

DER PARTNER FÜR PERSPEKTIVEN MIT ERFOLG

GESCHÄFTS-
BERICHT

2014

**DER
PARTNER
FÜR
PERSPEKTIVEN
MIT ERFOLG**





Inhaltsverzeichnis

GESCHÄFTSBERICHT 2014

Vorstand, Aufsichtsrat und Mitgliedschaften	6
Vorwort	7
Wirtschaftslage Deutsche Wirtschaft behauptet sich im schwierigen, weltwirtschaftlichen Umfeld	8
Der Partner für Verbundgruppen	10
Existenzgründung und Unternehmensfinanzierung	12
Finanzkauf	18
Assekuranz	24
Bericht des Aufsichtsrates	30
Jahresabschluss	
└ Lagebericht	32
└ Bestätigungsvermerk	43
└ Jahresbilanz	44
└ Gewinn- und Verlustrechnung	46
└ Anhang	47

MITGLIEDER DES VORSTANDES

Wolfgang Becker Bankkaufmann, Bodenheim

Frank Bermbach Bankkaufmann, Bad Camberg

Klaus Walter (ab 01. Januar 2014) Bankkaufmann, Meerbusch

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES

Hans Strothoff (Vorsitzender) Kaufmann, Dreieich

Meinhard Mundt (stellvertretender Vorsitzender) Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Friedrichsdorf

Dr. Peter Forster Rechtsanwalt, Rödermark

Prof. Rainer Kirchdörfer Rechtsanwalt, Korntal-Münchingen

Gabor Friedrich (bis 31. Dezember 2014) Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, Waldbronn

Hans Struwe Wirtschaftsprüfer, Friedrichsdorf

Andreas Povel (ab 01. Janaur 2015) Dip. Kaufmann, Bad Homburg

MITGLIEDSCHAFTEN

Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin

Prüfungsverband deutscher Banken e.V., Köln

Bankenverband Hessen e.V., Frankfurt/Main

Bankenfachverband e.V., Berlin

VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Aufschwung der deutschen Wirtschaft hat sich im letzten Jahr fortgesetzt – lag mit einem Plus von 1,5 % sogar über den Erwartungen vieler Experten. Der sinkende Ölpreis und steigend real verfügbare, Einkommen führten dazu, dass die Kaufkraft stieg und der private Konsum einmal mehr entscheidend zum Wachstum beitrug. Davon profitierte neben dem Bauhauptgewerbe vor allem der Einrichtungsmarkt, ein für die CRONBANK sehr bedeutsames Geschäftsfeld. Die CRONBANK arbeitet überwiegend mit Unternehmen zusammen, die hochwertige, vor allem aber beratungsintensive, Produkte und Leistungen anbieten. Die meisten dieser mittelständischen Fachhandels- und Handwerksunternehmen können von der zunehmenden Digitalisierung der Prozesse – Stichwort Industrie 4.0 und die damit verbundene ultimative digitale Vernetzung der Wertschöpfungsketten – in den wenigsten Fällen unmittelbar partizipieren. Hier werden Geschäfte zwischen Menschen gemacht.

Als Partner des Mittelstandes sehen wir es als unsere Aufgabe an, gleichsam als Wegbereiter und Brückenbauer, für unsere Kunden die Teilhabe an dieser gesellschaftlichen Entwicklung sicherzustellen. Wir haben es zu unserer Hauptaufgabe gemacht, noch stärker zum Erfolg dieser Menschen und Unternehmen beizutragen und uns deshalb im abgelaufenen Geschäftsjahr noch stärker auf wirksame, bedarfsgerechte Individualkonzepte fokussiert. Wir bieten unseren Partnern eine maßgeschneiderte Palette an Leistungen an, die die speziellen Bedürfnisse des kooperierenden mittelständischen Fachhandels und Handwerks umfassend abdecken. Da wir selbst aus einer Verbundgruppe stammen, stehen wir als starker Partner für Verbundgruppenzentralen und ihre Mitglieder zur Verfügung, ausgestattet mit einer weitreichenden Branchenexpertise, tiefen Kenntnissen der Handels- und Verbundgruppenstrukturen sowie der Marktentwicklung. Wir erkennen interne Zusammenhänge und fühlen uns

schnell in individuelle Unternehmenssituationen ein. Mit unseren maßgeschneiderten Leistungsangeboten konnten wir auch im vergangenen Jahr die Liquidität und Flexibilität mittelständischer Unternehmen sichern, die unseren Kunden den Zugang zu frischem Kapital ermöglicht und ihnen so den Handlungsspielraum verschafft, den sie zum Auf- und Ausbau ihrer Geschäfte benötigen. Dabei haben sie von unserer umfassenden Branchenerfahrung ebenso profitiert wie von der Anbindung an die MHK Group.

Unser Ziel ist es, der beste Partner sowohl für mittelständische Handels- und Handwerksunternehmen unmittelbar als auch für Verbundgruppen und Kooperationen zu werden. Wir wollen unseren Kunden Dienstleistungen und Produkte anbieten, die sich vollständig in ihre Angebotspalette integrieren und Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse im Blick haben: i. Das ist unsere Antwort auf die Herausforderungen, die sich aus der Digitalisierung von Prozessen ergeben und die der kooperierende Fachhandel und das kooperierende Handwerk für sich nutzbar machen müssen, ohne ihre identitätsstiftenden Werte in Frage zu stellen oder aufzugeben. Dieses ehrgeizige Ziel verfolgen wir mit unseren Mitarbeitern, die engagiert und mit viel Know-how den Erfolg der CRONBANK sicherstellen. Für uns als verantwortungsvoller Arbeitgeber ist dies zugleich Ansporn, nicht stillzustehen. Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die im abgelaufenen Jahr die Schärfung unseres Profils getragen und damit zum Erfolg der CRONBANK beigetragen haben. Mit unserem Versprechen, weiterhin profitabel zu wachsen und immer besser zu werden, richten wir gleichzeitig unseren besonderen Dank an unsere Partner und Kunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Nicht nur wegen der nach wie vor günstigen Konjunkturaussichten sehen wir optimistisch in die Zukunft und freuen uns darauf, auch weiterhin als innovativer und verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden zu agieren.

Wir danken Ihnen für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, vor allem aber auch für Ihre Loyalität und Unterstützung.

Der Vorstand


Wolfgang Becker


Frank Bermbach

DEUTSCHE WIRTSCHAFT BEHAUPTET SICH

im schwierigen, weltwirtschaftlichen Umfeld

Trotz der internationalen Krisen ist die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr vergleichsweise kräftig gewachsen. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) war 2014 um 1,5 % höher als im Vorjahr und lag damit über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre von 1,2 %.

Auf der Entstehungsseite des Bruttoinlandsprodukts konnten fast alle Wirtschaftsbereiche zur Belebung der deutschen Wirtschaft beitragen. Insbesondere im Baugewerbe kam es – unter anderem begünstigt durch die extrem milde Witterung in den Wintermonaten – im Jahr 2014 zu einem kräftigen Anstieg der Wirtschaftsleistung von 2,7 %. Das produzierende Gewerbe, das ohne das Baugewerbe gut ein Viertel der gesamten Bruttowertschöpfung ausmacht, konnte ebenfalls spürbar um 1,1 % zulegen. Daneben entwickelten sich auch die Dienstleistungsbereiche überwiegend positiv. Insgesamt stieg die preisbereinigte Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche um 1,4 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Zahl der Erwerbstätigen erreichte 2014 mit € 42,7 Mio. das achte Jahr in Folge einen neuen Höchststand. Der Staatssektor – dazu gehören Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen – beendete das Jahr mit € 11,9 Mrd. mit dem zweithöchsten Finanzierungsüberschuss seit der deutschen Vereinigung. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen errechnet sich daraus für den Staat eine Überschussquote von + 0,4 %. Damit kann der Staat nach VGR-Methode bereits das dritte Jahr in Folge einen mehr als ausgeglichenen Haushalt vorweisen.

Wichtigster Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft: die privaten Konsumausgaben. Sie stiegen 2014 preisbereinigt um 1,1 %, die des Staates um 1,0 %. Die preisbereinigten Bauinvestitionen erzielten ebenfalls ein kräftiges

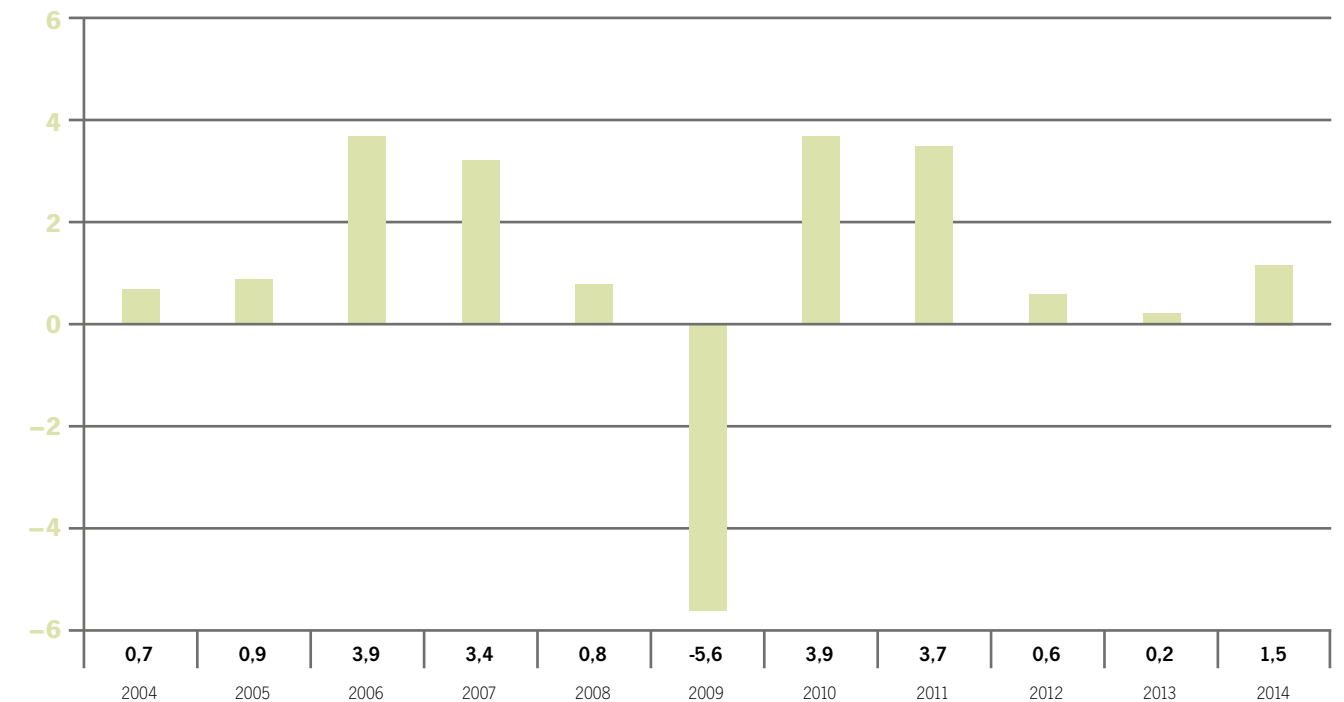
Plus von 3,4 %. Dies machte sich auch in der Einrichtungs- und Küchenbranche bemerkbar. Denn die Deutschen geben immer mehr Geld für ihre Küche aus, zuletzt im Schnitt € 6.200 Tsd. Der Umsatz der Branche kletterte 2014 um knapp drei % auf € 10,31 Mrd.

Für das Jahr 2015 prognostizieren die Wirtschaftsforschungsinstitute in ihren Frühjahrsgutachten ein Wachstum des BIP von 2,1 %. Der gemäßigte, aber solide Aufschwung ist insbesondere auf den privaten Konsum und die Exporte, getragen von einer Belebung im übrigen Euroraum und einem niedrigen Eurowechsellkurs, zurückzuführen. Unsicherheitsfaktoren stellen weiterhin die geopolitischen Konflikte, die Griechenland-Krise, die nahende Zinswende in den USA sowie die jüngsten Turbulenzen an den chinesischen Finanzmärkten dar.

+1,5%
BRUTTOINLANDSPRODUKT
2014

BRUTTOINLANDSPRODUKT

(preisbereinigt, verkettet) Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %:



Quelle: Statistisches Bundesamt



DER PARTNER FÜR VERBUNDGRUPPEN

Nie zuvor war der Wettbewerb so vielfältig wie heute. Und nie zuvor war die Zeit so schnelllebig. Um den Herausforderungen am Markt gerecht zu werden, benötigen Händler, Handwerker und Unternehmer Lösungen, die sie schnell und flexibel umsetzen können. Eine erfolgreiche Antwort liefern Kooperationen. Verbundgruppen gelten als eine der ältesten Formen der Zusammenarbeit, deren Ursprung bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurückreicht.

Kernaufgabe der meisten Verbundgruppen im Einzelhandel war und ist die gemeinsame Beschaffung von Waren. Doch mit den steigenden Aufgaben, vor denen Handel und Handwerk vor allem im Zuge der Digitalisierung stehen, stieg auch das Leistungsangebot der Zentralen für ihre Anschlusshäuser. Heute müssen Verbundgruppen ihre Partner vollumfänglich unterstützen. Dies gilt für die operative und strategische Unternehmensplanung, die Warenpräsentation und die Sortimentsgestaltung. Ebenso im Marketing und der Onlinevermarktung oder mit maßgeschneiderten Versicherungs- und Finanzierungslösungen sowie bei Unternehmensnachfolgekonzepten. Eine der erfolgreichsten europäischen Verbundgruppen ist die MHK Group. Mit ihrer Servicemarke musterhaus küchen Fachgeschäft steht sie seit mehr als drei Jahrzehnten für Beratungskompetenz und Qualität rund um die individuell geplante Einbauküche. Daran hat sich bis heute nichts geändert – nicht zuletzt auch wegen der zahlreichen Serviceleistungen, mit der die MHK Group ihre Partner in allen Bereichen unterstützt. Mit der Gründung der CRONBANK 1998 als Partnerbank „aus den eigenen Reihen heraus“ stellte die MHK Group dem mittelständischen Fachhandel im Finanzbereich einen zuverlässigen und flexiblen Partner an die Seite. Dank ihrer Wurzeln kennt sich die CRONBANK mit den Strukturen von Verbundgruppen ebenso gut aus wie mit den Bedürfnissen und Anforderungen des Mittelstandes. Sie erkennt und versteht interne Zusammenhänge und fühlt sich schnell in individuelle Unternehmenssituationen ein.

Als zuverlässiger Partner, der für seine Kunden fünf Jahre im Voraus denkt und nach dem Grundsatz „Konzepte nach Maß“ handelt, verfügt die CRONBANK zudem über das entscheidende Hintergrundwissen, um schnell und unkompliziert geeignete Lösungen zu finden und ihre Partner aus allen Konsumgüterbereichen effizient zu unterstützen. Heute profitieren neben den Küchen- und Möbelhandelsunternehmen sowie den Sanitär-, Heizungs- und Klima-Fachbetrieben, die der

MHK Group angeschlossen sind, auch die Partner von Optiker-, Hörakustiker-, Schuh- und Malerverbände vom Leistungsspektrum der CRONBANK. Dabei stellt die CRONBANK den Verbundgruppen wichtige, maßgeschneiderte Komponenten zur Verfügung, die ganz individuell auf den Handel ausgerichtet sind und sich nahtlos in das Angebotsportfolio integrieren lassen wie beispielsweise die Kundenkarte. Gerade Kundenkarten spielen im digitalen Zeitalter eine wichtige Rolle, um eine dauerhafte Kundenbeziehung aufzubauen. Zahlreiche für die MHK Group und ihre Partner entwickelte Komponenten wurden in den letzten Jahren erfolgreich den jeweiligen Branchen angepasst und spezialisiert. Mit ihnen trägt die CRONBANK aber nicht nur zur Stärkung der einzelnen Unternehmer bei. Sie fördert gleichzeitig die Bindung zwischen der Verbundgruppe und ihren Mitgliedern und trägt damit zur Stärkung und Zukunftssicherung der jeweiligen Gruppe bei.

Die nachfolgenden Beispiele aus den verschiedenen Verbundgruppen geben einen Einblick in die Bandbreite der von der CRONBANK angebotenen Komplettlösungen.

PARTNER MIT KNOW-HOW SIND FÜR UNTERNEHMER EBENSO WICHTIG WIE FÜR VERBUNDGRUPPEN.



ADOLF GORCZYŃSKI
Vorsitzender des Vorstandes
MEG Maler-Einkauf Süd-West eG

EXISTENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENS- FINANZIERUNG

Es gibt eine gute Geschäftsidee. Der Businessplan steht. Eine der zweifelsohne größten Hürden auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist es nun, eine solide und flexible Finanzierung sicherzustellen. Doch das Umfeld für die Mittelstandsfinanzierung – ob Existenzgründung oder Expansion – hat sich in den vergangenen Jahren durch verschärfte regulatorische Anforderungen an die Banken und ungelöste Staatsschuldenkrisen im Euroraum grundlegend verändert. Hinzu kommt, dass so manche Bank aufgrund mangelnder Branchenkenntnisse häufig nicht in der Lage ist, das Vorhaben des Unternehmers sachgerecht zu bewerten. Diese Lücke schließt die CRONBANK. Sie setzt öffentliche Förderprogramme gezielt ein, informiert den Unternehmer über niedrige Zinsen, tilgungsfreie Zeiten, optimale Laufzeiten und nutzt Bürgschaften der landeseigenen Bürgschaftsbanken oder anteilige Haftungsfreistellungen der kreditgewährenden Banken. Darüber hinaus kann der Unternehmer auch bei der Dokumentation der betrieblichen und finanziellen Prozesse auf die Kompetenz der CRONBANK-Finanzberater setzen. Dank der einzigartigen Kombination aus Hintergrundwissen und maßgeschneiderten Leistungen konnte die CRONBANK auch im Geschäftsjahr 2014 ihr Standing als kompetente Spezialbank für Verbundgruppen im Handel und Handwerk weiter ausbauen und festigen.



**» AUS LIEBE ZU
MEINEM GESCHÄFT «**

EIN UNTERNEHMENSSTART NACH MASS

Dass sich auch ein Wilhelm Busch mal irrt, der einst sagte: „Wer in die Fußstapfen anderer tritt, hinterlässt keine eigenen Spuren“, stellt Yvonne Zahn, Inhaberin des musterhaus küchen Fachgeschäftes proform in Weinheim, sehr erfolgreich unter Beweis. 2005 übernahm sie das Küchenfachgeschäft ihres Vaters, das in der Region einen erstklassigen Ruf genoss. Für sie stand diese Entscheidung auch nie in Frage. „Nur meine Ausbildung, die wollte ich in einem anderen Unternehmen machen, um einen Blick über den Tellerrand werfen und eigene Erfahrungen sammeln zu können“, erinnert sich die junge Frau. Bei der Wahl zwischen Innenarchitektur und Betriebswirtschaft fiel ihre Entscheidung auf die Ausbildung zur Betriebswirtin beim größten Verbund im deutschen Einzelhandel-EDEKA. „Ein Weg, den ich immer wieder genauso gehen würde und jedem Existenzgründer nur empfehlen kann, denn hier habe ich alle Grundlagen erlernt, die ich heute als Unternehmerin brauche.“

Gegründet wurde das Küchenstudio proform 1980 von Ralf Meusel. Nach gut 20 Jahren erwog der Unternehmer einen Standortwechsel mit Neubau im Weinheimer Gewerbegebiet. Als er 2004 den Zuschlag für das Grundstück erhielt, entschieden er und Tochter Yvonne, dass der Neubau gleichzeitig ein perfekter Zeitpunkt wäre, um über die Unternehmensnachfolge zu sprechen. Für die damals 22-jährige, die gerade den Diplom-Betriebswirt in der Tasche hatte, eine riesige Herausforderung. „Ich hatte großen Respekt“, erinnert sich die heute 33-jährige Chefin eines 26-köpfigen Teams an ihre Anfänge. Aber als Mitglied der MHK Group konnte sie sich in allen Bereichen auf das Know-how von Profis verlassen; von der Unternehmensanalyse vor der Übergabe über die Baubegleitung bis hin zur großen Neueröffnung im September 2005. „Meine Hausbank hätte das Vorhaben in dieser Form sicherlich nicht finanziert“, ist Yvonne Zahn überzeugt. „Ein Mädchen von 22 Jahren übernimmt ein Küchenstudio ...“ Die CRONBANK hingegen erkannte das Potenzial des Branchen-

nachwuchses und stellte die komplette Unternehmensfinanzierung sicher.

Auch heute noch schätzt Yvonne Zahn ganz besonders die enge und persönliche Zusammenarbeit mit der CRONBANK, die unkompliziert auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Jungunternehmerin einging und ihr in Finanzfragen stets beratend zur Seite stand. Zehn Jahre nach der Unternehmensgründung weiß Yvonne Zahn diese Unterstützung noch immer zu schätzen: Sie ist überzeugt, dass die CRONBANK-Unternehmensfinanzierung entscheidend dazu beigetragen hat, das erfolgreiche Unternehmen ihres Vaters sicher für die nächste Generation aufzustellen. Ihr damals entstandenes Vertrauen genießt die CRONBANK noch heute. „Wir nutzen inzwischen die unterschiedlichsten Angebote von der Bürgschaft bis hin zur Küchenfinanzierung.“ Mit viel Fingerspitzengefühl ist es Yvonne Zahn gelungen, das Geschäft in der Tradition ihres Vaters weiterzuführen, ihm aber gleichzeitig mit neuen kreativen Ideen eine ganz eigene Handschrift zu geben.



„ICH SCHÄTZE DIE ENGE UND UNKOMPLIZIERTE ZUSAMMENARBEIT, BEI DER STETS MEINE BEDÜRFNISSE ALS UNTERNEHMERIN IM MITTELPUNKT STEHEN.“



YVONNE ZAHN,
33 JAHRE

INHABERIN
KÜCHENSTUDIO PROFORM

- Betriebswirtin
- Mitglied der MHK Group
- Führt seit 2005 ein Küchenfachgeschäft in zweiter Generation
- 26 Mitarbeiter



UWE KRÖGER,
54 JAHRE

INHABER
KRÖGER SHOES, KÖLN

- Gelernter Einzelhandelskaufmann
- Schuh-Fachhändler in 2. Generation
- Führt 60 Mitarbeiter
- 10 Standorte in Köln, Aachen, Düsseldorf, Westerland
- Mitglied der GMS Verbundgruppe

„Glückliche Menschen tragen gute Schuhe.“ Mit seiner Begeisterung für Schuhe ist Uwe Kröger nicht allein. 60 Mitarbeiter führt der Inhaber von Kröger Shoes. Die Liebe zum Schuh begleitet den gelernten Einzelhandelskaufmann bereits sein Leben lang; wurde Uwe Kröger sozusagen in die Wiege gelegt. Bereits seine Eltern führten ein kleines aber feines Fachgeschäft für Schuhe in Köln. „Ich habe viel Zeit im Geschäft meiner Eltern verbracht und sie auf Messen begleitet“, erinnert sich der erfolgreiche Unternehmer. „Schuhe sind einfach pure Emotion! Mit ihrem Design, der Qualität und der Passform begeistern sie mich wie kaum etwas Anderes.“ Den Traum vom eigenen Schuh-Fachgeschäft erfüllte sich Uwe Kröger 1984. Im Laufe der Jahre folgten weitere Geschäfte: So wurde unter anderem 2009 auf der meistfrequentierten deutschen Einkaufsstraße, der Kölner Hohe Straße,

ein Tamaris-Flagshipstore eröffnet. Heute findet man Kröger Shoes an insgesamt zehn Standorten in Köln, Düsseldorf, Aachen und Westerland / Sylt. Sein Erfolgsrezept: Starke Marken, die Vertrauen schaffen, ein ausgewähltes Sortiment zu erschwinglichen Preisen, das seinen Kunden das gute Gefühl gibt, immer auf dem aktuellsten modischen Stand zu sein, ein motiviertes Team, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt, und ein starker Partner im Hintergrund. „Der Druck auf den mittelständischen Fachhandel ist groß“, weiß Kröger. Zu den großen Ketten kam vor einigen Jahren der Online-Handel. Deshalb schloss sich der heute 54-jährige einem Einkaufsverband an, der neben wettbewerbsfähigen Ein-

ALS MITTELSTÄNDISCHES
FILIALUNTERNEHMEN
SIND UNS QUALITÄT UND
PERSÖNLICHE BETREUUNG
BESONDERS WICHTIG –
SOWOHL FÜR UNSERE
KUNDEN ALS AUCH IN DER
ZUSAMMENARBEIT MIT
UNSERER BANK!

Zufriedenheit um zusetzen. „Diese Anforderung stelle ich auch an meine Bank.“ Besonders beeindruckte den Schuhprofi, dass die CRONABNK gegenüber den lokalen Banken schneller und

SICHERE INVESTITION IN EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT



kaufpreisen auch eine breite Palette an Serviceleistungen anbot. Seit 2014 ist er Mitglied der GMS Verbundgruppe junger, innovativer Schuhfachhändler.

Über seinen Verband entstand 2014 auch der Kontakt zur CRONABNK, die ihn bei der Finanzierung seines zehnten Standortes auf Sylt unterstützte. „Wir hatten während des Urlaubs auf Sylt ein tolles Ladenlokal entdeckt. Die erste Idee, hier eine Filiale zu eröffnen, nahm schnell konkrete Strukturen an.“ Als mittelständisches Filialunternehmen spielen für den Kölner Qualität und persönliche Beratung eine besonders große Rolle. Sein Ziel ist es, jeden Kundenwunsch zur vollsten

flexibler reagierte. „Bereits in den ersten persönlichen Gesprächen wurde sehr deutlich, dass sich die CRONABNK mit den Gegebenheiten des mittelständischen Fach- und Einzelhandels bestens auskennt.“ Und so wurde man sich über die Unternehmensfinanzierung auch schnell einig. „Die Entscheidung für Sylt und die CRONABNK war genau richtig“, resümiert Uwe Kröger zufrieden, denn wie in Köln, Düsseldorf und Aachen ist Kröger Shoes inzwischen auch in Westerland einer der ersten Anlaufpunkte, wenn es um fachkundige Beratung, gute Schuhe und glückliche Menschen geht.

FINANZKAUF

Auto, Einrichtung, Reisen, Elektronik, Bekleidung, ... Die Bereitschaft der Deutschen, sich für Anschaffungen zu verschulden, hat sich in den letzten zehn Jahren verdoppelt. Rund zwei % der Umsätze werden derzeit im stationären Einzelhandel finanziert. Dazu beigetragen hat neben der positiven Wirtschaftsentwicklung das relativ niedrige Zinsniveau. Auch der steigende Wunsch der Konsumenten nach hochpreisigen und hochwertigen Produkten ist ein entscheidender Aspekt, der sich auf die Finanzierungsbereitschaft der Kunden auswirkt. Hinzu kommt, dass der Handel den Umsatz beispielsweise mit „Null-“-Finanzierungen zusätzlich ankurbelt. Zinsfreie Finanzierungen sind aus dem deutschen Einzelhandel kaum mehr wegzudenken und haben sich längst zu einem wichtigen Marketinginstrument entwickelt.

Unter dem Motto „Ideen und die Finanzierung dazu“ unterstützt die CRONBANK ihre Partner im Handel und Handwerk seit vielen Jahren mit maßgeschneiderten Angeboten, die genau auf das Bedürfnis der Verbraucher nach mehr finanziellem Spielraum abgestimmt sind. Sie schafft zusätzliche Impulse fürs Geschäft, eröffnet neue Ertragschancen und sichert zusätzliches Umsatzpotenzial. Gleichzeitig erhöht die CRONBANK damit die Liquidität der Handels- und Handwerksunternehmen. Der CRONBANK Finanzkauf ist ein Paradebeispiel dafür, wie sich der Fachhandel und das Handwerk mit klugen Konzepten und starkem Profil Marktanteile sichern und ausbauen können.



CLEVER FINANZIERT

KOMFORTABEL
Mit der CRONBANK AG – dem REDDY Finanzierungspartner – behalten Sie jederzeit Ihre finanzielle Flexibilität

INDIVIDUELL
Finanzierung maßgeschneidert mit Laufzeiten bis 72 Monate

» EINFACH MEHR UMSATZ PRO AUFTRAG «

finanziellen Risiken



JÖRG STAFFL,
43 JAHRE

INHABER
REDDY KÜCHEN RASTATT

- Gelernter Schreiner
- Mehr als 20 Jahre Berufserfahrung
- Verheiratet, 3 Söhne

ERFOLGSFAKTOR FINANZKAUF

Die Küche ist ein Statussymbol, der Deutschen neuer Liebling. Jörg Staffl, Inhaber von REDDY Küchen in Rastatt, plant seit mehr als 20 Jahren Küchen und verfolgt mit großem Interesse die Veränderungen rund um den Herd: „Früher musste eine Küche vor allem praktisch sein. Sie war ein Arbeitsplatz.

Heute ist sie offen, geht nahtlos in das Wohnzimmer über und hinter den modernen Fronten arbeitet hocheffiziente Technik.“ Die Küche mit ihrer Vielfalt zog Jörg Staffl schon früh in ihren Bann. Nach seiner Schreinerlehre fand er eine Anstellung im Vollsortiment. Wenig später wechselte er in die Küchenplanung. Tausende Planungen entstammten seiner Feder, bevor er 2009 als Franchisenehmer von REDDY Küchen den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. „REDDY Küchen bietet Existenzgründern einfach optimale Voraussetzungen: eine Marke mit erstklassigem Ruf, Unterstützung in allen Bereichen der Unternehmensgründung und -führung und in einem Preissegment, in dem ich mich wohl fühle und auch mein Bekanntenkreis seine Küche kaufen würde“, begründet er seine Entscheidung. Hinzu kam, dass er bereits zehn Jahre als Küchenberater in einem REDDY Haus tätig war und hier zahlreiche Erfahrungen sammeln konnte.

Bereits im ersten Jahr erarbeitete sich REDDY Küchen Rastatt einen erstklassigen Ruf in der Region. Ein Baustein, der bis heute entscheidend zum Erfolg beiträgt, sind die Finanzkauf-Angebote. „Gemeinsam mit der CRONBANK bietet REDDY verschiedene Modelle an, die sich ganz individuell an den jeweiligen

Möglichkeiten der Kunden orientieren.“ Von der Null-%-Finanzierung über das Angebot „Jetzt Küche kaufen, in sechs Monaten zahlen.“ bis hin zur Realisierung der Traumküche



über das geplante Budget hinaus. „Der Kauf einer Küche ist eine langfristige Investition. Dank der kleinen Raten lassen sich für unsere Kunden in einem überschaubaren Zeitraum auch nicht geplante

der Raumgestaltung, bei den Oberflächen oder den Elektrogeräten. „Weil wir unseren Kunden die Leistbarkeit aktiv aufzeigen, erreichen wir viele Kunden die sonst nicht gekauft hätten“, so Staffl. „Der Finanzkauf der CRONBANK hilft uns auf diese Weise, zusätzlichen Küchenumsatz zu generieren!“ Im aktiven Umgang mit dem

Thema kommt den Rastättern auch das Schulungsangebot der CRONBANK zugute, das unter anderem Tipps aus der Automobilbranche vermittelt, in der seit vielen Jahren der Mehrwert-Verkauf durch Finanzierungen realisiert wird. Und auch werblich unterstützt die CRONBANK das REDDY Haus: mit Prospekten, Postern, Thekenaufstellern und Anzeigenvorlagen. Die Resonanz seitens der Kunden ist positiv. Rund 25 % greifen zur Finanzierung. Tendenz: weiter steigend. Der 43-jährige schätzt vor allem die schnelle und problemlose Zusammenarbeit mit der CRONBANK. Die Finanzkauf – Beratungs-Software (FIBS) garantiert eine schnelle und unbürokratische Bearbeitung der Kreditanfrage. Innerhalb von Minuten erfolgt eine zuverlässige Finanzierungszusage. Für den Küchenexperten gehört

HINTER JEDER KÜCHE STEHEN
ERFAHRUNG, KOMPETENZ UND EINE IDEE.
DAS ERWARTEN MEINE KUNDEN AUCH
VON DER FINANZIERUNG.

Extras oder ein Geräte-Upgrade realisieren.“ Extra nachfragen oder um eine Finanzierung bitten müssen REDDY Kunden aber nicht. Die verschiedenen Zahlungs- und damit Finanzkaufoptionen gehören für Staffls Mitarbeiter genauso dazu wie Varianten in

der Finanzkauf auch künftig zu einem der wichtigsten Verkaufsförderungsinstrumente, das ihn zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt.

EINFACH. FLEXIBEL. BEQUEM.



Im Herzen Sachsens, zwischen den Großstädten Leipzig und Dresden, liegt einer der ältesten Orte im Freistaat: Wurzen. In einem dreistöckigen Neubau unweit des aufwändig restaurierten Stadtkerns befindet sich das traditionsreiche Fachgeschäft »Augenoptik Röthig«.

24 Monatsraten kann die Wunschbrille einfach, flexibel und bequem abbezahlt werden, ganz ohne Zinsen oder Mehrkosten. Seinen Verbandskollegen kann der erfahrene Optikermeister das von der CRONBANK unterstützte Angebot nur empfehlen: „Die webbasierte Abwicklung funktioniert schnell, einfach und unbürokratisch. Nach der Lieferung der Brille wird die Kaufsumme sofort und komplett ausgezahlt.“ Rund 15 % des Umsatzes laufen inzwischen über eine Brillenfinanzierung. Der Ratenkauf leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Umsatzsteigerung und zum Wachstum des mittelständischen inhabergeführten Fachgeschäftes. Und sie bietet Röthigs Kunden zusammen mit der persönlichen Beratung und der Begeisterung, die der

“ DER BRILLENKAUF AUF RATEN
MACHT HOCHWERTIGE BRILLEN
FÜR JEDERMANN BEZAHLBAR. “

Inhaber Gottfried Röthig hat das Unternehmen 1979 als frischgebackener Meister übernommen. Bis 1992 befand es sich in der Nähe des Marktplatzes. „Nach der Wende wurde uns der Mietvertrag gekündigt“, erinnert sich der 64-jährige. Rückblickend eine gute Fügung, denn Gottfried Röthig entschied sich für einen Neubau von Wohn- und Geschäftshaus mit ausreichend Parkmöglichkeiten. Nach nur zwölf Monaten Bauzeit konnte »Augenoptik Röthig« die neuen Geschäftsräume beziehen. In der Etage darüber ließ sich einer der beiden Wurzener Augenärzte nieder. „Zweifelloos ein großer Vorteil, doch das allein reicht natürlich nicht“, betont Röthig. Damit sich der versierte Brillenspezialist voll und ganz auf seine Arbeit konzentrieren kann, schloss er sich 2005 dem Marketing- und Vertriebsverbund IGA Optik an, der deutschlandweit 475 Augenoptik-Fachgeschäfte in allen unternehmerischen Belangen unterstützt. Über seinen Verband wurde Gottfried Röthig auch auf die Brillenfinanzierung „cleverSEHEN“ der CRONBANK aufmerksam. 2007 eingeführt, setzte sich das Angebot in dem Wurzener Augenoptik-Fachgeschäft schnell durch. „Hochwertige Brillen wurden für jedermann bezahlbar. Wir sprechen kaum noch über den Endpreis, sondern nur noch über die monatliche Abo-Zahlung.“ In sechs bis

Unternehmer in seinen Kundengesprächen versprüht, ein schnelles und echtes Erfolgserlebnis. Kein Wunder also, dass Gottfried Röthig auch nach über 40 Berufsjahren noch immer mit viel Spaß dabei ist und nicht ans Aufhören denkt.



GOTTFRIED RÖTHIG,
64 JAHRE

INHABER
AUGENOPTIK RÖTHIG

- Ausbildung zum Augenoptiker
- „Staatlich geprüfter Augenoptiker“ und Augenoptikermeister an der Fachschule für Augenoptik „Hermann Pistor“, Jena
- 1979 Übernahme eines Augenoptik-Fachgeschäftes in Wurzen
- 3 Mitarbeiter, 1 freier Augenoptikermeister



ASSEKURANZ

Die CRONBANK Assekuranz steht für die vollständige spartenübergreifende Abwicklung von Versicherungs- und Bankprodukten. Das Geschäftsfeld Versicherungsdienstleistungen hat sich für die CRONBANK seit 2009 stetig zu einem Erfolgsfaktor mit hohen Zukunftschancen entwickelt. Mit der Geschäftsfelderweiterung konnte die CRONBANK zum einen ihre Leistungsfähigkeit im Bereich der Finanzdienstleistung erhöhen. Zum anderen konnte sie den Service gegenüber ihren Kunden aus Handel und Handwerk ausbauen, denen sie damit alle Dienstleistungen aus dem Finanz- und Versicherungsbereich aus einer Hand anbietet.

Ganz gleich ob geschäftlich oder privat, ob es darum geht, sich neu zu versichern oder bestehende Verträge zu optimieren – als Branchenkenner bietet die CRONBANK Assekuranz jedem Versicherungsnehmer genau die Sicherheit, die er braucht: nicht mehr, aber auch nicht weniger. Speziell auf die Bedürfnisse von Handel und Handwerk zugeschnitten ist beispielsweise die CRONBANK Compact Police, die alle Geschäftsprozesse absichert und die besonderen Anforderungen der jeweiligen Branche optimal berücksichtigt. Günstige Rahmenverträge garantieren darüber hinaus besonders vorteilhafte Bedingungen und Prämien. Um die persönliche Betreuung der Versicherungsnehmer vor Ort zu sichern, verfügt die CRONBANK über ein ausgebautes Betreuungsnetz.



**» SICHERHEIT FÜR
JEDE LEBENSLAGE «**

MIT DEM BLICK IN DIE ZUKUNFT

Er ist eines der Traditionsunternehmen im Oberpfälzer Wald: der 1962 von Hans Schreyer gegründete Familienbetrieb Schreyer Heizungsbau. 1980 übernahm Josef sen. die Geschäftsführung und baute die Bereiche Haustechnik weiter aus. Auch seine beiden Söhne, Andreas und Josef Schreyer jr., entdeckten im elterlichen Betrieb ihre Passion – Josef Schreyer jr. im Segment Haustechnik und Andreas Schreyer in der Badplanung, die er seit Januar 2015 als eigenständiges Unternehmen führt. Bäder plant der Sanitärtechniker und Betriebswirt des Handwerks bereits seit 1997 und hat sich damit einen hervorragenden Ruf als innovativer und erfolgreicher Badplaner und -renovierer erworben. Andreas Schreyer ist ein gestalterisches Chamäleon. Jedes Konzept ist individuell auf den Geschmack seiner Kunden und Auftraggeber abgestimmt. Als Handwerker arbeiten seine fünf Mitarbeiter Tag für Tag in den Wohnungen und Häusern der Kunden. Alle Leistungen werden nach bestem Wissen und Gewissen ausgeführt. Doch Andreas Schreyer weiß, dass er laut BGB im Schadenfall in unbegrenzter Höhe

haftet. Wenn nötig auch mit seinem Privatvermögen! „Ausreichend versichert zu sein

AUSREICHEND
VERSICHERT ZU SEIN
IST FÜR MICH
ALS INHABER EINES
SHK-BETRIEBES DAS
A UND O.

ist für mich als Inhaber eines SHK-Betriebes das A und O. Aber als Laie ist man im Versicherungsdschungel schnell verloren.“ Deshalb hat sich Andreas Schreyer einen kompetenten Partner gesucht: die CRONBANK Assekuranz.

Mit der Betriebshaftpflichtversicherung, die speziell auf die Branche ausgerichtet ist, fühlt sich der Unternehmer nun rundum abgesichert.

Der 42-jährige ist mit Leib und Seele Unternehmer, sprüht vor Ideen. Er liebt die Herausforderungen seiner Selbstständigkeit und die Verantwortung. „Ich genieße jeden Tag, den ich mit Menschen zusammenarbeite. Das heißt aber nicht, dass ich mir nicht auch Gedanken mache, ob und wie ich im Alter von dem leben kann, was ich heute erarbeite.“ Deshalb setzte Schreyer auch bei der Beratung rund um seine Altersvorsorge auf das Know-how der CRONBANK Assekuranz, die vor der Anlageberatung bestehende Verträge analysierte und auf eventuelle Deckungslücken prüfte. „Wenn man weiß, dass man sowohl beruflich als auch privat abgesichert ist, hat man den Kopf wirklich frei“, betont er mit einem Blick auf das, was er in seinem Leben noch erreichen möchte.

ANDREAS SCHREYER,
42 JAHRE

INHABER
ANDREAS SCHREYER GMBH –
KOMPLETT MEIN BAD,
PFREIMD

- **Sanitärtechniker / Betriebswirt des Handwerks**
- **Seit 1997 als Badplaner tätig**
- **Zahlreiche Auszeichnungen als kreativer Planer**
- **Seit 2012 stellvertretender Beiratsvorsitzender der interdomus Haustechnik**



KLARE LINIE BIS INS DETAIL

Es ist eines der Schmuckstücke an der Prager Straße in Leipzig: das Haus Thonberg an der Ecke Volckmarstraße. Das prachtvolle, denkmalgeschützte Gebäude aus der Gründerzeit in der Nähe des Leipziger Zentrums wurde Ende des 19. Jahrhundert errichtet. Für Andreas Müller, der sich 2014 für den Schritt in die Selbstständigkeit entschied und ein Domizil für sein Küchenfachgeschäft suchte, war es von Anfang an die perfekte

Location. Mit der Ausstellungsgestaltung gelang dem 36-jährigen ein beeindruckendes Meisterstück.

Auf fünf Ebenen präsentiert er in modernem Ambiente die Vielfalt der Küche. Auf den ersten Blick von außen sind lediglich das Erdgeschoss und die Galerie zu erkennen.

Jedoch ist das nur ein Teil der 330 m² Ausstellungsfläche, auf der 8 großzügig geplante Küchen

ausgestellt sind. Drei davon wurden geschickt zwischen die beeindruckenden

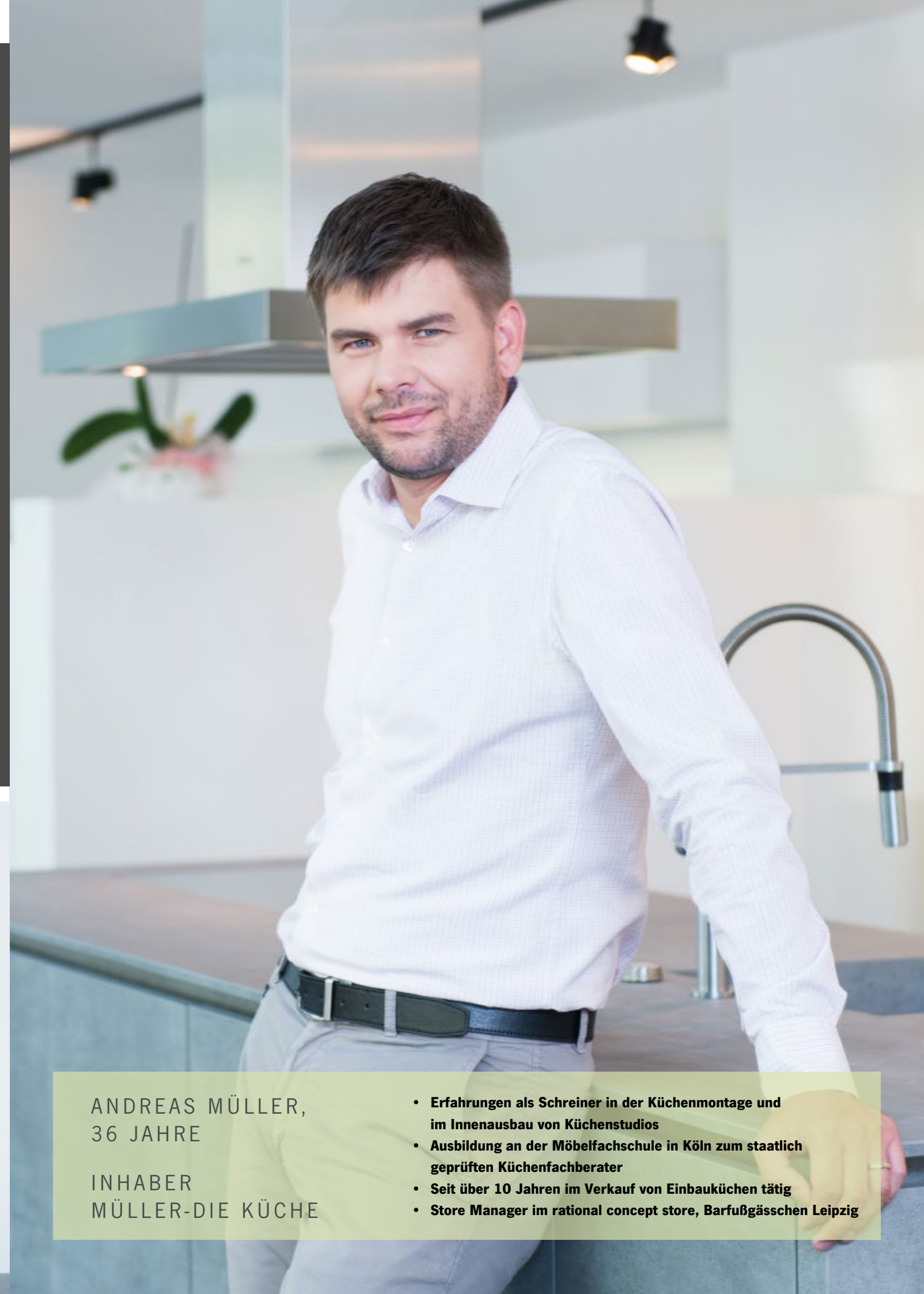
Fundamente des Hauses integriert. Seine Kunden sind begeistert. Aber nicht nur vom Konzept, sondern auch von seinem Engagement. „Ich nutze das Internet natürlich auch sehr viel, aber einkaufen gehe ich vor Ort. Es geht nichts über das Einkaufserlebnis!“ Deshalb macht der engagierte Unternehmer auch bei der Initiative „Ich kaufe hier!“ mit die verdeutlichen soll, dass jeder Einkauf

in einem Leipziger Geschäft wie dem von Andreas Müller hilft, Arbeits- und Ausbildungsplätze zu erhalten. Dies ist die Grundlage für wirtschaftlichen Wohlstand in der Region. Insgesamt hat der gelernte Schreiner und Küchenfachberater, der über mehr als zehn Jahre Berufserfahrung verfügt, € 80.000 in seinen Traum investiert. Deshalb will er nichts dem Zufall überlassen. „Meine Kunden suchen bei mir Know-how und Sicherheit für die Realisierung ihrer neuen Küche. Und auch ich benötige Sicherheit, gerade im Schadensfall. Man weiß ja nie, was passiert. Vor allem beim Wetter. Wir wären nicht die ersten, bei denen ein Wasserschaden durch Unwetter den Geschäftsbetrieb unmöglich macht“, so Müller.

99 DIE CRONBANK MULTI-RISK-POLICE GIBT MIR EIN RUNDUM SICHERES GEFÜHL.

Sie ist speziell für die Möbelbranche zusammengestellt und die Deckung geht weit über übliche Standards hinaus. Neben den Aufwendungen zur Wiederinstandsetzung wird auch der aufgelaufene Betriebsunterbrechungsschaden ersetzt.

66



ANDREAS MÜLLER,
36 JAHRE

INHABER
MÜLLER-DIE KÜCHE

- Erfahrungen als Schreiner in der Küchenmontage und im Innenausbau von Küchenstudios
- Ausbildung an der Möbelfachschule in Köln zum staatlich geprüften Küchenfachberater
- Seit über 10 Jahren im Verkauf von Einbauküchen tätig
- Store Manager im rational concept store, Barfußgässchen Leipzig

BERICHT DES AUFSICHTSRATES



Hans Strothoff, Vorsitzender des Aufsichtsrates der CRONBANK AG

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2014 den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens überwacht und ihn in seiner Geschäftsführung beraten. Dazu haben am 14. März, 07. Juli, 30. September und am 15. Dezember 2014 vier Sitzungen stattgefunden. In jeder dieser Sitzungen hat der Vorstand über den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft berichtet. Vorgänge, die für die Rentabilität und Liquidität von erheblicher Bedeutung waren oder sein könnten, wurden gesondert dargestellt. Abweichungen von der Planung wurden untersucht und erläutert. Den Berichten lagen jeweils schriftliche Unterlagen zugrunde. Dies waren zum einen Unterlagen, die regelmäßig vorgelegt werden, wie der Controllingbericht, der

jedem Mitglied des Aufsichtsrates vierteljährlich übersandt wird und der sich in die Bereiche Umsatzentwicklung, Ergebnisentwicklung, Risikoentwicklung und aufsichtsrechtliche Kennzahlen gliedert. Weiterhin enthält der Controllingbericht Aussagen zur Risikotragfähigkeit und dem Risikomanagement, gibt Auskunft über wesentliche Einzelengagements und die Entwicklung der Risikovorsorge.

Des Weiteren informierte der Vorstand in den Sitzungen über die Marktaktivitäten, gegliedert nach den verschiedenen Geschäftsbereichen. Diese Berichte wurden vom Vorstand in den Sitzungen erläutert und sodann intensiv mit uns beraten. Neben diesen regelmäßig vorgelegten Unterlagen gab es anlassbezogen

schriftliche Vorlagen zu einer Vielzahl von weiteren im Aufsichtsrat behandelten Themen.

Der Aufsichtsrat war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden und hat über die in seine Kompetenz fallenden Sachverhalte nach sachgerechter Beurteilung sowie Prüfung entsprechende Entscheidungen gefällt. Soweit der Aufsichtsrat nach der Geschäftsordnung des Vorstandes in die Kreditbeschlussfassung einzubinden war, erfolgte dies mittels schriftlicher Berichtserstattung und anschließender Beschlussfassung im Umlaufverfahren.

Der Vorstand legte dem Aufsichtsrat regelmäßig die Prüfungsberichte der extern durchgeführten Prüfungen vor und gab hierzu alle gewünschten Erläuterungen. Der Aufsichtsrat erhält auch jeweils die von der extern vergebenen Innenrevision erstellten Prüfungsberichte, der Jahresbericht der Innenrevision wurde in einer Sitzung erörtert.

Wie in jedem Jahr, so auch in diesem, widmeten wir uns in einer Sitzung der Überprüfung der Geschäfts- und Risikostrategie. Wir befassten uns in drei Sitzungen mit den Auswirkungen der Neuregelung der §§ 25c und 25d KWG für die CRONBANK. In der von uns durchgeführten Selbsteinschätzung zur Bildung von Ausschüssen nach § 25d Abs. 7 – 12 KWG sind wir zu dem Ergebnis gelangt, dass aufgrund der Tatsache, dass es sich bei der CRONBANK um ein

mittleres Institut mit einem risikoarmen Geschäftsmodell handelt, von der Bildung der Ausschüsse nach § 25d Abs. 7 – 12 KWG abgesehen wird und die Aufgaben jeweils durch den gesamten Aufsichtsrat wahrgenommen werden. Zu diesem Zweck haben wir die Geschäftsordnung des Aufsichtsrates überarbeitet und um eine schriftlich fixierte Informationsordnung sowie einen strukturierten Prüfungsplan ergänzt. Die vorgesehene jährliche Bewertung von Struktur, Größe, Zusammensetzung, Leistung sowie Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen von Vorstand und Aufsichtsrat erfolgt erstmals in 2015.

In einer der Sitzungen beschäftigten wir uns mit der Aufbauorganisation der Bank, in einer anderen mit deren Vergütungssystem. Die Planung für das Folgejahr wurde in der Zusammenkunft vom 15. Dezember 2014 verabschiedet. Desgleichen erfolgte die Fortschreibung der mittelfristigen Finanzplanung. In derselben Sitzung wurde über das Ergebnis der steuerlichen Betriebsprüfung für die Veranlagungszeiträume 2009 bis 2012 berichtet.

Herr Klaus Walter hat zum Ablauf des 31. Dezember 2014 sein Vorstandsmandat niedergelegt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates wurde zwischen unseren Sitzungen vom Vorstand über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichtet. Der Vorsitzende hat in der nächstfolgenden Aufsichtsratssitzung seinerseits hierüber informiert.

Gemäß Geschäftsordnung des Aufsichtsrates besteht die Möglichkeit einen Präsidialausschuss und einen Kreditausschuss zu bilden. Im Berichtszeitraum war ein Präsidialausschuss gebildet. Der Präsidialausschuss des Aufsichtsrates fasste seine Beschlüsse im Geschäftsjahr 2014 jeweils im Umlaufverfahren.

Mit Wirkung vom 31. Dezember 2014 ist Herr Gabor Friedrich aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Herr Andreas Povel ist zum 01. Januar 2015 in den Aufsichtsrat eingetreten.

Die Buchführung, der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 und der Lagebericht sind von der zum Abschlussprüfer gewählten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Dem Ergebnis dieser Prüfung stimmen wir zu. Wir haben heute den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 gebilligt, der damit gemäß § 172 AktG festgestellt ist. Dem Vorschlag des Vorstands zur Gewinnverwendung schließen wir uns an. Der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers hierzu lagen den Mitgliedern des Aufsichtsrates vor und wurden geprüft. Der Abschlussprüfer hat dem Bericht des Vorstandes über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

- 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,**
- 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war oder Nachteile ausgeglichen worden sind,**
- 3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als durch den Vorstand sprechen.“**

Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfung bestätigen wir, dass gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen keine Einwendungen zu erheben sind.

Der Dank des Aufsichtsrates gilt dem Vorstand und allen Mitarbeitern für ihren engagierten Einsatz und ihre besonderen Leistungen im herausfordernden Geschäftsjahr 2014.

Frankfurt am Main, den 10. April 2015

Für den Aufsichtsrat

Hans Strothoff
Vorsitzender

LAGEBERICHT

I. Entwicklung Gesamtwirtschaft und Branche

Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands wurde in 2014 erneut durch die schwierigen internationalen Rahmenbedingungen beeinträchtigt. Neben den Folgen der europäischen Staatsschuldenkrise, welche die Konjunktur bereits in den beiden Vorjahren merklich gedämpft hatten, belasteten auch die Auswirkungen geopolitischer Konflikte das Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist 2014 nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes mit 1,5 % dennoch deutlich stärker gestiegen als in den Jahren 2012 (+0,4 %) und 2013 (+0,1 %). Zum Anstieg der Wirtschaftsleistung trug vor allem das erste Quartal bei, welches – vom ungewöhnlich milden Winterwetter begünstigt – sehr wachstumsstark ausfiel. Im weiteren Jahresverlauf ließ die Konjunkturdynamik allerdings spürbar nach. Faktoren wie die gewalttätigen Auseinandersetzungen in der Ostukraine, in Syrien und im Irak sowie die unerwartet schwach verlaufende wirtschaftliche Erholung im Euroraum ließen die Hoffnung auf eine kräftige Belebung der inländischen Investitionstätigkeit unerfüllt bleiben. Auch vom Außenhandel kamen insgesamt nur verhaltene Impulse. Die Konsumausgaben blieben aber eine verlässliche Stütze des gesamtwirtschaftlichen Wachstums.

Konsum weiterhin wichtigste Wachstumsstütze

Die privaten Konsumausgaben wurden 2014 um 1,1 % erhöht. Der Zuwachs fiel damit etwas kräftiger aus als im Vorjahr (+0,8 %). Zur Ausweitung der Konsumausgaben trugen die nach wie vor aufwärtsgerichtete Beschäftigungsent-

wicklung, die zunehmenden Tarifverdienste und ein vergleichsweise geringer Anstieg der Verbraucherpreise bei, der die Kaufkraft der privaten Haushalte nur wenig verminderte. Gefördert wurde die Ausgabebereitschaft der Konsumenten zudem durch eine Anhebung des Einkommensteuer-Grundfreibetrages sowie umfangreiche Grunderhöhungen und Leistungsausweitungen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Die Konsumausgaben des Staates legten ebenfalls zu (+1,0 %). Ihr Beitrag zum Wirtschaftswachstum war mit 0,2 Prozentpunkten jedoch erneut geringer als der Beitrag des Privatkonsums mit 0,6 Prozentpunkten.

Gedämpftes Investitionsklima

Das Investitionsklima blieb insgesamt verhalten. Der Hauptgrund für die Zurückhaltung ist in den Absatz- und Gewinnerwartungen der Unternehmen zu sehen, die sich vor dem Hintergrund der höheren globalen Unsicherheiten im Sommer spürbar eintrübten. Die Ausrüstungsinvestitionen sind daher trotz der weiterhin sehr günstigen Finanzierungsbedingungen im langjährigen Vergleich nur moderat expandiert (+3,7 %). Darüber hinaus sind die Investitionen in Vorräte deutlich zurückgegangen und haben für sich genommen das gesamtwirtschaftliche Wachstum um 0,3 Prozentpunkte vermindert. In gewerbliche Bauten wurden aber trotz der globalen Unsicherheiten erheblich mehr investiert (+2,7 %). Auch im Wohnungsbau (+3,7 %) und im öffentlichen Bau (+3,4 %) nahm das Investitionsvolumen zu. Die Wohnungsbauinvestitionen wurden dabei weiterhin durch die gute Arbeitsmarktlage und die niedrigen Hypothekenzinsen stimuliert. Bei den öffentlichen Bauinvestitionen wirkte sich die bessere Finanzlage vieler Kommunen stützend aus.

Außenhandel ohne Schwung

In 2014 konnte die deutsche Wirtschaft ihren grenzüberschreitenden Handel abermals ausweiten. Sowohl die Exporte (+3,7 %) als auch die Importe (+3,3 %) stiegen, allerdings weniger schwungvoll als in früheren Jahren.

Das Exportgeschäft wurde durch den nur schleppend in Fahrt kommenden Aufschwung im Euroraum, die in Reaktion auf den Ukraine-Konflikt ergriffenen Wirtschaftssanktionen gegen Russland und die insgesamt schwache weltwirtschaftliche Entwicklung beeinträchtigt. Der Außenhandel als Ganzes trug rechnerisch mit 0,4 Prozentpunkte zum Anstieg des Bruttoinlandsproduktes bei.

Staat erwirtschaftet leichten Budgetüberschuss

Die Finanzlage der öffentlichen Hand hat sich 2014 weiter entspannt. Der Bund erzielte zum ersten Mal seit 1969 ein Jahr ohne Defizit. Die „schwarze Null“ wurde damit ein Jahr früher erreicht als von der Bundesregierung angekündigt. Der staatliche Gesamthaushalt schloss das dritte Jahr in Folge mit einem leichten Überschuss ab. Die Staatseinnahmen legten weiter zu. Auch bei den staatlichen Ausgaben war ein Anstieg zu verzeichnen. Hierzu trugen unter anderem die höheren Rentenausgaben und die deutlich zunehmenden Arbeitnehmerentgelte der Angestellten von Bund und Kommunen bei. Die Maastricht-Quote, die den öffentlichen Finanzierungssaldo in Relation zum Bruttoinlandsprodukt setzt, fiel mit 0,4 % etwas höher aus wie im Vorjahr (+0,1 %). Der Bruttoschuldenstand ging im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung von 76,9 % in 2013 auf 74,5 % in 2014 zurück.

Beschäftigungswachstum hält an

Am deutschen Arbeitsmarkt setzte sich der Aufschwung fort. Nach vorläufigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes stieg die Anzahl der Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2014 gegenüber dem Vorjahr um 371.000 auf rund € 42,7 Mio. Menschen. Der Anstieg basierte vor allem aus einem deutlichen Zuwachs von sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen. Arbeitslose konnten hiervon allerdings nur in begrenztem Umfang profitieren, da jeweils ein gutes Drittel des Beschäftigungsaufbaus aus der gestiegenen Erwerbstätigkeit von deutschen Frauen und ausländischen Arbeitskräften beruhte. Die Anzahl der Arbeitslosen ist deswegen nur leicht gesunken. Sie ging nach ersten Angaben der Bundesagentur für Arbeit im Jahresdurchschnitt um 52.000 auf knapp € 2,9 Mio. zurück. Die Arbeitslosenquote sank um 0,2 Prozentpunkte auf 6,7 %.

Niedrige Inflationsrate

Die auf Basis der jährlichen Veränderung des Verbraucherpreisindex gemessene Inflationsrate hat sich in 2014 merklich vermindert. Sie ist im Vorjahresvergleich um 0,6 Prozentpunkte auf niedrige 0,9 % zurückgegangen. Hauptgrund für den Rückgang der Inflationsrate waren die Energiepreise, die vor allem in der zweiten Jahreshälfte spürbar nachgaben. Auf Jahressicht sind insbesondere die Preise für leichtes Heizöl (-7,8 %) und Kraftstoffe (-4,4 %) deutlich zurückgegangen. In anderen Bereichen wurden die Preise hingegen moderat angehoben. So mussten die Verbraucher beispielsweise für Nahrungsmittel (+1,0 %) und Wohnungsmieten (+1,5 %) etwas mehr Geld aufwenden als im Vorjahr.

EZB senkt erneut Leitzinsen...

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat im vergangenen Jahr ihre Geldpolitik für den Euroraum noch weiter gelockert. Ausgangspunkt der neuen Maßnahmen war die auf

niedrigem Niveau nachlassende Inflation bei gleichzeitig schwacher Konjunktur. Darüber hinaus verminderte der rückläufige Ölpreis den Preisdruck im Währungsraum. In dieser Gemengelage befürchtete der geldpolitische Rat der EZB ein ernstzunehmendes Risiko dauerhaft zu niedriger Inflationsraten sowie abnehmender Inflationserwartungen. Die europäische Notenbank begegnete diesem Risiko mit Leitzinssenkungen und erhoffte sich dadurch eine Belebung der Weitervergabe von Geldern innerhalb des Währungsraumes.

... und beschließt zusätzliche Sonderprogramme

Flankiert wurde die Zinssenkung von weiteren geldpolitischen Sondermaßnahmen. Zum einen wurde im Juni ein neues langfristiges Refinanzierungsgeschäft ins Leben gerufen. Über dieses können Banken bis 2016 Gelder der EZB mit Laufzeiten von bis zu vier Jahren erhalten, wobei Laufzeit und Umfang der Mittel von der Kreditvergabe der Bank im Bezugszeitraum abhängen. Ziel ist die Belebung der schwachen Unternehmenskreditvergabe im Währungsraum. Zum anderen beschloss der EZB-Rat im September Programme zum Aufkauf von verbrieften Krediten (ABS-Papieren) und gedeckten Schuldverschreibungen.

II. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die Bank sieht sich trotz aller beschriebenen wirtschaftlichen Ungewissheiten in ihren Marktsegmenten gut positioniert. Die für den Küchen- und Möbelhandel positiven Rahmenbedingungen, die gute Arbeitsmarktlage (mehr Abschlüsse und weniger Ausfälle im Kreditbereich), dem derzeitigen niedrigen Zinsniveau und der noch guten Binnennachfrage nach Finanzierungen bei den Investitionen und dem Konsum, lassen die Bank zuversichtlich in die Zukunft blicken. Wir gehen weiterhin von einer moderat

steigenden Nachfrage nach langfristigen Unternehmenskrediten und privaten Wohnungsbaudarlehen aus.

Die Geschäftsentwicklung der Bank

Die Bank hat im Berichtsjahr ihre Position als Spezialbank für den mittelständischen Küchen- und Möbelfachhandel, wie in den Vorjahren, kontinuierlich ausbauen können und wird den geschäftspolitisch gewählten Weg der Expansion des Geschäftsvolumens konsequent weiter beschreiten und fortführen. Um den Wirkungskreis der Bank auf eine breitere Basis zu stellen und weitere Ertragsfelder zu erschließen, wurde die vorgenommene sukzessive Ausweitung des Kundenkreises vorangetrieben. Die Produktpalette in den verschiedenen Marktsegmenten wurde und wird bedarfsorientiert ausgebaut, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die vom Markt geforderten Dienstleistungen anbieten zu können.

Im Berichtsjahr wurden die Ziele bei der Neuproduktion im Individualkundengeschäft weit übertroffen, bei einem Planwert von € 64 Mio. konnten Neugeschäftsabschlüsse in Höhe von € 93,7 Mio. vereinbart werden. Im Finanzkauf konnten die geplanten Werte in der Neuproduktion von € 40 Mio. nahezu (€ 37,3 Mio.) erreicht werden. Das Assekuranzgeschäft blieb mit einer Unterschreitung von 10,6 % hinter den Planwerten zurück. Die Geschäftsentwicklung ist insgesamt günstig verlaufen.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung konnte gegenüber 2013 um 17 % gesteigert werden.

Im Segment Finanzkauf steht die Bank mit anderen Privatbanken im Retailbereich im Wettbewerb, im Bereich des Individualgeschäftes (hier: Projekt- und Immobilienfinanzierung) besteht mit allen anderen Banken, die in diesem Geschäftsbereich tätig sind, eine Konkurrenzsituation. Im Assekuranzbereich steht die Bank mit

allen Vermittlern auf dem Markt in einer extremen Wettbewerbssituation.

Um den Finanzkauf zukunfts- und produktorientiert aufzustellen, wurde damit begonnen, die IT-Systeme für den Finanzkauf neu zu konzipieren. Der Abschluss des Projektes und der Einsatz der neuen Anwendungen sollen in 2016 abgeschlossen sein.

den Verbandsgesellschaften der MHK Group organisiert sind, wurde im Berichtsjahr weiter angenommen.

Zur Erhaltung und zum Ausbau der Sicherheitsstandards wurde in 2014 weiter in den Bereichen IT-Technik / IT-Weiterentwicklung investiert.

An Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren unterhält die Bank keine Bestände mehr, diese wurden im Februar 2014 vollständig veräußert.

Insgesamt beträgt der Bestand an Kundenforderungen € 284,7 Mio. (Vorjahr: € 249,4 Mio.). Die Nettoforderungen an Kunden stiegen gegenüber dem Vorjahr um € 35,3 Mio. bzw. + 14,2 %. Der Bestand im Kreditgeschäft außerhalb des Konsumentenkreditgeschäftes (Finanzkauf) ist im Berichtsjahr um € 34,6 Mio. bzw. 16,6 % gestiegen. Zum Jahresende betrug dieser € 243,9 Mio. (Vorjahr: € 209,0 Mio.) Notwendiger Finanzierungsbedarf konnte durch die vorhandenen Mittel gedeckt werden. Im Finanzkauf ist der Bestand (€ 52,1 Mio.) gegenüber dem Vorjahr (€ 51,8 Mio.) nahezu gleich geblieben.

Auf der Passivseite wurden insgesamt € 250,3 Mio. (Vorjahr: € 242,1 Mio.) an Kundeneinlagen, insbesondere in Form von befristeten Einlagen, hereingenommen.

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von € 30,9 Mio. (Vorjahr: € 29,7 Mio.) sind im Wesentlichen Refinanzierungen ausgereicherter Förderkreditmittel von öffentlichen Förderinstituten.

Bei den eingegangenen Haftungsverhältnissen aus Bürgschaften gehen wir, wie in den Vorjahren, von einem geringen Risiko der Inanspruchnahme aus.

Ertragslage

Das erreichte Ergebnis im Geschäftsjahr 2014 ist unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Rahmendaten sehr zufriedenstellend. Es wurde ein Jahresüberschuss von € 1,1 Mio. erwirtschaftet. Die wesentlichen Ertragsquellen der Bank sind der Zins- und der Provisionsertrag.

VERMÖGENS-LAGE



Im Bereich des Individualgeschäftes wurde durch den weiteren Ausbau neuer Kundenverbindungen außerhalb der MHK Group eine weitere Diversifikation des gesamten Kreditportfolios verfolgt.

Gesellschaften der MHK Group unterhielten Kundeneinlagen in Höhe von € 107,0 Mio. per 31.12.2014 (Vorjahr: € 98,2 Mio.) und waren wichtige Vertragspartner der Bank.

Das von der Bank angebotene Programm zur Kapitalvorsorge für die Inhaber / Gesellschafter der Handelspartner, die in

Die Bilanzsumme beträgt zum Bilanzstichtag € 326,4 Mio. (Vorjahr: € 306,7 Mio.). Dies bedeutet eine Steigerung um 6,7 % gegenüber dem Vorjahr.

Das Guthaben bei der Deutschen Bundesbank Hauptverwaltung Frankfurt am Main beträgt € 25,0 Mio. (Vorjahr € 22,2 Mio.).

Die Forderungen gegenüber Kreditinstituten belaufen sich auf € 16,1 Mio. (Vorjahr: € 32,9 Mio.). Die Forderungen an Kreditinstitute nahmen um absolut € 16,8 Mio. oder 51,0 % auf € 16,1 Mio. ab.

Das Zinsergebnis generiert sich wesentlich aus der Unternehmensfinanzierung und dem Finanzkauf. Der Zinsüberschuss betrug € 9,5 Mio., dieser ist um +2,8 % bzw. + € 0,3 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen.

Das Provisionsergebnis ergibt sich im Wesentlichen aus dem Versicherungsvermittlungsgeschäft, dem Avalgeschäft, den Kontoführungsgebühren und den Gebühren aus dem Zahlungsverkehr. Der Provisionsüberschuss (€ 1,2 Mio.) ist gegenüber dem Vorjahr um 16,6 % gestiegen (+ € 0,2 Mio.).

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sind um 8,9 % von € 6,3 Mio. auf € 5,7 Mio. gesunken.

Einzelrisikovorsorge wird für alle Kredite gebildet, für die bewertbare Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen und es insoweit wahrscheinlich ist, dass die Bank voraussichtlich einen materiellen Ausfall erleiden wird. Für die Bildung der Einzelrisikovorsorge sind die Marktfolgebereiche im Kreditgeschäft verantwortlich, die durch regelmäßige, sorgfältige Bonitätskontrollen den Vorsorgebedarf ermitteln. Für alle erkennbaren Risiken wurden Einzelwertberichtigungen bzw. Rückstellungen gebildet.

Die Pauschalrisikovorsorge stellt eine Schätzung der inhärenten Verluste im Kreditportfolio aufgrund von Unwägbarkeiten und Unsicherheiten bei der Ermittlung der Kreditausfälle dar. Hierbei werden diejenigen Kreditengagements ausgeschlossen, die bereits in der Einzelrisikovorsorge berücksichtigt wurden. Zur Ermittlungssystematik von Pauschalwertberichtigungen wird auf Abschnitt II. (Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) im Anhang für das Geschäftsjahr 2014 verwiesen.

Beim Bewertungsergebnis fällt im Berichtsjahr ein Aufwand von € 0,3 Mio. an (Vorjahr Ertrag von € 0,2 Mio.). Dies ist

insbesondere auf die Zuführung der Vorsorgereserven nach § 340 f HGB in Höhe von € 0,9 Mio. zurückzuführen. Für alle erkennbaren Risiken wurde in ausreichendem Umfang Vorsorge getroffen.

Die Bank hat zur Stärkung des Kernkapitals € 1,0 Mio. dem Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340 g HGB zugeführt, insgesamt ist ein Bestand von € 4,0 Mio. zum 31.12.2014 vorhanden. Die Eigenkapitalrentabilität hat sich gegenüber dem Vorjahr von 4,3 % auf 4,0 % leicht verringert.

Die Aufwands- und Ertragsrelation ist in 2014 gegenüber dem Vorjahr von 61,14 % auf 54,79 % gesunken.

Aufsichtsrechtliche Kennziffern

Das gezeichnete Kapital wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Dezember 2014 um € 4,75 Mio. auf € 20,0 Mio. erhöht. Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittel der Bank betragen zum Bilanzstichtag € 33,1 Mio. (Vorjahr: € 26,9 Mio.). Die Kapitalquoten gemäß Art. 92 Abs. 2 CRR wurden stets eingehalten. Die Gesamtkapitalkennziffer betrug zum Bilanzstichtag 11,84 %, im Jahresdurchschnitt lag diese bei 10,85 %. Die Kernkapital- und die harte Kernkapitalkennziffer lag zum Jahresende bei 11,84 % (Vorjahr: 9,69 %).

Die Zahlungsfähigkeit der Bank war im Geschäftsjahr jederzeit gegeben. Die Liquiditätskennzahl nach LiqV wurde stets eingehalten. Zum Jahresende lag die Kennziffer bei 3,13 % (Vorjahr: 2,83 %).

Organisationsstruktur der Bank

Die Bank ist in die Bereiche Markt, Marktfolge / QSA / Individualkredite und Betrieb / Marktfolge aufgeteilt. Des weiteren bestehen nach den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Stabsstellen (Geldwäsche, Zentrale Stelle, Datenschutz, Compliance, Risikocontrolling und Interne Revision). Der Marktbereich gliedert sich in

den Vertrieb Finanzkauf, den Assekuranzservice und die Unternehmensfinanzierung. In der Marktfolge / QSA / Individualkredite erfolgt die Weiterbearbeitung der Vorgänge aus der Unternehmensfinanzierung. Der Bereich Betrieb / Marktfolge ist für die Weiterbearbeitung der Vorgänge aus dem Finanzkauf, die Führung der Kundenkonten sowie für das Controlling, die Organisation (inkl. IT) und das Rechnungswesen wie auch den Zahlungsverkehr zuständig. Alle Geschäftsprozesse aus den verschiedenen Bereichen sind in dem Organisationshandbuch (OHB) der Bank niedergelegt und dokumentiert.

Das Unternehmensleitbild ist die Grundlage aller Aktivitäten der Bank. Im Unternehmensleitbild hat sich die Bank auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ausgerichtet und daraus eine langfristige Unternehmensplanung, die in der Geschäfts- und Risikostrategie dokumentiert ist, entwickelt.

Strategisches Ziel der Bank ist ein rentables Wachstum des Kundengeschäftes, welches durch den Ausbau der Kundenakquise auch außerhalb des Küchen- und Möbelhandels, sowie durch den Ausbau des Assekuranzgeschäftes erreicht werden soll. Zusätzlich wird durch den Aufbau neuer Kundenverbindungen auch eine Risikodiversifikation des Kreditportfolios angestrebt. Durch Maßnahmen zur Prozessoptimierung, dauerhafte Investitionen in die IT-System und optimale Nutzung und Fortentwicklung der Mitarbeiterpotenziale werden die organisatorischen Grundlagen für die Erreichung dieser strategischen Ziele geschaffen.

Vor dem Hintergrund der dynamischen Umweltveränderungen wird die Geschäfts- und Risikostrategie mindestens einmal jährlich überprüft und aktualisiert.

Die Geschäfts- und Risikostrategie manifestiert sich in unserer fünfjährigen Geschäftsplanung, der die wesentlichen Ziele in qualitativer und quantitativer Form

beinhaltet und einer konsistent darauf aufbauenden Risikostrategie, die alle relevanten Risiken umfasst.

Auf Basis der in der Geschäfts- und Risikostrategie formulierten Unternehmensziele wird die operative Jahresplanung erstellt. Dazu werden für einzelne Geschäftsfelder Volumen- und Ertragsziele vereinbart. Diese werden monatlich in Form von Soll-Ist-Vergleichen überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Zur Erreichung der Ziele gehört es zu der Kernaufgabe der Bank, bewusst Risiken einzugehen und diese verantwortungsbewusst zu steuern.

Wesentliche Risiken der Bank sind die in den MaRisk genannten Risikoarten Adressenausfallrisiken (Kreditrisiko), Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken und operationelle Risiken.

Darüber hinaus hat der Vorstand auch die Reputationsrisiken als wesentlich für die Bank festgelegt. Die Bank leitet ihre wesentlichen Risiken aus einer jährlich durchgeführten Risikoinventur ab, bei der die formale Festlegung der wesentlichen Risiken durch den Vorstand erfolgt. Zur Beherrschung dieser Risiken

und, falls erforderlich, gegensteuernde Maßnahmen einzuleiten. Auf Basis von Risikotragfähigkeitsrechnungen wurden für Adressenausfall-, Marktpreis- und operationelle Risiken Verlustlimite definiert. Liquiditätsrisiken werden im Rahmen von Stresstests quantifiziert und Reputationsrisiken werden in Form eines Risikopuffers bei der Ermittlung der Risikodeckungsmasse in Abzug gebracht.

Die Controlling-Systeme werden in Zusammenarbeit mit unserem Dienstleistungspartner Fiducia IT AG betrieben, die Berichtserstattung an den Vorstand erfolgt durch den Leiter Gesamtbanksteuerung / Berichtswesen, der gleichzeitig die Leitung der Risikocontrolling-Funktion gemäß MaRisk wahrnimmt. Zusätzlich überwacht die Interne Revision durch planmäßige Prüfungshandlungen die genutzten Methoden, Abläufe und Berichte.

Das Risikocontrolling beinhaltet die Identifizierung, Quantifizierung und Überwachung der Risiken. Die Ergebnisse und die zu diesem Zweck gegebenenfalls durchgeführten Analysen werden monatlich berichtet. Im Rahmen der vierteljährlichen Finanz-, Vertriebs- und Risikoberichterstattung (Controllingbericht) wird die Risikosituation dargestellt, beurteilt und bei Bedarf Handlungsempfehlungen mit

Adressenausfallrisiko

Das Adressenausfallrisiko im Kundenkreditgeschäft steuern wir sowohl auf Einzelgeschäfts- als auch auf Portfolioebene.

Die einzelgeschäftsbezogene Steuerung erfolgt durch die Marktfolge Aktiv / QSA und den Vertrieb auf Basis bestehender Arbeitsanweisungen und entsprechenden Kompetenzregelungen. Zur Verbesserung der objektiven Bonitätseinschätzung setzen wir sowohl Ratingsysteme als auch Scoringverfahren ein. Als Ergebnis des Bonitätsbeurteilungsprozesses wird dem Kunden ein Rating zugordnet. Jedem Rating ist wiederum eine Ausfallwahrscheinlichkeit zugeordnet. Die Kreditanspruchnahme, die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie der Wert der Sicherheiten werden laufend überwacht. Informationen, die sich hieraus ergeben, werden umgehend verarbeitet, beispielsweise durch Änderung der Risikoklassifizierung. Mit Hilfe des Frühwarnsystems werden überzogene oder auf eine Überziehung zulaufernde Kontokorrentkonten sowie weitere Indikatoren maschinell selektiert. Somit können Adressenausfallrisiken frühzeitig erkannt und konkrete Einzelmaßnahmen zum Abbau von akuten und zur Vermeidung von potenziellen Überziehungen ergriffen werden.

Problembehaftete Engagements werden früh-

aufgenommen. Bei außergewöhnlichen Begebenheiten (z.B. Überschreiten von Limiten, extreme Marktentwicklungen) erfolgt eine Ad-hoc-Berichterstattung außerhalb des normalen Turnus an die Entscheidungsträger. Somit können diese frühzeitig mit geeigneten Maßnahmen auf Veränderungen reagieren.

zeitig der Intensivbetreuung zugeführt und unterliegen damit einer strengen Überwachung. Die Betreuung problembehafteter Engagements, die Sicherheitenbewertung und Engagementabwicklung von gekündigten bzw. insolventen Krediten erfolgt in der Einheit Sanierung / Abwicklung.

Auf Gesamtportfolioebene stehen bei der Identifizierung und Steuerung der Risiken Bonitätsstrukturen, Größenklassen, Blankoanteile und Risikokonzentrationen im Vordergrund. Risikokonzentrationen werden im Rahmen der Stresstests berücksichtigt. Verlust- bzw. Volumenslimite dienen der Einleitung risikosteuernder Maßnahmen. Zur Bewertung und Steuerung des Adressenausfallrisikos auf Portfolioebene setzt die Bank das Kreditportfoliomodell aus VR-Control KRM ein. Dabei handelt es sich um ein ausfallbasiertes Modell nach dem Credit Risk +® Ansatz, das sämtliche Ausfallrisiken im Kundenkreditgeschäft berücksichtigt. Datengrundlagen sind zum einen kreditnehmerspezifische Daten wie das Exposure (Kreditvolumen abzgl. Sicherheiten und Wertberichtigungen), die Branchenzugehörigkeit und die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit.

Zum anderen werden aus den Insolvenzreihen des Statistischen Bundesamtes branchenspezifische Ausfallwahrscheinlichkeiten und Korrelationen zwischen den einzelnen Branchen abgeleitet und in das Modell einbezogen. Das Kreditportfoliomodell liefert eine Aussage über die statistische Verlustverteilung des Portfolios in Form des erwarteten und unerwarteten Verlustes (Value at Risk). Die Ermittlung erfolgt mit einem Konfidenzniveau von 99,0 % und einer Haltedauer von 250 Tagen.

Adressenausfallrisiken im Eigengeschäft werden auf Einzelgeschäftsebene durch Überwachung der Kursentwicklung, Überprüfung auf Einhaltung von Emittenten- und Kontrahentenlimiten sowie der Überwachung der Bonitätsveränderungen durch Abteilung Gesamtbanksteuerung / Berichtswesen gesteuert.

Auf Portfolioebene werden monatlich die Adressrisiken im Eigengeschäft mittels Spread-Shifts ermittelt. Risikokonzentrationen werden im Rahmen der Stresstests berücksichtigt. Die Ermittlung

erfolgt mit einem Konfidenzniveau von 99,0 % und einer Haltedauer von 250 Tagen.

Marktpreisrisiken bestehen bei der Bank in Form von Zinsänderungsrisiken und bestanden in Form von Kursänderungsrisiken bei Wertpapieren im Eigenbestand bis Februar 2014. Bei der Ermittlung der Marktpreisrisiken wird im Rahmen der Risikosteuerung nicht zwischen dem allgemeinen Marktpreisrisiko und dem vertragspartnerspezifischen Risiko unterschieden.

Die Messung der Zinsänderungsrisiken erfolgt mit Hilfe dynamischer Zinselastizitätenbilanzen. Ausgehend von der aktuellen Zinsstruktur werden die Auswirkungen auf Basis von verschiedenen Zinsszenarien (Standard- und Stressszenarien für steigende, fallende, steilere und flachere Zinskurven sowie zwei Extremszenarien) auf die Gewinn- und Verlustrechnung für 12 Monate simuliert und analysiert.

Darüber hinaus wird monatlich das Zinsänderungsrisiko barwertig mit den von der Aufsicht aktuell vorgegebenen Zinschocks von +/-200 Basispunkten gemessen.

Die Kursrisiken im Wertpapierbestand wurden mittels Szenarioanalysen und Stresstests gemessen.

Zur Steuerung der Marktpreisrisiken auf Gesamtbankebene werden Festzinsswaps eingesetzt.

Währungsgeschäfte beschränken sich auf Devisenkassageschäfte, die stets durch entsprechende Gegengeschäfte bei der DZ Bank abgesichert werden. Die Bank hat somit nur geschlossene Devisenpositionen, aus denen keine Marktpreis- und Währungsrisiken

MARKTPREIS-RISIKEN

entstehen können. Fremdwährungsverbindlichkeiten gegenüber Kunden sind durch entsprechende Fremdwährungsforderungen gegenüber Banken gedeckt.

Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Bank nicht gegeben ist, weil die benötigten Finanzmittel nicht zur Verfügung stehen. Neben der Gefahr, gegenwärtige oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können, besteht zusätzlich das Risiko, dass aufgrund einer negativen Änderung der Bonität der Bank und damit steigenden Bonitätsspreads und / oder einer veränderten Liquiditätslage des Geld- und Kapitalmarktes die Refinanzierungskosten steigen (Refinanzierungsrisiko).

Das Liquiditätsrisiko umschließt folgende Risikoarten:

Refinanzierungsrisiko

Als Refinanzierungsrisiko wird das Risiko einer Anschlussfinanzierung zu erhöhten Konditionen gesehen. Ein Refinanzierungsrisiko ergibt sich insbesondere aus der betriebenen Fristentransformation. Es handelt sich insoweit um ein Ertragsrisiko und weniger um ein Liquiditätsrisiko im engeren Sinne.

Abrufisiko

Das Abrufisiko stellt das Risiko eines kurzfristigen Liquiditätsbedarfes aufgrund unerwarteter Liquiditätsabflüsse dar. Liquiditätsabflüsse können dabei sowohl aus dem Einlagengeschäft als auch aus

wurde ein umfassendes Risikomanagement etabliert.

Ziel des Risikomanagements ist, negative Abweichungen von Erfolgs-, Eigenmittel- und Liquiditätsplanungen zu vermeiden. Das Risikofrüherkennungs- und Überwachungssystem ist primär darauf ausgerichtet, Risiken rechtzeitig zu erkennen

dem Kreditgeschäft (in Form der Inanspruchnahme offener Kreditzusagen) resultieren.

Terminrisiko

Das Terminrisiko stellt im Gegensatz zum Abrufrisiko das Risiko dar, dass die erwartete Liquidität zum vorgesehenen Zeitpunkt nicht verfügbar ist.

Die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit ist Ziel der täglichen Liquiditätsdisposition. Dabei sind aufsichtsrechtliche Grundlagen (Liquiditätsverordnung) einzuhalten. Somit wird das Liquiditätsrisiko durch die Liquiditätsverordnung (LiqV) begrenzt. Die Liquidität eines Kreditinstituts gilt als ausreichend, wenn die zu ermittelnde Liquiditätskennzahl den Wert eins nicht unterschreitet. Die Liquiditätskennzahl gibt das Verhältnis zwischen den verfügbaren Zahlungsmitteln und den abrufbaren Zahlungsverpflichtungen innerhalb eines Monats an. Zusätzlich führt die Abteilung Gesamtbanksteuerung / Berichtswesen monatlich einen Stresstest für die Liquiditätskennzahl durch. Hierbei wird unterstellt, dass 10 % der Sicht- und Spareinlagen von Kunden abgezogen werden, 20 % der Kundeneinlagen aus dem Band 2 werden nicht prolongiert und dass 40 % der offenen Kontokorrent-Kreditzusagen in Anspruch genommen, sowie 50 % der offenen Darlehens-Kreditzusagen ausgezahlt werden.

Der Stresstest für die Liquiditätskennzahl wird monatlich berichtet.

Liquiditätskennzahl im Stressfall

Minimalwert	0,96
Maximalwert	1,77
Mittelwert	1,21
Berichtsstichtag	1,29

Des Weiteren wird monatlich das Refinanzierungsrisiko ermittelt, indem der Refinanzierungsbedarf auf Basis der aktuellen Geldmarktkurve zuzüglich

Risikoaufschlägen (+25 BP und +155 BP) ermittelt wird. Wenn die sich aus dem Risikoaufschlag ergebenden Refinanzierungskosten an drei Monaten hintereinander 5 % des Betriebsergebnisses übersteigen, werden die Risikokosten in der Risikotragfähigkeitsberechnung berücksichtigt. Im Berichtsjahr lag das Refinanzierungsrisiko unter dieser Grenze. Wesentliche Refinanzierungsquellen der Bank sind die Kundeneinlagen, welche sich größtenteils aus Sicht- und Termineinlagen zusammensetzen.

Operationelle Risiken

Operationelles Risiko ist die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen, Menschen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Diese Definition schließt Rechtsrisiken und dolose Handlungen ein.

Im Bereich der operationellen Risiken sind für die Bank folgende Risikoarten von grundsätzlicher Relevanz:

- Externe Einflüsse (z. B. Auslagerungsrisiko)
- Interne Einflüsse (z. B. IT-Risiko)
- Interne Verfahren
- Mitarbeiter (quantitativ und qualitativ)
- Rechtsrisiko

Das innerbetriebliche Überwachungssystem trägt dazu bei, die operationellen Risiken zu identifizieren und soweit wie möglich zu begrenzen. Der Aufwand für entsprechende Maßnahmen (z.B. organisatorische Regelungen, Versicherungen) soll hierbei in einem vertretbaren Verhältnis zu den vermeidbaren Verlusten stehen.

Operationelle Risiken in den Geschäftsprozessen werden unter anderem durch die schriftlich fixierte Ordnung begrenzt. Diese enthält für alle Geschäftsfelder und wesentliche Prozesse der Bank Ablaufbeschreibungen und Kompetenzregelungen.

Die Steuerung von personalbedingten

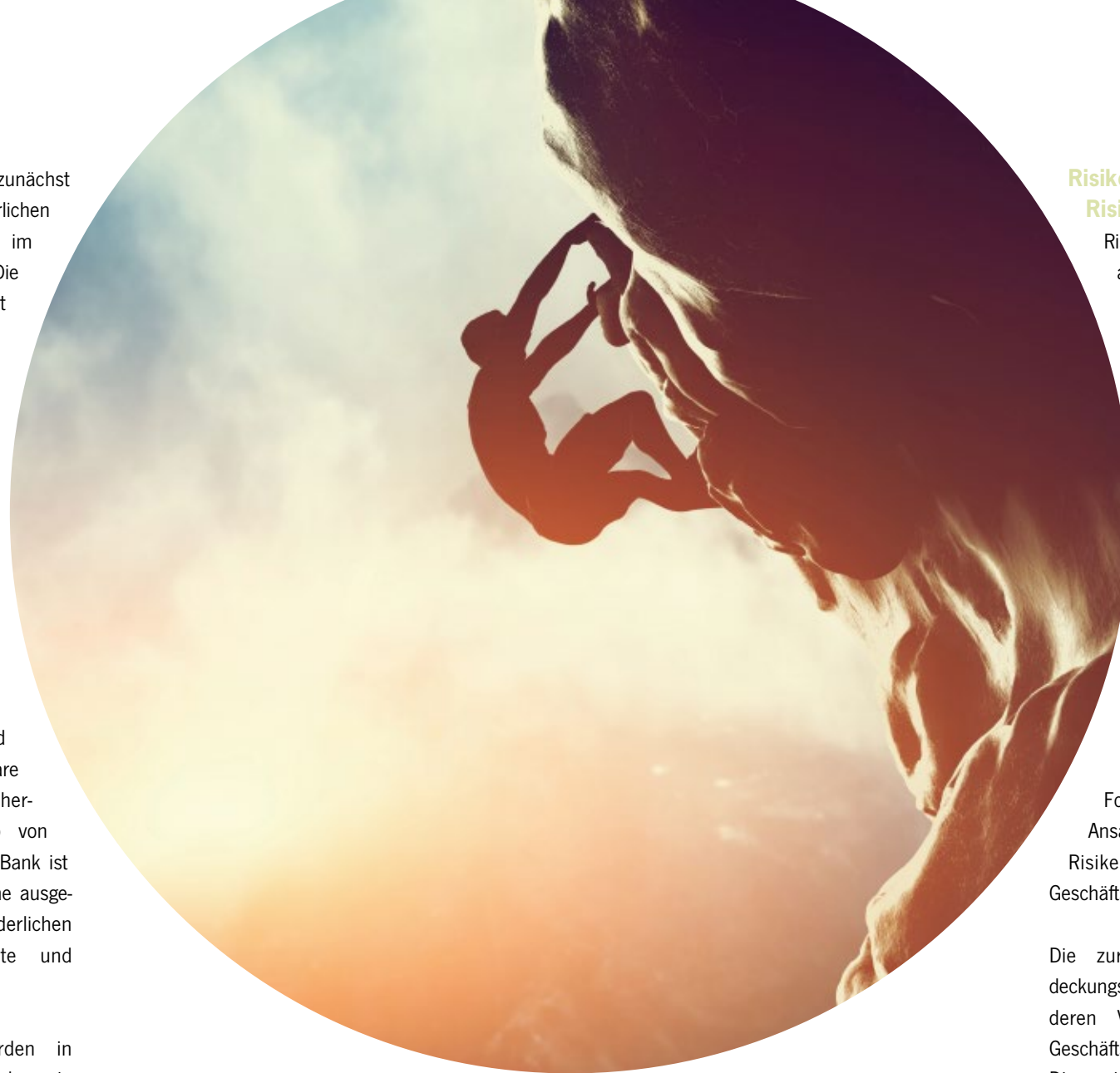
operationellen Risiken erfolgt zunächst durch die Planung der erforderlichen Personalquantität und –qualität im Rahmen der Geschäftsstrategie. Die notwendige Personalqualität wird einerseits durch ein sorgfältiges Auswahlverfahren bei den Stellenbesetzungen und andererseits durch eine kontinuierliche Weiterbildung gewährleistet.

Das Management der operationellen Risiken im IT-Bereich liegt in der Verantwortung der Abteilung Unternehmensservice. Aufbauend auf der IT-Strategie besteht ein Regelwerk für die Beschaffung und Einführung von Hard- und Software sowie die Einhaltung von Sicherheitsstandards. Der IT-Betrieb von wesentlichen Anwendungen der Bank ist an die Fiducia IT AG in Karlsruhe ausgelagert, welche über die erforderlichen Ersatzsysteme, Störfallkonzepte und Notfallpläne verfügt.

Weitere IT-Anwendungen werden in gesicherten Räumen der Bank bzw. in einem zertifizierten Rechenzentrum betrieben. Räumlich getrennte Backup-Systeme befinden sich in einem getrennten Gebäudeteil. Für den Ausfall aller kritischen Prozesse existieren Notfallpläne, Räumlichkeiten mit Ausweicharbeitsplätzen stehen zur Verfügung.

Zur Begrenzung der Risiken aus der Auslagerung von wesentlichen Aktivitäten und Prozessen wurde ein einheitlicher Rahmen für die Behandlung von Auslagerungen definiert. Kernelemente zur Minimierung von Risiken im Zusammenhang mit den Auslagerungen sind eine Risikoanalyse sowie ein ausreichendes Auslagerungsmanagement.

Die Absicherung gegen rechtliche Risiken erfolgt vorrangig durch die Verwendung



Risikotragfähigkeit/ Risikolage

Risikotragfähigkeit wird verstanden als die Fähigkeit der Bank, schlagend werdende Risiken aus eigenen Mitteln auffangen zu können; sie findet ihren quantitativen Ausdruck in der Gegenüberstellung von Risikodeckungsmasse und Risiken / Risikopotenzialen. Gemäß ihrem Risikotragfähigkeitskonzept betrachtet die Bank unterschiedliche Szenarien (Risikoszenario, historischer Stress- und hypothetischer Stress).

Bei der GuV-orientierten Risikotragfähigkeit haben wir einen Fortführungsansatz (Going-Concern-Ansatz), d.h. auch bei Eintritt der Risiken ist die Fortführung der Geschäftstätigkeit gewährleistet.

Die zur Verfügung gestellte Risikodeckungsmasse umfasst nur solche Mittel, deren Verzehr die Fortführung der Geschäftstätigkeit nicht gefährden würde. Dies sind das Betriebsergebnis vor Bewertung des laufenden Jahres, Vorsorgereserven nach § 340f und § 340g HGB sowie das Eigenkapital. Davon werden die aufsichtsrechtlich gebundenen Eigenmittel, der Puffer für strategische und Reputationsrisiken und der Puffer „Sicherheitsbedürfnis des Vorstandes“ abgezogen.

Aus der Risikodeckungsmasse leitet der Vorstand Risikolimits für die Adress-, Marktpreis- und operationelle Risiken ab. Im Rahmen der monatlichen Berichterstattung wird der Vorstand über die Limitauslastungen unterrichtet. An den Aufsichtsrat wird vierteljährlich berichtet.

standardisierter und rechtlich abgesicherter Verträge und Formulare, die entsprechend der Entwicklung der Rechtsprechung kontinuierlich aktualisiert werden.

Zur systematischen Analyse von Schadensfällen ist eine spezielle Schadensfalldatenbank implementiert.

Strategische und Reputationsrisiken

Das Reputationsrisiko ist die Gefahr eines Vertrauensverlustes. Dazu zählen Imageverluste in der Öffentlichkeit sowie bei Kunden und Geschäftspartnern der Bank. Unter strategischen Risiken versteht man die Gefahr, dass z.B. geschäftspolitische Entscheidungen, Veränderungen im

wirtschaftlichen Umfeld oder auch die fehlende Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Umweltbedingungen zu negativen Folgen für die Bank führen können.

Beide Risikoarten sind nur schwer quantifizierbar, daher werden strategische und Reputationsrisiken in Form eines Risikopuffers bei der Ermittlung der Risikobudgets berücksichtigt.

Rechtsrisiken

Um Rechtsrisiken so weit als möglich auszuschließen, werden grundsätzlich Standardverträge verwendet. Sämtliche individuellen Verträge sowie Vereinbarungen werden einer rechtlichen Würdigung unterzogen.

Die Risikotragfähigkeit stellt sich zum Berichtsstichtag wie folgt dar:

	RISIKOSZENARIO	HISTORISCHER STRESS	HYPOTHETISCHER STRESS	
in Tsd. €				
+ Risikodeckungsmasse	38.342	38.342	38.342	
./ . Risikopuffer	29.311	28.311	23.355	
= Risikolimit	9.031	10.031	14.987	

Für das Risikoszenario ist das Risikolimit auf die einzelnen Risikokategorien verteilt.

Risikokategorie	BERICHTSSTICHTAG		VORJAHR	
	Limit	Maximales Risikoszenario	Limit	Maximales Risikoszenario
in Tsd. €				
Marktpreisrisiko	500	258	450	191
Adressenrisiko	7.200	7.136	6.600	6.420
Operationelle Risiken	500	276	100	52
Gesamt	8.200	7.670	7.150	6.663

Für die historischen Stress- und hypothetischen Stressszenarien ist das Risikolimit nicht auf die einzelnen Risikokategorien verteilt.

Risikokategorie	BERICHTSSTICHTAG		VORJAHR	
	Maximaler historischer Stress	Maximaler hypothetischer Stress	Maximaler historischer Stress	Maximaler hypothetischer Stress
in Tsd. €				
Marktpreisrisiko	306	-2.719*	337	238
Adressenrisiko	7.588	12.442	6.977	9.176
Operationelle Risiken	344	344	420	841
Summe	8.238	10.067	7.734	10.255
Gesamtbank-Risikolimit	10.031	14.987	9.000	9.799
Auslastung in %	82,1	67,2	85,9	104,7

* Werte mit negativen Vorzeichen sind Chancen. Sie können durch Veränderung der Zinsstrukturkurven in den Szenarien entstehen.

Innenrevision

Die Funktion der Innenrevision ist an die AWADO Deutsche Audit GmbH - Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Steuerberatungsgesellschaft - in Neu-Isenburg ausgelagert. Mittels dieser Auslagerung ist gewährleistet, dass alle Bereiche der Bank durch Spezialisten geprüft werden.

Die Innenrevision ist ein wesentlicher Bestandteil des internen Kontrollsystems (IKS) der Bank. Sie nimmt ihre Aufgaben

nach den standesüblichen Vorgaben (z. B. Prüfungsstandards des IDW) und den jeweils aktuellen Regelungen aus den Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Kreditinstitute (MaRisk) wahr.

Zum 31.12.2014 wurden 40 (2013: 38) Mitarbeiter/innen in Vollzeit und 5 (2013: 4) Mitarbeiterinnen in Teilzeit beschäftigt. Die Vergütungsstruktur ist angelehnt an den Tarifvertrag des privaten Bankgewerbes. Bei ca. 1/3 der Mitarbeiter bestehen neben dem Fixgehalt variable Vergütungsbestandteile. Es bestehen keine

PERSONAL



Geschäftsaktivitäten, die die Eingehung unverhältnismäßig hoher Risikopositionen beinhaltet und daraus abgeleitet sind keine extrem hohen variablen Vergütungsbestandteile möglich. Qualifiziertes und motiviertes Personal ist im Wettbewerb ein entscheidender Erfolgsfaktor. Durch permanente Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter baut die Bank das Expertenwissen als spezialisierte Bank vom Fach kontinuierlich aus und sichert sich auf diese Weise Wettbewerbsvorteile.

Bei Neubesetzungen von Stellen ist der Vorstand direkt in die Personalauswahl eingebunden. Die Vergütungsstruktur richtet sich nach dem jeweiligen Aufgabengebiet der Mitarbeiter. Bei Mitarbeitern aus den Vertriebsbereichen bestehen Vereinbarungen mit variablen Vergütungsbestandteilen.

Einlagensicherung

Wir sind Mitglied in der gesetzlichen und privaten Einlagensicherung der privaten Banken.

III. Prognosebericht

Für das Jahr 2015 dürfte sich an der eher verhaltenen wirtschaftlichen Entwicklung nichts Grundlegendes ändern. Der Sachverständigenrat rechnet mit einer Zuwachsrates des Bruttoinlandsprodukts von 1,0 %. Positive Impulse werden vor allem vom privaten Verbrauch ausgehen, der durch die weiterhin gute Arbeitsmarktlage und steigende Reallöhne gestützt wird. Von den Ausrüstungs- und den Bauinvestitionen sind weiterhin keine nennenswerten Wachstumsbeiträge zu erwarten. Wie schon in den Vorjahren ist mit einer geringen Dynamik im Exportgeschäft zu rechnen, sodass vom Außenbeitrag per Saldo erneut mit einem dämpfenden Effekt auf die deutsche Wirtschaftsentwicklung zu rechnen ist. Während die Arbeitslosigkeit dabei geringfügig ansteigen wird, dürfte die

Beschäftigung weiter leicht zunehmen. Die Inflationsrate dürfte 1,3 % betragen und somit etwas höher ausfallen als im Jahr 2014. Vom konjunkturellen Aufwind wird die deutsche Wirtschaft nach Einschätzung der Bundesbank auch nach dem Jahreswechsel 2014/2015 profitieren. Dauerhafte Wachstumsimpulse durch die Entlastung der privaten Haushalte von Energieausgaben seien zwar nicht zu erwarten – den überraschend erweiterten Ausgabenspielraum scheinen nach Ansicht der Ökonomen viele Verbraucher bereits im Weihnachtsgeschäft 2014 genutzt zu haben. Allerdings stehe ein kräftiger Einmaleffekt im Verlauf des Winters noch aus: Viele würden wohl die Gelegenheit ergreifen, ihre Heizöltanks zu sehr niedrigen Preisen aufzufüllen. Der spürbar reduzierte Außenwert des Euro bietet der Industrie aber nach Einschätzung der Bundesbank erhöhte Absatzchancen auf den Exportmärkten außerhalb des Europäischen Wirtschafts- und Währungsraumes, die sich in voller Stärke erst nach und nach zeigen dürften. Zuversichtlicher blickten laut aktuellen Umfragen seit dem Stimmungsumschwung im November aber nicht nur export-, sondern auch binnenwirtschaftlich orientierte Unternehmen in die Zukunft, schreiben die Bundesbank-Volkswirte.

Für die Finanzdienstleistungsbranche hat sich eine neue Herausforderung aus der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise entwickelt. Die gesamte Finanzdienstleistungsbranche wurde und wird umfassender und tiefgreifender reguliert. Insbesondere die steigenden Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquidität belasten die Finanzbranche.

Auch die Bank kann sich diesem Marktumfeld und den steigenden regulatorischen Anforderungen nicht entziehen. Die Nachfrage nach langfristigen Unternehmenskrediten, vor allem für Küchen- und Möbelhändler, und Immobilienfinanzierung von Kapital-

anlegern und Investoren bietet der Bank die Chance, im Geschäftsfeld Individualgeschäft weiterhin zu wachsen. Die weitere Stabilisierung des Arbeitsmarktes wird sich positiv auf das private Konsumverhalten aus und stellt somit eine solide Basis für weiteres Wachstum im Geschäftsfeld Finanzkauf dar.

Die erhöhten Eigenkapitalanforderungen halten wir jetzt schon ein. Das geplante Wachstum im Kundenkreditgeschäft für die nächsten zwei Jahre von durchschnittlich 4 % - 5 % pro Jahr werden wir durch die Gewinnthesaurierungen bewältigen.

Das Individualkundengeschäft ist das volumens- und ertragsstärkste Geschäftsfeld. Die Neugewinnung von Kunden und die Pflege bestehender Kundenbeziehungen unter Risiko- und Ertragsgesichtspunkten stehen im Vordergrund.

Im Finanzkauf wird für die kommenden Jahre, neben der Intensivierung der Vertriebsaktivitäten innerhalb der MHK-Handelspartner, die Ausweitung des Finanzkaufangebotes auf andere Branchen und externe Partner verfolgt. Die weitere Investition in die IT-Anwendungen des Finanzkaufes wird zukünftig eine noch passgerechtere Produktgestaltung zulassen, die Marktdurchdringung soll dadurch erhöht und die Abläufe in der Bearbeitung weiter standardisiert werden.

Der weitere Ausbau des Vertragsbestandes ist geplant, um aus den Abschluss- und Bestandsprovisionen die Kosten des Geschäftsfeldes zu decken. Eine Ausweitung der Aktivitäten in bisher nicht bediente Geschäftsfelder und Branchen soll durch

bundesweite Vertriebsaktivitäten erfolgen. Notwendige Maßnahmen im strategischen, operativen und personellen Bereich zur Umsetzung dieser Ausrichtung genießen hohe Priorität. In der Geschäfts- und Risikostrategie ist die strategische Ausrichtung mit einem Mehrjahresausblick niedergelegt.

Das IT-Umfeld der Bank wird auch in den kommenden Jahren eine kontinuierliche Weiterentwicklung erfahren. Zur Sicherstellung der Betriebsbereitschaft werden notwendige Investitionen in IT-Anlagen und Software vorgenommen. Bankinterne Prozesse werden weiter verfeinert und den geänderten Bedingungen angepasst. Ebenso ist für 2015 die Neugestaltung des Internetauftritts der Bank geplant.

Insgesamt ist die Bank aufgrund der beschriebenen Maßnahmen und Umsetzungen in ihrem Marktumfeld gut gerüstet, um in 2015 und darüber hinaus erfolgreich zu sein.

Für das Geschäftsjahr 2015 erwarten wir ein zufriedenstellendes Ergebnis auf normalem Niveau, sofern sich keine konjunkturelle Eintrübung ergibt. In 2014 kam uns zu gute, dass wir ein positives Bewertungsergebnis aus dem Kreditgeschäft haben. Für 2015 gehen wir von

einem negativen Bewertungsergebnis aus dem Kreditgeschäft aus. Um das geplante Wachstum realisieren zu können, bauen wir zusätzliche Personalkapazitäten im Vertrieb und der Marktfolge auf. Damit einhergehend steigen auch die Sachaufwendungen. Die erhöhten Aufwendungen werden durch die erhöhten Erträge aus dem Bestandswachstum kompensiert. Wir erwarten eine unveränderte Aufwands- und Ertragsrelation für 2015.

Risiken, die den Bestand des Unternehmens gefährden oder die zukünftige Entwicklung wesentlich beeinträchtigen könnten, sind zurzeit nicht erkennbar.

IV. Nachtragsbericht

Besondere Vorkommnisse nach dem Abschlussstichtag, die Einfluss auf die Vermögens- und Ertragslage haben, sind nicht aufgetreten.

V. Erklärung nach § 312 Abs. 3 AktG

Die Bank hat gemäß § 312 Aktiengesetz einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) aufgestellt.

Der Vorstand hat nach § 312 Abs. 3 Aktiengesetz erklärt:

„Bei allen Rechtsgeschäften, die im Berichtsjahr 2014 mit dem beherrschenden Gesellschafter sowie den mit ihm verbundenen Unternehmen getätigt wurden, hat die CRONBANK AG eine angemessene Gegenleistung erhalten. Dieser Beurteilung liegen die Umstände zugrunde, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren. Maßnahmen wurden weder getroffen noch unterlassen“

Dreieich, 19. März 2015

Wolfgang Becker

Frank Bermbach



BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der CRONBANK Aktien-gesellschaft, Dreieich, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsäch-

lichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 20. März 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Christoph Theobald | Wirtschaftsprüfer
ppa.
Dr. Jürgen Kuhlmann | Wirtschaftsprüfer

AKTIVSEITE

1. JAHRESBILANZ
zum 31.12.2014

	GESCHÄFTSJAHR				VORJAHR
	EUR	EUR	EUR	EUR	Tsd. €
1. Barreserve				25.009.379,76	22.154
a) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank				25.009.379,76	(22.154)
2. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			16.018.164,80		12.772
b) andere Forderungen			103.999,69 ➡ 16.122.164,49		20.107
3. Forderungen an Kunden				284.668.423,82	249.450
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert Kommunalkredite				147.896.033,24 800.675,76	(136.061) (835)
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
Anleihen und Schuldverschreibungen von anderen Emittenten		0,00		0,00	1.959
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		0,00			(0)
5. Sachanlagen				23.890,00	30
6. Sonstige Vermögensgegenstände				490.472,41	171
7. Rechnungsabgrenzungsposten				49.529,23	39
Summe der Aktiva				326.363.859,71	306.682

PASSIVSEITE

1. JAHRESBILANZ
zum 31.12.2014

	GESCHÄFTSJAHR				VORJAHR
	EUR	EUR	EUR	EUR	Tsd. €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist				30.862.399,89	29.663
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten			3.962.849,84		
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten			541,52 ➡ 3.963.391,36		3.950
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig			86.731.821,10		102.344
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			159.564.989,59 ➡ 246.296.810,69	250.260.202,05	135.810
3. Sonstige Verbindlichkeiten				781.696,91	736
4. Rechnungsabgrenzungsposten				2.821.312,85	2.586
5. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			644.701,00		551
b) Steuerrückstellungen			1.992.987,70		75
c) andere Rückstellungen			3.549.098,82 ➡ 6.186.787,52		2.411
6. Fonds für allgemeine Bankrisiken				4.000.000,00	3.000
7. Eigenkapital					
a) Eingefordertes Kapital			20.000.000,00		15.250
Gezeichnetes Kapital					
b) Kapitalrücklage			919.513,28		920
c) Gewinnrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage			590.000,00		530
cb) andere Gewinnrücklagen			9.535.000,00 ➡ 10.525.000,00		8.855
d) Bilanzgewinn			6.947,21 ➡ 31.451.460,49		1
Summe der Passiva				326.363.859,71	306.682

1. Eventualverbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			5.803.933,25		5.617
2. Andere Verpflichtungen					
Unwiderrufliche Kreditzusagen			24.958.846,95		23.938

GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG

für die Zeit
vom 01.01.2014
bis 31.12.2014

	GESCHÄFTSJAHR		VORJAHR
	EUR	EUR	Tsd. €
1. Zinserträge aus			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	13.484.590,86		12.885
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	5.262,75	13.489.853,61	335
2. Zinsaufwendungen		4.036.104,93	4.025
3. Provisionserträge		2.155.402,14	2.080
4. Provisionsaufwendungen		986.288,02	1.077
5. Sonstige betriebliche Erträge		1.123.672,98	209
6. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter	3.264.504,62		3.299
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung 66.238,00	471.487,35	3.735.991,97	408 (8)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		2.011.250,41	2.604
7. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Immateriale Anlagewerte und Sachanlagen			
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen			
9. Abschreibung und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			
10. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			
11. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		4.443.108,49	4.240
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag darunter: latente Steuern 0,00		2.293.177,31	754 (0)
13. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 8 ausgewiesen		4.394,08	6
14. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken		1.000.000,00	2.400
15. Jahresüberschuss		1.145.537,10	1.079
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		1.410,11	2
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen		1.146.947,21	1.081
a) in die gesetzliche Rücklage		60.000,00	60
b) in andere Gewinnrücklagen		1.020.000,00	1.020
18. BILANZGEWINN		6.947,21	1

ANHANG

I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Die CRONBANK Aktiengesellschaft ist ein Kreditinstitut im Sinne des § 1 Abs. 1 KWG.

Der Jahresabschluss der CRONBANK Aktiengesellschaft wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes sowie der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt. Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgte nach den Formblättern der RechKredV.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Forderungen an Kreditinstitute werden mit den Nennwerten zuzüglich abgegrenzter Zinsen ausgewiesen.

Forderungen an Kunden sowie andere Forderungen werden mit den Nennwerten abzüglich angemessener Einzel- und Pauschalwertberichtigungen für das Kreditrisiko angesetzt. Unterschiedsbeträge zu den Anschaffungskosten werden in die passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und auf die Laufzeit der Zinsbindung verteilt.

Sachanlagen werden mit Anschaffungskosten unter Ansatz linearer Abschreibung bewertet. Die Nutzungsdauer liegt bei Gegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung bei drei bzw. fünf Jahren. Zugänge werden monatsgenau in die Anlagenbuchhaltung übernommen und entsprechend anteilig monatsweise die

Abschreibung angesetzt. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben. Bei Bedarf erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung für dauernde Wertminderungen.

Die Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung werden gemäß § 340e HGB nach den für das Anlagevermögen geltenden Vorschriften bewertet.

Die Ausfallrisiken der Forderungen an Kunden sind durch Einzelwertberichtigungen und pauschalierte Einzelwertberichtigungen in ausreichender Höhe berücksichtigt. Für latent vorhandene Kreditrisiken bestehen darüber hinaus Pauschalwertberichtigungen.

Während sich das Verfahren zur Ermittlung der Pauschalwertberichtigungen im Vorjahr an der Methodik des BMF-Schreibens vom 10. Januar 1994 orientierte, hat die Bank im Geschäftsjahr ein neues, zukunftsorientiertes Prognoseverfahren eingeführt und aus diesem die zu bildenden Pauschalwertberichtigungen abgeleitet, weil damit die Bewertung latenter Kreditrisiken anhand künftig erwarteter Ausfälle erfolgen kann. Damit verbunden war die Auflösung von Pauschalwertberichtigungen, die zu einer deutlichen Verbesserung des Ergebnisses führte.

Bei der Berechnung der Pauschalwertberichtigung unterscheidet die Bank nach Individualgeschäft und Finanzkauf. Auf Grundlage der tatsächlichen Ausfälle der vergangenen sechs Jahre errechnet die Bank jeweils eine Ausfallquote pro Jahr. Diese errechnet sich aus dem tatsächlichen Forderungsausfall in Relation

zu dem risikobehafteten Kreditvolumen, bestehend aus Forderungen an Kunden und Avalen. Aus den errechneten Ausfallraten hat die Bank eine Trendanalyse erstellt und errechnet aus dem Durchschnitt der Ausfallquoten der letzten drei Jahre ihre Ausfallquoten für Finanzkauf und Individualgeschäft. Einzelwertberichtigte Forderungen werden von der Berechnung ausgenommen.

Die Bewertung der Sonstigen Vermögensgegenstände erfolgt zu Anschaffungskosten bzw. unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips zum beizulegenden Wert.

Liquide Mittel sind zu Nennwerten bilanziert.

Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag bilanziert. Bei der Bilanzierung von Sparbriefen Typ A (abgezinst Sparbriefe) wendet die Bank die Nettomethode (Bilanzierung zum Ausgabebetrag und jährliche Zinszuschreibung) an.

Die Fremdwährungsumrechnung erfolgt zum EZB-Referenzkurs. Dieser wird täglich ermittelt. Fremdwährungsgeschäfte werden, soweit sie nicht auf eine offene Währungsnettoposition entfallen, als besonders gedeckt angesehen.

Die Pensionsrückstellungen betreffen unverfallbare Anwartschaften, die einzelvertraglich vereinbart wurden. Der Umfang der Pensionsverpflichtung wird nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Method) mit einem Rechnungszinssatz von 4,53 % p.a. und einem Rententrend von 1,60 % p.a. ermittelt und ist durch versicherungs-

mathematische Gutachten der Condor Dienstleistungs-GmbH, Hamburg, nachgewiesen. Dem Gutachten liegt die Richtttafel 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck zugrunde.

Die übrigen Rückstellungen sind ausreichend bemessen und tragen allen erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen Rechnung; sie wurden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr sind mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst.

Zur Absicherung des allgemeinen Zinsänderungsrisikos hat die Bank in der Vergangenheit Festzinsswaps abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag sind Festzinsswaps in Höhe von Tsd. € 25.000,0 (Tsd. € 10.000,0 mit einer Restlaufzeit bis 2018, Tsd. € 10.000,0 bis 2021 und Tsd. € 5.000,0 bis 2022) enthalten. Entsprechend der Zweckbestimmung sind alle Zinsswaps dem Anlagebuch zugeordnet. Als schwebende Geschäfte werden die Swaps nicht in der Bilanz ausgewiesen. Die Swaps werden in die Gesamtbetrachtung der Zinsänderungsrisiken (Macro-Hedges) einbezogen, daher werden keine Einzelbewertungen vorgenommen. Der von einem Kontrahenten bestätigte negative Marktwert betrug zum 31.12.2014 Tsd. € 1.542,0. Der von einem weiteren Kontrahenten zum 31.12.2014 gemeldete negative Marktwert betrug Tsd. € 1.032,3.

Die laufenden Zahlungen aus den Swapgeschäften werden jeweils saldiert und ein negativer Saldo als Zinsaufwand und ein positiver Saldo als Zinsertrag verbucht.

Die Bildung von Rückstellungen gemäß § 340a i.V. mit § 249 Abs. 1 Satz 1 HGB war nicht erforderlich, da die Swaps in die verlustfreie Bewertung im Zinsbuch der Bank einbezogen wurden und bei der

Gesamtberechnung ein positiver Wert entstanden ist. Es werden alle Positionen des Zinsbuches berücksichtigt.

Zur Bestimmung, ob Drohverlustrückstellungen nach § 340a i.V.m. § 249 Abs. 1 Satz 1 HGB gebildet werden müssen, haben wir den barwertigen Ansatz verwendet. Die Bestimmung des Barwerts der Geschäfte erfolgt durch Diskontierung der Zahlungsströme mittels laufzeitkongruenter Zinssätze. Das Eigenkapital wird in die Berechnung nicht einbezogen. Die Berücksichtigung von Risikokosten erfolgt durch Einbeziehung in den zur Diskontierung der Zahlungsströme verwendeten Zinssatz. Dabei wird die Risikoprämie anhand des Ratings ermittelt. Die Berücksichtigung von Verwaltungsaufwendungen erfolgt, sofern diese für die künftige Bestandsverwaltung notwendig sind.

Die **Sonstigen Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

In der Position **Aktive Rechnungsabgrenzungsposten (ARAP)** sind nur transitorische Posten enthalten.

In der Position **Passive Rechnungsabgrenzungsposten (PRAP)** sind nur Zinsen und Gebühren, die für künftige Rechnungsperioden vereinnahmt wurden, enthalten.

Aufwendungen und Erträge werden periodengerecht abgegrenzt.

Vom Ansatzwahlrecht für **aktive latente Steuern** wurde kein Gebrauch gemacht.

III. Erläuterungen zur Bilanz

Die in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen haben folgende Restlaufzeiten:

Andere Forderungen an Kreditinstitute	
	Tsd. €
bis 3 Monate	104,0
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	0,00
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	0,00
mehr als 5 Jahre	0,00

Forderungen an Kunden	
	Tsd. €
bis 3 Monate	18.353,9
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	51.428,1
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	99.089,7
mehr als 5 Jahre	102.001,6

Die täglich fälligen Forderungen gegenüber Kreditinstitute belaufen sich auf Tsd. € 16.018,2.

In den „Forderungen an Kreditinstitute“ sind USD 126.463,62 (Fremdwährungsbeträge aus Kundenkonten) enthalten, dies entspricht zum Bilanzstichtag Tsd. € 104,0 (€ 1,00 = USD 1,2160). Weitere Positionen in Fremdwährungen bestanden nicht.

In den „Forderungen an Kunden“ sind Tsd. € 13.795,1 Forderungen mit unbestimmter Laufzeit und Forderungen an verbundene Unternehmen in Höhe von Tsd. € 501,3 enthalten.

Die Entwicklung der Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattung) stellt sich im Geschäftsjahr wie folgt dar:

	Tsd. €
Anschaffungskosten 01.01.2014	167,1
Zugänge	10,2
Umbuchungen Abgänge	0,0
Abschreibungen kumuliert	153,4
Buchwert 31.12.2014	23,9
Buchwert 31.12.2013	30,3
Abschreibungen des Geschäftsjahres	16,6

Es wurden im Berichtsjahr keine Anzahlungen geleistet. In dem Posten „Sonstige Vermögensgegenstände“ sind im Wesentlichen Steuerforderungen in Höhe von Tsd. € 310,8 und Tsd. € 117,8 Aktivwerte aus einer Rückdeckungsversicherung enthalten.

Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist weisen folgende Restlaufzeiten auf:

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	
	Tsd. €
bis 3 Monate	846,0
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	2.199,9
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	11.062,6
mehr als 5 Jahre	16.753,9

Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von 3 Monaten	
	Tsd. €
bis 3 Monate	3.962,8
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	0,0
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	0,0
mehr als 5 Jahre	0,0

Spareinlagen mit mehr als 3 Monaten vereinbarter Kündigungsfrist	
	Tsd. €
bis 3 Monate	0,0
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	0,0
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	0,5
mehr als 5 Jahre	0,0

Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	
	Tsd. €
bis 3 Monate	25.074,8
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	38.901,5
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	77.294,7
mehr als 5 Jahre	18.294,0

Die täglich fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kunden belaufen sich auf Tsd. € 86.731,8.

In den „Verbindlichkeiten an Kunden“ sind USD 126.463,62 (Fremdwährungsbeträge aus Kundenkonten) enthalten, dies entspricht zum Bilanzstichtag Tsd. € 104,0 (€ 1,00 = USD 1,2160). Weitere Positionen in Fremdwährungen bestanden nicht.

In den „Verbindlichkeiten an Kunden“ sind Verbindlichkeiten an verbundene Unternehmen in Höhe von Tsd. € 106.985,2 enthalten.

Im Posten „Sonstige Verbindlichkeiten“ sind Tsd. € 250,3 aus Umsatzsteuerverpflichtungen, Tsd. € 181,7 aus einbehaltener Zinsabschlagssteuer, Tsd. € 162,3 Vermittlungsprovisionen, Tsd. € 114,9 aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Tsd. € 55,4 für einbehaltene Abgaben aus Lohn- / Kirchensteuer und Sozialabgaben als wesentliche Einzelbeträge enthalten.

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten enthält Disagioträge von Tsd. € 2.821,3, die bei der Ausreichung von Krediten in Abzug gebracht wurden.

In der Position „Eventualverbindlichkeiten“ sind Anzahlungsbürgschaften mit Tsd. € 3.359,5 und andere Bürgschaften (z. B. Mietkautionsbürgschaften) mit Tsd. € 2.444,4 ausgewiesen; ein Risiko der Inanspruchnahme sehen wir aus den Erfahrungswerten der Vergangenheit als gering an.

In der Position „Andere Verpflichtungen“ sind unwiderrufliche Kreditzusagen enthalten; wir gehen von einer vollständigen Inanspruchnahme aus. In dieser Position sind Tsd. € 7.249,6 mit einer Ursprungslaufzeit von bis zu einem Jahr und Tsd. € 17.709,2 mit einer Ursprungslaufzeit größer ein Jahr enthalten.

Die Pensionsrückstellung betrifft unverfallbare Anwartschaften für ein ehemaliges Vorstandsmitglied, die durch das Anwartschaftsbarwertverfahren ermittelt wurden.

Für die Jahresabschlussprüfung wurde eine Rückstellung in Höhe von Tsd. € 95,4 (inkl. MwSt.) gebildet.

Für die Zusatzverzinsung des Produktes MHK-Kapitalvorsorge wurde eine Zuführung zu den Rückstellungen in Höhe von Tsd. € 658,4 vorgenommen.

In der Position „Rückstellungen“ sind als weitere wesentliche Positionen die Rückstellung für Steuern und Zinsen aufgrund der Betriebsprüfung für die Jahre von 2009 bis 2012 in Höhe von Tsd. € 1.173,1, die Rückstellung für Vermittlungsprovision von Finanzkaufdarlehen mit Tsd. € 684,0 sowie die Rückstellungen für Tantiemen in Höhe von Tsd. € 465,0 enthalten.

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31.12.2014 Tsd. € 20.000,0 und ist aufgeteilt in 800.000 nennwertlose vinkulierte Namensaktien. Das gezeichnete Kapital wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Dezember 2014 um Tsd. € 4.750,0 auf Tsd. € 20.000,0 erhöht. Die Eintragung der Kapitalerhöhung im Handelsregister erfolgte am 23. Dezember 2014. Aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres wurden im Geschäftsjahr Tsd. € 6,0 in die gesetzliche Rücklage und Tsd. € 1.020,0 in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Aufwendungen und Erträge sind fast ausschließlich in Deutschland angefallen. Es fielen keine Aufwendungen und Erträge in Fremdwährungen an, es bestand kein Fremdwährungsrisiko für die Bank.

Die Bank vereinnahmt für die Vermittlung

von Versicherungen Provisionserträge. Im Posten „sonstige betriebliche Aufwendungen“ sind Tsd. € 658,4 für MHK-Kapitalvorsorge enthalten, denen sonstige betriebliche Erträge in gleicher Höhe aus der Übernahme der Aufwendungen für das Programm MHK-Kapitalvorsorge durch die MHK Marketing Handel Kooperation GmbH gegenüberstehen. Für die Bank erwachsen aus dem Programm MHK-Kapitalvorsorge keine wirtschaftlichen Belastungen.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von Tsd. € 2.293,2 setzen sich zusammen aus Tsd. € 1.633,2 laufenden Steueraufwendungen und Tsd. € 660,0 Steueraufwendungen, die frühere Geschäftsjahre betreffen. Diese resultieren aus der Betriebsprüfung für die Jahre 2009 bis 2012 sowie der Korrektur der Steuererklärung für das Geschäftsjahr 2013.

V. Sonstige Angaben

Auf die Angabe der Gesamtbezüge des Vorstandes und des ehemaligen Vorstands wurde gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet. An die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden keine Bezüge gezahlt.

Es bestehen keine Mandate, die vom Vorstand oder anderen Mitarbeitern in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien von großen Kapitalgesellschaften wahrgenommen werden.

Am Bilanzstichtag betrugen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für Mitglieder des Vorstandes Tsd. € 101,8 und Mitglieder des Aufsichtsrats Tsd. € 80,0.

Aus langfristig abgeschlossenen Verträgen resultieren sonstige Verpflichtungen in Höhe von insgesamt Tsd. € 625,7.

Im Jahresdurchschnitt wurden 40 Mitarbeiter/innen (davon 5 Mitarbeiterinnen in Teilzeit) beschäftigt.

Das von dem Abschlussprüfer in dem Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar belief sich in 2014 auf Tsd. € 163,9 (inkl. MwSt.) und setzt sich wie folgt zusammen: Abschlussprüfungsleistung Tsd. € 161,1, davon Tsd. € 18,1 für das Jahr 2013; andere Bestätigungsleistungen Tsd. € 2,8; Steuerberatungsleistungen Tsd. € 0,0; sonstige Leistungen Tsd. € 0,0.

Von dem ausgewiesenen Jahresüberschuss in Höhe von Tsd. € 1.145,5 wurden Tsd. € 57,3 gemäß § 150 Abs. 2 Aktiengesetz in die gesetzliche Rücklage eingestellt.

Unter Einbeziehung des Gewinnvortrages aus dem Vorjahr von Tsd. € 1,4 ergibt sich ein Bilanzgewinn von Tsd. € 1.089,7. Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, davon weitere Tsd. € 2,7 in die gesetzliche Rücklage und Tsd. € 1.080,0 in die anderen Gewinnrücklagen einzustellen und den Restbetrag von Tsd. € 6,9 auf neue Rechnung vorzutragen.

Herr Hans Strothoff hält unverändert das gesamte Grundkapital der Bank.

CRONBANK
Aktiengesellschaft

CRONBANK AG

Postfach 10 22 63, 63268 Dreieich
Germany

Im Gefierth 10, 63303 Dreieich
Germany

Telefon +49 6103 391-250

Telefax +49 6103 391-239

Internet www.cronbank.de

E-Mail info@cronbank.de