

20  
25

Geschäftsbericht

# Better Banking verbindet

BB  Bank

## WER SIND WIR

Die BBBank ist die genossenschaftliche Privatkundenbank mit bundesweit mehr als 70 Kompetenzzentren und Filialen. Sie gehört mit einer Bilanzsumme von über 22 Milliarden Euro und einem Kundengeschäftsvolumen von 43 Milliarden Euro zu den mitgliederstärksten Genossenschaftsbanken in Deutschland. Die BBBank wurde 1921 als Selbsthilfeeinrichtung für Beamte gegründet. Über 100 Jahre später ist sie die Bank für alle Privatkunden und den Öffentlichen Dienst. Das Geschäftsmodell der BBBank stellt die Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt und ist sozial, ökologisch und ökonomisch nachhaltig ausgerichtet.

Mit dem Leistungsversprechen Better Banking verbindet die BBBank die Bedürfnisse verschiedener Generationen mit den Chancen und Anforderungen der modernen Zeit. Sie setzt den Fokus auf bequeme Services und hochwertige Beratung – in den Kompetenzzentren, Filialen, per Video oder Telefon. Die ganzheitliche Finanzbetreuung der BBBank ist geprägt von persönlicher Kundennähe und digitaler Erlebniswelt.



**ZUM ONLINE-  
GESCHÄFTSBERICHT**  
[berichte.bbbank.de](https://berichte.bbbank.de)

## UNSER GESCHÄFTSJAHR 2025 AUF EINEN BLICK

22,3 Mrd. €

Bilanzsumme



73 Kompetenzzentren  
und Filialen

43 Mrd. €

Kundengeschäftsvolumen



Mehr als 490.000  
Mitglieder

36 Tsd.

Neukundinnen und  
Neukunden



BBBank und  
BBBank Stiftung spenden  
mehr als 4 Mio. €

IN MILLIONEN EURO	2022	2023	2024	2025
Kundengeschäftsvolumen	31.707	34.035	37.060	42.670
Bilanzsumme	16.529	17.638	19.356	22.320
Forderungen an Kunden	8.950	9.181	9.622	11.782
Verbindlichkeit gegenüber Kunden	14.514	15.613	17.261	19.385
Eigenkapital	1.150	1.217	1.308	1.638
Zinsüberschuss	154	230	209	285
Provisionsüberschuss	70	67	73	83
Jahresüberschuss	13	16	16	21
Anzahl Neukundinnen und Neukunden	14.644	15.407	39.699	35.901
Mitglieder zum 31.12.	466.806	459.209	455.227	492.814
Mitarbeitende zum 31.12.	1.330	1.341	1.400	1.642

# Vorwort des Vorstands

## **SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE MITGLIEDER, KUNDINNEN UND KUNDEN DER BBBANK,**

das Jahr 2025 war geprägt von einer positiven Entwicklung der Finanzmärkte trotz wiederkehrender politischer Unsicherheiten und erhöhter Volatilität. Der Zinssenkungszyklus setzte sich 2025 weiter fort. Die Europäische Zentralbank senkte in der ersten Jahreshälfte die Zinsen weiter und wechselte anschließend in einen Haltemodus. Grundlage dieser geldpolitischen Lockerung ist ein ausgeglichener Inflationsausblick. Die Aktienmärkte beendeten das Jahr 2025 mit einem deutlichen Plus. Viele wichtige Aktienindizes konnten neue Rekordstände erreichen. Daneben prägten regulatorische Anforderungen sowie tiefgreifende Transformationsprozesse die Rahmenbedingungen.

In diesem anspruchsvollen und zugleich chancenreichen Umfeld hat die BBBank ihre Stärken ausgespielt und das vergangene Geschäftsjahr mit einer Spitzenleistung abgeschlossen. Im Jahr 2025 erzielte sie das beste operative Ergebnis ihrer 104-jährigen Unternehmensgeschichte und setzte gleichzeitig die Fusion mit der PSD Bank Berlin-Brandenburg erfolgreich um.

**„Das Geschäftsjahr 2025 ist ein eindrucksvoller Beleg für die konsequente Kundenzentrierung und Leistungsfähigkeit der BBBank in allen Geschäftsfeldern.“**

Das betreute Kundengeschäftsvolumen erreichte im Berichtsjahr 43 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von rund 6 Milliarden Euro entspricht. Mit einem Plus von ca. 3 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahreswert lag die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2025 bei 22,3 Milliarden Euro. Diese Geschäftsausweitungen sind neben der Verschmelzung mit der PSD Bank Berlin-

Brandenburg auch auf das starke organische Wachstum im Privatkundengeschäft zurückzuführen. Rund 36.000 neue Kundinnen und Kunden hat die BBBank im Jahr 2025 gewonnen – davon der größte Anteil unter 39-Jährige und rund ein Drittel über die digitalen Kundenkontaktpunkte.

Erfolgsfaktoren des operativen Rekordergebnisses stellten insbesondere die hinzugewonnenen, granularen Kundeneinlagen mit einem Einlagenbestand per 31. Dezember 2025 von 19,4 Milliarden Euro und ein sehr erfolgreiches Beratungsgeschäft im Bereich Private Banking und Vermögensanlage dar. Das Wertpapiervolumen unserer Kundinnen und Kunden stieg auf 10,5 Milliarden Euro.

Das Kreditneugeschäftsvolumen betrug 1,6 Milliarden Euro. Der Kreditbestand stieg insgesamt per 31. Dezember 2025 auf 11,8 Milliarden Euro.

Das starke Ergebnis ermöglicht es der BBBank, auch zukünftig in die Fortentwicklung des Geschäftsmodells als genossenschaftliche Privatkundenbank mit bundesweiten Beratungszentren zu investieren. Daneben dient es der Bildung von Rücklagen und Reserven zur weiteren Stärkung der komfortablen Kapitalausstattung, um auch in dynamischen Zeiten mit Resilienz und Substanz für Stabilität und Verlässlichkeit zu sorgen.

Wir danken unseren Mitgliedern sowie Kundinnen und Kunden für ihre Verbundenheit, unseren Kooperationspartnern für die gute Zusammenarbeit und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und Teamgeist.

Am Erfolg unserer Bank möchten wir unsere Mitglieder beteiligen: Der BBBank-Vertreterversammlung werden wir daher vorschlagen, in 2026 für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende von 4 % je Geschäftsanteil auszuschütten.

Unser Leistungsversprechen und unser tägliches Engagement spiegeln sich auch in der Wahrnehmung unserer

Kundinnen und Kunden wider: Zum 15. Mal in Folge wurde die BBBank in der unabhängigen Befragung von ntv und dem Deutschen Institut für Servicequalität zur Bank des Jahres unter den überregionalen Filialbanken gewählt. Better Banking bleibt an der Spitze und zeigt, dass wir kontinuierlich daran arbeiten, das Banking noch besser zu machen.

Dafür hat die BBBank im vergangenen Jahr zahlreiche Initiativen umgesetzt, um konkrete Mehrwerte für Mitglieder sowie Kundinnen und Kunden zu schaffen: Mit der Better Banking-Beratung verzahnen wir persönliche Nähe und digitale Möglichkeiten kundenfokussiert und wirkungsvoll. Digitale Services, wie das Mitglieder-Abstimmungstool oder der BBBank-Chatbot auf der Website, stärken den Dialog, die Beteiligung und Erreichbarkeit. Neben den außergewöhnlich guten Konditionen und Services profitieren junge Kundinnen und Kunden darüber hinaus seit 2025 von digitalen Bildungsangeboten aus neuen Partnerschaften. Die neue Kooperation mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall und das damit verbundene erweiterte Angebot unterstreichen den Anspruch, attraktive Bauspar- und Finanzierungslösungen aus einer Hand zu bieten.

Auch im Team der BBBank hat sich im vergangenen Jahr viel bewegt. Im Zuge der Fusion mit der PSD Bank Berlin-Brandenburg haben wir aus zwei Banken eine gemeinsame Einheit geschaffen und viele neue Kolleginnen und Kollegen hinzugewonnen.

All dies zeigt, dass die BBBank eine moderne, zukunftsorientierte Bank ist, die ihre Angebote konsequent an ihren Mitgliedern, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausrichtet.

Im Jahr 2026 möchten wir diesen Weg mutig und verantwortungsvoll gemeinsam fortsetzen. Die geplante Fusion mit der PSD Bank Hessen-Thüringen eröffnet zusätzliche Möglichkeiten, unsere Präsenz in der Metropolregion Rhein-Main gezielt zu stärken. Der Zusammenschluss ermöglicht außerdem, die im Privatkundengeschäft notwendigen Skaleneffekte nachhaltig zu erzielen und in Top-Leistungen und Top-Services für unsere Kundinnen und Kunden zu übersetzen. So gestalten wir Better Banking bundesweit, individuell und mit spürbarem Mehrwert für alle.


Mit besten Grüßen  
Ihr Vorstandsteam der BBBank eG, Mai 2026



stv. Vorstandsvorsitzende  
**GABRIELE KELLERMANN**



Vorstandsvorsitzender  
**OLIVER LÜSCH**



Generalbevollmächtigter  
**JONAS HÜPPE**





# Verbindungen schaffen

**Der diesjährige Geschäftsbericht steht unter dem Motto „Better Banking verbindet“. Wenn Sie auf das Jahr 2025 blicken: Wo sind Ihnen diese Verbindungen in der BBBank am stärksten begegnet?**

Das Jahr 2025 war für die BBBank ein Jahr der gelebten Verbundenheit. Besonders deutlich wurde das bei der Fusion mit der PSD Bank Berlin-Brandenburg. Solche Prozesse sind weit mehr als eine technische Zusammenführung. In ihnen beweist sich die Zukunftsfähigkeit unseres Miteinanders. Ich habe quer durch alle Bereiche unserer Bank erlebt, wie Vernetzung ganz praktisch funktioniert: Teams, die sich vorher kaum kannten, haben über Standorte hinweg Wissen geteilt und sich gegenseitig unterstützt. Diese Bereitschaft, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen und Verantwortung zu übernehmen, hat mich tief beeindruckt. Es ist dieses „Wir-Gefühl“, das unsere Bank auszeichnet. Vernetzung bedeutet bei uns neben digitaler Infrastruktur vor allem die persönliche Verbundenheit zu unseren Kundinnen und Kunden – regional und bundesweit.

**Sie sprechen davon, dass das Fusionsprojekt auch ein Beweis für die operative Leistungsfähigkeit der BBBank ist. Wie hat sich die Bank wirtschaftlich entwickelt, während sie gleichzeitig diesen bedeutenden Zusammenschluss gemeistert hat?**

Für die BBBank war 2025 im operativen Geschäft ein echtes Highlight. Dass wir uns nach den sehr starken Vorjahren im Volumen, im Ergebnis und in unseren Aktivitäten noch einmal gesteigert haben, ist eine herausragende Leistung. Mit einer Bilanzsumme von 22,3 Milliarden Euro und einem Kundengeschäftsvolumen von 43 Milliarden Euro wurden Maßstäbe gesetzt. Rund 36.000 Menschen haben sich im vergangenen Jahr neu für die BBBank entschieden – das ist ein enormer Vertrauensbeweis. Es macht mich besonders stolz, dass wir dieses Wachstum aus eigener Kraft und zeitgleich zu einem Fusionsprozess reali-

siert haben. Das belegt die außerordentliche Resilienz und Leistungsfähigkeit der BBBank.

Getragen wurde dieser Erfolg durch das perfekte Zusammenspiel unserer Teams in ganz Deutschland. Wir agieren aus einer starken Position, denn unsere breite Ertragsbasis gibt uns den Spielraum für Innovationen und Investitionen. Diese Dynamik spüren auch unsere Mitglieder. Unserer Gemeinschaft gehören inzwischen fast 500.000 Menschen an. Jedes einzelne Mitglied kann sich darauf verlassen: Wir füllen unser Leistungsversprechen Better Banking Tag für Tag mit Leben – partnerschaftlich, individuell und absolut verlässlich.

**„Vernetzung bedeutet für uns vor allem eines: überall dort zu sein, wo unsere Kundinnen und Kunden uns brauchen.“**

**Oliver Lüscher, CEO der BBBank**

**In den Porträts der Mitarbeitenden in diesem Geschäftsbericht spürt man eine tiefe Verbundenheit mit den jeweiligen Regionen. Wie passt diese lokale Identität zur bundesweiten Präsenz der BBBank?**

Die Nähe zu den Menschen ist unser größtes Plus. Gerade als bundesweit aufgestellte Bank ist es uns wichtig, überall dort zu sein, wo unsere Kundinnen und Kunden uns brauchen – egal ob physisch in der Filiale oder im persönlichen digitalen Kontakt. Diese Begegnungen leben von der Authentizität unserer Mitarbeitenden. Wenn Kolleginnen und Kollegen ihre

regionale Identität und ihre persönlichen Werte in die Beratung einbringen, entsteht echtes Vertrauen. Unsere Mitarbeitenden sind in ihren Regionen zu Hause. Sie kennen die Bedürfnisse der Menschen dort aus eigenem Erleben. Diese Vielfalt an Biografien und Hintergründen macht uns als Bank nahbarer, kompetenter – einfach besser. Auf diese Weise gestalten wir ein Banking, das so vielfältig und individuell ist, wie die Lebensrealitäten unserer Mitglieder sowie unserer Kundinnen und Kunden.

**Wie übersetzt die Bank diese unterschiedlichen Lebensrealitäten in konkrete Produkte und Services, die im Alltag einen echten Unterschied machen?**

Im Mittelpunkt von allem steht immer zuerst die Frage: Was bringt es unseren Mitgliedern sowie unseren Kundinnen und Kunden? Diese Kundenzentrierung ist Ausdruck unserer genossenschaftlichen DNA und tief in unserem Leistungsversprechen Better Banking verankert. Ganz gleich ob für junge Menschen, die ihr erstes eigenes Girokonto eröffnen, für Familien, die den Traum von den eigenen vier Wänden realisieren wollen, oder für Kundinnen und Kunden, die an ihre Altersvorsorge denken – als die genossenschaftliche Privatkundenbank müssen wir für alle echte Mehrwerte bringen. Genau daran haben wir uns auch im vergangenen Jahr orientiert. Das kostenlose Junge Konto, innovative Bildungsangebote für Kinder, Jugendliche und Eltern, die Kooperation mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall, unsere attraktiven Depot-Modelle und die Integration des europäischen Bezahlendienstes Wero in unsere Banking-App sind nur einige Beispiele. Sie zeigen, wie wir das Banking 2025 Stück für Stück noch besser gemacht haben.

**Ein zentrales Motiv in den Mitarbeitenden-Porträts ist auch die Überzeugung: „Vertrauen entsteht durch Nähe“. Wie bewahren Sie diesen Anspruch in einer Zeit, in der Banking immer digitaler wird?**

Nähe definiert sich neben dem konkreten Ort vor allem auch durch die Verfügbarkeit, die Qualität und die Empathie im Austausch. Neue Technologien erlauben es uns, die gewöhn-

te persönliche Nähe der BBBank zusätzlich in den digitalen Raum zu übersetzen – etwa durch die Möglichkeit, Beratungsgespräche auch per Video führen zu können. Wir investieren darüber hinaus in moderne Technologien und Softwarelösungen, um Prozesse zu vereinfachen. Das Ziel dahinter ist klar: Wir wollen unseren Beraterinnen und Beratern den Rücken freihalten, damit sie mehr Zeit für das Wesentliche haben, nämlich das Gespräch mit unseren Kundinnen und Kunden.

Digitale Innovationen nutzen wir als intelligente Brücke: So haben wir 2025 zum Beispiel einen Chatbot auf unserer Website eingeführt, der es Nutzerinnen und Nutzern ermöglicht, sich in natürlicher Sprache über das Angebot der BBBank zu informieren. Sie erhalten Antworten auf häufig gestellte Fragen. Rund um die Uhr. 365 Tage im Jahr. Die Entscheidungskompetenz, die persönliche Beratung und das Gespür für individuelle Lebenssituationen bleiben bei unseren Mitarbeitenden. Diese Kombination ist unser Weg, um auch in einer digitalen Welt der verlässliche Partner an der Seite unserer Kundinnen und Kunden zu sein.

**Zum Abschluss ein Blick nach vorn: Woran wird man in fünf Jahren erkennen, dass die BBBank die richtigen Impulse für nachhaltiges Wachstum gesetzt hat?**

Wir werden daran gemessen werden, wie gut es uns gelingt, Stabilität, Wachstum und Wandlungsfähigkeit zu vereinen. In fünf Jahren wird die BBBank ihre Position als führende genossenschaftliche Privatkundenbank weiter gefestigt haben – gestärkt durch gelebte Kundenzentrierung und den geplanten Zusammenschluss mit der PSD Bank Hessen-Thüringen. Erfolg bedeutet für mich aber auch, dass wir ein Arbeitsumfeld geschaffen haben, das moderne Lebensmodelle unterstützt und in dem jeder seine volle Leistungsfähigkeit entfalten kann. Wenn unsere Mitglieder, unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Mitarbeitenden stolz darauf sind, Teil der BBBank zu sein, dann haben wir alles richtig gemacht. Better Banking ist dabei unser Versprechen, das wir jeden Tag gemeinsam neu einlösen werden.

# Überall vor Ort

Als genossenschaftliche Privatkundenbank mit bundesweiten Beratungszentren ist die BBBank in Deutschland von Nord nach Süd, von Ost nach West präsent. Fünf Mitarbeitende aus verschiedenen Regionen berichten von ihrer Arbeit, geben Einblicke in ihr Leben und erzählen davon, was Better Banking für sie

bedeutet. Sie hören zu und beraten individuell – persönlich und verlässlich. Fairness und Partnerschaft prägen ihr Handeln, sie stärken vertrauensvolle Beziehungen zu ihren Kundinnen und Kunden und machen die BBBank zu einem starken Partner für Menschen in allen Lebensphasen.



# Perspektiven schaffen



8

Jahre arbeitet Joshua Frey  
in der Filiale Kiel.



Über 130 Auszubildende und dual  
Studierende waren 2025 bundesweit  
bei der BBBank beschäftigt.

## Wenn morgens die Seeluft in die Förde weht und die Möwen über den Wellen kreisen, macht sich Joshua Frey auf den Weg zur Arbeit. Zwischenstation: der Fischbrötchenstand. Ziel: die BBBank-Filiale Kiel, seine Arbeitsfamilie.

Joshua Frey ist 27 Jahre alt, energiegeladent, freundlich und durch und durch Kieler. Seit acht Jahren arbeitet er hier und sagt von sich selbst: „Ich bin ein Kind der BBBank.“ Ausbildung, erster Job, Weiterentwicklung – sein ganzes Berufsleben lang ist Frey schon bei der genossenschaftlichen Privatkundenbank. Und damit hat er, wie er betont, „alles richtig gemacht“.

### GANZHEITLICHE BERATUNG

Dass er diesen Weg eingeschlagen hat, war nicht selbstverständlich. Nach dem Abitur absolvierte er zunächst ein Freiwilliges Soziales Jahr in der DRK-Fachklinik Hahnknüll für schwerstbehinderte Menschen. Dort hat er viel gelernt, vor allem Geduld, Empathie und Aufmerksamkeit. Eigenschaften, die ihm heute helfen, Menschen in wichtigen Momenten ihres Lebens verlässlich zu begleiten. Als Vermögenskundenberater unterstützt er sie von der strukturierten Vermögensplanung über die Immobilienfinanzierung bis hin zur Altersvorsorge.

Ob im persönlichen Gespräch oder in einer Videokonferenz, er nimmt sich Zeit zuzuhören und die individuellen Lebenssituationen zu verstehen. „Es geht darum, dass die Menschen sich sicher fühlen und mit einem guten Gefühl Entscheidungen treffen, die wirklich zu ihnen passen“, erklärt er.

### REGIONAL VERWURZELT, BUNDESWEIT VERNETZT

In der Filiale Kiel geht es herzlich zu. Frey nennt seine Kolleginnen und Kollegen liebevoll ‚Arbeitsfamilie‘ und meint es genauso. Die sieben Teammitglieder fahren zusammen nach Dänemark in ein Ferienhaus, treffen sich privat, halten zusammen. „Aufeinander zählen – das ist für mich Familie. Und das gilt auch hier.“

Gleichzeitig reicht Freys Blick weit über Kiel hinaus. Die BBBank ist bundesweit vernetzt – und dieser Ansatz prägt seinen Alltag. Wenn Familien über mehrere Städte verteilt leben oder ein Kunde aus Karlsruhe plötzlich in Kiel vor ihm steht, bewähren sich die kurzen Wege zwischen den Filialen. Ein Anruf nach München, ein Videogespräch mit Karlsruhe reichen meist aus, um jeden perfekt zu betreuen.



Joshua Frey unterstützt jedes zweite Wochenende schwerstbehinderte Menschen im Wohnheim einer Fachklinik.

### ZUKUNFT GESTALTEN

Sein größtes überregionales Projekt war für Frey bisher seine Mitarbeit im „Banking Workspace“, einer bereichsübergreifenden Entwicklungsgruppe. Gemeinsam mit Teilnehmenden aus anderen Genossenschaftsbanken arbeitete er an der Entwicklung einer digitalen Plattform für Beraterinnen und Berater sowie Kundinnen und Kunden. „Das Projekt hat erneut deutlich gemacht, welche Kraft in der genossenschaftlichen Kooperation steckt. Wir bündeln Wissen und Ressourcen, um die besten Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Mitarbeitenden zu finden“, sagt Frey, „denn zusammen erreichen wir mehr.“

Und trotzdem: Sein Mittelpunkt bleibt Kiel. Die Förde, der Wind, das Meer – und der Stammtisch in der Fischereistube, wo er mit Sportfreunden schnackt und dabei Fischbrötchen isst. „Heimat eben“, sagt er.



# Gemeinsam neue Wege gehen



36

Jahre Berufserfahrung bringt  
Sabrina Heustock mit.



180 neue Mitarbeitende verstärken  
die BBBank nach der Fusion.

## **Ausbildung bei der Sparkasse, später Wechsel zur PSD Bank Berlin-Brandenburg und jetzt Zusammenschluss mit der BBBank – Sabrina Heustock verfügt über mehr als 30 Jahre Know-how und meistert die Fusion mit Ruhe, Erfahrung und Liebe zum Beruf.**

Noch vor wenigen Wochen hing an der Filiale in der Berliner Handjerystraße das Logo der PSD Bank Berlin-Brandenburg. Jetzt steht auf dem Schild BBBank. Eine große Veränderung, die für alle neue Strukturen und mehr Spezialisierung bedeutet. Mittendrin: Sabrina Heustock, Servicekundenberaterin, Dienstälteste, Ruhepol. Eine, die Wandel nicht nur begleitet, sondern mitgestaltet. Unterstützt wird sie von Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland. Sie erklären Prozesse, vernetzen neue Ansprechpersonen und geben ihr die Sicherheit, die sie für die neuen Aufgaben braucht. Vieles ist im Umbruch – aber es wird gemeinsam getragen.

### **VON DER PIKE AUF GELERNT**

Heustocks Berufsweg begann 1989 in Kassel – ihrem emotionalen Anker, wie sie die Stadt liebevoll nennt. Mit Ausbildung, klassischen Kundenservices, Abteilungsleiterin, Einlagen, Krediten und Assistenzaufgaben hat sie fast alle Facetten der Branche kennengelernt. Heute ist sie die Dienstälteste und Erfahrenste in der Berliner Filiale oder, wie sie sich selbst humorvoll nennt: „Queen Mum“ – ein Titel, der ihre Erfahrung und Fürsorge bestens beschreibt.

Ihr roter Faden? Nähe zu Menschen. Genau dieses Einfühlungsvermögen erlaubt es ihr, hinter die Zahlen zu blicken, die Anliegen der Kundinnen und Kunden zu verstehen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen, egal, ob es um ein Konto, eine Karte oder einen Kredit geht.

### **VERNETZT IN DIE ZUKUNFT**

Gerade im Rahmen der Fusion ist Vernetzung für Heustock besonders wichtig. „Dass die Kolleginnen und Kollegen aus anderen Städten vorbeigekommen sind, vor Ort unterstützt und ihre Erfahrungen eingebracht haben, war eine große Hilfe“, sagt sie. „Es hat die Einarbeitung sehr erleichtert und ein Gefühl von Zusammenhalt über die Region Berlin-Brandenburg hinaus geschaffen.“ So entsteht ein Netzwerk, das die Kompetenzen vieler bündelt und zugleich den persönlichen Austausch fördert. Für Heustock bedeutet Vernetzung vor allem eins: gemeinsam die Veränderungen meistern, ohne den persönlichen Kontakt im täglichen Miteinander zu verlieren. Durch



den Einsatz digitaler Tools gestaltet sie die neuen Abläufe effizient und schafft so Zeit für das Wesentliche: Nähe zu Kundinnen und Kunden.

### **VERWURZELT IN ZWEI WELTEN**

Heustock fühlt sich in Berlin längst zu Hause. Sie schätzt die Mischung aus Ruhe und Trubel, die vielen Seen und die Nähe zur Natur. Sie genießt die kulturelle Vielfalt und die Möglichkeiten, die Berlin bietet – von der Kiez-Bücherei bis zum Friedrichstadt-Palast. Der Alltag hier ist schnell und dicht. Lange war sie im Förderverein der Schule ihrer Kinder aktiv, heute begleitet und unterstützt sie noch die Fußballmannschaft ihres Sohnes. Sich für die Gemeinschaft zu engagieren, ist einer der Werte, die sie von ihren Eltern mitbekommen hat und die sie auch im Berufsalltag lebt: „Für andere da zu sein und sie in dem zu unterstützen, was ihnen wichtig ist – das ist für mich die BBBank.“

„Kiez“ steht in Berlin für das heimische, vertraute Wohnviertel. Hier kennt jeder jeden und in der Buchhandlung wird man noch mit Namen begrüßt.



# Digital und nah



27

Jahre arbeitet Nicole Happ  
bei der BBBank.



30% der Beratungstermine mit  
Kundinnen und Kunden fanden  
2025 digital statt.

**Ein Nachmittag am Rhein, ein Kaffee in der Hand, die Sonne spiegelt sich in den Wasserflächen – für Nicole Happ, regionale Vertriebsleiterin der BBBank, ist das Düsseldorf pur. Hier fühlt sie sich zu Hause.**

Nicole Happs berufliche Reise begann ganz woanders – ihre Ausbildung machte sie bei einer Bank in Thüringen, im kleinen Ort Trusetal. Während dieser Zeit lernte sie 1998 ihren damaligen Freund kennen, mit dem sie wenig später nach Freiburg zog. Dort startete auch Happs Karriere bei der BBBank. Eigentlich wollte sie nur ein paar Jahre bleiben. Inzwischen sind daraus 27 geworden.

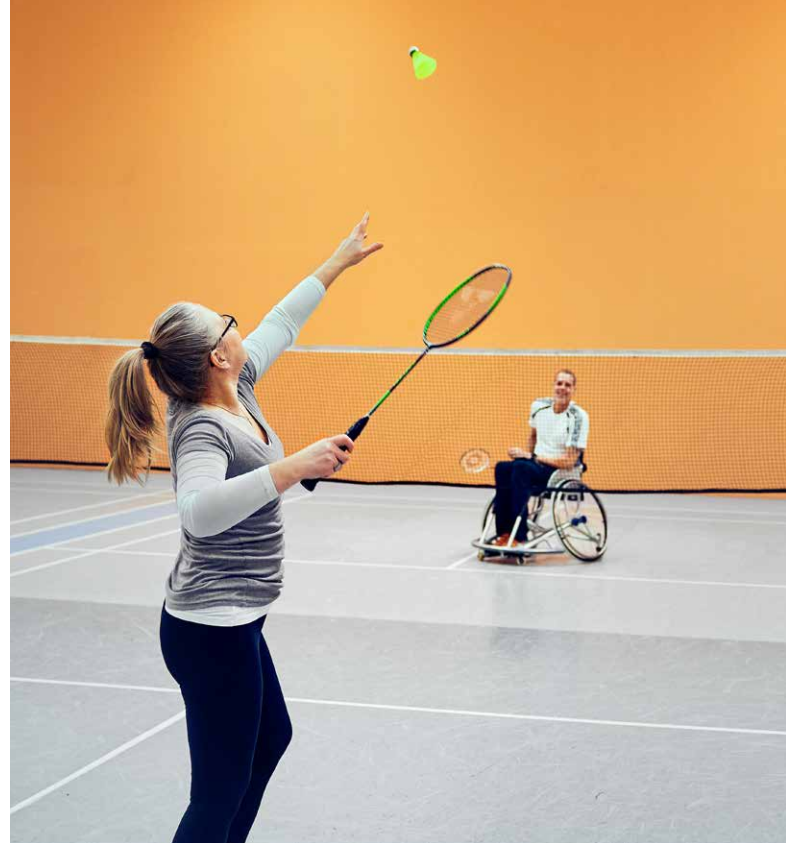
### **NEUE VERANTWORTUNG, NEUE PERSPEKTIVEN**

Nach ihren ersten Jahren im Service und in der Kundenberatung betreute Happ vermögende Kunden in Freiburg, Lörrach und Waldshut. Später arbeitete sie in Köln, dann in Düsseldorf. 2016 übernahm sie dort die Filialleitung. Damit verbunden waren der Wechsel in die Baufinanzierung und die Verantwortung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Das war eine große Umstellung, aber auch unglaublich spannend“, sagt sie.

Vertrauen, Teamgeist und Zusammenhalt prägen Happs Führungsstil und spiegeln sich auch außerhalb ihres Berufs wider. In ihrer Freizeit spielt sie gemeinsam mit ihrem Mann leidenschaftlich gern Badminton. Ein Sport, der Schnelligkeit, Konzentration und taktisches Gespür verlangt. Auch wenn man sich auf dem Feld direkt gegenübersteht, zählen für sie Fairness und Respekt. Diese Haltung überträgt sie in ihren Arbeitsalltag: Erfolg entsteht dort, wo Menschen sich wertschätzend begegnen und jeder seinen Beitrag mit Überzeugung leistet. Ganz wie in ihrem Team bei der BBBank.

### **VERNETZT IM GANZEN LAND – VERBUNDEN IM ALLTAG**

Digitale Tools und der direkte Kontakt zu den Menschen sind im Arbeitsalltag der BBBank für Happ untrennbar miteinander verbunden. Spontane Gespräche vor Ort sind ihr genauso wichtig wie die Videokonferenzen, die sie als regionale Vertriebsleiterin gezielt nutzt, um sich standortübergreifend mit ihren Kolleginnen und Kollegen auszutauschen. In dieser Verbindung aus technischer Unterstützung und persönlicher Nähe sieht sie eine der Stärken der BBBank. „Ob digital oder persönlich: Die Qualität der Beziehung entscheidet. Bei uns fühlt man sich überall gut aufgehoben“, betont sie.



Fairness und Respekt spielen nicht nur im Badminton eine große Rolle, sondern sind für Nicole Happ auch im Berufsalltag sehr wichtig.

### **KULTUR UND VIELFALT**

Die Filialleiterin lebt seit fast 20 Jahren in Düsseldorf und sagt: „Thüringen bleibt meine Heimat. Aber Düsseldorf ist mein Zuhause.“ Die Stadt begeistert sie durch ihre kulturelle Vielfalt und das lebendige Miteinander. Das Japanviertel zählt zu ihren Lieblingsorten. „In Düsseldorf kann man das Leben genießen – vom Spaziergang am Wasser bis zum kulinarischen Highlight.“

### **PERSÖNLICHES ENGAGEMENT**

Ein Herzensprojekt hat Happ von ihrem Vorgänger übernommen: die Unterstützung eines Basketballvereins. Als der Verein 2022 eine Rollstuhlbasketball-Mannschaft gründete, prüfte Happ die Spendenanfrage. Da ihr Mann auch Rollstuhlbasketball spielte, war ihr die besondere Bedeutung für die Spieler bewusst. Sie begleitete die Anschaffung der benötigten Sportrollstühle und machte die BBBank zu einem Partner, der das Projekt bis heute unterstützt.

### **NEUGIER UND BEGEISTERUNG**

Jeder Tag bringt neue Menschen, neue Themen, neue Herausforderungen. Für Happ ist genau das der Grund, warum sie ihren Beruf liebt: „Ich gehe gern in die Bank, weil mich die Vielfalt der Menschen und Themen begeistert. Diese Freude und Offenheit möchte ich mir behalten. So fühlt sich mein Beruf genau richtig an.“

# Eine Welt voller Möglichkeiten



6

Jahre arbeitet Omar El Beeh  
in der Filiale in Lörrach.



Mehr als 6.500 Tage haben Mit-  
arbeitende 2025 in Weiterbildung,  
Talent- und Führungsprogramme  
investiert.

## **Jeden Morgen schwingt sich Omar El Beeh auf sein Fahrrad und fährt zur BBBank-Filiale in Lörrach. Der gebürtige Ägypter, in Italien aufgewachsen und seit 2011 in Deutschland, bringt einen ungewöhnlichen Lebensweg und jede Menge Energie mit. Seit fast sechs Jahren leitet er die Filiale in Lörrach – und ist längst heimisch geworden.**

Im Februar 2020 begann El Beeh bei der BBBank. Nur wenige Wochen vor dem ersten Corona-Lockdown. Eigentlich sollte die Einarbeitung drei Monate dauern, doch schon nach vier Wochen übernahm er Verantwortung. „Jetzt war Learning by Doing angesagt“, erzählt er. Dank seines Engagements und der praxisnahen Unterstützung durch die BBBank meisterte er die Herausforderung souverän.

### **ELEKTRIKER, PROGRAMMIERER UND FILIALLEITER**

Bevor El Beeh zur BBBank kam, führte ihn sein Weg durch mehrere Länder und Berufe. Als er zwei Jahre alt war, wanderten seine Eltern von Ägypten nach Italien aus. Dort wuchs er auf, machte eine Ausbildung zum Elektriker und half seinen Eltern in der Pizzeria. Er holte das Abitur nach, machte sein Diplom für Buchhaltung und Programmierung in Mailand und zog 2011 nach Deutschland, wo er schließlich im Bankwesen seine berufliche Heimat fand. Dieser vielseitige Hintergrund prägt ihn bis heute – als Mensch, Berater und Filialleiter.

### **MENSCHEN MOTIVIEREN**

El Beeh beschreibt seine Rolle als Filialleiter mit einem Augenzwinkern: „Ich verstehe mich als Kapitän.“ Er gibt Orientierung, behält den Überblick, übernimmt Verantwortung und navigiert sein Team ebenso wie die Kundinnen und Kunden sicher durch unterschiedlichste Anliegen – vom Servicewunsch bis zur komplexen Baufinanzierung. Dabei handelt er vorausschauend, erkennt frühzeitig, wo Unterstützung gefragt ist, und sorgt dafür, dass alle an Bord gut zusammenarbeiten.

Was ihn antreibt: dass jede Kundin und jeder Kunde die bestmögliche Beratung erhält. „Bei uns gibt es kein Produkt von der Stange. Unser Erfolg zeigt sich in individuellen Lösungen, die wirklich zu den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden passen.“

### **ZWISCHENSTOPP ESPRESSO**

Jeden Mittag gönnt sich El Beeh einen kurzen Augenblick für sich. Nur wenige Schritte von der Filiale entfernt genießt er in seinem Lieblingscafé einen Espresso. Für ihn ist das mehr als ein Kaffee: Es ist ein kleines Stück italienische Lebensart mitten in Lörrach.

### **DIGITAL UND TROTZDEM NAH**

Der regelmäßige Austausch mit anderen Filialleitungen ist für El Beeh ein wichtiger Teil seines Arbeitsalltags – besonders in Zeiten von Veränderungen. Und die Digitalisierung? Sie erleichtert vieles. Lörrach war Pilotfiliale für die neue Kontoeröffnungstrecke: „Fünf Minuten statt zwanzig, das ist ein echter Fortschritt.“ Manche Kundinnen und Kunden betreut er inzwischen komplett digital, zum Beispiel wenn sie längst in anderen Regionen wohnen.

### **NEUE HEIMAT**

Geprägt von Internationalität und neuen Anfängen hat der Filialleiter in Lörrach einen Ort gefunden, an dem er bleiben will. Heute ist er im Stadtteil Brombach verwurzelt, engagiert sich in Schule und Kindergarten seiner Kinder und kennt durch seinen Beruf in der Stadt gefühlt jeden zweiten Menschen. „Heimat heißt, Wurzeln zu schlagen“, sagt er und ergänzt nach einer kurzen Pause: „Und mein Team hier ... das fühlt sich auch nach Heimat an, denn ich kann mich jeden Tag darauf verlassen.“

Bei aller Veränderung in seinem Leben bleibt doch eines immer gleich – die Liebe zum italienischen Espresso.



# Vertrauen entsteht durch Nähe



5

Jahre arbeitet Elvira Morasch  
in der Filiale in Karlsruhe-Rüppurr.



Seit 2025 können sich  
Mitarbeitende beim „Social Day“  
ehrenamtlich engagieren.

**Seit vielen Jahren bereichert Elvira Morasch die BBBank in Karlsruhe mit Fachwissen, Empathie und spürbarem Engagement. Für sie ist Beratung mehr als ein Gespräch: ein vertrauensvolles Miteinander, das Orientierung gibt und Perspektiven eröffnet.**

Die Lebensfreude und Tatkraft von Elvira Morasch sind ansteckend. „Ich begrüße jede Kundin und jeden Kunden mit einem Lächeln. Das gehört zum guten Ton“, erzählt sie, „aber mein Lächeln kommt von Herzen und das merkt jeder, der unsere Filiale in Karlsruhe-Rüppurr betritt.“

### **VON DER TELEFONIE IN DIE PERSÖNLICHE BERATUNG**

Seit 2008 ist Morasch bei der BBBank – zuerst im Telefonie-Team. Dort lernte sie, komplexe Anliegen von Versicherungen bis zu Wertpapieren am Telefon zu lösen. Nach der Geburt ihrer beiden Kinder und mehreren Weiterbildungen, darunter eine zur Wirtschaftsfachwirtin und Betriebswirtin (IHK), wechselte sie in die Privatkundenberatung.

### **GANZHEITLICHE BERATUNG**

„Der persönliche Kontakt ist für mich das Wichtigste“, betont Morasch. „Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden vom Start ins eigenständige Finanzleben bis hin zu langfristigen Vorsorgethemen.“ In diesen Gesprächen achtet sie besonders auf die Zwischentöne, denn oft weisen gerade diese Nuancen den Weg zu einer passgenauen Lösung. Aus aufmerksamem Zuhören entstehen Perspektiven, die exakt zur jeweiligen Lebenssituation passen. So wird die Beratung zu einer verlässlichen Begleitung, die Orientierung in jeder Lebensphase bietet.

### **VERNETZT UND DIGITAL**

Karlsruhe-Rüppurr ist der Ausgangspunkt, das Netzwerk reicht jedoch weit darüber hinaus. Von hier aus arbeitet Morasch eng mit Kolleginnen und Kollegen aus den Fachbereichen im gesamten Bundesgebiet zusammen. Virtuelle Meetings verkürzen Wege und ermöglichen einen schnellen, reibungslosen Austausch. Diese vertrauensvolle Zusammenarbeit spüren auch die Kundinnen und Kunden. Sie erleben eine Betreuung, die unabhängig vom Ort funktioniert – persönlich in der Filiale ebenso wie per Videoberatung. „Sie erhalten dieselbe Nähe, Verlässlichkeit und individuelle Beratung, als säßen sie direkt neben uns.“



Elvira Morasch unterstützt die Montessori-Schule in Rheinstetten bei musikalischen Projekten.

### **ENGAGEMENT ÜBER DIE FILIALE HINAUS**

Neben ihrer Arbeit bei der BBBank engagiert sich Morasch seit zwei Jahren im Förderverein der Montessori-Schule. Sie verwaltet die finanziellen Mittel für musikalische Projekte und unterstützt Veranstaltungen. „Es ist schön, Kinder für Musik zu begeistern und gleichzeitig die Schule aktiv zu unterstützen. Das setzt fort, was ich in meinem Beruf lebe und passt zu meinem ganzheitlichen Ansatz.“

### **IN KARLSRUHE ANGEKOMMEN**

Bis zu ihrem achten Lebensjahr wohnte Morasch in einer deutschsprachigen Gemeinschaft in Kasachstan. Als die Ausreise möglich wurde, half ein Onkel in Karlsruhe der Familie, dort Fuß zu fassen.

Damit begann für Morasch ein neues Leben: Schule, Freunde, Ausbildung. „Ich habe hier viel Schönes erlebt“, sagt sie heute. Karlsruhe ist ihr Lebensmittelpunkt geworden. Die Stadtteile Durlach und Rüppurr, ihr Wohnort Rheinstetten sowie die familiären Bindungen prägen ihr Leben. „Hier bin ich aufgewachsen, hier lebe und arbeite ich, hier fühle ich mich zu Hause.“

# Auszug aus dem Jahresabschluss 2025

- 21    GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
- 22    JAHRESBILANZ: AKTIVSEITE**
- 23    JAHRESBILANZ: PASSIVSEITE**

Der vollständige Jahresabschluss 2025 der BBBank eG mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes e. V. liegt in den Geschäftsräumen der Bank zur Einsichtnahme aus. Er wird außerdem im Unternehmensregister veröffentlicht.

## **GESONDERTER NICHTFINANZIELLER BERICHT**

Die BBBank eG hat für das Geschäftsjahr 2025 einen gesonderten nichtfinanziellen Bericht außerhalb des Lageberichts auf der Grundlage der EU-Richtlinie 2014/95/EU (CSR-Richtlinie) erstellt. Dieser wird zusammen mit dem Lagebericht im Unternehmensregister bekannt gemacht und auf unserer Homepage veröffentlicht. Bei der Erstellung des nichtfinanziellen Berichts orientieren wir uns an den European Sustainability Reporting Standards (ESRS).

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr <sup>1)</sup> TEUR	Vorjahr <sup>2)</sup> TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>						
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		353.119.739,32			401.789	355.042
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		90.304.339,28	443.424.078,60		75.864	70.128
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,00				(0)	(0)
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			212.995.776,90	230.428.301,70	261.112	236.035
darunter: erhaltene negative Zinsen	9.036,34				(5)	(4)
<b>3. Laufende Erträge aus</b>						
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			39.217.622,25		15.067	6.471
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			11.731.256,24		11.578	11.241
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			3.577.080,69	54.525.959,18	2.838	2.569
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>				0,00	0	0
<b>5. Provisionserträge</b>			99.156.949,87		94.035	88.153
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			16.407.466,08	82.749.483,79	17.223	14.896
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>				0,00	0	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				25.037.537,78	13.116	8.882
<b>9. [gestrichen]</b>				0,00	0	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>						
a) Personalaufwand						
aa) Löhne und Gehälter		98.564.616,72			89.314	77.009
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		26.146.081,13	124.710.697,85		24.005	20.918
darunter: für Altersversorgung	8.274.161,82				(8.367)	(7.497)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			114.640.573,94	239.351.271,79	107.993	96.472
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				17.411.144,93	11.428	4.944
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				8.892.724,63	6.989	5.640
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			16.190.544,24		25.478	25.478
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	-16.190.544,24	4.779	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			10.094.129,68		13.085	4.268
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	-10.094.129,68	0	0
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				0,00	0	0
<b>18. [gestrichen]</b>				0,00	0	0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				100.801.467,18	62.439	56.827
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>			0,00		0	0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>			0,00		0	0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>				0,00	(0)	(0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>			27.688.687,46		31.461	30.528
darunter: latente Steuern	0,00				(0)	(0)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			10.897.341,42	38.586.028,88	-96	-76
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				41.655.355,63	11.316	10.000
<b>25. Jahresüberschuss</b>				20.560.082,67	19.758	16.375
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				40.452,00	25	25
				20.600.534,67	19.783	16.400
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>						
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0	0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0	0
				20.600.534,67	19.783	16.400
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>						
a) in die gesetzliche Rücklage			2.100.000,00		1.700	1.700
b) in andere Ergebnisrücklagen			6.000.000,00	8.100.000,00	7.000	7.000
<b>29. Bilanzgewinn</b>				12.500.534,67	11.083	7.700

# JAHRESBILANZ: AKTIVSEITE

				Geschäftsjahr	Vorjahr <sup>1)</sup>	Vorjahr <sup>2)</sup>
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR	TEUR
<b>1. Barreserve</b>						
a) Kassenbestand			26.785.810,36		49.529	48.843
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			450.131,61		72.894	1.060
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	450.131,61				(72.894)	(1.060)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	27.235.941,97	0	0
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>						
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0	0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)	(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0	0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>						
a) Hypothekendarlehen			0,00		0	0
b) Kommunalkredite			15.004.808,22		15.005	15.005
c) andere Forderungen			4.154.037.883,12	4.169.042.691,34	4.016.215	3.977.125
darunter: täglich fällig	2.603.734.141,53				(2.414.315)	(2.379.830)
darunter: gegen Beleihung von Wertpapieren	0,00				(0)	(0)
<b>4. Forderungen an Kunden</b>						
a) Hypothekendarlehen			6.054.199.556,49		5.924.872	4.949.479
b) Kommunalkredite			103.865.524,95		114.831	87.210
c) andere Forderungen			5.624.305.120,37	11.782.370.201,81	5.324.934	4.585.420
darunter: gegen Beleihung von Wertpapieren	0,00				(0)	(0)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>						
a) Geldmarktpapiere						
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)	(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)	(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen						
ba) von öffentlichen Emittenten		1.341.169.325,83			1.030.257	1.003.661
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	1.340.151.883,45				(1.029.237)	(1.003.661)
bb) von anderen Emittenten		2.962.677.530,00	4.303.846.855,83		3.294.454	3.105.787
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.437.216.776,12				(2.558.988)	(2.439.466)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	4.303.846.855,83	0	0
Nennbetrag	0,00				(0)	(0)
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				1.290.824.877,43	1.268.992	1.041.243
<b>6a. Handelsbestand</b>				0,00	0	0
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>						
a) Beteiligungen			383.683.949,04		362.232	349.680
darunter:						
an Kreditinstituten	21.680.867,85				(1.083)	(883)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)	(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)	(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			221.100,00	383.905.049,04	221	213
darunter:						
bei Kreditgenossenschaften	0,00				(0)	(0)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)	(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)	(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				110.231.591,20	116.578	85.160
darunter:						
an Kreditinstituten	0,00				(0)	(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	25.000,00				(25)	(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)	(0)
<b>9. Treuhandvermögen</b>				1.223.958,41	1.476	0
darunter: Treuhandkredite	1.223.958,41				(1.476)	(0)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>				0,00	0	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>						
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0	0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			1.455.547,15		1.792	1.779
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0	0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	1.455.547,15	0	0
<b>12. Sachanlagen</b>				150.105.453,21	151.334	30.824
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				99.170.667,20	87.644	73.375
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>						
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft			347,26		0	0
b) andere			131.193,29	131.540,55	3.379	338
<b>Summe der Aktiva</b>				22.319.544.375,14	21.836.642	19.356.202

# JAHRESBILANZ: PASSIVSEITE

				Geschäftsjahr	Vorjahr <sup>1)</sup>	Vorjahr <sup>2)</sup>
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR	TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>						
a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe			55.931.732,46		40.617	40.617
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe			0,00		0	0
c) andere Verbindlichkeiten			598.043.023,50	653.974.755,96	749.550	204.348
darunter: täglich fällig	6.518,22				(76)	(76)
darunter: zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen an den Darlehensgeber ausgehändigte						
Hypotheken-Namenspfandbriefe	0,00				(0)	(0)
und öffentliche Namenspfandbriefe	0,00				(0)	(0)
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>						
a) begebene Hypotheken-Namenspfandbriefe			40.542.487,54		5.031	5.031
b) begebene öffentliche Namenspfandbriefe			0,00		0	0
c) Spareinlagen						
ca) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.942.095.801,45			2.137.788	1.832.785
cb) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		7.549.231,11	1.949.645.032,56		8.272	3.206
d) andere Verbindlichkeiten			17.394.779.462,89	19.384.966.982,99	16.771.424	15.419.674
darunter: täglich fällig	13.630.036.642,36				(13.537.339)	(12.664.019)
darunter: zur Sicherstellung aufgenommener Darlehen an den Darlehensgeber ausgehändigte						
Hypotheken-Namenspfandbriefe	0,00				(0)	(0)
und öffentliche Namenspfandbriefe	0,00				(0)	(0)
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>						
a) begebene Schuldverschreibungen						
aa) Hypothekendarlehen		0,00			0	0
ab) öffentliche Pfandbriefe		0,00			0	0
ac) sonstige Schuldverschreibungen		0,00	0,00		0	0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0	0
darunter:						
Geldmarktpapiere	0,00				(0)	(0)
<b>3a. Handelsbestand</b>				0,00	0	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>				1.223.958,41	1.476	0
darunter: Treuhandkredite	1.223.958,41				(1.476)	(0)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>				359.575.061,13	287.468	284.607
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>						
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft			228.814,05		206	5
b) andere			0,00	228.814,05	49	8
<b>6a. Passive latente Steuern</b>				0,00	0	0
<b>7. Rückstellungen</b>						
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			186.488.648,00		195.638	183.111
b) Steuerrückstellungen			57.704.281,00		36.011	35.020
c) andere Rückstellungen			37.023.245,01	281.216.174,01	43.140	39.659
<b>8. [gestrichen]</b>				0,00	0	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>				86.692.438,92	80.738	55.330
<b>10. Genusssrechtskapital</b>				0,00	0	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)	(0)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				543.000.000,00	501.345	440.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	200.000,00				(200)	(200)
<b>12. Eigenkapital</b>						
a) Gezeichnetes Kapital			178.615.655,00		164.607	78.551
b) Kapitalrücklage			0,00		0	0
c) Ergebnisrücklagen						
ca) gesetzliche Rücklage		132.825.000,00			129.875	118.000
cb) andere Ergebnisrücklagen		684.725.000,00	817.550.000,00		672.325	608.550
d) Bilanzgewinn			12.500.534,67	1.008.666.189,67	11.083	7.700
<b>Summe der Passiva</b>				<b>22.319.544.375,14</b>	<b>21.836.642</b>	<b>19.356.202</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0	0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		5.172.442,30			139.272	5.352
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	5.172.442,30		0	0
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>						
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0	0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0	0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		450.937.640,12	450.937.640,12		479.723	409.314
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)	(0)

# Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der BBBank eG hat im Geschäftsjahr 2025 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und traf die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse; dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG.

Weiter hat der Aufsichtsrat den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b HGB geprüft und unterstützend den bwgv mit der prüferischen Durchsicht dieses Berichts beauftragt. Darüber hinaus hat der Prüfungsausschuss die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht. Insbesondere beinhaltete die Überprüfung, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen von Personen, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen können, erbracht wurden. Bei zulässigen Nichtprüfungsleistungen lagen die erforderlichen Genehmigungen vor.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrats in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Neben der Erörterung des laufenden Geschäfts standen die Geschäftspolitik einschließlich der strategischen und organisatorischen Ausrichtung sowie die Förderung der wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder und den genossenschaftlichen Verbund betreffende Fragen im Mittelpunkt. Der Aufsichtsrat hat sich intensiv mit der angestrebten und erfolgreich umgesetzten Fusion zwischen der BBBank eG und der PSD Bank Berlin-Brandenburg eG sowie mit der angestrebten Fusion mit der PSD Bank

Hessen-Thüringen eG beschäftigt. Im Fokus stand weiterhin die neue Strategie Better Banking, mit der die Markenbekanntheit der BBBank weiter ausgebaut sowie die nachhaltige Ausrichtung gestaltet werden soll. Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr neben fünf turnusmäßigen Sitzungen auch zu zwei außerordentlichen Sitzungen getagt.

Zur Erfüllung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat einen Kredit- und Risikoausschuss sowie einen Nominierungs-, Personal-, Prüfungs-, Vergütungskontroll- und Präsidialausschuss gebildet. In diesen Ausschüssen hat sich der Aufsichtsrat insbesondere mit den Ergebnissen interner und externer Prüfungen, der Vermögens- und Risikolage der Bank sowie der Instituts- und Entgeltsystematik auseinandergesetzt. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Sitzungen in einem engen Austausch mit dem Aufsichtsrat und dem Vorstand.

Der Aufsichtsrat hat sich insbesondere mit der strategischen Ausrichtung der Bank im Hinblick auf die aktuellen regulatorischen Herausforderungen und Stresstests befasst. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat eingehend mit der Risikosituation der Bank sowie der Weiterentwicklung der Systeme und Verfahrensweisen bei der Kontrolle von Adressausfall-, Liquiditäts-, Markt- und operationellen Risiken sowie weiteren banktypischen Risiken auseinandergesetzt. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat eingebunden.

Die gesetzlich vorgeschriebene Prüfung des vom Vorstand vorgelegten Jahresabschlusses sowie des Lageberichts wird vom Baden-

Württembergischen Genossenschaftsverband e.V. durchgeführt. Dem Prüfungsausschuss und dem Aufsichtsrat gegenüber wurde die Unabhängigkeit der an der Prüfung beteiligten Personen bestätigt. Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsbericht entgegengenommen und diesen kritisch geprüft. In einer gemeinsamen Sitzung mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer hat der Aufsichtsrat das Ergebnis der Prüfung gewürdigt und sich intensiv mit den Prüfungsfeststellungen befasst. Über das Ergebnis der Prüfung wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Ergebnisverwendung für das Geschäftsjahr 2025 geprüft und damit zu einer ordnungsmäßigen Rechnungslegung beigetragen. Diese Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Er stimmt sowohl dem Jahresabschluss als auch dem Vorschlag zur Verwendung des Jahresüberschusses für das Geschäftsjahr 2025 zu.

Der Vertreterversammlung empfiehlt der Aufsichtsrat, den vom Vorstand vorgelegten

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2025 festzustellen und über die vorgeschlagene Ergebnisverwendung zu beschließen.

Im Zuge der Verschmelzung der BBBank eG mit der PSD Bank Berlin-Brandenburg eG sind folgende Personen neue Mitglieder des Gremiums geworden: Herr Joachim Rösemann und Herr Prof. Dr. Henrik Schütt jeweils zum 1. September 2025 sowie Herr Oliver Merx (Arbeitnehmervertreter) seit 4. Dezember 2025.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit, die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das hohe persönliche Engagement zum Wohle der Bank im Jahr 2025.

Karlsruhe, im Mai 2026



Matthias Eder  
Vorsitzender des Aufsichtsrats



# Gremien und Führungskräfte

## VORSTAND

**Oliver Lüsich** (Vorsitzender)  
**Gabriele Kellermann** (stv. Vorsitzende)

## AUFSICHTSRAT

**Matthias Eder** (Vorsitzender), Finanzpräsident a. D.  
**Dr. Matthias-Gabriel Kremer** (stv. Vorsitzender),  
Rechtsanwalt

**Gisela Fabian**, Präsidentin Landesbetrieb Landesvermessung und Geobasisinformation Brandenburg  
**Susanne Falk** (Arbeitnehmervertreterin), stv. Vorsitzende des Betriebsrats Karlsruhe der BBBank eG  
**Marion Feldner** (Arbeitnehmervertreterin), Mitarbeiterin der BBBank eG  
**Heike Grassl**, Regierungsdirektorin  
**Birgit Jäger**, Oberregierungsrätin a. D.  
**Prof. Dr. Ingela Jöns**, apl. Professorin  
**Elke Klink**, Bausachverständige in Ruhestand  
**Dr. Martin Kreidler** (Arbeitnehmervertreter), Mitarbeiter der BBBank eG  
**Martin Löffler** (Arbeitnehmervertreter), Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der BBBank eG  
**Jürgen Meer**, Chief Operating Officer  
**Oliver Merx** (Arbeitnehmervertreter), Mitarbeiter der BBBank eG  
**Dietrich Nagel** (Arbeitnehmervertreter), Mitarbeiter der BBBank eG  
**Joachim Rösemann**, Diplom-Kaufmann, Diplom-Volkswirt  
**Walter Rubsamen**, Ltd. Stadtrechtsdirektor a. D.  
**Prof. Dr. Henrik Schütt**, Professor für Bank- und Finanzwirtschaft a. D.  
**Dr. Roland Vogel**, Diplom-Kaufmann

## FÜHRUNGSTEAM

**Jonas Hüppe** (Generalbevollmächtigter)

**Caroline Beers** (Vorstandsstab, Generalbevollmächtigte)  
**Patrick Ganzbuhl** (Treasury, Generalbevollmächtigter seit 01.01.2026)  
**Michael König** (Private Banking und Bereichsvorstand Filialvertrieb)  
**Daniel Mohaupt** (Asset Management Immobilien, Generalbevollmächtigter)

**André Gschwind** (Compliance und Zentrale Stelle, Prokurist)  
**Alda Barleben** (Digitales Marketing & Sales, seit 01.01.2026)  
**Amer Baydoun** (KreditCenter Markt)  
**Patrick Becker** (BBDirekt)  
**Christine Dinkel** (Immobilienmanagement und Logistik)  
**Michaela Grossmann** (Marketing)  
**Dr. Mark Hinrichs** (Recht)  
**Maik Jost** (Vertriebsmanagement)  
**Tim Keller** (Asset Management Immobilien)  
**Michael Lutz** (Öffentlicher Sektor)  
**Dieter Maßholder** (Controlling)  
**Patrick Matzner** (Organisation und IT)  
**Maribelle Mehler** (Remote BeratungsCenter)  
**Astrid Munk** (Vertriebsgebiet West und Süd)  
**Christian Peltzer** (Strategie & Nachhaltigkeit, seit 01.01.2026)  
**Ralf Rathgeber** (Finanzen)  
**Sandra Rehbehn** (Marktfolge Aktiv)  
**Christina Schmidt** (Business Banking)  
**Tobias Triebswetter** (Vertriebsgebiet Nord-Ost und Mitte)  
**Anja Ulrich** (Vertriebsgebiet Karlsruhe und Süd-West)  
**Julia Wälzlein** (Personal)  
**Volker Waßmer** (Innenrevision)

# Zentralbanken, Verbund- und Geschäftspartner

## **ZENTRALBANK**

DZ BANK AG –  
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank

## **VERBUND- UND GESCHÄFTSPARTNER**

Atruvia AG  
BAUFINEX GmbH  
Bausparkasse Schwäbisch Hall AG  
dbb beamtenbund und tarifunion  
dbb vorsorgewerk GmbH  
Debeka Krankenversicherungsverein a. G.  
Debeka Lebensversicherungsverein a. G.  
DG Nexolution  
DGB – Deutscher Gewerkschaftsbund  
DZ Hyp AG  
DZ Privatbank S.A.  
ERGO Beratung und Vertrieb AG  
Europace  
Genopace GmbH  
Genoverband e. V.  
Gewinnspareverein e. V.  
HDI Vertriebs AG  
Impleco GmbH  
Interhyp AG  
Münchener Hypothekbank eG  
PlanetHome Group GmbH

Prohyp GmbH  
R+V Versicherung  
Serviscope AG  
Union Asset Management Holding AG  
Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder  
VR Payment  
VR Smart Finanz  
Württembergische Lebensversicherung AG  
ZAM eG

## **VERBANDSZUGEHÖRIGKEIT**

Baden-Württembergischer  
Genossenschaftsverband e. V.

Bundesverband der Deutschen  
Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V.

## **ZUSTÄNDIGE AUFSICHTSBEHÖRDE**

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht  
Bankenaufsicht und Versicherungsaufsicht

## **FILIALEN**

Das BBBank-Filialverzeichnis mit den jeweiligen  
Öffnungszeiten finden Sie immer aktuell auf  
[www.bbbank.de](http://www.bbbank.de).

**Wir danken unseren  
Verbund- und  
Geschäftspartnern**

# berichte.bbbank.de

## **Herausgeber**

BBBank eG  
Hauptsitz: 76133 Karlsruhe  
Herrenstraße 2-10  
Telefon: 0721 141-0  
[www.bbbank.de](http://www.bbbank.de)  
E-Mail: [info@bbbank.de](mailto:info@bbbank.de)

## **Redaktion**

Vorstandsstab und Marketing

## **Gestaltung**

3st kommunikation  
Mainz  
[www.3st.de](http://www.3st.de)

## **Fotografie**

AMX Studio, Alex Stiebritz