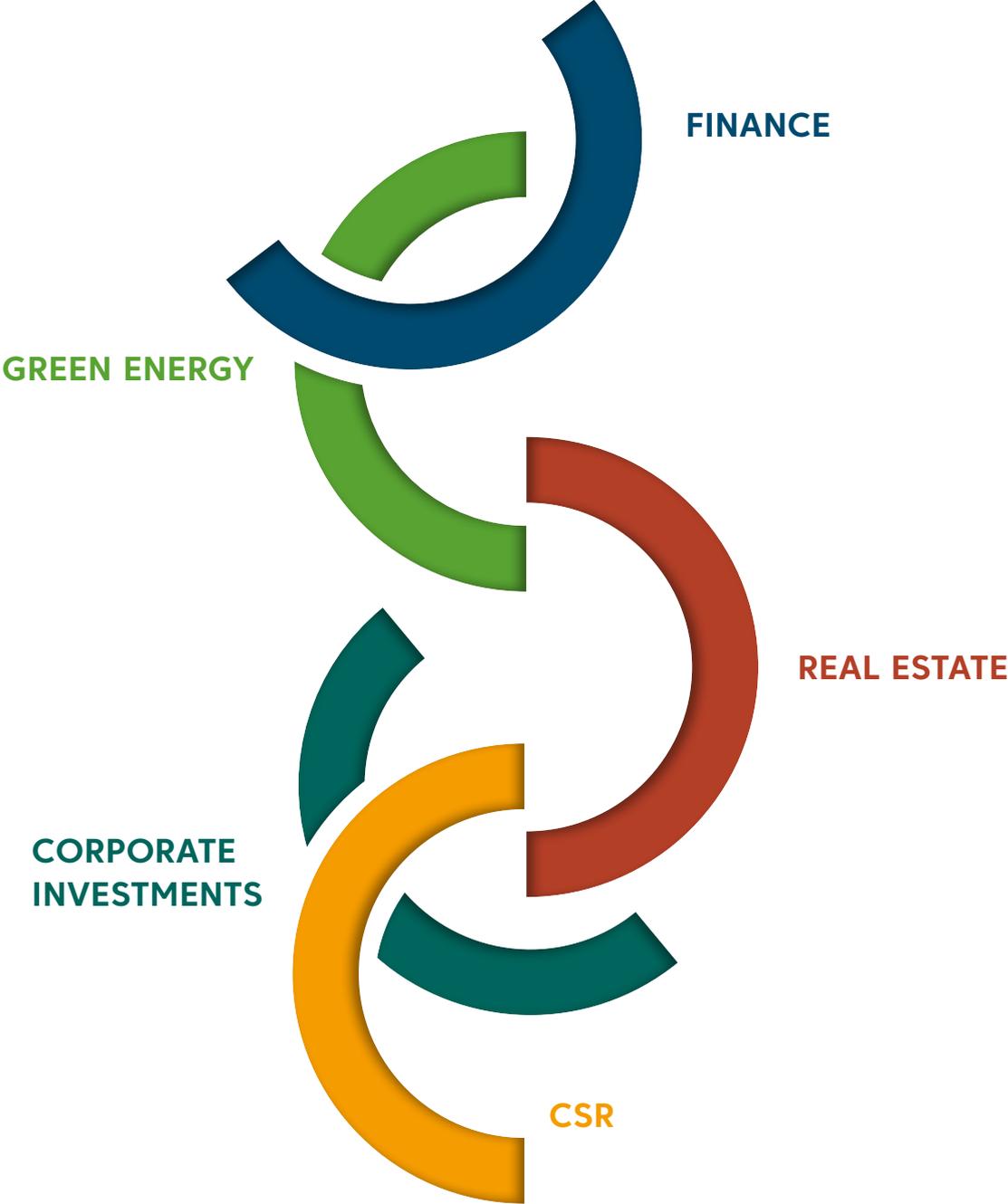


BRAWOGROUP



6,2 Mrd. Euro

beträgt die Bilanzsumme
der **Volksbank BRAWO**

4,9 Mrd. Euro

Investitionen in Immobilien

380

Gesellschaften
umfasst die
BRAWO GROUP

60

Über **60 kleine und mittelständische Unternehmen** finanziert, fördert und verwaltet
der Bereich Corporate Investments

174.000

Kinder und Jugendliche konnten im Rahmen
von United Kids Foundations und der fit4future
foundation gefördert werden



11

REAL ESTATE-Standorte
in Deutschland

650

Ladepunkte
in Entwicklung

1.000 MWp

Photovoltaik-Freifläche
in Entwicklung

2.400

Mitarbeitende der BRAWO GROUP geben
Tag für Tag ihr Bestes für ihre Kunden

420.800

gepflanzte Bäume in deutschen Wäldern

Die Leistungen der BRAWO GROUP sind in fünf Geschäftsbereiche unterteilt:

- **FINANCE**
umfasst das klassische Bank-, Versicherungs- sowie Fondsgeschäft und damit die ursprünglichen Wurzeln und Schwerpunkte der Gruppe.
- **GREEN ENERGY**
treibt die nachhaltige, umweltfreundliche und dezentrale Energieversorgung sowie die Dekarbonisierung der Wirtschaft voran.
- **REAL ESTATE**
bündelt alle Aktivitäten, Projekte und Unternehmen rund um das Thema Immobilien und bildet deren gesamte Wertschöpfungskette ab.
- **CORPORATE INVESTMENTS**
fördert, finanziert und verwaltet kleine und mittelständische Unternehmen mit bankfernen Schwerpunkten.
- **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)**
fasst das Engagement der gesamten Gruppe für nachhaltige, soziale und ökologische Themen zusammen.

„In 2023 haben wir mit der Gründung von BRAWO Green Energy die Weichen für eine grüne, nachhaltige Zukunft gestellt. Damit möchten wir die Energiewende offensiv angehen und konsequent unseren Weg in eine energetische, klimaneutrale Zukunft beschreiten.“

Jürgen Brinkmann,
Vorstandsvorsitzender BRAWO GROUP

Heute an die Zukunft denken

BRAWO GROUP investiert nachhaltig in Green Energy

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,
liebe Mitglieder und Mitarbeiter,

ein Wort, das Sie in diesem Bericht über das zurückliegende Jahr lesen werden, ist „herausfordernd“. In der Tat war das Jahr 2023 ein herausforderndes Jahr. Global, national und regional. Dafür gab es zahlreiche Ursachen und Anlässe. Doch genauso viele Lösungen und Möglichkeiten gibt es, um Herausforderungen zu meistern. Wir sind der festen Überzeugung, dass man eben jene nur bewältigen und sogar noch stärker daraus hervorgehen kann, wenn man sie angeht! Deswegen haben wir auch 2023 wieder Lösungen in jeder Hinsicht für unsere Kunden, Mitglieder und Geschäftspartner gefunden. Dass wir damit Erfolg haben, beweist das weit überdurchschnittliche Wachstum, das wir mit unserer Unternehmensgruppe wieder verzeichnen konnten. Zur BRAWO GROUP gehören mittlerweile über 380 Gesellschaften, die rund 2.400 Mitarbeitende beschäftigen. Und sie wächst kontinuierlich weiter in einem auch für mich beeindruckenden Tempo. Es freut mich persönlich sehr, wie viele neue Arbeitsplätze wir auf diesem Weg schaffen und damit dem eigentlichen Sinn unternehmerischen Handelns entsprechen konnten. Wir stehen für Verlässlichkeit, Perspektive und Erfolg für Kunden und Mitarbeitende.

Umfirmierung in Volksbank BRAWO eG

Die Bezeichnung BRAWO ist seit Jahren eine starke Marke, die im Markt und in den Köpfen der Menschen fest verankert und auch deutschlandweit, über die Grenzen der Region Braunschweig-Wolfsburg hinaus, beliebt und anerkannt ist. Wir sind darum im Jahr 2023 den logischen Schritt gegangen,

unsere Bank auch offiziell in Volksbank BRAWO eG umzufirmieren und die Marke BRAWO damit noch präsenter zu machen.

Erfolgreiches Produkt: BRAWO-MeinKonto

Für über 50.000 Privatkunden aus unserer Region ist das BRAWO-MeinKonto ebenso präsent wie Mittel der Wahl, um auch zukünftig keine Unannehmlichkeiten mit Kontoführungsgebühren oder komplizierten Banking-Vorgängen zu haben. Für dieses Vertrauen bedanken wir uns ganz herzlich und nehmen es als Bestätigung, dass unser vor mittlerweile über drei Jahren eingeschlagener Weg genau der richtige ist.

Rückkehr von Vorstandsmitglied Ralf Schierenböken

Ein ebenso großer Dank geht – und das von mir ganz persönlich – an meinen langjährigen Vorstandskollegen Ralf Schierenböken. Eigentlich hatte er sich im Juni 2023 schon in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet, kehrte aber kurzerhand und ohne zu zögern interimswise zurück, als die BRAWO ihn dringend brauchte. Der Grund für die temporäre Rückkehr im Februar dieses Jahres ist leider ein tragischer: Wie Sie alle wahrscheinlich mitbekommen haben, verstarb unser langjähriges Vorstandsmitglied Mark Uhde am 16. Januar 2024 und hinterließ sowohl menschlich als auch geschäftlich bei der BRAWO eine riesige Lücke. Dieser Jahresbericht ist deshalb auch seinem Anden-



Jürgen Brinkmann hat mit der BRAWO GROUP die Weichen für eine grüne, nachhaltige Zukunft gestellt.

ken, seinem enormen Engagement und vielfältigen Wirken für die Volksbank und die BRAWO GROUP gewidmet.

Kompetenzzentrum für regenerative Energien

Im Jahr 2023 haben wir zudem die Weichen für eine grüne, nachhaltige Zukunft gestellt. Mit der Gründung von BRAWO Green Energy wollen wir das Thema der kommenden Jahre und Jahrzehnte, die Dekarbonisierung und die damit einhergehende Energiewende, offensiv angehen und konsequent unseren Weg in eine energetische, klimaneutrale Zukunft beschreiten. Mit der Schaffung eines neuen Kompetenzzentrums für den gesamten Bereich „Regenerative Energien und Energieeffizienz“ bündeln wir die gesamte Palette des Themenbereichs Green Energy an einer Stelle, inklusive Energieberatung, Ladeinfrastruktur, Photovoltaik- und Windparks und mehr. Damit schaffen wir echte Mehrwerte für unsere Kunden. Der Grundstein hierfür wurde gelegt, aktuell arbeiten wir mit Partnern an zahlreichen Projekten und werden kontinuierlich die Entwicklung von BRAWO Green Energy vorantreiben. Zusätzlich haben wir einen ersten „grünen“ Fonds für institutionelle Anleger aufgelegt.

Eine-Millionen-Euro-Spende für RTL-Spendenmarathon

Wenn Sie zudem wissen möchten, warum Felix Neureuther in diesem Bericht auftaucht, dann sollten Sie einen Blick in den CSR-Teil werfen. Dort erfahren Sie alles über unser umfangreiches soziales Engagement, das u. a. in einer Eine-Millionen-Euro-Spende beim RTL-Spendenmarathon gipfelte – und das wir auch im Jahr 2024 mit vollem Elan fortführen werden. Eines kann ich an dieser Stelle schon einmal ankündigen: Die Verleihung der LupoLeo Awards im November 2024 wird eine grandiose Veranstaltung, die das Ehrenamt auf eine in der Region nie dagewesene Art und Weise würdigt.

Ich wünsche Ihnen zu guter Letzt viel Vergnügen beim Lesen und einen inspirierenden Einblick in die dynamisch wachsende BRAWO-Welt.

Herzliche Grüße

Ihr

Jürgen Brinkmann
Vorstandsvorsitzender BRAWO GROUP



Ralf Schierenböken war seit der Fusion mit der Volksbank Peine im Jahr 2016 Vorstandsmitglied der Volksbank BRAWO und verabschiedete sich Ende Mai 2023 in den Ruhestand. Im Februar 2024 kehrte er interimweise in den Vorstand zurück.

Das Wohl der Kundinnen und Kunden im Fokus

Vorstandsmitglied Ralf Schierenböken verabschiedet sich in den Ruhestand

Ralf Schierenböken hat in den letzten Jahren die Volksbank BRAWO und die gesamte Unternehmensgruppe maßgeblich mitgeprägt. Von der Fusion mit der Volksbank Peine 2016 über die Einführung von BRAWO-Meinkonto bis zum Übergang in die BRAWO GROUP – der gebürtige Nienburger war als Vorstandsmitglied immer in vor-

derster Reihe beteiligt. Dabei zählte für ihn immer eines zuerst: Das Wohl der Kundinnen und Kunden sowie der Mitarbeitenden. Zum 1. Juni 2023 endete dieses Kapitel und Ralf Schierenböken verabschiedete sich nach rund 42 Jahren im Bankgeschäft, davon 20 Jahre im Vorstand, in den Ruhestand.

Vorerst. Denn bedingt durch den plötzlichen Tod des Vorstandsmitglieds Mark Uhde im Januar 2024 komplettiert der 62-Jährige seit Anfang Februar 2024 interimweise den Vorstand der Bank und bildet mit dem Vorstandsvorsitzenden Jürgen Brinkmann vorübergehend das Führungsteam. Schierenböken übernimmt die Aufgaben des Vertriebsvorstands und damit u. a. die Bereiche Firmenkunden, Privatkunden, Versicherungen, Immobilien und die Braunschweiger Privatbank.

Angenehmer Kollege und Mensch mit hoher Expertise

Neben allem Dank über die temporäre Rückkehr verabschiedete Jürgen Brinkmann seinen langjährigen Weggefährten am 24. Mai 2023 offiziell mit den Worten: „Ralf Schierenböken war seit der ersten Zusammenarbeit damals bei der Fusion mit der Volks-

bank Peine bis zum letzten gemeinsamen Arbeitstag stets ein loyaler, kompetenter und angenehmer Kollege und Mensch. Er hat mit seiner besonnenen Art einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung der Bank, zur Unternehmensgruppe und schließlich zur BRAWO GROUP geleistet. Ich wünsche ihm von Herzen alles Gute für seinen kommenden Lebensabschnitt mit viel Zeit für die Familie und Hobbys.“

Torsten Kietzmann, Aufsichtsratsvorsitzender der Volksbank BRAWO, lobte ebenfalls die gute Zusammenarbeit und betonte: „Herr Schierenböken hat dank seiner ausgleichenden und integrierenden Art maßgeblich zum Erfolg der Fusion von Volksbank BraWo und Volksbank Peine beigetragen. Vom ersten Tag an bereicherte er das Vorstandsteam mit seiner hohen fachlichen Kompetenz und seinem offenen und verlässlichen Wesen. Der Aufsichtsrat und die Mitglieder der Volksbank BRAWO bedanken sich bei Herrn Schierenböken für das in den letzten Jahren Geleistete und wünschen ihm für die neue Lebensphase alles erdenklich Gute.“

Bank ist so gut wie ihre Mitarbeitenden

„Sowohl die Zusammenarbeit im Vorstand, mit dem Führungsteam, der Belegschaft, aber auch dem Betriebsrat war von Vertrauen und Unterstützung geprägt. So konnten wir die gemeinsam beschlossenen Strategien und Ziele auch durch Unterstützung im Aufsichtsrat erfolgreich umsetzen und auch schwierige Phasen, wie z. B. die weltweite Bankenkrise erfolgreich meistern. Dabei war es mir immer wichtig, das Wohl der Bank mit ihren Kundinnen und Kunden und Mitarbeitenden als oberstes Ziel im Auge zu haben. Denn ein erfolgreiches Unternehmen braucht ein starkes Team. Jeder einzelne Mitarbeitende zahlt durch sein tägliches Handeln auf den Erfolg der Bank ein oder anders gesagt, die Bank ist so gut wie die Mitarbeitenden, die in ihr arbeiten“, schloss Schierenböken das Kapitel Volksbank BRAWO im Mai 2023 ab.

„Uns fällt fast immer eine Lösung ein.“

Jürgen Brinkmann,
Vorstandsvorsitzender,
im Interview über
das Erfolgsrezept der
BRAWO GROUP



Jürgen Brinkmann, BRAWO-Vorstandsvorsitzender, führt die vielfältig aufgestellte Unternehmensgruppe im Jahr 2023 seit 24 Jahren an.

Die Volksbank BRAWO zählt mit rund 162.000 Kunden, 54.000 Mitgliedern und einer Bilanzsumme in Höhe von rund 6,20 Milliarden Euro zu den größten Finanzakteuren der Region – und weit darüber hinaus. Zudem gehören mittlerweile insgesamt 380 Gesellschaften zur Unternehmensgruppe der Volksbank, der BRAWO GROUP, die im Jahr 2023 in vielen Bereichen wieder stark gewachsen ist. Auch die Fertigstellung und der Bezug des Business Centers III (BC III) im BraWoPark am Braunschweiger Hauptbahnhof und der Umbau des Schlosscarrees in Braunschweig, der Bau der BraWo McArena in Wolfsburg, die Konzeptionierung der BRAWO Arkaden und das Großprojekt BRAWO City am Wolfsburger Nordkopf sind exemplarisch für die dynamische Entwicklung der innovativen Genossenschaftsbank. Geprägt ist das Ganze von einer einzigartigen Hands-on-Mentalität, die man in dieser Form nur bei wenigen vergleichbaren Unternehmen der Finanzbranche findet.

Im Jahr 2023 steht Jürgen Brinkmann, BRAWO-Vorstandsvorsitzender, seit rund 24 Jahren an der Spitze der Unternehmensgruppe mit über 2.400 Mitarbeitenden, die etablierte traditionelle Werte der Vergangenheit mit mutigen, visionären Entscheidungen für die Gegenwart – und Zukunft – vereint. Im Interview erklärt Brinkmann, der neben seiner Führungsrolle bei der BRAWO GROUP zudem als Mitglied in vielen Aufsichtsräten wie der Atruvia AG, Allianz für die Region GmbH, AVW Immobilien AG, Radiodata SE, SCHUFA Holding AG und NGB AG sowie als Verbandsratsmitglied der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken langjährig tätig ist, das Erfolgsrezept der BRAWO GROUP.

Herr Brinkmann, beginnen wir mit einem kurzen Blick in die Vergangenheit. Sie haben zum 01.10.1999 bei der Volksbank Braunschweig angefangen. Wie würden Sie die damalige Situation beschreiben?

„Bei meinen ersten Vorstellungsgesprächen empfand ich die Stadt fürchterlich, der Bahnhof war eine Katastrophe und die Volksbank kämpfte mit einer schwierigen Historie. Kein guter Start ins neue Jahrtausend – aber mit etwas Abstand habe ich das große Potenzial der Bank gesehen. Ich war mir sicher, dass wir daraus etwas machen können.“

Wie sah damals die Marktlage aus?

„Es gab eine übermächtige Nord/LB, die Braunschweigische Staatsbank, wie einige damals noch sagten. Diese hat uns zum Glück nicht richtig ernst genommen, weil die Volksbank Braunschweig eG damals nur 20 Prozent Marktanteil bei Privatkunden hatte. Also haben wir uns auf das Firmenkunden- und später aufs Baufinanzierungsgeschäft konzentriert. Als ich mir den Unternehmensbereich genauer angeschaut habe, ist mir unser Immobilienmakler aufgefallen, der weniger Umsatz gemacht hat, als er im Jahr brutto verdient hat. Es gab also viel zu tun ...“

Ihr erster großer Meilenstein war im Jahr 2005 die Fusion zwischen der Volksbank Braunschweig eG und der Volksbank eG Wolfsburg, aus der die Volksbank BRAWO hervorging.

„Ja, das war eine wichtige und richtige Entscheidung. Vor 50 Jahren gab es fast 8.000 Volksbanken, jetzt sind es noch ca. 700. Und diese Entwicklung wird sich stetig fortsetzen. Wir werden und wollen weiterhin wachsen. Dabei geht es mir nicht nur um eventuelle Fusionen, sondern vor allem um unsere fünf großen Säulen Finance, Green Energy, Real Estate, Corporate Investment und Corporate Social Responsibility, die die Basis unseres Handelns bilden.“

Woher kommen Ihre Geschäftsideen?

„Ich bin gar nicht so gut darin, eigene Ideen zu entwickeln, aber ein Meister darin, mich von Experten inspirieren zu lassen. Ich lese sehr viel und schaue mir genau an, was andere Kollegen und Branchen machen. Die Banken können z. B. viel von Volkswagen lernen, bspw. von deren Preismodellen. Ich glaube, was wir besser können als andere, ist zuhören. Das würde ich für mich auch in Anspruch nehmen. Und uns fällt fast immer eine Lösung ein. Das ist das Erfolgsrezept der BRAWO GROUP.“

Der BraWoPark ist das Immobilien-Vorzeigeprojekt der Volksbank BRAWO, das im Jahr 2023 mit der Eröffnung des Business Center III finalisiert wurde.



„Die Bank ist unser größter Wettbewerbsvorteil.“

Wann und warum haben Sie mit der Diversifizierung der Volksbank BRAWO angefangen?

„Im Jahr 2008. Wir haben in der damaligen globalen Finanzmarktkrise, die durch die Pleite der Investmentbank Lehman Brothers am 15. September 2008 ausgelöst wurde, keinen einzigen Euro verloren. Der Grund dafür: Wir waren damals wirklich an einem Punkt, wo wir einfach nicht mehr verstanden haben, was mit dem Weltfinanzsystem passiert. Der Vorstand hat deshalb beschlossen, dass wir nicht mehr mitmachen. Ein paar Wochen vor dem Lehmann-Konkurs haben wir alle Wertpapiere verkauft und unser Kapital auf Festgeldkonten geparkt. Hätten wir das nicht getan, wären sicherlich 30 oder 40 Millionen Euro verloren gewesen. Danach haben wir angefangen zu investieren und zu diversifizieren und erzielen heute, trotz all der Krisen, Jahr für Jahr gute Ergebnisse.“

Ist es heute einfacher für die Volksbank BRAWO, Investitionen zu tätigen?

„Ganz sicher. Die Bank ist unser größter Wettbewerbsvorteil. Im Bereich Corporate Investment und Real Estate können wir heute bspw. sehr schnell agieren, müssen keine Bankanfragen oder langwierigen Gutachten erstellen, sondern entscheiden selbst, wenn uns ein Objekt oder Projekt attraktiv erscheint. Das führt dazu, dass wir im Dezember 2022 zwei Aufsichtsratssitzungen hatten, weil gerade auf Verkäuferwunsch noch einige Transaktionen vor dem Jahreswechsel beurkundet werden sollten. Wir schafften es, dann noch kurzfristig einzusteigen. Unseren Solarpark haben wir vor vielen Jahren z. B. fünf Tage vor Heiligabend gekauft – damit haben wir uns selbst ein exzellentes Weihnachtsgeschenk gemacht.“



Die Volksbank BRAWO ist an der zukünftigen Entwicklung der Innenstadt Wolfsburg maßgeblich beteiligt. Am Standort der Schillergalerie soll z. B. mit den BRAWO Arkaden ein neuer Anker für Einzelhandel, Gastronomie, Büros und verschiedene Wohnkonzepte entstehen.

Apropos Geschenk: Sie haben die Bankenbranche mal mit Amazon verglichen. Was kann diese vom börsennotierten US-amerikanischen und global agierenden Onlineversandhändler mit breit gefächelter Produktpalette lernen?

„Sehr viel. Nur haben die Banken einen entscheidenden Fehler gemacht: Bücher sind hier alles, was mit Geld und Zinsen zu tun hat – Einlagen, Kredite. Das ist unser klassisches Geschäft. Dann sind wir weg gewesen und haben unseren Kunden auch noch CDs verkauft. Das heißt bei uns dann Bau-sparverträge, Versicherungen, Wertpapiere. Irgend-



Das stadtbildprägende CityPalais Duisburg wurde im Jahr 2007 eröffnet und befindet sich in bester Innenstadtlage. Die Mixed-Use-Immobilie vereint Einzelhandel, Gastronomie, Bankfiliale, Spielbank, Konzertsaal sowie ein Tagungs- und Veranstaltungszentrum.



Die BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG ist Eigentümerin eines großen Solarparks in Deutschland. Die Gesamtfläche der Anlage, direkt an der A9 in Thüringen, umfasst 13,5 Hektar. Insgesamt 46.584 Solar-Module sind dort installiert.

wann haben wir aber festgestellt, es werden weniger Bücher verkauft, der iPod ist erfunden, niemand braucht mehr CDs. Und was hat die Bankenbranche gemacht? Sie hat die Standorte und die Mitarbeiter dem Umsatz angepasst. Amazon aber hat exakt das Gegenteil getan und gesagt: „Ich habe das Portal und die Kunden. Wenn die Kunden weniger Bücher und CDs kaufen, muss ich etwas anderes verkaufen.“

Was hat die Volksbank BRAWO anders und besser als die Mitbewerber gemacht?

„Wir haben uns überlegt, wo unsere Kernkompetenzen liegen. Seit 100 Jahren finanzieren wir bspw. Immobilien – und kennen uns in diesem Bereich entsprechend gut aus. So haben wir uns vielen anderen Themen genähert und sukzessive im Unternehmen weiterentwickelt. Und immer, wenn ein Kunde eine Idee hatte, haben wir uns eine Lösung dafür überlegt. Aktuell haben wir 162.000 Kunden, die uns vertrauen. Es gibt sicher Geschäftsfelder, in denen wir noch Potenzial haben, aber in Summe sind wir sehr gut aufgestellt.“

Wie risikoreich ist die Strategie, in Immobilien zu investieren?

„Banken sind gegründet worden, um Risiken einzugehen. Unser Job ist es, diese zu managen, nicht sie auf null herunterzufahren. Denn dann dürften wir niemandem einen Kredit geben. Ein Kredit ist immer ein Risiko und gerade die Coronapandemie hat uns wieder gelehrt, dass selbst Unternehmen, die immer erfolgreich waren, plötzlich in riesige Schwierigkei-

ten kommen können. Der Vorteil bei einem Investment in Immobilien ist, dass selbst, wenn alles schief geht, noch Substanz vorhanden ist – nämlich ein Gebäude. Für uns sind die Immobilien derzeit mehr als stabilisierend. Denn der Immobilienkaufpreis und die Kreditsumme sind fix, aber die Mieten steigen. Das bedeutet, dass unsere Immobilien noch rentabler geworden sind, als ursprünglich geplant. Einen Ausfall kann man immer mal im Portfolio haben. Aber das ist nicht wirklich elementar, wenn man unsere gesamten Mieteinnahmen betrachtet. So eine geringe Ausfallquote hätte ich im Kreditgeschäft sehr gern. Ein weiterer Punkt, der mir wichtig ist: Gebäude prägen langfristig das Stadtbild – und mit der Volksbank wollen wir dort, im Rahmen unserer Möglichkeiten, für eine positive Wahrnehmung und eine prosperierende Entwicklung sorgen.“

Die BRAWO GROUP setzt national auf Fachmarktzentren in 1-B-Lagen und engagiert sich aktuell sehr stark in Wolfsburg. Warum?

„Fachmarktzentren wie unser BraWoPark in Braunschweig haben einen Lebensmittelhändler als Anker. Und wo Lebensmittel sind, sind auch viele Menschen. Eins unserer größten und interessantesten Bauprojekte setzen wir zurzeit in Wolfsburg um. Dort merkt man wirklich, vom Oberbürgermeister bis zum letzten Mitarbeiter im Baudezernat, dass sie etwas verändern wollen. Deshalb engagieren wir uns dort auch so. Die BRAWO Arkaden sind ein Projekt von über 200 Millionen Euro, BRAWO City, der nördliche Abschluss der Westseite der Porschestraße, wird noch wesentlich größer werden. Dieses unternehmerische Risiko würden wir momentan in keiner anderen Stadt eingehen.“

War der Einstieg im vorigen Jahr bei der FITNESSLAND Gruppe, die 27 Studios in der Region betreibt, kein Risiko?

„Nein, FITNESSLAND ist ein schönes Beispiel dafür, wie wir um die Ecke denken. Banken beklagen sich gegenwärtig gern darüber, dass sie zu geringe Frequenzen an ihren Standorten haben und in den jungen Zielgruppen nicht mehr genug Neukunden gewinnen. Wie begegnet man dieser Entwicklung? Man schließt Filialen, baut Mitarbeiter ab und befeuert die Abwärtsspirale weiter. Die Volksbank hat

162.000 Kunden und FITNESSLAND hat über 65.000. Altersgruppe: die Zukunft. Es muss uns also nur gelingen, aus FITNESSLAND- Volksbankkunden zu machen. Beispielsweise indem wir den jungen Leuten ein kostenloses Girokonto und moderne digitale Lösungen anbieten. Früher war die Kontaktbörse für junge Menschen der Club – heute ist es das Fitnessstudio. Deshalb müssen wir dort präsent sein.“

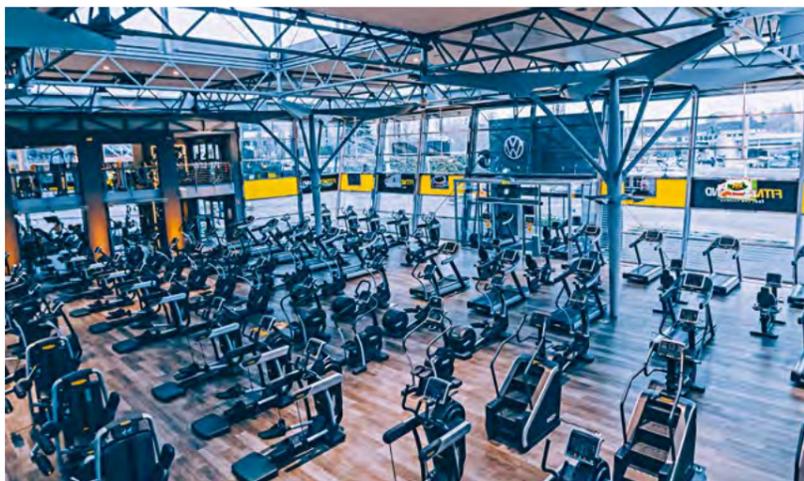
Was ist aktuell eins der wichtigsten Engagements im Bereich Corporate Investments?

„Wir haben eine Lizenz erworben, mit der wir landwirtschaftliche Flächen kaufen können – und jetzt in Solar- und Windparks bzw. in Energie- und Klimaböden investieren können. Das ist eine besondere Geschichte, aber eigentlich exemplarisch für unsere gesamte Entwicklung. Wenn man mich vor fünf oder zehn Jahren gefragt hätte, was wir 2023 alles als BRAWO GROUP machen, hätte ich wohl nur einen Bruchteil unseres heutigen Portfolios nennen können.“

Unternehmen müssen Geld verdienen, aber auch sinnvoll abgeben. Warum ist Ihnen der Bereich Corporate Responsibility, also der Einfluss, den die Unternehmenstätigkeit auf die Gesellschaft und die Umwelt hat, so wichtig?

„Aus meiner Sicht muss man der Gesellschaft vermitteln, dass es ohne Engagement nicht geht. Ohne privates Ehrenamt gibt es keine Feuerwehren, keine Sportvereine. Man kann die Menschen schon zum Nachdenken und Handeln motivieren, wenn man überzeugend erklärt, warum man etwas macht. Ich habe mal im Marketing gelernt, dass es keinen Sinn ergibt zu behaupten: Wir waschen weißer als weiß.“

Mit dem Einstieg bei der FITNESSLAND-Gruppe, die aus 27 Studios besteht, in denen über 65.000 Mitglieder, 365 Tage im Jahr, trainieren können, erweiterte die Volksbank BRAWO ihr erfolgreiches Portfolio im Bereich Beteiligungen.



Weil die Bedeutung des Waldes für den Klimaschutz elementar ist, startete das Kindernetzwerk United Kids Foundations ein großes Spendenprojekt zur Aufforstung der Wälder im Harz.

Man sollte Menschen die Sehnsucht nach der Reise über das Meer vermitteln, anstatt sie aufzufordern, ein Boot zu bauen. Das würde ich mir auch bei unseren aktuellen politischen Debatten wünschen. Anstatt über Verbote für bestimmte Heizungsformen zu diskutieren, könnten wir doch auch die großen Chancen der Energiewende fokussieren. Etwas zu müssen, bewegt niemanden – etwas zu wollen schon eher. Unser United Kids Foundations Wald bedeutet bspw. Engagement vor Ort, das den eigenen Lebensraum verbessert. Das ist etwas völlig anderes, als anonym zu spenden. Es freut mich sehr, dass wir die 400.000-Bäume-Marke geknackt haben. Mit unserem Kindernetzwerk United Kids Foundations

Die Zukunft unserer Kinder liegt Jürgen Brinkmann besonders am Herzen. Ein Schwerpunkt von United Kids Foundations ist es, Kindern den Spaß an Bewegung näher zu bringen – ohne einen gegenseitigen Leistungsdruck oder Wettbewerb.



bringen wir erfolgreich Menschen zusammen, die sich finanziell engagieren wollen, mit Kindern und Familien, die diese Unterstützung benötigen. Das zu organisieren, ist die große Kunst, weil die Parteien sich gegenseitig nicht kennen. Oder anders ausgedrückt: Gemeinsam geht mehr.“

Dazu passt auch der Eintrag „CEO Chef Dirigent“ auf Ihrem LinkedIn-Profil. „Die verantwortliche Person ist der Gestalter/Dirigent, der sich eher das Ergebnis vorstellt und dafür sorgt, dass jedes Mitglied des Orchesters dazu beiträgt, es zu erreichen.“

„Meine Rolle des Vorstandschefs wird manchmal etwas zu hoch gehängt. Dazu passt auch ein Fußballvergleich: Wenn Sie einen richtig guten Trainer haben, holt der 110 Prozent aus den Spielern heraus, aber wenn das Spiel angepfiffen wird, muss die Mannschaft überzeugen. Und unsere Grundwerte, denen wir uns verschrieben haben, sind so im BRAWO-Team verinnerlicht – das hängt sicher nicht mehr an mir. Ich bin nur der Trainer des Teams, der Dirigent des Orchesters und der Leitplankenbauer auf der Autobahn, aber die Mitarbeiter müssen schon selbst fahren und auf Unvorhergesehenes reagieren – den Baum auf der Straße oder das Unwetter. Diese Freiheit braucht es, da hilft kein Autopilot. Menschen haben von Natur aus einen eigenen Antrieb – und genau diesen gilt es zu fördern.“



Die Direktionsleitungen der Volksbank BRAWO (v. l.): Stefan Honrath, Direktionsleiter Peine, Nicole Mölling, Direktionsleiterin Salzgitter, Thomas Fast, Direktionsleiter Gifhorn, Claudia Kayser, Direktionsleiterin Wolfsburg und Carsten Ueberschär, Direktionsleiter Braunschweig

Aus der Region – für die Region

Volksbank BRAWO mit einzigartigem Direktionsmodell in der Fläche präsent

„Wir übernehmen Verantwortung für die Region, in der wir leben und arbeiten.“ – Dieser Leitsatz prägt das Handeln der Volksbank BRAWO. Als Genossenschaftsbank ist sie ihren Kunden und Mitgliedern verpflichtet und hat die Förderung der BRAWO-Region fest in ihren Grundsätzen verankert. Dafür hat die Volksbank BRAWO ein Direktionsmodell geschaffen, das im genossenschaftlichen Bankensektor schon oft kopiert wurde

Die Nähe zu den Menschen in der Region ist entscheidend, um zu wissen, was sie bewegt. Durch das starke Wachstum der Volksbank BRAWO in den

vergangenen Jahrzehnten und die Weiterentwicklung zur BRAWO GROUP ist die Unternehmensgruppe weit über die gesamte BRAWO-Region – Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg – vertreten. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden und weiterhin Bedürfnisse und Bedarfe vor Ort wahrnehmen zu können, ist in jeder der fünf Direktionen ein Direktor aktiv. Sie sind das Bindeglied zwischen der Region und den Menschen, die dort leben sowie der BRAWO GROUP. Die Direktionsleiter treten als Repräsentanten und Ansprechpartner für die fünf Säulen der Unternehmensgrup-

pe – Finance, Real Estate, Green Energy, Corporate Investments sowie CSR – auf. Immer mit dem Ziel, die Region zu fördern, weiterzuentwickeln und lebenswert zu gestalten.

Beiräte – Schnittstelle zur Region

Ebenso besonders ist auch die Wahl des Beirats der Volksbank BRAWO. Der Beirat ist kein gesetzlich vorgeschriebenes Gremium. Als regionale Bank legt die BRAWO aber viel Wert darauf, die Erwartungen ihrer Kunden und Mitglieder zu kennen. Deswegen

wird der Beirat einer jeweiligen Direktion zur Besprechung grundsätzlicher Fragen und geschäftspolitisch wichtiger Entscheidungen sowie Investitionen in der Region hinzugezogen. Er besteht aus lokalen Persönlichkeiten, die über fundierte Kenntnis der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Region verfügen, gut vernetzt sind und ebenfalls als Schnittstelle zu den Menschen vor Ort auftreten. Deswegen sind sie für die Bank ein unverzichtbares Instrument, um eine noch stärkere Verankerung mit der Region sicherzustellen.



Carsten Ueberschär vertritt die Volksbank BRAWO in Wirtschaft und bei den Menschen vor Ort in der Direktion Braunschweig seit 2014.



So soll das zukünftige BRAWO Schlosscarree aussehen, das im Oktober 2023 Richtfest feierte.

Im Juli verwandelt sich das Gelände des Braunschweiger Tennis- und Hockeyclubs (BTHC) im Bürgerpark Braunschweig für die BRAWO OPEN zu einer einzigartigen Zeltlandschaft mit einer hochklassigen Kombination aus Top-tennis und Entertainment-Highlights.

ve Entwicklung der Volksbank BRAWO fortzusetzen. Ich möchte die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP in der Direktion Braunschweig als ersten Ansprechpartner für Finanzfragen bei den Menschen vor Ort weiter etablieren.“

Wie beschreiben Sie Ihre Aufgaben als Direktionsleiter?

„Meine Aufgabe ist es, die Volksbank BRAWO in der Direktion Braunschweig zu vertreten und Experte zu allen Themen unserer Unternehmensgruppe zu sein. Ich möchte den Menschen vor Ort unsere Produkte, Leistungen und Werte näher bringen und jederzeit ein offenes Ohr für die Anfragen und Bedürfnisse in Bezug auf die Volksbank BRAWO in der Region haben.“

wachstum und eine Steigerung der Mitgliederzahlen verzeichnen dürfen. Die BRAWO wächst in Braunschweig entgegen dem Markttrend weiter.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Ziele für Ihre Direktion?

„Weiterhin die Wachstumsraten deutlich über dem Marktschnitt aufrechtzuerhalten und die posi-

„Die Volksbank BRAWO wächst entgegen des Markttrends“

Carsten Ueberschär, Leiter der Direktion Braunschweig, im Interview

Gut vernetzt, präsent und ansprechbar für die Menschen in der Region Braunschweig zu sein, ist das Credo für Carsten Ueberschär. Er leitet seit 2014 die Direktion Braunschweig der Volksbank BRAWO und vertritt die Interessen der Bank in der Region. Im Interview spricht er über vielfältige Highlights, die Entwicklungen des vergangenen Jahrs und seine Ziele mit der Direktion Braunschweig.

BRAWO OPEN im Juli bildeten ein zehntägiges Spektakel mit einer Kombination aus Hochklassetennis, hochkarätigen Liveshows und furiosen Partys. Ein besonderer Meilenstein in unserer Immobilienentwicklung war das Richtfest des BRAWO Schlosscarrees im Oktober 2023 und damit ein wichtiger Schritt zur Attraktivitätssteigerung der Braunschweiger Innenstadt. Genauso bedeutend war die Fertigstellung des Business Centers III im BraWo Park.“

Herr Ueberschär, welche Highlights prägten das Jahr 2023 in der Direktion Braunschweig?

„Hier führe ich gerne drei unterschiedliche Ereignisse an, wovon jedes für sich besonders war: Die

Was waren die bedeutenden Entwicklungen in Ihrer Direktion im vergangenen Jahr?

„Zunächst einmal möchte ich positiv hervorheben, dass wir nach wie vor ein sehr starkes Kunden-

„Nahbar, kompetent und verlässlich zu sein, ermöglicht es der BRAWO, sich als erster Ansprechpartner für Finanzfragen in der Region zu etablieren.“

Carsten Ueberschär, Leiter der Direktion Braunschweig



Thomas Fast ist seit 2007 im Amt des Direktionsleiters Gifhorn der Volksbank BRAWO und damit seit mehr als 15 Jahren Repräsentant der Volksbank BRAWO

„Wir lassen uns nicht von Rezessionsängsten beeinflussen, sondern von Mut, Zuversicht und positiven Einstellungen beflügeln.“

Thomas Fast, Leiter der Direktion Gifhorn

„Stärker zusammenwachsen“

Thomas Fast, Leiter der Direktion Gifhorn, im Interview

Seit 2007 vertritt Thomas Fast die Direktion Gifhorn der Volksbank BRAWO und kennt daher seit mehr als 15 Jahren die Bedürfnisse der Menschen der Region und ist mit dieser tief verwurzelt. Er spricht im Kurzinterview über seine Aufgaben, Highlights und Ziele mit der Direktion Gifhorn.

Herr Fast, was genau waren Ihre Aufgaben im Jahr 2023?

„Als Direktionsleiter Gifhorn ist es meine Aufgabe, die Volksbank BRAWO in Wirtschaft, Verwaltung sowie im Kundenkreis zu vertreten und zu repräsentieren. Dabei

pflege ich einen engen Austausch zu lokalen Akteuren der einzelnen Branchen, bin auf wesentlichen Veranstaltungen vertreten und setze Impulse, um die Direktion Gifhorn weiterzuentwickeln.“

Welche Highlights definieren Sie für sich in Ihrer Arbeit des vergangenen Jahres?

„Besonders freut es mich, dass wir das in Gifhorn gestartete Projekt GifHelp (s. Seite 292/293)

Im Rahmen seiner Funktion als Vorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung lud Thomas Fast gemeinsam mit dem EngagementZentrum Braunschweig in den Räumlichkeiten des Deutschen Kinderschutzbund Ortsverband Braunschweig e. V. zum ersten Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern.



Im Rahmen von GifHelp konnten weitere (Unterstützungs-)Angebote in der BRAWO-Region, vor allem im Landkreis Gifhorn, geschaffen werden. Hier: die Einweihung einer Spielanlage in der Gemeinschaftsunterkunft Clausmoorhof.

Wie hat sich Ihre Direktion im vergangenen Jahr entwickelt?

„Die Rezessionsangst, hohe Zinsen und Inflation bremsen Kunden in ihren Entscheidungen. Die Not im sozialen Bereich hat dagegen stark zugenommen, sodass von jeder Seite mehr Engagement notwendig geworden ist.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Ziele für Gifhorn?

„Wir wollen mit den Kommunen stärker zusammenwachsen. Dazu werden wir gemeinsam ein sogenanntes ‚Haus der Wirtschaft‘ umsetzen, also eine zentrale Anlaufstelle für Wirtschaftsfragen. Wir wünschen uns zusätzlich eine engere Verzahnung mit den Wirtschaftsvereinigungen der Region.“

weiter vorantreiben konnten und bereits einige Aktionen daraus auf die gesamte BRAWO-Region ausweiten konnten. Der Landkreis Gifhorn profitiert deutlich davon, weil geflüchteten Kindern in den bereits bestehenden Aufnahmeeinrichtungen auch ein psychologischer Zufluchtsort geboten wird. Im Juni hatten wir mit der Wirtschaftsvereinigung Gifhorn, bei der ich Vorstandsvorsitzender bin, einen sehr inspirieren-

den Wirtschaftstalk über die aktuelle Situation, woran ich mich gerne zurückerinnere. Zudem gibt es für mich als Vorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung ebenfalls viele weitere Highlights wie unseren ersten Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern (s. Seite 290/291), die Unterstützung von ‚Klasse! Wir singen‘ oder die Spende von 171 Schulanzen an die RTL-Kinderhäuser der Region.“

„Kunden begeistern und das Peiner Land voranbringen“

Stefan Honrath, Leiter der Direktion Peine, im Interview

Stefan Honrath ist seit 2017 Direktor der Volksbank BRAWO für das Peiner Land und vertritt das Kreditinstitut als Repräsentant bei den Menschen vor Ort. Er spricht im Interview über die Highlights und Aufgaben des vergangenen Jahres und wie die Geschäftsstellensprengungen seinen Arbeitsalltag bestimmt haben.

Herr Honrath, was waren Ihre persönlichen Highlights in der Direktion Peine im vergangenen Jahr?

„Da gab es tatsächlich zahlreiche Highlights, die ich nennen kann wie den BRAWO Mobility Summer, den erstmaligen Empfang der Freischießen-Korporationen beim Bunten Umzug, eine hervorragende Informationsveranstaltung mit der Kreishandwerkerschaft oder die BRAWO Silvesternacht. Ganz wichtig war aber auch, dass wir die Planungen zur Neuerrichtung von Übergangsquartieren und endgültigen neuen Räumlichkeiten an Standorten, an denen Geschäftsstellen gesprengt worden waren, weiter

vorantreiben und zum Teil bereits umsetzen konnten.“

Wie definieren Sie Ihre Aufgaben als Direktionsleiter in Peine?

„Meine Aufgabe war es im vergangenen Jahr und ist es weiterhin, die Direktion nah am Kunden zu halten und neue Akzente zu setzen, mit denen die Attraktivität des Peiner Lands gesteigert wird. Dies gelang z. B. durch die Beteiligung an der bereits erwähnten BRAWO-Silvesternacht, die in dieser Form ein erstmalig stattfindendes Event in Peine war, oder durch



Beim traditionellen Peiner Freischießen begrüßte die Volksbank BRAWO die Kooperationen und deren Spielmannszüge und Kapellen gebührend beim Bunten Umzug.



Am 50. Jahrestag der Erstausstrahlung der legendären TV-Folge „Silvesterpunsch“ aus der Serie „Ein Herz und eine Seele“ von Wolfgang Menge brachte der Kulturring Peine in Zusammenarbeit mit der Volksbank BRAWO bei der BRAWO Silvesternacht genau dieses Stück auf die Bühne der Peiner Festsäle.

die Unterstützung von anderen Veranstaltungen und vielen gemeinnützigen Vorhaben.“

Welche war die größte Herausforderung im vergangenen Jahr?

„Die größte Aufgabe bestand darin, trotz der Widrigkeiten, die vor allem die Folgen der Geschäftsstellensprengungen

umfassten, unserem Anspruch gerecht zu werden, Kunden zu begeistern und das Peiner Land mit voranzubringen. Auch wenn dies die größte Aufgabe war, so bestand die wichtigste darin, unseren Kunden auch in einer wirtschaftlich deutlich schwierigeren Zeit als in den vorangegangenen Jahren als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen.“

Was sind Ihre kurz- und mittelfristigen Ziele?

„Das Ziel besteht darin, die angestoßenen Maßnahmen und Angebote nicht als einmaliges Highlight zu belassen, sondern ihnen Dauerhaftigkeit zu geben. Denn nur so kann das Peiner Land als Teil der Region nachhaltig attraktiver gestaltet werden. Zudem gehörte zu den wichtigsten Schritten die Bereitstellung einer Übergangsgeschäftsstelle in Groß Ilsede mit Bezug dann im Februar 2024. Es wird noch im laufenden Geschäftsjahr der Einzug in die endgültigen neuen Räumlichkeiten in Edemissen folgen. Zudem konnte Anfang 2024 ein Übergangsquartier inklusive Automatenangebot in Lengede bereitgestellt werden. Dieser Standort war ebenfalls von einer Sprengung betroffen, die Planungen für eine neue Geschäftsstelle in Vöhrum werden weiter vorangetrieben.“



Stefan Honrath vertritt als Direktionsleiter die Volksbank BRAWO in der Region Peine und ist Ansprechpartner für die Menschen vor Ort.

„Wir schaffen keine einmaligen Highlights, sondern tragen dauerhaft zur Attraktivitätssteigerung der Region bei.“

Stefan Honrath, Leiter der Direktion Peine

Nicole Mölling ist Leiterin der Direktion Salzgitter und repräsentiert die Volksbank BRAWO in der Region Salzgitter und der Samtgemeinde Sickte.

„Trusted Advisor der Region“

Nicole Mölling, Leiterin der Direktion Salzgitter, im Interview



Das BRAWO Seefestival lud im August zum Verweilen, Feiern und Genießen an der Promenade des Salzgittersees.

„Wir wollen unseren Kunden als ‚Trusted Advisor‘ zur Seite stehen und sie von der Volksbank BRAWO überzeugen.“

Nicole Mölling, Leiterin der Direktion Salzgitter

Die Region Salzgitter und die Samtgemeinde Sickte im Landkreis Wolfenbüttel weiterzuentwickeln, wirtschaftlich erfolgreich und lebenswert zu gestalten, spricht, den guten Ruf der Region zu verbessern, ist ein Hauptanliegen von Nicole Mölling. Sie erläutert im Interview ihre Highlights des Jahres 2023, ihren Wirkungskreis als Direktionsleiterin und ihre Ziele.

Frau Mölling, an welche Highlights erinnern Sie sich gerne im Jahr 2023 für die Direktion Salzgitter zurück?

„Das Jahr in Salzgitter und Sickte war durchaus vielfältig. Viele besondere und erinnerungswürdige, aber auch neue Veranstaltungsformate haben wir zu zukunftsweisenden Themen initiiert. So entwickelten wir 2023 in dem Format Unternehmerzirkel nun auch eine Veranstaltungsreihe in Sickte, um Unternehmern aus der Samtgemeinde Sickte eine Plattform zum Austauschen und Netzwerken zu schaffen. Unsere Referenten inspirierten zum Gespräch über aktuelle wirtschaftliche und zukunftsweisende Themen.“

Bereits zum Jahresstart war die BRAWO-Vernissage der Auftakt zur Kunstausstellung unseres Kollegen Werner Bothe zum Thema ‚Vielfalt‘ in der Stadtbiblio-

thek Salzgitter-Lebenstedt ein echtes Highlight. Das BRAWO Seefestival verwandelte den Salzgittersee im August in ein Festivalgelände mit Attraktionen, die die Vielfalt von Salzgitter widerspiegelt haben.“

Was sind Ihre Aufgaben als Direktionsleiterin in Salzgitter?

„Ich vertrete die Volksbank BRAWO in der Region Salzgitter und in der Samtgemeinde Sickte. So bin ich Ansprechpartnerin für alle Belange, die unsere Kunden, unsere Mitarbeitenden und unsere BRAWO GROUP betreffen. Einer der besonders schönen Aufgabenbereiche ist das ehrenamtliche Engagement, in dem ich persönlich, aber auch unsere Unternehmensgruppe, viel Gutes an unsere Region zurückgeben kann. Als Vertreterin der Unternehmensgruppe vernetze ich gern unsere Kunden mit der Vielfalt der BRAWO GROUP und versuche stets, eine Lösung bzw. Mehrwerte für ihre Bedürfnisse und Anliegen zu schaffen. Für die Menschen vor Ort, aber auch für die Kollegen habe ich immer ein offenes Ohr. Ich lege viel Wert darauf, die Region Salzgitter und die

Samtgemeinde Sickte im Namen der BRAWO weiterzuentwickeln.“

Welche Herausforderungen brachte das Jahr 2023?

„Es ist wichtig für mich, auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten unseren Kunden als verläSSLicher und sicherheitsgebender Partner zur Seite zu stehen. Stärker als in den Jahren zuvor waren persönliche Beratung und Zuhören gefragt, was unsere Kollegen in Salzgitter und Sickte bemerkenswert umgesetzt haben. Uns zeichnet aus, dass wir auch in schwierigen Zeiten den Weg in die Zukunft ebnen.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Ziele in der Direktion Salzgitter?

„Wir möchten weiterhin unseren Kunden als ‚Trusted Advisor‘ zur Seite stehen und sie von der Volksbank BRAWO überzeugen. Das Ziel ist es, neben der Stärkung unserer Unternehmensgruppe die Region weiterzuentwickeln und persönlich für unsere Kunden vor Ort zu sein.“

Beim Unternehmerzirkel Sickte sprechen ausgewählte Referenten zu den unterschiedlichsten Themen der Zeit. Im Oktober waren bei der von Nicole Mölling (Mitte) initiierten Veranstaltung Tobias Henkel (Vorstandsvorsitzender Evangelische Stiftung Neuerkerode) (v.l.), Christiana Steinbrügge (Landrätin Landkreis Wolfenbüttel), Dr. Claudius Schiller (Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Landkreis Wolfenbüttel) sowie Marco Kelb (Samtgemeindebürgermeister Sickte) zu Gast.



„Wolfsburg mitgestalten“

Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg, im Interview

Seit 2013 ist Claudia Kayser Leiterin der Direktion Wolfsburg der Volksbank BRAWO. Sie vertritt die Bank in Wolfsburg, Lehre/Flechting und den Samtgemeinden Boldecker Land und Brome und ist Ansprechpartnerin vor Ort zu Bankthemen, zu den weiteren Geschäftsfeldern, den Immobilienentwicklungen oder dem gesellschaftlichen Engagement. Im Interview spricht sie über Highlights, Ziele und wieso Netzwerkarbeit unerlässlich für ihren Beruf ist.

Frau Kayser, was waren Highlights oder Meilensteine im Jahr 2023 in der Direktion Wolfsburg?

„Allen voran die Weiterentwicklungen unserer beiden großen Immobilienprojekte BRAWO Arkaden und BRAWO City. Und natürlich der 85. Geburtstag der Stadt Wolfsburg und das damit verbundene Feierwochenende vom 30. Juni bis zum 2. Juli 2023. Wir als Volksbank BRAWO waren maßgeblicher Ausrichter des Jubiläums der Stadt. Das Gelände unserer zukünftigen BRAWO City wurde zu einer Feiermeile für Tausende Wolfsburger, die zur Musik der Sport-

freunde Stiller, One Night With Abba und anderen gefeiert haben.“

Wie beschreiben Sie Ihre Aufgabe als Direktionsleiterin?

„Meine Aufgabe besteht darin, die Volksbank BRAWO in der Direktion Wolfsburg nach außen zu vertreten, zu repräsentieren und Ansprechpartnerin für jegliche Themen rund um unsere Unternehmensgruppe bei den Unternehmen und Menschen vor Ort zu sein. Nach innen vertrete ich die Interessen Wolfsburgs und der Umgebung und ‚öffne Türen‘ zu Ansprechpartnern von Verwaltung, Unternehmen und Institutionen der Region. Dafür pflege ich ein großes Netzwerk und Sorge für Präsenz in der Fläche.“

Wie betreiben Sie Netzwerkarbeit?

„Neben meinem Job als Direktionsleiterin belege ich viele Ehrenämter in der Region, z. B. in der BraWo Stiftergemeinschaft, der Wirtschaftsvereinigung Wolfsburg, im Verein City Marketing und Tourismus



Beim zweimal jährlich stattfindenden Entscheiderinnenabend lädt Veranstalterin Claudia Kayser (rechts) wechselnde Referenten zu den unterschiedlichsten Themen ein. Hier: Storycoach und Solopreneuerin Adriana Richter zum Thema Storytelling.



Tausende Wolfsburger feierten am ersten Juli-Wochenende auf dem Gelände der zukünftigen BRAWO City u. a. zu Bands wie One Night With Abba den 85. Geburtstag der Stadt Wolfsburg.

Wolfsburg sowie im Netzwerk Allianz für die Region. Dadurch knüpfte ich viele Kontakte mit namenhaften Persönlichkeiten der Region Wolfsburg. Bei Veranstaltungen wie Neujahrsempfängen, Business Art Club sowie unserem Entscheiderinnenabend oder Veranstaltungen mit Kooperationspartnern wie der Kreishandwerkerschaft oder Haus & Grund kann ich diese Kontakte vertiefen und zu aktuellen Themen mit verschiedensten Ansprechpartnern in den Austausch kommen. Diese Netzwerkarbeit ist nicht zu

unterschätzen und ein wesentlicher Teil unserer Aufgabe als Direktionsleitung.“

Was sind Ihre lang- und kurzfristigen Ziele für die Direktion Wolfsburg?

„Kurzfristig: meine Netzwerke auszubauen und weitere Kunden für die Volksbank BRAWO begeistern zu können. Langfristig: unsere Immobilienprojekte weiter voranzutreiben und das Stadtbild Wolfsburgs mitzugestalten und weiterzuentwickeln.“



Claudia Kayser leitet die Direktion Wolfsburg seit dem Jahr 2013 für die Volksbank BRAWO.

„Gemeinsam mehr erreichen – unter diesem Motto streben wir zusammen mit Partnern Verbesserungen für die Wirtschaft und die Menschen in Wolfsburg und der Region an.“

Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg

Die BRAWO GROUP zeichnet eine ganz besondere Erfolgsgeschichte: Von einer klassischen Genossenschaftsbank, die sich Werten wie Solidarität, Partnerschaftlichkeit und Transparenz eng verbunden fühlt, transformierte man sich im Bereich Finance zu einer starken Allfinanz mit spezialisierten Finanzdienstleistern, Versicherern und Investmentgesellschaften.

FINANCE

Verlässlich durch stabiles Fundament

Allfinanzlösungen in herausfordernden Zeiten S. 31

„Wir haben ein regionales Herz“

Mark Uhde, ehemaliges Vorstandsmitglied, in seinem letzten Interview S. 32

Das ist die Volksbank BRAWO

Kurzüberblick und Filialübersicht S. 38

Die Rückkehr des Zinses

Das Jahr 2023 im Bereich Privatkunden S. 42

„Wir fühlten uns niemals sicher“

Stefan Honrath und André Bonitzke über die Filialspengungen im Landkreis Peine S. 48

Stagnation oder Trendwende?

Baufinanzierungsmarkt herausfordernd wie nie S. 54

Zwischen Nachfrage und Krise

Rückblick auf den Immobilienmarkt 2023 S. 57

Zielgerichtet in die Zukunft

Neuaufstellung des Bereichs Firmenkunden S. 60

Gemeinsam ganz oben

Dachdecker-Einkauf Ost eG im Unternehmensporträt S. 63

Der Vertreter des Unternehmers

Thomas Kyrath über Unternehmensnachfolgen S. 66

Von KI-Fantasien und glorreichen Sieben

Der Bereich Vermögende Kunden findet Lösungen in herausfordernden Marktsituationen S. 68

Ein Jahr BRAWO Select

Hauseigene Finanzportfolioverwaltung schreibt Erfolgsgeschichte S. 72

Den Menschen in den Mittelpunkt der Veränderungen stellen

Inhouse Consulting-Team steuert bankinternes Projektmanagement S. 74

Erster BRAWO Green Energy-Investmentfonds auf dem Markt

FOM Invest GmbH vermarktet BRAWO Renewable Energy Fund I S. 76

Leuchtturm und Lotse

Zehn Jahre Braunschweiger Privatbank S. 80

Zwischen den Welten

private office verbindet Persönlichkeiten des Scheinwerferlichts mit Leistungen der Gruppe S. 86

„Geprägt durch ein starkes Wachstum“

Arne Meyer, Leiter Versicherungen, im Interview S. 92

Kompetenzen bündeln, Marktposition ausbauen

Versicherungsmakler CENTRO Assekuranz GmbH ist ein neuer Teil der BRAWO-Familie S. 98

Wie KI, Big Data und der Klimawandel die Versicherungsbranche verändern

Heiko Bartels und Dirk Mannebach der DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG im Interview S. 100

107

Jahresabschluss

Zahlen, Daten, Fakten

Verlässlich durch stabiles Fundament

Allfinanzlösungen in herausfordernden Zeiten

Elementarer Bestandteil und ursprüngliches Fundament der BRAWO GROUP ist die Volksbank BRAWO. Im Bereich Finance deckt die Bank alle Dienstleistungen, Produkte und Beratungstätigkeiten rund um das Thema Finanzdienstleistungen ab. Für eine vielfältige und allumfassende Finanzexpertise aus einer Hand sind in diesem Bereich die klassischen Schwerpunkte der Gruppe, das klassische Bank-, Versicherungs- und Fondsgeschäft, zusammengefasst.

Dabei bleibt man den Werten wie Transparenz, Partnerschaftlichkeit und Solidarität sowie den genossenschaftlichen Wurzeln treu. Ergänzt wird das breite Angebot für die Kunden durch die Spezialberatungen der Braunschweiger Privatbank und des private office.

Verlässliche Partner wichtig wie nie

Privatkunden und Anleger profitierten in 2023 von der lange nicht dagewesenen Situation, dass die Geldanlagezinsen zurück sind. Gleichzeitig waren die internationalen Finanzmärkte durch ver-

schiedene reale oder prognostizierte Krisenszenarien vor allem durch Unbeständigkeit geprägt. Der Immobilienmarkt war sowohl in der Vermittlung als auch der Finanzierung ein Wechselspiel aus Nachfrage und Stagnation. Hier konnte die BRAWO an allen Stellen durch Know-how, Verlässlichkeit und persönliche Beratung vor Ort nicht nur am Markt bestehen, sondern auch die Kundenzahlen erhöhen und Vertrauen schaffen. Denn gerade in herausfordernden, teilweise unberechenbaren Zeiten ist ein Partner an der Seite, der sein Handwerk versteht und auf die individuellen Bedürfnisse eingeht, wichtiger denn je.

Diese Verlässlichkeit begründet sich auch aus Beständigkeit. So feierte die Braunschweiger Privatbank 2023 bereits ihr zehnjähriges Jubiläum – stilvoll mit einer grandiosen Oldtimer-Ausfahrt mit zahlreichen Kunden erster Stunde. BRAWO-Mein-Konto, das gebührenfreie Konto für Privatkunden, begeistert mittlerweile seit 2020 über 50.000 Kunden aus der Region und die hauseigene Finanzportfolioverwaltung BRAWO Select konnte zum Einjährigen beachtliche Erfolge vorweisen.



„Wir haben ein regionales Herz“

Mark Uhde, ehemaliges Vorstandsmitglied, in seinem letzten Interview über seine 25-jährige Tätigkeit bei der Volksbank BRAWO

Er hat die Volksbank bei ihrem Wachstum begleitet, entwickelt und mit geformt: Von einem fest verwurzelten, schlanken und fruchtbaren Baum zu einem gesunden, imposanten Gewächs mit starkem Stamm und vielen tragenden Ästen, das sich unaufhaltsam ausdehnt und gedeiht – und heute den Titel BRAWO GROUP trägt. Ein Vierteljahrhundert arbeitete Mark Uhde, der am Abend des 16. Januar 2024 plötzlich und überraschend verstarb und seine Ehefrau und zwei Kinder hinterließ, im Unternehmen. Uhde hatte sich vom Vorstandsassistenten und Abteilungsleiter Controlling (1999 bis 2003) zum Bereichsleiter (2003 bis 2011) bis hin zum Vorstandsmitglied (seit 2012) an die Spitze gearbeitet.

In diesem Interview, das anlässlich dieser Publikation Ende 2023 geführt wurde, blickt Mark Uhde sehr persönlich, kritisch, aber auch hoffnungsvoll zurück in die familiäre Volksbank-Vergangenheit, aber auch in die herausfordernde Gegenwart und Zukunft der stetig wachsenden BRAWO GROUP.

Wir haben uns entschlossen, dieses Interview posthum zu veröffentlichen, um Mark Uhde, sein Wirken und seine Persönlichkeit, noch einmal zu würdigen. Wir gedenken seiner in größter Wertschätzung und werden ihn in bester Erinnerung behalten.

Herr Uhde, Sie sind im Jahr 2024 seit 25 Jahren bei der Volksbank BRAWO tätig. Warum sind Sie dem Unternehmen ein Vierteljahrhundert lang treu geblieben?

„Da gibt es verschiedene Gründe. Zum einen finde ich die Region und die Bank generell toll. Gerade in der Bank haben wir uns in dieser Zeit von einer belächelten ‚Dorfklitsche‘ (das hat mal mein Berufsschul-

lehrer über uns gesagt) zu einer breit diversifizierten Unternehmensgruppe entwickelt, in der dann immer wieder neue spannende Themen und Menschen auftauchen.

Zum anderen bin ich hier vom ersten Tag an stets in meiner Entwicklung durch anspruchsvolle Aufgaben und passende Seminare gefördert worden. Auch als ich im Jahr 2006 mal wegen einer Krebstherapie monatelang ausgefallen war, hat Jürgen Brinkmann an mir festgehalten und meinen Bereichsleiterposten freigehalten. Das fand ich großartig.

Zu guter Letzt glaube ich ganz einfach auch, dass es kaum bessere Arbeitgeber als die BRAWO gibt.“

Wie war die Volksbank BRAWO im Jahr 1999 und wo steht sie heute?

„Klein und familiär. Ich kannte 1999 (auch dank meiner Ausbildung Anfang der 1990er Jahre) bestimmt 90 Prozent aller Kollegen persönlich. Das lag auch daran, dass ich neben dem klassischen Job sehr aktiv war, z. B. beim Betriebsfußball, in verschiedenen Projektgruppen oder im Vergnügungsausschuss. Bei unserem letzten Betriebsfest im November 2023 habe ich versucht, die aktuelle Quote zu ermitteln. Ich kannte nicht mal mehr die Hälfte der Mitarbeiter, was dem rasanten Wachstum des Gesamtunternehmens geschuldet ist.

Wir sind also ordentlich regional und überregional gewachsen. Wir stehen wirtschaftlich viel besser da als damals, haben allerdings gänzlich andere Strukturen und auch viel mehr Abteilungen und Funktionen. Da bleibt das Familiäre natürlich mit der Zeit ein wenig auf der Strecke, dafür gibt es wahnsinnig viele neue Entwicklungsmöglichkeiten.“

„Ohne die richtige Mannschaft kann der beste Trainer oder Co-Trainer allein auch nichts bewegen.“

Haben Sie als studierter Wirtschaftswissenschaftler in dieser Zeit bestimmte ökonomische Szenarien vorhergesehen? Wie groß war Ihr Einfluss auf die erfolgreiche Entwicklung, strategische Ausrichtung und essenzielle Diversifikation der Volksbank BRAWO?

„So ein Studium wird oftmals überschätzt und hilft in den meisten Dingen des Lebens nur bedingt. Das, was ich von der Uni mitgenommen habe, sind ein paar wirtschaftliche Zusammenhänge und strukturierte Arbeitsweisen – auch in anderen Ländern – zu verstehen. Das war's.

In meinem ganzen Berufsleben gab es ständig irgendwelche seltenen Jahrhundertereignisse, Krisen, Skandale und undenkbare Dinge, dass ich mir abgewöhnt habe zu versuchen, etwas vorherzusehen.

Man muss als Führungskraft Leitplanken setzen und darf nie satt und zufrieden sein, sondern immer auf der Suche nach neuen coolen Dingen bleiben. Der Rest ergibt sich dann von selbst. Und mein Einfluss? Hm, schwer zu sagen. Ich würde bei rund 760 Mitarbeitern sagen: 1/760. Ohne die richtige Mannschaft kann der beste Trainer oder Co-Trainer allein auch nichts bewegen.“

Was waren seit Ihrem Beginn die grundlegendsten Veränderungen bei der Volksbank BRAWO – und was muss sich aktuell und zukünftig verändern?

„Die Geschäftsbereiche und die Strukturen. Damals hatten wir vereinfacht gesprochen einen Leiter Privatkunden, einen Leiter Firmenkunden und einen Leiter Marktfolge. Das wars. Und wir haben uns nur um Kredite und Geldanlagen in klassischen Bankprodukten gekümmert. Letzteres deckte dann nur 20 Prozent der gesamten Vermögensbildung eines deutschen Bürgers ab. Um die restlichen 80 Prozent der Torte, nämlich Immobilien und Versicherungen, haben wir uns gar nicht gekümmert. Das kam dann erst nach und nach.

Ich glaube, dass wir aktuell zu viele Schnittstellen und Reibungsverluste in der Bank haben. Da stünde uns eine Schlankheitskur bzw. ein Fitnesskurs mal wieder gut zu Gesicht.“

Welche Rolle spielte dabei die fortschreitende Digitalisierung?

„Das ist natürlich ein essenzielles Thema und hat auch mich stetig begleitet. Ich kann mich z. B. noch gut an unsere Projektgruppe Internet erinnern. Da haben wir vor über 20 Jahren u. a. das Internet Brokerage eingeführt und waren ganz schön aufgeregt, als wir die ersten Aktien per Knopfdruck in einer Mitarbeiterveranstaltung ordern konnten. Ich weiß gar nicht mehr, was wir da gekauft haben. Wahrscheinlich eine VW- oder eine Siemens-Aktie. Aber es war cool und auf Augenhöhe mit Consors, DAB Bank und Co. war es schon ...

Auch wenn wir als BRAWO im Genossenschaftsverband offenbar in Sachen Digitalisierung aktuell ziemlich weit vorne sind, so sieht das branchenübergreifend nicht so besonders aus.

Ich bin mir sicher, dass noch ganz viele Funktionen einfach wegfallen werden und – wenn man im Wettbewerb bestehen will – auch müssen. Auch dank KI werden wir die Bank in fünf bis zehn Jahren mal wieder nicht wiedererkennen. Im positiven Sinne und – keine Angst – wir brauchen den Menschen weiterhin, nur eben mit teilweise anderen Aufgaben.“

Wer sind unsere Kunden und wie haben sich deren Ansprüche gewandelt?

„Durch die ‚neuen‘ Elemente der BRAWO GROUP sprechen wir weit mehr Kunden an als früher. Ich hatte ja eben schon die 20 Prozent/80 Prozent Verteilung genannt. Wir steuern die 100 Prozent an. Es gibt nur noch wenige Finanzdienstleisterthemen, für die wir keine passende Lösung im Portfolio haben.“

Was macht die Volksbank BRAWO besser als ihre Wettbewerber und die vermeintlich agileren Direktbanken?

„Wir sind einfach noch da. Wir haben sichtbare Standorte, ein bombastisches Sponsoring, echte Menschen und damit Kontaktpunkte und wir haben ein regionales Herz. Damit kann man die eine oder andere Schwäche kompensieren und sich abheben.“

Wie verlief das Jahr 2023 wirtschaftlich für die Volksbank BRAWO?

„So wie es aussieht, wird das ein Übergangsjahr. Vom Wachstum nur moderat, vom Ergebnis kaum besser als im Vorjahr und viele herausfordernde Sonderthemen.“

Welche Unternehmensbereiche haben besonders erfolgreich performt?

„In diesem Jahr ganz klar die Bereiche, in denen das Wertpapiergeschäft von Bedeutung ist, also insbesondere in der Braunschweiger Privatbank und bei den vermögenden Kunden. Es gibt wieder Zinsen und selbst eine Bundesanleihe wirft mal wieder etwas ab. Das bringt die Kunden in Bewegung.“

Welche besonderen Herausforderungen mussten im Jahr 2023 vom Vorstand bewältigt werden?

„Die konjunkturellen Sorgen und die weltweiten Krisen belasten zahlreiche Kunden überproportional. Da bin ich auch als Vorstand mehr denn je in Kundengesprächen gefordert und sei es nur, etwas Mut zuzusprechen. Denn das ist das Gute: Jede Kri-

se bietet auch Chancen und jede Krise und jeder Krieg geht mal vorbei.“

Wo kann die Bank noch besser werden?

„Als ich Marktfolgevorstand war (2012 bis 2017), habe ich in den jährlichen Mitarbeiterveranstaltungen immer drei Begriffe gepredigt: einfach, schlank und schnell. Das war und ist mir heute noch genauso wichtig. Einfache, quasi selbsterklärende Regeln, schlanke Prozesse und Abläufe und eine schnelle Abwicklung. Das zählt und macht den Wettbewerbsvorteil.“

Was sind die wichtigsten Meilensteine in den nächsten fünf Jahren?

„Für den Vertrieb nenne ich als exemplarisches Beispiel den weiteren Aufbau von Lösungen für unsere Kunden im Anlagebereich. BRAWO Select ist ein sensationelles Beispiel.“

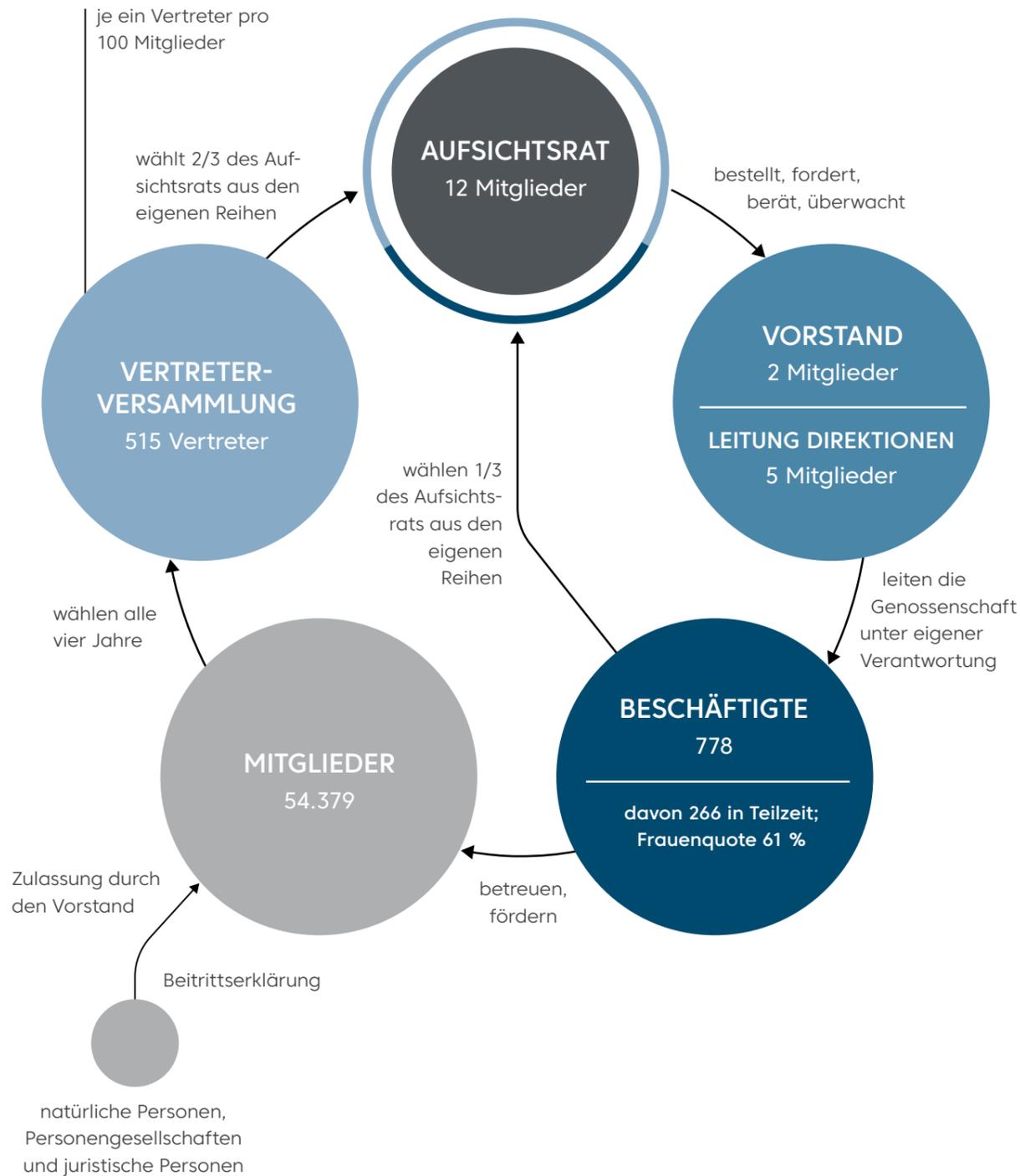
Ich möchte, dass wir noch unabhängiger von unseren Verbundpartnern werden und der nächste Meilenstein soll der Aufbau einer eigenen Fondsfamilie werden. Überhaupt müssen wir den wertvollen Markennamen BRAWO viel stärker nutzen und in Lösungen verwandeln. Im Betrieb werden Digitalisierung und KI zu sichtbaren Veränderungen führen. Gänzlich automatisierte qualifizierte Kreditentscheidungen werden zunehmen.“

Ist die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP stark, sicher und vielfältig genug für eine erfolgreiche Zukunft aufgestellt?

„Selbstverständlich.“

„Es gibt nur noch wenige Finanzdienstleisterthemen, für die wir keine passende Lösung im Portfolio haben.“

Das ist die Volksbank BRAWO



Stand: 31. Dezember 2023

6.202 Mio. Euro
BILANZSUMME

3.973 Mio. Euro
KREDITVOLUMEN

37 
GESCHÄFTSSTELLEN

11.921 Mio. Euro
BETREUTES
KUNDENVOLUMEN 


778 MITARBEITENDE
2.400 Mitarbeitende
insgesamt in der BRAWO GROUP

760 Mio. Euro
EIGENKAPITAL

162.000
KUNDEN 

218.000 Euro 
konnten wir allein dank unserer
VR-Gewinnsparer an soziale Projekte
in unserer Region spenden

4.094 Mio. Euro EINLAGENVOLUMEN

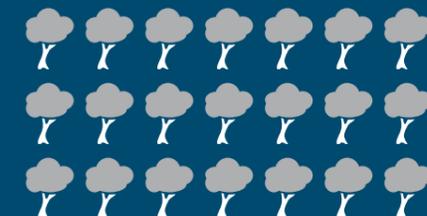
10 %
DIVIDENDE*
*vorbehaltlich der Zustimmung der
Vertreterversammlung

380 Gesellschaften gehören zur BRAWO GROUP

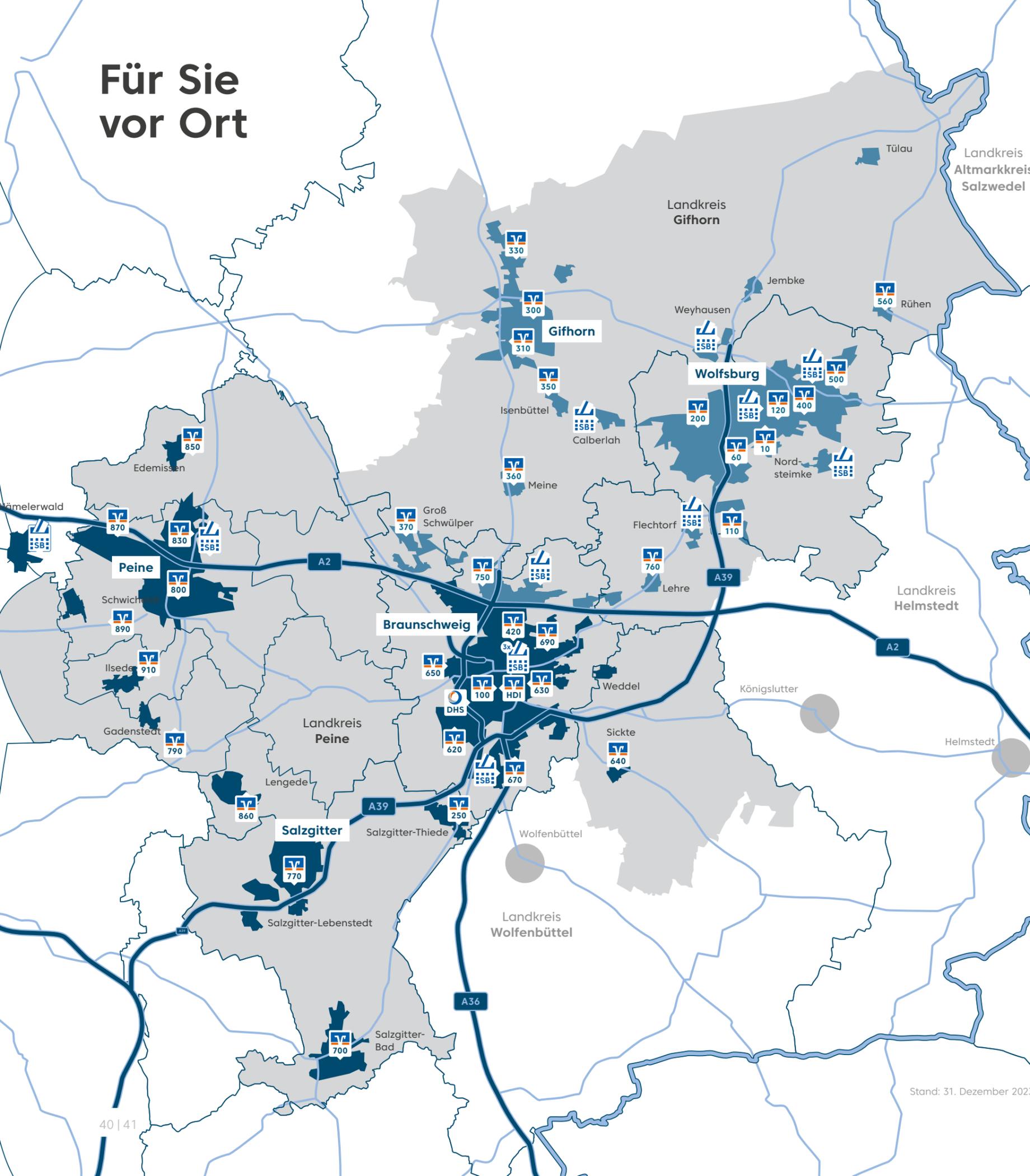


2.258 BÄUME

werden durch den TutGutKredit im
United Kids Foundations Wald gepflanzt.



Für Sie vor Ort



Legende

- Geschäftsstellen
- SB-Geschäftsstellen
- Grenze Niedersachsen/Sachsen Anhalt
- Bundesstraße
- Grenzen Landkreise
- Autobahn

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 400 Hauptstelle Wolfsburg
Am Mühlengraben 1 · 38440 Wolfsburg 120 Porschestraße
Porschestraße 72 · 38440 Wolfsburg 60 Detmerode
Detmeroder Markt 9 · 38444 Wolfsburg 10 Wohlberg
Brandenburger Platz 13 · 38440 Wolfsburg 200 Fallersleben
Bahnhofstraße 17 · 38442 Wolfsburg 110 Heinenkamp
Brandgehaege 6 A · 38444 Wolfsburg 760 Lehre
Berliner Straße 59 – 61 · 38165 Lehre 500 Lange Straße
Lange Straße 44 · 38448 Wolfsburg 560 Rühen
Am Ehrenmal 3 · 38470 Rühen 580 Klötze
Breite Straße 3 · 38486 Klötze 300 Hauptstelle Gifhorn
Steinweg 51 · 38518 Gifhorn 330 Gamsen
Raiffeisenstraße 2 · 38518 Gifhorn 310 Braunschweiger Straße
Braunschweiger Straße 40 · 38518 Gifhorn 360 Meine
Am Marktplatz 1 · 38527 Meine 750 Wenden
Hauptstraße 57 · 38110 Braunschweig 370 Groß Schwülper
Hauptstraße 7 A · 38179 Groß Schwülper 350 Isenbüttel
Hauptstraße 17 A · 38550 Isenbüttel | <ul style="list-style-type: none"> 660 Hauptstelle Braunschweig
Berliner Platz 2 · 38102 Braunschweig 100 Bohlweg
Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig 620 Illerstraße
Illerstraße 59 · 38120 Braunschweig 650 Lehndorf
Saarstraße 52 · 38116 Braunschweig 420 Nibelungenplatz
Nibelungenplatz 27 · 38106 Braunschweig 630 Jasperallee
Jasperallee 28 · 38102 Braunschweig 670 Heidberg
Jenastieg 7 A · 38124 Braunschweig 690 Bevenroder Straße
Bevenroder Straße 1 · 38108 Braunschweig 770 Hauptstelle Salzgitter
Albert-Schweitzer-Straße 1 · 38226 Salzgitter-Lebenstedt 640 Sicke
Bahnhofstraße 17 · 38173 Sicke 250 Salzgitter-Thiede
Wolfenbütteler Straße 5 · 38239 Salzgitter 700 Salzgitter-Bad
Klesmerplatz 4 · 38259 Salzgitter 860 Lengede¹
Broistedter Straße 18 A · 38268 Lengede 850 Edemissen
Wöhrbergweg 1 · 31234 Edemissen 870 Vöhrum¹
Kirchvordener Straße 27 · 31228 Peine 890 Schwicheldt
Pechschwarte 1 · 31226 Peine 800 Hauptstelle Peine
Am Markt 2 · 31224 Peine 830 Stederdorf
Peiner Straße 6 · 31228 Peine 910 Groß Ilsede²
Gerhardstraße 46 · 31241 Ilsede 790 Gadenstedt²
Osterfeld 2 · 31246 Ilsede |
|---|--|

Volksbank BRAWO Immobilien GmbH
Haus der Immobilie (HDI)
 Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig

DHS
 VERSICHERUNGSMAKLER
Haus der Versicherungen (DHS)
 Bankplatz 7 A · 38100 Braunschweig

Stand: 31. Dezember 2023

¹ vorübergehend geschlossen
² zzt. Oberger Hauptstraße 13, 31246 Ilsede



Michael Vogler (links) und André Bonitzke verantworten den Bereich Privatkunden bei der Volksbank BRAWO.

Die Rückkehr des Zinses

Wie das Jahr 2023 im Bereich Privatkunden der Volksbank BRAWO verlief

Volatil. So lässt sich das Jahr 2023 mit Blick auf den Finanzmarkt beschreiben. Anhaltende Krisenszenarien und hohe Inflation führten zu sprunghaften Entwicklungen des Finanzmarkts. Gleichzeitig erreichten die Zinsen ein neues Hoch und das Thema Sparen stand wieder auf der Tagesordnung. Bei der Volksbank BRAWO feier-

te BRAWO-MeinKonto zudem seinen dritten Geburtstag. Ein durch und durch aufregendes Jahr im Bereich Privatkunden.

„Eins der prägenden Themen des Jahres 2023 war die Rückkehr des Zinses“, erklärt Michael Vogler, Leiter Privatkunden bei der Volksbank BRAWO. „Wir sind sehr froh darüber, da viele Kunden die Zinsentwicklung bereits

nutzen und sich unsere Sparprodukte wieder großer Beliebtheit erfreuen.“ Während lange Zeit ein Nullzinsniveau herrschte und klassische Anlageformen nicht lukrativ waren, stieg der Zins im Jahr 2023 deutlich an.

Die Zinsentwicklung war auch für das Thema Bausparen von großer Bedeutung. „Hier freuen wir uns, dass viele unserer Kunden

sich noch das niedrige Zinsniveau für zukünftige Kredite sichern konnten. Denn auch bei Darlehen ist die Zinserhöhung spürbar“, weiß Privatkundenleiter André Bonitzke, der auch das Baufinanzierungsgeschäft verantwortet. Er ermutigt dazu, sich mit dem aktuellen Bausparangebot noch kurzfristig günstige Finanzierungsbedingungen zu sichern. „Auch bei bestehenden Baufinanzierungen kann ein Bausparvertrag eine gute Unterstützung bei der Anschlussfinanzierung sein.“

Die Vorteile des Bausparens auf einen Blick

- **Eigenkapital bilden**
Mit Bausparen bilden Sie gezielt Eigenkapital als Basis für Ihre Finanzierung. Je mehr Eigenkapital Sie haben, umso geringer sind der spätere Finanzierungsbedarf und die dafür anfallenden Kosten.
- **Fester Darlehenszins**
Sichern Sie sich niedrige Darlehenszinsen für Ihre Wohnwünsche von morgen. Egal, ob Sie das Bauspardarlehen in fünf oder zehn Jahren benötigen: Sie erhalten einen Finanzierungsbaustein zu einem festen Zinssatz, der heute schon feststeht. So machen Sie sich unabhängig von der Zinsentwicklung der Bauzinsen in der Zukunft.
- **Flexibel sein**
Sie entscheiden, ob Sie Ihren Bausparvertrag zum Bauen, Kaufen, energetischen Modernisieren oder für Ihre Anschlussfinanzierung nutzen. Genießen Sie Wahlfreiheit beim Bauspardarlehen – in Anspruch nehmen oder nicht.
- **Staatliche Förderung**
Bei Berechtigung unterstützt Sie der Staat mit Fördermitteln: Wohnungsbauprämie, Arbeitnehmersparzulage oder Riester-Zulage. So kommen Sie schneller und günstiger an Ihr Ziel.

Mit Bausparen von Schwäbisch Hall sind Sie für Ihre Wohnwünsche perfekt vorbereitet.

„Wir haben viele intensive Beratungsgespräche mit unseren Kunden geführt, hier herrschte finanzielle Unsicherheit, geprägt durch das weltweite Geschehen.“

Michael Vogler, Leiter Privatkunden



Michael Vogler empfiehlt die Visacard Gold, um vom weltweit bargeldlosen Zahlen und einem leistungsstarken Versicherungspaket zu profitieren.

Am Kapitalmarkt zahlen sich ratierliche Investitionen langfristig aus

Aber auch die Chancen der Kapitalmärkte wurden aktiv genutzt: „Viele unserer Kunden haben mit uns gemeinsam die richtigen Entscheidungen getroffen und investieren ratierlich in den Markt. Das hat sich 2023 als sehr erfolgreich herausgestellt, sodass wir diesen Weg definitiv gemeinsam fortsetzen werden“, verspricht Vogler.

50.000 Kunden für BRAWO-Meinkonto

BRAWO-Meinkonto – das kostenlose Girokonto der BRAWO – wurde 2023 drei Jahre alt. Gefei-ert wurde dieser Geburtstag mit einem extra Geburtstagsfestgeld – einem begrenzten Sonderkontingent mit Topzinskonditionen.

„BRAWO-Meinkonto ist nach wie vor unser Erfolgsprodukt. Mittlerweile konnten wir bereits mehr als 50.000 Kunden für dieses Kontomodell gewinnen, was wirklich großartig ist“, sind die

Privatkundenleiter begeistert. Das Kontomodell bietet zahlreiche Möglichkeiten, die Banking unkompliziert, bequem und kostenlos möglich machen, und die ständig weiterentwickelt werden.

Seit Oktober gibt es im Rahmen von BRAWO-Meinkonto mit der Girocard Visa Debit ein neues Kartenmodell, das eine Kombination aus Giro- und Kreditkarte darstellt. „Das verschlankt das Portemonnaie und ist für die Girokarte eine echte Leistungserweiterung, die insbesondere

im Onlineshopping eine Lücke schließt“, freut sich Bonitzke. „Trotzdem empfehlen wir jedem Kunden unsere goldene Kreditkarte – um auch im Ausland optimal zahlungsfähig und abgesichert zu sein“, fügt Vogler hinzu. Die Visacard Gold ermöglicht weltweit bargeldloses Zahlen und beinhaltet ein leistungsstarkes Versicherungspaket inklusive z. B. der Reiserücktrittsversicherung, Auslandsreise-Krankenversicherung, Verkehrsmittel-Unfallversicherung etc. Und dabei liegen die Kosten für eine gold-

ne Kreditkarte bei nur sechs Euro im Monat.

„Mit unserem BRAWO-Meinkonto haben wir ein Modell am Markt etabliert, was unsere Kunden sehr begeistert, und wir machen weiter. So ist z. B. mit BRAWO Select – der hauseigenen Fondsvermögensverwaltung der Volksbank BRAWO – seit Anfang 2023 ein weiteres Spitzenprodukt am Markt. Mit beiden Modellen haben wir für den Kunden besondere Erlebnisse schaffen können. Auch bei BRAWO Select sind wir mit der Kundenanzahl und den

verwalteten Volumina bisher mehr als zufrieden“, resümiert Vogler. (Mehr zu BRAWO Select auf Seite 72/73).

Kontoumstellung auf drei Schwerpunktmotive

BRAWO-Meinkonto, BRAWO-Konto und BRAWO-Komfortkonto sind die drei aktiven Kontomodelle der Volksbank BRAWO. Seit vergangem Jahr nutzen alle Kunden eins dieser drei Modelle. Denn alle weiteren bis dato bestehenden Kontomodelle wurden

eingestellt. „Wir haben 2023 für uns final die Entscheidung getroffen, einen Schwerpunkt zu legen, um eine noch höhere Leistungsfähigkeit zu haben und uns vollends auf die Pflege und Weiterentwicklung unseres aktiven Produktangebots konzentrieren zu können“, erklärt Bonitzke den Hintergrund der Umstellung. „Wir haben uns Zeit genommen, Kunden frühzeitig kontaktiert und jedem Kunden ein passendes

Alternativmodell vorgeschlagen. Wir erhielten schnell eine deutlich mehrheitliche Zustimmung. Unsere Mannschaft hat einen großartigen Job gemacht. Die Kollegen in den Filialen oder im KundenServiceCenter haben sich Zeit genommen, die Umstellung erläutert und bestmögliche Lösungen gefunden. Das hat sich auch in einem positiven Feedback der Kunden widerspiegelt“, hebt Vogler hervor.

Unsicherheiten bedingt durch Krisenszenario

„Insgesamt lässt sich sagen, dass in all unseren Beratungsgesprächen im Jahr 2023 nach wie vor finanzielle Unsicherheiten – geprägt durch das weltweite Geschehen – herrschten“, resümiert Bonitzke. Vieles stand unter dem Krisenszenario und Produkte der eigenen Sicherheit, wie Be-

rufsunfähigkeitsversicherungen oder Krankenversicherungen, wurden verstärkt nachgefragt. „Oftmals ging es darum, sich finanziellen Spielraum und Liquidität zu sichern.“ Dafür wurde auch der BRAWO-TutGutKredit gern genutzt. „Wir haben in dieser Situation viele intensive Beratungsgespräche mit unseren Kunden geführt“, erklärt Vogler. Es zeigte sich auch 2023, dass der Beratungsbedarf bei

Kunden hoch ist. „Die Welt und damit auch Finanzprodukte werden immer komplexer, daher ist die persönliche Präsenz vor Ort für uns überhaupt gar keine Frage, sondern eine Selbstverständlichkeit“, verspricht Bonitzke – auch in Anbetracht der im Oktober 2023 stattgefundenen Filialsprengung in Lengede (mehr dazu auf Seite 48-53). „Wir bleiben präsent am Markt und in der Fläche.“

„Die persönliche Präsenz vor Ort ist für uns keine Frage, sondern eine Selbstverständlichkeit.“

André Bonitzke, Leiter Privatkunden

André Bonitzke ermutigt seine Kunden dazu, einen Bausparvertrag als Unterstützung zur Anschlussfinanzierung abzuschließen.



„Wir fühlten uns niemals sicher“

Stefan Honrath und André Bonitzke über die Filialsprengungen bei der Volksbank BRAWO im Landkreis Peine

Die Zahl von versuchten und durchgeführten Geldautomatensprengungen in Deutschland hat sich von 45 Delikten im Jahr 2012 auf 496 Taten im Jahr 2022 mehr als verzehnfacht. Auch im Jahr 2023 kam es bundesweit erneut zu einer hohen Anzahl an Verbrechen dieser Art. Die Volksbank BRAWO wurde in den vergangenen zwei Jahren insgesamt sechs Mal Opfer von Sprengungen. Fünf davon ereigneten sich im Landkreis Peine. André Bonitzke, Privatkundenleiter der Volksbank BRAWO für den Markt Braunschweig/Peine/Salzgitter, und Stefan Honrath, Direktionsleiter Peine der Volksbank BRAWO, sprechen im Interview über die Verbrechen, ihre Gefühlslage, die Anstrengungen der

Polizei und geben einen Ausblick auf den aktuellen Planungsstand im Kreis Peine.

Herr Honrath, Herr Bonitzke, im Zeitraum vom 23. Januar 2022 bis zum 18. Oktober 2023 wurde die Volksbank BRAWO im Kreis Peine Opfer von fünf Sprengungen. Wie tief sitzt immer noch der Schock?

Stefan Honrath: „Wenn man – wie es die Kolleginnen und Kollegen und ich tagtäglich tun – daran arbeitet, die Angebote der Volksbank BRAWO und der BRAWO GROUP den Menschen im Peiner Land näher zu bringen und man dann sieht, wie die Zeichen der örtlichen Präsenz, nämlich die Filialen,

Nur ein Beispiel von fünf im Kreis Peine: Die Geschäftsstelle Edemissen wurde durch die Wucht der Explosionen zerstört.



Stefan Honrath (links), Direktionsleiter Peine, und André Bonitzke, Privatkundenleiter Markt Braunschweig/Peine/Salzgitter, sprechen im Interview über die Zeit der Sprengungen und geben einen Ausblick auf den aktuellen Planungsstand im Kreis Peine.

Stück für Stück zerlegt werden, dann geht das an niemandem spurlos vorbei. Der Begriff Schock ist für den Anfang richtig. Aber dieser wandelte sich irgendwann in Wut und Enttäuschung – darüber, dass es offensichtlich nicht möglich ist, die Täter und Hintermänner dingfest zu machen und nachhaltige Fahndungserfolge zu erzielen.“

André Bonitzke: „Wer bei der Berichterstattung in der Presse oder in den sozialen Medien oftmals keine Beachtung findet, sind die Menschen, die dort arbeiten. Natürlich sitzt bei uns als Direktions- und Privatkundenleiter der Schock tief. Aber wenn man sich überlegt, wie viele Stunden seines Alltags man bei der Arbeit verbringt und welch hohen Stellenwert die Arbeit dadurch in einem Leben besitzt, ist das eine ganz andere Betroffenheit bei unseren Kolleginnen und Kollegen vor Ort. Wenn mit brachialer Gewalt der Arbeitsplatz gesprengt wird, ist das ein Stück weit die Existenzgrundlage, die einem genommen wird. Bei der Gefühlslage ist bei uns und bei den Mitarbeitenden in den Filialen alles mit dabei. Im Rahmen eines Notfallplans ist man auf Gefahr eingestellt, aber diese Pläne regeln nicht, was es mit den Menschen macht. Und schon gar nicht fünf Mal.“

Wie kommunizieren Sie die Geschehnisse an Ihre Mitarbeitenden?

André Bonitzke: „Die Mitarbeitenden müssen wir zunächst einmal emotional auffangen. Herr Honrath

„Dieses Gefühl der permanenten Bedrohung war alles überlagernd.“

André Bonitzke, Leiter Privatkunden Markt Braunschweig/Peine/Salzgitter der Volksbank BRAWO

und ich haben vor allem auch eine koordinative und psychologische Aufgabe. Unsere Kolleginnen und Kollegen stehen in den Trümmern ihres Arbeitsplatzes und fragen sich, wie es weitergeht. Wir müssen dann sehr schnell weitsichtige Entscheidungen treffen. In dieser Zeit haben wir gemerkt, was wir für ein verlässliches Team haben. Alle haben mit angepackt, mehr Überstunden als jemals zuvor geleistet und

waren am nächsten Tag an ihrem Ersatzarbeitsplatz wieder im Dienst. Darauf sind wir unglaublich stolz.“

Stefan Honrath: „Alle standen mit unglaublicher Loyalität zu unserem Haus und haben die Geschehnisse mit Fassung getragen. Hinter all den bedrückenden Erfahrungen gab es eine ganz besondere: die extrem gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit über alle Hierarchieebenen in der Bank.“

Vier Sprengungen ereigneten sich binnen sieben Monaten kurz hintereinander. Wie war Ihre Gefühlslage in dieser Zeit?

André Bonitzke: „Aus meiner persönlichen Erfahrung: Ich konnte einfach schlecht schlafen. Der Körper wurde in der Hochphase automatisch zwischen 4 Uhr und 5 Uhr nachts wach und der erste Griff ging direkt zum Handy. Dieses Gefühl der permanenten Bedrohung war alles überlagernd. Meine Gedanken kreisten ständig darum: Wen trifft es als Nächsten? Wann passiert es? Und: Hoffentlich passiert beim nächsten Mal nichts Schlimmeres.“

Zwischen der Sprengung in Gadenstedt am 26. Juli 2022 und der Sprengung in Lengede am 18. Oktober 2023 lag mehr als ein Jahr. Kam es hier gewissermaßen zu einem trügerischen Aufatmen?

André Bonitzke: „Natürlich haben wir weiterhin die Presse verfolgt und gemerkt, dass das Thema sich nur

regional verlagert hat. Aber der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Wie bei einem persönlichen Verlust der Schmerz von Woche zu Woche weniger wird, war auch das Thema irgendwann nicht mehr so vordergründig. Der Schlaf wurde besser, man hat sich wieder an den Arbeitsalltag gewöhnt und andere Fokusthemen bearbeitet. Aber die latente Gefahr war immer im Hinterkopf. Und ein Jahr später kamen die Erinnerungen mit einer nicht weniger werdenden Brutalität zurück: Die Filiale Lengede wurde mindestens genauso hart getroffen wie alle anderen Filialen auch.“

Stefan Honrath: „Wir hatten gehofft, dass es vorbei ist. Aber wir haben uns niemals sicher gefühlt – auch vor dem Hintergrund, dass wir nicht erkennen konnten, dass in der Fahndung so wirksame Maßnahmen zum Einsatz kamen, die die Hoffnung auf eine Zerschlagung der Banden erlaubten.“

Bitte führen Sie dies einmal aus.

Stefan Honrath: „Die Polizei tut, was in ihren Möglichkeiten steht, davon bin ich überzeugt. Überzeugt bin ich nicht davon, dass der Polizei von politischer Seite alle Möglichkeiten gegeben werden, die sie braucht. Die Polizisten vor Ort sind Extrastreifen gefahren, sind hochgradig aufmerksam, tun alles, um die Gefährdungslage zu reduzieren. Wenn wir es aber mit internationaler Kriminalität zu tun haben, die Hoheit deutscher Ermittlungsbehörden jedoch an der deutsch-holländischen Grenze endet, stehen wir vor dem ersten Problem. Mittlerweile wissen wir, dass jegliches Verbreiten von Optimismus über die

Chance, der Täter habhaft zu werden, unberechtigter Optimismus ist. Es muss ein staatenübergreifendes Commitment geschaffen werden, dass man diesen Banden das Handwerk legen will. Zudem muss es von politischer Seite als das angesehen werden, was es ist: Terror. Diese Priorität wird diesem Thema nicht gegeben. Die Sicherheit seiner natürlichen und juristischen Personen, seine Wirtschaftsobjekte zu schützen, ist Sache des Staates. Dieser Grundgedanke scheint aus meiner Sicht in den Hintergrund geraten zu sein.“

André Bonitzke: „Zudem fühlt es sich ungerecht an, was wir teilweise über uns ergehen lassen mussten und was an Forderungen an uns gestellt wurde. Wir befinden uns in einem stetigen Spannungsfeld: Auf der einen Seite ist es eine unserer wichtigen Aufgaben, die Bargeldversorgung in der Fläche sicherzustellen, auf der anderen Seite werden wir aus

der Opferrolle in die Täterschaft gedrängt und dafür angeprangert, dass wir angeblich nicht genug tun. Ein ganz reißerisches Beispiel ist die Forderung, die Banken bräuchten nur abends die Filialen zu schließen. Aber jeder, der sich mit dem Thema auseinandersetzt, mit Spezialisten spricht und sich überlegt, mit welchen brachialen Mitteln und Sprengstoffmengen dort gearbeitet wird, weiß, dass es unmöglich ist, ein Türsystem zu bauen, was diesem standhält. Aber eines möchte ich ganz klar betonen: Wir haben viel Verständnis und Geduld von unseren Kunden während der ganzen Zeit erfahren. Dafür möchte ich mich und auch im Namen des ganzen BRAWO-Teams ganz herzlich bedanken!“

Welche Maßnahmen wendet die Volksbank BRAWO an?

André Bonitzke: „Wir sind schon seit vielen Jahren in engem und regelmäßigem Austausch mit der Poli-

„Es ist kein System erkennbar und das scheint auch die Strategie der Täter zu sein.“

Stefan Honrath, Direktionsleiter Peine der Volksbank BRAWO

In Groß Ilsede gestaltete sich die Suche nach einer Übergangslösung schwierig und langwierig. Umso größer war die Freude und Erleichterung, als das Team um Rainer Falkenhagen Anfang 2024 wieder in die Räumlichkeiten der Gerhardstraße ziehen konnte.



Eine Übergangslösung konnte nach der Sprengung in Lengede kurzfristig durch eine Containerlösung hergestellt werden, worüber sich Marcel Lang und sein Team sehr freuen.

zei. Seit der ersten Sprengung haben wir uns Monate lang mit nichts anderem beschäftigt, Task Forces gegründet und alles getan, was man tun kann – ob es um Einfärbetechnik oder Befüllungshöhen geht. Gleichzeitig haben wir die Kassenbestände reduziert und den Einsatz von 100- und 200-Euro-Noten gesenkt. Gute Sicherheitstechnik in den Automaten ist das A und O. Hier sind wir auf dem aktuellen Stand der Technik.“

Stefan Honrath: „Ebenso unseriös sind Forderungen aus der Politik nach dem Einsatz bestimmter

Sicherheitstechniken, die in Deutschland gar nicht zugelassen sind. So etwas muss man als reinen Populismus bezeichnen. Wenn z. B. auch darüber gesprochen wird, dass man die Geschäftsstellen an gefährdeten Standorten schließen soll und dadurch ein Mehr an Sicherheit schaffen soll, würde ich gerne wissen, an welchen Kriterien jemand, der so etwas vorschlägt, die Gefährdung festmacht. Wir haben nun leider wirklich Erfahrung mit Sprengungen und können ganz klar sagen, dass wir nicht erkennen, dass manche Standorte gefährdeter sind als andere. Es ist kein System erkennbar und das scheint auch die Strategie der Täter zu sein.“

Wie konnten Sie Kunden nach einer Sprengung kurzfristig informieren?

André Bonitzke: „Die mediale Aufmerksamkeit ist so groß nach einer Sprengung und das kommunikative Lauffeuer geht so schnell, dass in der Regel die meisten Kunden auf uns zukommen und über unser KundenServiceCenter den Kontakt suchen. Dort haben unsere Kolleginnen und Kollegen wirklich großartige Arbeit geleistet. Die Kunden, die ein Schließfach bei uns haben, sind die Ersten, die wir anrufen. Sie haben Angst, wie es um ihre Wertgegenstände in ihren Schließfächern steht. In der Regel konnten aber noch am selben Tag alle Schließfachkunden über das weitere Vorgehen informiert werden und wir ihnen mitteilen, dass die Fächer unversehrt und weiterhin sicher sind.“

Wie gestaltete sich die Lösung nach Ausweichquartieren?

Stefan Honrath: „Ein auf mehrere Monate ausgerichtetes Ausweichquartier konnten wir manchmal sehr schnell, manchmal nicht so schnell finden. In Edemissen haben wir es kurzfristig durch einen Vorschlag des hiesigen Bürgermeisters lösen können und sind dadurch auf die Räumlichkeiten über der Bäckerei Steinecke Ecke Peiner Straße/Wöhrbergweg aufmerksam geworden. Gleichzeitig konnten wir kurzfristig einen Container auf das Gelände unserer gesprengten Filiale stellen, sodass die Lösung für Edemissen innerhalb weniger Monate hergestellt werden konnte. In Lengede waren wir ebenso schnell, da wir ebenfalls auf unserem eigenen Gelände einen Container zur Bargeldver-



Die Führungsmannschaft aus dem Kreis Peine freut sich auf den Bezug der Geschäftsstelle Edemissen auf dem Redecke-Areal und blickt hoffnungsvoll in die Zukunft. Rainer Falkenhagen (v. l.): Filialverbundleiter Peine-Mitte (Peine Am Markt, Groß Ilsede), Stefan Honrath, Direktionsleiter Peine, Jörg Tükker, Filialverbundleiter Peine-Nord (Stederdorf, Edemissen, Vöhrum, Schwicheldt), Marcel Lang, Filialverbundleiter Salzgitter/Lengede (Salzgitter-Thiede, -Bad, -Lebenstedt, Sickte und Lengede) sowie André Bonitzke, Privatkundenleiter Markt Braunschweig/Peine/Salzgitter

sorgung errichteten. In Gadenstedt und Groß Ilsede waren wir in den Gebäuden eingemietet, eine Containerlösung war daher nicht möglich. Hier hat sich allein die Suche nach einem Ausweichstandort über ein Jahr hingezogen. Ich habe in meinem ganzen Berufsleben keinen Vorgang gehabt, bei dem sich eine als sicher geglaubte Lösung so oft in Luft aufgelöst hat.“

André Bonitzke: „In Ilsede hatten wir bei keinem einzigen der beabsichtigten Konzepte Erfolg. Es kam immer irgendein Umstand hinzu, den wir nicht beeinflussen konnten und der zugleich kurzfristig alles umgeworfen hat. Wir haben unseren Mitarbeitern mehrfach die Hoffnung auf eine Lösung mitgeteilt und mussten dann alles verwerfen. Umso mehr freuen wir uns, dass wir im Februar 2024 wieder in die Geschäftsstelle in der Gerhardstraße eingezogen sind.“

Welche langfristigen Pläne gibt es?

Stefan Honrath: „In Vöhrum gab es keinen passenden Standort für ein Übergangsquartier. Zudem sind Geldautomaten und Geschäftsstellen in Schwicheldt, Hämelerwald, Peine Am Markt und in Stederdorf in erreichbarer Nähe. Hier sind wir in der Abstimmung für die Planung eines Neubaus. In Groß Ilsede streben wir ebenfalls einen Neubau an. In Edemissen sind wir sehr optimistisch, dass wir noch im Jahr 2024 unsere neue Geschäftsstelle auf dem Redecke-Areal beziehen können. Für Lengede

haben wir die Rückmeldung erhalten, dass wir das alte Gebäude wieder aufbauen können und arbeiten nun intensiv an der Wiedererrichtung. Daher ist unsere aktuelle Gefühlslage auch zweigeteilt: Wir leben mit dem Wissen, dass die Banden nicht aufgehoben wurden und es jederzeit wieder passieren kann, freuen uns aber auch darüber, dass unsere Planungen vorangehen.“

Zahlen, Daten, Fakten

- 2022 kam es bundesweit zu 496 Fällen von Geldautomatensprengungen.
- Zusammengerechnet erbeuteten die Diebe 29,9 Millionen Euro in ganz Deutschland.
- Deutlich höher sind die durch die Explosionen verursachten Sach- und Begleitschäden.
- Die Täter kommen vermutlich aus dem europäischen Ausland.
- Regionaler Brennpunkt ist Nordrhein-Westfalen mit 182 Sprengungen, gefolgt von Niedersachsen (68), Rheinland-Pfalz (56) und Hessen (41).
- Nach Informationen des BKA, von Europol und der holländischen Polizei handelt es sich um organisiertes Verbrechen; die erbeuteten Beträge werden gezielt zur Zwischenfinanzierung anderer Straftaten, vor allem Drogenhandel, verwendet.
- Neben Sprengstoff verwendeten die Banden bislang auch Methoden wie mechanische Manipulation, Schneidbrenner bis zu explosiven Gasen.

Quelle: R+V plus

Die Geschehnisse im Landkreis Peine im Zeitstrahl

- **23. Januar 2022 – Vöhrum:** Sprengung der Geschäftsstelle – Mitarbeitende fortan in Filiale Schwicheldt
- **28. Januar 2022 – Edemissen:** Sprengung der Geschäftsstelle – Errichtung einer kurzfristigen Container-Lösung für Bargeldbeschaffung vor der gesprengten Filiale
- **23. Februar 2022 – Groß Ilsede:** Sprengung der Geschäftsstelle – Mitarbeitende fortan in Gadenstedt eingesetzt
- **16. Mai 2022 – Edemissen:** Ausweichquartier in Edemissen Ecke Peiner Straße/Wöhrbergstraße eröffnet
- **26. Juli 2022 – Gadenstedt:** Sprengung der Geschäftsstelle – Mitarbeitende fortan in Lengede und in Peine Am Markt
- **15. August 2022 – Gadenstedt und Groß Ilsede:** Mitarbeitende gemeinsam im Ausweichquartier in Oberg
- **18. Oktober 2023 – Lengede:** Sprengung der Geschäftsstelle – Mitarbeitende fortan in Salzgitter-Lebenstedt
- **5. Februar 2024 – Lengede:** Containerlösung auf dem Parkplatz der ehem. Geschäftsstelle in Betrieb genommen
- **19. Februar 2024 – Groß Ilsede:** Wiedereröffnung der Geschäftsstelle in der Gerhardstraße für Beratungen, Kontoauszüge und Überweisungen. Aufstellung eines Geldautomaten in der Eichstraße in der Nähe des Ilseder Rathauses
- **2. Halbjahr 2024 – Edemissen:** Bezug des Neubaus auf dem Redecke-Areal

Stagnation oder Trendwende?

Baufinanzierungsmarkt herausfordernd wie nie

Der drastische Zinsanstieg hat den Immobilienmarkt 2023 weiter vor Herausforderungen gestellt. Nach leichten unterjährigen Schwankungen erreichten die Baufinanzierungszinsen im Oktober ein Zwölfjahres-Hoch, gefolgt von einem spürbaren Rückgang in den darauffolgenden Wochen. Insgesamt blieben sie im Verlauf des Jahres aber auf einem ähnlichen Niveau. „Die Haupttreiber dafür waren die Inflation und deren erwartete Entwicklung sowie das konjunkturelle Umfeld“, beschreibt Klaus Pudelko, Leiter Baufinanzierung bei der Volksbank BRAWO.

Die Folge: Die Nachfrage nach einer Baufinanzierung für ein Eigenheim ging weiter zurück. Im Jahr 2023 war dieser Trend deutschlandweit und so auch in der BRAWO-Region zu verzeichnen. Dies wirkte sich über den teils starken Umsatzrückgang am Immobilienmarkt auch auf

die Preisentwicklung aus. Speziell bei Grundstücken sowie Ein- und Zweifamilienhäusern, also wenn es um das klassische Eigenheim geht, ging der Umsatz um bis zu 40 Prozent zurück und die Preise sanken um 10 bis 15 Prozent gegenüber den Spitzenjahren 2021 und 2022. Lediglich bei Ei-

gentumswohnungen als Alternative zu teurer werdenden Mieten setzte sich der Preisanstieg fort. „Unterm Strich war es einfach so, dass sich weniger Menschen die eigene Immobilie leisten konnten oder wollten“, so Pudelko.

„Denn zu Zinsanstieg und Kosteninflation kamen über das Jahr

„Wir konnten uns positiv abheben und Marktanteile gewinnen.“

André Bonitzke, Leiter Immobilien

auch erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich der gesetzlichen Regularien und möglicher Fördermittel hinzu. Diesen Entwicklungen konnten wir uns als Bank nicht komplett widersetzen. Auch

wir verzeichneten einen Rückgang im Baufinanzierungsbereich. Gemessen am Markt konnten wir uns jedoch weiter positiv abheben und sogar Marktanteile ausbauen.“

Modernisierung und ein echter Klassiker

Das war auch dem Thema Modernisierung geschuldet. Denn dieses trieb 2023 immer mehr Immobilienbesitzer um. „Der Wandel vom Neubau- zum Sanierungs- und Modernisierungsboom hielt weiterhin an. Hierbei lagen einfache Renovierungsarbeiten wie das neue Bad oder der Wintergarten ebenso im Trend wie zunehmend umfangreiche energetische Sanierungsmaßnahmen. Auch der altersgerechte Umbau steht demografisch bedingt weiterhin im Fokus“, so André Bonitzke, Leiter Immobilien der Volksbank BRAWO. Die Baufinanzierungsberater der BRAWO wurden zu diesem Zweck zu zer-



Bereit für Chancen und Nutzen eines herausfordernden Immobilienmarktes (v. l.): Bengt Wolters (Leiter Gewerbliche Immobilien Finanzierung), Klaus Pudelko (Leiter Baufinanzierung) und André Bonitzke (Leiter Immobilien).



Klaus Pudelko, Leiter Baufinanzierung, geht 2024 von einer Seitwärtsbewegung der Bauzinsen aus.

Zwischen Nachfrage und Krise

Rückblick auf den Immobilienmarkt 2023 von Dirk Rosskopf

Das Immobilienjahr 2023 war bei nahezu allen Marktteilnehmern von breiter Unsicherheit geprägt. Der Ampel-Streit zum Heizungsgesetz, Haushaltsdebatten um Fördermittel, die Zinspolitik und Unternehmensinsolvenzen trugen zur Verstärkung dieses ungünstigen Marktumfelds bei. Die Zeit der fossilen Energien neigt sich dem Ende zu, die Abkehr von Öl, Kohle und Gas ist das Ziel – das bekam im vergangenen Jahr auch die Immobilienbranche mit zahlreichen neuen Vorschriften zu spüren.

Die Preissteigerungen für Baumaterial und die Verteuerung der Baukredite wegen gestiegener

Zinsen machten vor allem Projektentwicklern zu schaffen. Beim Wohnungsneubau war die Stimmung besonders düster. Dirk Rosskopf, Geschäftsführer der Volksbank BRAWO Immobilien GmbH, spricht über die Entwicklung im vergangenen Jahr, die Ursachen und die Zukunftsaussichten.

Herr Rosskopf, das Jahr 2023 war in der Immobilienbranche kein leichtes, oder?

„Grundsätzlich ist und war im Jahr 2023 im Bereich der Neubauimmobilien eine rückläufige Nachfrage spürbar, genauso wie am gesamten Immobilienmarkt. In unserer Region war dies am Standort

tifizierten Modernisierungs- und Fördermittelberatern fortgebildet. Mit diesem Know-how stehen die Experten aus dem Bereich nun noch besser gerüstet als Ansprechpartner zur Verfügung.

Erhöhte Nachfrage bestand außerdem für schon fast vergessene Klassiker wie das Bausparkonto. „Bausparen eignet sich grundsätzlich für jeden Anlegertyp, vom Kind bis zum Rentner. Für alle Immobilienbesitzer oder alle, die es einmal werden wollen, war es insbesondere in der herausfordernden Marktsituation 2023 eigentlich ein Muss. Denn der Vertrag kann später vielfältig genutzt werden: für die eigenen vier Wände, die Anschlussfinanzierung, die Modernisierung des Hauses oder für das Wohnen im Alter.“

Positive Entwicklung dank sinkenden Leitzinses

Bengt Wolters, seit September 2023 der neue Leiter des

Bereichs Gewerbliche Immobilienfinanzierung, blickt ebenfalls auf ein herausforderndes Jahr zurück: „Unter den gewerblichen Immobilienanbietern und Projektentwicklern herrschte spürbare Zurückhaltung, da mit Blick auf die veränderte Zinssituation und insbesondere aufgrund der sehr stark schwankenden Preise für Rohstoffe und Bauleistungen eine belastbare Kalkulation für Neubauvorhaben deutlich schwieriger wurde. Dazu kommt, dass nach wie vor die politischen Unsicherheiten hinsichtlich Fördermaßnahmen und Anforderungen an nachhaltiges Bauen ebenfalls zur Stagnation in der Baubranche beigetragen haben. Die stark rückläufigen Genehmigungszahlen auch in unserer Region belegen dies.“

Und wie ist die Prognose der Immobilienexperten? „Am Kapitalmarkt sind die Erwartungen groß, dass die Zentralbanken die Leitzinsen 2024 bei fallender In-

flation senken. Die Teuerungsrate in der Eurozone, die für die Europäische Zentralbank maßgeblich ist, hat sich im gesamten Jahresverlauf 2023 tendenziell abgeschwächt – noch im Herbst 2022 lag sie auf dem Rekordhoch von 10,7 Prozent, im Dezember 2023 nur noch bei 2,9 Prozent. Das wird – den Fall sinkender Leitzinsen vorausgesetzt – auch positiven Einfluss auf die Baufinanzierungszinsen haben“, blickt André Bonitzke in die Zukunft. Die EZB hat sich jedoch kürzlich zurückhaltend gezeigt, die Zinswende einzuleiten. Hintergrund sind die weiterhin hohen Lohnzuwächse im Euroraum, die im vierten Quartal 2023 bei 4,5 Prozent lagen – das sei noch zu viel, um nachhaltige Preisstabilität zu gewährleisten.

Was das konkret bedeuten kann, stellt Klaus Pudelko in Aussicht: „Ich gehe davon aus, dass wir zumindest im ersten Halbjahr 2024 eine Seitwärtsbewegung bei den Bauzinsen haben werden.“

Dirk Rosskopf, Geschäftsführer der Volksbank BRAWO Immobilien GmbH, spricht über die Entwicklung des Immobilienmarktes.





Im Wohncarré Wilhelmstraße entstehen 30 Wohn- und zwei Gewerbeeinheiten im Herzen von Braunschweig.

Wolfsburg etwas stärker spürbar, da dort in den vergangenen Jahren sehr viele Neubauwohnungen entstanden sind, insofern schon vor der aktuellen Marktveränderung eine gewisse Nachfragesättigung erkennbar war.“

Woran liegt das?

„Die Marktsituation bedingt, dass insbesondere bei Bestandsobjekten ein Rückgang der Kaufpreise zu verzeichnen ist, mindestens aber die in den Boomjahren üblichen teilweise überzogenen Preise nicht mehr erkennbar sind. Dies gilt aufgrund der noch immer hohen Baukosten jedoch nicht für Neubauprojekte, was einige Kaufinteressenten abschreckt. All dies wirkt sich natürlich auf die Zahl der Immobilientransaktionen aus, die merklich gesunken ist: So haben im Vergleich zum Vorjahr in allen Marktsegmenten deutschlandweit rund ein Drittel weniger Verkäufe stattgefunden. Gegen-

über dem Durchschnitt der Jahre 2019 bis 2021 liegt der Einbruch sogar bei bis zu 50 Prozent.

Einer der Gründe: Verkäufer können nicht mehr ihre Wunschpreise erzielen – meist auf Basis des Höchststandes von vor ein bis zwei Jahren. Käufer und Veräußerer finden daher immer seltener zusammen. Erkennbar ist dennoch, dass insbesondere in guten Citylagen die Nachfrage nach wie vor gegeben ist. Allerdings sind im Gegenzug stadtferne Lagen insbesondere bei mangelhafter Infrastruktur nur schwer am Markt zu platzieren.“

Gibt es auch Gegenbeispiele?

„Ja! Wir erfreuen uns bei unserem Neubauprojekt Wohncarré Wilhelmstraße in Braunschweig einer regen Nachfrage. Bereits kurz nach Vermarktungsstart konnten viele Wohnungen reserviert werden. Es ist erkennbar, dass die Citylage und eine zukunftsweisende Ausstattung insbesondere

„2024 wird sich der Immobilienmarkt wieder ins Positive drehen.“

Dirk Roszkopf, Geschäftsführer
Volksbank BRAWO Immobilien GmbH



Marco Moretti (links), Geschäftsführer der moretti wohn- und bauprojekte GmbH, Gabriele Gropp-Stauth vom Architekturbüro STAUTH Architekten und Dirk Roszkopf präsentieren die Pläne des Wohncarré Wilhelmstraße.

unter energetischen Gesichtspunkten bei den Kunden auf positive Resonanz stoßen. In den Gesprächen mit den Kunden wird deutlich, dass dieses Projekt in der Wahrnehmung der Interessenten seit geraumer Zeit wieder die Möglichkeit bietet, komfortables Wohnen im Stadtkern zu realisieren.

Die von uns darüber hinaus betreuten Neubauprojekte sind weitestgehend sowohl vom Bautenstand als auch vom Abverkauf schon weit vorangeschritten, d. h., dass die verbliebenen Wohnungen mit verringerter Geschwindigkeit, aber doch kontinuierlich abverkauft werden.“

Was erwarten Sie für eine zukünftige Entwicklung?

„Beim Blick in die Zukunft halte ich es mit Dirk Wohltorf, Präsident des Immobilienverbands Deutschland, der sagt, dass die tatsächliche Marktentwicklung und die Aussichten am Wohnimmobilienmarkt positiver sind als die aktuelle Stimmung. Der Einbruch im Wohnungsbau wird sich so nicht fortsetzen. Im Laufe des Jahres 2024 wird sich der Immobilienmarkt nach Ansicht vieler Experten wieder ins Positive drehen. Diese Entwicklung sehe ich durchaus auch für unsere Region.“

Zielgerichtet in die Zukunft

Der Bereich Firmenkunden der Volksbank BRAWO fokussiert sich zukünftig noch stärker auf die Firmenkunden in der Region

Beratungsdienstleistungen müssen sich fortlaufend an die aktuellen volkswirtschaftlichen und politischen Bedingungen anpassen. Dies ist die natürliche Erwartungshaltung aller Kunden bei Finanzdienstleistungen. Daher wurde das bisherige Berater- und Betreuungskonzept im Bereich Firmenkunden der Volksbank BRAWO im Jahr 2023 weiterentwickelt und angepasst – mit dem Ziel, das Firmenkundengeschäft zukunftsfähiger aufzustellen und optimaler auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können.

„Wir wollen unsere Stärken ausspielen, noch zielgerichteter die Anfragen unserer anspruchsvollen Kunden bearbeiten und uns stärker auf die Anforderungen und Bedürfnisse der unterschiedlichen Kundensegmente konzentrieren“, erklärt Michael Arndt, Firmenkundenleiter der Volksbank BRAWO, die Weiterentwicklung. Bisher wurden Anfragen und Kunden im Bereich Firmenkunden zum Großteil nach Regionalität gegliedert – unabhängig von Größe und Umsatz des Unternehmens. Dabei stellen die einzelnen Firmenkunden unterschiedliche

Anforderungen an die Beratung. „So ist der Geschäfts- oder Gewerbekunde im Unternehmen fast ausschließlich allein verantwortlich, hat wenig Zeit und Anfragen sollten schnell, verlässlich und unkompliziert erledigt werden“, weiß Arndt. Viele seiner Finanzierungsangelegenheiten werden digital und autonom geregelt, während beim Unternehmen aus dem Mittelstand ein engeres Betreuungskonzept nachgefragt wird. Die Digitalisierung nimmt aber auch im Mittelstand einen stetig steigenden Stellenwert ein.

Gewerbekunden, Mittelstand und Unternehmenskunden

„Daher ist es sinnvoll, unsere Betreuungskonzeption auf die Beratungsansprüche der einzelnen Kundensegmente umzustellen“, so der Firmenkundenleiter. Geschäftskunden werden bspw. zukünftig durch ein auf sie zugeschnittenes Beratungsangebot unterstützt, das einen hohen Anteil an digitalem Service beinhaltet. „Wir werden die Beratungsqualität erhöhen, ohne die regionale Zuständigkeit aufzugeben.“ Mit diesem Beratungskonzept steht der Bereich Firmenkunden ab 2024 den anspruchsvollen Herausforderungen der Unternehmen in der Region zur Verfügung. „Wir bieten anspruchsvolle Lösungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind.“

„Wir werden die Beratungsqualität erhöhen, ohne die regionale Zuständigkeit aufzugeben.“

Michael Arndt, Firmenkundenleiter

Unternehmensnachfolge als strategische Geschäftserweiterung

Zudem ist seit vergangenem Jahr mit Thomas Kyrath ein Spezialist für den Bereich Unternehmensnachfolge an Bord, der seit 2023 den Unternehmen sowie den Beratern des Firmenkundenbereichs beratend für das Themenfeld zur Verfügung steht. „Der Bedarf in diesem Themengebiet ist enorm“, so Arndt. Eine Vielzahl an mittelständischen Unternehmen steht in den nächsten Jahren vor der Herausforderung einer Unternehmensübergabe. Ziel der personellen Verstärkung ist die Erweiterung des Beratungsangebots für unsere mittelständischen Unternehmen sowie eine federführende Koordination der innerhalb der Region sowie in der BRAWO GROUP bestehenden Lösungen (s. Seite 66/67).

Nachhaltiges Banking CSR

Nachhaltiges unternehmerisches Handeln wird für alle Unternehmen immer mehr zu einem Wett-

Michael Arndt ist Leiter Firmenkunden der Volksbank BRAWO und kennt die Bedürfnisse seiner anspruchsvollen Kunden.



Die Verantwortlichen des Bereichs Firmenkunden: Thomas Heimfarth, Leiter Regionalmarkt Wolfsburg/Gifhorn (v. l.), Christian Bosse, Leiter Heilberufe, Michael Arndt, Bereichsleiter, Guido Letsch, Leiter Zahlungsverkehrsmanagement und Dennis Busch, Leiter Regionalmarkt Braunschweig.

Gemeinsam ganz oben

Die Dachdecker-Einkauf Ost eG, ein Firmenkunde der Volksbank BRAWO, im Unternehmensporträt

1 964 gründeten 17 selbstständige Dachdeckermeister die Dachdecker-Einkauf Braunschweig eG. Heute – exakt 60 Jahre später – hat sich das Unternehmen als Dachdecker-Einkauf Ost eG mit 24 Standorten in fünf Bundesländern zu einem der größten Händler für Bedachungs- und Fassadenmaterialien in Deutschland entwickelt.

Als 1964 die Firmenzentrale in der Borsigstraße in Braunschweig bezogen wurde, ahnte wohl noch niemand, wie das Unternehmen 60 Jahre später aufgestellt sein würde. Das damalige Ziel war es, den genossenschaftlichen Gedanken für das Dach-

deckerhandwerk erlebbar zu machen, sich aus der wirtschaftlichen Abhängigkeit der regionalen Lieferanten zu befreien, Bedarfe zu bündeln, gute Preise zu verhandeln und einen wirtschaftlichen Vorteil für die Genossenschaftsmitglieder zu erzielen. Leitlinien, die heute wie damals gelten: „Wir bieten einen Full Service für unsere Mitglieder, der alle Materialien rund um Dach und Fassade, Bauholz und Terrassen, Unterkonstruktionen, Metalle und Photovoltaik umfasst, genauso wie Geräte und Maschinen, Versicherung und betriebswirtschaftliche Beratung“, erklärt Christian Kurth. Er leitet gemeinsam mit Stefan

bewerbsvorteil. „Und genau hier stehen wir Seite an Seite mit unseren Firmenkunden“, so Arndt. Die Berater verstehen sich als Partner, die bei der Transformation der Unternehmen unterstützend zur Seite stehen. Neben einer Standortbestimmung und einem Austausch über die Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen bietet die Volksbank BRAWO darüber hinaus auch Lösungen aus der BRAWO GROUP an. Seit Anfang 2024 können die Kunden die Leistung der BRAWO Green Energy zur Transformation ihres Unternehmens in Anspruch nehmen (s. Seite 144-157).

Firmenkundenbereich auch 2023 stabil unterwegs

Insgesamt war das Jahr 2023 im Firmenkundenbereich erwartbar herausfordernd. „Es gab 2023 deutlich verhaltene Kreditnachfragen und vorsichtige Investitionstätigkeiten“, so Arndt. Neben der weltweit politischen und wirtschaftlichen Anspannung führte auch die Zinsentwicklung zu einem abwartenden Investitionsverhalten. Dennoch ist der Fir-

menkundenbereich weiter stabil unterwegs: „Daher blicken wir positiv in die Zukunft.“

Digitalisierung und Ausbildung als Investitionen in die Zukunft

Für das Jahr 2024 liegt ein weiterer Fokus im Bereich Firmenkunden darauf, digitale Services weiter auszubauen. Aktuell werden immer mehr Vertriebs- und Serviceprozesse digitalisiert, um Kunden ein umfassenderes digitales Portfolio zu bieten. Diese Weiterentwicklung der digitalen Services geht allerdings Hand in Hand mit der Fort- und Ausbildung junger Menschen. „Digitalisierung ersetzt keine persönliche Kompetenz, sondern ist eher als eine Ergänzung unseres Arbeitsalltags zu betrachten, die uns neue Möglichkeiten eröffnet“, erklärt der Firmenkundenleiter. Deswegen liegt ein weiterer Fokus aktuell und auch zukünftig auf der Aus- und Weiterbildung neuer Kollegen. Alles mit einem konkreten Ziel: „Wir wollen in die Zukunft investieren, um weiterhin zuverlässig als Ansprechpartner für die regionalen Firmenkunden zur Verfügung zu stehen.“



Das „Wir“ spielt bei der Braunschweiger Genossenschaft eine bedeutende Rolle. „Gemeinsam mit den Mitarbeitenden“ lautet ein Leitsatz. Deswegen sind die Mitarbeitenden auch das Aushängeschild des Unternehmens und das Gesicht der Recruiting-Kampagne.

„Wir bieten einen Full Service für unsere Mitglieder.“

Christian Kurth, geschäftsführender Vorstand

Christian Kurth (links), geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG, und Dennis Busch, Leiter Unternehmenskunden im Bereich Firmenkunden der Volksbank BRAWO, arbeiten seit vielen Jahren eng zusammen.



Klusmann als geschäftsführender Vorstand die Geschicke der 470 Mitarbeitende starken Genossenschaft. Das Führungstrio komplettiert Wibke Berger als dritte Vorständin.

Markterweiterung folgt Sanierungsjahren

Heute beliefert das Unternehmen mit 24 Niederlassungen vorrangig Dachdecker, Zimmerer, Klempner und Fassadenbauer in den Bundesländern Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Berlin und Sachsen. „Gerade in den Ballungsgebieten Berlin, Leipzig, Dresden oder auch unserer Metropolregion Hannover/Braunschweig profitiert die Genossenschaft durch das dichte Niederlassungsnetz von einer damit verbundenen hohen Materialverfügbarkeit für Kunden und Mitglieder“, verdeutlicht Kurth. In den Jahren 1990 bis 1997 trieb das Braunschweiger Unternehmen die Markterweiterung voran. „Wie viele andere prominente Unternehmen hat sich die Genossenschaft aber damals mit der Markterweiterung verkalku-

liert. In diese Zeit fiel auch die Verschmelzung mit dem Dachdecker-Einkauf Hannover zur Dachdecker-Einkauf Ost eG – wie die damaligen Vorstände das zu dem Zeitpunkt unter den gegebenen Voraussetzungen initiierten, war wirklich bemerkenswert“, so das Vorstandsmitglied, das zum Zeitpunkt der Verschmelzung als Controller ins Unternehmen kam. „Die daraus resultierenden Sanierungsjahre mit dem Haircut des damaligen Bankenkreises sind wahrscheinlich das herausragende Ereignis der jüngeren Vergangenheit.“ Ein außergewöhnlicher Kraftakt, der von allen Mitarbeitenden und Mitgliedern gemeinsam getragen wurde.

Transparente Informationspolitik

Die Dachdecker-Einkauf Ost eG konnte saniert und zurück in erfolgreiches Fahrwasser gebracht werden. „Die heute sehr stabile Finanzierung mit einer Eigenkapitalquote von über 60 % würde ich als historisch gut bewerten“, so der Vorstand. Dabei war und ist die Branche extremen Herausforderun-

gen ausgesetzt: Lieferschwierigkeiten, mangelnde Warenverfügbarkeit, steigende Preise sowie der Einbruch bei Neubauprojekten und im Sanierungsgeschäft. „Wir konnten auftretende Lieferschwierigkeiten aufgrund unserer Unternehmensgröße und der sehr guten Kontakte zur Baustoffindustrie mit klugen Einkaufskontrakten abfedern. Mit einer transparenten Informationspolitik ist es uns zudem gut gelungen, auch in schwierigen Phasen alle Beteiligten mitzunehmen“, resümiert Kurth. Kurzfristig sei es das Ziel, die Genossenschaft weiterhin erfolgreich durch die anhaltende Krise zu führen.

Solidarität, Partnerschaftlichkeit, Transparenz

Die Informationspolitik resultiert aus der gelebten Unternehmenskultur: „Wir setzen stark auf das ‚Wir‘. Wir als Genossenschaft arbeiten in der Region für die Region“, so Kurth. Daher lautet der Slogan

auch „Gemeinsam ganz oben“. „Gemeinsam bedeutet für uns, gemeinsam mit Mitarbeitenden, Mitgliedern und Kunden. Genossenschaft wird bei uns großgeschrieben.“ Solidarität, Partnerschaftlichkeit und Transparenz sind die Leitlinien beim Braunschweiger Unternehmen für Entscheidungsfindung, Mitarbeitendenführung sowie die Beziehung zu Kunden und Mitgliedern. Diese Werte hat die Dachdecker-Einkauf Ost eG mit der Volksbank BRAWO, ihrem Finanzpartner, gemeinsam, was das Erfolgsrezept für diese lang anhaltende Geschäftsbeziehung ist. „Die Historie unserer Zusammenarbeit geht zurück auf die Gründung unseres Hauses im Jahr 1964. So lange ich mich erinnern kann, war die Volksbank bis zur Sanierung an unserer Seite“, weiß Kurth. Danach trennten sich die Wege für kurze Zeit. „Wir haben allerdings sehr schnell wieder zueinander gefunden und ich bin froh, einen so starken und verlässlichen Finanzdienstleister an unserer Seite zu haben.“

Die Dachdecker-Einkauf Ost eG ist inzwischen auf 24 Standorte in fünf Bundesländern in Deutschland verteilt.



Zahlen, Daten, Fakten

- 24 Standorte
- 470 Mitarbeitende, davon 22 Azubis
- 1.300 Mitglieder und weitere 3.000 Kunden
- Über 200.000 Artikel für die Bereiche Dach, Wand, Abdichtungstechnik, Zimmerer- und Klempnerbedarf, Baustoffe, Photovoltaik/Solarthermie
- Firmenzentrale: Hansestraße 47b, 38112 Braunschweig

Der Vertreter des Unternehmers

Thomas Kyrath, Spezialist Unternehmensnachfolge
bei der Volksbank BRAWO, im Interview

Bis zum Jahr 2026 werden laut dem IfM Institut für Mittelstandsforschung 190.000 Unternehmensnachfolgen in Deutschland erwartet, 17.400 Unternehmensnachfolgen davon in Niedersachsen. Ein enormes Potenzial im Hinblick auf den daraus resultierenden Beratungsbedarf – auch in der BRAWO-Region. Deswegen hat die Volksbank BRAWO im August 2023 Thomas Kyrath mit der Aufgabe des Aufbaus des neuen Beratungsfelds Unternehmensnachfolge für Firmenkunden beauftragt. Er spricht im Interview darüber, warum sich Unternehmer frühzeitig mit der Nachfolgethematik auseinandersetzen sollten und in welcher Form die BRAWO unterstützen kann.

Herr Kyrath, welche Qualifikationen bringen Sie für Ihre neue Aufgabe in die Volksbank BRAWO mit?

„32 Jahre lang war ich in der Beratung finanzieller und strategischer Fragestellungen von Unternehmen und Institutionen für Deutsche Bank AG, WestLB AG und Evangelische Bank eG in Norddeutschland tätig, davon mehr als 15 Jahre in leitender Funktion. Dadurch konnte ich umfassende Kenntnisse über Institutionen unterschiedlichster volkswirtschaftlicher Bereiche und deren Bedarfsstrukturen sowie ein entsprechendes Netzwerk erwerben. Dieses Wissen, Netzwerke, Lebenserfahrung und eigene regionale Verwurzelung eignen

sich hervorragend für die vertrauensvolle Gestaltung von Unternehmensnachfolgeprozessen.“

Woher resultierte bei der BRAWO der Bedarf für den Aufbau des neuen Geschäftsfelds?

„Im Marktgebiet der BRAWO agieren ca. 100.000 gewerbliche Unternehmen. Nach eigenen Erhebungen gehen wir davon aus, dass Jahr um Jahr allein bei 300 unserer betreuten Firmenkunden Überlegungen zur Unternehmensnachfolge vorgenommen werden bzw. aus Altersgründen unbedingt begonnen werden sollten. Vor diesem Hintergrund hat sich die Volksbank BRAWO für ein kleines Kompetenzzentrum innerhalb des Firmenkundenbereichs entschieden, das für das Thema Unternehmensnachfolge sensibilisieren sowie anstehende Nachfolgeprozesse ganzheitlich beraten und begleiten kann – ohne rechtliche und steuerrechtliche Beratung.“

Warum sollten sich Unternehmer frühzeitig mit dem Thema auseinandersetzen?

„Zunächst: Die Regelung der Unternehmensnachfolge ist von herausragender Bedeutung für den erfolgreichen Fortbestand eines Unternehmens und damit vorrangige Managementaufgabe des Inhabers. Der Weg dorthin wird in Abhängigkeit von der Individualität des Einzelfalls zeitlich und inhaltlich immer beeinflusst von dem tatsächlichen Willen des Unternehmers, den Nachfolgeprozess ernsthaft und stringent umzusetzen, der Komplexität sowie den potenziellen Eintritt unerwarteter Ereignisse. Zudem darf die enorme Belastung des Inhabers durch das Tagesgeschäft nicht unterschätzt werden. In der überwiegenden Praxis entwickelt sich daraus ein erheblicher, anfänglich häufig nicht einschätzbarer Zeitbedarf von mehreren Jahren. Ich plädiere daher dafür, als Unternehmer mit den ersten Überlegungen in den ‚50ern‘ zu beginnen.“

Wo und in welcher Form können Sie Unternehmer auf dem Weg zur Nachfolge begleiten?

„Wir können dem Unternehmensinhaber unter Wahrung strengster Vertraulichkeit die unabhängige

ge Beratung (ohne rechtliche und steuerrechtliche Beratung) sowie die inhaltliche und zeitliche Steuerung des gesamten Nachfolgeprozesses (z. B. Prüfung der Übergabe- und Verkaufsfähigkeit des Unternehmens, Recherche und Ansprache potenzieller Nachfolger, Due Diligence, Stiftungslösung etc.) anbieten. Darüber hinaus stellen wir unser umfangreiches regionales und überregionales Netzwerk sowie die ergänzenden Leistungen der BRAWO und der genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken zur Verfügung (z. B. Existenzgründungsfinanzierung des Nachfolgers).“

Was sind Ihre Ziele für die nächsten Monate?

„Wir haben seit August viel Vorbereitungsarbeit geleistet und werden im zweiten Quartal 2024 mit unserem Leistungsangebot offiziell an den Start gehen, um dazu beitragen zu können, dass Unternehmensnachfolgen gelingen und damit eine nachhaltige Zukunftssicherung von Unternehmen, Arbeitsplätzen und Wertschöpfung in der Region ermöglicht wird.“

Unternehmensnachfolgen in Deutschland

Die höchste Anzahl an Übergaben findet sich unter den Unternehmen der Größenklasse „Jahresumsatz 0,5 Mio. EUR bis 1 Mio. EUR“.

Branchenbezogen verteilen sich die erwarteten Nachfolgeprozesse auf

- unternehmensbezogene Dienstleistungen (45 %), d. h. Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
- produzierendes Gewerbe (rund 26 %)
- Handel (18 %)
- personenbezogene Dienstleistungen (7 %), d. h. Gastgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleistungen
- Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht (3,2 %).

Quelle: IfM Institut für Mittelstandsforschung

Thomas Kyrath ist seit August 2023 bei der Volksbank BRAWO verantwortlich für das Beratungsfeld Unternehmensnachfolge für Firmenkunden.



„Die Nachfrage nach Informationen aus erster Hand in Bezug auf Vermögensanlage ist groß.“

Michael Pannwitz, Leiter Vermögende Kunden

Von KI-Fantasien und glorreichen Sieben

Der Bereich Vermögende Kunden findet Lösungen in herausfordernden Marktsituationen

Die weltpolitische Lage? Angespannt. Die Energiekrise? Abgeflacht, aber längst nicht überwunden. Die Lage an den Aktienmärkten? Turbulent. Das Jahr 2023 war für Anleger wahrlich kein leichtes. Gut, dass es in der Volksbank BRAWO Experten gibt, die Lösungen finden und den Überblick behalten. Michael Pannwitz, Leiter Vermögende

Kunden (vormals Individualkunden), spricht im Interview über die allgemeine Marktsituation 2023, die „glorreichen Sieben“ des Aktienmarkts und die Auswirkungen speziell auf die BRAWO-Region.

Herr Pannwitz, „2022 war ein außergewöhnliches Jahr, in dem die beginnende Energiekrise die

bereits bestehenden inflationären Tendenzen noch verstärkte“, erklärten Sie im BRAWO GROUP Bericht 2022. Wie beurteilen Sie das wirtschaftliche Jahr 2023?

„Die unsichere weltpolitische Lage hat sich auch 2023 fortgesetzt. Gerade in Deutschland wurde zusätzlich durch unklare politische Entscheidungen Unruhe geschürt. In vielen Branchen

stagnierte dadurch die wirtschaftliche Entwicklung, trotz rückläufiger Inflation und einer entspannteren Energiesituation als erwartet. Dennoch kam es an der Börse erst zum Jahresende zu einer Kursrallye, sodass uns das kurzfristige Ausbrechen der Kurse nach oben einen versöhnlichen Jahresabschluss bescherte.“

Und wie bewerten Sie rückblickend die Entwicklung der internationalen Finanzmärkte im vergangenen Jahr?

„Tatsächlich deutlich besser als erwartet. Teilweise liefen die Kurse an den Märkten der wirtschaftlichen Realität bildlich ge-

sprochen davon. Das führte zu mitunter sehr hohen Gewinnen bei Aktien einerseits und zu soliden Erträgen auf der Zinsseite. Auch der Goldpreis überwand zum Jahresende wieder die Marke von 2.000 Dollar je Feinunze.“

Wie haben Sie, Ihr Team und auch die vermögenden Kunden auf alte und neue Herausforderungen reagiert? Wie war die Stimmungslage? Welche Themen waren 2023 besonders bestimmend? Welche Lösungen haben Sie gefunden?

„Betrachtet man die Entwicklung 2023, so war die Marktlage besser als die vorherrschende

Stimmung. Wir haben unseren Kunden daher empfohlen, nicht zu vorsichtig und konservativ bei der Depotgestaltung zu agieren, um die Chancen des Markts zu nutzen und Renditen mitnehmen zu können. Auch die klassischen Zinsanlagen waren durch das attraktivere Zinsniveau das erste Mal seit rund zehn Jahren wieder ein großes Thema.

Die internationalen Märkte waren erneut bestimmt durch die Aktien der „Glorreichen Sieben“, die aufgrund des vorherrschenden Tech- und KI-Hypes überdurchschnittlich performten und überproportional markttreibend waren. Da hier aber auch

„Wir wollen weiterhin erster Ansprechpartner in Sachen Vermögensanlage sein.“

Michael Pannwitz, Leiter Vermögende Kunden

grundsätzlich die Gefahr größerer Verluste besteht, sobald die Aktie fällt, raten wir unseren Anlegern immer und nachdrücklich zu einer breiten Streuung im Portfolio, um auf alle Markt-situationalitäten vorbereitet zu sein und flexibel auf Entwicklungen reagieren zu können.“

Was waren ausschlaggebende Faktoren?

„Ausschlaggebend für die Entwicklung war vor allem die sogenannte „Zinssenkungsfantasie“, das heißt die Spekulation oder Wette darauf, dass die Leitzinsen Mitte des Jahres 2023 wieder gesenkt werden. Zuvor war es nach mehr als zehn Jah-

ren, in denen es quasi keine Zinsen gab, zu einer Verschiebung in Richtung des Zinsmarkts gekommen. Nun spekulieren viele Anleger wieder auf eine Umkehr in Richtung dividendenausschüttender Aktien. Dies ist immer dann der Fall, wenn die momentane Dividendenrendite höher als das aktuelle Zinsniveau ist.

Passend zu den angesprochenen „Glorreichen Sieben“, allesamt Tech-Unternehmen, ist ein weiterer bestimmender Faktor der Marktentwicklung der Hype auf künstliche Intelligenz. Diese „KI-Fantasie“ sieht die Bedeutung von künstlicher Intelligenz und den dafür nötigen Komponenten wie Prozessoren, Chips, Rechen-

leistung etc. weiter rasant auf dem Vormarsch.“

Gab es spezielle Effekte in Deutschland und eventuell besonders in der BRAWO-Region?

„Deutschland hat in Europa und weltweit eine Sonderrolle inne. Wir stehen weiterhin hohen Energiepreisen und politisch nicht immer nachvollziehbaren Entscheidungen in einem zurzeit schwierigen wirtschaftlichen Umfeld gegenüber. Speziell unsere Region befindet sich weiterhin in großer Abhängigkeit des VW-Konzerns und dessen wirtschaftlicher Stärke, die unmittelbar die Kaufkraft der Region und alles daraus Folgende mitbestimmt. Zudem war in der BRAWO-Region, wie aber auch in großen Teilen Deutschlands, ein deutlicher Rückgang vor allem der privaten Immobiliertätigkeit zu spüren.“

Exkurs: Die „Glorreichen Sieben“

Die sogenannten „Glorreichen Sieben“ sind eine Gruppe von Tech-Unternehmen, die seit 2022 für die meisten Gewinne am Aktienmarkt sorgen und ihn damit maßgeblich mitbestimmen. Dazu zählen Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon, NVIDIA, Tesla und Meta. Zusammengenommen nehmen die Werte der sieben Unternehmen im Index teilweise über 25 Prozent des S&P 500 (US-amerikanischer Aktienindex) ein. Kursschwankungen der Technologieriesen beeinflussen damit im großen Maße – sowohl positiv wie negativ – die Entwicklung der Indizes, in denen sie enthalten sind.



Wie hat sich die Marktlage auf unsere Kunden ausgewirkt?

„Allgemein gesprochen: positiv. Aufgrund der von uns empfohlenen weltweiten Streuung der Kapitalanlagen konnten gute bis sehr gute Renditen für unsere Anleger erzielt werden. Durch gestiegene Zinsen gilt dies auch für eher konservative Anleger, die eine erhöhte Nachfrage nach Zinsprodukten hatten.“

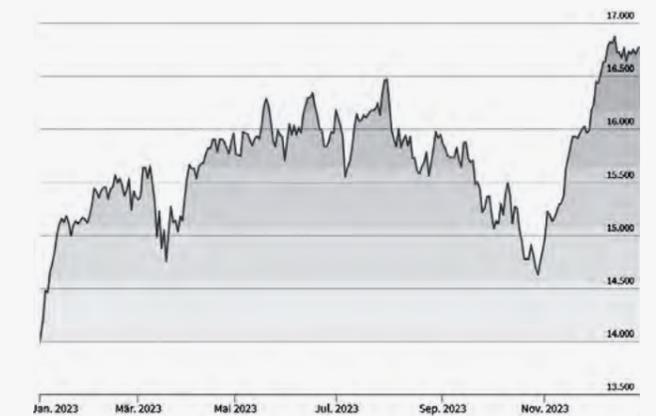
Sie haben im Mai 2023 zum zweiten Mal den Anlegerdialog mit renommierten Experten aus dem Bereich Fondsmanagement durchgeführt. Was waren die wichtigsten Erkenntnisse und wie lautet Ihr Fazit?

„Die Nachfrage und das Interesse an Informationen aus erster Hand in Bezug auf Vermögensanlagen sind groß und steigen unseren Erfahrungen nach weiter an. Vor allem begründet

durch die Vervielfältigung der Anlagemöglichkeiten aufgrund der Rückkehr der Zinsen. Dementsprechend haben wir viel positives Feedback auf unsere Veranstaltung bekommen, die die Möglichkeit bot, Fondsmanager einmal live vor Ort zu erleben

und von ihrer Expertise zu profitieren. Das passt auch genau zu unserem Anspruch, weiterhin der erste Ansprechpartner vor Ort in Sachen Vermögensanlage sein zu wollen und den Kunden unser breites Netzwerk zur Verfügung zu stellen.“

Entwicklung des DAX im Jahr 2023



Ein Jahr BRAWO Select

Hauseigene Finanzportfolioverwaltung schreibt Erfolgsgeschichte

Herausragendes Thema im Jahr 2023 war definitiv die Einführung der eigenen Finanzportfolioverwaltung BRAWO Select. Dabei handelt es sich um eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung, bei der aus einer umfangreichen Gesamtpalette ein Investitionskonzept für jeden Kunden erstellt wird. Dabei investieren die Portfoliomanager der Bank in aktiv gemanagte Investmentfonds sowie passive ETFs.

„Bei der Auswahl des Portfolios legen unsere Anlageexperten größten Wert auf die individuelle Auswahl, je nach Investitionsbereitschaft und Renditewunsch des Kunden. Dabei steht bestmögliches Risikomanagement im Fokus, um die Geldanlage zusätzlich so schwankungsarm wie möglich zu gestalten. Ein weiterer Vorteil für unsere Kunden ist die Regionalität. Sie kennen ihren Berater, die Auswahl der Titel wird direkt hier vor Ort getroffen und von unseren Spezialisten aus der Volksbank verwaltet.“

So passend und auf den Punkt formulierte Michael Pannwitz im April 2023, kurz nach dem Vertriebsstart, die Philosophie und Arbeitsweise hinter BRAWO Select. Und seitdem ist die hauseigene Finanzportfolioverwaltung eine echte Erfolgsgeschichte. Die Entwicklung der Kundenzahlen, die sich für BRAWO Select entschieden haben, war äußerst positiv sowie auch die Entwicklung der Anlagestrategien. In allen drei Varianten („Umsicht“, „Balance“ und „Ambition“) war über das Jahr 2023 eine Wertentwicklung zwischen 6 bis 13 Prozent zu verzeichnen. Damit konnten sich sowohl konservative als auch offensivere Anleger über sehr gute Zuwächse freuen.

Risikokontrolle und Rendite

„Insgesamt konnten wir 2023 weit über 2.000 neue Anleger für BRAWO Select begeistern – eine großartige Zahl, die unsere Erwartungen deutlich übertroffen

hat“, freut sich Michael Pannwitz. „Es bekräftigt uns darin, dass der Ansatz einer aktiv vor Ort gemanagten Vermögensverwaltung genau die richtige Entscheidung war. Wir haben in 2023 die Instrumente, die uns erfolgreich machen, genutzt und setzen sie auch zukünftig ein“, verspricht der Bereichsleiter.

Was das konkret bedeutet? „Wir managen alle BRAWO Select-Strategien über einen Risikoansatz und behalten dadurch stets die Kontrolle. So wurden zuletzt bei immer weiter steigenden Märkten die Risiken antizyklisch reduziert und somit Gewinne gesichert. Diese Vorgehensweise ist typisch für unsere Methodik, die nicht Renditemaximierung, sondern Risikokontrolle in den Vordergrund stellt. Gleichwohl profitieren unsere Anleger weiter von steigenden Märkten, da wir niemals alles auf eine Karte setzen und stets breit über verschiedene Managementansätze streuen.“

Schnelligkeit im Sinne der Kunden

Welchen Vorteil die vor Ort betreute Vermögensverwaltung für die Kunden bringt, habe sich erst vor Kurzem beispielhaft ergeben. Auf eine kurzfristige Veränderung im Management eines Fonds reagierten die Portfoliomanager der Volksbank BRAWO sofort, konnten direkt eine entsprechende Anpassung des Portfolios der betroffenen Kunden vornehmen und so bestmöglich im Sinne des Anlegers handeln. „Das war gelebte Schnelligkeit im Sinne des Kunden. Dafür sind wir immer greifbar und stehen für unsere Kunden in der Verantwortung“, resümiert Pannwitz.

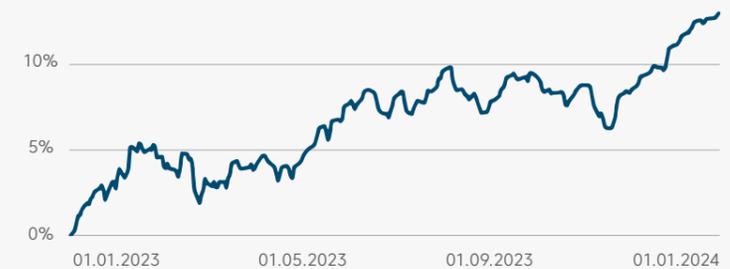
Die zukünftige Weiterentwicklung des Produkts sieht er positiv: „In einem weiterhin herausfordernden Umfeld verfolgen wir unbeirrt eine flexible und breite Anlagestrategie, die wir je nach Situation laufend überprüfen und mit Bedacht anpassen. Es geht dabei auch immer um die vorausschauende Suche nach neuen Trends.“

Wertentwicklung

BRAWO Select | ↗

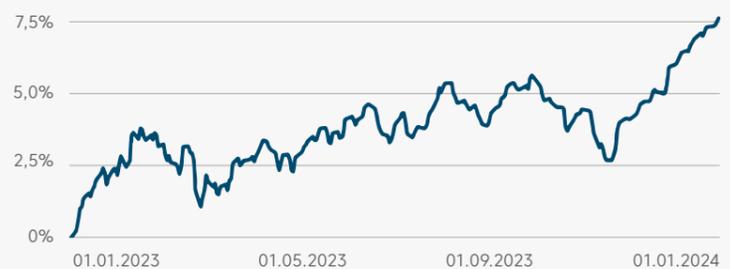
BRAWO Select Ambition | ↗

Wertentwicklung: + 13,06 %
Maximum Drawdown: 3,34 %



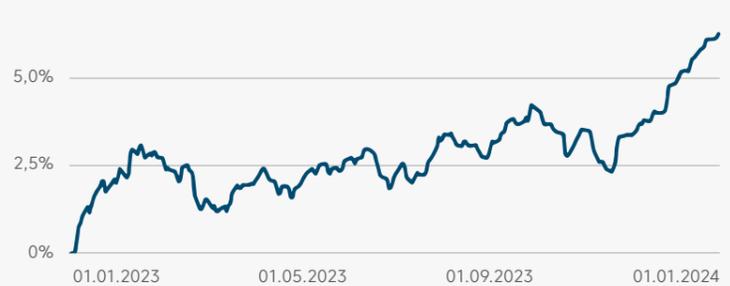
BRAWO Select Balance | ↗

Wertentwicklung: + 7,61 %
Maximum Drawdown: 2,79 %



BRAWO Select Umsicht | ↗

Wertentwicklung: + 6,25 %
Maximum Drawdown: 1,83 %



Maximum Drawdown: Stärkster zwischenzeitlicher Rückgang des Portfolios

Den Menschen in den Mittelpunkt der Veränderungen stellen

Das Inhouse Consulting-Team der Volksbank BRAWO steuert das bankinterne Projektmanagement

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass Veränderungsbereitschaft und Schnelligkeit wichtige Eigenschaften von erfolgreichen Unternehmen sind. Auch Banken müssen neue Wege gehen, ihr Leistungsangebot anpassen und die internen Prozesse optimieren, um auf die veränderten Kundenbedürfnisse, den intensiven Wettbewerb, die Digitalisierung und die zunehmende Regulatorik durch die Bankenaufsicht Antworten und Lösungen zu finden.

Die Volksbank BRAWO hat bereits 2018 auf die rasant steigende Komplexität des Bankgeschäfts reagiert. So hat sie eine neue Abteilung, das Inhouse Consulting, gegründet. Sven Weichert ist seitdem verantwortlich für das siebenköpfige Team, das im Braunschweiger BraWoPark im Business Center II angesiedelt ist. Die Arbeit seines Teams beschreibt der Abteilungsleiter mit den Worten: „Unsere Aufgabe ist es, die neuen Herausforderungen anzunehmen und sie bestmöglich für die Volksbank BRAWO zu nutzen und damit zur Erreichung der

strategischen Ziele beizutragen. Bei der großen Themenvielfalt innerhalb der Bank und der BRAWO GROUP gilt es, klare Prioritäten festzulegen, also den Fokus im Blick zu behalten, und dabei auch neue Technologien miteinzubeziehen und zu nutzen.“

Einführung von Microsoft 365 als Großprojekt

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Inhouse Consultings ist daher die Steuerung und Priorisierung des Projektportfolios der Volksbank BRAWO. Mit einem aus der Strategie abgeleiteten

Kriterienkatalog werden die unterschiedlichen Projekte bewertet und dann in Projektgruppen mit Unterstützung des Inhouse Consultings strukturiert und zielorientiert bearbeitet.

Bei Großprojekten, wie die derzeitige Einführung von Microsoft 365 in der Volksbank BRAWO sowie einiger Tochtergesellschaften der BRAWO GROUP, übernimmt ein Teammitglied des Inhouse Consultings die Projektleitung. Mit der Einführung von Microsoft 365 werden die Anwendungen in der Unternehmensgruppe standardisiert und vereinfacht. Synergiepotenziale sollen durch die



Das Inhouse Consulting-Team (v. l.): Manuel Diessner, Sandra Kodritzki, Sven Weichert, Ricarda Than, Marvin Jädike, Carolin Meier-Naß und Tim Hauck

Digitalisierung und Vernetzung der Geschäftsprozesse gehoben werden und redundante Anwendungen wegfallen. „Somit wird die Zusammenarbeit innerhalb der BRAWO GROUP, mit unseren Verbundpartnern, Banken und auch unseren Kunden gestärkt“, erläutert Weichert.

Automatisierung von Prozessen mittels Robotic Process Automation

Ferner setzt sich das Team mit neuen Anwendungen, Methoden und Technologien auseinander. Als eine neue Technologie wur-

de die Automatisierung von Prozessen mittels Robotic Process Automation (RPA) eingeführt. So werden beispielhaft mittels RPA beim kostenlosen BRAWO-Meinkonto die nachgelagerten Prozesse wie die Anlage eines Dispokredits oder die Bestellung einer Bankkarte automatisiert abgewickelt. Das ist für den Kunden schnell und einfach, für die Bank sehr effizient. Nach erfolgreicher Implementierung der RPA-Technologie, sozusagen mit Herstellung der „Serienreife“, wurde die Verantwortung an die Abteilung Prozessmanagement/Organisation übergeben.

In den bestehenden und neu zu gründenden Projekt- und Arbeitsgruppen erfolgt ein intensiver abteilungsübergreifender Austausch, der die Vernetzung der Mitarbeitenden fördert und das gegenseitige Verständnis stärkt. Hier kommt eine weitere Aufgabe des Inhouse Consultings ins Spiel: Denn neben dem eigentlichen Projektmanagement agiert das Team als Coach und Begleiter für die Mitarbeitenden. „Bei der erfolgreichen Implementierung von neuen Prozessen, Abläufen und ggfs. Zuständigkeiten geht es auch immer darum, die Menschen mitzunehmen und sie in den Mittelpunkt der Veränderungen zu stellen. Dafür braucht es keinen detaillierten Plan. Es braucht die Offenheit für Neues. Neugier. Andere Perspektiven einnehmen. Den Willen, neu zu Denken und es dann anders zu machen“, ist sich Weichert sicher.

„Die Veränderung beginnt immer bei uns selbst!“

Sven Weichert, Leiter Inhouse Consulting/
Projektmanagement

Mehr über das Inhouse Consulting erfahren
Sie hier:





Bereits seit vielen Jahren betreibt die BRAWO GROUP einen Solarpark in der Nähe des Schleizer Dreiecks.



Kern der Unternehmensstrategie der FOM Invest GmbH ist der Manage-to-ESG-Ansatz für Immobilien. Bei erneuerbaren Energien fokussiert man sich insbesondere auf Solarparks und Onshore-Wind-Projekte.

FINANCE Fondsmanagement

Erster BRAWO Green Energy-Investmentfonds auf dem Markt

Die FOM Invest GmbH, seit 2023 Teil der BRAWO GROUP, vermarktet den BRAWO Renewable Energy Fund I

Die Anlageklassen Immobilien und erneuerbare Energien sind das Spezialgebiet der FOM Invest GmbH, die seit März 2023 über eine Beteiligungsgesellschaft der Volksbank BRAWO Teil der BRAWO GROUP ist. Durch dieses strategische Engagement baut die BRAWO GROUP das Fonds- und Investmentgeschäft wesentlich aus. Damit können institutionellen Partnern und Marktteilnehmern sowie befreundeten Genossenschaftsbanken nach-

haltige Fondslösungen durch das Beteiligungsunternehmen FOM Invest angeboten werden, in denen auch das Know-how der BRAWO Real Estate- und Green Energy-Spezialisten enthalten ist.

Vorausgegangen war eine erfolgreiche, partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Projektebene seit Ende 2021. Die Kernkompetenzen der FOM Invest GmbH, einer voll lizenzierten AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) mit Sitz in Heidelberg,

liegen in der Produktentwicklung, im Investment-, Fonds- und im Asset-Management von Immobilien sowie von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien.

Anlagestrategie für Immobilien und erneuerbare Energien

Die Anlagestrategie bei Immobilien zielt auf Bestandsgebäude sowie ergänzende Neubauten, die ESG-konform transformiert oder errichtet werden. Im Segment der Büroflächen liegt der Fokus der FOM Invest GmbH auf urbanen Lagen in City- und in

Bezirkslagen im gesamten deutschsprachigen Raum, aber auch in den Niederlanden. Im Bereich der Einzelhandelsentwicklungen konzentriert man sich auf nachfragestarke Toplagen in deutschen Ballungszentren. Bei erneuerbaren Energien fokussiert man sich auf Anlageklassen wie Onshore-Photovoltaik und Windkraftanlagen. Bei der Projektauswahl legt das Team viel Wert auf langfristige Verträge für die Stromabnahme sowie ausgewogenes technisches,



Holger Pflieger ist Geschäftsführer der FOM Invest GmbH und zuständig für das Geschäftsfeld der erneuerbaren Energien.

„Institutionellen Partnern können wir nachhaltige Fondslösungen bieten, in denen auch das Know-how unserer BRAWO Real Estate- und Green Energy-Spezialisten enthalten ist.“

Holger Pflieger

FOM Invest GmbH und zuständig für das Geschäftsfeld der erneuerbaren Energien, kommentiert: „Erneuerbare Energien sind die ideale Ergänzung zu unserer ESG-Strategie als KVG. Der Fonds bietet Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten in einem Markt mit großer und nachhaltiger Nachfrage und somit eine ideale Ergänzung ihres Portfolios.“

Der BRAWO REF I wird in eine ausgewogene Mischung aus renditestarken und mit langfristig gesicherten Einnahmen ausgestatteten Projekten investiert. Die zügige Genehmigung durch die BaFin belohnt unsere intensive und gründliche Beschäftigung mit dem Wachstumssegment erneuerbare Energien.“

geografisches und wirtschaftliches Risiko. In beiden o. g. Bereichen bestehen erhebliche Investitionsbedarfe, die nur mit institutionellem Kapital in Gänze verwirklicht werden können.

zielrendite nach Beendigung der Investitionsphase bei sechs Prozent pro Jahr. Die Fremdkapitalquote soll gemäß den Anlagekriterien auf Fondsebene bei maximal etwa 60 Prozent liegen.

Das erste Produkt: BRAWO Renewable Energy Fund I

Das BRAWO Fondsmanagement und die FOM Invest GmbH setzen die Erschließung ihres neuen Geschäftsfelds „Erneuerbare Energien“ bereits zügig um. Dabei sind sie mit dem BRAWO Green Energy-Team des Geschäftsbereichs in engem Austausch – und dies trägt bereits Früchte: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilte der FOM Invest die Vertriebslaubnis für das erste Produkt in der zweiten Anlageklasse der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), den BRAWO Renewable Energy Fund I („BRAWO REF I“). Das Zielvolumen der paneuropäisch diversifizierten Fondsstrategie liegt bei 300 Millionen Euro, die Zielrendite bei sieben Prozent (IRR), die Ausschüttungs-

Die Zielgruppe: Institutionelle Investoren

Als offenes Infrastruktur-Sondervermögen richtet sich der Fonds an professionelle und semiprofessionelle Investoren. Vorrangig wird er in Photovoltaik- und Onshore-Windkraftanlagen investiert, eine Beimischung komplementärer Technologien wie z. B. Batteriespeicher sowie Biomasse- und Wasserstoffprojekte bis maximal 20 Prozent des Fondsvermögens ist möglich. Um Währungsrisiken auszuschließen, kommen nur im Euroraum gelegene Projekte infrage. Das erste Closing ist bereits für das Frühjahr 2024 vorgesehen, geeignete Projekte befinden sich in der Ankaufsprüfung. Investiert wird ausschließlich in Projektgesellschaften, die die entsprechenden Assets halten. Holger Pflieger, Geschäftsführer der



Auch Fonds im Immobiliensektor werden angeboten, z. B. im Segment lebensmittelbasierter Einzelhandel oder Büro/Verwaltung. Die ehemalige Hauptverwaltung der AOK Rheinland in Düsseldorf wird vollständig revitalisiert und in ein hochattraktives Mixed-use-Gebäude umgewandelt.

Leuchtturm und Lotse

Die Braunschweiger Privatbank blickt auf eine zehnjährige Erfolgsgeschichte

Die Braunschweiger Privatbank wurde im Frühjahr 2013 als Tochterunternehmen der Volksbank BRAWO gegründet mit der Idee, das Wertegerüst der Volks- und Raiffeisenbanken auf das Geschäft mit vermögenden Kunden zu übertragen. Aus der kleinen Idee wurde eine große Erfolgsgeschichte: Inzwischen, im Jahr 2023, verwalten 33 Mitarbeiter ein Kundenvermögen von 1,6 Milliarden Euro und die Privatbank ist längst auch

über die Region Braunschweig hinaus aktiv: Neben ihrem Stammsitz im Business Center II, Braunschweigs spektakulärstem Hochhaus, hat sie mittlerweile seit 2021 eine Niederlassung in Köln und seit 2022 eine weitere in Oldenburg.

Eine neue Bank für neues Denken

Gestartet ist die Privatbank im Jahr 2013 mit nur sechs Mit-

arbeitenden am Standort Braunschweig als „Neue Bank für neues Denken“: „Der Claim bedeutet für uns, stets wertebasiert zu handeln. Wir sahen damals einen wachsenden Markt für ein nachhaltiges Privatbankgeschäft – und dieser Trend ist seitdem immer stärker und wichtiger geworden“, erinnert sich Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, an die Anfänge. Die Verbindung der positiven Gene einer traditionellen, wirtschaftlich starken Volksbank mit den Kompetenz-Genen des modernen Private Banking/Wealth Management funktionierte schnell und kam bei vielen gut situierten Kunden an.

Handeln mit Besonnenheit, Kompetenz und Erfahrung

Schon nach fünf Jahren erreichte die Privatbank ihren „Break-even-Point“ und arbeitet

Leiter Sascha Köckeritz (links) und Direktor Stefan Riecher führen die Braunschweiger Privatbank sehr erfolgreich mit einem hohen Maß an Kompetenz und Erfahrung.

seither profitabel. Inzwischen vertrauen gut 2.000 Kunden auf das Vermögensmanagement mit genossenschaftlichem Wertefundament. „Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit waren von Anfang an die große Überschrift. Unser Leuchtturm und Wegweiser in ruhigen Gewässern oder bei Sturm“, fügt Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, hinzu. Ruhige, bewegte, aber auch stürmische Phasen in der Wirtschaft gab es innerhalb des bisherigen Bestehens einige. Die Braunschweiger Privatbank hat diese schwierigen Phasen stets mit Ruhe, Besonnenheit und viel Expertise gemeistert. Oder wie Köckeritz es ausdrückt: „Wir fühlen uns für unsere Kunden verantwortlich, bieten ihnen ein hohes Maß an Kompetenz und Erfahrung im Sinne des Kümmerns respektive als Lotse zu dienen. Der Dialog, das genaue Zuhören, in Lösungen denken und umfangreiche Erfahrungen sind in diesen anspruchsvollen Zeiten der schnellen Veränderungen und Krisen unerlässlich. Damit – im Sinne und im Interesse unserer Kunden – umzugehen, gehört zu unserem Handwerk.“

Das Prinzip des „ehrbaren Kaufmanns“

Seit Anbeginn und in umfänglicher Weise hat die Braunschweiger Privatbank zudem das Prinzip des „ehrbaren Kauf-

manns“ in ihren Wertekanon implementiert. Konkret bedeutet das: alle Kunden, zu denen Unternehmer, vermögende Privatkunden oder institutionelle Anleger wie Stiftungen oder Kirchen gehören, ehrlich und transparent zu beraten und zu betreuen. Den Anlegern einen fairen Nutzen erbringen und ihnen zeigen, dass man mit nachhaltig orientierten Anlagen und mit einem gesunden, langfristigen Wachstum, ohne Spekulationscharakter, sein Vermögen viel besser sichern und maximieren kann. Das ist auch ein Sieg der Vernunft über die Hoffnung auf schnelle Profite und unrealistische Renditen, denn der Kapitalmarkt folgt seinen eigenen Gesetzen. Dazu hat sich die Braunschweiger Privatbank den Werte-Kodex „Werte verstehen – Werte leben – Werte schaffen“ auferlegt.

Besondere Beratungs- und Betreuungsphilosophie

„Entscheidend ist für uns auch, dass wir unsere besondere Beratungs- und Betreuungsphilosophie in allen Teilen des Anlagegeschäfts stringent realisieren und auch leben. Das fängt bei Beratungsabläufen an, betrifft individuelle Anlagemöglichkeiten und -verwaltung über transparente Kunden-Reportings bis hin zur Auswahl geeigneter Kollegen, die genau zu unserem Geschäftsmodell passen“, erklärt Markus Ruf, Standortleiter der Privatbank in Braunschweig, der über 25 Jahre Erfahrung im Wealth Management verfügt und bei der Braunschweiger Privatbank von Anfang an dabei ist. Fakt ist: Nur über Qualität wird man langfristig in der Vermögensbetreuung erfolgreich sein. Auch deshalb, weil die

„Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit waren von Anfang an unsere Wegweiser.“

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank





Mit ausgewählten Kunden wurde im August 2023 eine ausgedehnte Charity-Classics-Ausfahrt quer durch das Braunschweiger Land veranstaltet. 20.000 Euro kamen dabei an Spendengeldern zusammen, die der Arne-Friedrich-Stiftung für Kinder- und Jugend-Hilfe-Projekte zugutekommen.

Kunden immer kritischer geworden sind. „Quantität ist für uns kein Wert, sondern Qualität. Der Mensch, das Produkt, die Dienstleistung zählen – dann kommen die Resultate von allein“, sagt Sascha Köckeritz selbstbewusst.

FUCHSBRIEFE-Auszeichnung und „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds

Der Erfolg gibt ihm und seinem motivierten Team recht. Vom Verlag FUCHSBRIEFE und Dr. Richter/IQF, einem renommierten Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen, wurde die Braunschweiger Privatbank im Jahr 2016 zum besten Vermögensmanager Deutschlands für Stiftungen gekürt. Gerade diesen ist eine Gewinnoptimierung auf realistischer Basis wichtig. Ausgangspunkt war seinerzeit das Anliegen der Alfred-Flakow-

ski-Stiftung nach einer nachhaltigen Vermögensentwicklung. 36 Banken aus vier Ländern hatten dafür Anlageoptionen ausgearbeitet – die Braunschweiger Privatbank belegte den ersten Platz. Das Modell war zudem so überzeugend, dass die Stiftung ihr Vermögensmandat übertrug. „Die Top-Bewertung ist für uns ein weiterer Beweis dafür, dass sich unser Geschäftsmodell deutlich vom Wettbewerb abgrenzt, und eine nachweisbare Qualität für Anleger hat. Und zwar durch Investitionen in reale Werte, durch gesundes und in natürlichen Grenzen stattfindendes Wachstum und durch fest vereinbarte Wertegrundsätze bei einer Anlage, die nachhaltig ist und eine Zockermentalität ausschließt“, erklärt Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank.

Ein weiteres Beispiel für eine vernünftige und bestmögliche

Anlagestrategie ist der „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds, der im Jahr 2017 von der Braunschweiger Privatbank, gemeinsam mit der Universal Investment, aufgelegt wurde.

„Unser Ziel ist es, den langweiligsten, aber auf beständigen Erfolg ausgerichteten Aktienfonds zu steuern“, sagt Thomas Heinisch, Spezialist Fondsmanagement der Braunschweiger Privatbank, schmunzelnd. Mit dieser Strategie zählte der MWP-Fonds auch im Börsenjahr 2023 zu den weltweit erfolgreichsten Aktienfonds.

Vorgestellt und erklärt werden Anlagestrategien zu Fonds, ETFs, Aktien, Anleihen und Zertifikaten, aber nicht nur von den Mitarbeitern, sondern auch von überregional bekannten Finanzexperten, die als Referenten beim Investmentforum der Braunschweiger Privatbank auftreten.

Beim Investmentforum handelt es sich um hochkarätige Expertenvortragsabende und Diskussionsrunden, die mit ausgewählten Kunden an verschiedenen Orten erfolgreich durchgeführt werden.

Sponsoring von Kunst, Kultur und Sport

Spezialisiert und engagiert ist die Braunschweiger Privatbank aber nicht nur bei Finanzthemen, sondern auch beim Sponsoring von Kultur, Kunst und Sport: Seit dem Jahr 2015 pflegt das Unternehmen eine enge Partnerschaft mit der Hochschule für Bildende Künste Braunschweig (HBK) und unterstützt jedes Jahr aufs Neue junge Meisterschüler durch finanzielle Förderung und die Schaffung von Reichweite. Seit dem Jahr 2022 wird ein ähnliches Konzept auch am Standort der Privatbank in Köln gelebt: Hier kooperiert man mit der Alanus Hochschule, bietet Stipendien für Meisterschüler an sowie die Mög-

lichkeit, ihre Kunst in den Räumlichkeiten der Niederlassung Köln auszustellen. „Wir wollen junge Künstler bei ihrer Karriere unterstützen. Gerade zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn ist es entscheidend, Reichweite zu generieren und Kontakte zu knüpfen. Hier stehen wir den ausgewählten Meisterschülern durch unser großes Netzwerk zur Seite“, berichtet

Kamil Torres, Leiter Niederlassung Köln. Diverse Vernissagen und Finissagen mit verschiedenen Künstlern werden an allen drei Standorten durchgeführt.

Wie groß dieses überregionale Netzwerk ist, zeigt sich auch anhand der Förderung der Factory Lounge der Berliner Bürgerstiftung. Seit vielen Jahren unterstützt man diese und organisiert gemeinsam Veranstaltungen und Netzwerktreffen. Am jüngsten Standort in Oldenburg fördert die Privatbank zudem das Oldenburger Landesturnier – ein Pferdesportevent, das Sportler und Liebhaber aus ganz Deutschland nach Niedersachsen lockt. Ein anderes Beispiel für sportliches

„Für uns zählen der Mensch, das Produkt, die Dienstleistung – dann kommen die Resultate von allein.“

Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank



Eines der Top-Events 2023 war das zweitägige Felix & Friends Charity-Golfturnier im Golf-Klub Braunschweig. Dabei kam eine Spendensumme von 65.000 Euro zusammen, welche von der Felix-Neureuther-Stiftung u. a. für das „Beweg dich schlau!“-Programm in der BRAWO-Region verwendet wird.



Auch der Unternehmerpreis der Region 38, der 2023 zum sechsten Mal verliehen wurde, das Unternehmertum stärken und soziale Verantwortung hervorheben will, wird von der Braunschweiger Privatbank unterstützt.

Engagement der Braunschweiger Privatbank ist das Sponsoring der BRAWO OPEN, des erfolgreichen 125er-ATP-Challenger-Turniers, das jährlich Tausende von Besuchern auf die Anlage des Braunschweiger Tennis- und Hockey-Clubs (BTHC) in den Bürgerpark zieht. Die Volksbank BRAWO ist seit dem Jahr 2022 Haupt- und Titelsponsor des bedeutenden

und mehrfach ausgezeichneten Tennisturniers.

Engagement im Bereich Corporate Social Responsibility

Nahbar, persönlich und authentisch präsentierte sich die Braunschweiger Privatbank im Jubiläumsjahr 2023 mit zwei wei-

teren außergewöhnlichen und exklusiven Highlight-Veranstaltungen. Eine davon: die Charity-Classic-Cars-Ausfahrt. Im August 2023 begaben sich Mitarbeiter und Kunden dafür mit ihren gepflegten Young- und Oldtimern auf eine ausgedehnte Fahrt quer durch das Braunschweiger Land – und zwar für einen guten Zweck. Am Ende eines aufregen-

den Tags kamen 20.000 Euro an Spenden zusammen, die in Kinder- und Jugendhilfe-Projekte der Arne-Friedrich-Stiftung fließen.

Ein weiteres besonderes Event war das zweitägige Felix & Friends Charity-Golfturnier, das im September 2023 im Golf-Klub Braunschweig stattfand – und zu dem Kunden und Teilnehmer aus vielen Teilen Deutschlands anreisten. Die rund 120 Gäste und Golfspieler machten nicht nur auf der 18-Loch-Anlage eine gute Figur, sondern auch ihre Portemonnaies weit auf. Im Rahmen eines stimmungsvollen bayerischen Abends inklusive einer stillen Versteigerung von hochwertigen Preisen (u. a. Kreuzfahrt auf der MS Europa, Arenen- und Stadion-VIP- und Logen-Tickets), kam eine Spendensumme von 65.000 Euro zusammen. Diese wird von der Felix-Neureuther-Stiftung, u. a. für das „Beweg dich

schlau!“-Programm, auch in der BRAWO-Region verwendet. Felix Neureuther, Skirennlauf-Legende, Stiftungsgründer und Mit-Initiator des Charity-Golfturniers, zeigte sich anschließend berührt und begeistert von der einzigartigen Atmosphäre und der Großzügigkeit der Spender.

Frank-Peter Adam, Senior-Kundenbetreuer der Braunschweiger Privatbank, fasst das Engagement im Bereich der Corporate Social Responsibility so zusammen: „Unsere Kunden profitieren nicht nur von unserem großen Netzwerk, sondern auch von unserer tiefen Verwurzelung in zahlreichen gesellschaftlichen Bereichen – und dem Blick über den Tellerrand. All unsere Mitarbeiter besitzen eine große Expertise in der Vereins- und Stiftungsarbeit und stehen unseren Kunden daher im Hinblick auf finanzielle, steuerliche und rechtliche Fragen

optimal zur Seite. Uns ist es eine Herzensangelegenheit, diejenigen zu unterstützen, denen es im Leben nicht so gut geht.“

Gute Zukunftsaussichten

Die vielfältigen oben beschriebenen Alleinstellungsmerkmale und Stärken der Braunschweiger Privatbank, die auch in einer eigenen App und auf der neu gestalteten Internetseite präsentiert werden, wollen Sascha Köckeritz und sein Team auch in den kommenden Jahren konsequent weiter ausspielen: „Wir nehmen gerade in weltwirtschaftlich bewegten Zeiten – und diese werden uns sicher längerfristig beschäftigen – eine zunehmende Nachfrage unserer Kunden nach im besten Sinne sicherer und nachhaltiger Vermögensanlage wahr. Diese werden wir als seriöser und verlässlicher Partner auch zukünftig umsetzen und erfüllen. Um unsere Qualität weiterhin umfangreich zu gewährleisten, Bedürfnisse zu erfüllen und neue Märkte zu erschließen, sondieren wir bereits die Möglichkeiten, einen weiteren Standort in Deutschland zu eröffnen.“

Im schwierigen Wirtschaftsjahr 2023 verzeichnete die Braunschweiger Privatbank ein Ertragswachstum um ca. 30 Prozent – und zudem ein weit überdurchschnittliches Kundenwachstum. Um das zu bewältigen, sucht das Unternehmen dringend Verstärkung: Motivierte Mitarbeiter auf der Betriebs- und Spezialistenebene sind herzlich willkommen.

Die Braunschweiger Privatbank fördert Künstler an allen drei Standorten: Hier der Künstler Noah Kauertz (links) mit Kamil Torres, Leiter der Braunschweiger Privatbank Köln, im Rahmen der Vernissage in den Geschäftsräumen.



Automobile und Aktien: Bei der Veranstaltung Token Time Travel: When Vintage meets Vanguard! trafen bei einer einzigartigen Veranstaltung in Oldenburg alte Fahrzeuge auf moderne Technologie.



Das Team des private office (v. l.): Malte Spieß, Lisa Rolfes, Sebastian Ebbers, Fabienne Mühr, Nils Roloff und Holger Breuer.

Zwischen den Welten

Das private office verbindet Persönlichkeiten des Scheinwerferlichts mit den Leistungen der BRAWO GROUP

Während in der Finanzbranche der Trend immer mehr zum Digitalen geht, spielen Anwesenheiten und individuelle Beratungen inzwischen oftmals eine untergeordnete Rolle. Nicht so bei der Direktion private office der BRAWO GROUP – im Gegenteil: Mit überregionaler Präsenz, kreativer Lösungsfindung und persönlicher Kontaktpflege überzeugt das sechsköpfige Team namhafte Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens von sich.

Das private office hat es sich zur Aufgabe gemacht, diejenigen, die durch ihr berufliches Wirken

in der Öffentlichkeit stehen, mit einer außergewöhnlichen Finanzdienstleistung zu unterstützen: Profisportler, Schauspieler, Musiker, Content Creators und weitere namhafte Persönlichkeiten erhalten beim Braunschweiger Team maximale Betreuung. Dabei kommt es Leiter Malte Spieß und seiner Mannschaft auf Progressivität, Ideenreichtum, Schnelligkeit und vor allem das Zuhören an. Denn die Bedürfnisse ihrer Kunden sind höchst unterschiedlich, oftmals besonders und erfordern regelmäßig einzigartige Lösungen. So schlüpfen die Mitarbeitenden des private

private office
— BRAWOGROUP —

office nur noch selten in die Rolle des klassischen Bankberaters, eher in die des Vertrauten, des Projektmanagers oder sie agieren auch mal als eine Art Concierge.

BRAWO GROUP als Wettbewerbsvorteil

Dabei behält das Team stets das „große Ganze“ im Auge, kennt einzelne Dienstleister genauso wie aktuelle Themen und Akteure auf Kunden- und Bankseite. Jeder Berater des private office verfügt über die höchstmögliche Ausbildung im Private-Banking-Bereich und kann sich auf die Stärken der BRAWO GROUP mit ihren fünf Säulen Finance, Green Energy, Real Estate, Corporate Investments und CSR berufen. „Die Stärke der Gruppe ist unser klarer Wettbewerbsvorteil. Oftmals reicht es im Kundengespräch, nur die unterschiedlichen Beteiligungen zu nennen, um mit der Leistungsfähigkeit der BRAWO GROUP zu überzeugen“, weiß Malte Spieß. „Die Entwicklung der Unternehmensgruppe gibt uns einen enormen Vertrauens- und Kompetenzvorschuss gegenüber unseren Kunden.“ Und dieser reicht laut Spieß weit über die BRAWO-Region hinaus: „Auch deutschlandweit kennen die Menschen inzwischen die BRAWO GROUP.“

Aus der BRAWO-Region bis nach Fernost

Dies ist gerade für das Team des private office von Vorteil. Denn seine Zielgruppe erstreckt sich längst nicht mehr nur auf Deutschland. „Wir sind da aktiv, wo wir aufgrund der Empfehlungen angefragt

„Für mich hat sich das private office als verlässlicher Partner erwiesen.“

Christian K. Schaeffer,
Schauspieler und Sänger

werden, dort wo unsere Kunden leben und wirken“, betont Holger Breuer, Mandatsstrategie des private office. Das meint: bundesweit, europaweit, weltweit. Im erst dritten Jahr des Bestehens der Direktion verzeichnet das Team bereits Geschäftspartner und Kunden in der D-A-CH-Region, Amerika und Asien – darunter aktive und ehemalige Profisportler aus der amerikanischen Basketballliga NBA, der europäischen Wintersportelite, verschiedenen erstrangigen Fußballligen, Schauspieler und Produzenten deutscher und internationaler Fernsehserien und Filme bis hin zu Influencern mit größter Reichweite.

Geschäftsmodell über Empfehlungen

Doch wie können Profisportler, Schauspieler oder Content Creators als Kunden gewonnen werden? „Diese Menschen möchten nicht von Fans beraten werden“, erklärt Spieß. „Unsere Stärke ist, dass wir



Holger Breuer weiß um die besonderen Herausforderungen, regelmäßig einzigartige Lösungen zu finden.

nahbar und aufrichtig interessiert sind, aber auch um die Distanz und nötige Diskretion wissen.“ Der Schlüssel zur Akquise: Wahrnehmung. „Vieles funktioniert in der Branche über Netzwerken und vor allem Empfehlungen. Es gibt typische Spots, bei denen nur eingeladene Gäste Zutritt erhalten. Sind wir hier vertreten, haben wir die Möglichkeit, in ungezwungenem Rahmen mit potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen“, erklärt Breuer. „Das richtige

Entree und wiederkehrende Anwesenheit auf diesen Veranstaltungen führen dazu, dass wir uns dort einen Namen machen können. Dass wir unser Handwerk verstehen, setzen die Kunden voraus.“

Maximales Fingerspitzengefühl

Neben Eloquenz und Souveränität sind für Spieß und sein Team aber noch zwei weitere Faktoren

entscheidend: Verbindlichkeit und Sensibilität. „Wir schüren keine falschen Erwartungen. Sollte es mal eine Anfrage geben, die wir nicht realisieren können, sind wir lieber offen und direkt und lehnen die Anfrage ab, als Anforderungen nicht standhalten zu können. Aber wir bleiben immer verbindlich“, betont Breuer. Spieß ergänzt: „Dazu ist die Branche, in der wir aktiv sind, zu sensibel und zu fragil. Wir arbeiten mit maximalem Fingerspitzengefühl. Oft benötigen

wir Monate zwischen dem ersten Kontakt und einem zweiten Treffen.“

private office-Netzwerk verhalf zur Beteiligung EQOLOT

Um Zugang zu bestimmten Veranstaltungen zu erhalten, pflegt das private office eine Kooperation mit Sportmanager Marcus Höfl. „Sportler stellen

Fünf Fragen an ...

Lisa Rolfes, seit 2023 Vertriebsassistentin im private office

Warum haben Sie sich für das private office entschieden?

„Am private office hat mich vor allem gereizt, dass wir mit einem besonderen Kundenklientel neue Wege im Banking gehen. Da sich die Direktion weiterhin im Wachstum befindet, kann ich auch an der weiteren Entwicklung mitwirken.“

Gibt es andere Herausforderungen im Kundenkontakt als bisher?

„Einige unserer Kunden leben ihre emotionale Seite auch geschäftlich sehr aus, das erfordert Einfühlungsvermögen. Unterm Strich sind das aber die Herausforderungen, die jeder im Kundenkontakt haben wird.“

Was gefällt Ihnen besonders im Arbeitsalltag des private office?

„Die einzigartige Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen und das bei uns gelebte Teamwork, das finde ich großartig. Meine Arbeitstage bleiben abwechslungsreich, gelegentlich gibt es auch die ein oder andere Überraschung. Ich freue mich, jeden Tag zur Arbeit zu kommen. Darauf kommt es doch an, oder?“

Haben Sie besonders bemerkenswerte Erfahrungen gemacht?

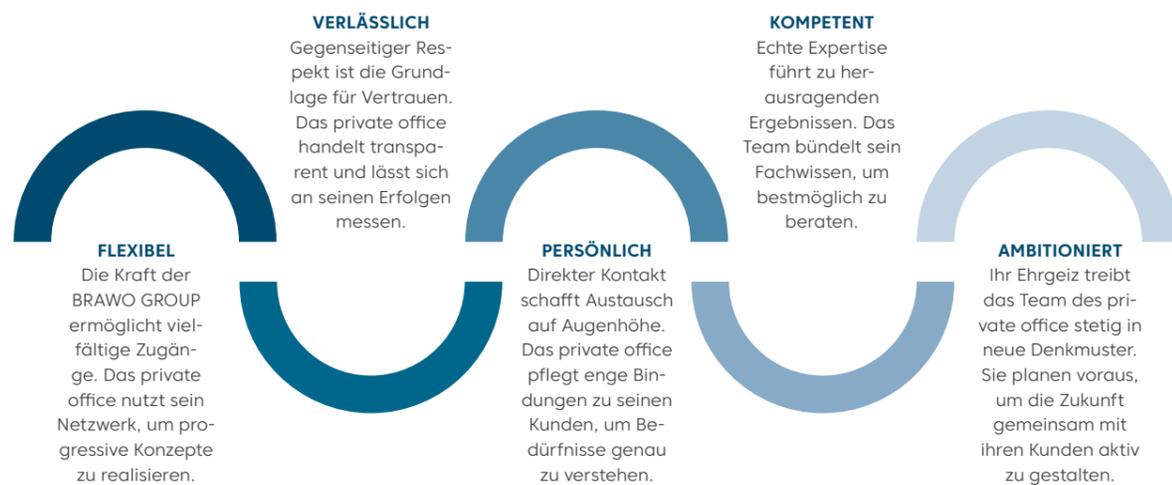
„Von Beginn an wurde ich mit sehr direkten Telefonaten konfrontiert, so wuch schnell die Aufregung vor Kunden, die ich bislang nur aus den Medien kannte. Auch dass die Zielgruppe gern mit uns per Du ist, war zunächst ungewohnt, zeigt mir jedoch auch deren Wunsch eines vertrauensvollen Miteinanders.“

Was erhoffen Sie sich für die Zukunft des private office?

„Ich wünsche mir für uns – und nicht zuletzt für unsere Kunden –, dass wir uns weiterhin hinsichtlich Leistungsportfolio und Servicelevel entwickeln wie bisher und dadurch unsere Marke des private office nachhaltig an einem immer größer werdenden Markt etablieren.“



Der Wertekompass des private office



nach wie vor unser größtes Kundensegment dar, dennoch wächst inzwischen auch das Interesse bei Moderatoren und Content Creators messbar“, erklärt Spieß. Dieses Netzwerk, das sich das private office in den letzten drei Jahren aufgebaut hat, verhalf der BRAWO GROUP zu einer weiteren Beteiligung: Im September 2023 stieg die Volksbank BRAWO bei dem Berliner Influencer-Marketing-Anbieter EQOLOT ein, der durch eine Kapitalerhö-

hung eine strategische Beteiligung und damit eine Erweiterung des Produktportfolios bei der Firma tillit Management, einem Content Creator und Celebrity Management, einging. Die Kunden von tillit wiederum können somit vom gesamten Leistungsspektrum der BRAWO GROUP und damit auch des private office profitieren.

Mehr zu EQOLOT lesen Sie in diesem Bericht auf den Seiten 212-215.

Fünf Fragen an ...

Sebastian Ebbers, seit Ende 2022 Berater im private office

Warum haben Sie sich für das private office entschieden?

„Ich hatte schnell den Eindruck gewinnen können, dass hier ein Werteverständnis gelebt wird, das mich auch als Kunden begeistern würde. Eine vergleichbare Spezialisierung auf Zielgruppe und Dienstleistung habe ich zuvor im schrumpfenden Sparkassen- oder Privatbankensektor nicht erlebt.“

Was gefällt Ihnen besonders im Arbeitsalltag des private office?

„Ich habe die Möglichkeit, als Interessenvertreter des Kunden innerhalb der BRAWO GROUP zu wirken. Mich persönlich motiviert jeden Tag die gemeinsame Lösungsfindung mit den Spezialisten innerhalb der Gruppe sowie die täglich neuen Anforderungen unserer Kundschaft.“

Gibt es andere Herausforderungen im Kundenkontakt als bisher?

„Nun, im private office beschreiten wir neue Wege, da es für diese Geschäftsausrichtung keine Blaupause gibt. Das erfordert die Kreativität eines jeden im Team. Wir müssen oftmals die Denkrichtung ändern, nicht zuletzt auch die Sichtweise auf Kundenwünsche, denn wir haben es doch überwiegend mit Freigeistern und extrovertierten Persönlichkeiten zu tun.“

Haben Sie besonders bemerkenswerte Erfahrungen gemacht?

„Unsere Kunden stehen nicht nur auf dem roten Teppich im Fokus, sondern häufig auch bei anderen Finanzdienstleistern und Gelegenheitsvermittlern. Der Aufbau eines Netzwerks aus überzeugten Empfehlungsgebern ist daher für einen positiven Erstkontakt hilfreich. Um in der Sportsprache zu bleiben: Ich spiele nun einmal mehr über Bande.“

Was erhoffen Sie sich für die Zukunft des private office?

„Ich finde es in der BRAWO GROUP herausragend, dass wir bereichsübergreifend die Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt der Diskussionen über zukünftiges Wachstum stellen. Mit dieser Stärke im Rücken sollten wir es weiterhin nach ganz vorn in der Finanzberatung für Celebrities schaffen.“



Malte Spieß leitet seit Gründung die Geschicke des private office und des inzwischen sechsköpfigen Teams.

Strategische Teamerweiterung

„Als Direktion der Volksbank BRAWO agieren wir weitestgehend unabhängig, sind optimal vernetzt und bringen ertragreiche Geschäfte in die BRAWO GROUP“, erklärt Breuer. Dazu pflegt das private office eine enge Zusammenarbeit innerhalb der Unternehmensgruppe mit ausgesuchten Spezialisten der Fachbereiche und Beteiligungen, um schnell bestmögliche Lösungsansätze anzubieten. Um diese Kurzfristigkeit bei einem wachsenden Kundenstamm weiterhin zu gewährleisten, konnte das Team in den vergangenen Jahren seine Mannschaft zusätzlich vergrößern. Lisa Rolfes verstärkt die Crew seit 2023 als Vertriebsassistentin. Mit Sebastian Ebbers ist seit Ende 2022 zudem ein weiterer Berater aktiv: „Unser sechsköpfiges Team zeichnet eine etwas andere,

vielleicht unkonventionellere Arbeitsweise als im Rest der Bank aus“, summiert Spieß. „Das setzt voraus, dass unsere Mitarbeiter gegenüber Kundenideen open-minded sind. Zudem müssen sie emphatisch, flexibel sowie umfassend erfahren sein und teilweise eine hohe Reisebereitschaft mitbringen. Wir freuen uns, mit so einem kompetenten Team am Markt aktiv sein zu können.“ Und das auch in den kommenden Jahren. Sicher ist: Das private office agiert auch weiterhin unternehmerisch und kundenzentriert, aber immer mit einem Bezug zu seinen genossenschaftlichen Wurzeln und dem Fokus auf Nähe und Vertrauen.

Zur Direktion private office lesen Sie auf: www.private-office-brawogroup.de



„Geprägt durch ein starkes Wachstum“

Arne Meyer, Leiter Versicherungen der Volksbank BRAWO, im Interview

Die Versicherungslandschaft in Deutschland bleibt weiterhin anspruchsvoll und dynamisch. Die steigende Lebenserwartung, die großen Herausforderungen im Gesundheitswesen, die fortschreitende Digitalisierung sowie der Trend zu individualisierten Versicherungsprodukten sind nur einige der Faktoren, die diese Branche maßgeblich prägen. Eine der herausfordernden Aufgaben besteht darin, den Kunden diese komplexen Entwicklungen zu erklären und ihnen ein Verständnis für die Bedeutung von Versicherungen zu vermitteln. Wir sprachen mit Arne Meyer, Leiter Versicherungen der Volksbank BRAWO, über die Gegenwart und Zukunft der Versicherungsbranche.

Herr Meyer, was waren im Jahr 2023 die größten Herausforderungen für die Versicherungsbranche im Allgemeinen und die Versicherungsbereiche der Volksbank BRAWO im Speziellen?

„Für unsere Kunden waren, wie in vielen Bereichen, die Kostensteigerungen ein erhebliches bzw.

das wichtigste Thema. Kunden haben wenig Verständnis dafür, dass Versicherungen ‚ohne Grund‘ in der Prämie steigen. Die Versicherungswirtschaft basiert nur auf dem Solidaritätsprinzip. Steigt das Schadenaufkommen, steigen generell Kosten bei den Versicherern, müssen Beiträge angehoben werden.

Der Versicherungsbereich der Volksbank BRAWO war und ist geprägt durch das starke Wachstum und die damit verbundenen strukturellen Arbeiten. Der Fachkräftemangel geht auch an der Versicherungsbranche nicht spurlos vorbei, sodass unser Maklerhaus DHS sehr froh ist, mit fünf neuen Auszubildenden in das neue Ausbildungsjahr zu starten. Weiterhin ist positiv, dass unsere Kundenstämme stetig wachsen und wir täglich Kunden bei Schaden- und Vertragsangelegenheiten mit unserer Expertise unterstützen können.“

Weltweite Entwicklungen wie die Überalterung der Gesellschaft, Klimawandel und Urbanisierung haben weitreichende Implikationen für die Branche.



„Die innovative und einzigartige DNA der BRAWO ist auch im Bereich Versicherung deutlich zu erkennen.“

Arne Meyer, Leiter Versicherungen der Volksbank BRAWO

Wie geht diese damit um bzw. wie muss sich diese dadurch verändern?

„Die Versicherungsbranche ist natürlich von diesen Kernpunkten betroffen. Überalterung hat Effekte in der Lebens- und Krankenversicherung, im Bereich Klimawandel müssen Versicherer nachhaltige Produkte präsentieren und der Urbanisierungseffekt erhöht das Risiko von Kumulschäden. Dabei handelt es sich um die Summe von mehreren einzelnen und bei unterschiedlichen Versicherungsnehmern eingetretenen Schäden, die durch dasselbe Ereignis, z. B. durch Hagel, Erdbeben oder Sturm, verursacht worden sind. Versicherer und natürlich auch wir als Berater müssen flexibel auf die Situation reagieren.“

Auch das Konsumentenverhalten ändert sich, neue Generationen von Kunden stellen veränderte Erwartungen an Dienstleistungen und Customer Experience. Wie können Sie diese zufriedenstellen?

„Ich bin mir sicher, dass in unserer Branche – beratende Dienstleistung – der Dienstleistungsanspruch unverändert hoch ist. Menschen möchten greifbare, verständliche und verbindliche Beratungen und vertrauen weiterhin auf Spezialisten. Dies wird sich hoffentlich auch nicht wesentlich ändern. Somit setzen wir meines Erachtens auf das richtige Pferd, indem wir neue Mitarbeiter für unsere Gruppe gewinnen, die unseren Kunden den gewünschten Support bieten.“



Arne Meyer ist davon überzeugt, dass auch in Zukunft verständliche und verbindliche Beratungen mit passgenauen Lösungen von den Kunden gewünscht werden.

„Die wohl größte Innovation in der Sachversicherung ist die Cyberpolice, die aufgrund der hohen Anzahl an Schäden als ‚neue Feuerversicherung‘ bezeichnet wird.“

Arne Meyer

und vor allem auch persönlich und individuell beraten.“

Die Zahl von Cyberangriffen auf Unternehmen, aber auch auf Privatpersonen nimmt rasant zu – mit oft drastischen Konsequenzen. Die Volksbank BRAWO bietet Ihren Kunden sogenannte Cyber-schutz-Policen an. Welche Vorteile bietet das Produkt?

„Wir unterscheiden hier Cyberabsicherungen für Privat- und Gewerbekunden. Bei Privatkunden stel-

len wir gehäuft Schäden fest, die bei Online-Einkäufen, Online-Zahlungen und auch E-Mail-Verkehr entstehen. Wir konnten ein tolles und günstiges Absicherungspaket für unsere Privatkunden im Markt verhandeln.

Gewerbliche Cyberabsicherungen setzen auf der bestehenden IT-Sicherheit unserer Kunden auf und ergänzen diese bei eventuellen Lücken. Es werden von den Versicherern nicht nur die Vermögensschäden erstattet: Im Schadenfall werden IT-Spezialisten eingeschaltet, deren Aufgabe es ist, den Geschäfts-

Welche Rolle spielen innovative IT-Technologien und -Methoden, um die vielen Herausforderungen zu meistern, aber auch, um die damit verbundenen Potenziale auszuschöpfen?

„Digitalisierung ist wichtig und sinnvoll, ohne Frage. Wir positionieren uns in unserer Branche aber eindeutig so, dass wir die Möglichkeiten der Digitalisierung rein als Instrument zur Unterstützung nutzen. Unser Ziel ist es, unsere Kunden direkt mit dem ‚Maschinenraum‘, sprich, unserer Datenbank zu verbinden, damit schnell und einfach Informationen abgerufen werden können. Vollumfängliche Beratungen werden aber keinesfalls von Chatbots oder Ähnlichem durchgeführt.“

Innovative Produkte sichern die Zukunft der Versicherungsbranche. Welche werden zukünftig den Versicherungsmarkt verändern und welche können Sie empfehlen?

„Die Kernprodukte der Versicherungswirtschaft verändern sich nur gering und werden lediglich regelmäßig um verbesserte Klauseln und Leistungs-

ergänzungen angereichert. Die wohl größte Innovation in der Sachversicherung ist allerdings die Cyberpolice, die aufgrund der hohen Anzahl an Schäden als ‚neue Feuerversicherung‘ bezeichnet wird. Die Lebensversicherung muss sich aufgrund der geänderten Zinsentwicklung auch ‚neu erfinden‘. So beraten wir Kunden aktuell zu Produkten, die flexibel auf den Zinsmarkt reagieren und trotzdem die gewohnte, langfristige Sicherheit einer Lebensversicherung bieten.“

Die Digitalisierung ermöglicht es auch unkonventionellen Playern, mit neuen Angeboten in den Versicherungsmarkt zu treten, etwa Technologie- und Plattformkonzernen wie Amazon oder Google. Wie gefährlich sind diese für die Branche?

„Man darf derartige Player nie unterschätzen! Aktuell sehe ich diese Anbieter allerdings maximal im Verkauf von einzelnen Versicherungsprodukten bzw. Produktbündeln wie z. B. iPhone 15 inklusive Handyversicherung oder Ähnliches. Das ist nicht unser Anspruch. Wir möchten Kunden ganzheitlich



Wenn ein Unternehmen oder eine Privatperson Opfer eines Hackerangriffs geworden ist, dann kann eine Cyberversicherung der rettende Anker sein.

betrieb unserer Kunden so schnell wie möglich wieder herzustellen.“

Was waren Ihre erfolgreichsten Versicherungsprodukte im Jahr 2023?

„Unser meistverkauftes Produkt ist unsere Konzeptberatung! Ein Verkauf von einzelnen Produkten ist eher selten. Im Rahmen der Konzeptberatung stellen wir allerdings schon fest, dass einige sinnvolle Ergänzungen des Versicherungskonzepts schlichtweg fehlen. Dies liegt meist daran, dass Kunden sich zu selten mit dem Thema beschäftigen. Wir empfehlen einmal im Jahr eine Überprüfung aller Verträge.“

Ein neues Produkt ist EasyMize, eine digitale Versicherungsplattform der R+V Versicherung. Um was handelt es sich konkret und welche Vorteile bietet die App?

„Richtig, wir konnten mit unserem Premiumpartner R+V ein tolles Produkt entwerfen. EasyMize er-

laubt es unseren Privatkunden, alle bestehenden Versicherungen in einem digitalen Ordner zu bündeln und zu verwalten, vollkommen egal, bei welchem Versicherer die Verträge sind. Der Kunde kann täglich seine bestehenden Verträge online vergleichen, verwalten, wechseln und ergänzen. Ein komplettes Service- und Beraterteam unterstützt unsere Kunden dabei. Auch Impulse, neue Angebote und Produktideen können dem Kunden über diese Plattform bereitgestellt werden.“

Im Internet ist das nächste Versicherungsangebot nur einen Klick entfernt. Das nutzen inzwischen viele Bundesbürger. Wie beurteilen Sie diese Transparenz bei der Preisfindung von Versicherungen?

„Transparenz ist immer gut und wichtig. Jeder möchte wissen, wo er preislich und auch in seinen aktuellen Leistungen steht. Unsere gewerblichen Kunden nutzen den Service unserer Versicherungsmakler DHS, Lange und CENTRO Assekuranz, um genau diese Transparenz zu erhalten. Privat-



kunden können auf EasyMize zurückgreifen. Der wesentlichste Unterschied zu den Onlineangeboten und den BRAWO-Kanälen ist, dass die Kunden der BRAWO immer einen direkten Ansprechpartner erhalten, der bei Rückfragen und Schäden unterstützt.“

Eine besondere Bedeutung bei der Auswahl der Versicherung haben Online-Vergleichsportale. Rund jeder vierte Bundesbürger (23 Prozent) sagt, dass er seine Versicherungen häufiger wechselt, seit es diese Portale gibt, vermeldet der Digitalverband Bitkom. Was bedeutet das für die Versicherungsbereiche der Volksbank BRAWO?

„Diesen hohen Prozentsatz stellen wir keinesfalls fest, eher im Gegenteil. Unsere Kunden schätzen es, mit Menschen zu sprechen und sich beraten zu lassen. Die Sicherheit, mit einem Spezialisten über zum Teil existenzielle Themen zu diskutieren, kann ein Vergleichsportale nicht bieten. Man muss auch wissen, dass die meisten Vergleichsportale ihr Geld eher mit den Datensätzen der Kunden aus Werbung, Folgegeschäften etc. und weniger mit dem Abschluss einer Versicherung generieren. Aus diesem Grund mache ich mir keine Sorgen, dass Plattformen und Roboter perspektivisch unsere Versicherungsprofis ablösen.“

Volksbanken arbeiten hauptsächlich mit der R+V zusammen. In der BRAWO GROUP sind mittlerweile die Versicherungsmakler DHS aus Braunschweig, Lange aus Wolfsburg, die CR Maklergesellschaft Südostniedersachsen und seit August 2023 die CENTRO Assekuranz mit Sitz in Harzgerode tätig. Welche Vorteile bietet das Ihren Kunden?

„Korrekt, normalerweise arbeiten Volksbanken entweder mit der R+V oder mit einer kleinen Auswahl von zwei bis drei Versicherern zusammen. Die BRAWO GROUP hat allerdings schon früh erkannt, dass auch viele Kunden der BRAWO den Anspruch an eine Versicherungsmakler-Betreuung haben. Wir wollten unseren Kunden, Tochtergesellschaften, Beteiligungen und eigenen Immobilieninvestments das Beste aus allen Welten zur Verfügung stellen.

Unseren Verbund (R+V Versicherung) nehmen wir auf dieser Reise ungebrochen mit. So ist R+V einer unserer größten Produktgeber und Premiumpartner.

Die Vielfalt unserer verschiedenen Makler liegt in der Spezialisierung der einzelnen Häuser. DHS als großer ‚Allrounder‘, Lange als ‚Platzhirsch‘ in der Region Wolfsburg, CENTRO Assekuranz als Manufaktur für anspruchsvolle und großvolumige Risiken und CR Maklergesellschaft Südostniedersachsen als Spezialist im Segment Kreditversicherung.

Die innovative und einzigartige DNA der BRAWO ist auch im Bereich Versicherung deutlich zu erkennen.“

Unwetter wie Hochwasser kommen manchmal unerwartet und heftig. Die richtige Versicherung schützt vor finanziellem Schiffbruch.





Die beiden Geschäftsführer der CENTRO Assekuranz GmbH, Arne Meyer (links, Leiter Versicherungen Volksbank BRAWO) und Olaf Ludwig, freuen sich über die Partnerschaft.

Kompetenzen bündeln, Marktposition ausbauen

Die CENTRO Assekuranz GmbH, Versicherungsmakler mit Sitz in Harzgerode, ist ein neuer Teil der BRAWO-Familie

Die CENTRO Assekuranz GmbH hat sich als Versicherungsmakler auf das Sachgeschäft spezialisiert. Mit Sitz in Harzgerode, Sachsen-Anhalt, konzentriert sich das Unternehmen auf die Beratung und Betreuung von Groß- und VIP-Kunden sowie Filialisten aus verschiedenen gewerblichen Branchen wie Industrie, Hotellerie, Handwerk und Dienstleistungen. Trotz dieses Schwerpunkts werden auch Privatkunden betreut.

Geschäftsführung und Eigentümerstruktur

Die Geschäftsführung der CENTRO Assekuranz besteht aus Olaf Ludwig und Arne Meyer. Ludwig ist weiterhin Mitinhaber des Unternehmens und hält

15 Prozent der Anteile. Anika Knoll, eine langjährige Schlüsselfigur des Unternehmens, ist als Prokuristin für die Verwaltung des Versicherungsmaklers zuständig.

Sachgeschäft

Das Sachgeschäft spielt eine zentrale Rolle im Versicherungsmarkt. Es bietet sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen einen essenziellen Schutz vor finanziellen Verlusten, die durch unvorhersehbare Ereignisse wie Unfälle, Naturkatastrophen oder kriminelle Handlungen entstehen können. Der Schutz durch Sachversicherungen ermöglicht es, nach einem Schadenfall schneller zur Normalität zurückzukehren, sei es im privaten oder geschäftlichen Bereich.

Im Juli 2023 erwarb die Volksbank BRAWO 85 Prozent der Anteile an der CENTRO Assekuranz GmbH, wodurch sie ihre Kompetenzen im Versicherungsbereich erweitern konnte: „Wir bauen den Bereich Versicherungen innerhalb der BRAWO GROUP – nun auch mit dem Einstieg bei CENTRO Assekuranz GmbH – seit Jahren kontinuierlich aus. Mit dieser Akquisition erweitern wir unser breites Netzwerk und stärken unsere Sachkenntnis als Versicherungsexperten rund um Geschäftsführer Olaf Ludwig“, beschreibt Arne Meyer, Leiter Versicherungen der Volksbank BRAWO, das Motiv des Investments.

Unternehmensphilosophie und Arbeitsweise

CENTRO Assekuranz legt großen Wert auf Kundenorientierung, Teamwork, Vertrauen und Transparenz. Diese Prinzipien bilden die Grundlage der Arbeitsweise des Unternehmens. Die Kunden stehen im Mittelpunkt des Handelns von CENTRO Assekuranz, wobei ein leistungsfähiges und flexibles Team von Spezialisten die Interessen der Kunden bei der Umsetzung ihrer Risikophilosophie und den täglichen Abwicklungsaufgaben vertritt. Teamarbeit wird sowohl in der Zusammenarbeit mit Kunden als auch intern großgeschrieben, um effiziente Kommunikation und Lösungsfindung zu fördern.

Versicherung wird bei CENTRO Assekuranz als Vertrauenssache angesehen. Das Unternehmen zielt darauf ab, durch bestätigtes Vertrauen die Grundlage für dauerhafte Zusammenarbeit zu

schaffen. Die Tätigkeit des Teams ist auf Kontinuität ausgerichtet, wobei gegenseitiges Verständnis und Vertrauen als wichtige Faktoren für eine erfolgreiche Partnerschaft angesehen werden.

Dienstleistungen und Spezialisierung

Als Versicherungsmakler spezialisiert sich CENTRO Assekuranz auf die Bereitstellung von maßgeschneiderten Versicherungslösungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Risiken ihrer Kunden zugeschnitten sind. Dies umfasst eine umfassende Beratung und Unterstützung in allen Fragen der Risikoabsicherung und des Versicherungsmanagements. Die individuelle Anpassung der Versicherungspolizen ist besonders wichtig für Unternehmen, deren Risikoprofile je nach Geschäftsart, Branche und Unternehmensgröße variieren können.

Strategische Entwicklung und Zukunftsaussichten

Die Übernahme von Anteilen durch die Volksbank BRAWO markiert einen wichtigen Schritt in der strategischen Entwicklung der CENTRO Assekuranz. Geschäftsführer Olaf Ludwig betont: „Durch die Zusammenarbeit mit der BRAWO GROUP sind wir in der Lage, unser Netzwerk weiter zu stärken, Kompetenzen zu bündeln und unsere Marktposition sowie das Bestandsgeschäft signifikant – auch an neuen Standorten – auszubauen. Unser achtköpfiges Team freut sich, endlich ein Teil der BRAWO-Familie zu sein.“



Die Geschäftstätigkeit der CENTRO Assekuranz basiert auf Prinzipien wie Kundenorientierung, Teamwork, Vertrauen und Transparenz.



CENTRO Assekuranz GmbH

Brunnenstraße 11
06493 Harzgerode
www.centroassekuranz.de

Geschäftsführer:
Olaf Ludwig, Arne Meyer

Wie KI, Big Data und der Klimawandel die Versicherungsbranche verändern

Heiko Bartels und Dirk Mannebach, Geschäftsführer der DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, im Interview

Deutschlands Arbeitswelt und Wirtschaft wandeln sich – und das betrifft natürlich auch den Versicherungsbereich. Mittendrin in diesem Transformationsprozess befindet sich auch der traditionsreiche Braunschweiger Versicherungsmakler DHS. Die beiden Geschäftsführer Heiko Bartels und Dirk Mannebach beschreiben im Interview die Marktlage und erklären, mit welchen Maßnahmen sie die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen bewältigen wollen.

Herr Bartels, Herr Mannebach, Ihr Unternehmen feierte im Jahr 2022 sein 100-jähriges Jubiläum. Wie haben sich die Versicherungsbranche und Ihr Unternehmen seitdem verändert? Was waren die wichtigsten Meilensteine?

Heiko Bartels: „In den letzten 100 Jahren hat sich in der Tat sehr viel in der Versicherungsbranche und damit einhergehend in unserem Unternehmen getan. Wir sprechen hier bspw. über enorme technologische Fortschritte, wie Digitalisierung, Big Data und mittlerweile auch künstliche Intelligenz. Als Unternehmen müssen wir uns darauf immer wieder

einstellen, egal ob es die Anpassung von Prozessen betrifft oder der Aufbau von Expertise bei unseren Mitarbeitern gefragt ist. Auch die immer wieder neu auftretenden Risiken sind ein bedeutsamer Punkt. Sei es durch Klimaveränderungen hervorgerufener Starkregen oder der Bereich der Cyberkriminalität. Hier ist es wichtig für uns, immer am Zahn der Zeit zu sein – nur so können wir unseren Kunden die bestmögliche Absicherung bieten.“

Dirk Mannebach: „Für unser Haus ist auch die Konsolidierung ein bedeutsamer Punkt geworden. Dadurch sichern wir uns nicht nur eine gewisse Zukunftsfähigkeit, sondern konnten auch bereits starkes Wachstum generieren.“

Was sind bis heute das Erfolgsrezept und welches die Alleinstellungsmerkmale der DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG?

Heiko Bartels: „Dazu gehören unsere vor Ort handelnden, hoch qualifizierten Experten mit ihren Spezialisierungen auf verschiedenste Versicherungslösungen in den Bereichen Real Estate, Land-

wirtschaft, für den Mittelstand und die Industrie. Zudem profitieren wir von einer maßgeblichen Vertriebsstärke durch unseren Mutterkonzern, die Volksbank BRAWO. Durch sie ergeben sich viele Netzwerkmöglichkeiten und Partnerschaften vor Ort, die auch eine hohe Kundenzufriedenheit durch Regionalität mit sich bringen.

Auch dass unsere gut ausgebildeten Mitarbeiter vor Ort präsent und nicht nur digital erreichbar sind, ist für unsere Kunden ein echter Mehrwert und trägt zu unserem Erfolg bei.“

Wie viele Mitarbeiter arbeiten aktuell bei Ihnen in welchen Bereichen und wie viele Kunden werden vom Team an welchen Standorten betreut?

Dirk Mannebach: „Für uns (DHS Versicherungsmakler) sind inzwischen rund 80 Mitarbeiter tätig. In Kooperation mit Lange Versicherungsmakler in Wolfsburg, CENTRO Assekuranz in Harzgerode und CR Makler sind es bis zu 100 Mitarbeiter. Diese teilen sich auf alle Bereiche auf – Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie, Immobilien, Vorsorge wie Kranken- und Altersvorsorge, Kfz, IT, Buchhaltung und Marketing.

Unsere Standorte sind die der Volksbank BRAWO sowie Braunschweig, Lüneburg, Harzgerode und Wolfsburg mit eigenen Büros – von dort aus betreuen wir aktuell rund 13.000 Kunden.“

Meilensteine der Unternehmensgeschichte

- 1922 Eintragung der Subdirektion Döhler & Co. bei der IHK
- 1992 Entstehung der Bürogemeinschaft Döhler & Co./Wichmann Assekuranz GmbH
- 2005 Entstehung der Hosse & Stelzer GmbH & Co. KG aus Unternehmungen von J. Hosse und R. Stelzer
- 2014 Entstehung der heutigen Döhler Hosse Stelzer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG durch Zusammenschluss von Döhler & Co. Wichmann Assekuranz GmbH und Hosse & Stelzer GmbH & Co. KG; Eintritt in die BRAWO GROUP
- 2018 Übernahme der BRW Versicherungsmanagement GmbH
- 2022 Aufnahme der Lange GmbH in Wolfsburg



Heiko Bartels (links) und Dirk Mannebach führen als Geschäftsführer die DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, den traditionsreichen Versicherungsmakler mit über hundertjähriger Firmengeschichte.

Wie wichtig sind Service und Beratung bei Ihnen – und wie werden diese umgesetzt?

Heiko Bartels: „Service und Beratung vor Ort haben für uns die höchste Priorität, da dies die Grundlage für jedes Kundengespräch ist und das Vertrauen stärkt. Wir hören zu, welche Herausforderungen unser Kunde hat und handeln lösungsorientiert. Es findet kein klassischer Verkauf mehr statt – wir sind Berater bzw. Dienstleister. Der Kunde vertraut uns seine Versicherungsangelegenheiten an und macht uns zu einer Art ausgelagerter Versicherungsabteilung. Diese Aufgabe nehmen wir ernst und handeln dementsprechend.“

Immer mehr Kunden setzen auf Onlinevergleichsportale. Warum benötigt man noch einen persönlichen Versicherungsmakler?

Heiko Bartels: „Unsere Kunden suchen nicht online, sondern wünschen eine individuelle, persönliche und maßgeschneiderte Lösung. Persönlichkeit wird in unserem Kundensegment großgeschrieben. Denn: Wie hilft dem Kunden das Online-Vergleichsportale im Schadenfall? Wir sind vor Ort deutschlandweit tätig und stehen an der Seite des Kunden.“

Bei uns erhält man eine unabhängige, umfassende und fachlich tiefe Beratung für alle Risikothemen im privaten sowie beruflichen Umfeld. Wir

beraten persönlich, individuell und mit Erfahrung aus mehr als 100 Jahren.“

Was sind/waren die größten Kunden und größten Erfolge im Jahr 2023?

Heiko Bartels: In diesem Jahr konnten wir für DHS einige bedeutsame Kunden aus der Hotelbranche, dem Möbelhandel und Real Estate dazu gewinnen, daneben auch sehr viele mittelständische Unternehmen aus unserer Region.“

Bitte nennen Sie Beispiele und Zahlen von den wichtigsten Versicherungsleistungen, die DHS im Jahr 2023 erbracht hat.

Dirk Mannebach: „Die größten Schadenzahlungen wurden aufgrund des Starkregens Ende Juni in Braunschweig für Überschwemmungen (Elementar-Risiken) geleistet – hier befanden wir uns im Millionenbereich. Weitere Schäden sind in allen Bereichen erstattet worden: Brand-, Haftpflicht-, Maschinen-, Leitungswasser-, Cyberschäden etc. Die große Masse an Schadenzahlungen hatten wir in der Sparte Kfz.“

Wie verlief das Jahr 2023 allgemein für DHS?

Dirk Mannebach: „Wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr mit guten Steigerungen im Umsatz und



Dirk Mannebach gehört bereits seit dem Jahr 1999 zur Geschäftsführung des Unternehmens. Er ist Experte für Deckungskonzepte für die regenerativen Energien und Landwirtschaft.



Seit dem 1. Januar 2023 ist Heiko Bartels Teil des Teams. Er gilt als Fachmann im Bereich gehobene gewerbliche und industrielle Sachversicherung.

FINANCE Versicherungen

Ertrag zurück. Aufgrund strategischer Neuausrichtungen gab es Veränderungen bei unserer Mitarbeiterschaft. Viele neue Kollegen wurden eingestellt. Außerdem durchläuft DHS seit Anfang 2023 eine IT-Transformation durch ein neues Maklerverwaltungsprogramm und wird im Jahr 2024 noch digitaler aufgestellt sein. Viele Automatisierungen, Workflows und Dunkelverarbeitung werden erfolgen bzw. eingesetzt. Unsere Kunden erhalten nach und nach einen Portalzugang und können zukünftig viele Anfragen und Meldungen bequem online abwickeln.“

Mit welchen Partnern haben Sie bei welchen besonderen und ungewöhnlichen Themen kooperiert?

Heiko Bartels: „Wir haben z. B. eine Kooperation mit dem Spezialmakler Hendricks bezüglich komplexer Anfragen zur Managerhaftpflichtversicherung (D & O). Bei Versicherungslösungen für Boote und Yachten besteht eine Kooperation mit dem Assekurateur Trinity. Kommt es zu komplexen Logistikanforderungen, arbeiten wir mit dem Transport-Assekurateur Lampe & Schwartze zusammen.“

„Service und Beratung vor Ort haben für uns die höchste Priorität.“

Heiko Bartels

Die Veränderungen im globalen Klimasystem haben seit 1950 rapide zugenommen und sind beispiellos im Vergleich zu den vorherigen Jahrtausenden. Welche Auswirkungen haben diese auf die Versicherungsbranche?

Heiko Bartels: „Extreme Auswirkungen, denn wie wir alle sehen, ist die Jahrhundertflut zur Regelmäßigkeit geworden. Es gibt immer wieder starke Regenfälle mit folgender Überschwemmung, Stür-



Im Haus der Versicherungen am Bankplatz, Mitten im Herz von Braunschweig, residiert die DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, die seit dem Jahr 2014 ein Teil der BRAWO GROUP ist.

Starke Regenfälle mit Überschwemmung nehmen weiter zu. Die größten Schadenzahlungen wurden aufgrund des Starkregens Ende Juni 2023 in Braunschweig für Überschwemmungen (Elementar-Risiken) geleistet.



Unter den Versicherungsexperten ist man sich einig, dass die Cyberversicherung zukünftig die Bedeutung einer ‚Feuer- und Haftpflichtversicherung‘ erhält.

„Unsere Kunden fragen vermehrt nach nachhaltigen Versicherungslösungen.“

Dirk Mannebach

me bis hin zur Sturmflut an der See. Insbesondere in der Landwirtschaft kämpft man mit Trockenheit, Starkregen und Sturm – entsprechend schwankend sind die Ernteerträge. Die Folge sind hohe Schadenzahlungen, die die Annahmepolitik der Versicherer erschweren und auch eine außergewöhnliche Verteuerung der Prämien mit sich bringt.“

Wie wirkt sich das Thema Nachhaltigkeit auf Ihre Branche aus?

Heiko Bartels: „Die Wirkung und auch die Wichtigkeit von Nachhaltigkeit ist stark zu spüren, denn wir alle versuchen, diesem Thema gerecht zu werden – es fängt bei der Produktgestaltung der Versicherer an und endet beim Stromverbrauch im Büro. Auch unsere Kunden fragen vermehrt nach nachhaltigen Versicherungslösungen.“

Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die Versicherungsmakler? Wie weit sind Sie mit Ihrer eigenen IT-Transformation?

Dirk Mannebach: „Sie spielt eine entscheidende Rolle für die Zukunft. Aufgrund des Fachkräftemangels werden sämtliche Prozessabläufe, wie fachliche, personelle und finanzielle, hinterfragt und, wenn möglich, vereinfacht umgesetzt. So können unsere Mitarbeiter entlastet und zukünftig ausschließlich in der Beratung, also im Service am Kunden, eingesetzt werden. Alle verwaltungstechnischen Abläufe sollen weitestgehend automatisiert ablaufen.“

Wie bereits erwähnt, werden wir 2024 viele digitale IT-Prozesse umsetzen und freischalten. Auch

die Zusammenarbeit mit der Volksbank BRAWO wird in Hinblick auf die Versicherungsüberleitungen mittels einer eigenen Landingpage mit automatisierten Prozessen neu konzipiert.“

Aktuell ist die Nachfrage an Cyberversicherungen groß. Was sind die Gründe dafür und welchen Mehrwert bietet diese Versicherungsart?

Dirk Mannebach: „Von der zunehmende Cyberbedrohung ist mittlerweile fast täglich in der Presse zu lesen. Unter den Versicherungsexperten ist man sich einig, dass die Cyberversicherung zukünftig die Bedeutung einer ‚Feuer- und Haftpflichtversicherung‘ erhält. Auch gesetzliche Sicherheitskriterien werden immer höher und mit Strafen belegt, man denke an Datenschutzsicherheit etc. Jeder Betrieb, vom Einzelunternehmen bis zum DAX-Konzern, ist heute angreifbar durch die ständige Onlinebereitschaft. Umso wichtiger ist die Absicherung der eintretenden Schäden einschließlich des Risikos der Betriebsunterbrechung. Neben dem finanziellen Aspekt sind Maßnahmen zur Prävention und die Soforthilfe nach einem Cyberangriff echte Mehrwerte dieser Versicherungsart.“

Steht die deutsche Versicherungsbranche vor einer Marktkonsolidierung? Was sind die Gründe dafür? Ist DHS genügend abgesichert?

Heiko Bartels: „Ja, wir beobachten seit Jahren eine starke Versicherungsmaklerkonsolidierung durch Private Equity finanzierte Anleger. Einige Großmakler (GGW, MRH Trowe, Global Gruppe etc.) sind so entstanden und beschäftigen jeweils über

1.000 Mitarbeiter. Die erworbenen Betriebe müssen oft Nachfolgeprobleme lösen – es werden für Bestände hohe Kaufpreise geboten, die den bisherigen Inhaber nicht selten überzeugen.“

Gründe für die Marktkonsolidierung sind der wachsende Wettbewerbsdruck und steigende Anforderungen, bspw. in den Bereichen IT und Regulatorik.

Durch unsere strategische Ausrichtung und als Teil der BRAWO GROUP sehen wir zukünftigen Entwicklungen gelassen entgegen.“

Recruiting ist eins der essenziellsten Zukunftsthemen für viele Unternehmen. Welche Herausforderungen gibt es für DHS, wie gehen Sie damit um und wie steigern Sie Ihre Attraktivität als Arbeitgeber?

Heiko Bartels: „Auch wir bei DHS merken, dass sich der Arbeitsmarkt grundlegend verändert hat und sich die Personalsuche zunehmend schwieriger gestaltet. Aus diesem Grund haben wir uns im Bereich Recruiting strategisch neu aufgestellt und auch dem Thema Personalmarketing eine ganz neue Bedeutung gegeben. Um die Attraktivität als Arbeitgeber zu stärken, befassen wir uns fortlaufend mit dem Thema ‚Employer Branding‘. Ein wichtiger Aspekt dabei ist es, die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter zu erhöhen, indem wir bspw. tolle Benefits, ein attraktives Gehalt und viel Flexibilität für eine ausgewogene Work-Life-Balance bieten.“

Wie lauten Ihre Prognosen für die Zukunft der gesamten Versicherungsbranche?

Heiko Bartels: „Die Zukunft der Versicherungsbranche wird von technologischen Fortschritten geprägt sein. Künstliche Intelligenz und Big Data ermöglichen eine genauere Risikobewertung, personalisierte Tarife und effizientere Schadenabwicklung. Digitale Plattformen werden den Vertrieb transformieren und innovative Versicherungsprodukte könnten auf dem Vormarsch sein, um sich an die sich verändernden Bedürfnisse anzupassen. Gleichzeitig werden Datenschutz- und Ethikfragen an Bedeutung gewinnen, da mehr persönliche Informationen in die Versicherungsbewertung einfließen. Die Branche wird sich voraussichtlich weiterhin anpassen, um den technologischen Wandel zu nutzen und gleichzeitig auf regulatorische Herausforderungen zu reagieren.“



DHS Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Versicherungsmakler

Bankplatz 7 A
38100 Braunschweig

Geschäftsführer:
Dirk Mannebach, Heiko Bartels

Jahresabschluss 2023

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk durch den Genoverband e. V., Karl-Wiechert-Allee 76a, 30625 Hannover, am 14. Mai 2024 erteilt. Die Einreichung dieser Unterlagen sowie der in § 325 Abs. 1 HGB genannten weiteren Unterlagen beim Unternehmensregister zwecks Veröffentlichung ist noch nicht erfolgt.

Im vorliegenden Bankbericht ist der Jahresabschluss in einer verkürzten Fassung dargestellt. Soweit in der Bilanz, einschließlich Gewinn- und Verlustrechnung, sowie im Lagebericht laufende Nummern und Buchstaben fehlen, handelt es sich um im Formblatt vorgesehene Positionen, bei denen Beträge nicht auszuweisen waren.

In der Bilanz, einschließlich der Gewinn- und Verlustrechnung, werden in der Spalte „Vorjahr“ auf Tausend Euro gerundete Werte angegeben. Diese Rundung erfolgt nach kaufmännischen Regeln. Hieraus können sich bei der Addition bzw. Subtraktion der Zahlen Rundungsdifferenzen ergeben.

108 Jahresbilanz

110 Gewinn- und
Verlustrechnung

112 Mitglieder des Vorstands
und des Aufsichtsrats

113 Vorschlag für die
Ergebnisverwendung

114 Lagebericht

139 Bericht des Aufsichtsrats

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2023

AKTIVSEITE	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	
1. Barreserve				
a) Kassenbestand		33.595.363,01		36.698
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	88.769.385,0	88.769.385,0		86.140 (86.140)
c) Guthaben bei Postgiroämtern		0,00	122.364.748,01	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig		121.028.028,46		67.910
b) andere Forderungen		50.010.972,22	171.039.000,68	283.125
4. Forderungen an Kunden			3.973.256.345,00	3.748.527
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.499.860.278,01			(1.347.244)
Kommalkredite	49.960.354,53			(47.316)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten		130.151.590,75		66.735
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	130.151.590,75			(66.735)
bb) von anderen Emittenten		30.710.241,46	160.861.832,21	55.330
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	18.663.509,95			(34.342)
c) Eigene Schuldverschreibungen		0,00	160.861.832,21	0
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			220.949.068,65	238.801
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a) Beteiligungen		190.193.725,73		188.457
darunter: an Kreditinstituten	423.864,54			(424)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
an Wertpapierinstituten	0,00			(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		1.264.570,00	191.458.295,73	1.265
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.120.700,00			(1.121)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00			(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			191.194.630,58	157.344
darunter: an Kreditinstituten	0,00			(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
9. Treuhandvermögen			15.989.865,38	18.732
darunter: Treuhandkredite	15.989.865,38			(18.732)
11. Immaterielle Anlagewerte				
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00	0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		297.681,00		424
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d) geleistete Anzahlungen		8.925,00	306.606,00	9
12. Sachanlagen			1.060.085.958,21	1.026.969
13. Sonstige Vermögensgegenstände			94.160.548,29	110.343
14. Rechnungsabgrenzungsposten			495.660,48	167
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung			254,16	4
Summe der Aktiva			6.202.162.813,38	6.086.980

PASSIVSEITE	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig		148.235,43		218
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		1.274.022.106,35	1.274.170.341,78	1.133.592
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		262.771.712,61		310.025
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		124.013.667,10	386.785.379,71	1.083
b) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig		3.079.039.904,57		3.688.486
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		628.026.210,84	3.707.066.115,41	195.934
4. Treuhandverbindlichkeiten			15.989.865,38	18.732
darunter: Treuhandkredite	15.989.865,38			(18.732)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			13.545.153,88	9.028
6. Rechnungsabgrenzungsposten			75.760,28	549
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		30.654.441,85		29.911
b) Steuerrückstellungen		503.569,47		3.290
c) andere Rückstellungen		13.661.756,32	44.819.767,64	10.609
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			109.626.948,01	102.785
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			230.000.000,00	230.000
12. Eigenkapital				
a) gezeichnetes Kapital		80.641.560,69		36.387
b) Kapitalrücklage		0,00		425
c) Ergebnisrücklagen				
ca) gesetzliche Rücklage		70.980.000,00		65.810
cb) andere Ergebnisrücklagen		245.110.000,00	316.090.000,00	228.430
d) Bilanzgewinn		23.351.920,60	420.083.481,29	21.686
Summe der Passiva			6.202.162.813,38	6.086.980
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		229.590.940,74		224.683
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	229.590.940,74	0
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen		275.409.343,39	275.409.343,39	377.470
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00			(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

01.01.2023 bis 31.12.2023	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	112.348.766,49			81.534
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	<u>1.628.281,96</u>	113.977.048,45		774
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	1,41			(687)
2. Zinsaufwendungen		<u>33.611.134,72</u>	80.365.913,73	8.473
darunter: erhaltene negative Zinsen	106.195,87			(842)
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		8.849.493,53		3.450
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		6.243.288,68		4.107
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		<u>18.422.858,21</u>	33.515.640,42	26.478
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			0,00	0
5. Provisionserträge		42.568.136,81		44.275
6. Provisionsaufwendungen		<u>4.978.199,15</u>	37.589.937,66	5.444
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands			0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge			34.024.442,09	30.696
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	42.923.321,43			42.833
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>10.051.200,23</u>	52.974.521,66		8.991
darunter: für Altersversorgung	3.052.906,18			(2.114)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		<u>48.593.179,63</u>	101.567.701,29	43.962
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			28.496.827,48	26.557
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			1.687.307,74	2.130
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		19.909.676,70		4.849
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		<u>0,00</u>	-19.909.676,70	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		6.314.288,56		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		<u>0,0</u>	-6.314.288,56	7.032

01.01.2023 bis 31.12.2023	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			27.520.132,13	55.106
20. Außerordentliche Erträge		0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis			0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			1.203.245,09	8.025
darunter: latente Steuern	0,00			(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		<u>392.143,39</u>	1.595.388,48	398
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			<u>0,0</u>	<u>15.000</u>
25. Jahresüberschuss			25.924.743,65	31.683
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			<u>2.512,43</u>	<u>2</u>
			25.927.256,08	31.685
27. Entnahmen aus Ergebnismrücklagen				
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00		0
b) aus anderen Ergebnismrücklagen		<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0</u>
			25.927.256,08	31.685
28. Einstellungen in Ergebnismrücklagen				
a) in die gesetzliche Rücklage		3.000.000,00		4.000
b) in andere Ergebnismrücklagen		<u>0,0</u>	<u>3.000.000,00</u>	<u>6.000</u>
			22.927.256,08	21.685
28a. Entnahme aus der Kapitalrücklage			<u>424.664,52</u>	<u>0</u>
29. Bilanzgewinn			23.351.920,60	21.686

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

MITGLIEDER DES VORSTANDS, AUSGEÜBTER BERUF

Brinkmann, Jürgen – Vorsitzender – Bankleiter
Schierenböken, Ralf – Bankleiter, (bis 31.5.2023)
Uhde, Mark – Bankleiter

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS, AUSGEÜBTER BERUF

Kietzmann, Torsten-Armin, – Vorsitzender – , Dipl. Kaufmann,
Vorsitzender des Aufsichtsrates der Autohaus Wolfsburg Hotz und Heitmann Gruppe
Düe, Jens, – stellvertretender Vorsitzender – , Dipl. Kaufmann,
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Partner bei PKF Fasselt Partnerschaft mbB
Kielhorn, Niels, – stellvertretender Vorsitzender – , Dipl. Kaufmann, Geschäftsführer der Gebr. Schmidt GmbH
Bade, Detlef, selbstständiger Bezirksschornsteinfegermeister
Horn, Uwe, selbstständiger Glasermeister
Leifert, Anette, Geschäftsführerin, Bäckerei Leifert GmbH
Loke, Birgit, selbstständige Steuerberaterin
Schulze, Rudolf, freiberuflicher Hausarzt
Fricke, Gabriele, Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank BRAWO eG, (bis 12.6.2023)
Friedrich, Jan, Bankkaufmann, Angestellter der Volksbank BRAWO eG, (seit 12.6.2023)
Koch, Birgit, Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank BRAWO eG, (bis 12.6.2023)
Pfeffer, Katja, Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank BRAWO eG
Schaak, Heiko, Bankkaufmann, Angestellter der Volksbank BRAWO eG, (seit 12.6.2023)
Weichert, Sven, Dipl. Bankbetriebswirt ADG, Angestellter der Volksbank BRAWO eG

Nachtragsbericht

Nach dem Schluss des Geschäftsjahres sind folgende Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten: Veränderung in der Vorstandsbesetzung. Mark Uhde verstarb am 16.01.2024 und scheidet mit Wirkung vom 17.01.2024 als Geschäftsleiter aus. Aufgrund des Todes von Mark Uhde wurde Ralf Schierenböken mit Wirkung vom 05.02.2024 zum Geschäftsleiter bestellt.

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von EUR 25.924.743,65 – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von EUR 2.512,43 sowie nach den im Jahresabschluss mit EUR 3.000.000,00 ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von EUR 23.351.920,60) – wie folgt zu verwenden:

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG		EUR
Ausschüttung einer Dividende von 10,00 %		4.796.937,81
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen		
a) gesetzliche Rücklage		2.340.000,00
b) andere Ergebnisrücklagen		16.210.000,00
Vortrag auf neue Rechnung		4.982,79
		23.351.920,60

Wolfsburg, 14. Mai 2024
Volksbank BRAWO eG

Der Vorstand

Jürgen Brinkmann

Ralf Schierenböken

Lagebericht

A. Grundlagen der Geschäftstätigkeit

Geschäftszweck der Bank als Kreditinstitut ist die wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder und Kunden. Darin gründet auch die enge regionale Bindung an das Kerngeschäftsbereich im Südosten Niedersachsens sowie angrenzende Gebiete Sachsen-Anhalts, verteilt auf die Direktionen Braunschweig, Wolfsburg, Gifhorn, Peine und Salzgitter. Die einzelnen Direktionen wiederum untergliedern sich in insgesamt zehn Filialverbände mit 33 Präsenzgeschäftsstellen und 26 SB-Stellen. Immobilieninvestments werden bundesweit getätigt.

Die strategische Ausrichtung der Volksbank BRAWO fokussiert darauf, in einem attraktiven, zukunftsfähigen Markt zu wachsen, um Marktanteile zu steigern. Sie zielt auf eine aktive Innovationskultur ab, die Innovationsaktivitäten der Mitarbeiter unterstützt, um hierdurch Spezialthemen zu entwickeln und bestehende Marktnischen erfolgreich zu bearbeiten. Dies soll mit den folgenden strategischen Geschäftsfeldern realisiert werden:

- Privatkunden
- Vermögende Kunden
- Braunschweiger Privatbank
- Firmenkunden
- Immobilien
- Versicherungen
- Produktions- und Steuerungsbank sowie Stabstellen
- Real Estate
- Green Energy

- Beteiligungen (inklusive Tochtergesellschaften)

Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit unterhalten wir folgende Zweigniederlassungen:

- Braunschweiger Privatbank
- Volksbank Gifhorn
- Volksbank Peine
- Volksbank Salzgitter

B. Geschäftsverlauf und Lage (Wirtschaftsbericht)

1. Rahmenbedingungen

A) KONJUNKTUR IN DEUTSCHLAND

Wirtschaftsleistung und Einflüsse

Das Jahr 2023 brachte für die deutsche Wirtschaft eine Phase der Herausforderungen mit sich, die sich in einem leichten Rückgang der Wirtschaftsleistung widerspiegeln. Nach einem deutlichen Anstieg von 1,8 % im Jahr 2022 verzeichnete das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt einen Rückgang um 0,3 %. Dieser Rückgang war vor allem durch die Nachwirkungen des russischen Angriffskriegs in der Ukraine sowie die anhaltenden Auswirkungen der Coronapandemie bedingt. Die konjunkturelle Entwicklung wurde durch verschiedene Faktoren gedämpft, darunter hohe Inflationsraten, Materialengpässe aufgrund globaler Lieferkettenstörungen, fortgesetzte Coronaschutzmaßnahmen und die Anhebung der Leitzinsen durch die Europäische Zentralbank.

Inflation und Konsumausgaben

Obwohl die Inflationsrate von 6,9 % im Jahr 2022 auf 5,9 % im Jahr 2023 zurückging, blieb der Preisauftrieb weiterhin hoch und übte Druck auf die Konsumausgaben der Verbraucher aus. Die Verbraucherpreise stiegen weiterhin stark an, was zu einem Rückgang der privaten Konsumausgaben um 0,7 % führte. Die Verbraucher reagierten auf die gestiegenen Preise, indem sie ihre Ausgaben reduzierten und vermehrt sparten. Größere Anschaffungen wurden zurückgestellt, was sich negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirkte und zu einem Rückgang der Binnennachfrage führte.

Investitionskonjunktur und Außenhandel

Die staatlichen Konsumausgaben verzeichneten ebenfalls einen Rückgang, während die Investitionskonjunktur uneinheitlich ausfiel. Insbesondere die Bauinvestitionen waren rückläufig, was teilweise auf eine Verteuerung von Baumaterialien und Engpässe in der Baubranche zurückzuführen war. Der Außenhandel war von einem Rückgang der Exporte und Importe geprägt, wodurch der Außenbeitrag insgesamt positiv beeinflusst wurde. Die Unsicherheiten im internationalen Handel, insbesondere aufgrund von Handelskonflikten und geopolitischen Spannungen, trugen zu dieser Entwicklung bei und beeinträchtigten die Exportaussichten deutscher Unternehmen.

Arbeitsmarkt und Inflationsrückgang

Trotz der konjunkturellen Herausforderungen blieb der Arbeitsmarkt in Deutschland robust. Die Beschäftigungssituation blieb mit einer Arbeitslosenquote von 5,7 % insgesamt solide, wenngleich einige Branchen weiterhin mit den

Auswirkungen der Pandemie zu kämpfen hatten. Der Rückgang der Inflationsrate im Jahresverlauf deutet darauf hin, dass trotz der Preissteigerungen auf Verbraucherebene eine gewisse Stabilität auf dem Arbeitsmarkt erhalten blieb.

B) FINANZMÄRKTE

Inflationsschock und geldpolitische Straffungen

Die Finanzmärkte waren im Jahr 2023 geprägt von der langsamen Abnahme des Inflationsschocks, der das Vorjahr dominierte. Die größten westlichen Zentralbanken, darunter die Europäische Zentralbank und die Federal Reserve der USA, setzten ihre geldpolitischen Straffungen fort, indem sie ihre Leitzinsen erhöhten. Diese Maßnahmen sollten dazu beitragen, die Inflation einzudämmen und die Preisstabilität zu wahren. Investoren verfolgten daher aufmerksam die Entscheidungen der Zentralbanken und deren Auswirkungen auf die Märkte, insbesondere hinsichtlich der Zinsentwicklung und der Geldpolitik.

Geopolitische Unsicherheiten und Marktreaktionen

Geopolitische Unsicherheiten wie der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und der Nahostkonflikt belasteten zusätzlich die Finanzmärkte. Dennoch bewerteten die Märkte die rückläufigen Inflationsraten als Zeichen für mögliche Zinssenkungen im Jahr 2024 und reagierten entsprechend positiv. Dies führte zu einem Anstieg von Aktien- und Anleihenkursen.

Zinspolitik der Zentralbanken

Während die Federal Reserve ihre Leitzinsen um 100 Basispunkte an hob, erhöhte die Europäische Zentralbank ihre Leitzinsen um insgesamt 200 Basispunkte auf das höchste Niveau seit ihrer Gründung. Diese divergierende Zinspolitik hatte Auswirkungen auf die internationalen Finanzmärkte und trug zur Volatilität bei. Die Anleger passten ihre Strategien an die veränderten Zinserwartungen an und suchten nach Renditechancen in einem sich wandelnden Zinsumfeld.

C) IMMOBILIENMARKT

Gewerbeimmobilien litten insgesamt unter steigenden Renditen und einem sinkenden Flächenbedarf, jedoch entwickelten sich die Mieten für Büro und Handel unterschiedlich. Somit haben sich auch die Bewertungen von Büroimmobilien besser entwickelt als die von Handelsimmobilien.

Klimawandel und Homeoffice haben das Suchprofil am Büromarkt nachhaltig verändert. Für moderne Flächen werden hohe Mieten gezahlt, da dieses Angebot eher knapp ist. Deshalb haben sich Spitzenmieten seit 2020 überdurchschnittlich gut entwickelt. Gleichzeitig stiegen die Leerstände bei den Großflächen. So senkte daneben der demografische Wandel das Arbeitskräfteangebot und damit den Bürobedarf. Auch wurde der Aufschwung beim Bürobau von hohen Bau- und Finanzierungskosten ausgebremst.

Bei den Verkaufsflächen mussten Vermieter sich mit Leerständen abfinden. So wurden die-

se u. a. durch Insolvenzen bekannter Filialketten belastet. Dies führte zu sinkenden Mieteinnahmen, auch bei fortgeführtem Geschäftsbetrieb. Spitzenmieten sanken 2023 im Schnitt um 4 %. Weiterhin verkürzte sich häufig die im Handel früher übliche Mietvertragslaufzeit von zehn Jahren auf drei bis fünf Jahre. Zudem drohte eine Abwärtsspirale in den Innenstädten, angetrieben von dem Zuwachs an Billigläden. Schließlich waren die Chancen auf die Realisierung großer Handelsentwicklungen durch die kräftig gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten sowie die Insolvenzen großer Projektentwickler erheblich gesunken.

D) GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

Die wirtschaftliche Lage war geprägt von verschiedenen Faktoren wie Leitzinsanhebungen, Fachkräftemangel, Materialengpässe und hoher Inflation. Dennoch gelang es den Genossenschaftsbanken, ihre Kreditvergabe zu steigern und damit ihre Rolle im Finanzsektor zu festigen.

Kreditvergabe im dämpfenden Wirtschaftsumfeld

Die Genossenschaftsbanken konnten trotz der widrigen Umstände, ihre Kreditforderungen im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 % auf 777 Milliarden Euro erhöhen. Dies zeigte ihre Widerstandsfähigkeit und ihre Fähigkeit, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen. Insbesondere langfristige Kredite verzeichneten jedoch eine schwächere Nachfrage aufgrund höherer Zinsen und Unsicherheiten auf dem Immobilienmarkt.

Marktanteile und Sicherheit durch langfristige Zinsbindungen

Die Marktanteile der Genossenschaftsbanken im Kreditgeschäft stiegen leicht an. Das Angebot langfristiger Zinsbindungen bot den Kunden Sicherheit und Transparenz bei ihren Finanzierungen, was sich positiv auf die Kreditvergabe auswirkte.

Einlagengeschäft: Umschichtung in Termineinlagen und Sparbriefe

Im Einlagengeschäft kam es zu einem leichten Rückgang der Kundeneinlagen um 0,2 % auf 860 Milliarden Euro. Innerhalb des Einlagenbestands gab es Umschichtungen aus täglich fälligen Geldern in Termineinlagen und Sparbriefe. Diese Umschichtung zeigte, dass Kunden auf attraktivere Anlagemöglichkeiten reagierten und ihre Sparstrategien anpassten.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

Über unsere strategische Mehrjahres- und Kapitalplanung planen und steuern wir die Entwicklung unserer Gruppe auf Grundlage von Kennzahlen und Limiten. Dabei verwenden wir die folgenden bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren, die sich auch aus unserer Geschäfts- und Risikostrategie ableiten lassen und die wir mithilfe unseres internen Berichtswesens

Eigenkapitalstärkung und Bilanzsumme

Die Genossenschaftsbanken stärkten ihre Eigenkapitalbasis, die ein solides Fundament für zukünftiges Wachstum darstellt. Die Bilanzsumme blieb weitgehend konstant bei 1,2 Billionen Euro, was auf eine beständige finanzielle Performance der Banken hinweist.

Filialstruktur und Mitgliederentwicklung

Die Filialstruktur der Genossenschaftsbanken passte sich an veränderte Kundenbedürfnisse an, wobei digitale Angebote an Bedeutung gewannen. Die Mitgliederzahl sank leicht auf 17,8 Millionen, jedoch nutzten die bestehenden Mitglieder vermehrt die Möglichkeit, zusätzliche Geschäftsanteile zu zeichnen, was die Eigenkapitalbasis weiter stärkte und die Attraktivität der Mitgliedschaft erhöhte.

regelmäßig überwachen: Wachstum im Vergleich zum Markt und das Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene.

Die Darstellung, Analyse und Beurteilung der einzelnen finanziellen Leistungsindikatoren erfolgt in den nächsten Abschnitten.

3. Darstellung, Analyse und Beurteilung des Geschäftsverlaufs

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Bilanzsumme	6.202.163	6.086.980	5.748.138	5.191.570	4.095.339
Außerbilanzielle Geschäfte ¹⁾	505.000	603.680	564.552	508.472	467.723

¹⁾ Hierunter fallen die Posten unter dem Bilanzstrich 1 (Eventualverbindlichkeiten), 2 (Andere Verpflichtungen) und Derivatgeschäfte.

Die Bilanzsumme ist nochmals und im Vergleich anderer Genossenschaftsbanken, die in Summe einen Rückgang zu verzeichnen hatten, überdurchschnittlich um TEUR 115.183 (+1,9 %) gestiegen. Dieses Wachstum wurde auf der Aktivseite vorwiegend durch die Zuwächse im Kundenkreditgeschäft, aber auch durch Investitionen in Beteiligungen und Immobilien bewirkt. Es gab große Umschichtungen (Aktivtausch) aus den Forderungen an Kreditinstitute in die vorgenannten Positionen. Rückläufige Kunden-

AKTIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Liquide Mittel ¹⁾	122.365	122.838	412.974	379.044	227.929
Kundenforderungen ²⁾	3.973.256	3.748.527	3.392.023	3.171.329	2.954.865
Wertpapieranlagen ³⁾	381.811	360.866	222.579	230.389	220.953
Forderungen an Kreditinstitute ⁴⁾	171.039	351.035	357.797	280.259	124.898

¹⁾ Aktivposten 1, ²⁾ Aktivposten 4, ³⁾ Aktivposten 5 und 6, ⁴⁾ Aktivposten 3

Die liquiden Mittel haben in Summe geringfügig um TEUR 473 (-0,4 %) abgenommen und sind somit stabil.

Das Plus bei den Kundenforderungen von TEUR 224.729 lag mit 6,0 % klar über dem Kreditwachstum aller Kreditgenossenschaften (+2,6 %) und trug mit dazu bei, den Forderungsbestand an Kreditinstitute um TEUR 179.996 abschmel-

einlagen führten zu weiteren Bankenrefinanzierungen um den Refinanzierungsbedarf der Aktivseite zu decken.

Die Entwicklung des außerbilanziellen Geschäfts muss differenziert betrachtet werden: Aufgrund des stark gestiegenen Zinsniveaus nahmen die Kreditzusagen (- TEUR 102.061) deutlich ab. Dagegen gab es bei den Bürgschaften einen moderaten Anstieg (+ TEUR 4.908).

zen zu lassen. Weitere TEUR 20.945 flossen in die Wertpapieranlagen.

Unternehmenskredite waren auch in diesem Geschäftsjahr mehr nachgefragt als Kredite von Privatpersonen. Der Schwerpunkt der Privatkundenkredite lag bei den privaten Immobilienfinanzierungen; im Gegensatz zu den Konsumentenkrediten und sonstigen Finanzie-

rungen, bei denen die Tilgungen die Neuvergaben überstiegen.

Der Anteil der Unternehmenskredite am Kreditvolumen stieg von 57,5 % auf 58,1 %. Der meiste Zuwachs entfiel auf die Dienstleistungsunternehmen. Hier machte das Grundstücks- und

PASSIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ¹⁾	1.274.170	1.133.810	1.055.466	983.532	566.986
Kundengelder ²⁾	4.093.851	4.195.528	4.016.845	3.615.981	3.017.548
Spareinlagen	386.785	311.10	348.107	373.571	384.997
Täglich fällige Einlagen	3.079.040	3.688.486	3.643.396	3.191.784	2.578.588
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	628.026	195.934	25.342	50.627	53.963
Nachrangige Verbindlichkeiten ³⁾	109.627	102.785	57.860	30.100	0

¹⁾ Passivposten 1, ²⁾ Passivposten 2, ³⁾ Passivposten 9

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind um TEUR 140.360 (+12,4 %) angestiegen. Dies beruhte ausschließlich auf der Aufnahme von Globaldarlehen mit einem Plus von TEUR 151.802 (+18,8 %). Im Förderkreditgeschäft haben jedoch Tilgungen die neuen Ausreichungen überkompensiert. Diese sind in Summe um TEUR 11.372 (-3,5 %) abgeschmolzen.

Im Vergleich zum Vorjahr haben die Kundeneinlagen um TEUR 101.677 (-2,4 %) abgenommen. Der Rückgang fiel damit im Vergleich zum Rückgang der Kundeneinlagen aller Kreditgenossenschaften mit einem Minus von 0,2 % höher aus. Eine Ursache dürfte der zunehmende Wettbewerbsdruck infolge der deutlich gestiegenen Zinssätze für Einlagenprodukte sein. So wurden auch viele Gelder in von uns vermittelte Anlageprodukte wie z. B.

Wohnungswesen weiterhin den größten Teil aus. Der Blick auf die Laufzeitbänder zeigt ein Wachstum in allen Segmenten. Prozentual wurden jedoch wiederum Laufzeiten von ein bis fünf Jahre am stärksten nachgefragt. 38,5 % der von uns ausgereichten Kredite bewegten sich in der Größenklasse ab TEUR 5.000.

über die Vermögensverwaltung BRAWO Select angelegt.

Die merklichen Renditeunterschiede zwischen kurz- und längerfristigen Einlagen führten zu Umschichtungen aus täglich fälligen Geldern in Termin- und Spareinlagen. Die Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist wuchsen um TEUR 432.092 (+220,5 %) und die Spareinlagen um TEUR 75.677 (+24,3 %). Die deutlichen Zuwächse beim Wachstumssparen und den Fest- und Kündigungsgeldern konnten die Abflüsse aus den KK-Konten, Flex- und Geldmarktkonten sowie den Wertpapierverrechnungskonten nicht ausgleichen.

Zur Stärkung der Eigenmittel wurden ferner nachrangige Verbindlichkeiten mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 5,3 % und Laufzeiten von sieben und zehn Jahren angeboten.

Dienstleistungsgeschäft	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Außerbilanzielles Kundenwertvolumen ¹⁾	3.521.808	3.226.713	3.309.744	2.951.759	2.843.234
Anlagen in Wertpapierdepots	1.189.594	962.512	971.750	801.812	824.948
Fondsanlagen bei Union Investment	554.388	499.997	521.538	434.995	400.986
Anlagen bei der DZ Privatbank	289.126	240.307	278.705	231.940	214.201
Guthaben bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall	211.746	214.764	217.155	214.870	210.234
Rückkaufswerte Versicherungen R+V	232.168	232.493	241.472	229.544	226.449
Sonstiges vermitteltes Anlagevolumen ¹⁾	36.972	37.041	54.187	55.092	70.281
Vermittlungen im Kreditgeschäft	1.007.814	1.039.599	1.024.937	983.506	896.135

¹⁾ Vorjahreswerte wurden um Werte von Templeton gekürzt, da die Zusammenarbeit mit diesem Vertriebspartner beendet wurde.

Das betreute außerbilanzielle Kundenwertvolumen verzeichnete 2023 einen Zuwachs um TEUR 295.095 (+9,1 %). Hierbei entwickelten sich die Aktiv- und Passivgeschäfte unterschiedlich. Die Vermittlung in Kreditprodukte verringerte sich um TEUR 31.785 (-3,1 %), auch zugunsten der bilanziellen Kreditvergabe. Die nennenswerten Rückgänge bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall, der R+V-Versicherung und der DZ Hyp durch Tilgungen konnten durch vermehrte Kreditvergaben durch die Teambank nicht wettgemacht werden.

Die außerbilanziellen Anlagevolumina wuchsen um TEUR 326.880 (+14,9 %). Das gestiegene Zinsniveau sowie die außerordentlich positive Entwicklung der Börsen bescherten insbesondere Anlagen im Depot, bei der Union Investment und der DZ Privatbank einen deutlichen Aufschwung.

Als ein bedeutsamer finanzieller Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank wurde ein überdurchschnittliches Wachstum gegenüber dem Marktwachstum definiert. Dies wird anhand der Zielgröße volumengewichtetes Wachstum auf Aktiv- und Passivseite des Kundengeschäfts im Vergleich zum Marktwachstum der Genossenschaftsbanken quantifiziert. Wir definieren dies als Indikator für die Generierung von Erträgen, die Zukunftsfähigkeit unseres Instituts und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit.

Unser Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank, das überdurchschnittliche Wachstum (+3,8 %) gegenüber dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken (+0,9 %), hat unsere Prognose erfüllt.

4. Darstellung, Analyse und Beurteilung der wirtschaftlichen Lage

A) ERTRAGSLAGE

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Genossenschaft haben sich in den letzten fünf Jahren wie folgt entwickelt:

Erfolgskomponenten	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Zinsüberschuss ¹⁾	113.882	107.869	99.001	87.356	81.317
Provisionsüberschuss ²⁾	37.590	38.831	38.206	35.795	34.947
Verwaltungsaufwendungen	101.568	95.785	88.900	80.164	78.248
a) Personalaufwendungen	52.975	51.824	51.145	46.053	46.874
b) Andere Verwaltungsaufwendungen	48.593	43.962	37.755	34.111	31.374
Saldo aus betrieblichen Erträgen & Aufwendungen ³⁾	32.337	28.565	30.321	11.371	13.094
Betriebsergebnis vor Bewertung ⁴⁾	53.744	52.923	52.448	39.890	39.735
Bewertungsergebnis ⁵⁾	-26.224	2.183	-2.128	-4.072	39.561
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	27.520	55.106	50.320	35.818	79.296
Steueraufwand	1.595	8.423	8.689	6.901	12.071
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	0	15.000	15.000	11.000	54.000
Jahresüberschuss	25.925	31.683	26.631	17.916	13.225

¹⁾ GuV-Posten 1 abzüglich GuV-Posten 2 zuzüglich GuV-Posten 3 und 4

²⁾ GuV-Posten 5 abzüglich GuV-Posten 6

³⁾ GuV-Posten 8 abzüglich GuV-Posten 12 (erstmalige tabellarische Darstellung im Bericht)

⁴⁾ Saldo aus den GuV-Posten 1 bis 12

⁵⁾ Saldo aus den GuV-Posten 13 bis 16

Der deutlich gestiegene Zinsüberschuss um TEUR 6.013 (+5,6 %) war sowohl durch höhere Zinsüberschüsse aus dem Kundengeschäft als auch auf Eigenanlagen zurückzuführen. Das Planergebnis für den Zinsüberschuss wurde gleichwohl nicht erreicht.

Mit einem Minus von TEUR 1.241 (-3,2 %) im provisionsabhängigen Geschäft war ein Rückgang gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen. Dieser lag unter dem Planergebnis. Insbesondere bei den Provisionen aus Kreditvermittlung sowie dem Wertpapier- und Depotgeschäft einschließlich der Vermögensverwaltung und -beratung blieben die Erträge hinter der Planung zurück.

Der Personalaufwand ist um TEUR 1.151 (+2,2 %) gestiegen. Insbesondere höhere Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen aber auch Gehaltssteigerungen aufgrund einer Tarifierhöhung und die leicht gestiegene Zahl der Mitarbeiter waren dafür ursächlich. Im Vergleich zu den Planwerten waren jedoch niedrigere Aufwendungen angefallen.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen unter den Planwerten. Gegenüber dem Vorjahr war jedoch ein Anstieg um TEUR 4.631 (+10,5 %) zu verzeichnen. Primär waren höhere Aufwendungen in den Bereichen Datenverarbeitung, Prüfungs- und Beratungskosten sowie Marketing zu verzeichnen.

Der Saldo aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen lag über den Planwerten. Gegenüber dem Vorjahr war das ein Plus von TEUR 3.772 (+13,2 %). Ursächlich waren im Wesentlichen der Verkaufserlös aus einem Immobilienprojekt sowie höhere Mieterträge.

Das Bewertungsergebnis ist im Vergleich zum Vorjahr und zur Planung deutlich schlechter ausgefallen. Gründe hierfür sind insbesondere eine gegenüber dem Vorjahr und der Planung erhöhte Risikovorsorge für unsere Kreditengagements und Abschreibungen auf unsere Beteiligungen.

In Summe lag das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit um TEUR 27.586 unter dem des Vorjahrs (-50,1 %). In der Folge reduzierte sich auch die Steuerlast um TEUR 6.828 (-81,1 %).

Dennoch bewegte sich der Jahresüberschuss mit 0,43 % bezogen auf das durchschnittliche Geschäftsvolumen über dem Durchschnitt aller Genossenschaftsbanken (0,30 %). Vorstand und Aufsichtsrat schlagen auch für dieses Geschäftsjahr der Vertreterversammlung vor, eine Dividende von 10 % auszuschütten.

Als bedeutsamster Leistungsindikator für die Rentabilität wird die Relation des Betriebsergebnisses nach Bewertung auf Gruppenebene

zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen (nachfolgend: „BE nach Bewertung/DGV“) festgelegt (1,5 % als strategische Zielgröße in 2027). Die Kennzahl BE nach Bewertung/DGV misst die Ertragskraft der Gruppe in Relation zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen das mit der Bilanzsumme der monatlichen BiSta-Meldungen übereinstimmt.

Der Zähler der finanziellen Leistungskennzahl stimmt unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Ergebnisse der Tochtergesellschaften mit dem in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Betrag überein.

Aus den obigen Zahlen ergibt sich nach unserer internen Berechnung für den Leistungsindikator – Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene – zusammen mit den nicht ausgeschütteten Ergebnissen der Tochtergesellschaften ein vorläufiges BE nach Bewertung/DGV von 0,6 %.

Vorläufig, da noch nicht alle Ergebnisse der Tochtergesellschaften vorliegen. Unsere Erwartungen von 1,5 % wurden damit nicht erfüllt. Ursächlich sind hierfür die bereits beschriebenen höheren Bewertungsaufwendungen sowie geringere Überschüsse bei Gesellschaften der Geschäftsfelder BRAWO Real Estate und Corporate Investments.

B) FINANZLAGE

Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur war durch das kundenbezogene Einlagengeschäft geprägt. Es umfasste 66,0 % der Bilanzsumme und veränderte sich im Berichtsjahr um -2,4 %, gefolgt von den Bankrefinanzierungen mit einem Anteil von 20,5 %

(+12,4 %). Diese hatten ausschließlich eine feste Zinsbindung. Bei den Kundeneinlagen waren vorwiegend variabel verzinsliche Einlagen im Bestand; ihr Anteil betrug 79,9 %.

BETEILIGUNGEN UND INVESTITIONEN	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Gesamt	1.443.046	1.374.468	1.210.443	1.111.286	558.847
Beteiligungen, Geschäftsguthaben und Anteile an verbundenen Unternehmen ¹⁾	382.653	347.066	246.489	208.952	164.029
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen ²⁾	1.060.393	1.027.402	963.954	902.334	394.818

¹⁾ Aktivposten 7 und 8, ²⁾ Aktivposten 11 und 12

Das Investment in Beteiligungen und Sachanlagen ist auch weiterhin ein wichtiger Geschäftszweig zur Diversifizierung der Ertragslage der Bank. Folgerichtig haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter in Unternehmen und Projekte investiert.

Bei den Beteiligungen und verbundenen Unternehmen betrug die Veränderung TEUR 35.587 (+10,25 %).

Zum einen gab es die folgenden wesentlichen neuen Beteiligungen bzw. Kapitalaufstockungen:

- BraWo Capital GmbH
- DISION Technologies Group GmbH
- BraWo Real Estate Holding GmbH
- BRAWO GE Holding GmbH
- blueorange Development Partner GmbH
- Aerowest Beteiligungs GmbH
- blogfoster GmbH
- Hofbrauhaus Wolters GmbH

- CENTRO Assekuranz GmbH
- SYNAOS GmbH
- BRAWO Mein Outlet GmbH & Co. KG

Dem gegenüber standen die folgenden wesentlichen Abgänge bzw. Reduzierungen:

- JITpay GmbH
- Regulus Invest GmbH
- niiiio finance Group AG

Im Bereich der Sachanlagen tätigten wir weitere wesentliche Investitionen in nachstehende Immobilien in einem Gesamtvolumen von TEUR 59.300:

- in Bremerhaven, Mein Outlet & Shopping-Center
- in Braunschweig, Abschluss des Neubaus BraWoPark Business Center III
- in Wolfsburg, Porschestraße
- in Braunschweig, Umbau des Schlosscarrees
- in Wolfsburg, Alessandro-Volta-Straße
- sowie Anschaffungen in der EDV-Ausstattung

Zum Abschlussstichtag bestanden rechtliche Investitionsverpflichtungen in Höhe von TEUR 39.791 aus begonnenen Investitionsmaßnahmen bei Bestandsimmobilien. Diese sollen über das Einlagenwachstum und gegebenenfalls durch Bankenrefinanzierungen finanziert werden.

Liquidität

Die Liquiditätslage stellte sich wie folgt dar: Die Geschäfts- und Refinanzierungsstruktur der Bank war maßgeblich geprägt durch das Kundengeschäft als Basis der Liquiditätsausstattung. Durch unsere Refinanzierungsstruktur bestand eine gewisse Abhängigkeit von Entwicklungen am Geld- und Kapitalmarkt bei Refinanzierungen über die DZ BANK.

Die Zahlungsfähigkeit unseres Instituts war im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Art, Höhe

C) VERMÖGENSLAGE

Die Eigenkapitalstruktur der Bank war geprägt von erwirtschafteten Rücklagen und Geschäftsguthaben der Mitglieder. Dieses wird durch nachrangige Kundeneinlagen ergänzt. Im Geschäftsjahr wurde das Eigenkapital durch Zuführung zu den Rücklagen und Aufstockung der Geschäftsguthaben gestärkt. Letzteres beruhte im Wesentlichen auf einer Satzungsänderung: ein Geschäftsanteil beträgt nun EUR 100 (alt EUR 50). Das bilanzielle Eigenkapital erhöhte sich um 10,8 % (TEUR 74.188). Es beträgt nun 12,3 % (Vorjahr 11,3 %) der Bilanzsumme.

und Fristigkeit gegeben. Die monatlichen Meldungen der Liquidity Coverage Ratio (LCR) wiesen im Berichtszeitraum einen Wert von mindestens 125,9 % aus. Zum Bilanzstichtag lag die Stresskennzahl bei 186,5 %.

Bei Liquiditätsschwankungen kann die Bank auf hochliquide Aktiva und ausreichende Liquiditätsreserven auch in Form von Bankguthaben zurückgreifen. Durch die Einbindung in die Genossenschaftliche FinanzGruppe bestehen weitere Refinanzierungsmöglichkeiten.

Vor diesem Hintergrund ist die Fähigkeit der Kreditgenossenschaft zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen über den gesamten Planungszeitraum gesichert.

Die in unserem Institut getroffenen Vorkehrungen zur ordnungsgemäßen Ermittlung des Kernkapitals und des Ergänzungskapitals im Rahmen der bankaufsichtlichen Meldungen sind angemessen. Nach den vertraglichen sowie satzungsmäßigen Regelungen erfüllen die angesetzten Kapitalinstrumente die Anforderungen der CRR zur Anrechnung als aufsichtsrechtlich anerkanntes Kern- und Ergänzungskapital.

Die relevanten Vorgaben des KWG sowie der CRR zu den Eigenmittelanforderungen wurden eingehalten.

Die Kapitalrendite gemäß § 26a Abs. 1 Satz 4 KWG belief sich auf 0,42 %.

Das bilanzielle Eigenkapital sowie die Eigenmittelausstattung und Kapitalquoten haben sich in den letzten fünf Jahren wie folgt entwickelt:

EIGENMITTEL, KAPITALQUOTEN	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Eigenkapital laut Bilanz ¹⁾	759.710	685.522	587.273	519.596	459.060
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	708.321	642.183	561.276	498.835	437.345
Harte Kernkapitalquote	11,9 %	10,9 %	11,0 %	11,4 %	11,5 %
Kernkapitalquote	11,9 %	10,9 %	11,0 %	11,4 %	11,5 %
Gesamtkapitalquote	13,5 %	13,1 %	12,7 %	12,4 %	12,9 %

¹⁾ Hierzu rechnen die Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten), 11 (Fonds für allgemeine Bankrisiken) und 12 (Eigenkapital).

Die Wertpapieranlagen der Genossenschaft entwickelten sich wie folgt:

WERTPAPIERANLAGEN	Berichtsjahr TEUR	2022 TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR
Anlagevermögen	212.014	233.061	185.224	196.843	8.228
Liquiditätsreserve	169.797	127.805	37.355	33.545	212.725

Von den Wertpapieranlagen entfiel ein Anteil von 42,1 % auf Schuldverschreibungen und festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 5) bzw. von 57,9 % auf Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 6).

Die im Bestand befindlichen Wertpapiere im Aktivposten 5 wurden vollständig der Liquiditätsreserve zugeordnet und nach dem strengen Niederwertprinzip bewertet. Hier waren zu 98,2 % festverzinsliche und zu 1,8 % variabel verzinsliche Wertpapiere (jeweils ohne Berücksichtigung der Zinsabgrenzung) enthalten. Dabei entfielen 97,9 % auf Wertpapiere mit der Einstufung Investment Grade. Die Übrigen 2,1 % waren mit Speculative Grade geratet bzw. es lag kein Rating vor. Es

entfielen TEUR 130.152 auf öffentliche Emittenten, TEUR 9.481 auf Kreditinstitute, TEUR 21.229 auf Nichtbanken. Alle Wertpapiere lauteten auf Euro und wurden zu 76,1 % von inländischen Emittenten, zu 17,3 % von Emittenten aus dem Euroraum, zu 3,5 % von Emittenten aus Staaten der übrigen EU sowie zu 3,1 % von anderen ausländischen Emittenten aufgelegt. Wesentliche Veränderungen in der Struktur sowie Bonitätseinstufung bei den Wertpapieranlagen hatten sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von Zu- und Verkäufen sowie Fälligkeiten ergeben.

Der Aktivposten 6 beinhaltete ausschließlich Anteile an Investmentfonds, davon waren TEUR 183.376 in einem Spezialfonds, TEUR 14.848

in einem Private Equity-Fonds, TEUR 13.790 in Infrastrukturfonds und TEUR 8.935 in Immobilienfonds investiert. Der Anlageschwerpunkt des Spezialfonds waren Immobilienfonds. Die Investmentfonds waren in Höhe von TEUR 212.014 dem Anlagevermögen und im Übrigen der Liquiditätsreserve zugeordnet.

5. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Insgesamt beurteilen wir die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftliche Lage unseres Hauses im Vergleich zu anderen Kreditgenossenschaften und damit vor dem Hintergrund unseres bedeutsamen Leistungsindicators für die Zukunftsfähigkeit der Bank als gut. Das Wachstum des für die Bank wichtigsten Geschäftsbereichs, dem Geschäft mit Kunden überwiegend aus der Region, ist differenziert zu betrachten. Die Kundeneinlagen gingen zurück und die Erwartungen aus der Mehrjahresplanung wurden nicht erreicht. Dagegen setzte sich im Kreditgeschäft das Wachstum fort und die Erwartungen aus der Mehrjahresplanung wurden übertroffen.

Die Vermögenslage der Bank zeichnete sich unverändert durch eine angemessene Eigenkapitalausstattung aus, da die aufsichtsrechtlichen Anforderungen sowohl im Vorjahr als auch im Geschäftsjahr eingehalten wurden. Für erkenn-

Vom gesamten Wertpapierbestand wurde ein Betrag in Höhe von TEUR 212.014 wie Anlagevermögen bewertet. Bei einer Bewertung nach dem strengen Niederstwertprinzip wären keine zusätzlichen Abschreibungen angefallen. Im gesamten Wertpapierbestand waren Kursreserven von TEUR 6.463 enthalten.

bare und akute Risiken in den Kundenforderungen bestand Risikovorsorge im erforderlichen Umfang. Dem allgemeinen Kreditrisiko wurde durch Abzug von Pauschalwertberichtigungen angemessen Rechnung getragen worden. Die Vermögenslage ist geordnet.

Finanzlage und Liquiditätsausstattung entsprechen den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen.

Vor dem Hintergrund eines gesunkenen Betriebsergebnisses nach Bewertung (0,46 % in Relation zum DGV) hatte sich die Ertragslage der Bank nicht entsprechend unseren Erwartungen entwickelt und liegt auch im Vergleich zu anderen Kreditgenossenschaften (0,92 % in Relation zum DGV) unter dem Durchschnitt. Die Entwicklung unseres bedeutsamen Leistungsindicators für die Rentabilität ist zufriedenstellend.

C. Risikobericht

Risikomanagementsystem und -prozess

Unsere Geschäfts- und Risikostrategie basiert auf einem regelmäßigen Strategieprozess und ist ausgerichtet auf das Kundengeschäft mit Mitgliedern und Kunden schwerpunktmäßig aus unserer Region. Wesentliche Bestandteile der Geschäftsstrategie sind die aus der Risikotragfähigkeit unserer Bank abgeleiteten Teilstrategien der vor allem vertrieblichen Geschäftsfelder.

Konsistent zu unserer Geschäfts- und Risikostrategie wurde eine Unternehmensplanung entwickelt, die eine langfristige und umfassende Begleitung unserer Mitglieder und Kunden im Hinblick auf Finanzierungswünsche, Vermögensanlagen und Dienstleistungen rund um den Zahlungsverkehr sicherstellt. Mithilfe einer strategischen Mehrjahres- und Kapitalplanung für einen Zeitraum von fünf Jahren steuern wir die Entwicklung unseres Instituts. Die Annahmen für die Markt- und Volumenentwicklungen erfolgen hierbei durch Experten. Die abgeleiteten Ertrags- und Vermögenswirkungen werden anhand von Simulationsrechnungen mit Unterstützung der Steuerungssoftware VR-Control ermittelt.

Die Geschäfts- und Risikostrategie sowie die Teilstrategien werden im Rahmen des von uns festgelegten Strategieprozesses regelmäßig überprüft. Das von der Bank verwendete Strategiemodell zeigt den organisatorischen Rahmen für die Überprüfung der Strategie und für die Vernetzung der strategischen und operativen Gesamtbanksteuerung auf.

Ziel unserer Risikostrategie ist nicht primär die Vermeidung von Risiken, sondern die Wahrung eines angemessenen Chance-Risiko-Profiles entsprechend unserer Risikopräferenz.

Wir haben ein System zur Früherkennung von Risiken implementiert, in dem grundsätzlich alle wesentlichen Risiken betrachtet werden. Vor dem Hintergrund wachsender Komplexität der Märkte im Bankgeschäft sehen wir dies als eine zentrale Aufgabe an. Die zuständigen Organisationseinheiten berichten unmittelbar an den Vorstand. In diesem Rahmen ist ein Risikocontrolling- und Managementsystem mit entsprechenden Instrumenten eingerichtet, um bei Bedarf gegensteuernde Maßnahmen einleiten zu können.

Ziel des Risikomanagements unserer Bank ist es, Risiken, die den Erfolg wesentlich beeinflussen oder gar den Fortbestand gefährden können, frühzeitig zu erkennen sowie umfassend zu messen, zu überwachen und zu steuern. Integraler Bestandteil ist dabei die fortlaufende Sicherstellung der Risikotragfähigkeit.

Risikotragfähigkeit

Unsere zur Risikotragfähigkeitssteuerung eingesetzten Methoden und Verfahren berücksichtigen die normative und ökonomische Perspektive.

Die Risikotragfähigkeit in der normativen Perspektive, die einen periodischen Steuerungskreis darstellt, zielt auf die Fortführung der operativen Geschäftstätigkeit. In der normativen Perspektive betrachten wir die Einhaltung regulatorischer Anforderungen, insbesondere der

Kapitalanforderungen. Die Risikotragfähigkeit ist demnach gegeben, sofern der ermittelte Kapitalbedarf die Einhaltung der Mindesteigenkapitalquoten bewirkt.

Die normative Perspektive bilden wir ausgehend von der Gesamtbankplanung über einen Zeithorizont von fünf Jahren ab. In dieser wird die Entwicklung des regulatorischen Kapitalbedarfs im Rahmen einer mehrjährigen Kapitalplanung bestimmt. Neben einem Planszenario werden mögliche abweichende Entwicklungen wie Bonitätsverschlechterungen im Kundenkreditgeschäft in adversen Szenarien berücksichtigt.

Die Risikotragfähigkeit in der ökonomischen Perspektive zielt auf den Schutz der Gläubiger ab. In der ökonomischen Perspektive werden das Risikodeckungspotenzial den konsistent dazu ökonomisch ermittelten Risiken gegenübergestellt. Ausgangspunkt bei der barwertnahen Ermittlung des Risikodeckungspotenzials ist eine indirekte Berechnung, die auf Bilanzgrößen bzw. aufsichtlichen Kapitalgrößen aufsetzt und diese Werte um stille Lasten und Reserven aus ökonomischer Sicht korrigiert. Die ökonomische Risikotragfähigkeit ist demnach gegeben, wenn die barwertigen Risiken durch das Risikodeckungspotenzial laufend gedeckt sind.

Auf Basis des ermittelten Risikodeckungspotenzials legen wir im Rahmen unseres Strategie- und Limitierungsprozesses einmal im Jahr unser Gesamtbankrisikolimit fest. Wir stellen dabei sicher, dass genügend freies Risikodeckungspotenzial zur Verfügung steht, um zukünftige Wertschwankungen aufzufangen. Die eingerichteten Systeme und Verfahren des Risikomanagements sind dem

Profil und der Geschäfts- und Risikostrategie der Bank sowie ihrer Größe angemessen und entsprechen insgesamt den Anforderungen der MaRisk.

Liquiditätstragfähigkeit

Die Ermittlung der Liquiditätstragfähigkeit erfolgt ebenfalls in einer normativen und einer ökonomischen Perspektive anhand von aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahlen sowie einer Überwachung des Überlebenshorizonts.

In der normativen Perspektive wird das Ziel verfolgt, kurzfristig und in unserer mehrjährigen Geschäftsplanung die aufsichtsrechtlichen Liquiditätsanforderungen einzuhalten. Dazu werden hochliquide Vermögenswerte den aufsichtsrechtlichen Nettomittelabflüssen gegenübergestellt. Für die Steuerung der normativen Liquiditätstragfähigkeit verwenden wir die aufsichtsrechtlich vorgegebene Kennzahl Liquidity Coverage Ratio (LCR).

Zusätzlich wird die Net Stable Funding Ratio (NSFR) als normative Mindestgröße in der Banksteuerung berücksichtigt. Diese zeigt das Verhältnis von verfügbarer zur erforderlichen stabilen Refinanzierung auf.

In der ökonomischen Perspektive werden neben der Plan-Liquiditätsablaufbilanz auch Stress-Liquiditätsablaufbilanzen vierteljährlich erstellt. Diese berücksichtigen die Liquiditätsauswirkungen von institutseigenen und marktweiten Ursachen sowie eine Kombination daraus. Wir haben einen Mindest-Überlebenshorizont von sechs Monaten für beide Liquiditätsablaufbilanzen definiert, dieser wurde im Berichtszeitraum nicht unterschritten.

Das bankintern festgelegte Mindestniveau der LCR zur Überwachung beträgt 110 %, sowie zur Überwachung ein Ambitionsniveau von 115 %. Die LCR betrug zum Berichtsstichtag 186,45 %.

Zusätzlich wird die Net Stable Funding Ratio (NSFR) als normative Mindestgröße in der Banksteuerung berücksichtigt (105 %). Diese zeigt das Verhältnis von verfügbarer zur erforderlichen stabilen Refinanzierung auf. Die NSFR betrug zum Berichtsstichtag 106,81 %.

Risiken

In der ökonomischen Steuerungssicht werden dem nach einem barwertnahen Ansatz abgeleiteten Risikodeckungspotenzial die Summe der barwertig ermittelten wesentlichen Risiken gegenübergestellt.

Für unsere Risikobeurteilung zum Abschlussstichtag legen wir einen Zeitraum von einem Jahr und ein Wahrscheinlichkeitsniveau (=Konfidenzniveau) von 99,9% zugrunde, in dem auch das Vorliegen von bestandsgefährdenden Risiken beurteilt wird.

Wir unterscheiden folgende Risikoarten in der ökonomischen Risikotragfähigkeitsermittlung, deren Limithöhe sowie Risikoauslastung in der nachstehenden Tabelle aufgeführt sind.

RISIKO	2023		2022	
	Limit in Mio. EUR	Risiko in Mio. EUR	Limit in Mio. EUR	Risiko in Mio. EUR
Kreditrisiken	179,0	149,5	273,0	230,5
Marktpreisrisiken	141,0	102,9	122,0	107,5
Operationelle Risiken	15,0	12,9	6,5	5,7
Immobilienrisiken	83,5	77,1	80,0	72,2
Weitere wesentliche Risiken	16,0	8,2	14,1	11,3
Gesamtrisiko	434,5	350,6	495,6	427,2

Bestandsgefährdende Risiken liegen für den hier zugrunde gelegten Beurteilungszeitraum von einem Jahr nicht vor.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko beschreibt die Gefahr, dass Verluste oder entgangene Gewinne aufgrund des Ausfalls von Geschäftspartnern, der Ratingmigration und/oder der adressbezogenen Spreadveränderung entstehen. Es umfasst das Kreditrisiko im Kundengeschäft, im Eigengeschäft sowie bei Kontrahenten (jeweils einschließlich des Länderrisikos). Beteiligungsrisiken entstehen bei unseren strategischen Beteiligungen, Funktions- und Kapitalbeteiligungen sowie kreditnahen Beteiligungen.

Das Kreditrisiko im Kunden- und Eigengeschäft stufen wir als aufsichtsrechtlich und betriebswirtschaftlich wesentlich ein. Das Risiko kann wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage haben. Das Länderrisiko wird als nicht wesentlich eingestuft.

Zur Steuerung des Kreditrisikos setzen wir im Kundengeschäft Ratingsysteme zur Beurteilung der Bonität einzelner Engagements ein (im Wesentlichen VR-Rating). Mithilfe der Steuerungssoftware VR-Control sowie angemessener Geschäftsprozesse im Kundenkreditgeschäft

können wir ungünstige Entwicklungen im Kreditportfolio rechtzeitig identifizieren und frühzeitige Maßnahmen einleiten.

Wir ermitteln monatlich mithilfe des Moduls Kreditportfoliomodell für Kundengeschäfte (KPM-KG) barwertig unter VR-Control einen unerwarteten Verlust (Credit Value at Risk) aus dem Kundenkreditgeschäft. Die Berechnung erfolgt auf Basis von Kreditrisikoprämien in einem mehrstufigen Verfahren, dem sowohl die modellierten Verluste auf Basis des LGD-Modells als auch Ausfallwahrscheinlichkeiten und Sektorparameter zugrunde liegen. Auf ggf. relevante Veränderungen zum Vorjahr wird bei den einzelnen Risiken eingegangen.

Neben der Steuerung von Kreditrisiken auf Kundenebene nehmen wir die Steuerung auch auf Portfolioebene vor. Zu diesem Zweck ist ein Limitsystem implementiert. Im Rahmen der Kreditrisikosteuerung wird das Portfolio sowohl nach Bonitätsklassen, Größenklassen, Branchen und Sicherheiten analysiert als auch die Einhaltung des Limitsystems überwacht.

Das Kreditrisiko bei Eigenanlagen ermitteln wir im Rahmen unserer Risikotragfähigkeitskonzeption monatlich mithilfe des Kreditportfoliomodells für Eigengeschäfte (KPM-EG). Die Berechnungen basieren auf verschiedenen Marktpartnersegmenten, die differenzierte Spread- und Ratingmigrationen, Spreadverteilungen sowie Migrationsmatrizen aufweisen.

Bei den Eigenanlagen nutzen wir für Wertpapiere die Ratinginformationen der DZ BANK auf Basis externer Ratingagenturen und bei den Fonds

die Risikoinformationen der Fondsgesellschaften. Turbulenzen an den Finanzmärkten begegnen wir durch eine breite Diversifikation auf Ebene der Emittenten und Anlageklassen mittels zusätzlich eingezogener Strukturlimite.

Die Beteiligungsrisiken werden je nach Art der Beteiligung über VR-Control BETRIS, KPM-KG oder per Durchschau auf die Einzelrisiken ermittelt. In der Risikoinventur wurden die Beteiligungsrisiken für die Vermögens- und Ertragslage als wesentlich eingestuft.

Marktpreisrisiken

Das Marktpreisrisiko beschreibt die Gefahr, dass aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern Barwertverluste entstehen können. Unterschieden werden die Marktpreisrisiken in Zins-, Aktien-, Fremdwährungs-, Rohstoff-, Inflations- und Fondsrisiken.

Gemäß Risikoinventur werden die Marktpreisrisiken Zins-, Aktien- und Fondsrisiko als aufsichtsrechtlich und betriebswirtschaftlich wesentlich eingestuft. Die Risiken können wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage haben. Bei den anderen Marktpreisrisiken handelt es sich um nicht relevante bzw. nicht wesentliche Risiken für die Vermögens- und Ertragslage der Bank.

Die ökonomische Risikomessung beim Zinsrisiko erfolgt anhand eines Value-at-Risk Verfahrens. Der Value at Risk wird dabei im Rahmen einer historischen Simulation mit einer Haltedauer von 250 Tagen und auf einem Konfidenzniveau von 99,9 % gemessen. Der Beobachtungszeitraum, der der

historischen Simulation zugrunde liegt, ist im Normalszenario auf 2.500 Handelstage bei zusätzlich gespiegelten Barwertveränderungen festgelegt.

Die Risikoermittlung für Fonds erfolgt auf Basis von Risikokennzahlen, die seitens der jeweiligen Fondsgesellschaften regelmäßig bereitgestellt werden. Zur Ermittlung der Fondsrisiken wird ein Value at Risk unterteilt in Kredit- und Marktpreisrisiken (Haltedauer von 250 Tagen, Konfidenzniveau von 99,9%) verwendet. In Aktien wird lediglich im Bereich der Fonds investiert, sodass diese bereits in den Fondsrisiken berücksichtigt werden.

Der Zinsrisikokoeffizient für Zinsänderungsrisiken sowie die Frühwarnindikatoren im Anlagebuch werden auf Grundlage barwertiger Veränderungen mit Unterstützung von VR-Control ermittelt. Dabei werden alle wesentlichen Positionen des Anlagebuchs einbezogen. Für Positionen mit unbestimmter Kapital- oder Zinsbindung sind geeignete Annahmen getroffen.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken können grundsätzlich in der Form des Zahlungsunfähigkeitsrisikos, des Refinanzierungsrisikos und des Marktliquiditätsrisikos auftreten.

Zahlungsunfähigkeitsrisiken treten ein, wenn Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht oder nicht in ausreichender Höhe erfüllt werden können. Refinanzierungsrisiken entstehen, wenn die Liquidität nicht zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann oder die Refinanzierungsmittel nicht im erforderlichen Umfang zur Verfügung stehen. Marktliquiditätsrisiken treten

ein, wenn Anlagen nicht zum gewünschten Zeitpunkt oder in der geplanten Höhe liquidiert werden können.

Die Liquiditätsrisiken werden aufsichtsrechtlich begrenzt und gesteuert. Daneben ist die Finanzplanung unseres Hauses streng darauf ausgerichtet, allen gegenwärtigen und künftigen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen zu können. Insoweit achten wir auf ausgewogene Laufzeitstrukturen der Aktiva und Passiva. Bei unseren Geldanlagen in Wertpapieren bzw. bei Korrespondenzbanken tragen wir dementsprechend neben Ertrags- auch Liquiditätsaspekten Rechnung. Durch die Einbindung in die Genossenschaftliche Finanzgruppe bestehen ausreichende Refinanzierungsmöglichkeiten, um unerwartete Zahlungstromschwankungen auffangen zu können.

Mittels Liquiditätsrisikosteuerung stellt die Bank sicher, dass ein potenzieller Liquiditätsbedarf rechtzeitig erkannt wird. Neben der täglichen Überwachung der LCR nutzen wir zur Quantifizierung des Liquiditätsrisikos eine Szenarioanalyse, die einen Abzug der zehn größten kurzfristig abziehbaren Kundeneinlagen, eine Kombination aus dem Abzug der zehn größten Einlagen in Verbindung mit einer gleichzeitigen Inanspruchnahme der zehn größten offenen Zusagen und die damit verbundenen Auswirkungen auf die LCR simuliert. Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Erhebung und Messung der NSFR. Darüber hinaus werden zum Zweck der Beurteilung des Liquiditätsrisikos insbesondere Liquiditätsablaufbilanzen verwendet, die einem definierten Liquiditätsdeckungspotenzial gegenübergestellt werden. So kann in einem

simulierten Fall eine entsprechende Einschätzung unseres Liquiditätsrisikos beurteilt und für Steuerungsimpulse genutzt werden.

Die Bank erachtet das Liquiditätsrisiko insgesamt als wesentlich im Sinne des Aufsichtsrechts. In Bezug auf die Vermögenslage stufen wir das Refinanzierungsrisiko als betriebswirtschaftlich wesentliches Risiko ein.

Operationelles Risiko

Operationelle Risiken betreffen die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unzulänglichkeit oder des Versagens von internen Prozessen, Menschen oder Systemen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Wir haben eine einheitliche Festlegung und Abgrenzung der operationellen Risiken zu den anderen betrachteten Risikokategorien vorgenommen und diese in den Organisationsrichtlinien fixiert und kommuniziert.

Wesentliche operationelle Risiken werden jährlich identifiziert und analysiert. Hierzu wird auf eine Schadensfalldatenbank zurückgegriffen, in die eingetretene Schäden eingestellt werden. Über die IT-Risiken, die das Rechenzentrum betreffen, erhalten wir regelmäßige Berichte des IT-Dienstleisters einschließlich der Darstellung der eingeleiteten Maßnahmen bei Problemen.

Im Rahmen einer Expertenschätzung werden über eine Risikolandkarte alle relevanten operationellen Risiken in einer ex ante Betrachtung einzeln beurteilt und bewertet. Dabei werden auf historische Erkenntnisse wie einer Schadensfalldatenbank zurückgegriffen sowie zukünftige potenzielle Ergebnisse berücksichtigt.

Zudem werden Rechtsrisiken aus nicht abgesicherten schwebenden Verfahren und offene Schadensfälle des aktuellen und des Vorjahrs berücksichtigt.

Operationelle Risiken bestehen insbesondere in Form von fehlerhaften Bearbeitungsvorgängen (z. B. aufgrund des Versagens von IT-Systemen oder von Mitarbeitern), Rechts-, Betrugs- und Diebstahlrisiken sowie allgemeinen Geschäftsrisiken. Den Betriebs- und Rechtsrisiken begegnen wir u. a. durch die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern (z. B. in der IT, in der Rechtsberatung oder im Formularwesen). Für Systemausfälle wurde ein Notfallmanagementkonzept eingeführt. Unser internes Überwachungssystem wurde eingerichtet, um Risiken aus fehlerhaften Bearbeitungsvorgängen zu begrenzen. Versicherbare Gefahrenpotenziale werden durch Versicherungsverträge in banküblichem Umfang abgesichert. Anhand der Risikoinventur stufen wir die operationellen Risiken bezogen auf die Vermögens- und Ertragslage als aufsichtsrechtlich wesentlich ein.

Immobilienrisiko

Das Immobilienrisiko entsteht aus einer nachteiligen Entwicklung des Objektwerts und Erträgen von Immobilienpositionen (d. h. Direktanlagen, Fonds und nicht selbstgenutzte Immobilien) in Bezug zu ihrem Erwartungs- bzw. Planungswert. Das Immobilienrisiko teilt sich in die Komponenten Wertänderungsrisiko, Ertragsrisiko und Mietausfallrisiko auf.

Zur Messung des Immobilienrisikos aus Direktinvestments setzen wir das okular-Tool IRIS von der parcIT ein. Dabei nutzen wir ein Konfidenzniveau von 99,9 %. Eingangsparameter sind detaillier-

te Gebäudeinformationen zum Wert, Alter, zur Nutzungsart, Fläche und Miete, sowie Lage des Gebäudes auf Basis externer Gutachten.

Die Wesentlichkeit des Immobilienrisikos bezogen auf die Vermögens- und Ertragslage ist laut Risikoinventur gegeben. Wir begegnen diesem Risiko durch ein laufendes Reporting, der Berücksichtigung im Risikotragfähigkeitskonzept und der Einbindung von qualifizierten Partnern bei Immobilientransaktionen.

Entwicklungsrisiko

Im Entwicklungsrisiko werden mittels Korrekturverfahren die risikobehafteten Erträge und Kosten durch pauschale Risikozuschläge bzw. -abschläge verändert und die Konsequenzen für das Gesamtergebnis des Projekts abgebildet. Die Veränderung der Erträge und Kosten unterstellt implizit eine potenzielle Anpassungsnotwendigkeit (z. B. durch verzögerte Genehmigungen, Marktveränderungen etc.) bei der Umsetzung des Projektes. Die Wesentlichkeit des Entwicklungsrisikos bezogen auf die Vermögens- und Ertragslage ist laut Risikoinventur gegeben. Wir begegnen diesem Risiko durch ein laufendes Reporting, der Berücksichtigung im Risikotragfähigkeitskonzept und der Einbindung von qualifizierten Partnern bei Immobilienprojekten.

Sonstige Risiken

In dieser Kategorie analysieren wir das strategische und Geschäftsrisiko (wesentlich bezogen auf die Ertragslage), das Pensionsrisiko (unwesentlich) sowie das Kapitalabzugsrisiko (unwesentlich). Weiterhin gibt es querschnittlich zu betrachtende Risikoklassen. Dabei handelt es sich

um das Nachhaltigkeits-, das Reputations- und das Modellrisiko. Deren Auswirkungen werden in anderen Risikoklassen schlagend und dort in der Risikoinventur berücksichtigt. Die aufgeführten Risikoklassen werden daher selbst nicht explizit als wesentlich oder nicht wesentlich eingestuft, sondern beeinflussen die Wesentlichkeit der anderen Risikoklassen.

Nachhaltigkeitsrisiko

Nachhaltigkeitsrisiken sind Ereignisse oder Bedingungen aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, deren Eintreten tatsächlich oder potenziell negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation eines beaufsichtigten Unternehmens haben können. Nachhaltigkeitsrisiken werden nicht als eine eigene Risikoart betrachtet, können jedoch auf die bekannten Risikoarten erheblich einwirken und als Faktor zur Wesentlichkeit dieser Risikoarten beitragen. Im Hinblick auf diese Querschnittsfunktion wurden die einzelnen Risikoarten im Rahmen der Risikoinventur einer überwiegend qualitativen Analyse in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte unterzogen.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zum Ende des Geschäftsjahrs 2023 befanden sich keine Derivate im Bestand.

Gesamtbild der Risikolage

Auf Basis unserer Verfahren des Risikomanagements zur Ermittlung der Risiken sowie des Risikodeckungspotenzials war die Risikotragfähigkeit im Geschäftsjahr 2023 in dem von uns definierten Steuerungsszenario gegeben.

Zum Bewertungsstichtag 31.12.2023 ist das Gesamtrisikolimit der Bank in Höhe von 434,5 Mio. EUR zu 80,7% ausgelastet, der Anteil des Gesamtrisikos am gesamten Risikodeckungspotenzial (899,2 Mio. EUR) beträgt 39,0%. Der Anstieg des Risikodeckungspotenzials über 176,1 Mio. EUR zum Vorjahr ist auf die Einwerbung von Geschäftsguthaben und der Thesaurierung von Rücklagen sowie auf die Erhöhung der stillen Reserven im Strategischen Zinsbuch und bei den Immobilien zurückzuführen.

Nach dem derzeitigen Planungsstand ist die Risikotragfähigkeit angesichts der laufenden Ertragskraft und der Vermögens- und Substanzsituation des Instituts auch im Geschäftsjahr 2024 gegeben. Die dargestellten Risiken werden die künftige Entwicklung unserer Bank nicht wesentlich beeinträchtigen.

D. Chancen- und Prognosebericht

Gemäß der Jahresprojektion der Bundesregierung für 2024 wird erwartet, dass sich die deutsche Wirtschaft langsam von den Belastungen des vergangenen Jahrs erholt. Trotz einer voraussichtlichen moderaten Steigerung des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts um 0,2 % im Jahr 2024 wird für 2025 ein stärkeres Wachstum von 1,0 % prognostiziert. Die Wirtschaft soll vor allem von einem Anstieg des privaten Konsums profitieren.

Die weltwirtschaftliche Nachfrage blieb aufgrund geldpolitischer Straffungen und geopolitischer Risiken insgesamt schwach, was sich auch auf die Exporte Deutschlands auswirkte. Für 2024 wird

Im Rahmen der Risikosteuerung ergaben sich keine Anhaltspunkte für bestandsgefährdende Risiken für die Vermögens-, Finanz- bzw. Ertragslage. Dies wird durch die Zugehörigkeit zur kreditgenossenschaftlichen Sicherungseinrichtung unterstützt.

Die Entwicklungen im Russland-Ukraine-Krieg und deren mittel- sowie unmittelbaren Folgen, insbesondere bezogen auf die Wirtschafts-, Inflations- und Marktzinsentwicklung, werden weiterhin laufend beobachtet und bewertet. Eine unmittelbare Betroffenheit durch eingetretene Adressrisiken ist erwartungsgemäß nicht feststellbar.

Akute Risiken im Kundengeschäft sind im erforderlichen Umfang durch Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen abgeschirmt. Für latente Risiken besteht der Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB.

daher eine verhaltene Exportentwicklung erwartet. Risiken für diese Entwicklung bestehen hauptsächlich in geopolitischen Konflikten, die zu weiteren Preisanstiegen führen könnten, während eine schnellere rückläufige Inflation und eine frühere Senkung der Leitzinsen Chancen für eine günstigere Entwicklung bieten könnten.

Die Investitionen sollen sich trotz wirtschaftlicher Stagnation vergleichsweise robust entwickeln, wobei staatliche Investitionen wichtige Impulse liefern sollen. Besondere Herausforderungen stellen jedoch die unsicheren Rahmenbedingungen und der Fachkräftemangel dar.

Die Bundesregierung erwartet eine spürbare Abschwächung der Inflation von 5,9 % im Jahr 2023 auf 2,8 % im Jahr 2024. Für den Arbeitsmarkt wird trotz einer anhaltenden Schwächephase eine stabile Entwicklung prognostiziert. In diesem Zusammenhang wird der Beschäftigungsaufbau vor allem durch die Integration von Migrantinnen und Migranten sowie Geflüchteten unterstützt.

Insgesamt sollen steigende Einkommen den privaten Konsum stärken. Vor allem eine Belebung der Konsumnachfrage wird hier erwartet. Die Entwicklung der Einkommen privater Haushalte zeigt bereits eine positive Tendenz, wobei die Inflation voraussichtlich zurückgehen wird.

Im Zuge des jährlichen Überprüfungsprozesses wurden die strategischen Ziele bestätigt. Unsere Mehrjahresplanung basiert auf folgenden wesentlichen Annahmen: Wir planen mit einem in 2024 um ca. 6,2 % und in 2025 um ca. 3 % steigenden durchschnittlichen Geschäftsvolumen.

Für das Jahr 2024 wird diesbezüglich ein prozentuales Wachstum im bilanziellen Kundenkreditgeschäft von 6,7 % (2025: 3,0 %) und bei den Kundeneinlagen von 5,7 % (2025: 3,0 %) angenommen.

Der Zinsüberschuss soll unter der Prämisse eines konstanten Zinsniveaus und eines erwarteten marktzinsbedingten Nachfragerückgangs insbesondere bei den Immobilienfinanzierungen bei ansonsten nahezu unveränderter Geschäftsstruktur weiter steigen. Wir planen für 2024 einen Zinsüberschuss in Höhe von Mio. EUR 118 (2025: Mio. EUR 126).

Daneben sehen wir einen leicht steigenden Provisionsüberschuss von Mio. EUR 41,4 in 2024 und Mio. EUR 43,4 in 2025 vor. Neben wieder verzinslichen bilanziellen Einlagenprodukten steht auch die Vermittlung von Wertpapieren, vor allem Fondsanlagen, weiterhin im Fokus. Ins Verhältnis zum ebenfalls ansteigenden durchschnittlichen Geschäftsvolumen gesetzt, bleibt die Provisionsspanne somit stabil.

Beim Personalaufwand haben wir eine reguläre tarifliche Steigerung der Gehälter um 2 % sowie einen leichten Ausbau der Mitarbeiterkapazitäten berücksichtigt. Da auch das durchschnittliche Geschäftsvolumen ansteigt, bleibt der Personalaufwand sowohl in 2024 als auch in 2025 bezogen auf das durchschnittliche Geschäftsvolumen stabil bei 0,9 %.

Die Höhe der Sachaufwendungen soll in 2024 und 2025 in Relation zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen bei weiterhin angenommenen Preissteigerungen ebenfalls konstant gehalten werden.

Das sonstige betriebliche Ergebnis bleibt sowohl in 2024 als auch in 2025 konstant bei Mio. EUR 32,4, da hier vor allem laufende Mieterträge auf das Ergebnis wirken.

Für 2024 gehen wir aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung von einem Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft von Mio. EUR 6,0 aus. Für 2025 rechnen wir mit einer Normalisierung und planen Mio. EUR 3,3. Beim Bewertungsergebnis aus dem Wertpapiergeschäft rechnen wir in 2024 und 2025 mit Wertaufholungen in den Eigenanlagen und entsprechen-

den Zuschreibungen, so dass wir jeweils ein positives Ergebnis erzielen (2024: Mio. EUR 1,8; 2025: Mio. EUR 2,1).

Aus der Kapitalplanung für die Jahre 2024 und 2025 ergeben sich für das geplante Wachstum im Kreditgeschäft unter der Prämisse von Rücklagenzuführungen und der Einwerbung von Geschäftsguthaben derzeit keine Erkenntnisse für zusätzlichen Kapitalbedarf. Dabei wurde angenommen, dass die für das Jahr 2024 geforderten aufsichtsrechtlichen Anforderungen auch in der Folgeperiode gültig bleiben.

Die für 2024 geplante Gesamtkapitalquote soll mit 13,6 % im Vergleich zum Geschäftsjahr auf konstantem Niveau bleiben. Die Berücksichtigung der Basel IV-Einführung ab 2025 mit einem pauschalen Aufschlag von 10,75 % auf die risikogewichtete Aktiva führt zu einem Rückgang der Gesamtkapitalquote auf 12,5 %.

Für den bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikator, das Betriebsergebnis nach Bewertung der Gruppe in Relation zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen, prognostizieren wir eine Steigerung (2024: 1,1 %, 2025: 1,5 %). Für den zweiten bedeutsamsten Leistungsindikator planen wir weiterhin mit einem Wachstum im Kundenkredit- und -einlagengeschäft, was über dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken liegt.

Sollten das Zinsniveau oder das Wachstum des Geschäftsvolumens ungünstig von unseren Erwartungen abweichen, würde sich unter Berücksichtigung der Ergebnisse unserer Stressszenarien das Betriebsergebnis vor Bewertung leicht verschlechtern.

Sollte die Europäische Zentralbank Zinssenkungen umsetzen, so ergeben sich für uns zusätzliche Chancen. Wir gehen dann von einer weiter steigenden Kreditnachfrage aus, die sich sowohl im Geschäftsvolumenswachstum als auch im Zinsertrag widerspiegeln würde, so dass beide bedeutsamen Leistungsindikatoren positiv beeinflusst werden. Zinssenkungen können eine Belebung für Aktienmarkt und Fondsanlagen bringen, was weitere Zuschreibungen zur Folge haben könnte. Das Betriebsergebnis nach Bewertung der Gruppe steigt dadurch ebenfalls an.

Sollten das Zinsniveau oder das Wachstum des Geschäftsvolumens ungünstig von unseren Erwartungen abweichen, würde sich unter Berücksichtigung der Ergebnisse unserer Stressszenarien das Betriebsergebnis vor Bewertung leicht verschlechtern. Beide bedeutsamen Leistungsindikatoren würden sich damit vermindern.

Beim Eintritt unserer Stressszenarien würde sich die Gesamtkapitalquote verschlechtern. Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen werden dennoch zu jeder Zeit erfüllt.

Abschließend weisen wir darauf hin, dass – soweit wir vorstehend Prognosen und Erwartungen geäußert haben oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen – die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen hiervon abweichen können. Insbesondere beruhen die unseren Ausführungen zugrunde liegenden Prognosen auf unserer Einschätzung des andauernden Russland-Ukraine-Kriegs.

E. Erklärung zur Unternehmensführung *)

Gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft (Festlegung von Zielgrößen nach dem 12. August 2021)

Das Gesetz für eine gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft greift auch bei Instituten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, sofern sie den Regelungen des Drittelbeteiligungsgesetzes unterliegen. Die Volksbank BRAWO fördert im Rahmen der regional bestehenden Möglichkeiten den Einsatz von qualifizierten Frauen in Führungspositionen der Bank.

Der Vorstand hat gemäß § 9 Abs. 3 GenG in 2022 für die Besetzung der zweiten und dritten Führungsebene mit Frauen Zielgrößen von 14,3 % und 34 % für den nächsten Fünfjahreszeitraum festgelegt.

Die festgelegten Zielgrößen für die Führungsebenen entsprechen dem Status quo. Eine Steigerung kommt in Betracht, wenn im Bezugszeitraum wegen eines endgültigen Ausscheidens des bisherigen Stelleninhabers Stellen neu zu besetzen sind und Bewerbungen von Frauen eingehen, die den Qualifikationsanforderungen der Stelle gerecht werden. Zusätzliche Stellen sind nicht geplant.

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Vorstands mit Frauen eine Zielgröße von 0 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Vorstand entsprach dem Status quo und den erwarteten Möglichkeiten zur Besetzung des Vorstands mit Frauen. Diese Zielgröße ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30. Juni 2027.

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen eine Zielgröße von 30 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Aufsichtsrat entspricht den gesetzlichen Anforderungen und ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.06.2027.

Die festgelegten Zielgrößen für den Aufsichtsrat entsprechen dem Status quo und den erwarteten Möglichkeiten zur Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen. Über die im Bezugszeitraum festgelegte Quote hinaus hält der Aufsichtsrat einen Frauenanteil von 30 % für sinnvoll.

F. Nichtfinanzielle Berichterstattung *)

Wir werden den gesonderten nichtfinanziellen Bericht für das Geschäftsjahr 2023 zusammen mit dem Konzernabschluss 2023 nach § 325 HGB im Bundesanzeiger offenlegen. Er wird zudem auf unserer Internetseite abrufbar (unter

www.volksbank-brawo.de/volksbank_brawo/publikationen/geschaefts--und-offenlegungsberichte.html). Eine nichtfinanzielle Erklärung ist an dieser Stelle nicht abzugeben.

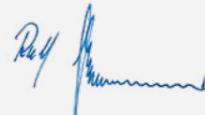
*) Diese Teile sind nicht Bestandteile des Prüfungsurteils des Abschlussprüfers zum Lagebericht

Wolfsburg, 14. Mai 2024
Volksbank BRAWO eG

Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Ralf Schierenböken

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Kunden,
sehr geehrte Mitglieder,

der Aufsichtsrat blickt auf ein herausforderndes, aber dennoch erfolgreiches Geschäftsjahr 2023 zurück.

Im Jahr 2023 geriet die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland in einem nach wie vor krisengeprägten Umfeld weiter ins Stocken. Die hohen, wenn auch gleichzeitig rückläufigen Inflationsraten schwächten die Kaufkraft und damit den privaten Konsum. Hinzu kamen die deutlich geringere Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft sowie die dämpfenden Effekte der geopolitischen Krisen. Die Auswirkungen haben auch die Volksbank und die BRAWO GROUP beschäftigt.

Dennoch ist es der Volksbank und der BRAWO GROUP gelungen, auch dieses Geschäftsjahr mit einem guten Ergebnis abzuschließen, sich gegenüber den Wettbewerbern erfolgreich zu positionieren und weiterhin ein zuverlässiger Partner für unsere Kunden zu sein.

Leider nicht erfolgreich verliefen die Gespräche mit der Volksbank Magdeburg über eine angestrebte Fusion. Im August 2023 wurden die Gespräche zum Zusammenschluss beendet. Werte und gelebte Unternehmenskultur unterscheiden sich für eine erfolgreiche Fusion zu sehr voneinander. Dennoch werden beide Banken in ausgewählten Bereichen auch künftig

eng zusammenarbeiten und nachbarschaftlich verbunden bleiben.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG sowie die Prüfung des gesonderten nichtfinanziellen Berichts nach § 289b HGB. Darüber hinaus stand der Aufsichtsrat dem Vorstand auch bei grundsätzlichen Fragen der aktuellen und künftigen Geschäftspolitik beratend zur Seite. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und den Personalausschuss des Aufsichtsrats turnusmäßig, zeitnah und umfassend in den monatlich stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse.

Neben den monatlich stattfindenden Aufsichtsratssitzungen fand im Geschäftsjahr 2023 zusätzlich eine außerordentliche Sitzung statt. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in regelmäßigen Abständen umfangreich über aktuelle Planzahlen, die Mehrjahresplanung sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens informiert. Über diese Themen hinaus stand der

Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Austausch mit dem Vorstand. Auf Grundlage der Berichterstattung des Vorstands hat der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung sowie für die Unternehmen wichtige Entscheidungen und Vorgänge ausführlich behandelt und begleitet.

In den Aufsichtsratssitzungen wurde über die genannten Themen hinaus über zukunftsweisende Investitionen sowie den nachhaltigen Auf- und Ausbau weiterer Geschäftsfelder, zusätzlich zum klassischen Bankgeschäft, beraten und entschieden. So wurden im Geschäftsbereich Corporate Investments weitere Beteiligungen beschlossen. Bereits im Januar hat der Aufsichtsrat der Beteiligung an der DISION Technologies Group GmbH zugestimmt. Schwerpunkt der Holdinggesellschaft sind IT- und Cybersicherheit, Architektur und Hochverfügbarkeit von IT-Services. Hinzu kam die blogfoster GmbH (EQOLOT), ein führender Anbieter im Bereich Social-Influencer-Marketing. Das Geschäftsfeld Versicherungen wird zukünftig verstärkt durch die Karsten Napp GmbH, Spezialist für Kreditversicherungen und Experte für Bürgschaften und Optimierung von Zahlungsströmen.

Weitere erfolgversprechende Investments im Geschäftsbereich Real Estate kamen hinzu. Beispielhaft zu nennen ist die strategische Partnerschaft mit der FOM Invest GmbH, eine Kapitalgesellschaft mit Erlaubnis zur Verwaltung und dem Vertrieb von Immobilienfonds. Ein Erweiterungsantrag für erneuerbare Energien wurde mittlerweile genehmigt und die Vertriebs Erlaubnis für den BRAWO Renewable Energy Fund I erteilt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde zudem das

attraktive Shoppingcenter Mein! Outlet Bremerhaven aus der AVW Gruppe in Hamburg in den Bestand der Bank übernommen.

Um die strategische und organisatorische Weiterentwicklung der BRAWO GROUP im Geschäftsfeld der erneuerbaren Energien kontinuierlich voranzutreiben, wurde der Aufbau eines eigenständigen fünften Bereichs in der Gruppe – BRAWO Green Energy – beschlossen. Strukturell erfolgt der Aufbau analog der Neuaufstellung des Geschäftsbereichs Real Estate. Erste erfolgreiche Akquisitionen für diesen Bereich sind das Unternehmen Seymour Energy und der landwirtschaftliche Betrieb Vieselbacher Pflanzenbau.

Der Aufsichtsrat wurde außerdem vom Vorstand ausführlich über Entwicklungen und Fortschritte laufender Projekte in Kenntnis gesetzt.

Die strategischen Entscheidungen der letzten Jahre und deren konsequente und zielgerichtete Umsetzung ermöglichen es auch weiterhin, die Menschen und Unternehmen in der BRAWO-Region bestmöglich zu unterstützen.

Der Aufsichtsrat hat im Rahmen der jährlichen Selbsteinschätzung die an ihn gestellten Anforderungen überprüft und sichergestellt. Weiterhin hat der Aufsichtsrat aus seiner Mitte unverändert den Personalausschuss eingerichtet, der bei Bedarf in unregelmäßigen Abständen zusammentritt. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr fünfmal. Hierbei wurden die persönlichen Belange der Vorstände umfänglich erörtert. Aus den Sitzungen des Ausschusses wurde im Gesamtaufichtsrat berichtet.

Der vom Vorstand nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs aufgestellte Jahresabschluss 2023 mit Lagebericht wurde vom Genoverband e. V. geprüft, der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk ist erteilt worden. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung am 11. Juni 2024 im CongressPark Wolfsburg berichtet. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns – unter Einbeziehung des Gewinnvortrags und der Vorwegzuweisung zu den Rücklagen – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2023 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Frau Birgit Loke, Herr Detlef Bade und Herr Rudolf Schulze mit Ende der Vertreterversammlung aus dem Aufsichtsrat aus. Für Frau Loke und Herrn Bade ist die Wiederwahl zulässig und wird der Versammlung vorgeschlagen. Die Wiederwahl von Herrn Schulze ist nach Erreichen der satzungsmäßigen Altersgrenze nicht mehr möglich. Der Aufsichtsrat hat sich frühzeitig um die Nachfolgeregelung gekümmert und wird der Vertreterversammlung einen geeigneten Kandidaten vorschlagen.



Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeitern der Volksbank und der BRAWO GROUP für die erfolgreiche Zusammenarbeit und Einsatzbereitschaft im Geschäftsjahr 2023. Dem Vorstand danken wir für die stets von Vertrauen geprägte harmonische Zusammenarbeit.

Wolfsburg, 14. Mai 2024

Der Aufsichtsrat

Torsten-Armin Kietzmann
(Vorsitzender des Aufsichtsrats)



Im Tätigkeitsfeld Green Energy treibt die BRAWO GROUP die nachhaltige, umweltfreundliche und unabhängige Energieversorgung voran. Die Energiewende erfolgreich mitzugestalten und dabei die Dekarbonisierung der Wirtschaft maßgeblich voranzubringen, ist Anspruch der Unternehmensgruppe.

Die BRAWO GROUP investiert selbst in regenerative Energiequellen und kennt daher die Herausforderungen genau. Mit ihrem Know-how, ihrer starken Finanzkraft und dem einzigartigen Leistungsangebot begleitet sie Unternehmen bestmöglich auf dem Weg in eine energetische, klimaneutrale Zukunft.

GREEN ENERGY

Die Kraft der Natur nutzen

BRAWO Green Energy ebnet den Weg
in eine energetische, klimaneutrale Zukunft S. 145

„Die Energiewende ist möglich!“

Ivo Grünhagen, Geschäftsführer
BRAWO Green Energy, im Interview S. 150

Mit Leidenschaft für eine bessere Energieeffizienz

Seymour Energy GmbH ist Partner
des Mittelstands für Energiewende
und Dekarbonisierung S. 154

Umweltverträgliche Landwirtschaft und grüner Strom

DEUTLA Gruppe setzt auf nachhaltiges Wirtschaften S. 156



Das BRAWO Green Energy-Team ist der kompetente Ansprechpartner für regenerative Energien innerhalb der BRAWO GROUP.

Die Kraft der Natur nutzen

BRAWO Green Energy ebnet den Weg in eine energetische, klimaneutrale Zukunft

Das neue Kompetenzzentrum rund um regenerative Energien der BRAWO GROUP heißt BRAWO Green Energy und wird verantwortet von Ivo Grünhagen, einem erfahrenen Energiespezialisten. Gemeinsam mit Partnern ganzheitliche regenerative Konzepte erstellen, bündeln und nutzen – und das von der Energiegewinnung bis zur optimalen Wiederverwertung – ist die Zielsetzung des Green Energy-Teams. Insbesondere das Installieren bzw. der Betrieb von Photovoltaik-Freiflächen- und Windanlagen, Klima- und Energieböden, Photovoltaik-Aufdachanlagen und Ladeinfrastruktur sind Stärken des kompetenten Teams.

Mit der Gründung der blueorange Green Energy GmbH im August 2022 wurde der Grundstein gelegt. Erste Projekte wurden erfolgreich umgesetzt und für die BRAWO GROUP neue Geschäftspotenziale und Geschäftsfelder entwickelt. Als logische Konsequenz wurden Ende 2023 alle Aktivitäten der BRAWO GROUP in dem neuen eigenständigen Geschäftsfeld BRAWO Green Energy gebündelt, das für die BRAWO GROUP und für ihre Kunden aktiv ist.

Das Team ist bundesweit tätig und konzentriert sich auf die vier Geschäftsfelder Generation, Solution, Sourcing & Supply und Consulting. Darunter sind Photovoltaik- und Wind-Freiflächenprojekte,



Das Installieren bzw. der Betrieb von Photovoltaik-Freiflächen- und Windanlagen, Klima- und Energieböden und Photovoltaik-Aufdachanlagen sowie die Ladeinfrastruktur sind eine der Stärken von BRAWO Green Energy.

Nachhaltig grün

Die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit und der damit verbundene sorgsame, sparsame und sensible Umgang mit den vorhandenen Ressourcen der Erde ist heutzutage wichtiger denn je. Bis zum Jahr 2050 möchte Europa klimaneutral sein, in Deutschland ist bereits 2030 die Reduktion aller Treibhausgase um 65 Prozent im Vergleich zu 1990 angepeilt. Dabei spielt die künftige Energieerzeugung und -versorgung eine bedeutende Rolle. Die Vision ist klar: weg von fossilen Brennstoffen hin zu erneuerbaren Energien. Die Energiewende ist ein umfassendes Konzept, das darauf abzielt, die Energieversorgung nachhaltiger, umweltfreundlicher und unabhängiger zu gestalten. Anspruch der BRAWO GROUP ist es, die Energiewende und damit die Dekarbonisierung maßgeblich voranzubringen.

Start in 2017 mit eigenem Solarpark

Die BRAWO GROUP ist bereits seit vielen Jahren erfolgreich in Bereichen der nachhaltigen Energien tätig. Seit 2017 betreibt die Volksbank BRAWO einen Solarpark in Deutschland mit einer Leistung von rund 11 Megawatt Peak, was einem Strombedarf von rund 5.000 Zweipersonenhaushalten im Jahr entspricht. Seit 2013 versorgt zudem ein eigenes Blockheizkraftwerk ein Bürogebäude im Braunschweiger BraWoPark, der Firmenzentrale der BRAWO GROUP, komplett autark mit Wärme und Energie. Zudem ist der Bereich Real Estate im Immobiliensektor sehr aktiv bei der Entwicklung und Umsetzung klimafreundlicher Bauvorhaben.

Photovoltaik-Aufdachanlagen sowie Mieterstrommodelle, Ladeinfrastruktur und Mobilitätskonzepte zu verstehen.

Ergänzt durch Themen der Energiebeschaffung und -vermarktung, der Generierung von Zertifikaten, Beratungsleistungen rund um Energieeffizienz- und Dekarbonisierung sowie Zertifizierung und ESG-Reporting baut Ivo Grünhagen ein neues Kompetenzzentrum innerhalb der BRAWO GROUP auf. Mit Kunden und Partnern aus der BRAWO-Region sowie weiteren Unternehmen möchte das Team zum Gelingen der Energiewende beitragen und die Marktchancen nutzen.

Der Aufbau des Bereichs folgt dabei einem klaren Fahrplan: ein breites Netzwerk an Kooperationspartnern zu etablieren und dieses zudem mit dem Bereich BRAWO Real Estate zu verzahnen. Mit dem Know-how der BRAWO-Experten aus dem Immobiliengeschäft und dem Green Energy-Bereich ist eine geballte Kompetenz für nachhaltiges Bauen vorhanden, mit der Vorhaben wie z. B. die Entwicklung von Quartierskonzepten von Anfang

bis Ende zukunftsorientiert aufgestellt sind. Zudem profitieren auch institutionelle Anleger bei ihrer nachhaltigen Geldanlage vom Green Energy-Engagement. Gemeinsam mit dem BRAWO Fondsmanagement (s. Seite 76-79) ist bereits ein erster eigener nachhaltiger Investmentfonds auf dem Markt, der in regenerative Energien investiert.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über die Leistungen von BRAWO Green Energy und die Gedanken von Ivo Grünhagen zur Energiewende.

Ivo Grünhagen ist als Geschäftsführer von BRAWO Green Energy verantwortlich für das neue Geschäftsfeld der BRAWO GROUP.



PV-AUFDACH

Die Nutzung zusätzlicher Energiequellen für die Energiegewinnung mit den eigenen Immobilien wird geplant und umgesetzt. So wird die Sonne Ihr persönlicher Energielieferant.

PROJEKTENTWICKLUNG

Die Projektentwicklung der BRAWO Green Energy umfasst die Planung und Entwicklung von Freiflächen-Solarparks und Windparks – von der Flächensicherung über die Genehmigungsverfahren bis zur Übergabe an Investoren und Nutzer. Für PV-Aufdach- und Ladeinfrastruktur-Projekte gilt dies von der Projektierung bis zum aktiven Betrieb.

LADEINFRASTRUKTUR

Von der Planung über die Installation bis zum Betrieb der Ladestationen ist die Ladeinfrastruktur ein weiterer Teil des Portfolios. Aus dem Betrieb der Anlagen können auch Zusatz Erlöse, wie z. B. THG-Quoten, erzielt werden.

FINANZIERUNG

Dank des starken Netzwerks wird die beste Finanzierung für die Partner und Projekte gefunden. Vom Eigenkapital über Mezzanine und Fremdkapital bis zu eigenen „grünen Fonds“ wird alles aus einer Hand geboten.

FREIFLÄCHE

Der Zugang, die Sicherung und die effiziente, nachhaltige Nutzung der Freiflächen stehen im Fokus. Das Green Energy-Team entwickelt die Flächen für Wind- und Solaranlagen, betreibt diese und vermarktet den produzierten Strom. Durch das starke Netzwerk wird der notwendige Kapitalbedarf zur Verfügung gestellt.

TECHNISCHER UND KAUFMÄNNISCHER BETRIEB

Von Installation, Lieferung über Instandhaltung bis zur Abrechnung – das Green Energy-Team kümmert sich um alle betrieblichen Prozesse, die im Zusammenhang mit regenerativen Anlagen anfallen.

BRAWO GREEN ENERGY

LEISTUNGEN

DEKARBONISIERUNGSKONZEPTE

Partner und Kunden werden auf dem Weg in eine CO₂-neutrale Zukunft eng begleitet. Passgenaue wettbewerbsfähige Lösungen erfüllen die steigenden gesetzlichen sowie selbst gesteckten Nachhaltigkeitsanforderungen. Dabei werden unnötige Risiken und mögliche wirtschaftliche Vorteile genutzt.

ZERTIFIZIERUNG UND FÖRDERMANAGEMENT

Rechtliche Anforderungen steigen im Bereich der Nachhaltigkeit ständig weiter an. Für Finanzierungen werden entsprechende Nachweise immer wichtiger. Das Team hat alle Anforderungen im Blick und unterstützt auch bei der Beantragung der passenden Förderungen. Außerdem generiert es gemeinsam mit seinen Kunden die richtigen und verlässlichen Informationen für Nachhaltigkeitsberichte.

ENERGIEEINKAUFSMANAGEMENT

Experten beraten bei der Energiebeschaffung und im Risikomanagement. Klimaziele, Energiekosten und langfristige Planungssicherheit werden hierbei für die Kunden in einen optimalen Einklang gebracht.

MOBILITÄTSKONZEPTE

Das Green Energy-Team begleitet seine Kunden auf dem Weg, eine individuelle und innovative Mobilitätsstrategie zu entwickeln und diese zu etablieren. Damit leisten die Kunden einen wichtigen Beitrag zur Verkehrs- und Energiewende.

MIETER- UND GEWERBESTROMMODELLE

Als Anlagenbetreiber liefert BRAWO Green Energy eigen erzeugten Solarstrom für Mieter. Das Mieterstromkonzept ermöglicht Mietenden, von einem dezentralen Stromerzeuger wie einer PV-Anlage zu profitieren. So kann der Mieter den Strom direkt vom Dach nutzen und ist weniger vom Stromnetz abhängig.

ENERGETISCHE QUARTIERSENTWICKLUNG

Hier werden Energieeinsparungen, energieeffiziente Sanierung und energetische Modernisierung verbunden. Im Fokus stehen dabei Energieversorgung, Gebäudemodernisierung und Mobilität. Gemeinsam mit dem Bereich BRAWO Real Estate werden sektorenübergreifende, zukunftsorientierte Lösungen erarbeitet.





In der Nähe der A 9 befindet sich der Solarpark Schleizer Dreieck der BRAWO GROUP. Zukünftig sollen weitere Photovoltaik-Freiflächen- und Windanlagen errichtet und betrieben werden.

„Die Energiewende ist möglich!“

Ivo Grünhagen, Geschäftsführer von BRAWO Green Energy, im Interview

Erneuerbare Energien sind seine große Leidenschaft: Ivo Grünhagen ist seit Mitte 2022 in der BRAWO GROUP tätig und entwickelt seitdem das jüngste der fünf Geschäftsfelder der Gruppe. Zuvor war er bereits u. a. Vorstandssprecher des Energieversorgers Enervie AG und zuletzt Geschäftsführer der energycity

Erneuerbare GmbH. Damit hat die BRAWO GROUP einen absoluten Fachmann auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien, der den Aufbau des Bereichs Green Energy verantwortet. Im Interview erklärt der Experte, was alles nötig ist, um die Energiewende zu realisieren und welche Rolle die BRAWO GROUP dabei spielt.

Herr Grünhagen, warum sind Sie von der Energiewende überzeugt?

„Der nachhaltige Umgang mit natürlichen Ressourcen ist ein entscheidender Baustein für unsere Zukunft. Wir haben in rund 100 Jahren Rohstoffe verbraucht, die in Milliarden Jahren entstanden sind. Machen wir so weiter,

werden bereits unsere Kinder in dieser Welt keine Lebensbedingungen vorfinden, die wir heute gewohnt sind.

Regenerative, grüne Energie ist dabei eine wesentliche Lösung, unsere Erde zu erhalten.“

Welche besondere Kompetenz bringen Sie mit für die anstehenden Themen?

„Als Geschäftsführer und Vorstand bin ich seit 30 Jahren in unterschiedlichen Branchen unterwegs, davon über 15 Jahre im Bereich der konventionellen, aber auch der erneuerbaren Energie. Bereits im Jahr 2009 habe ich in der Verantwortung für einen großen deutschen Energieversorger eine entsprechende Strategie und die damit verbundene Transformation auf

„Die Menschheit hat in rund 100 Jahren Rohstoffe verbraucht, die in Milliarden Jahren entstanden sind.“

Ivo Grünhagen, Geschäftsführer BRAWO Green Energy

den Weg gebracht. In den letzten Jahren war ich speziell im regenerativen Bereich tätig und für den Aufbau und Betrieb eines Windportfolios mit rund 600 Megawatt Peak verantwortlich. Zum besseren Verständnis: Die maximale elektrische Leistung

einer Solaranlage bei optimaler Sonneneinstrahlung bezeichnet man als Peakleistung oder Spitzenleistung. Diese Messgröße wird in Kilowatt Peak (kWp) oder bei größeren Anlagen in Megawatt Peak (MWp) angegeben. Sie ermöglicht einen Vergleich

Die BRAWO Green Energy-Mitarbeiter Marcus Flentje, Meike Krenz, Thomas Seeger und Thomas Fast arbeiten Hand in Hand, um gemeinsam bestmögliche Lösungen für die BRAWO GROUP und ihre Kunden zu entwickeln.





Hoch hinaus mit Ivo Grünhagen: Neue Windkraftanlagen haben mittlerweile eine Höhe inklusive des Rotorblatts von rund 255 Metern und einen Radius von 75 Metern. Ein Windrad produziert im Durchschnitt ca. 15 Gigawatt Strom pro Jahr.



Mit E-Mobilität in die Zukunft: Für die effiziente Nutzung von regenerativem Strom ist eine intelligente Ladeinfrastruktur notwendig.

der elektrischen Leistungsfähigkeit von Modulen und Anlagen.

Meine sektorenübergreifenden Erfahrungen aus Industrie, Kommunikation und Energiewirtschaft helfen zudem, die notwendigen Anforderungen zu verstehen und ganzheitlich umzusetzen.“

Was ist für Sie die Energiewende?

„Zunächst ist für mich wichtig: Die Energiewende ist möglich! Wesentliche Bestandteile sind für mich die drei großen D: Dekarbonisierung, Dezentralität und Digitalisierung. Ergänzt durch

Kreislaufwirtschaft und Sektorenkopplung ist die Energiewende für mich ein Thema, das ganzheitliche Lösungen fordert. Wenn wir nur so viel Ressourcen verbrauchen, wie die Natur uns in der gleichen Zeit wieder schenkt, dann haben wir die Wende geschafft.“

Wodurch wird der Erfolg der Energiewende aus Ihrer Sicht definiert?

„Die Energiewende ist eine große Aufgabe. Sie erfordert ein grundsätzliches Umdenken von uns allen. Wir müssen das Verständnis entwickeln und akzeptieren,

dass natürliche Ressourcen endlich sind.

Technologien wie Kernenergie sind aktuell noch zu gefährlich in der operativen Umsetzung und auch hier sind die globalen Ressourcen zeitlich begrenzt. Daneben steht weiterhin die ungeklärte Frage der Endlagerung und das damit verbundene Risiko des radioaktiven Abfalls.

Zudem sind alternative Energiearten ausreichend für den weltweit notwendigen Energiebedarf vorhanden. Allein das energetische Potenzial der Sonne für PV/Solar entspricht dem rund 10.000-fachen dessen, was insgesamt weltweit an Gesamtenergie benötigt wird. Hinzu kommen regenerative Energiequellen wie z. B. Wind, Geothermie und Wasserkraft. Die Energiewende ist ein globales Thema. Trotzdem kann jeder mitwirken. Gerade durch die Dezentralität und Vielfalt der

„Für die Energiewende sind die drei großen D entscheidend: Dekarbonisierung, Dezentralität und Digitalisierung.“

Ivo Grünhagen, Geschäftsführer BRAWO Green Energy

Lösungsansätze kann jeder Einzelne in den Bereichen Wärme, Mobilität, Solar und der effektiven Nutzung von endlichen Ressourcen einen Beitrag leisten.“

Was sind für Sie die wesentlichen Themen der Zukunft?

„Die Kunst wird darin bestehen, alle Potenziale bei der Energieproduktion aber auch beim Energieverbrauch ganzheitlich und dezentral zu nutzen und sich der digitalen Möglichkeiten wie z. B. auch künstlicher Intelligenz zu bedienen. Wichtig ist es, umfassend zu denken und sektorenübergreifend Konzepte zu entwickeln bzw. umzusetzen.

Zudem wird Speicherung eins der wichtigsten Themen für die Zukunft werden. Neben den aktuellen Lithium-Ionen-Batterien werden weitere Speichertechnologien wie z. B. Wasserstoff und Redox-Flow-Batterien an Bedeutung

gewinnen. Energetische Quartiersentwicklung und die Gesamtbeurteilung von Stromerzeugung und -verbrauch werden für uns stärker in den Mittelpunkt rücken.“

Was wollen Sie dazu beitragen?

„Durch unsere Dekarbonisierungs- und Energiemanagementstrategien erfüllen wir quasi nebenbei die immer weiter zunehmenden regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen sowohl für uns selbst als auch für unsere Kunden.

Das Potenzial der BRAWO GROUP liegt insbesondere in dem Zugang zu Flächen – dem ‚Gold der Energiewende‘. Zusammen mit und für unsere Partner und Kunden bringen wir unsere Stärke aus den Bereichen Projektentwicklung, Energiemanagement verbunden mit energiewirtschaftlichem Know-how, aber auch aus dem Finanzsektor,

gewinnbringend ein. Im eigenen Bestand setzen wir konsequent die Dachnutzung für PV sowie Parkplatznutzung für Ladeinfrastruktur um. Alle unsere Aktivitäten wollen wir darüber hinaus für Partner und Kunden im Drittmarkt anbieten und bei Umsetzung begleiten.

Auf über 10.000 Hektar Land führen wir eine Transformation von der klassischen Landwirtschaft zu einer hybriden Nutzung der Flächen mit Potenzialen für Solar und Wind durch. Wir wollen die Volatilität der regenerativen Energien vom Problem zur Chance machen.

Mit gezielter Energieberatung für Industrie aber auch größere Immobilienprojekte und Quartiere sind wir bei Neuinvestitionen, aber auch in der Verbesserung für Bestandsprojekte aktiv.

Wir betreiben den ehemals größten deutschen Solarpark in Schleiz mit elf Megawatt Peak. Darüber hinaus entwickeln wir aktuell Solar- und Windprojekte mit einer Leistungsfähigkeit von über einem Gigawatt Peak. Wenn diese Pipeline erfolgreich umgesetzt ist, können aus diesen Projekten ungefähr 400.000 Haushalte mit Strom versorgt und über 600.000 Tonnen CO₂ eingespart werden. Letztlich wollen wir die vorhandenen Ressourcen und das unheimlich große Potenzial der Sonne für eine saubere und komfortable Zukunft einsetzen. Insgesamt stehen wir für: ‚BRAWO – nachhaltig Grün!‘

Mit Leidenschaft für eine bessere Energieeffizienz

Die Seymour Energy GmbH ist Partner des Mittelstands für Energiewende, Klimaneutralität und Dekarbonisierung

Seit Anfang 2024 ist die Braunschweiger Seymour Energy GmbH Teil der BRAWO GROUP und ein wichtiger Baustein innerhalb ihres Leistungsbereichs Green Energy. Das im Jahr 2005 gegründete Unternehmen ist professioneller Partner und Berater in Energiefragen für den deutschen sowie den europäischen Industrie-, Gewerbe-

und Dienstleistungssektor. Mit kaufmännischem, systemischem und technischem Know-how rund um Energieversorgung und -verwendung ist die Optimierung der Kosten und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden das erklärte Ziel.

Dirk Tiemann, Gründer und Geschäftsführer der Seymour Energy GmbH, beschreibt die

Philosophie des Unternehmens mit den Worten: „Energie ist Leben – und kompetente Energieberatung begreifen wir als unser persönliches Anliegen. Wir identifizieren uns mit unserer Arbeit. Mit Leidenschaft. Für unsere Kunden. Jeden Tag.“ Und das kommt bei den zufriedenen Kunden gut an. Seit Januar 2024 wird Dirk Tiemann in der Geschäftsführung von Ivo Grünhagen unterstützt, der gleichzeitig den gesamten Bereich BRAWO Green Energy weiterentwickelt.

Dirk Tiemann ist seit Gründung des Unternehmens in 2005 mit viel Leidenschaft und Expertise für seine Kunden da.

Seymour Energy GmbH

Telefon: 0531-7009696

E-Mail: info@seymour-energy.de

www.seymour-energy.de

Geschäftsführer: Dirk Tiemann, Ivo Grünhagen



Das Seymour-Team ist der professionelle Energieberater für den Mittelstand (v. l.): Alexandra Düe, Thomas Wistuba, Andrea Sonntag-Saß, Dirk Tiemann, Christine Heißenberg, Ivo Grünhagen, Nikolas Oppermann und Thea Böttcher.

Sparringspartner für Gewerbe- und Industriekunden

Tiemann blickt mit Stolz auf die zwanzigjährige Firmenhistorie zurück: In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich die Seymour Energy von der Einkaufsunterstützung im Energiemarkt erfolgreich zum Sparringspartner ihrer Kunden in den Bereichen Energieeffizienz, Klimaneutralität und Dekarbonisierung entwickelt. „Regional und bundesweit betreuen wir Gewerbe- und Industriekunden in vielen Bereichen und Fragestellungen der Energiewende. Wir entwickeln Strategien zur Verbesserung der Energie- und Ressourceneffizienz und begleiten unsere Kunden bei der Einführung und Aufrechterhaltung von Energiemanagementsystemen. Zudem setzen wir die Vorschläge in enger Zusammenarbeit mit deren Planern und Fachabteilungen um.“

Als weitere Leistungen begleiten Dirk Tiemann und Ivo Grünhagen mit ihrem sechsköpfigen Team ihre Kunden bei der Nachhaltigkeitsberichtserstattung sowie der Beratung zur ISO 14068-1 „Carbon Neutrality“ und zum Carbon Footprint. Durch die Leistung als Energie-Effizienz-Ex-

perten auf Bundesebene begleiten sie ihre Auftraggeber zudem bei den Prozessen der Projektförderung. Tiemann abschließend: „Ich sehe die Welt unserer Kinder. Sie zu schonen und unsere Ressourcen zu erhalten, ist für mich ein wichtiger Aspekt in der Energieberatung.“

„Energie ist Leben – und kompetente Energieberatung begreifen wir als unser persönliches Anliegen.“

Dirk Tiemann, Gründer und Geschäftsführer



Strohernte bei der Agrargenossenschaft eG Miltern



Moderne, leistungsstarke Maschinen kommen zur Bewirtschaftung der Flächen zum Einsatz.

Umweltverträgliche Landwirtschaft und grüner Strom

Die DEUTLA Gruppe setzt auf nachhaltiges Wirtschaften

Bereits seit über zwei Jahren ist die **BRAWO GROUP** mit weiteren Partnern im Bereich der Landwirtschaft aktiv. Im Projekt **DEUTLA** zeigt sich, wie landwirtschaftliche Betriebe gestärkt werden können und zugleich die nachhaltige Landwirtschaft und der Ausbau der erneuerbaren Energien Hand in Hand gehen.

Die wachsenden politischen und gesellschaftlichen Anforderungen, die geopolitischen Probleme in der Welt sowie die Klimaveränderungen stellen die landwirtschaftlichen Betriebe vor große Herausforderungen. Besonders in den ostdeutschen Bundesländern steht zudem ein Generationenwechsel bei den Landwirten an und die Suche nach geeigneten Nachfolgern, die die Betriebe weiterführen, gestaltet

sich schwierig. Genau dies haben die **DEUTLA**-Verantwortlichen erkannt: Sie unterstützen landwirtschaftliche Betriebe beim Generationenwechsel und helfen beim Aufbau zukunftsgerichteter Strukturen, die auch die Arbeitsplätze langfristig vor Ort erhalten und den ländlichen Raum stärken. Für eine umweltverträgliche, ressourcenschonende und tiergerechte Landwirtschaft mit gesunden Produkten.

Agrargenossenschaft eG Miltern

Dorfstraße 46, 39590 Tangermünde OT Miltern

Vorstand: Christian von Itzenplitz



DEUTLA GRUPPE

Klassische Landwirtschaft wird durch Bioanbau ergänzt

Unter dem Dach der Agrargenossenschaft eG Miltern, die zur **DEUTLA** Gruppe gehört, wurde im Jahr 2023 ein landwirtschaftlicher Betrieb in Thüringen zugekauft. Somit wird mittlerweile eine Fläche von rund 8.390 Hektar bewirtschaftet, auf welcher neben der landwirtschaftlichen Urproduktion (Lebensmittel und Viehfutter) ein besonderer Blick auf ressourcen- und umweltschonende Maßnahmen gelegt wird. Dazu gehören:

- Anlage und Pflege von Blüh- und Brachflächen,
- standortangepasste und vielfältige Fruchtfolge,
- Schutz vor Erosion und Erhalt der Bodenfruchtbarkeit,
- reduzierte Bodenbearbeitung, um das Bodenleben zu fördern,
- Humusaufbau für eine bessere Wasserhaltekapazität,
- Nutzung technologischer Möglichkeiten, um den Einsatz von Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz zu optimieren.

In naher Zukunft wird zudem die klassische Landwirtschaft um die Bio-Landwirtschaft weiter ergänzt. Bereits jetzt werden 280 ha unter ökologischen Standards bewirtschaftet. Die Aktivitäten sind gut für das Klima, die Böden, die Natur und gleichzeitig stärken sie die ostdeutsche Landwirtschaft langfristig.

Ausbau der erneuerbaren Energien

Ein weiteres zukunftsorientiertes Handlungsfeld ist der Ausbau der erneuerbaren Energien, um die Ernährungssicherheit und den respektvollen Umgang mit der Natur zu kombinieren. Für eine Energiegewende und eine möglichst unabhängige Energieversorgung bieten sich insbesondere Photovoltaik (Dach- oder Freifläche) und Windkraft an. Diese Arten der Stromerzeugung sind naturverträglicher als die konventionellen Kraftwerke und gleichzeitig deutlich effizienter als Alternativen wie z. B. Biogas. In Zusammenarbeit mit den lokalen Partnern, Gemeinden und weiteren Flächeneigentümern treibt das **DEUTLA**-Team den Ausbau von Photovoltaik- und Windkraftanlagen voran und achtet dabei auf die ökologischen Gegebenheiten.

Genossenschaftsgedanke macht den Unterschied

Die **DEUTLA** Gruppe sieht sich dem Genossenschaftsgedanken verpflichtet und als langfristiger Partner der Menschen im ländlichen Raum. Bei der Agrargenossenschaft eG Miltern gehört dies sogar zur **DNA** des Unternehmens. Ein fairer und partnerschaftlicher Umgang ist gelebte Realität, um die regionale Wertschöpfung mit zukunftsfähigen Investitionen zu stärken und damit die Strukturen vor Ort zu schützen.

Flächenaufteilung der Agrargenossenschaft eG Miltern

Gesamtgröße 8.390 ha



davon Ackerland	6.613 ha
davon Grünland	1.558 ha
davon Sonstiges (Wald, Betriebsgelände, etc.)	219 ha

Unter der Säule Real Estate haben wir unser Immobiliengeschäft gebündelt, in dem die verschiedensten Gesellschaften die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft abbilden. Dazu zählen u. a. der Bau, die Finanzierung, die Verwaltung und Abwicklung wie auch die Projektentwicklung von ganzen Quartieren und Stadtteilen. Der Bereich trägt durch sein starkes Portfolio und enormes Wachstumspotenzial maßgeblich zur Sicherheit, Stabilität und Resilienz der BRAWO GROUP bei.

REAL ESTATE

Partner für nachhaltige Immobilienwirtschaft BRAWO Real Estate stellt sich neu auf	S. 161
Herausforderungen erkennen, Lösungen finden BRAWO Real Estate auf der EXPO REAL in München	S. 170
Ort der gesellschaftlichen Begegnung Umbau des BRAWO Schlosscarrees schreitet voran	S. 172
Neuer Architekturstern für Wolfsburg KSP Engel gewinnt Architekten-Wettbewerb zur BRAWO City	S. 174
Symbiose aus Denkmal und Moderne Attraktive Wohngebäude im Gutshof Zwätzen	S. 176
Maritimer Charme in natürlichem Ambiente Mein! Outlet & Shopping-Center Bremerhaven bietet das vollkommene Einkaufserlebnis	S. 177
Grüne Geschäftserweiterung, internationale Mieter Starke Partnerschaft: FOM Gruppe und BRAWO GROUP	S. 178
Achse der Immobilienfinanzierung Pegasus Capital Partners erweitert geografisches Portfolio der BRAWO GROUP	S. 180
Alte Nordseeliebe neu belebt blueorange beteiligt sich am Projekt Alter Fischereihafen Cuxhaven	S. 182
Aufschwung durch Revitalisierung Forum am Kienberg entsteht in Marzahn-Hellersdorf	S. 183
Transformationsprozesse in der Immobilienwirtschaft Blueorange Development 21 GmbH Berlin baut mit ehrlicher Nachhaltigkeit	S. 184
Exklusiver Wohnkomfort auf Mallorca Colina Mar macht Mittelmeerträume wahr	S. 186
Bereit, um zu schützen blueorange Development West realisiert mit Partnern Polizei-Trainingszentrum bei Münster	S. 187
Identitätsstiftende Gebäude, nachhaltig gebaut AVW Immobilien GmbH schafft lebenswerten Wohnraum	S. 188
Dienstleister der Kirche und Forschung für Isolierlacke BraWoBau GmbH trotz dem „Krisenkonglomerat“ 2023	S. 192
Doppelspitze für die Zukunft Braunschweiger Immobilien Management GmbH mit neuer Geschäftsführung und motiviertem Team	S. 194

BRAWO REAL ESTATE

Partner für nachhaltige Immobilienwirtschaft

BRAWO Real Estate stellt sich für die Zukunft neu auf

Die BRAWO GROUP hat sich in den vergangenen Jahren nicht nur zu einer der größten Regionalbanken in ganz Norddeutschland entwickelt, sondern auch zu einer aktiven Unternehmensgruppe in der Immobilienwirtschaft – heute abgebildet durch den Bereich BRAWO Real Estate.

Der Anspruch ist, die komplette Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft selektiv abzurufen und erfolgreich abbilden zu können. Von der Quartiersentwicklung über das Investmentmanagement bis zu Finanzierungslösungen stellt BRAWO Real Estate den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie dar.

Eine Besonderheit sind Partnerschaften sowohl mit anderen privaten Unternehmen als auch mit Städten und Kommunen, um Projekte im Rahmen einer nachhaltigen Stadt- und Regionalentwicklung zu generieren und zu ermöglichen. Durch die Aktivitäten der letzten Jahre bietet die Grup-

pe mit rund 220 Experten an inzwischen 12 Standorten sämtliche Leistungen bundesweit an und greift dabei auf breite Erfahrung und ein starkes Netzwerk zurück. Zusätzlich steuert BRAWO Real Estate das Immobilienportfolio der Bank, optimiert die Flächennutzung, ist für ihre Vermietung und Verwaltung zuständig und führt Bauprojekte nicht nur für den eigenen Bestand, sondern auch für Dritte durch.

Wachstum erfordert neue Strukturen

Das Wachstum des Portfolios, der Mitarbeitenden und der Bedeutung des Bereichs erforderte stete Anpassungen und Optimierung der Strukturen. Als das strategische Geschäftsfeld Immobiliengeschäft bereits 2005 ins Leben gerufen wurde, war es für eine Volksbank ein fast visionärer Schritt – der sich mehr als auszahlte. Seitdem wuchs und wächst das Immobiliengeschäft

der Unternehmensgruppe stetig weiter, wurde zunehmend professionalisiert und ist inzwischen ein Garant für Stabilität und zukunftsgerichtetes Wachstum. Mit der Etablierung als BRAWO GROUP wurde der Bereich Real Estate eine der mittlerweile fünf tragenden Säulen.

Nun wird es Zeit, den nächsten Schritt in der Entwicklung zu gehen und den Geschäftsbereich Real Estate unter einem gemeinsamen Leitbild zur eigenständigen Marke zu formen und mit einem strategischen Ansatz eine Struktur zu gestalten, die Synergien schafft und weitere Potenziale ermöglicht. Wie die Zukunft von BRAWO Real Estate aussehen soll, warum dieser Schritt notwendig ist und welche Vision und Ziele verfolgt werden, dazu haben wir ausführlich mit den verantwortlichen Personen im Real Estate Management Board – Christian Röling, Michael Mertmann und Martin Pietsch – gesprochen.



„Unsere Philosophie folgt dem Ansatz: Wertegewinn für alle Beteiligten eines Projekts in sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Hinsicht.“

Martin Pietsch

Gern einmal in Ihren Worten: Was verstehen Sie unter BRAWO Real Estate?

Christian Röling: „Wir verstehen die Marke BRAWO Real Estate als die logische Weiterentwicklung unseres gewachsenen Geschäftsbereichs aus der Unternehmensgruppe heraus hin zu einer eigenständigen Positionierung am Markt. Wir sind das Ergebnis jahrelangen professionellen Managements in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft, die jetzt gebündelt unter einem gemeinsamen Namen auftreten und handeln. Wir positionieren uns damit als deutschlandweit agierender Partner für alle Leistungsangebote rund um die Immobilie und die Kapitalstruktur.“

Michael Mertmann: „Unser Ziel ist dabei klar: Wir wollen eine der führenden nationalen Adressen im professionellen Immobilienmarkt sein. Führend bedeutet für uns, dass wir über Kompetenzen und Lösungsoptionen verfügen, die uns klar von anderen Marktteilnehmern differenzieren. Andersherum aus-

gedrückt, geht es nicht darum, in allem der Beste oder Größte zu sein, sondern dort Werte zu schaffen, wo andere nicht weiterkommen. Wir verstehen uns dabei als Partner, der Wertschöpfung im Immobilienbereich, sei es durch Projektentwicklungen, immobilien-spezifische Produkte oder Dienstleistungen, möglich macht, sowohl für unsere Kunden, Städte und Kommunen als auch für andere Volks- und Raiffeisenbanken.“

Martin Pietsch: „Dass wir das können und auch langfristig betrachtet verlässlich sind, haben wir bereits in der Vergangenheit durch eine Vielzahl von realisierten Projekten und Partnerschaften darlegen können. Wir entwickeln aktiv und setzen die Projekte in unterschiedlichen Konstellationen dann auch um. Unsere Philosophie folgt dem Ansatz: Wertegewinn für alle Beteiligten eines Projekts in sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Hinsicht – insbesondere auch für die Regionen, in denen wir die Projekte realisieren und dauerhaft betreiben.“

Was hat Sie dazu bewegt, den Bereich neu aufzustellen?

Christian Röling: „Der gesamte Bereich Real Estate ist historisch aus der Bank heraus gewachsen und daher mit einem heterogenen Marken- und Leistungsportfolio am Markt aktiv. Obwohl es sich hierbei

um in der jeweiligen Region eingespielte und etablierte Strukturen handelt, ist es für unsere Kunden und Partner unnötig schwer zu erkennen, welches Leistungspotenzial die gesamte Real Estate Gruppe hat. Daher werden wir zukünftig mit einer einheitlichen und klaren Markensprache signalisieren, dass



Michael Mertmann (links) und Martin Pietsch im Austausch auf der Immobilienmesse EXPO REAL.

unter dem Dach der BRAWO Real Estate das gesamte Leistungsportfolio der professionellen Immobilienwirtschaft gebündelt ist. Im Rahmen der EXPO REAL in München, eine der wichtigsten Immobilienmessen Europas, haben wir unsere Bandbreite und Leistungsfähigkeit präsentieren können und so viel kann man sagen: Die Resonanz war durchweg positiv.“

Michael Mertmann: „Zudem geht es auch darum, die gemeinsame Wertschöpfung stärker in den Vordergrund zu rücken. Das bedeutet, im Fokus steht immer das Projekt, der Partner oder der Investor, unabhängig von Standort oder Gesellschaft. Dazu ist es erforderlich, die einzelnen Wertschöpfungsbestandteile, die alle vorhanden sind, noch besser miteinander zu verzahnen und eine klare Markenbotschaft in den Markt zu tragen. Und natürlich geht es auch darum, Synergien zu heben. Die neue Struktur schafft hierfür die notwendigen Voraussetzungen, darum gehen wir das jetzt an.“

Welche Chancen sehen Sie in diesem Vorhaben?

Martin Pietsch: „Wir bewegen uns in einem sehr wettbewerbsintensiven und dynamischen Marktum-

feld, in dem sich jedes Unternehmen ständig anpassen, innovativ sein und echte Lösungen finden muss. Wir wollen mit der Neuaufstellung nicht nur den Status quo verwalten, sondern sprichwörtlich „vor die Welle kommen“ und uns zukunftsweisend aufstellen. Dabei strukturieren wir unsere Projekte zukunftssicher ohne spekulative Ansätze, sind aber in der Konzeption und Umsetzung dann innovativ, damit unsere Projekte nicht morgen schon von gestern sind.

Gerade in der jetzigen angespannten Marktsituation wollen wir unseren Partnern und Kunden verlässlich und vorausschauend zur Seite stehen und deren bzw. gemeinsame Ideen und Konzepte möglich machen. Das Feedback zu dieser Vorgehensweise bestärkt uns und die Wahrnehmung unserer Gruppe wird kontinuierlich stärker.“

Wie kann diese Neuausrichtung helfen, dem anspruchsvollen Marktumfeld gerade in 2024 zu begegnen?

Christian Röling: „Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld kommt es auf Verlässlichkeit und langfristig ausgelegte Partnerschaften an. Durch unseren diesbezüglich jahrelangen Track Record



„Aktuell und in Zukunft wird es entscheidend sein, uns schnell an alle Marktlagen anzupassen.“

Michael Mertmann

werden uns im aktuellen Marktumfeld viele Möglichkeiten geboten, unsere bestehende Plattform weiter auszubauen und neue Geschäftsfelder zu erschließen, um schlussendlich neue, spannende Projekte zu realisieren. Ein Beispiel dafür: Durch die FOM Invest und Pegasus Capital Partners können wir unseren Kunden zudem alternative Möglichkeiten der Finanzierung anbieten, die weit über einen „normalen“ Kredit hinausgehen.“

Michael Mertmann: „Aktuell und in Zukunft wird es entscheidend sein, uns schnell an alle Marktlagen anzupassen, flexibel zu agieren und resilient zu sein. Dabei wird die Neuaufstellung enorm hilfreich sein. Dadurch sind wir noch stärker in der Lage, intern voneinander zu lernen, Schwarmwissen zu nutzen und die bisher einzeln agierenden Gesellschaften zu harmonisieren. Die einzelnen Mitarbeitenden werden enorm profitieren, im Arbeitsalltag aber im besten Falle we-



Michael Mertmann betont die Bedeutung der neugeschaffenen Strukturen.

„Wir sind das Ergebnis jahrelangen professionellen Managements in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft.“

Christian Röling



„Eine starke Volksbank BRAWO im Rücken“, ist laut Christian Röling ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil.



nig davon merken, weil das „daily business“ reibungslos weiterläuft und die verbesserte Zusammenarbeit selbstverständlich wird. Durch die erhöhte Schlagkraft werden wir konsequenterweise unsere Marktposition festigen, die Profitabilität steigern und damit auch im Sinne aller Kunden agieren.“

Wie wollen Sie die ambitioniertesten Ziele der Neuausrichtung erreichen?

Martin Pietsch: „Unsere Wurzeln sind gleichzeitig unsere größte Stärke. Das heißt: Wir wollen die regionalen Standorte, an denen wir präsent sind und die uns den direkten Zugang zu unseren Kunden und Märkten ermöglichen, weiter ausbauen und

stärken. Wir verstehen uns als diejenigen, die Entwicklungspotenziale der jeweiligen Region im investiven Bereich gemeinsam mit lokalen und überregionalen Partnern heben. Um die hausinternen Synergien weiter zu verbessern, rücken wir alle im Gesamtbereich noch näher zusammen. In unserem Projekt zur Ausgestaltung von BRAWO Real Estate sind rund 60 Kolleginnen und Kollegen aus der Real Estate Gruppe und auch aus der Bank involviert und erarbeiten gemeinsam das Zielbild.“

Michael Mertmann: „Wir können das Zielbild auch ganz konkret skizzieren: Wir haben mit der BRAWO RE Holding GmbH – als einhundertprozentige Tochter der Volksbank BRAWO – einen neuen einheitlichen Überbau für den Real Estate Bereich geschaffen und mit der BRAWO RE Management GmbH eine operative Gesellschaft gegründet, die eine einheitliche Steuerung des Gesamtbereichs gewährleistet. Sukzessive werden die einzelnen Teilbereiche in diesen einheitlichen Rahmen über-

führt. Dabei schauen wir sehr genau hin, dass die Harmonisierung nicht zulasten individueller Stärken geht. Denn die unternehmerische Kraft der lokalen Einheiten soll zwingend erhalten bleiben und mehr noch, durch Bündelung zentraler Aufgaben und klare Markensprache als BRAWO Real Estate vor Ort mehr Geschäft ermöglichen.“

Christian Röling: „Wir haben zudem weiterhin die enorm starke Volksbank BRAWO und die gesamte genossenschaftliche Gruppe im Rücken. Das hebt uns von Wettbewerbern ab und bietet uns und vor allem unseren Kunden und Partnern weitreichende Möglichkeiten. Bevor wir 2024 mit der konkreten Umsetzung der Neuaufstellung begonnen haben, haben wir das Jahr 2023 genutzt, Stärken herauszustellen, Schnittstellen zu eruieren und eine Zielstruktur samt Markenbild zu entwickeln. Wenn jetzt noch alle „Räder ineinandergreifen“, können wir unsere Marktposition deutschlandweit deutlich ausbauen und erfolgreich einsetzen.“

BRAWO REAL ESTATE

LEISTUNGEN

PROJEKTENTWICKLUNG

Projektentwicklung umfasst die komplette Planung und Realisierung von Immobilienprojekten von der Akquisition bis zur Übergabe an den Nutzer oder Investor.

REVITALISIERUNG

Revitalisierung ist die bauliche Anpassung und regelmäßige Überprüfung der Qualität von Bestandsobjekten an die Bedürfnisse (technisch, ökologisch, ökonomisch) der Eigentümer und Nutzer.

FINANZIERUNG

Durch ein breites Netzwerk aus Finanzexperten werden die Projekte von Partnern und Kunden bestmöglich finanziert und vom Kreditantrag bis zur finalen Ablösung begleitet.

ANKAUFBSBERATUNG

Die Experten des Bereichs identifizieren geeignete Immobilien nach Kriterien des Investors und begleiten anschließend den Kaufprozess bis zur Übergabe.

BAUMANAGEMENT

Baumanagement umfasst das Projektmanagement im Bauwesen; u. a. die Koordination und Steuerung aller Projektbeteiligten und die laufende Überwachung aller Termine, Prozesse und Kosten während des gesamten Projekts.

ASSETMANAGEMENT

Assetmanagement umfasst das strategische Vermögens- und Wertschöpfungsmanagement des Immobilienbestands u. a. durch die Entwicklung und Umsetzung von Portfolio- und Objektstrategien.

PROPERTY MANAGEMENT

Unter Property Management fällt die Bewirtschaftung und Verwaltung von Objekten treuhänderisch im Sinne des Eigentümers; u. a. durch die Betreuung von Mietern, Sicherstellung und Überwachung von Instandsetzungsmaßnahmen, die Buchhaltung und vieles mehr.

PORTFOLIOMANAGEMENT

Portfoliomanagement ist das strategische und performanceorientierte Management von Immobilienvermögenswerten gemäß der Investmentstrategie des Eigentümers.

VERMIETUNG

Experten des Bereichs unterstützen Projektpartner bei der Vermietung ihrer Immobilien von der Erstellung von Unterlagen bis zur Übergabe der Mietfläche.

INVESTMENT MANAGEMENT

Das Team identifiziert mit fachlichem Know-how potenzielle Anlageobjekte und steuert den Prozess von Vertragsabschluss bis Objektübernahme.



Herausforderungen erkennen, Lösungen finden

BRAWO Real Estate auf der EXPO REAL in München

Erklärtes Ziel der EXPO REAL ist es, der Immobilienwirtschaft eine Plattform zu bieten, um die Herausforderungen und Chancen der Branche zu diskutieren sowie sich über Lösungsansätze zu informieren. BRAWO Real Estate war wie auch in den Jahren zuvor mit einem eigenen Stand und Entscheidern, Fachexperten und Repräsentanten des gesamten Bereichs und der Volksbank BRAWO vertreten, um das breitgefächerte Portfolio und Angebot der BRAWO GROUP zu präsentieren.

„Die EXPO REAL ist nicht nur in wirtschaftlich guten, sondern auch gerade in schwierigen Zeiten eine geeignete Plattform, um Lösungen zu diskutieren und wertvolle Netzwerkarbeit zu leisten. Erleben wir doch gerade einen Paradigmenwechsel in der Immobilienbranche, der sämtliche Bereiche umfasst. Damit verbunden sind aber natürlich immer auch Chancen, die wir gerne ergreifen wollen“, blickt Christian Röling, einer der Geschäftsführer der BRAWO Real Estate zurück.

Ein Zeichen der Relevanz der EXPO REAL: Mit knapp 1.850 Ausstellern aus 36 Ländern war die Beteiligung sehr stabil. Auch die Teilnehmerzahlen erwiesen sich mit rund 40.000 Menschen (Besucher und Aussteller) als konstant.

Konferenzprogramm greift drängende Branchenthemen auf

Die größten Herausforderungen, die in der Veranstaltung vom

4. bis 6. Oktober 2023 in München für die Branche identifiziert wurden, sind das rapide gestiegene Zinsniveau bei weiterhin hohen Baukosten, der zum Erliegen gekommene Transaktionsmarkt und die spürbare Zurückhaltung von Kapitalgebern und Investoren. Zusätzlich sind die Herausforderungen der Branche gewachsen, Antworten auf die Folgen des Klimawandels sowie Lösungen zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes zu erarbeiten.



Der Bereich BRAWO Real Estate war einer von 1.850 Ausstellern aus 36 Ländern.



Repräsentanten der ganzen BRAWO GROUP am Messestand des Bereichs Real Estate.

„Erfolgreiche Quartiersprojekte bieten auch immer Lösungsansätze für die erforderliche Mobilitätswende.“

Martin Pietsch, Geschäftsführer des Bereichs Real Estate

Rund 30 Prozent der deutschlandweiten CO₂-Emissionen entstehen beim Bau und der Nutzung von Gebäuden, der Anteil des Verkehrs lag im vergangenen Jahr bei über 18 Prozent. „In beiden Bereichen gibt es enorme Potenziale. Doch damit verbunden ist auch eine grundlegende Transformation im Gebäude- und Mobilitätssektor. Beides stellt nicht nur die Immobilienwirtschaft, sondern auch Städte und Gemeinden vor große Herausforderungen und erfordert technologische und innovative Lösungen. Erfolgreiche Quartiersprojekte bieten daher auch immer Lösungsansätze für die erforderliche Mobilitätswende“, beschreibt Martin Pietsch, ebenfalls Geschäftsführer des Bereichs Real Estate.

ESG, Digitalisierung und demografischer Wandel

Michael Mertmann, der das Führungstrio des Bereichs komplettiert, ergänzt: „Die Herausforderungen der Branche sind

aktuell enorm. Megatrends wie die Schaffung von Wohnraum in angespannten Märkten und die Dekarbonisierung von Bau und Bestand treffen auf ein restriktives Finanzierungsumfeld, steigende Kosten und verschärfte Regulierung. Auf der diesjährigen EXPO REAL war deutlich spürbar, dass Gesprächspartner gefragt waren, die in diesem schwierigen Umfeld Lösungen anbieten können. In über 200 Gesprächsterminen konnte BRAWO Real Estate mit seiner umfangreichen Aufstellung und Expertise überzeugen. Als Partner und ‚Enabler‘

für Projektierer, Finanzierer und Investoren war der BRAWO Real Estate-Stand hoch frequentiert. Jetzt geht es an die Umsetzung.“

Fachmesse seit 25 Jahren

Die EXPO REAL ist die größte internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen in Europa. Sie wird seit 1998 jährlich Anfang Oktober auf dem Gelände der Messe München von der Messe München GmbH veranstaltet. Die BRAWO GROUP ist bereits seit 2011 mit dem Bereich Real Estate vor Ort vertreten.



Die groß angelegten Umbau- und Sanierungsarbeiten sollen 2026 abgeschlossen sein.

Ort der gesellschaftlichen Begegnung

Umbau des BRAWO Schlosscarrees in Braunschweig schreitet voran

Man soll die Feste feiern, wie sie fallen – ganz nach diesem Motto wurde im Oktober 2023 Richtfest am BRAWO Schlosscarree in Braunschweig unweit der Schloss Arkaden gefeiert.

Doch was ist bisher genau passiert? In den bisherigen Bauabschnitten wurde mit der Sanierung der Bestandsgebäude am Bohlweg und zum Schlossplatz begonnen. Ebenso ist bereits ein Rohbau als Neubau am Ritterbrunnen entstanden. Die Fassaden in Richtung Bohlweg und Schlossplatz werden aktuell neu gestaltet. Das Ärztezentrum hat bereits 2022 einen neuen zentralen Eingang am Ritterbrunnen erhalten, der seitdem über einen repräsentativen Empfangsbereich auf der Seite am Ritterbrunnen verfügt.

„Die Umbauarbeiten am Schlosscarree sind ein wichtiger Baustein zur Steigerung der Attraktivität der Innenstadt. Sie tragen dazu bei, das gesamte Areal um den Bohlweg nicht nur optisch aufzuwerten, sondern strategisch für die Zukunft aufzustellen“, erklärte Braunschweigs Oberbürgermeister Dr. Thorsten Kornblum während der Feierlichkeiten. „Die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten dieses Quartiers im Herzen der City werden damit nachhaltig und langfristig gestärkt.“

Zukunft der Innenstadt entwickeln

Der Bereich Bohlweg/Schloss ist mit seiner zentralen Lage und der historischen Bedeutung eine Vi-

„Die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten dieses Quartiers im Herzen der City werden nachhaltig und langfristig gestärkt.“

Dr. Thorsten Kornblum, Oberbürgermeister

sitenkarte der Stadt Braunschweig. Die BRAWO plant hier, einen Ort für gesellschaftliche Begegnung zu entwickeln und ein zukunftsfähiges Quartier entstehen zu lassen. Das BRAWO Schlosscarree soll durch die Umbauarbeiten zu einem architektonischen Highlight und attraktiven Anziehungspunkt in der Innenstadt entwickelt werden.

Das Schlosscarree befindet sich seit 2015 im Portfolio der Bank und besteht aus zahlreichen Gebäuden unterschiedlichen Alters. Es beherbergt ne-

ben Einzelhandelsflächen und dem Ärztehaus auch Gastronomie und zahlreiche Wohnungen.

Wie geht es weiter?

„Wir werden hier an städtebaulich wichtiger Stelle die unterschiedlichen Fassaden der Gebäude zeitgemäß sanieren und dem Ensemble ein homogenes Bild mit großstädtischem Flair geben. Auch die Shoppingfläche wird neu gestaltet. Gut sichtbare, großzügige Eingänge, klare Wegebeziehungen und bessere Sichtachsen erhöhen nach der kompletten Fertigstellung die Aufenthaltsqualität und sollen damit die Besucherfrequenz des gesamten Carrees nachhaltig erhöhen. Eine Win-win-Situation für unsere Mieter und die Besucher“, beschreibt Ulf Müller, Geschäftsführer der BraWoBau GmbH, den Entwurf.

Geplant ist der Wegfall der Glashalle, womit dem Gebäudekomplex ein neues Gesicht zum Schlossplatz hin verliehen werden soll. Zudem wird ein sogenannter ‚Patio‘, ein Innenhof mit hoher Aufenthaltsqualität, gestaltet. Der Eingang vom Schlossplatz wird in das Innere des Gebäudekomplexes versetzt und die energetische Sanierung des Gebäudebestands vorangetrieben, so der Plan des verantwortlichen Architekten Stefan Giesler. Darüber hinaus ist die Erweiterung des gastronomischen Angebots im Erdgeschoss in Richtung des Ritterbrunnens geplant. Die Fertigstellung der Umbauarbeiten ist für 2026 angedacht.



Polier Andreas Maniara (v. l.), Architekt Stefan Giesler, Jürgen Brinkmann und Braunschweigs Oberbürgermeister Dr. Thorsten Kornblum feierten im Oktober 2023 mit zahlreichen Gästen Richtfest am BRAWO Schlosscarree.



Der Gewinnerentwurf des Architekten-Wettbewerbs von KSP Engel für die BRAWO City in Wolfsburg



Ivan Binder (v. l.), Kai-Uwe Hirscheide, Oberbürgermeister Dennis Weilmann, Claudia Kayser, Jürgen Brinkmann, Jens Hofschröder und Ulrich Gremmlspacher präsentieren den Gewinnerentwurf des Architekten-Wettbewerbs in der Bürgerhalle des Wolfsburger Rathauses.

Neuer Architekturstern für Wolfsburg

KSP Engel gewinnt Architekten-Wettbewerb zur BRAWO City

Mit der BRAWO City plant die Volksbank BRAWO einen weiteren Meilenstein für die nachhaltige Neugestaltung der Wolfsburger Innenstadt. Das Großbauprojekt soll langfristig und nachhaltig die Aufwertung und Belebung des wichtigen innerstädtischen Bereichs am zentralen Kreuzungspunkt der beiden Stadtachsen Porschestraße und Heinrich-Nordhoff-Straße in Wolfsburg erreichen.

Zukünftig verantwortlich für die inhaltliche Ausgestaltung: Das Architekturbüro KSP Engel aus Braunschweig, das gemeinsam mit dem Berliner

Landschaftsarchitekturbüro A24 Landschaft den im Juli 2023 gestarteten Architekten-Wettbewerb für die Gestaltung der BRAWO City gewann. Damit setzten sich die Braunschweiger gegen renommierte Architekturbüros aus Berlin, Frankfurt am Main und Hamburg durch.

„Wir haben großartige Ideen, wie wir das Areal zu einem lebendigen und zukunftsfähigen Quartier entwickeln können. Der Entwurf des Architekturbüros KSP Engel schafft ein hochwertiges, modernes Erscheinungsbild, zielt auf die Belebung der Porschestraße und setzt auf Nachhaltigkeit“, so Jürgen

Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO, über das Projekt.

Oberbürgermeister Dennis Weilmann ist ebenfalls angetan: „Die BRAWO City am Nordkopf wird einen wichtigen Teil zur Stadtentwicklung leisten. Durch Projekte wie dieses werden wir unser Zentrum deutlich aufwerten und für die Wolfsburgerinnen und Wolfsburger eine Innenstadt mit hoher Aufenthaltsqualität schaffen. Wir freuen uns über das Engagement der Volksbank, die mit der BRAWO City und den BRAWO Arkaden zwei spannende Projekte für eine attraktivere Innenstadt plant.“

Vom Bahnhof in die City

Geplant ist, dass sich das Areal durch einen Mix aus Wohnen, Büro, Einzelhandel und Gastronomie

sowie durch attraktive Fassaden und eine nutzerorientierte Außenraumgestaltung auszeichnen wird. Als Erkennungsmerkmal fungiert ein 13-geschossiges Hochhaus, das mit den Hochhäusern in unmittelbarer Umgebung für die Gewerbe- und Büronutzung vorgesehen ist. Dieser neue markante Hochpunkt soll Orientierung schaffen und durch die Schrägstellung der Hochhausfassaden die Passanten vom Bahnhof (Willy-Brandt-Platz) visuell in Richtung Wolfsburger Innenstadt leiten.

Im nördlichen Teil des Quartiers ist Büronutzung vorgesehen, im südlichen Teil sowie entlang der Alessandro-Volta-Straße (in Form von L- und U-förmigen Wohnblöcken) sind Wohnungen geplant. Neue Wegeverbindungen sorgen für eine städtebauliche Durchlässigkeit des Quartiers und verknüpfen die Porschestraße mit den angrenzenden Quartieren.

Auf dem Gutshof Zwätzen bei Jena werden ehemalige Nutzgebäude, wie der Pferdestall und die Hofscheune, hochwertig saniert.



Symbiose aus Denkmal und Moderne

Attraktive Wohngebäude im Gutshof Zwätzen

In enger Abstimmung mit dem Denkmal- und Naturschutz werden einige Nebengebäude des Gutshofs Zwätzen, der seinen Ursprung z. T. im 12. Jahrhundert hat, durch die blueorange Development Partner GmbH und die JenAsset Gutshof Zwätzen GmbH aufwendig saniert. Es entstehen attraktive Wohngebäude, bei denen man sich grundsätzlich am Maximalerhalt der historischen Bausubstanz orientiert, die Gebäude kernsaniert und Balkone anbaut.

Zwätzen ist einer von 30 Ortsteilen von Jena und liegt im Norden der Stadt westlich der Saale. Der Gutshof Jena-Zwätzen liegt in einem gewachsenen Wohnumfeld, direkt am Naturschutzgebiet. Das insgesamt ca. 25.000 Quadratmeter große historische Areal hat seine Anfänge bereits im 12. Jahrhundert mit der Ballei Thüringen des Deutschen Ordens. Die Mitte der Gutsanlage nimmt der Haupthof ein, um den die Wohn- und großen

Wirtschaftsgebäude gruppiert sind. Diese Gebäude werden nun vollumfänglich saniert und in naher Zukunft modernstem Wohnkomfort zugeführt.

Der erste Bauabschnitt umfasst 25 Wohneinheiten, der zweite Bauabschnitt 36. Es sind sowohl Wohneinheiten in Reihenhausbauart als auch Geschosswohnungen und Maisonettewohnungen vorgesehen.

Hochwertige Sanierung von Stall und Scheune

„Die Symbiose aus denkmalgeschützter Substanz und modernen Gestaltungselementen ist für Käufer und Mieter gleichermaßen attraktiv. Zusätzlich verleiht die Kombination aus historischem Mauerwerk, Holzbalken und modernen Akzenten aus Stahl und Glas der ehemaligen Gutsanlage eine unverwechselbare Wohnatmosphäre“, ist Jörg Jungesblut, Geschäftsführer der blueorange Development Partner GmbH, von

der Idee hinter dem Projekt begeistert.

Die ehemaligen Nutzgebäude, wie z. B. der Pferdestall und die Hofscheune, werden hochwertig saniert, umgebaut und einem neuen Nutzungskonzept zugeführt. Es entstehen großzügige Grundrisse, Decken und Treppen werden eingebaut, zusätzliche Balkone errichtet. Stützmauern geben dem Ensemble Charakter. Jeder Wohneinheit ist zudem mindestens ein Pkw-Stellplatz zugeordnet.

„Die Ausstattung der Wohnungen wird außergewöhnlich sein. Hochwertiges Echtholzparkett in den Wohnräumen, großformatige italienische Fliesen im Sanitärbereich sind nur einige Beispiele dafür“, beschreibt Jungesblut. Zudem wird in den Bädern Ambientebeleuchtung installiert. Fußbodenheizung und eine zentrale Heizanlage sorgen für weiteren Wohnkomfort. Fast alle Einheiten erhalten eine Terrasse, einen Balkon oder eine Loggia.

Maritimer Charme in natürlichem Ambiente

Mein! Outlet & Shopping-Center Bremerhaven bietet das vollkommene Einkaufserlebnis

Italienisches Flair trifft maritimen Charme. Diese Verbindung schafft das „Mein! Outlet & Shopping-Center“ Bremerhaven, das seit April 2023 Teil des BRAWO-Portfolios ist. Dort wo andere Urlaub machen, erwartet die Besucher ein einzigartiges Einkaufserlebnis inmitten der beliebten Freizeitregion Nordseeküste.

„Das ‚Mein! Outlet & Shopping-Center‘ ist ein weiteres großes Shopping-Center/Fachmarktzentrum in unserem Bestand und das erste Outlet-Center. Dabei handelt es sich um begehrte Anlageobjekte, die insbesondere auch in schwierigeren wirtschaftlichen Zeiten hohen Zulauf erfahren“, beschreibt Christian Röling, Leiter BRAWO Invest das Projekt. „Das Outlet in Bremerhaven ist das erste deutsche innerstädti-

sche Shopping-Center, das in ein Outlet gewandelt wurde und erfährt damit heute sehr positive Resonanz aus der Branche. Das Engagement und die Leidenschaft für das besondere Konzept ist in der gesamten Mannschaft, von der Haustechnik bis zum Centermanagement, spürbar.“

Verbindung von Lage und Natur

Das Objekt wurde als klassisches Shopping-Center „Mediterraneo“ im Jahre 2008 eröffnet und ist mittlerweile ein vollwertiges Outlet-Center. Die im mediterranen und maritimen Stil gestaltete Mall mit rund 7.700 Quadratmetern Mietfläche bildet neben dem Klimahaus, dem Zoo am Meer sowie dem bekannten Auswandererhaus nebst Schifffahrtsmuseum das

touristische Zentrum Bremerhavens. Das Shopping-Center bietet über 50 Marken in 36 Geschäften.

28 Shops, davon 26 Outlets sowie 6 Gastronomie- & Fine-Food-Anbieter und zwei weitere Geschäfte

Die markante Glaskuppel überdacht die lichtdurchflutete „Piazza“ und verleiht dieser einen außergewöhnlichen Freiluftcharakter. Die vorhandene Gebäudestruktur entspricht geradezu idealtypisch einem Village-Style-Outlet. Die gut angebotenen Tiefgaragenstellplätze mit rund 1.200 Parkmöglichkeiten und einem übersichtlichen Parkleitsystem runden das Angebot ab.

„Durch die einzigartige Lage in den „Havenwelten“ und an der Wesermündung sowie die absolute Nähe zur Nordsee lassen sich hier Lage und Natur optimal miteinander kombinieren. Das Einkaufserlebnis ist somit vollkommen“, so Röling.



Das wahrscheinlich einzige deutsche Shopping-Center direkt am Meer: „Mein! Outlet“ in Bremerhaven.

Grüne Geschäftserweiterung, internationale Mieter

FOM Gruppe und BRAWO GROUP bilden starke Partnerschaft

Die FOM Invest GmbH und die FOM Real Estate GmbH sind bereits seit Jahren partnerschaftlich mit der BRAWO GROUP verbunden: 2021 erwarben die Unternehmen gemeinsam 44 ehemals von der AOK genutzte Immobilien im Rheinland sowie in Hamburg als Teil eines Konversionsprojekts. Zudem ist die BRAWO GROUP Anleger im von der FOM Invest aufgelegten Sondervermögen, zu dem die aktuelle Hauptverwaltung der AOK in Düsseldorf gehört. Seit März 2023 ist die FOM Invest nun Teil der BRAWO GROUP.

Als voll lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) der FOM Real Estate Gruppe verwaltet die FOM Invest derzeit ein Immobilienportfolio mit einem Gesamtvolumen von rund 300 Millionen Euro. Die FOM Invest hat u. a. durch den Erwerb von vier großen Liegenschaften in Duisburg, Hannover, Hildesheim und Mönchengladbach, die ehemals vom Einzelhandelsunternehmen Real genutzt wurden, und auch durch den Ankauf der aktuell noch von der Südwestbank in Stuttgart genutzten Hauptverwaltung an Bekanntheit gewonnen. „Kern unserer Strategie ist der Manage-to-ESG-Ansatz, bei dem Bestandsgebäude sowie ergänzende Neubauten ESG-konform entwickelt werden“,

2021 bezog die FOM Invest neue Räumlichkeiten in der Finanzmetropole Frankfurt am Main.



Der Hauptsitz der FOM Gruppe in Heidelberg.

beschreibt Prof. Reinhard Walter, geschäftsführender Gesellschafter der FOM Real Estate GmbH und FOM Invest GmbH.

Renewable Fonds für nachhaltige Anlage

Die Bedeutung erneuerbarer Energien ist für Wirtschaft und Politik groß – und damit steigt das Interesse am Finanzmarkt. Auch die BRAWO GROUP hat die Relevanz und den Nutzen erneuerbarer Energien erkannt, ist seit vielen Jahren mit verschiedenen Beteiligungsgesellschaften in diesem Bereich tätig – und hat mit der FOM Invest im Dezember 2023 den BRAWO Renewable Energy Fund I auf den Markt gebracht, der sich an institutionelle Investoren richtet. Vorrangig investiert der attraktive Fonds in Photovoltaik-, Windkraft- und Batterieprojekte sowie in Biomasse- und Wasserstoffprojekte. Das Investment bietet Anlegern dabei nicht nur die Möglichkeit, nachhaltig zu investieren, sondern auch den

Zugang zu einer vielversprechenden und zukunftsfähigen Anlageklasse. Denn mit der Abkehr von Kohle und anderen fossilen Brennstoffen spielen erneuerbare Energien eine tragende Rolle, um der nach wie vor steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Als offenes Infrastruktur-Sondervermögen richtet sich der Fonds an institutionelle Investoren.

FOM Gruppe vermietet mehrere Büroflächen im Maas Tower

Auch international ist die FOM Real Estate Gruppe aktiv. Die FOM Real Estate Holland B. V. („FOM Holland“), eine hundert-

prozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, hat drei langfristige Mietverträge im Maas Tower im niederländischen Rotterdam abgeschlossen. Die FOM Gruppe ist bereits seit 2018 Miteigentümerin des mit 165 Metern höchsten Büroturms in den Benelux-Staaten und fungiert außerdem als Asset Manager des 2009 fertiggestellten Gebäudes. Als langfristige Mieter sind im November u. a. die Svenska Handelsbanken, ein schwedisches Bankhaus und gleichzeitig eines der größten Kreditinstitute Nordeuropas, der Versicherungsmakler Raetsheren van Orden B. V. sowie die Schifffahrtsagentur Green & Black Europe B. V. eingezogen.





Im Nürnberger „Orange Campus“ realisierte Pegasus Capital Partners den neuen Hauptsitz des Marktforschungsinstituts GfK. Für das Gebäude wird eine LEED-Gold Nachhaltigkeitszertifizierung angestrebt.



„Wir machen Projekterfolg möglich.“

Martin Führlein,
CEO Pegasus Capital Partners

Achse der Immobilienfinanzierung

Pegasus Capital Partners erweitert geografisches Portfolio der BRAWO GROUP

Eine Achse zur Erweiterung der Immobilienaktivitäten über die Standorte in Braunschweig, Hamburg, Berlin, Hannover, Münster bis nach Bayern: Das wird durch die Beteiligung der Volksbank BRAWO im Gesellschafterkreis der Pegasus Capital Partners ermöglicht, mit der eine strategische Partnerschaft eingegangen wurde. Die BRAWO GROUP hält 50 Prozent der Unternehmensanteile an Pegasus und ist damit seit 2022 Ankergesellschafter des Investmenthauses.

Pegasus Capital Partners ist ein Spezialist für Immobilieninvestments und Finanzierungen aus

Erlangen, der zusätzlich das Geschäftsfeld Real Estate Management abdeckt. Ergänzend zum klassischen Mezzanine-Geschäft und Real Estate Management tritt Pegasus auch aktiv an der Seite der Projektentwickler und Investoren auf. Sie kann mit der fachlichen Expertise ihrer mehr als 40 Mitarbeitenden und ihrem weit verzweigten Netzwerk führend die Bereiche der Projektentwicklung, Projektsteuerung und den Vertrieb übernehmen.

Das Besondere: „Wir schließen die Lücke. Bei nachhaltigen Projekt- und Bestandsentwicklungen machen wir mit Mezzanine- und Eigenkapital die

Finanzierung und damit den Projekterfolg möglich. Immer dabei: unser langjähriges Know-how in der Projektentwicklung und das Bewusstsein, Treuhänder der eingesetzten Investorengelder zu sein“, beschreibt es Martin Führlein, CEO von Pegasus Capital Partners.

„Die strategische Partnerschaft ermöglicht auf beiden Seiten attraktive Opportunitäten im gesamten Finanzierungsbereich, aber auch in der Projekt- und Bestandsentwicklung sowie im Investment- und Asset-Management – und dies durch unsere überregionalen Standorte auch bundesweit. Mit unseren gemeinsamen Stärken, unserer Expertise und dem Blick fürs Wesentliche setzen wir auf die breite Erschließung werthaltiger Synergien innerhalb unseres Netzwerks und werden unsere Marktposition auch darüber hinaus substantiell weiter ausbauen“, so Christian Röling, Leiter der BRAWO Invest. „Gerade in dem aktuell anspruchsvollen Marktumfeld können wir mit der pragmatischen Herangehensweise beider Häuser individuelle und erfolgreiche Lösungen für unsere Partner bieten.“

Über zwei Milliarden Projektvolumen

Über die Bereitstellung von Eigenkapital bzw. eigenkapitalersetzenden Mitteln (Mezzanine-Kapital) unterstützt das Unternehmen Vorhaben im Neubau und in der Bestandsentwicklung. Durch seine hohe Expertise im Asset- & Property-Management geht Pegasus Capital Partners weit über die Rolle eines reinen Kapitalgebers hinaus und begleitet Immobilienprojekte ganzheitlich.

Bis heute hat das Investmenthaus zahlreiche Projektbeteiligungen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über zwei Milliarden Euro vorzuweisen. Der Fokus liegt dabei auf Projekt- und Bestandsentwicklungen in den deutschen Metropolregionen, wirtschaftlich prosperierenden B-Regionen, dem süddeutschen Raum und der österreichischen Hauptstadt Wien.



Pegasus Capital Partners GmbH
Nägelsbachstraße 33, 91052 Erlangen
www.pegasus-cp.de
CEO: Martin Führlein

Alte Nordseeliebe neu belebt

blueorange beteiligt sich am Projekt Alter Fischereihafen Cuxhaven

Die blueorange Development Partner GmbH beteiligt sich als gleichberechtigter Partner neben der Plambeck Holding GmbH an der AFH Alter Fischereihafen Cuxhaven GmbH (AFH GmbH). „Wir glauben an das Potenzial des Projekts und an den Standort Cuxhaven. Als erfahrener Quartiersentwickler sind wir davon überzeugt, gemeinsam mit der Firma Plambeck ein tolles Projekt mit großer Strahlkraft entwickeln zu können“, so Geschäftsführer Martin Pietsch.

Rund 300 Millionen Euro sollen in den nächsten Jahren im Alten Fischereihafen in den Erhalt und die Umnutzung der denkmalgeschützten Gebäude, moderne Hotelangebote, attraktive Büro- und Praxisflächen, Restaurants und Einzelhandel investiert werden. Zusammen mit dem „Tor zur Welt“ genannten Hafenkopf können insgesamt 60.000 Quadratmeter Nutzfläche entwickelt und 2.000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

Tradition neu gedacht

„Mit der blueorange haben wir den idealen Partner für die Umsetzung des Projekts gefunden, der neben der erforderlichen Kapitalkraft sowohl Erfahrung als Projektentwickler als auch ein großes Netzwerk mitbringt“, so Norbert Plambeck, geschäftsführender Gesellschafter der Plambeck Holding GmbH. Mit Martin Pietsch und Jörg

Jungesblut wird die blueorange Group zwei weitere Geschäftsführer in der AFH GmbH stellen und mit dem Know-how weiterer Mitarbeiter das Team im AFH verstärken.

„Die Entwicklung des alten Fischereihafens zu einem neuen urbanen Quartier bietet dem sowohl lokalen als auch überregionalen Publikum vielfältige Erlebnisse an der Schnittstelle zwischen Innenstadt und Elbe/Nordsee. Das neue Hafenviertel stellt einen Meilenstein in der nachhaltigen Transformation einer innerstädtischen Peripherie zu einem Inkubator neuer Technologien und Ideen in der Mitte Cuxhavens dar“, hebt Martin Kreienbaum, Technischer Projektleiter der blueorange Development West GmbH, hervor.



Der neu gestaltete Fischereihafen soll eine Schnittstelle zwischen Innenstadt und Elbe/Nordsee bilden.

blueorange
Development Partner GmbH

blueorange Development Partner GmbH

Willy-Brandt-Platz 16-20, 38102 Braunschweig
www.blueorange-development.de

Geschäftsführer: Martin Pietsch, Jörg Jungesblut,
Michael Flentje, Christian Rölling, Peter Wald



Vielseitige Möglichkeiten der Projektentwicklung in einem prosperierenden Stadtteil: das Forum am Kienberg.

Aufschwung durch Revitalisierung

Forum am Kienberg entsteht in Marzahn-Hellersdorf

Gemeinsam mit der MCG Management Capital Group aus Berlin entwickelt die blueorange Group ein bestehendes Center unter dem Namen „Forum am Kienberg“ durch gezielte Maßnahmen und proaktives Asset Management.

Das Center im aufstrebenden Berliner Stadtteil Marzahn-Hellersdorf wurde im Jahr 2019 erworben und konsequent weiterentwickelt. Der Zusammenschluss der gleichberechtigten Partner MCG und blueorange profitiert gleichermaßen von verschiedenen Inhouse-Expertisen der BRAWO GROUP und der Stärke der MCG Management Capital Group vor Ort. Durch ein bewusstes Revitalisierungskonzept konnte das Objekt großflächig neu vermietet werden. Das Center setzt bereits jetzt durch das neu geschaffene vielfältige Angebot mit zahlreichen sozialen Funktionen (u. a. Stadtbibliothek, Facharztpraxen, Discounter etc.) einen nachhaltigen Entwicklungsimpuls für die gesamte Region.

Das Konzept sieht weiterhin vor, die noch verbliebenen Flächen neuen Nutzungen zuzuführen und die Gesamterscheinung des Centers entsprechend aufzuwerten. Die Außenfassade und die Verkehrsflächen des Gebäudes wurden hierfür bereits modernisiert und die technischen Einrichtungen auf den neuesten Stand gebracht. Bei der Auswahl der zukünftigen Mieterstruktur wird explizit auf die Bedürfnisse der Nachbarschaft und der Zielgruppen eingegangen.

Aufstrebende Gegend in guter Lage

Der Stadtteil Hellersdorf im Nordosten der Stadt erlebt der-

zeit einen starken Aufschwung. So entwickelt sich nicht nur die Bevölkerung, sondern auch die Arbeitslosenquote positiver als der Berliner Durchschnitt. Das Objekt befindet sich an der U-Bahn-Haltestelle „Kienberg“ und ist somit für den öffentlichen Personennahverkehr und den Individualverkehr sehr gut angebunden. In direkter Nachbarschaft liegen die „Gärten der Welt“ (ehemalige Bundesgartenschau) und das in Hellersdorf befindliche größte zusammenhängende Einfamilienhausgebiet Deutschlands.

Das „Forum am Kienberg“ bietet vielseitige Möglichkeiten der Projektentwicklung in einem prosperierenden Stadtteil. „Neben Einkaufsmöglichkeiten wollen wir einen Anlaufpunkt für die Menschen schaffen. Dazu gehören neue Arztpraxen, Nahversorgungsmöglichkeiten und Dienstleistungsangebote, die wir bereits implementieren konnten und perspektivisch weiter ausbauen werden“, beschreibt Geschäftsführer Martin Pietsch (MCG blueorange GmbH).


MCG blueorange
URBAN DEVELOPMENT

MCG blueorange GmbH

Willy-Brandt-Platz 16-20, 38102
Braunschweig
www.blueorange-group.com/
unternehmen/mcg-blueorange-gmbh

Geschäftsführer: Martin Pietsch

Modern Wohnen am Wachstumsmotor der Region. Das Projekt „SchönEins“ in der Nähe des Flughafens BER



Transformationsprozesse in der Immobilienwirtschaft

blueorange Development 21 GmbH Berlin baut mit ehrlicher Nachhaltigkeit

Die blueorange Development 21 GmbH Berlin fördert die notwendigen Transformationsprozesse der Immobilienwirtschaft. Das Team ist überzeugt, dass nur ein Weg in Richtung ehrlicher Nachhaltigkeit die Marktfähigkeit von Unternehmen der Branche erhalten kann. In zwei Berliner Projekten wird diese Vision erkennbar.

Beide Projekte profitieren von zukunftsweisenden Energiekonzepten, niedrigen Betriebskosten und entsprechen nach der Realisierung bereits den Anforderungen des Klimaschutzplans 2050. Des Weiteren wird in der Herstellungsphase des Projekts „Victoria’s Next“ konsequent auf CO₂-reduziertes Bauen in der Herstellungsphase geachtet. Die Gold-Zertifizierung durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen gehört zum Konzept.

Projekt „SchönEins“ am Flughafen BER

„Im Spätherbst 2020 wurde der neue Berliner Flughafen BER in Schönefeld eröffnet. In unmittelbarer

naher Nähe dieses Standorts forcieren wir mit ‚SchönEins‘ eines unserer ersten Projekte“, so Ulrich Auer, Geschäftsführer der blueorange Development 21 GmbH.

Als Ergebnis der architektonischen Planung wird in der Nähe des BER-Flughafens auf einer Grundstücksfläche von ca. 4.000 Quadratmetern ein Gebäudekomplex mit 60 Serviced-Apartments und 24 Wohneinheiten entstehen.

Das viergeschossige Gebäude mit Tiefgarage wird in einen gewerblichen straßenseitig gelegenen Bauteil und einen wohnwirtschaftlichen, nach hinten ausgerichteten Baukörper aufgeteilt. Beide Teile verfügen über einen eigenen Eingang und werden über je einen Aufzug sowie ein gemeinsames, zentral gelegenes Brandschutz-/Sicherheitstreppehaus erschlossen. Geothermie, Wärmepumpentechnik, Photovoltaik und E-Mobilität sind wichtige Eckdaten der Projektentwicklung.

Als zukünftig größter Arbeitgeber der Region ist der Flughafen Berlin Brandenburg „Willy Brandt“

mit dem Auto in ca. fünf Minuten und mit dem Fahrrad in ca. 15 Minuten erreichbar. Der nunmehr einzige Berliner Airport ist schon hinsichtlich seiner Funktion ein Symbol für Internationalität und Weltoffenheit und inzwischen starker Wachstumsmotor für den gesamten Landkreis. Außerdem ist in Schönefeld seit längerem der „Tesla-Effekt“ eingetreten. Die Gigafactory – der erste Tesla-Produktionsstandort in Europa – produziert aktuell mehrere Tausend Autos pro Woche und ist von hier aus in ca. 20 Minuten zu erreichen.

Projekt „Victoria’s Next“ im Berliner Kaskelkiez – Startschuss für Holzhybridbau

In der Victoriastadt, auch Kaskelkiez genannt, findet sich eine beschauliche, urbane Idylle voller Gründerzeitbauten direkt hinter dem komplett sanierten Bahnhof Ostkreuz. Im Umkreis von weniger als zwei Kilometern befindet sich ein breites Angebot an individuellem Einzelhandel, eine gewachsene gastronomische und kulturelle Vielfalt, Schulen,

Kitas und Jugendeinrichtungen (Boxhagener Kiez). Durch die Park- und Wassernähe weist der Standort darüber hinaus einen hohen Freizeitwert aus.

Mitten im Kiez projiziert die blueorange Development 21 GmbH als Baulückenschließung ein innovatives Wohnhaus mit sieben Geschossen und 21 Wohnungen in Holzbauweise. Lediglich das Kellergeschoss sowie die Brandwände zu den Nachbargiebeln und das Sicherheitstreppehaus werden in Massivbauweise errichtet. Der Holzhybridbau erfüllt durch Material- und Konstruktions Ehrlichkeit die Anforderungen des Qualitätssiegels Nachhaltiges Bauen (QNG) und punktet zusätzlich mit der Lage- und Anbindungsqualität sowie flexiblen und hochwertigen Ausstattungsoptionen für die zukünftigen Bewohner.

„Eine hohe Wohnqualität durch wohngesunde Materialien, ein stimmiges Gebäude- und Energiekonzept und die authentische Kiezlage werden die wichtigsten Argumente für das Projekt sein. Die Citynähe und fahrradfreundliche Anbindung an bekannte Hotspots sprechen ebenfalls für den Standort“, beschreibt Julian Siering, ebenfalls Geschäftsführer der GmbH. So sei in wenigen Minuten beispielsweise die Partymeile in Friedrichshain, der Treptower Park und die Rummelsburger Bucht bzw. die Spree erreichbar.

Das Engagement hat sich gelohnt: Im Mai 2023 wurde Victoria’s Next Wettbewerbsgewinner des Preises „Klimaschutzpartners Berlin 2023“ in der Kategorie „Erfolgversprechende und innovative Planungen“.



Wettbewerbsgewinner des „Klimaschutzpartners Berlin 2023“: Das Projekt Victoria’s Next in innovativer Holzbauweise



blueorange
Development 21 GmbH Berlin

blueorange Development 21 GmbH Berlin

Hohenzollerndamm 183, 10713 Berlin
www.blueorange-group.com/unternehmen/blueorange-21

Geschäftsführer: Ulrich Auer, Julian Siering



Maßangefertigte Türen und Einbauschränke sowie exklusiv ausgewählte Möblierung sorgen für besonderes Flair im Wohnbereich.



Infinity Pools, mediterrane Gärten und die exponierte Hanglage mit Meerblick machen Wohnträume wahr.

Exklusiver Wohnkomfort auf Mallorca

Colina Mar macht Mittelmeerträume wahr

Im Infinity Pool auf das Meer schauen oder im eigenen Heimkino entspannen? All das ist möglich in den fünf Villen, die auf Mallorca in Paguera entstehen. Die blueorange Mallorca GmbH & Co. KG hat in Ortsrandlage ein Ensemble aus fünf hochwertigen Villen in exponierter Hanglage in Süd-West-Ausrichtung und mit traumhafter Aussicht auf die Bucht von Camp de Mar, Santa Ponsa und die Malgrats-Inseln errichtet.

Die fünf Villen stehen auf Grundstücken zwischen 760 und 1.500 Quadratmetern mit einer Bruttogeschossfläche zwischen 428 und 631 Quadratmetern und sind in dreigeschossiger Bauweise errichtet. Eine großzügige Grundrissgestaltung mit einer hochwertigen Ausstattung, weitläufigen Terrassen mit verschiedenen Aufenthaltsbereichen, Infinity Pools mit Flächen über 50 Quadratmetern, mediterranen Gärten und der exponierten

Hanglage mit Meerblick zeichnen dieses Projekt aus.

Wellnessoasen im Keller

Enthalten sind repräsentative Küchen-, Ess- und Wohnbereiche mit Kamin und integrierter Bodenga im Erdgeschoss. Im Obergeschoss sind drei bis vier großzügige Schlafräume mit Bädern en suite geplant. Im ausgebauten Kellergeschoss können auf Wunsch kleine Wellnessoasen, Fitnessräume oder auch ein eigenes Heimkino entstehen. Zur hochwertigen Ausstattung gehören u. a. großformatige italienische Natursteinfliesen und maßangefertigte Türen und Einbauschränke. Eine Fußbodenheizung, eine zentrale Heizanlage sowie eine Osmoseanlage sorgen für weiteren Wohnkomfort.

Die Immobilien befinden sich in Ortsrandlage von Paguera, am Ende zweier Stichstraßen, exklusiv ohne Durchgangsverkehr und mit

direktem Einstieg in das Naturgebiet Camp de Mar und den Trail Park Paguera.

„Wir bieten mit diesen Villen auf Mallorca Immobilien in absoluter Top-Lage, in höchster Neubauqualität und direkt an ein Naturschutzgebiet angrenzend, was einen spektakulären Ausblick garantiert. Dieses Gesamtpaket macht Colina Mar zu einem mehr als lohnenden Investment“, bringt es Martin Pietsch, Geschäftsführer der zuständigen blueorange Development Partner GmbH, auf den Punkt.

blueorange
Mallorca GmbH & Co. KG

blueorange Mallorca GmbH & Co. KG
Willy-Brandt-Platz 16-20
38102 Braunschweig
www.colinamar-mallorca.com

Geschäftsführer: Martin Pietsch

Bereit, um zu schützen

blueorange Development West GmbH realisiert zusammen mit der WWB Weser-Wohnbau Gruppe neues Polizei-Trainingszentrum bei Münster

Die Polizei des Münsterlandes bekommt ein neues Regionales Trainingszentrum (RTZ), in dem zukünftig rund 3.000 Polizisten und Polizistinnen aus den Polizeibehörden Borken, Coesfeld, Hamm, Münster, Steinfurt und Warendorf unter möglichst realistischen Bedingungen trainieren und sich auf alle Einsatzfälle ihres Alltags vorbereiten können.

Richtiges Handeln in Ausnahmesituationen

„Auf rund 10.000 Quadratmetern Trainingsfläche, bei einer Grundstücksgröße von ca. 30.000 Quadratmetern, werden hierzu alltägliche Einsatzörtlichkeiten, in denen die Polizei regelmäßig agieren kann, nachgebaut“, erklärt Dr. Matthias Zimmermann, Geschäftsführer der WWB Weser-Wohnbau Gruppe. Des Wei-

teren wird eine Trainingshalle errichtet, in der das richtige Handeln in Extremsituationen wie z. B. Amokdrohungen oder Geiselnahmen trainiert wird. Auch können Polizistinnen und Polizisten auf einer Ringstraße und in einer befahrbaren Halle Fahrzeugkontrollen und die Aufnahme von Verkehrsunfällen trainieren. Darüber hinaus werden mehrere Schießstände und Trainingsräume für Eingriffstechniken im neuen Regionalen Trainingszentrum Münsterland entstehen.

Der Standort für das neue RTZ Münsterland wird an der BAB 43 im Bereich der Anschlussstelle Nottuln liegen. Bei der zentralen Standortauswahl wurde bewusst darauf geachtet, unnötige Fahrzeiten für die Polizistinnen und Polizisten aus den Kreispolizeibe-

hörden zu vermeiden. Die Aufnahme des Trainingsbetriebes ist für Sommer 2026 geplant.

Verantwortlich dafür ist die blueorange Development West GmbH zusammen mit der WWB Weser-Wohnbau Gruppe, die die Ausschreibung für sich entschieden hat, das Projekt geplant hat und das nun realisiert wird.

„Der Polizei optimale Trainingsmöglichkeiten für ihren enorm wichtigen und fordernden Auftrag für die Gesellschaft zu schaffen, ist uns bei dem Projekt ein zentrales Anliegen. Es zeigt auch unsere Expertise und das Vertrauen in unsere Arbeit, Projekte für die öffentliche Hand zu verwirklichen“, betont Philipp Jouck, Geschäftsführer der zuständigen blueorange Development West GmbH.



Auf 30.000 Quadratmetern entsteht ein neues, hochmodernes Polizei-Trainingszentrum bei Münster.

blueorange
Development West GmbH

blueorange Development West GmbH
Sentmaringer Weg 21
48151 Münster
www.blueorange-development-west.de

Geschäftsführer: Philipp Jouck,
Stephan Schürmann



Das Neubaurvorhaben ‚Am Sand‘ liegt direkt zwischen Harburger Binnenhafen, Lämmertwiete und Rathausmarkt.



„Mit dem
Neubauprojekt
‚Am Sand‘ ist
uns eine echte
Benchmark
gelungen.“

Michael Mertmann,
Vorstand AVW Immobilien AG

Identitätsstiftende Gebäude, nachhaltig gebaut

AVW Immobilien GmbH schafft lebenswerten Wohnraum

Kein Stillstand – trotz eines schwierigen Marktumfelds. Das galt 2023 für alle Beteiligten im Bereich Real Estate, so auch für die AVW. „Insgesamt haben wir im Jahr 2023 Ankäufe mit einem Transaktionsvolumen von rund 890 Millionen Euro geprüft und daraus letztlich einen Ankauf in Hamburg getätigt. Diese Relation steht beispielhaft für ein Jahr mit insgesamt geringer Transaktionstätigkeit“, fasst es Edward Martens, Vorstand der AVW Immobilien AG, zusammen.

Dennoch setzte die AVW wichtige Projekte um, akquirierte neue Möglichkeiten und schaffte zusätzlich einen neuen Ausbildungsplatz. Eine Übersicht.

Timber Office

„Unser Timber Office, ein Pioniergebäude in Sachen Nachhaltigkeit, das im Vergleich zu konventionell gebauten vergleichbaren Gebäuden durch die Holz-Hybrid-Bauweise eine signifikante Gewichts-

einsparung sowie CO₂-Reduktion ermöglicht, wurde 2023 fertiggestellt und an den Käufer, die Barmenia Krankenversicherung AG übergeben“, berichtet Michael Mertmann, ebenfalls Vorstand der AVW. Im Sommer 2022 war mit dem Richtfest des ersten Timber Office in Hamburg-Bahrenfeld ein echter Meilenstein des nachhaltigen Bauens gefeiert worden.

Am Sand – Wohnen mitten im Leben

Im Spätsommer 2023 startete die AVW mit der Vermietung von 77 seniorengerechten Wohnungen in Hamburg-Harburg. Eingebettet zwischen Harburger Binnenhafen, Lämmertwiete und Rathausmarkt liegt das Neubaurvorhaben direkt am Marktplatz Sand. „Am Sand – Wohnen mitten im Leben“. Das Gebäude besteht aus insgesamt 77 Mietwohnungen, hiervon 24 geförderte Wohnungen, sowie drei Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss. Michael Mertmann beschreibt das Projekt als „ein Vorzeigebäude, das identitätsstiftend für den historischen, mehr als 400 Jahre alten Marktplatz im Hamburger

Süden ist.“ Die ersten Mieter sind im Oktober 2023 bereits eingezogen.

„Durch die Akquisition des ambulanten Pflegediensts K&S als einen der Mieter für die Gewerbeflächen, der seine Räumlichkeiten im Dezember beziehen konnte, ist es uns gelungen, ein noch attraktiveres Gesamtpaket für die Mieter zu schnüren, sodass uns in der Vermietung das Setzen eines neuen Benchmarks gelungen ist“, so Mertmann.

Eine der großen Gewerbeeinheiten mit rund 600 Quadratmetern Mietfläche ist an die Restaurantkette L’Osteria vermietet, für die zweite Gastrofläche befindet sich die AVW aktuell in Verhandlungen.

AVW Immobilien AG

Rothenburgsorter Marktplatz 1, 20539 Hamburg
www.avw-ag.de

Vorstand: Edward Martens, Michael Mertmann

AVW
IMMOBILIEN



„Wohnraum zur Verfügung stellen geht nur, wenn man baut.“

Edward Martens, Vorstand AVW Immobilien AG

The Jules – Hamburg-Lokstedt

Zu Jahresbeginn 2023 konnte das Bauvorhaben The Jules in Hamburg-Lokstedt fertiggestellt werden. Zwischen Hagenbecks Tierpark und der Osterstraße sind 33 Eigentumswohnungen entstanden – ein Rückzugsort, ruhig und dennoch innerstädtisch. Hier wird gewohnt, gelebt und durchgeatmet – verbunden mit Komfort und Gemütlichkeit. Großzügige Dachterrassen und Balkone sowie der Blick ins Grüne geben diesem Projekt seinen speziellen Charme und bestimmen das angenehme Wohnklima.

Gut Leeven – Großhansdorf

Im Joint Venture mit der Raiffeisenbank Südstormarn Mölln eG hat die AVW das Bebauungsplanver-

fahren für das Gut Leeven vor den Toren Hamburgs erfolgreich durchlaufen sowie bereits die Baugenehmigung für eine der sechs geplanten Neubauvillen erhalten. Auf dem 25 Hektar großen Areal der ehemaligen Lungenklinik Großhansdorf werden sechs moderne und stilvoll ausgestattete Villen mit 70 Eigentumswohnungen und 10 Mietwohnungen zwischen 57,5 und 216 Quadratmetern Wohnfläche entstehen.

Jede Villa erhält eine eigene Tiefgarage mit ausreichend Stellplätzen. Bei der Architektur wurde besonderes Augenmerk darauf gelegt, dass sich die Fassaden farblich harmonisch in den Wald einfügen. Durch die großen Fensterfronten werden alle Wohnungen ein helles, wohnliches und einladendes Ambiente bieten. Nach dem Abschluss der Abrissarbeiten sind Baubeginn und Erschließungsmaßnahmen für den Sommer 2024 geplant.



Insgesamt 77 moderne Wohnungen stehen am Marktplatz Sand in Hamburg-Harburg zur Verfügung.

Entwicklungen für mehr Wohnraum

„Es zeigt sich, dass Bauvergaben im aktuellen Marktumfeld wieder zu leicht verbesserten Preisen vergeben werden können. Zugleich ist es uns ein Anliegen, trotz schwieriger Marktbedingungen dem engen Hamburger Wohnungsmarkt Wohnraum zur Verfügung zu stellen und das geht eben nur, wenn man baut“, beschreibt Martens die Situation. „Für drei weitere Wohnbauprojekte in Hamburg haben wir die Baugenehmigungen erwirkt und bei zweien dieser Projekte die bauliche Realisierung gestartet.“

Positiver Ausblick auf 2024

Michael Mertmann blickt nach einem herausfordernden Jahr 2023 optimistisch in die Zukunft: „Für

2024 erwarten wir ein verbessertes Umfeld, um weitere Opportunitäten anzubinden. So konnten wir im Sommer 2023 ein Projektgrundstück im Stadtteil Altona-Altstadt erfolgreich akquirieren. Hier planen wir 2025/2026 den Bau eines Wohngebäudes mit rund 50 Wohneinheiten in Bestlage mit fußläufiger Erreichbarkeit von Fischmarkt, Elbe und Landungsbrücken.“ Zusätzlich wurde intern weiter in den Aufbau und die Förderung der Mitarbeitenden investiert. Inzwischen ist die AVW auf 48 Kolleginnen und Kollegen angewachsen. Erstmals dabei ist eine Auszubildende, die den Beruf der Immobilienkauffrau erlernt. Nach Jahren der erfolgreichen Ausbildung von dualen Studenten soll so die Ausbildungskapazität weiter gestärkt werden.



Die Geschäftsführung der BraWoBau GmbH: Ulf Müller (links) und Sven Krause.



Das Richtfest des BRAWO Schlosscarrees war eines der Bau-Highlights 2023.

Dienstleister der Kirche und Forschung für Isolierlacke

BraWoBau GmbH trotz dem „Krisenkonglomerat“ 2023

Das Jahr 2023 war für die Baubranche ein Jahr voller Herausforderungen und sich abzeichnender Chancen. Die wirtschaftlichen Folgen des Ukrainekriegs und die Coronanachwehen, gepaart mit einer hohen Inflation, haben zu einer generellen Abschwächung der Baukonjunktur geführt und das deutsche Baugewerbe unter Druck gesetzt, so bilanziert der Zentralverband Deutsches Baugewerbe.

Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes erreichte der Umsatz im Baugewerbe insgesamt in allen Betrieben 2023 ca. 162,6 Milliarden Euro, nach 160,4 Milliarden Euro im Jahr 2022. Der Umsatz er-

höhte sich damit nominal um 1,3 Prozent, verlor aber real um 5,3 Prozent. Die Preissteigerung für Bauleistungen im Bauhauptgewerbe lag 2023 bei 7 Prozent.

Sichtbare Großprojekte in Braunschweig und Wolfsburg

Die reinen Zahlen lesen sich für das vergangene Bau-Jahr also nicht sonderlich gut. Positive Nachrichten gibt es dennoch: Die BraWoBau GmbH war entgegen den Herausforderungen aus Materialengpässen, steigenden Kosten und Fachkräftemangel

im Jahr 2023 erneut in vielen Bereichen umtriebiger und sichtbar erfolgreich. „Bestes Beispiel für unsere rege Bauaktivität ist das BRAWO Schlosscarree in Braunschweig. Hier sind wir in allen Bauabschnitten von der Planung bis zur finalen Umsetzung verantwortlich und hocheifrig, im Oktober 2023 Richtfest gefeiert zu haben“, ist Ulf Müller, Geschäftsführer der BraWoBau GmbH zufrieden.

An der Porschestraße soll noch in diesem Jahr mit den Bauarbeiten begonnen werden.

Premiumlacke für Osterwieck

Auch der Drittmarkt, also Dienstleistungen für Geschäftspartner der BRAWO GROUP, entwickelte sich gut. Im Osterwiecker Industriegebiet baut die BraWoBau ein Technikum sowie Lagerkapazitäten für die Lankwitzer Premium Coatings. Ein Gebäude von 120 Metern Länge und 30 Metern Breite. Hier werden u. a. Labore erstellt, die für Forschung und Entwicklung von Speziallacken für die Batteriefertigung vorgesehen sind. „Die Lankwitzer Gruppe ist der führende Hersteller von Beschichtungslösungen für Isolationslacke für Batteriezellen in der Automobilindustrie. Ein spannendes Unternehmen und ein angenehmer Partner“, so Müller.

Ein besonderer Auftrag wurde zudem von der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Braunschweig-Wolfenbüttel erteilt. Im Rahmen einer groß

angelegten Konsolidierung sollen im „Gebäude-Zukunftprozess“ alle Immobilien der Kirche in der Region auf ihre Nutzbarkeit überprüft werden. „Die BraWoBau ist mit der Dienstleistung zur Erstellung von entsprechenden Gebäudekonzeptionen beauftragt. Wir sichten und bewerten hierfür den gesamten Immobilienbestand der jeweiligen Gemeinden und begleiten mit dem Pilotprojekt ‚Kirchengemeinde Georg Calixt in Helmstedt‘ den Prozess von Anfang an“, erläutert Ulf Müller. Die Landeskirche hat rund 1.400 Gebäude in ihrem Bestand.

Neben den ausführenden Dienstleistungen direkt am Objekt bietet die BraWoBau GmbH auch Expertise im Hintergrund an, vor allem im Baukostencontrolling. „Konkret bedeutet das für Bankkunden bei der Immobilienfinanzierung: Es gibt externe Kreditnehmer aus dem Immobilienbereich (wie z. B. Investoren oder Bauträgergesellschaften), die Kredite beantragen“, erläutert Sven Krause, ebenfalls Geschäftsführer der BraWoBau GmbH. Die Volksbank BRAWO vergibt den Kredit unter der Prämisse des Baucontrollings durch die BraWoBau. Diese betreut die Baumaßnahme vom Grundcheck über Baubegleitung/-begehung in verschiedenen Abschnitten bis zur Rückführung der Kredite und stellt damit eine Sicherungsinstanz sowohl für die Bank als auch für die Kunden dar, da zu jeder Zeit die Wirtschaftlichkeit des Projekts im Blick behalten wird.

Doppelspitze für die Zukunft

Braunschweiger Immobilien Management GmbH mit neuer Geschäftsführung und hoch motiviertem Team

Das verwaltete Immobilienportfolio wächst, ebenso die Mitarbeiterzahl. Die Zeit war mehr als reif für die Braunschweiger Immobilien Management GmbH (BIM), die Geschäftsführung den Kapazitäten anzupassen und sich für die Zukunft neu aufzustellen. Klaus Gattermann übergab dafür den Staffelstab der Geschäftsführung am 1. Dezember 2023. Seitdem besteht die neue Doppelspitze aus Anne Gattermann, die die Geschäfte der BIM die letzten vier Jahre aktiv als Prokuristin mitbetreut hat, und Christian Bergmann,

der neu in der BRAWO GROUP ist und zuvor bei der GARBE Industrial Real Estate GmbH in Hamburg gearbeitet hat.

Für die Mieter der insgesamt 82 Objekte, die die BIM (Stand: Dezember 2023) verwaltet, war vor allem die Inflation vorherrschendes Thema des vergangenen Jahres. So mussten Einzelhändler in Deutschland 2023 das zweite Jahr in Folge schrumpfende Umsätze hinnehmen. Preisbereinigt gingen sie um mehr als drei Prozent zurück. „Dass die Mietzahlung dementsprechend für einzelne Mieter zur Herausforderung



Anne Gattermann und Christian Bergmann leiten die Braunschweiger Immobilien Management GmbH seit dem 1. Dezember 2023 als Doppelspitze.

werden kann, ist nur logisch. Doch trotzdem hatten wir keine oder nur zeitweise Anträge auf Mietstundungen. Hier wurde dann im Einzelfall eine individuelle Lösung mit unserem Mieter gefunden“, beschreibt Anne Gattermann die Situation. Umso bemerkenswerter, da das Team zudem über 9.000 Rechnung bearbeitet, rund 18.800 Mieten verbucht und fast 2.800 Wartungs- und Instandsetzungsaufträge erteilt hat.

Vermietungssituation besser als gedacht

Bergmann ergänzt: „Entgegen der Befürchtungen in der Branche sind auch die Belastungen durch Energiepreissteigerungen weniger dramatisch ausgefallen als prognostiziert. Dadurch kamen deutlich weniger Mieter insgesamt in Verzug als vielleicht angenommen.“ Ein weiteres positives Indiz: Leerstand in den von der BIM verwalteten Gebäuden findet wieder erhöhtes Interesse auf Mieterseite. Mieterwechsel gäbe es immer wieder, das gehöre zum Geschäft, doch Nachmieter zu finden „war in den letzten Jahren deutlich schwieriger. Die Expansionsbereitschaft, vor allem im Einzelhandel, nimmt glücklicherweise deutlich zu.“ So konnte die BIM mit dem Non-Food-Discounter Action und der Supermarktkette Netto zwei bekannte Marken als Mieter hinzugewinnen.

Einen wichtigen Bestandteil der Arbeit des Teams nahm die Entmietung des Braunschweiger Schlosscarrees ein. An der Immobilie am Bohlweg wurde im Oktober 2023 Richtfest gefeiert, nachdem seit 2021 umfangreiche Umbau- und Sanierungsarbeiten erfolgen. Um damit voranzuschreiten, war es Aufgabe der Braunschweiger Immobilien Management GmbH, mit den Bestandsmietern einvernehmliche Lösungen zur Entmietung zu finden. Dieses Projekt wurde im Dezember erfolgreich abgeschlossen.

„Im vergangenen Jahr haben wir zusätzlich vier Objekte mit in unser verwaltetes Portfolio aufge-

nommen. Darum haben wir sechs weitere motivierte Mitarbeiter eingestellt, um weiterhin höchste Qualität in der Betreuung der Immobilien und der Mieter zu gewährleisten und unsere Planzahlen zielgerichtet zu erreichen“, schließt Gattermann.



Das ist Christian Bergmann

Christian Bergmann ist seit dem 1. Dezember 2023 Teil der Geschäftsführung der BIM. Der 40-Jährige war zuvor bei der GARBE Industrial Real Estate GmbH in Hamburg für das technische Asset Management in Deutschland, BeNeLux und Österreich verantwortlich. Währenddessen vervierfachte sich das verwaltete Immobilienvermögen auf über 10 Milliarden Euro. Zukünftig freut sich der studierte Immobilienwirtschaftler darauf, „getätigte Transaktionen und (Eigen-)Entwicklungen von Immobilien im Namen der BIM zu übernehmen. Die aktuellen Projekte sind sowohl ambitioniert als auch inhaltlich spannend und das Team hoch motiviert.“ Der gebürtige Braunschweiger sieht sich selbst als „immer mit der Heimat verwurzelt geblieben“ und ist enthusiastisch, die Erfolgsgeschichte der BIM mit fortzuschreiben.

So divers, wie ihre Kundschaft und Mitglieder, sind auch die Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, an denen die BRAWO GROUP beteiligt ist. Das umfangreiche Portfolio des Bereichs Corporate Investments reicht von Firmen der Gastronomie und Hotelbranche über Sport und Veranstaltungsagenturen bis hin zu innovativen Technologie-Start-ups – intelligente strategische Investitionen in die Gegenwart und Zukunft.

CORPORATE INVESTMENTS

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit Der Bereich Corporate Investments finanziert, fördert und verwaltet Unternehmen	S. 199
„Permanente Justierung“ Diana Brinkmann, Geschäftsführerin des Restaurants ÜBERLAND, im Interview	S. 204
Harte Arbeit, Fleiß und Schweiß FITNESSLAND-Gruppe mit besonderem Konzept und zahlreichen Studios am Markt aktiv	S. 208
„Das atemberaubende Wachstum setzt sich fort“ Jan Homann, Geschäftsführer EQOLOT, im Interview	S. 212
Die Zukunft der Radiologie Die miungo medical GmbH vermietet voll digitalisierte Radiologiepraxen an Ärzte	S. 216
Messen und optimieren Dr. Franka Birke, Geschäftsführerin der metr Building Management Systems GmbH, im Interview	S. 218
Die wertvollste Ressource FlexBio Technologie GmbH sorgt für Abwasserverwertung der Zukunft	S. 222
Fahrzeuge für Abenteurer und Entdecker vanexxt GmbH entwickelt und baut flexible Vans	S. 226
Breitbandige Diversifikation realkapital Mittelstand KGaA fördert, finanziert und verbindet den regionalen Mittelstand	S. 230

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit

Der Bereich Corporate Investments finanziert, fördert und verwaltet über 60 kleine und mittelständische Unternehmen

Der Mittelstand ist Deutschlands Wirtschafts- und Beschäftigungsmotor. Er ist die treibende Kraft bei Innovationen, ein wichtiger Partner für Großunternehmen weltweit und besteht zum überwiegenden Teil aus 3,5 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Über 99 Prozent dieser Firmen stellen mehr als die Hälfte aller Arbeitsplätze und erwirtschaften dabei mehr als jeden zweiten Euro (Nettowertschöpfung). Zudem

werden 75 Prozent aller Lehrlinge vom Mittelstand ausgebildet. Das sind beeindruckende Zahlen, die jedoch darüber hinwegtäuschen, dass sich viele Unternehmer ausgebremst und nicht ausreichend unterstützt fühlen. Viele würden gerne in energieeffiziente Produktion investieren, die Digitalisierung vorantreiben, nach den langen Krisenjahren wieder durchstarten. Doch die Hürden und Schwierigkeiten sind oftmals zu hoch.

Das Team der BRAWO Capital Group betreut Unternehmen mit Wachstumspotenzial aus verschiedensten Branchen.





Martin Apel ist nicht nur Leiter des Beteiligungsmanagements, sondern Prokurist und Vorstandsreferent der Volksbank BRAWO und Geschäftsführer der BraWo Capital GmbH.

Starker und verlässlicher Förderer

Da hilft es, wenn man in guten wie in schwierigen Zeiten einen starken und verlässlichen Partner an seiner Seite hat, der vielfältig begleitet, unterstützt und fördert (s. Grafik Seite 202/203). Der hilft, Probleme zu bewältigen und Lösungen zu finden. Solch ein Partner ist der Bereich Corporate Investments der BRAWO GROUP. Dieser unterstützt – in der Kombination und Verbindung mit der reinen Beteiligungsgesellschaft der Volksbank BRAWO mittelständische deutsche Unternehmen, die bereits etabliert am Markt sind, Potenzial besitzen und wachsen wollen. „Wir unterstützen innovative Unternehmen mit Prozess-Know-how, denen wir mit einer individuellen Finanzierungslösung den nächsten Schub geben wollen. Neben den klassischen Kreditprodukten ermöglichen wir die Stärkung der Eigenkapitalausstattung durch direkte Beteiligungen oder die Bereitstellung von Mezzanine-Kapital. Auch eine Komplettübernahme ist möglich“, berichtet Martin Apel, Leiter Beteiligungsmanagement.

Wachstum, Gesellschafterwechsel und Nachfolge

Bei den mehr als 60 kleinen und mittleren Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung, In-

dustrie und Handwerk sowie Forschung und Entwicklung, die der Bereich Corporate Investments betreut, verwaltet und finanziert, geht es vor allem um Wachstum, aber auch um übergeordnete Themen wie Gesellschafterwechsel und Nachfolge. „Die Vielseitigkeit ist das interessante und inspirierende an unserer Arbeit, die mein Team und mich stetig antreibt“, sagt Apel und fügt hinzu: „Wir arbeiten immer partnerschaftlich mit den Unternehmen zusammen. Das heißt auch, dass wir uns nicht in die Geschäftsführung einmischen. Wir lassen den Unternehmen viel Spielraum, sowohl in der Eigenständigkeit der Unternehmensführung als auch in der Wirtschaftlichkeit. Das ist unser Anspruch und unser Handeln im Beteiligungsgeschäft. Bei uns ist man gut aufgehoben.“

Freiheit, Sicherheit und Expertise

Diese Freiheit, aber auch Sicherheit, wissen die Unternehmen zu schätzen. Die große Expertise, die maßgeschneiderten Finanzierungslösungen und dazu das große Netzwerk der BRAWO GROUP sind einzigartig. „Die Volksbank BRAWO unterstützt uns maßgeblich bei der Finanzierung von Wachstumsprojekten, um unsere Pläne voranzutreiben. Darüber hinaus ermöglicht uns die Zusammenarbeit mit dem Beteiligungsmanagement, unsere Strategie

„Wir unterstützen innovative Unternehmen mit Prozess-Know-how, denen wir mit einer individuellen Finanzierungslösung den nächsten Schub geben wollen.“

Martin Apel, Leiter Beteiligungsmanagement

der Marktdurchdringung zu stärken und neue Marktsegmente zu erschließen. Zusätzlich können wir so interne Produktionsprozesse optimieren, Effizienzsteigerungen vornehmen und die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen weiter verbessern“, erklärt Paul Bauer, Geschäftsführer der FlexBio Technologie GmbH (s. Firmenportrait Seite 222-225).

Lösungsorientiert, kompetent und fair

Auch Dominik Horn, Inhaber und Geschäftsführer der FITNESSLAND-Gruppe (s. Firmenportrait Seite 208-211), die im Jahr 2023 als Beteiligung neu hinzugekommen ist, betont die positive Zusammenarbeit: „Ich freue mich sehr, dass wir mit der Volksbank BRAWO den perfekten Partner aus der Region gefunden haben, der uns bei unserer finanziellen, unternehmerischen und strategischen Weiterentwicklung unterstützt.“ Die enge Zusammenarbeit mit dem Beteiligungsmanagement beschreibt Horn als äußerst lösungsorientiert und kompetent, stets fair und auf Augenhöhe.

Zufrieden äußert sich auch Jan Homann, Gründer und Geschäftsführer des Berliner Brand-Tech-Unternehmens EQOLOT (s. Firmenportrait Seite 212-215), das sich mit Influencer-Marketing beschäftigt und im September 2023 eine strategische Partnerschaft besiegelt hat: „Die nachhaltige Perspektive und Heran-



Das Team Beteiligungsmanagement (v. l.): Yasin Yilmaz, Melanie Lauterbach, Moritz Grobe und Leoni von Cossel

gehensweise der BRAWO GROUP erschien uns genau richtig und komplementär zu dem, was wir gesucht haben, um die notwendigen technischen und personellen Investitionen zu tätigen und unser Unternehmen langfristig nachhaltig weiterzuentwickeln.“

So hat der Grundsatz der Genossenschaftsbanken (und Leitspruch der Gründerväter Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch) „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ auch nach 160 Jahren noch Bestand.

WACHSTUMSFINANZIERUNG

Der Bereich Corporate Investments stellt Kapital bereit, um strategische Expansionsziele zu erreichen und innovative Projekte voranzutreiben. So können Unternehmen ihre Marktpräsenz stärken, neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen und langfristige Wettbewerbsvorteile sichern.

BERATUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dem Management werden maßgeschneiderte Lösungen und fundierte Einblicke offeriert, um strategische Entscheidungen zu treffen, Herausforderungen zu meistern und langfristige Ziele zu erreichen.

BETEILIGUNGSMANAGEMENT

Das umfassende Beteiligungsmanagement bietet neben der Erfüllung gesetzlicher Pflichten und der optimalen Abwicklung des Tagesgeschäfts durch entsprechende Prozessunterstützung auch strategische Planung, Finanzanalyse und laufendes Monitoring an.

BRAWO CORPORATE INVESTMENTS

CO-INVESTOR

Als Co-Investor bietet der Bereich Corporate Investments Unternehmen die Möglichkeit, Kapital von externen Partnern zu erhalten, um gemeinsam in vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten zu investieren und das Wachstumspotenzial zu maximieren.

OFFENE BETEILIGUNG

Bei einer offenen Beteiligung erwirbt die Volksbank BRAWO oder die BRAWO Capital Group Anteile an einem Unternehmen, tritt anteilig in die Rolle des Gesellschafters und stellt neues Kapital zur Verfügung.

STILLE BETEILIGUNG

Wer seine Besitzverhältnisse und den Inhaberkreis nicht ändern möchte, aber für eine bestimmte Zeit zusätzliches Eigenkapital benötigt, für den könnte eine stille Beteiligung die richtige Wahl sein.

NACHFOLGEREGELUNGEN

Unternehmen werden bei der Planung und Umsetzung von Nachfolgeregelungen unterstützt, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten und die langfristige Kontinuität des Geschäftsbetriebs zu sichern.

STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG

Geholfen wird Unternehmen auch dabei, ihre Geschäftsstrategien neu auszurichten, um sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen und langfristigen Erfolg zu sichern.

UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Professionelle Unterstützung gibt es auch bei der Bewertung von Firmen, um fundierte Entscheidungen im Zusammenhang mit Fusionen, Übernahmen oder anderen geschäftlichen Transaktionen zu treffen.

LEISTUNGEN

BEIRAT

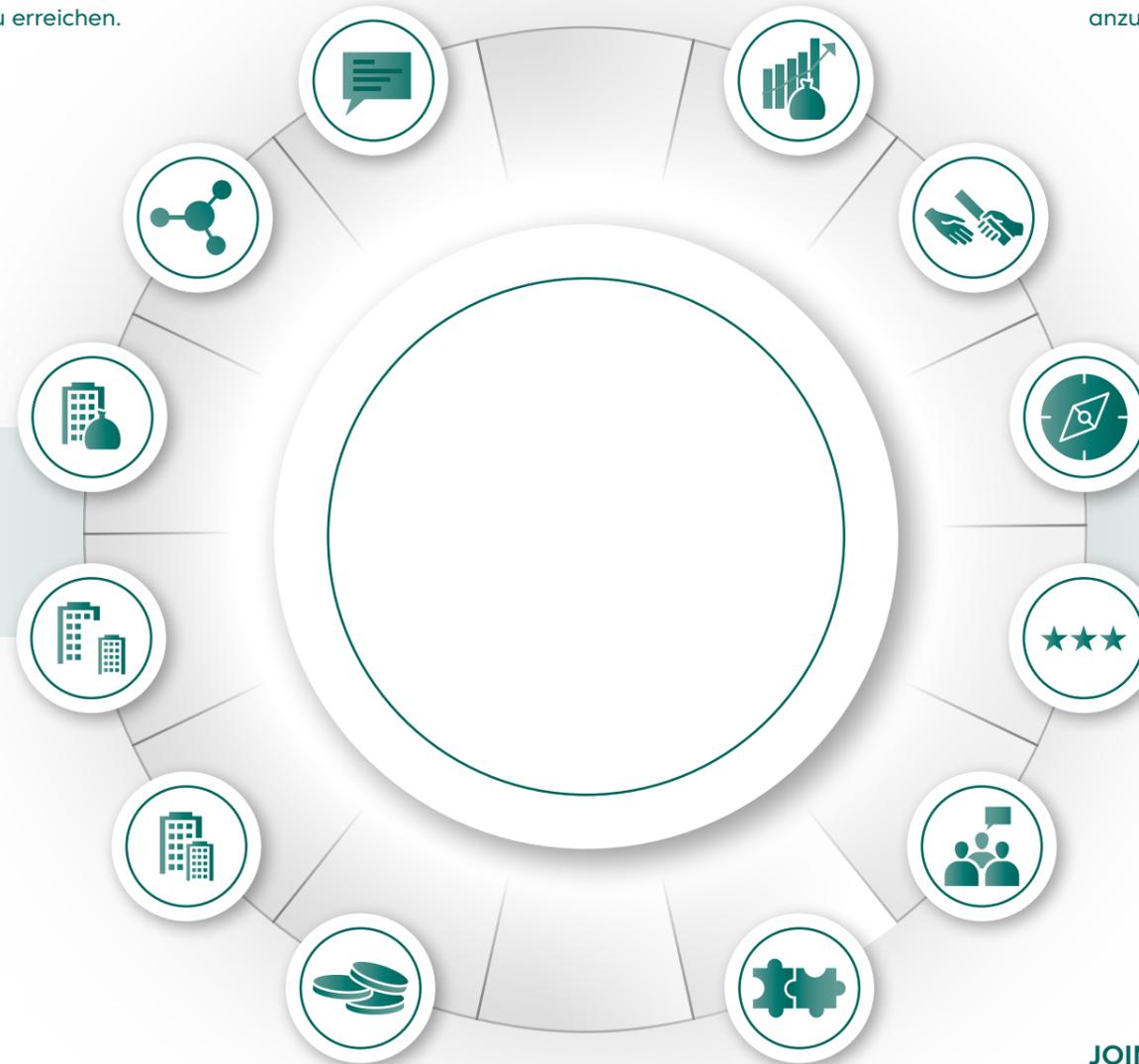
Die BRAWO Capital Group stellt im Rahmen einer Beteiligung ihre Expertise für Beiratsfunktionen zur Verfügung, um Unternehmen mit wertvollen Einblicken und strategischen Empfehlungen zu unterstützen und so ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

JOINT VENTURE

Beratung und Unterstützung gibt es auch bei der Bildung von Joint Ventures, um Unternehmen dabei zu helfen, Synergien zu nutzen, Risiken zu teilen und gemeinsam neue Geschäftschancen zu erschließen.

MEZZANINE

Als spezielle Finanzierungslösung wird das sogenannte Mezzanine-Kapital, eine Zwischenform zwischen Eigen- und Fremdkapital, angeboten. Dieses verbessert die Bilanzstruktur und kann so zu einer Erhöhung der Bonität und Kreditwürdigkeit der Firma führen.



„Permanente Justierung“

Diana Brinkmann, Geschäftsführerin des Restaurants ÜBERLAND, im Interview

Auch 2023 war kein einfaches Jahr für die gesamte Gastronomiebranche, in dem Themen wie Krisen, Kriege und die anhaltende Inflation die Menschen weiter beschäftigten. Viele Restaurants kämpften um Kunden und das Überleben, einige nutzten die schwierige Situation aber auch als Chance zur kritischen Selbstreflexion, Veränderung und Neuausrichtung. Zu letzteren gehörte auch das Restaurant ÜBERLAND, das sich seit 2019 im BraWoPark am Hauptbahnhof Braunschweig über drei Etagen (17. bis 19. Stockwerk) erstreckt. Doch nicht nur in der einzigartigen Location mit imposantem Sky-Restaurant, gut bestückter Bar, herrlicher Rooftop-Terrasse und einer exklusiven Private-Dining-Etage wurde viel optimiert, sondern vor allem auch im Team. Wir unterhielten uns mit Diana Brinkmann, Geschäftsführerin des ÜBERLANDs, über aktuelle Entwicklungen und unterschiedlichste Herausforderungen.

Frau Brinkmann, wie beurteilen Sie das Jahr für die Gastronomieszene im Allgemeinen und das ÜBERLAND im Speziellen?

„Wir können derzeit feststellen, dass ein großer Umbruch in der Gastronomie stattfindet, ein Wan-

del, dessen Ausmaß zurzeit noch nicht abschätzbar ist. Ich persönlich glaube, dass das Gastronomie-Sterben erst begonnen hat und wir in ein paar Jahren eine völlig neue Gastronomie-Landschaft erleben werden. Hier werden wir uns auf weitere Einschnitte einstellen müssen und haben idealerweise einen Plan dafür in der Tasche, bevor es nur noch darum geht, Schadensbegrenzung zu betreiben.

Es wird insgesamt weniger Geld ausgegeben. Die Menschen sind verhaltener, wenn es um ihre finan-

ziellen Ausgaben geht. Sie sparen, denn das Gefühl, das überwiegt, ist nicht zu wissen, was kommt, was die Zukunft bringt.“

Was waren im Jahr 2023 die größten Herausforderungen?

„Unsere Herausforderung bleibt am Ende, wie in jeder Gastronomie, ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis zu erreichen, sodass der Gast zufrieden nach Hause geht und wir Geld verdient haben. Dieses feine Uhrwerk permanent zu justieren, bleibt die größte Herausforderung, da wir im Kostenbereich ständige Preissteigerungen haben, die Gehälter angepasst werden müssen, um ein attraktiver Arbeitgeber zu bleiben, und trotzdem müssen wir unseren Fokus auf den Gast fest im Blick behalten.“

In der Gastronomie ist der Trend zu beobachten, dass heute fast jeder vierte Mitarbeiter bzw. Mitarbeiterin in einem Restaurant oder in einem Hotel über 50 Jahre alt ist. Wie ist der Altersdurchschnitt bei Ihnen und aus welchen Bereichen stammt Ihr Personal?

„Diesen Trend kann ich derzeit nicht bestätigen. Unser Altersdurchschnitt ist unverändert recht jung und ich würde ihn auf Anfang/Mitte 30 beziffern. Einzelne Ausreißer, wie meine Person, gibt es natürlich, aber das Gros ist jung. Quereinsteiger gibt es unverändert viele, da die Gastronomie eine Branche ist und bleibt, die ein Angebot für Menschen bietet, auch als ungelernte Kraft gut einsteigen zu können. Und das ist auch gut so. Trotzdem bleibt gut qualifiziertes Personal unerlässlich. Beides kann eine hervorragende Symbiose sein.“

Wie führen Sie Ihr Team?

„Es gibt wöchentliche Meetings mit unseren leitenden Mitarbeitern, in denen wir gemeinsam über unsere Ausrichtung entscheiden. Aber auch das Gesamtteam wird regelmäßig über die Entwicklung unseres Unternehmens informiert. Wenn der Schuh drückt, bin ich jederzeit für jeden unserer Mitarbeiter da. Meine Tür steht immer offen! In der Größenordnung unseres Unternehmens ist das auch immer noch problemlos möglich.“

Im Februar 2023 haben Sie einen neuen stellvertretenden Geschäftsführer eingestellt. Was hat sich dadurch verändert?

„Mit Tim Althof haben wir einen erfahrenen Mitarbeiter in unser Team geholt, der mich mit seiner gastronomischen Expertise hervorragend im operativen Bereich unterstützt. Hier ist u. a. auch seine langjährige Erfahrung im Event-Geschäft zu nennen. Er schafft den perfekten Switch zwischen Operative und Administrative. In den letzten Monaten konnten wir deutlich eine Veränderung in unserer Teamkultur erkennen und auch das Image des Restaurants wurde deutlich aufpoliert. Die Erkenntnis hieraus ist, dass mit einer Neuausrichtung viel bewegt werden kann. Frischer und junger Wind hat einem Unternehmen im Regelfall noch nie geschadet.“

Im Juli 2023 kam zudem ein neuer Restaurantleiter im ÜBERLAND dazu. Was hat dieser bislang bewirkt?

„Hier kann ich das bisher Gesagte wiederholen: Jemanden von außen zu holen, der mit einer anderen Brille auf die Abläufe schaut und Veränderun-



Neues Führungs-Trio (v. l.): Tim Althof, stellvertretender Geschäftsführer, Diana Brinkmann, Geschäftsführerin, und Patrick Ludwig, Restaurantleiter



Entspanntes Open-Air-Flair: Die Rooftop-Terrasse in der 19. Etage wurde mit neuen Loungemöbeln, Pflanzen, Kissen und Kunst erneuert.



Diana Brinkmann, Geschäftsführerin, und Tim Althof, stellvertretender Geschäftsführer, mit der Auszeichnung „Arbeitgeber der Zukunft 2023“, die vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (DIND) vergeben wurde.

„Frischer und junger Wind hat einem Unternehmen noch nie geschadet.“

Diana Brinkmann,
Geschäftsführerin ÜBERLAND

gen umsetzt, das ist unbezahlbar. Patrick Ludwig hat ebenfalls langjährige Erfahrung in der Gastronomie, ist ausgebildeter Sommelier und hat in hervorragenden Häusern seine Kenntnisse erweitern können. Angekommen in Braunschweig, hat er auch den festen Lebensmittelpunkt für sich hier gefunden, der ihn zu uns geführt hat, und wir sind sehr glücklich über die gute Zusammenarbeit.“

Auch räumlich hat sich im ÜBERLAND einiges geändert. Was wurde umgebaut und umgestaltet?

„Im Jahr 2023 standen die Zeichen tatsächlich sehr stark unter dem Stern ‚Veränderung‘. Auch baulich haben wir noch einmal einiges bewegt. So haben wir in der ersten Jahreshälfte die 17. Etage deutlich erweitert. Die Küchensituation konnten wir dahingehend anpassen bzw. ausbauen, sodass wir unseren Gästen deutlich flexiblere Angebote für ihre besonderen Feste und Veranstaltungen unterbreiten können. Bereits jetzt können wir sagen, dass das Angebot sehr gut angenommen wird.“

Auch unsere Rooftop-Terrasse wurde noch einmal hübsch gemacht. Wir haben die Möbel überarbeiten lassen, haben Loungemöbel ausgetauscht, haben Farbe mit Pflanzen, Kissen und Kunst ins Spiel gebracht, sodass ein cooles Sommerflair Einzug gehalten hat. Gastronomie bedeutet aber letztendlich, dass man an diesen Themen permanent arbeitet. Es geht immer wieder etwas kaputt und Verschleiß findet auf jeden Fall auch schneller und intensiver statt als in anderen Branchen.“

Welche Veranstaltungen haben Sie 2023 durchgeführt?

„Bei uns finden regelmäßig After-Work-Lounges statt, unsere Rooftop-Nights sind beliebt und heiß begehrt. Aber auch Weintastings oder Motto-Partys

sind dabei. Jedes Jahr planen wir neu und schauen, wie wir uns ein Stück weit neu erfinden können.“

2023 fand zudem das erste Mal unser ÜBERLAND-Weihnachtsmarkt statt. Für zwei Wochen konnten Unternehmen, ob groß oder klein, sich mit ihren Mitarbeitern einbuchen. Mehrere Unternehmen auf dem Weihnachtsmarkt, wie im echten Leben. In unserer Eventtage lud eine heimelige Weihnachtsatmosphäre zum Essen und Trinken ein. Die Speisen waren angelehnt an den Braunschweiger Weihnachtsmarkt und ein DJ entfachte kurzerhand das Treiben zu einer großen Weihnachtsparty.“

Das ÜBERLAND präsentierte sich mit einem großen Stand auch beim ATP Challenger Turnier BRAWO OPEN 2023 auf dem BTHC-Gelände im Bürgerpark Braunschweig. Wie wichtig und erfolgreich sind solche Außer-Haus-Events?

„Die BRAWO OPEN sind eins der Braunschweiger Highlights! Ob als Unternehmen oder als Privatperson, man kommt daran nicht vorbei. Da ist es für uns selbstverständlich und auch eine Ehre, Teil davon zu sein. Wir haben das Event im Jahr 2022 das erste Mal begleitet und konnten 2023 unseren Auftritt ausbauen. Uns hat es viel Freude bereitet und es ist eine



Das ÜBERLAND präsentierte sich auf einer großen Fläche beim ATP Challenger Turnier BRAWO OPEN 2023 – und ist dort auch im Jahr 2024 vertreten.

großartige Möglichkeit, uns auch einer Personengruppe präsentieren zu dürfen, die womöglich das ÜBERLAND noch nicht kennt oder Berührungängste in Bezug auf die gehobene Gastronomie hat. Bei den BRAWO OPEN sind wir eine Gastronomie von vielen. Wir arbeiten alle Hand in Hand mit dem Wunsch, dass die Gesamtveranstaltung ein großer Erfolg wird. Das schweißt auch uns Gastronomen zusammen.“

Erneut haben Sie im Jahr 2023 einige Auszeichnungen erhalten: Als „Arbeitgeber der Zukunft 2023“ wurden sie vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (DIND) ausgezeichnet. Sie werden zudem im Guide Michelin geführt und im Magazin „Der Feinschmecker“ („Die besten Restaurants für jeden Tag“) als einziges Braunschweiger Restaurant erwähnt. Welche Bedeutung hat das?

„Uns bedeuten diese Auszeichnungen sehr viel. Das sagt schon das Wort. Wir bekommen schriftlich bestätigt, dass wir gute Leistungen erbringen. Wer würde sich nicht darüber freuen? Das ist Motivation, so weiterzumachen bzw. es noch besser zu machen. Wir sind ehrgeizig und haben noch nicht alle unsere Ziele erreicht. Aber wir sind sehr zuversichtlich. Schon jetzt ist der Ruf, den wir genießen, etwas sehr Besonderes und daran werden wir weiterarbeiten.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Pläne mit dem ÜBERLAND?

„Unser langfristiges Ziel ist es, das ÜBERLAND für die nächsten Jahre so aufzustellen, dass wir den Wandel in der Gastronomie gut und sicher überstehen. Hierfür ist eine solide Basis wichtig, um den Schwankungen, denen wir unterliegen und die uns in Zukunft noch mehr herausfordern werden, geschützt entgegenzutreten zu können. Das ist ein bisschen wie der Winterschlaf. Fettreserven anfuttern, um über den kalten Winter versorgt zu sein.“

ÜBERLAND

ÜBERLAND GmbH

Willy-Brandt-Platz 18, 38102 Braunschweig
Telefon: 0531-180534-10, www.ueberland-bs.de

Geschäftsführerin: Diana Brinkmann

Harte Arbeit, Fleiß und Schweiß

Die Braunschweiger FITNESSLAND-Gruppe sorgt mit ihrem besonderen Konzept und zahlreichen Studios für viel Bewegung auf dem regionalen und nationalen Fitnessmarkt

Nachdem der deutsche Fitnessmarkt aufgrund der pandemiebedingten temporären Schließungen bzw. Einlassbeschränkungen zwei Jahre in Folge starke Rückgänge in den Kernkennzahlen hinnehmen musste, zeichnete sich für die Jahre 2022 und 2023 ein deutliches Umsatzwachstum sowie ein Anstieg der Mitgliedschaften ab. Die Konsumenten kehren zurück in die Studios und treiben wieder ähnlich regelmäßig Fitness wie früher. Das und vieles mehr hat die 20. Ausgabe der Deloitte-Studie „Der deutsche Fitnessmarkt“ ermittelt. Von dieser positiven Entwicklung profitiert auch die Braunschweiger FITNESSLAND-Gruppe, die seit dem Jahr 2023 als Beteiligung zur BRAWO GROUP gehört. Ein agiler und hoffnungsvoller Neuzugang mit viel Potenzial für die Zukunft.

27 Fitnessstudios mit über 67.000 Mitgliedern

Die Erfolgsgeschichte der FITNESSLAND-Gruppe begann bereits im Jahr 2000 mit dem ersten Fitnessstudio in Braunschweig. Bis zum Jahr 2016 wurden 18 weitere Clubs in der Region, aber auch in Städten wie Hamburg, Kiel, Köln und Lübeck eröffnet. Im Jahr 2021 erfolgte dann die Übernahme von zehn weiteren Standorten der FITNESSLAND-Gruppe in Braunschweig, Wolfenbüttel, Wolfsburg und Celle. Alle FITNESSLÄNDER werden von Inhaber und Geschäftsführer Dominik Horn sowie Geschäftsfüh-

rer Thomas Gründel in Eigenregie betrieben – und nicht, wie oft in der Fitness-, Sport- und Gesundheitsbranche, im Franchising.

Mittlerweile besteht die FITNESSLAND-Gruppe aus 27 Studios, in denen über 67.000 Mitglieder 365 Tage im Jahr allein trainieren können oder von qualifizierten Coaches bei ihren individuellen Zielen bestmöglich unterstützt und motiviert werden. Die Zielgruppe an Kunden, die sich fit und ihren Körper in Form halten möchten, ist dabei sehr groß und variiert von Standort zu Standort. Das jüngste Mitglied ist 14 Jahre, das älteste sogar 96 Jahre jung.

Einzigartiges Design und vielfältiges Kursangebot

Alle FITNESSLAND-Studios überzeugen durch ein einzigartiges Design, moderne Fitnessgeräte von prämierten Marken, ein vielfältiges Kursangebot sowie hochwertige Sauna-, Solarium- und Wellness-

FITNESSLAND-Inhaber Dominik Horn (rechts) und Geschäftsführer Thomas Gründel leiten das prosperierende Unternehmen. Mithilfe der Volksbank BRAWO wollen sie zukünftig zusätzliche Standorte in ganz Deutschland eröffnen und entwickeln.



bereiche. Eine Kaffee- und Getränkefltrate gibt es ebenfalls. „Die vergangenen Jahre der Coronapandemie und den damit verbundenen erzwungenen Schließungen vieler Fitnessstudios hat die gesamte Branche und auch uns vor große Herausforderungen gestellt. Ich freue mich sehr, dass wir mit der Volksbank BRAWO den perfekten Partner aus der Region gefunden haben, der uns bei unserer finanziellen, unternehmerischen und strategischen Weiterentwicklung unterstützt“, erklärt Dominik Horn. Die enge Zusammenarbeit mit dem Beteiligungsmanagement der Bank beschreiben beide Geschäftsführer als äußerst lösungsorientiert und kompetent, stets fair und auf Augenhöhe.

FITNESSLAND-Family als gelebtes Konzept

Auf Augenhöhe beschreiben Horn und Gründel auch die Arbeitsweise innerhalb des Unternehmens: „Wir sind ein überwiegend sehr junges Mitarbeitenden-Team, das fest zusammenhält. Mehr wie eine Familie, die FITNESSLAND-Family. Unsere Angestellten arbeiten sehr gerne bei uns, es herrscht eine angenehme Atmosphäre, die weit über das rein Berufliche hinausgeht“, betont Horn.

Die beiden Geschäftsführer beschreiben sich selbst als bodenständig und nahbar, sind auch abseits des Jobs gute Freunde. Zum Selbstverständnis gehört dabei auch, überall mit anzupacken und sich für nichts zu schade zu sein. „Als ich damals das Unternehmen von meinem Mentor und Vorgänger Otto Rui übernehmen wollte, stellte er die Bedingung, dass ich zuvor von der Pike auf alle Arbeiten



Die FITNESSLAND-Studios zeichnen sich durch ein originäres Design, hochwertige Fitnessgeräte und ein breites Kursangebot aus.



Das FITNESSLAND-Studio am Hauptsitz in der Celler Straße 63 ist einer von insgesamt sechs FITNESSLAND-Clubs in Braunschweig. Die Mitglieder profitieren hier auch von 300 kostenfreien Parkplätzen.

FITNESSLAND

FITNESSLAND Holding GmbH

Celler Straße 63, 38114 Braunschweig
www.fitnessland.de

Geschäftsführer: Dominik Horn, Thomas Gründel

mitmache, die anfallen können. Von Rasen mähen und Trockenbau über Streichen und Geräte tragen bis hin zum kaufmännischen Teil war alles dabei – und habe ich gemacht. Und genau diese Einstellung bemerken auch unsere Mitarbeitenden: Ich definiere mich nicht als Chef, der nur in seinem Büro sitzt, sondern als ein Teil eines großen Teams. Ich mische überall mit“, beschreibt Horn sein Wirken.

Viele Freiheiten, Vertrauen und feste Strukturen

Die FITNESSLAND-Mitarbeitenden genießen viele Freiheiten und Vertrauen im Berufsalltag, müssen aber auch liefern. „Wir sagen ihnen: Ihr seid zwar keine Unternehmer, müsst aber wie diese handeln.“ Das betrifft vor allem den Betriebsleiter und die drei Gebietsleiter, die zusammen aufgeteilt die 27 Studios leiten. Pro Club gibt es zudem je einen Studioleiter oder eine Doppelspitze sowie Coaches und Springer, die dabei unterstützen, den täglichen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Es gilt, Qualitäts- und Hygienekontrollen durchzuführen und Geräte-Checklisten gewissenhaft abzarbeiten.

Insgesamt gibt es feste Leitplanken und klare, straffe und transparente Strukturen, die für alle Mitarbeitenden verständlich – und vor allem auch skalierbar sind. Provisionen erhalten diese für die Segmente Club-Qualität sowie den Vertrieb, also die Gewinnung neuer Mitglieder. „Neue Kunden bekommen wir vor allem durch gute Mundpropaganda und unsere ‚Mitglieder werben Mitglieder‘-Aktionen.

Das ist ein großer Treiber bei uns. Der Vertrieb ist eine unserer Herzkammern, insgesamt sehr einfach und verständlich aufgebaut“, betont Thomas Gründel. Oder wie es Horn ausdrückt: „Unser Konzept ist bei allem: Keep it simple!“

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der FITNESSLAND-Gruppe ist außerdem eine eigene Bauabteilung mit acht festen Mitarbeitern. Die gelernten Maler, Tischler und Schlosser kümmern sich um die komplette Instandhaltung sowie den Aus- und Umbau aller Studios. Harte Arbeit, Fleiß und Schweiß zeichnen den Charakter und das Image der FITNESSLAND-Gruppe aus.

Mitglieder spüren Wohlfühlatmosphäre

Das familiäre Umfeld, die gute Atmosphäre und der spezielle Spirit sprechen sowohl die Mitarbeitenden als auch die Mitglieder an. Bei FITNESSLAND wird nicht nur trainiert, auch der Austausch untereinander, z. B. in den bequemen Loungebereichen, ist für viele ein wichtiger Teil des Studiobesuchs. „Manche Mitglieder treffen sich zu regelmäßigen gemeinsamen Kursbesuchen und sitzen anschließend bei einem gemütlichen Kaffee zusammen. Dazu gesellen sich auch teilweise FITNESSLAND-Besucher, die nicht unbedingt im Kurs waren, aber das Zusammensein im Anschluss schätzen“, so Thomas Gründel. Mittlerweile haben sich die FITNESSLAND-Studios, vor allem bei jüngeren Kunden, als wichtige private Treffpunkte und Dating-Börsen etabliert. Als weiteren positiven Effekt führt Gründel zudem den Bereich Recrui-



Die Gebietsleitungen (v. l.): Madleen Baake, Angela Lange und Sven Wessels leiten zusammen die 27 Studios der FITNESSLAND-Gruppe.

ting an: „Wir haben glücklicherweise im Gegensatz zu vielen Unternehmen in anderen Branchen keine Probleme, neue Mitarbeitende zu rekrutieren. Viele Bewerbungen bekommen wir direkt durch unsere Mitglieder, die sich am ‚schwarzen Brett‘ nach offenen Stellen informieren.“

Engagement im Sportsponsoring

Breit aufgestellt ist die FITNESSLAND-Gruppe auch im Bereich Sportsponsoring: Das Braunschweiger Unternehmen fördert den Leistungssport und ist offizieller Fitnesspartner in verschiedensten Segmenten. So partizipieren die Fußball-Bundesligamannschaften Eintracht Braunschweig und der VfL Wolfsburg, aber auch das Landesligateam der Freien Turnerschaft Braunschweig von der finanziellen Unterstützung und der Nutzung des großen Geräteparks. Dazu kommen die Basketball Löwen Braunschweig, die Handballer des MTV Braunschweig und des THW Kiel, sowie die American Footballer New Yorker Lions und die Kiel Baltic Hurricanes. Auch beim traditionsreichen ATP Challenger Turnier BRAWO OPEN ist die FITNESSLAND-Gruppe vertreten.

Beitrag für die Gesundheit der Volksbank-Mitarbeitenden

Vom Einstieg der Volksbank BRAWO bei der FITNESSLAND-Gruppe profitieren auch die Mitarbeitenden der Bank direkt. Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO, sagt: „Wir möchten mit unserem Engagement auch ein Zeichen setzen, dass uns das Thema Gesundheit der Bevölkerung und die unserer Mitarbeitenden ein wichtiges Anliegen ist. Das Ziel ist es, dass die Mitarbeitenden der BRAWO GROUP für einen geringen Betrag trainieren können. Das ist ein weiterer wichtiger Baustein im Rahmen unseres betrieblichen Gesundheitsmanagements. Nur wer sich bewegt, kann auch etwas bewegen.“

Gemeinsame Expansion

Für die Zukunft planen Brinkmann und Horn weitere Expansionen der FITNESSLAND-Gruppe, vor allem in den sogenannten B- und C-Städten (Großstädten zwischen 100.000 und 250.000 Einwohnern mit attraktiven Merkmalen und wichtiger Bedeutung für die umliegende Region). Mit Unterstützung der Volksbank BRAWO sollen zusätzliche Standorte in ganz Deutschland eröffnet werden. Die FITNESSLAND-Marke soll zudem kontinuierlich gestärkt, qualifiziertes Personal eingestellt und die modernen Trainingsbedingungen ausgebaut werden. Horn erklärt: „Unser Mitgliederaufbau und das Umsatzwachstum sind seit Corona beachtlich. Aber da ist auch noch viel Luft nach oben. Wir sind in der Branche hervorragend vernetzt, bekommen viel mit von unseren Mitbewerbern. Zahlreiche Studio-betreiber kämpfen mit den steigenden Energiekosten und haben außerdem ein Nachfolgeproblem. Hier bieten sich für uns zukünftig große Chancen, unsere Gruppe zu erweitern.“

Jeder Kunde kann sich ein individuelles Trainingskonzept, das auf seine Zielsetzung und seinen Alltag angepasst ist, erstellen lassen. Die Trainingsfortschritte werden regelmäßig analysiert und festgehalten.



Mitarbeiter und Kunden aller Altersgruppen und Gesellschaftsschichten schätzen das familiäre Umfeld, die gute Atmosphäre und den speziellen Spirit in den FITNESSLAND-Studios, die sich als wichtige private Treffpunkte etabliert haben.

„Das atemberaubende Wachstum setzt sich fort“

Jan Homann, Gründer und Geschäftsführer des Berliner Brand-Tech-Unternehmens EQOLOT, im Interview

In einer Ära, in der traditionelle Werbemethoden an Grenzen stoßen, hat sich Influencer-Marketing als eine innovative und effektive Strategie zur Markenförderung etabliert. Einer der Pioniere und Marktführer in diesem Bereich ist EQOLOT, ein Unternehmen, das seit seiner Gründung im Jahr 2013 die Branche mit maßgeschneiderten Dienstleistungen und einer leistungsstarken Technologieplattform prägt und aktiv gestaltet.

Jan Homann, Gründer und Geschäftsführer von EQOLOT, erläutert im Interview die Bedeutung von Social Media, den rasant wachsenden Influencer-Markt und die richtige Strategie für Unternehmen.

Herr Homann, Sie sind mit EQOLOT seit dem Jahr 2012 im Influencer-Marketing tätig. Wie hat sich dieses Segment seit Ihren Anfängen entwickelt und verändert?

„Der deutsche Markt für Influencer-Marketing ist im Jahr 2023 auf etwa eine Milliarde Euro gewachsen. Die durchschnittliche Wachstumsrate der letzten fünf Jahre betrug satte 20 Prozent. Dieses atemberaubende Wachstum setzt sich fort. Die wesentliche Frage bleibt: Welche Kanäle sind derzeit am relevantesten? Von Bloggern vor 2012

über YouTube, Instagram, Pinterest bis hin zu TikTok – die Entwicklung hält an. Entscheidend ist, wer es schafft, auf dem aktuellen Kanal die kreativsten und unterhaltsamsten Inhalte zu produzieren, um die größte Zuschauerschaft anzuziehen. Diese zentrale Frage bleibt bestehen, unabhängig vom nächsten aufkommenden Kanal.“

Was fasziniert Sie an der schnelllebigen, boomenden Social-Media-Welt?

„Für Unternehmen ist die rasante Innovationsgeschwindigkeit und Marktdurchdringung faszinierend. Dieser Kanal erreicht nahezu 100 Prozent der

Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAVO (links), und Jan Homann, CEO und Co-Founder von EQOLOT, beim Selfie im Hyatt Hotel in Berlin.



Zielgruppe bis 45 Jahre und wird wohl das reichweitenstärkste Medium für die nächsten Dekaden sein. Neue, reichweitenstarke Medien bieten Marken die Chance, sich schnell Wettbewerbsvorteile zu sichern. In den letzten Jahrzehnten dominierte TV, doch nun ermöglichen die Innovationskraft und Schnelligkeit verschiedener Kanäle neuen Marktteilnehmern, Absatz- und Kommunikationswege zu entdecken. Beispiele dafür sind Instagram, TikTok, YouTube und Podcasts. Das durchbricht die alte Dynamik, bei der üblicherweise die größten Budgets für TV-Werbung entschieden haben, ob eine Marke besser oder schlechter als die Mitbewerber absetzt. Das ist das Spannende daran.“

Was erfordert eine erfolgreiche Social-Media-Strategie?

„Eine effektive Strategie erfordert eine klare Analyse. Der Startpunkt ist die Festlegung von Zielgruppe und Zielen. Dann gilt es, die verfügbaren Kanäle und ihre Eigenschaften zu verstehen sowie eigene Content-Formate, Preisstrategien, Kennzahlensysteme, Tonalität und Kreativität zu entwickeln. Wir nutzen hierfür das von uns entwickelte Influencer Marketing Strategy Modell: ein Framework für die Entwicklung von Influencer-Marketing-Strategien.“

„Eine effektive Strategie erfordert eine klare Analyse.“

Jan Homann, Gründer und Geschäftsführer EQOLOT

EQOLOT

blogfooster GmbH

Friedrichstraße 187
10117 Berlin
www.eqolot.com

Geschäftsführer: Jan Homann,
Simon Staib

Welche Rolle spielt dabei der Bereich Influencer-Marketing?

„Influencer-Marketing wird in der Zukunft eine zentrale Rolle spielen, da Menschen Menschen folgen und nicht Marken – besonders im Social-Media-Kontext. Dies unterstreicht den aktuellen Trend zur Personalisierung von Social Media. Es geht nicht mehr nur darum, als Unternehmen viele Fans oder Follower zu haben, sondern vielmehr darum, die Glaubwürdigkeit einflussreicher Persönlichkeiten in die Marken-Community zu integrieren. Das ist auch der Grund, weshalb Influencer-Marketing in den kommenden Jahren im Bereich Social entscheidend sein wird. Die Betrachtungsweise wird sich von Social zu Influencer umkehren. ‚Creator-centric Marketing‘ könnte man es nennen.“

EQOLOT nutzt ein großes Opt-in-Influencer-Netzwerk. Was bedeutet das konkret?

„Wir setzen auf ein Opt-in-Influencer-Netzwerk mit einer Vielfalt aus mehr als 45.000 Influencern aus allen denkbaren Themenfeldern – von Nano- bis Celebrity-Influencern. Das bedeutet, dass alle Influencer freiwillig Teil unseres Netzwerks sind und aktiv ihre Teilnahme bestätigt haben. Die Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit Influencern liegen oft in der Authentizität der Markenintegration, der zielgerichteten Auswahl passender Influencer und der konstanten Anpassung an sich ändernde Trends. Vorteile liegen in der Reichweite und Vielfalt des Netzwerks, während Nachteile möglicherweise in der Notwendigkeit einer sorgfältigen Abstimmung der Markenbotschaften und in der Überwachung der Authentizität liegen. Hier kommen dann unsere dedizierten Experten ins Spiel, die diese Punkte überwachen und die gewünschte Qualität sichern.“

Was macht einen guten, erfolgreichen Influencer aus?

„Influencer fungieren in erster Linie als Markenbotschafter – sie geben den Produkten, Marken und Dienstleistungen ein Gesicht und eine Seele. Daher gilt die Devise: Authenticity is key! Gepaart mit dem perfekten Marken- und Image-Fit, qualitativ hochwertigem Content, gutem Engagement mit der Community und starkem Storytelling ergibt das eine gute Rezeptur für einen erfolgreichen Influencer. Auch für eine langjährige Partnerschaft zwischen Marken und Influencer sind diese Punkte ausschlaggebend. Basis für jede Bewertung sind die Leistungswerte der jeweiligen Influencer, die über die EQOLOT-Technologie in

Das Team von EQOLOT will Influencer-Marketing zum wichtigsten Kommunikationskanal für Unternehmen machen.



Das Gründer- und Management-Team (v. l.): Jan Homann (Founder und CEO), Simon Staib (Founder und CPO) und Sebastian Niemann (COO)

Form von Reichweiten, Interaktionsraten etc. und historischen Daten eingesehen werden können.“

Mit welchen Kosten muss ein Kunde für eine Influencer-Kampagne mindestens rechnen?

„Wenn man es ernst meint, sollte man etwa fünf bis zehn Prozent des Marketingbudgets des jährlichen Gesamtbudgets in Betracht ziehen. Das Minimum könnte bei 20.000 bis 25.000 Euro liegen, um sinnvoll zu sein. Es gibt mittlerweile durchaus viele Budgets im siebenstelligen und achtstelligen Bereich.“

Sie kommen demnächst mit einem neuen Software-Lizenzmodell auf den Markt. Was bietet dieses?

„In den vergangenen Jahren haben wir eine der leistungsstärksten Influencer-Marketing-Softwares in Europa entwickelt. Diese ermöglicht die kollaborative Umsetzung von Kampagnen für Kunden mit mehreren Ansprechpartnern, ihren Agenturen und Tausenden von Influencern. Nun bieten wir dieses System als Lizenzmodell an, sowohl für Agenturen als auch für große Kunden mit einem jährlichen Influencer-Budget von mindestens einer Million Euro, die das Influencer-Marketing intern steuern möchten.“

Was ist noch besonders an EQOLOT?

Was sind weitere Alleinstellungsmerkmale?

„Das Besondere an EQOLOT liegt im einzigartigen Zusammenspiel von technologischer Infrastruktur, dem erfahrensten Team in der Branche und dem Zugang zum größten Influencer- und Creator-Netzwerk im deutschsprachigen Raum. Diese einzigartige Kombination ermöglicht es uns, Influencer-Marketing in allen Facetten zu betreiben und aus einem reichhaltigen Pool von Möglichkeiten zu schöpfen. Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern, die oft eine dieser drei Komponenten nicht besitzen, sind wir in der Lage, uneingeschränkte Möglichkeiten zu nutzen. Dies bildet unser Alleinstellungsmerkmal.“

„Der Firmenname ist inspiriert vom Echolot, das in der aufgewühlten See des Influencer-Marketings alles beleuchtet, Strategien findet und jede Marke nicht nur sicher, sondern auch erfolgreich und zügig ans gewünschte Ziel führt.“

Was bedeutet Ihr Firmenname?

„Der Firmenname ist inspiriert vom Echolot, das in der aufgewühlten See des Influencer-Marketings alles beleuchtet, Strategien findet und jede Marke nicht nur sicher, sondern auch erfolgreich und zügig ans gewünschte Ziel führt.“

Sie haben über die Jahre mit zahlreichen Marken und Agenturen eng zusammengearbeitet. Was sind Ihre bekanntesten Referenzen und was waren die größten Erfolge?

„Wir haben im Laufe der Jahre mit einer Vielzahl renommierter Marken zusammengearbeitet. Einige unserer herausragenden Referenzen umfassen Partnerschaften mit Warner Bros., Clark, Brother, Ferrero, Pinterest, Underberg, RTL und Shark Ninja. Unsere Erfolge zeichnen sich durch die effektive Integration von Influencern und langjähriger Zusammenarbeit mit Marken und auch Agenturen aus.“

Was sind die kurz- und langfristigen Ziele Ihres Unternehmens?

„Das Ziel für die nächsten fünf Jahre ist, EQOLOT zum größten unabhängigen Anbieter für Influencer-Marketing-Dienstleistungen im deutschsprachigen und damit europäischen Raum zu machen.“

Die Zukunft der Radiologie

Die miungo medical GmbH vermietet voll digitalisierte Radiologiepraxen an Ärzte

Der Name miungo (medicinam iungo, abgeleitet vom lateinischen „iungere“) steht für das Zusammenführen verschiedener Aspekte der Medizin. Er symbolisiert die Vision einer harmonisierten, patientenzentrierten Gesundheitsversorgung, die moderne Technologie mit traditioneller medizinischer Praxis verbindet.

Konkret umgesetzt wurde diese Vision im Jahr 2019 mit der Gründung der miungo medical GmbH. Der Antrieb: Die Radiologie, ein medizinischer Teilbereich, der sich mit der Anwendung bildgebender Verfahren zu diagnostischen, therapeutischen und wissenschaftlichen Zwecken befasst, wurde damals von Dr. Tobias Deutsch aufgrund langjähriger Marktbeobachtung als nicht mehr zukunftsfähig beurteilt. „Wir sind überzeugt, dass die herkömmliche Art, Radiologie zu betreiben, an einem Wendepunkt angekommen ist, an dem ein Festhalten am Status quo weder effektiv noch im besten Interesse der Patientenversorgung ist. Es ist an der Zeit, die Dinge neu zu denken und anders zu machen. miungo steht für einen Wandel, weg von veralteten Praktiken, hin zu

einer agileren, integrierten und patientenorientierten Herangehensweise“, erklärt der erfahrene Facharzt für Radiologie und innovative Unternehmensgründer.

Detaillierte Bilder des Körperinneren

Das Besondere an einer radiologischen Untersuchung liegt in ihrer Fähigkeit, detaillierte Bilder des Inneren des Körpers zu erstellen. Insbesondere bei der Magnetresonanztomografie (MRT), auf die miungo spezialisiert ist, werden diese Bilder erzeugt, ohne dabei auf Röntgenstrahlung zurückzugreifen. MRT-Scans verwenden starke Magnetfelder, um präzise Bilder zu generieren, die Ärzten helfen, eine Vielzahl von Erkrankungen zu diagnostizieren – von Verletzungen der Weichtei-

le bis hin zu Anomalien im Gehirn. Ihre Nichtinvasivität und die hohe Bildqualität machen MRTs zu einem unverzichtbaren Werkzeug in der modernen Diagnostik.

Kurzzeitige Miete und vielfältige Vorteile

Das Geschäftsmodell von miungo: Ärzte können eine voll digitalisierte Radiologiepraxis kurzzeitig mieten. Die Vorteile sind vielfältig: Erstens ermöglicht es eine flexible und effiziente Nutzung modernster diagnostischer Technologien ohne langfristige finanzielle Verpflichtungen. Zweitens können die Mediziner durch den digitalisierten Workflow schneller und präziser diagnostizieren, was die Patientenversorgung verbessert. Drittens entfällt für sie der Aufwand für Verwal-

Die eingesetzten drei Tesla-MRT-Geräte bieten den Kunden höchste diagnostische Sicherheit, optimalen Komfort und kurze Untersuchungszeiten.



Ulrike Löbling, Geschäftsführerin des miungo Radiologiezentrums in Hannover, und Dr. Tobias Deutsch, Gründer der miungo medical GmbH, wollen die Art und Weise, wie Radiologie praktiziert wird, langfristig neu definieren und global prägen.



tung und Instandhaltung, was ihnen mehr Zeit für ihre medizinische Kernkompetenz und Patienteninteraktion lässt. Schließlich unterstützt das Modell auch noch eine nachhaltigere Nutzung von medizinischen Geräten.

Einfaches und transparentes Pay-per-Use-Modell

Die miungo GmbH bietet den Medizinerinnen dafür ein einfaches Pay-per-Use-Modell an, wie man es bspw. von Strom- oder Wasseranbietern kennt. Das bedeutet, dass Kosten nur dann anfallen und Gebühren transparent abgerechnet werden, wenn tatsächlich eine Untersuchung von ihnen durchgeführt wird. Dieses Modell bietet Flexibilität und Effizienz, da man nur für die tatsächliche Nutzung bezahlt, nicht für ungenutzte Kapazitäten aufkommen muss und sich flexibel an das Patientenaufkommen anpassen kann,

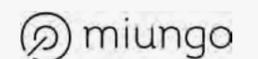
unabhängig davon, um wie viele Patienten es sich handelt. „Dazu kommt als Unterstützung ein aktuell achtköpfiges Team aus spezialisiertem Servicepersonal, medizinisch-technischen Fachkräften sowie Back-Office-Mitarbeitern. Mit der Eröffnung eines neuen Standorts ist unser Team um fünf weitere hoch qualifizierte Mitarbeiter angewachsen“, berichtet Dr. Tobias Deutsch.

8.500 private MRT-Untersuchungen im Jahr

Die Vermietungen belaufen sich bei miungo auf etwa 8.500 private MRT-Untersuchungen jährlich pro MRT-Scanner bzw. Praxisstandort. Hinzu kommen weitere Vermietungen für 3-D-Röntengeräte (CT und DVT), was die beeindruckende Kapazität und das Engagement für eine umfassende diagnostische Versorgung unterstreicht. Höchste Hygiene- und

Sicherheitsstandards sind dabei selbstverständlich.

Die Digitalisierung betrachtet miungo dabei nicht nur als Werkzeug, sondern als Wegbereiter für eine Gesundheitsversorgung, die mehr Qualität, Präzision, Effizienz und Patientenzentrierung ermöglicht. Kurzfristig will sich das agile Unternehmen auf die Expansion und Verbesserung seiner Dienstleistungen fokussieren. Langfristig zielt es darauf ab, einer der führenden Anbieter in der digitalen Radiologie zu werden.



miungo medical GmbH

Gabelsbergerstr. 16
30163 Hannover
www.miungo.de

Geschäftsführer:
Dr. Tobias Deutsch,
Ulrike Löbling

Messen und optimieren

Dr. Franka Birke, Geschäftsführerin der metr Building Management Systems GmbH, im Interview

Die metr Building Management Systems GmbH aus Berlin entwickelt mit 35 Mitarbeitern aus zehn verschiedenen Ländern vernetzte Gebäudetechnik – und stellt Immobilien damit effizient, technisch sicher und zuverlässig für die Zukunft auf. Was das genau bedeutet und welche ambitionierten Ziele das Unternehmen verfolgt, erläutert Geschäftsführerin Dr. Franka Birke im Interview.

Frau Dr. Birke, warum wurde die metr Building Management Systems GmbH im Jahr 2016 in Berlin gegründet?

„Das Thema war für mich naheliegend, denn durch meinen Vater, der Architekt und Ingenieur war, bin ich bereits früh mit den Problemen der Immobilienwirtschaft in Berührung gekommen. Es gibt sehr viele Bestandsgebäude, die mit veralteten technischen Anlagen unterschiedlichster Hersteller ausgestattet sind und in denen enorm viel Potenzial hinsichtlich Prozessoptimierung und Energieeffizienz schlummert. Dies zu optimieren durch neue digitale Lösungen und Technologien, wie das Internet der Dinge, ist gerade aktuell in Zeiten der Energie- und Klimakrise wichtiger denn je.“

Was bedeutet der Firmenname?

„metr ist die Kurzversion von ‚meter‘, dem englischen Wort für ‚messen‘. Ausgesprochen werden wir wie der ‚Mieter‘. Unser Name beschreibt sehr gut, was wir mit unseren Softwarelösungen tun: Verbrauche messen und transparent machen, Daten erhe-

ben, aber auch analysieren. Nur was man messen kann, kann man auch optimieren. Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette der Gebäudedaten ab.“

Wie schwierig war der Beginn für Ihr agiles Start-up in der konservativen Branche der Wohnungswirtschaft und wie haben Sie sich durchgesetzt?

„Wir haben bereits in einer frühen Phase zwei Forschungs- und Entwicklungspartnerschaften mit großen Wohnungsbaugesellschaften, der degewo und der GBG Mannheim, geschlossen, im Rahmen derer wir gemeinsam unsere Lösungen für die Wohnungswirtschaft entwickelt haben. Dies hat es uns zum einen leichter gemacht, relevante Lösungen zu entwickeln, zum anderen war es aber auch eine vertrauensbildende Maßnahme für die Branche, die es uns einfacher gemacht hat, Fuß zu fassen.“

Wir sind als Start-up sehr schnell und agil, haben aber gelernt, dass unsere Kunden und Partner dahingehend anders aufgestellt sind. Die Immobilienbranche steht aktuell vor riesigen Herausforderungen – diese intern anzugehen und die entsprechenden Prozesse anzupassen, braucht Zeit. Mittlerweile sind wir aber mit vielen Kunden im Roll-out unserer Lösungen.“

Sie entwickeln mit metr eine intelligente Plattform für energieeffiziente Gebäude für die Wohnungswirtschaft. Was kann und bringt diese?

„Wir bieten der Immobilienwirtschaft mit unserer Plattform eine ganzheitliche Lösung von der



Geschäftsführerin Dr. Franka Birke will zukünftig neue Technologien wie multivalente Anlagen anbinden und den europäischen Markt erobern.

Erfassung aller Verbrauchsdaten ihrer Gebäude bis zur Optimierung der Energieeffizienz der technischen Anlagen an. Über den Messstellenbetrieb schaffen wir Transparenz über die Verbrauchsdaten aller Medien im Gebäude. Darüber hinaus binden wir herstellerübergreifend alle Heizungsanlagen digital an und optimieren den Betrieb. Der herstellerunabhängige Ansatz ist insbesondere bei heterogenen Gebäude- und Anlagenbeständen von großer Bedeutung. Die Gebäudeeigentümer erhalten alle Daten ihrer Gebäude übersichtlich in einem Dashboard, bekommen zum ersten Mal einen Überblick über ihren gesamten Gebäudebestand und das an einem Ort. Darüber hinaus lassen sich die Daten auch für datenbasierte Services wie die Heizungswartung nutzen.“

Wer sind Ihre Kunden und wie profitieren diese von Ihrem Produkt?

„Unsere Kunden sind große Bestandhalter von Gebäuden im Bereich Wohnen und Gewerbe, insbesondere große Wohnungsunternehmen, wie z. B. Heimstaden oder die GWH. Außerdem haben wir

„Wir bieten unseren Kunden eine vollumfängliche Lösung aus einer Hand.“

Dr. Franka Birke, Geschäftsführerin
metr Building Management Systems GmbH

auch Contractoren als Kunden, die als Betreiber von Heizungsanlagen ebenso einen großen Mehrwert aus unseren Lösungen ziehen können. Aufgrund der ESG-Regularien brauchen alle Gebäudeeigentümer Transparenz über ihre Verbrauchsdaten – diese erhalten sie mit unserer Lösung für den Messstellenbetrieb. Zudem müssen zur Erfüllung der Klimaziele Gebäude energieeffizienter und die CO₂-Emissionen reduziert werden – dies ist mit unseren Lösungen zur Optimierung der Heizungsanlagen möglich, die den Energieverbrauch der Anlagen um bis zu 20 Prozent reduzieren können. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz von der Verbrauchstransparenz bis zur Optimierung der Energieeffizienz bieten wir unseren Kunden eine vollumfängliche Lösung aus einer Hand, die so einzigartig im Markt ist.“

Eins Ihrer Ziele ist es, innerhalb der nächsten zehn Jahre eine Million Gebäude in Deutschland um 50 Prozent energieeffizienter zu machen. Wie wollen Sie das schaffen?

„Auf unserer Plattform bieten wir ein umfangreiches Leistungsangebot, das aus verschiedenen Softwarelösungen und Services für energieeffiziente Gebäude besteht. Kombiniert man diese Lösungen miteinander, lassen sich bis zu 50 Prozent Energie pro Gebäude einsparen, abhängig vom Gebäudetyp und den darin verbauten technischen Anlagen. Da unsere Lösungen auf der europäischen ESG-Regulatorik be-

ruhen, die für alle EU-Mitglieder gilt, gibt es ein großes Potenzial in anderen europäischen Ländern, das wir in den nächsten Jahren ausschöpfen möchten.“

Der Markt für Wohnimmobilien in Deutschland ist aktuell so unübersichtlich wie selten zuvor: Materialengpässe, hohe Zinsen, Preisverfall beim Verkauf der Immobilien, Erhöhung der Mieten bei Neuverträgen sowie ein stockender Neubau von Wohnungen belasten die Branche. Wie wirken sich diese Szenarien auf Ihr Geschäftsmodell aus?

„Die Herausforderungen für die Immobilienbranche sind aktuell in der Tat groß und vielfältig. Insbesondere die ESG-Regulatorik macht ein Umdenken und Veränderungen im Gebäudesektor dringend erforderlich. Ein Invest in digitale Lösungen – wie unsere – ist für Gebäudeeigentümer unumgänglich, denn nur durch Digitalisierung sind die ESG-Anforderungen zu bewältigen, da diese nur mit Datentransparenz erfüllt werden können. Die Lösungen amortisieren sich im Übrigen bereits nach ca. zwei Jahren.“

Wie wird und muss sich die deutsche Immobilienbranche, auf die 35 Prozent des gesamten Energieverbrauchs entfällt, in den nächsten Jahren und Jahrzehnten verändern?

„Es gibt mehrere Wege, die im Gebäudesektor zu mehr Energieeffizienz führen. Zum einen können



metr bietet Lösungen für mehr Transparenz und eine Steigerung der Energieeffizienz von Heizungsanlagen.



Auf ihrer Plattform präsentiert metr ein umfangreiches Leistungsangebot, das aus verschiedenen Softwarelösungen und Services für energieeffiziente Gebäude besteht.

Bestandsgebäude energetisch saniert werden, was einen großen Einfluss auf den Energieverbrauch hat, aber auch mit vielen Herausforderungen, wie langen Planungszyklen, Material- und Fachkräftemangel und einem hohen Invest verbunden ist. Zum anderen liegt ein großer Hebel in der Optimierung der in den Gebäuden verbauten technischen Anlagen, insbesondere bei Heizungsanlagen. Die Installation solcher Lösungen ist schnell, minimalinvasiv und pro investiertem Euro sind hohe Energieeinsparungen erzielbar. Die Lösungen für diese Optionen sind vorhanden, ebenso die Gesetze – die Immobilienbranche muss nun Tempo aufnehmen und die Gesetze müssen nachgehalten werden. Digitalisierung sollte als Chance verstanden werden, nicht nur in Hinblick auf die Reduktion der Energieverbräuche des Gebäudesektors.“

Mit der Änderung des Klimaschutzgesetzes hat die Bundesregierung die Klimaschutzvorgaben verschärft und das Ziel der Treibhausgasneutralität bis 2045 verankert. Ist das realistisch?

„Der Gebäudesektor hat in den vergangenen drei Jahren die nationalen Klimaziele verfehlt und laut Projektionsbericht des Umweltbundesamts werden mit den aktuellen Maßnahmen nur 85 Prozent des Ziels der Netto-Treibhausgas-Neutralität in 2045 erreicht. Der Handlungsdruck ist also enorm und es müssen dringend weitere Maßnahmen ergriffen werden. Geschieht dies zeitnah, so ist das Ziel bis 2045 noch erreichbar. Wichtig ist aber, dass jetzt gehandelt wird, die vorhandenen Lösungen auch

großflächig und schnell ausgerollt werden, damit sie noch ihre Wirkung entfalten können.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Pläne mit metr?

„Da Energieeffizienz auch mit erneuerbaren Energien ein wichtiges Thema bleiben wird, planen wir zukünftig auch neue Technologien, wie z. B. multivalente Anlagen, anzubinden. Hierfür soll das metr-Team weiterwachsen, was durch die Series-B-Finanzierungsrunde sichergestellt wird, die im Jahr 2024 ansteht. Zudem werden wir mittelfristig auch in den europäischen Markt eintreten und unsere Lösungen, die auf den EU-Richtlinien beruhen, anbieten.

Langfristig ist unser Ziel, bis 2030 eine Million Gebäude angebunden zu haben, mit denen wir 1,4 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen einsparen. Dies entspricht dem CO₂-Ausstoß, der durch den jährlichen innerdeutschen Flugverkehr entsteht.“

Nicht nur das Portfolio, sondern auch das metr-Team soll weiterwachsen.



metr Building Management Systems GmbH

Erkelenzdammm 11, 13
10999 Berlin
www.metr.systems.de

Geschäftsführerin: Dr. Franka Birke

Die wertvollste Ressource

Die FlexBio Technologie GmbH sorgt mit innovativen und nachhaltigen Lösungen für die Abwasserwertung der Zukunft

Gegründet im Jahr 2014 als Spin-off aus einem Forschungsprojekt der HAWK-Hochschule Göttingen, hat sich die FlexBio Technologie GmbH seitdem intensiv weiterentwickelt. Der Firmenname leitet sich vom Forschungsprojekt FlexBio – Flexible Biogasproduktion – ab und steht für Flexibilität und Nachhaltigkeit. Weiterhin stellt dieser aber auch die Möglichkeiten der Modularität dar, die die Anlagen des prosperierenden Unternehmens aus Einbeck bieten.

Innovative Abwasserbehandlungsanlagen

FlexBio ermöglicht mit seinen innovativen Abwasserbehandlungsanlagen den Einsatz der

anaeroben Abwasserbehandlung in Betrieben, in denen dies zuvor wirtschaftlich nicht umsetzbar war. Das Verfahren kann sowohl eine Abwasserbehandlung ergänzen oder modernisieren, um „Starkverschmutzungsgebühren“ zu vermeiden, als auch eine Vollklärung zur Direktinleitung realisieren. „Durch die Abwasserbehandlungsanlagen von FlexBio wird aus dem Abwasser Energie erzeugt, wodurch CO₂-Emissionen vermieden werden und kaum bis wenig Klärschlamm entsteht. Diese nachhaltigen Praktiken tragen zur Entwicklung umweltfreundlicher Unternehmen bei und schaffen gleichzeitig eine zusätzliche Einnahmequelle“, erläutert Paul Bauer, Geschäftsführer Finanzen.

Kombinierbare Module mit Erweiterungsmöglichkeiten

Die modular aufgebauten Abwasserreinigungsanlagen von FlexBio zeichnen sich durch eine maximale Flexibilität aus. Die Containerbauweise ermöglicht eine kompakte anaerobe Abwasserbehandlung mit Energiegewinnung. Das kleinste Modul (20-Fuß-Container) behandelt täglich ca. 20 bis 90 Kubikmeter Abwasser. Nach Bedarf können die Module projektübergreifend – nach dem Baukastenprinzip – kombiniert und schnell installiert werden (Plug-and-play). Erweiterungsmöglichkeiten und komplette Infrastruktur (Misch- und Ausgleichsbehälter, Separation,



Das Firmengebäude der FlexBio Technologie GmbH in Einbeck

Gasspeicherung) sind als ein System verfügbar. Durch Edelstahlverrohrungen im Maschinenraum wird die Standzeit verlängert und der Wartungsaufwand reduziert. Waldemar Ganagin, Geschäfts-

führer Technik, beschreibt die vielen Merkmale des FlexBio-Verfahrens so: „Diese umfassen neben der Gewinnung von Biometan eine hohe Prozessstabilität, kurze Lieferzeit, kompakte und

erweiterbare Bauweise, Automatisierung, niedrige Betriebskosten, schlüsselfertige Anlagenlieferung, schnelle Inbetriebnahme und flexible Mietkaufoptionen.“

Im Einsatz bei Brauereien, in der Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung

Die FlexBio Technologie GmbH offeriert ihren Kunden Abwasserbehandlungsanlagen in verschiedenen Konfigurationen, darunter Containerverbundanlagen mit einem Amortisationszeitraum zwischen zwei und sechs Jahren. Bis heute hat das kreative Unternehmen aus der selbstständigen Gemeinde im Landkreis Northeim

Meilensteine

- 2016: Inbetriebnahme der ersten Abwasserbehandlungsanlage in der Landwirtschaft.
- 2017: Einführung der ersten mobilen Vorführanlage.
- 2018: Start der ersten anaeroben Abwasserbehandlung in der Lebensmittelindustrie (Feinkost).
- 2019: Betrieb der ersten Abwasserbehandlungsanlage in einer Brauerei.
- 2021: Neueröffnung und Bezug einer neuen Produktionshalle in Einbeck mit 900 m² Produktionsfläche und 450 m² Verwaltung. Die Kapazitäten reichen für rund 100 Abwasserbehandlungsanlagen pro Jahr.
- 2023: Erste Biogasprojekte in der Schweiz genehmigt und beauftragt. Unternehmerpreis Südniedersachsen 2023 erhalten.

in Südniedersachsen insgesamt 30 solcher Anlagen verkauft, die aus einem bis acht Containern bestehen. Preislich variieren diese je nach den individuellen Anforderungen und Spezifikationen. Die Abwasserbehandlungsanlagen kommen überwiegend in den Branchen Landwirtschaft, Brauereibetriebe und Getränkeherstellung sowie bei Lebensmittelverarbeitung und in Schlachtbetrieben zum Einsatz.

Beraten und betreut werden die verschiedenen Kunden von derzeit 48 Mitarbeitenden und zehn Auszubildenden. Diese unterteilen sich in Mitarbeitende in der Produktion (Maschinenbau, Servicetechnik, Konstruktionsmechanik, Elektrotechnik) und Mitarbeitende in der Verwaltung. Hierzu zählen die Bereiche Forschung und Entwicklung, Buchhaltung, Personalmanagement, Marketing, technisches Design,

Projektmanagement, Vertrieb und Controlling.

Nachhaltiger Umgang mit unserer wertvollsten Ressource: Wasser

„Unsere Vision bei FlexBio ist die Schaffung eines Systems für einen nachhaltigen Umgang mit der wertvollsten Ressource auf unserem Planeten – Wasser. Gesunde Lebensweisen, Wirtschaftswachstum und ökologische Nachhaltigkeit sind durch zuverlässige und bezahlbare Wasserversorgung möglich. Wasser ist für uns kein Abfallprodukt, sondern von unschätzbarem Wert“, verdeutlicht Geschäftsführer Paul Bauer die Unternehmensphilosophie. Die Leitmotive der FlexBio Technologie GmbH umfassen daher sauberes Wasser als Grundrecht für alle, Ressourcenschonung, Umwelt- und

Die einzigartigen FlexBio-Abwasserbehandlungsanlagen arbeiten energieeffizient und kostensparend in allen Einsatzbereichen.



Die Containerbauweise der anaeroben biologischen Abwasserbehandlungsanlagen ermöglicht einen einfachen Transport, eine schnelle Installation und eine modulare Ausstattung.



Paul Bauer und Waldemar Ganagin, Geschäftsführer der FlexBio Technologie GmbH

Klimaschutz sowie faire Ressourcenverteilung. Dabei strebt man auch eine moderne, zukunftsorientierte und nachhaltige Unternehmensentwicklung an. Durch die enge Zusammenarbeit mit Lieferfirmen, Kunden und der Öffentlichkeit möchte man diesen Anspruch weitergeben. „Unsere Mitarbeitenden sind dabei die Grundlage unserer Entwicklung und gemeinsam streben wir danach, einen positiven Beitrag für unsere Welt zu leisten und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Wir legen großen Wert auf eine offene, wertschätzende und familiäre Unternehmenskultur sowie auf die Gesundheit und Arbeitssicherheit unserer Mitarbeitenden“, sagt Bauer.

Kurz- und langfristige Ziele

Als langfristiges Ziel ist die Etablierung einer effizienten Serienproduktion von dezentralen Abwasserbehandlungsanlagen geplant. Sie soll dazu beitragen,

„Wasser ist für uns kein Abfallprodukt, sondern von unschätzbarem Wert“

Paul Bauer, Geschäftsführer FlexBio Technologie GmbH

eine breitere Marktabdeckung zu erreichen und nachhaltige Lösungen für unterschiedliche Anwendungsgebiete anzubieten. In der kurzfristigen Perspektive steht die Etablierung von Produkt und Verfahren im Fokus. Damit soll eine starke Positionierung auf dem Markt erreicht werden, um die Bekanntheit zu steigern

und potenzielle Kunden von den innovativen Lösungen zu überzeugen. Ein weiteres kurzfristiges Ziel ist die Standardisierung von Genehmigungsverfahren. Dies ermöglicht eine schnellere Umsetzung von Projekten und trägt dazu bei, potenzielle Hürden in Bezug auf regulatorische Anforderungen zu minimieren.

FlexBio Technologie GmbH

Otto-Hahn-Straße 7 a
37574 Einbeck Deutschland
www.flexbio.de

Geschäftsführer: Paul Bauer, Waldemar Ganagin



Fahrzeuge für Abenteurer und Entdecker

Die vanexxt GmbH entwickelt und baut maximal flexible Vans

>Welcome to #nextlevel flexibility“ begrüßt die vanexxt GmbH ihre Kunden auf ihrer Internetseite. Wer nichts weniger als den flexibelsten Van der Welt sucht, also ein Fahrzeug mit mindestens fünf und bis zu neun Sitzplätzen sowie einem großen Innenraum, ist hier genau richtig. Mit jährlich ca.

1.500 Fahrzeugausbauten und Wohnkabinen gehört die agile Firma aus Breitengüßbach, einer Gemeinde im oberfränkischen Landkreis Bamberg, zu Europas größten Ausbauerstellern in der Urban-Van-Klasse.

Gegründet wurde die vanexxt GmbH im Jahr 2022 als Joint Venture der Firmen BusBoxx aus

Bamberg, DriveDressy aus München und Prevent Halog aus Lenart, Slowenien. Der Name des Unternehmens setzt sich aus den Worten „van“ und „nexxt“ zusammen und bedeutet „dein nächster Van“. Die Mission des Unternehmens: die Entwicklung und der Bau von flexiblen Campervans, die sich an die individuelle Le-



Der Campervan T6.1 ist mit bis zu sieben Sitz- und vier Schlafplätzen besonders hochwertig ausgestattet und gleichermaßen praktisch durchdacht. Dazu gehören u. a. eine Küchenzeile mit Echtholzplatte, Induktionskochfeld und extra viel Stauraum sowie eine Outdoor-Dusche im Heck.



Dank der Flexibilität der vanexxt-Module können die Kunden ihr Fahrzeug individuell auf ihr bevorstehendes Urlaubs- und Freizeit-Abenteuer vorbereiten.

bensituation des Kunden anpassen und nachträglich individuell mit Modulen und Sitzsystemen ausgestattet werden können. Diese Fahrzeuge und Module werden über den Auto- und Wohnmobilhandel an Endkunden vertrieben.

Umbau in Sekundenschnelle

„Unser modulares und extrem flexibles Einrichtungskonzept ermöglicht es jedem, das Fahrzeug einfach und schnell nach eigenen Wünschen anzupassen. Damit differenzieren wir uns klar von der Konkurrenz. vanexxt-Fahrzeuge können in Sekundenschnelle vom Alltagsfahrzeug zum Handwerksfahrzeug, zum Transporter oder zum Camping-Fahrzeug umgebaut werden“, erklärt Laurenz Krieger, einer der drei Geschäftsführer.

Zudem strebt man danach, einen starken Kontrast zu den traditionellen „weißen“ Wohnmobilen zu schaffen und eine starke Markenidentität zu etablieren, die



„Wir bieten ein hochwertiges Basisfahrzeug mit dem flexibelsten Ausbaukonzept der Welt.“

Laurenz Krieger, Geschäftsführer



Kreativ und kompetent: Die Geschäftsführung der vanexxt GmbH bilden (v. l.) Laurenz Krieger, Mitja Hauser und Christian Hönick. Jörg Müller-Neuhaus und Leonard Krieger gehören zum Leitungsteam.



Der vanexxt Ford Transit Custom V710 lässt sich mit den optionalen Modulen für Handwerk, Sport, Freizeit und Camping in kürzester Zeit situativ den eigenen Bedürfnissen anpassen. Egal, ob als Nutzfahrzeug, Camper, Familienauto oder Zugmaschine für ein Motorrad.

leicht wiedererkannt wird. Besonderen Wert legt man bei vanexxt außerdem auf Teamarbeit und Zusammenhalt. Durch das Joint Venture hat man ein starkes Team von insgesamt 30 Personen mit grundverschiedenen Erfahrungsschätzen aufgebaut, das den bevorstehenden Herausforderungen gut gewachsen ist. Eine davon: der kaum mehr wachsende Markt an Camping-Fahrzeugen (Reisemobile und Caravans; ohne Fahrzeuge von Dauercampers), von denen rund 1,5 Millionen derzeit in Deutschland zugelassen sind. „Aus meiner Perspektive ist der Markt für Camping-Fahrzeuge weitgehend gesättigt. Gerade deshalb ist es von großer Bedeutung, flexible Fahrzeuge anzubieten, die nicht nur als Camping-Fahrzeuge dienen, sondern auch problemlos im Alltag als Pkw genutzt werden können – und nicht das gesamte Jahr auf dem Parkplatz stehen. Diese Viel-

seitigkeit und Alltagstauglichkeit sind entscheidende Merkmale, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden und sich von der Konkurrenz abzuheben“, beschreibt Krieger die Unternehmensstrategie.

Individuelle Vorbereitung auf Urlaubs- und Freizeit-Abenteurer

Aktuell ist der Camper-Markt von der starken Inflation und der ungünstigen Zinslage betroffen. Die hohen Zulassungszahlen im Jahr 2023 resultieren eher auf den guten Verkäufen während der letzten Jahre der Coronapandemie. Die dort gekauften Fahrzeuge werden größtenteils erst jetzt von den Herstellern ausgeliefert. Innerhalb eines Jahres hat sich ein deutliches Überangebot aus einem vorherigen Unterangebot entwickelt, da die Hersteller viel mehr produzieren konnten als

in den Vorjahren und ihre Kapazitäten stark nach oben gefahren haben. Die Höfe der Händler sind überfüllt und es wird aktiv mit Rabatten und Werbekampagnen um Kunden geworben. Trotzdem bleibt das Interesse weiterhin bestehen: Es wird erwartet, dass sich der Markt innerhalb der nächsten zwölf Monate wieder etwas beruhigen wird und sich dann auf einem etwas höheren Niveau als vor der Pandemie einpendelt. In diesem Umfeld versucht sich vanexxt mit einer klaren Strategie und einem einzigartigen Fahrzeugkonzept abzuheben: „Der Trend zu Campervans setzt sich weiterhin fort, da sie eine erlebnisreiche und vergleichsweise kostengünstige Art des Urlaubs ermöglichen. Gleichzeitig wird für viele Menschen das Thema Freiheit immer wichtiger. Unser Fokus liegt auf Personen, die weniger auf den Campingplatz möchten, sondern eher die Natur genießen

wollen. Das sind vor allem Young Professionals und Familien aus Großstädten, die am Wochenende ausbrechen wollen, um etwas zu erleben“, erläutert Geschäftsführer Laurenz Krieger. Diese Zielgruppe umfasst Mittel- bis Gutverdiener im Alter zwischen 30 und 60 Jahren aus urbanen Regionen und dem urbanen Umland, Abenteurer und Entdecker, die bereit sind, für einen vanexxt-Van inklusive Modulen zwischen 60.000 und 90.000 Euro auszugeben.

Komfort als ein Qualitätsversprechen

Schließen sich die Themen Abenteuer und Komfort aber nicht eigentlich aus? „Das sehe ich nicht so“, meint Krieger, denn „Komfort kann viele Facetten haben. Zum Beispiel kann man auch bequem schlafen, wenn man in einem Fahrzeug übernachtet, vorausgesetzt, das Bett ist komfor-

tabel. Für uns bedeutet Komfort vor allem ein Qualitätsversprechen. Wir bieten ein hochwertiges Basisfahrzeug mit einem erstklassigen Ausbaurkonzept zu einem fairen Preis, damit sich unsere Kunden ganz auf ihr Abenteuer konzentrieren können.“

Diese erreicht die vanexxt GmbH hauptsächlich über soziale Medien wie Instagram und Facebook sowie über Google. Aber auch Messen und der Handel spielen eine wichtige Rolle, da Kunden die Fahrzeuge online nicht physisch erleben oder Probefahren können.

Kurz- und langfristige Unternehmensziele

Die kurzfristigen Ziele des Unternehmens sind die Stabilisierung der Produktion und der Aufbau eines funktionierenden Händlernetzwerks. Über allem steht dabei, das Qualitätsver-

sprechen zu halten und eine starke Marke im Markt zu etablieren. Langfristig strebt man die Marktführerschaft in der urbanen Van-Klasse (unter 3,5 Tonnen) in Europa an. Im Geschäftsjahr 2024 ist der Umbau von 1.200 Fahrzeugen geplant, bis 2027 sollen die Produktionskapazitäten auf über 2.500 Fahrzeuge ausgeweitet werden – und das mit solider Unterstützung, wie Geschäftsführer Laurenz Krieger betont: „Die Volksbank BRAWO bringt ein hohes Maß an Innovationsverständnis mit und verfügt über kurze Entscheidungswege mit äußerst kompetenten Mitarbeitern. Wir schätzen diese Effizienz und Effektivität – und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

vanexxt

vanexxt GmbH
Industriering 27
96149 Breitengüßbach
www.vanexxt.de

Geschäftsführer:
Laurenz Krieger, Mitja
Hauser, Christian Hönick

Breitbandige Diversifikation

Die realkapital Mittelstand KGaA fördert, finanziert und verbindet den regionalen Mittelstand

Ihre Mission ist eine große, immens wichtige. Nichts weniger als die sichere Unterstützung, vielfältige Erhaltung und zukünftige Ausrichtung des regionalen Mittelstands hat sich die realkapital Mittelstand KGaA zur Aufgabe gemacht. Die innovative Braunschweiger Beteiligungsgesellschaft verbindet die Interessen von abgebenden Unternehmern, Nachfolgenden und Kapitalanlegern. Zudem realisiert und finanziert sie Übernahmen, bündelt Ressourcen und Kompetenzen – steht als ständiger Sparringspartner und verlässlicher Mitunternehmer bereit. Wir sprachen mit Torsten Lucas und Nikolaus Lange, den persönlich haftenden Gründungsgesellschaftern der realkapital Mittelstand KGaA, sowie Andreas Schramm, der seit 2023 Mitglied der Geschäftsleitung ist.

Dreier-Team: Nikolaus Lange, Torsten Lucas und Andreas Schramm führen gemeinsam die realkapital Mittelstand KGaA.



Herr Lange, Herr Lucas und Herr Schramm, die wirtschaftliche und weltpolitische Lage bleibt weiter angespannt. Wie hat der deutsche Mittelstand das Jahr 2023 bewältigt?

Torsten Lucas: „Sehr divers. Wir haben inzwischen zwölf Beteiligungen bei uns, die wir geclustert haben. Da sind einerseits industrie- und produktions-

nahe Unternehmen, andererseits dienstleistungs- und handwerksorientierte Unternehmen und natürlich der Handel – sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich. Man bemerkt in den Bereichen, wo ein Endkundengeschäft vorhanden ist, einen Nachfragerückgang, eine spürbare Konsumzurückhaltung. Nicht nur wegen geringer Nachfrage, sondern auch gestie-

gene Rohstoff- und Energiepreise führen zu Belastung. Wir sehen die Herausforderungen auch in unserer Gruppe durchaus durchschlagen.“

Wie wirken Sie diesen Schwierigkeiten entgegen? Was sind die positiven Entwicklungen?

Nikolaus Lange: „Mit unserer Strategie der breitbandigen Diversifikation gleichen wir Schwächen auf der einen Seite idealerweise mit Stärken auf der anderen Seite aus. Also gerade da, wo wir B2B-Geschäfte haben. Im Handel z. B. mit der Firma Switch GmbH, die LED-Beleuchtungssysteme für Aufzugsschächte anbietet. Oder die MARX IT Service GmbH, die IT- und Kassensysteme für Baumärkte, Baustoffhandel, Getränkemarkte etc. im gesamten deutschsprachigen Europa (D/A/CH/L) bereitstellt. Diese Unternehmen sind sehr unbeschadet durch das schwierige Jahr 2023 durchgekommen.“

Andreas Schramm: „Bei kleinen und mittleren Unternehmen merkt man auch bei uns im Portfolio, dass diese anpassungsfähiger sind, schneller reagieren und bestimmte Dinge umsetzen können. Die Krisenfestigkeit im

„Wir hinterlassen eigentlich nur Gewinner.“

Torsten Lucas, Geschäftsführer realkapital Mittelstand KGaA



Max Labus (links) und Steffen Clark, Geschäftsführer der MHD GmbH, Wolfenbüttel/Salzgitter. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Winterdienst, Grün- und Graufächenpflege, handwerkliche Dienstleistungen sowie den Handel mit und Vermietung von Baumaschinen.



Toranlage der Autostadt Wolfsburg: Die Tessarek Security Systems GmbH aus Braunschweig verfügt über 20 Jahre Erfahrung bei der Planung, Durchführung und Installation komplexer Sicherungssysteme.

„Wir sind ja nicht nur finanziell, sondern auch strategisch und operativ engagiert.“

Nikolaus Lange, Geschäftsführer realkapital Mittelstand KGaA

Mittelstand ist weiterhin da, wobei natürlich auch die Kapitaldecken in der Vergangenheit immer kleiner geworden sind, um finanzielle Puffer zu haben. Da merkt man, dass die Reserven etwas kleiner werden.“

Torsten Lucas: „Ich glaube, der Erfolg hängt wirklich an den Leuten, die ein Unternehmen steuern. Wer auf Veränderungen schnell und gut reagiert und agiert, der findet immer Wege aus der Krise. Wichtig für uns ist es, dass wir dem jeweiligen Geschäftsführer gut zuhören, anstatt reinzureden. Was wir nicht wollen, ist zu sagen wie er seinen

Job zu machen hat. Wir wollen helfen, wo Know-how gebraucht wird, wo vielleicht mal ein Rat oder ein Schulterklopper nötig ist. Aber wir wollen ihm nicht seine Aufgaben wegnehmen.“

Sie hatten Rekordjahre bei Ihren Beteiligungen, waren in der Vergangenheit auch bei den Erträgen verwöhnt, aber ganz realistisch, dass es 2023 nicht so gut weitergehen kann. Sind Sie trotzdem noch zufrieden mit dem, wie es verlaufen ist, oder waren die Ansprüche deutlich höher?

Torsten Lucas: „Die wirtschaftliche Abschwächung ha-

ben wir schon im Jahr 2022 erlebt. Das hat sich ein bisschen durchgezogen – ganz Deutschland steckt in einer Depression. So richtig viel geht momentan nicht voran, aber wir sind für uns zufrieden. Wir haben andere Ansprüche, aber dafür sind wir aktuell in einer Rezession, befinden uns in den Ausläufern der Krisen, die ich eben erwähnt hatte. Die realkapital Mittelstand KGaA ist in diesem Jahr um zwei Unternehmen gewachsen. Das heißt, unser Thema wird immer stabiler und deswegen auch immer spannender für Investoren. Mit der Struktur unserer Gruppe sind wir sehr zufrieden, das hat Wachs-

tumspotenzial. Unser Ziel ist es, auch in Summe, also im Portfolio, eine gute Entwicklung zu haben. Wir sind optimistisch für das nächste Jahr.“

Im Jahr 2023 sind die Unternehmen MHD GmbH aus Salzgitter und Wolfenbüttel sowie velocity aus Braunschweig zu Ihrem Portfolio dazugekommen.

Andreas Schramm: „Ja, MHD ist ein ganz unabhängiges Unternehmen mit eigenem renditestarken Wertschöpfungsansatz und velocity bereichert unser Fahrrad-Engagement. Wir haben in Wernigerode schon die Firma BadBikes letztes Jahr hinzuge-

nommen. Um in diesem Segment noch ein Stück stärkeren Marktzugang Richtung Braunschweig zu haben, und auch das Thema Leasingmodelle zu bündeln, machte es Sinn für uns, diese

Die Beteiligungen

AS-BadDesign GmbH
 BadBikes GmbH
 Hohrenk Systemtechnik GmbH
 MARX IT Service GmbH
 MHD GmbH
 Karosserie- und Fahrzeugbau Pachel GmbH
 Pape Engineering GmbH
 Rapid Prototyping Technologie GmbH
 Switch GmbH
 TESSAREK SECURITY SYSTEMS GMBH
 Thein Grimm Marre GmbH
 velocity Braunschweig GmbH

beiden Firmen zu kombinieren. Es sind Komplementäre von ihrem Portfolio und von ihren Positionierungen her.“

Einer Ihrer Vorteile ist auch, dass Sie mit Ihren Beteiligungen nicht kurzfristig, sondern immer langfristig planen.

Nikolaus Lange: „Genau, das ist unsere Philosophie: Wenn es mal schwierig wird, dann rennen wir nicht weg, sondern dann gehen wir da rein, um es eben in Ordnung zu bringen. Das ist auch unser Versprechen den abgehenden Unternehmern gegenüber, dass wir ihr Lebenswerk respektieren, in Ehren halten und für die Zukunft weiterentwickeln.“

Sie haben ein einmaliges Geschäftsmodell. Warum werden Sie nicht von anderen Mitbewerbern kopiert?

Torsten Lucas: „Die Idee, dass man Mittelständler in der Nachfolgesituation übernimmt, hat der ein oder andere Mitbewerber durchaus als Marktchance erkannt. Insbesondere weil hier auch die Kaufpreisfaktoren für Investoren typischerweise vorteilhaft sind. Der Punkt ist aber, man muss es am Markt halten können, es reicht ja nicht, das Unternehmen nur zu kaufen. Es ist nun mal anders als bei einem Mehrfamilienhaus: Das kauft man, Mietverträge laufen weiter, vielleicht muss man mal einen Hausmeister oder Dachdecker hinschicken. Wir bei realkapital haben aber

schon mit der Hege und Pflege dieser Unternehmen, der Weiterentwicklung und der Bildung von Synergien richtig was zu tun. Dann wollen wir noch einen Mehrwert draufsetzen, indem wir auch noch unsere Shared Services anbieten. Das ist eine Professionalisierung, wie sie in der Größenordnung normalerweise nicht gegeben ist.“

Nikolaus Lange: „Tatsächlich bedarf es nicht nur Geld, sondern ebenso viel Know-how, wie man Unternehmen führt und weiterentwickelt. Es wäre sogar schön, wenn unser Modell kopiert wird, da bspw. dieses Nachfolge-Problem, was wir in der Region haben – aktuell kommen auf einen interessierten Nachfolger fünf abzugebende Unternehmen –, ganz Deutschland betrifft. Wir würden das unterstützen. Was man dabei noch herausheben kann, ist, dass es eine Menge Möglichkeiten gibt, sich am Mittelstand zu beteiligen. Wir sind ja nicht nur finanziell, sondern auch strategisch und operativ engagiert. Wir wollen den jungen Menschen die Lust haben, unternehmerisch tätig zu werden, den Weg mög-

lichst leicht machen. Mit einem ‚Großer-Bruder-Konzept‘. Damit man eben nicht allein dasteht. Ich glaube, dies ist gerade in kleinen Unternehmen, wo nicht alles durchstrukturiert ist, sehr hilfreich. Weil man quasi jemanden hat, der beim ‚Aufräumen‘ oder eben auch beim Anpacken hilft. Da ist man dann auch mal an der Schaufel oder am Besen mit dabei – und das ist nicht jedermanns Sache.“

Was macht Ihnen am meisten Spaß an Ihrem Job?

Andreas Schramm: „Dass wir uns nicht nur an Firmen betei-

Schweißarbeiten in der Lkw-Halle: Die Karosserie- und Fahrzeugbau Pachel GmbH aus Goslar ist bereits seit über 135 Jahren erfolgreich am Markt positioniert.



gen, sondern damit eben auch etwas bewirken und konkret Probleme lösen.“

Torsten Lucas: „Man rennt überall offene Türen ein. Und wir nehmen niemandem irgendwas weg. Ganz im Gegenteil: Wir hinterlassen im Grunde nur Gewinner. Wir sorgen bei dem Verkäufer dafür, dass sein Unternehmen in gute Hände kommt. Dem Nachfolger finanzieren wir seinen Einstieg in die Selbstständigkeit. Das Unternehmen versorgen wir mit moderneren Methoden, als es vielleicht bei dem einen oder anderen traditionell geprägten Geschäftsführer in der Vergangenheit der Fall war. Auf jeden Fall geben wir ihm eine Zukunft. Kapitalanleger haben eine vernünftige Kapitalanlage und für die Region leisten wir einen Beitrag, damit die Wirtschaftsstruktur und die Vielfalt im Mittelstand erhalten bleibt und zugleich weiterentwickelt wird.“



Jörg Malcherek, Geschäftsführer velocity Braunschweig GmbH, bietet mit seinem Team Fahrräder, E-Bikes, Zubehör und vielfältige Reparaturleistungen an.

realkapital Mittelstand KGaA

Eiermarkt 1, 38100 Braunschweig
www.realkapital-mittelstand.de

realkapital
Mittelstand

Persönlich haftende Gesellschafter:
Torsten Lucas und Nikolaus Lange

Das Geschäftsfeld CSR umfasst das soziale, kulturelle und nachhaltige Engagement der BRAWO GROUP in ganz Deutschland. Es verdeutlicht, dass die BRAWO GROUP Jahr für Jahr in hohem Maße gesellschaftliche Verantwortung übernimmt und zudem ihre Partner bei der Realisierung deren CSR-Engagements unterstützt.

Nachhaltigkeitsbericht 2023

Allumfassendes Engagement CSR liegt in der DNA der BRAWO GROUP	S. 239	Ein Grundstein für ein gesundheitsorientiertes Leben Felix Neureuther besuchte die Grundschule Rautheim	S. 280
Gemeinsam Zukunft gestalten Nachhaltigkeit ist das Fundament für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit	S. 242	„Kinder sind unsere Zukunft“ Felix Neureuther im Interview	S. 282
Mit der Region verbunden BRAWO GROUP engagiert sich in Kunst, Kultur und Sport	S. 248	Spaß an Bewegung ohne Leistungsdruck Sport-Oskar motivierte 1.320 Kinder	S. 284
Tennis, Topstars und hohe Temperaturen Fast 32.000 Gäste bei 29. Auflage der BRAWO OPEN	S. 254	Eine Halle für alle(s) Eröffnung der BraWo McArena Wolfsburg	S. 286
Für eine intakte Gesellschaft United Kids Foundations im Mittelpunkt des Engagements	S. 258	Ein wichtiger Start in den Tag Schulen profitierten vom Frühstücksprogramm brotZeit	S. 288
Neuer starker Partner Die fit4future foundation Germany ist Teil des CSR-Engagements der BRAWO GROUP	S. 260	Wegschauen ist keine Option! Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern	S. 290
Gemeinsam stärker „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ unterstützt United Kids Foundations	S. 264	Sicherheit schenken GifHelp bietet psychosoziale Unterstützung für nach Deutschland geflüchtete Kinder	S. 292
Eine Million Euro für die Kinder der Region BRAWO GROUP beim RTL-Spendenmarathon mit Millionenspende	S. 267	Für jedes Kind ein Geschenk Weihnachtsinitiative erfüllt Wünsche	S. 294
Für die Kinder der Region Volksbank BRAWO Stiftung setzt sich für heranwachsende Generationen ein	S. 268	Jeder Beitrag zählt EngagementZentrum GmbH stellt BRAWO-Spendenplattform zur Verfügung	S. 295
„Die Aufgabe einer jeden Gesellschaft“ Monika Schmidt, Geschäftsführerin der EngagementZentrum GmbH, im Interview	S. 270	„Wir bieten Jobs mit Perspektive“ Michael Krupka, Leiter Personal der Volksbank BRAWO, im Interview	S. 298
Zum Wohl der Gemeinschaft BRAWO pro bono Netzwerk bietet unentgeltliche anwaltliche Beratung	S. 272	BRAWO baut Brücken 20 Mitarbeitende beim Projekttag „Brücken bauen“	S. 308
Herzensprojekte verwirklichen BraWo Stiftergemeinschaft bietet Raum für stifterisches Engagement	S. 274	Verantwortung für die Umwelt Volksbank BRAWO hat ressourcenschonenden Umgang in ihren Grundsätzen verankert	S. 310
92.800 Bäume Wiederaufforstung im United Kids Foundations Wald schreitet voran	S. 276		
2.400 Kinder in Bewegung Schrittwettbewerb <i>step</i> BRAWO motivierte die Region	S. 278		

316

Hinweise zum Nachhaltigkeitsbericht 2023

Allumfassendes Engagement

CSR liegt in der DNA der BRAWO GROUP

Unter Corporate Social Responsibility (CSR) ist die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens zu verstehen. Die Volksbank BRAWO trägt als Genossenschaftsbank in ihrer DNA, Verantwortung für die Region und die Menschen, die in ihr leben, zu übernehmen. Durch ihr immerwährendes allumfassendes Engagement war es eine logische Konsequenz, CSR zu einer der fünf Säulen der BRAWO GROUP zu erheben.

CSR ist die Verantwortung von Unternehmen für ihre Auswirkungen auf Mensch und Natur. Dies umfasst soziale, ökologische und ökonomische Aspekte. Gleichzeitig spielt auch der Nachhaltigkeitsbegriff in diesem Kontext eine bedeutende Rolle. Während Nachhaltigkeit ein ganzheitlicher Ansatz ist, ist CSR speziell auf Unternehmen zugeschnitten. Mit CSR-konformem Handeln können Unternehmen so einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Dass dies untrennbar miteinander einhergeht, beweist das Nachhaltigkeitsmanagement der Volksbank BRAWO, das innerhalb der CSR-Säule einen festen Platz einnimmt (s. Seite 242-247) und Nachhaltigkeit zu einer Zielgröße ihres unternehmerischen Handelns definiert.

Aber auch kulturelles und gesellschaftliches Engagement sowie soziale Partnerschaften besitzen einen hohen Stellenwert im CSR-Kontext der BRAWO GROUP: „Nicht zuletzt aufgrund dieses sozialen Engagements ist die Volksbank BRAWO erfolgreich, wird als Bank gemocht – und hat sich von einem regionalen Player zur national und internati-

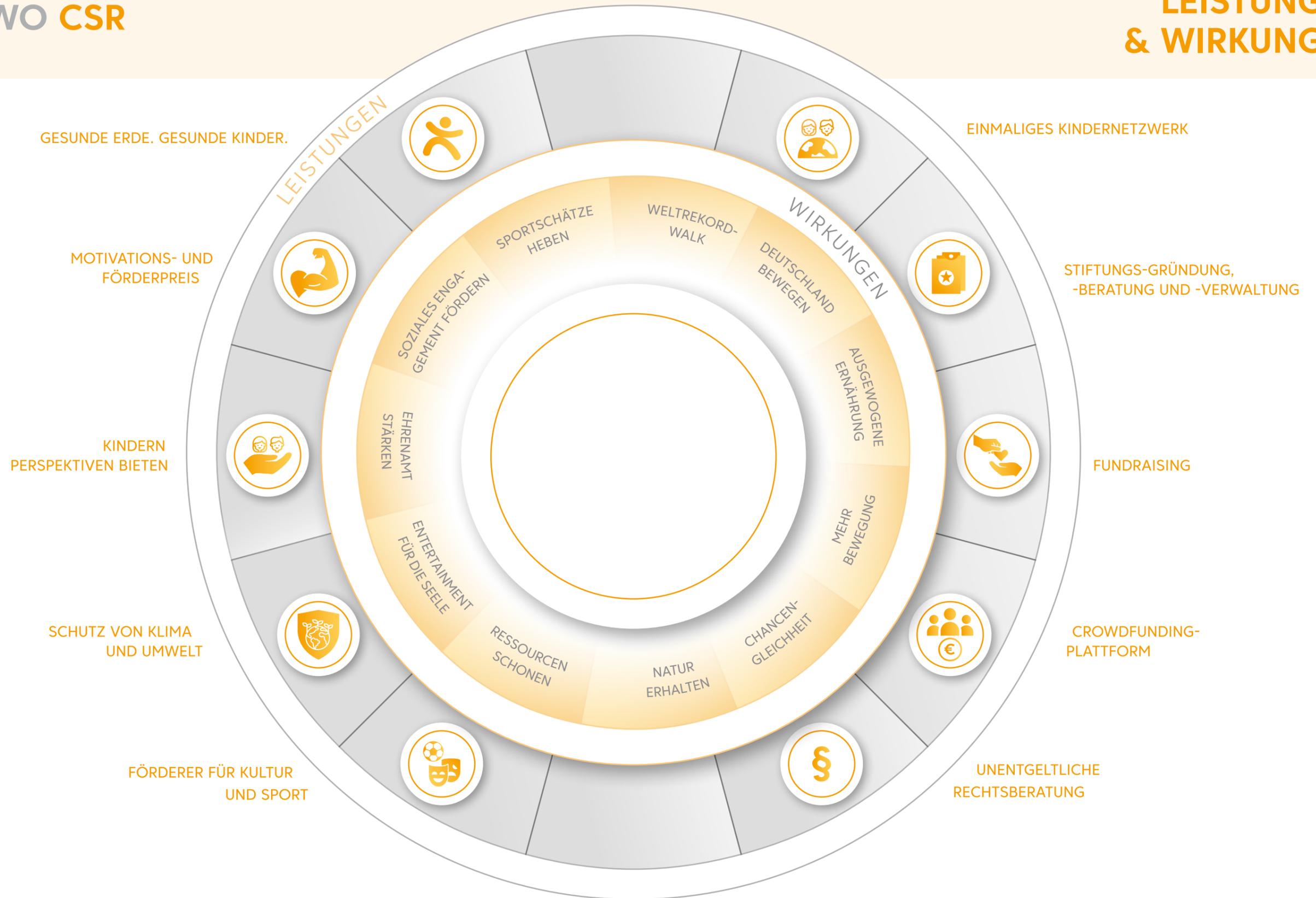
onal operierenden BRAWO GROUP entwickelt“, beschreibt es Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO.

Leistungen folgen Wirkungen

United Kids Foundations, das Kindernetzwerk der BRAWO GROUP (s. Seite 258/259), die Volksbank BRAWO Stiftung (s. Seite 268/269) und die fit4future foundation (s. Seite 260-263) bilden gemeinsam den CSR-Wirkungskreis der Unternehmensgruppe, mit dem direkte Hilfe für Betroffene geleistet wird. Das EngagementZentrum (s. Seite 270/271) und die BraWo Stiftergemeinschaft (s. Seite 274/275) sind die Säulen des CSR-Leistungskreises, durch die Strukturen, Organisationen und Plattformen geschaffen werden, um Hilfe überhaupt erst möglich zu machen.

Diesen Leistungen folgen Wirkungen, die den Menschen, insbesondere Kindern und Jugendlichen, in der BRAWO-Region zugutekommen. Sie haben soziale, ökologische und ökonomische Auswirkungen und schaffen einen bleibenden und langfristigen Nutzen. Sei es Ressourcen zu schonen oder Chancengleichheit zu gewährleisten – eine perspektivenreiche Zukunft für zukünftige Generationen zu schaffen, ist der Grundgedanke des CSR-Handelns der BRAWO GROUP.

Eine Leistungs- und Wirkungsübersicht des Bereichs CSR sowie ausführliche Informationen zu den in der Übersicht vorgestellten Projekten und Initiativen finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.



Gemeinsam Zukunft gestalten

Nachhaltige Unternehmensführung ist für die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP das Fundament für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit

Als Bank vor Ort kennt die Volksbank BRAWO die Bedürfnisse der Menschen in ihrer Region und kann gezielt – auch unter Einbeziehung der Gesellschaften der BRAWO GROUP – darauf eingehen. Dabei denkt sie seit jeher getreu dem genossenschaftlichen Prinzip zugleich ökonomisch als auch ökologisch sowie sozial. Untrennbar ist damit der Begriff Nachhaltigkeit verwoben.

„Nachhaltigkeit bedeutet ganzheitliches Denken und Handeln, Verantwortung in der Region für die Region zu übernehmen und sich darüber Gedanken zu machen, welche Auswirkungen unser Tun und Handeln hat“, definiert Dr. Lars Berkefeld, Leiter Konzernentwicklung der Volksbank BRAWO sowie verantwortlich für das Thema Nachhaltigkeit in der Unternehmensgruppe, den Anspruch der BRAWO GROUP. „Wenn wir an Nachhaltigkeit denken, denken wir oftmals an ökologische Themen wie Klimaschutz, Vermeidung von Plastikmüll oder die Rettung der Ozeane. Dabei ist Nachhaltigkeit so viel mehr und betrifft jeden von uns – ob Mensch oder Unternehmen“, ergänzt Katja Pfeffer, Nachhaltigkeitsmanagerin bei der Volksbank BRAWO.

Enkeltauglichkeit als Leitlinie

Die Basis der Volksbank BRAWO bilden die genossenschaftlichen Grundwerte: Miteinander, regionale Verbundenheit und soziale Verantwortung. Ihr gesellschaftliches Engagement, die nachhaltige Entwicklung von Immobilien oder der Wiederaufbau von Wäldern wie dem United Kids Foundations Wald zahlen seit vielen Jahren auf dieses Themenfeld ein. „Wir haben in diesem Zusammenhang den Begriff Enkeltauglichkeit für uns definiert. Dies heißt für uns, dass wir nicht nur die Bedürfnisse der gegenwärtigen Gesellschaft im Blick behalten, sondern es sollen sich auch zukünftige Generationen auf eine lebenswerte Zukunft freuen können. Diese Zukunft möchte die BRAWO GROUP gemeinsam mit ihren Kunden und Mitarbeitenden gestalten“, erklärt Dr. Lars Berkefeld.

Nachhaltigkeit beginnt im Inneren

Daher hat die Bank im Jahr 2022 ein eigenes Nachhaltigkeitsmanagement implementiert und Nachhaltigkeit als ein strategisches Ziel definiert.



Dr. Lars Berkefeld ist Leiter Konzernentwicklung in der BRAWO GROUP und verantwortlich für das Thema Nachhaltigkeit in der Unternehmensgruppe.

„Nachhaltigkeit bedeutet ganzheitliches Denken und Handeln.“

Dr. Lars Berkefeld, Leiter Konzernentwicklung

Damit ist der klare Anspruch formuliert, sich mit den wachsenden Herausforderungen auf diesem Gebiet auseinanderzusetzen und das Thema in der BRAWO GROUP konzeptionell weiterzuentwickeln. Notwendige Maßnahmen sollen im Rahmen einzelner Projekte koordiniert und umgesetzt werden, um das jeweils erforderliche Ambitionsniveau zu erreichen. Zeitgleich geht es aber auch darum, Mitarbeitende zu sensibilisieren und das Bewusstsein für Nachhaltigkeit zu schärfen. „Will ein Unternehmen nachhaltig agieren, beginnt das bei der Haltung, also im Inneren“, weiß Katja Pfeffer. Deswegen führt das Nachhaltigkeitsmanagement der Volksbank BRAWO regelmäßig interne Seminare und Schulungen durch, um die Mitarbeitenden zu informieren. „Diese internen Schulungen haben einen großen Teil unserer Arbeit im vergangenen Jahr ausgemacht. Wichtig ist, dass wir alle das gleiche Verständnis von Nachhaltigkeit haben, nur so können wir unsere Ideen und Ziele auch realisieren“, erklärt Katja Pfeffer.

Schwerpunktgebiete im nachhaltigen Handeln

In ihrem nachhaltigen Handeln haben die Volksbank BRAWO sowie die BRAWO GROUP für sich unterschiedliche Schwerpunkte definiert: Angefangen bei „Produkte und Dienstleistungen“ pflegt die Volksbank BRAWO auf Basis der genossenschaftlichen Idee partnerschaftliche Beziehungen zu ihren Kunden, die von Fairness, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit geprägt sind. Beim Themenfeld „Natur und Umwelt“ wird ein ökologisch und sozial verträglicher, klimaneutraler Geschäftsbetrieb angestrebt und versucht, die Energiewende aktiv mitzugestalten. Dazu passend hat die

Als Nachhaltigkeitsmanagerin treibt Katja Pfeffer das Thema Nachhaltigkeit in der Unternehmensgruppe voran.



„Wichtig ist, dass wir alle das gleiche Verständnis von Nachhaltigkeit haben.“

Katja Pfeffer, Nachhaltigkeitsmanagerin

Was sind die SDGs?

Im Jahr 2015 wurden mit der sogenannten „Agenda 2030“ von den Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen die 17 globalen Nachhaltigkeitsziele, die Sustainable Development Goals, für eine sozial, wirtschaftlich und ökologisch nachhaltige Entwicklung gesetzt. Die Agenda ist ein Fahrplan für die Zukunft, mit dem weltweit ein menschenwürdiges Leben ermöglicht und dabei gleichsam die natürlichen Lebensgrundlagen dauerhaft bewahrt werden. Die SDGs richten sich an alle Regierungen weltweit, aber auch an Zivilgesellschaften, die Privatwirtschaft und Wissenschaft. Diese 17 Ziele sollen bis 2030 von allen Entwicklungs-, Schwellen- und Industriestaaten erreicht werden. Die SDGs richten den Fokus auf besonders benachteiligte und diskriminierte Bevölkerungsgruppen. Hierdurch soll die Welt gerechter, gesünder, friedlicher und sozialer gestaltet werden. Die SDGs umfassen alle drei Dimensionen von Nachhaltigkeit: Soziales, Wirtschaft und Umwelt.

Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen stets im Blick

Neben den ESG-Kriterien, die Unternehmen bei ihrer Geschäftstätigkeit berücksichtigen sollten, dienen auch die SDGs (Sustainable Development Goals) als Richtschnur für eine weltweite Transfor-

BRAWO GROUP im Jahr 2023 den Bereich BRAWO Green Energy (s. Seite 144-157) als fünften Schwerpunkt ihres Leistungsportfolios ins Leben gerufen. In diesem Bereich wird ein Kompetenzzentrum rund um regenerative Energien gebildet. Im weiteren Themenschwerpunkt „Mensch und Gesellschaft“ konzentriert sich die Unternehmensgruppe auf die stetige persönliche und fachliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden und setzt weitere Schwerpunkte bei fairer Bezahlung, Benefits und Gesundheitsförderung. „Daher ist die in der Volksbank BRAWO gelebte Personalstrategie

eng mit der Nachhaltigkeitsstrategie verbunden. Viele Punkte gehen hier Hand in Hand“, erklärt Katja Pfeffer. Ferner baut die Volksbank BRAWO auch in Hinblick auf ihre Nachhaltigkeitsstrategie unter dem Schwerpunkt „Gesellschaft“ ihr bereits bestehendes gesellschaftliches Engagement weiter aus und fördert zudem die Unterstützung benachteiligter Kinder und gemeinnütziger Akteure. Im Schwerpunkt „Transparenz und Rechenschaftspflicht“ gestalten die Bank sowie alle Gesellschaften der BRAWO GROUP ihr nachhaltiges Handeln für alle nachvollziehbar und transparent.

Langfristiger Nutzen durch Einbezug der ESG-Kriterien

Geleitet wird die Unternehmensgruppe dabei von den sogenannten ESG-Kriterien: Es werden sowohl umwelt- und klimaschützende Aspekte (Environment – E), soziale Kriterien (Social – S) als auch eine nachhaltige Unternehmensführung (Governance – G) berücksichtigt. „Durch den Einbezug der ESG-Kriterien soll ein langfristiger Nutzen sowohl für sämtliche Anspruchsgruppen, das Gemeinwesen, unsere Mitarbeitenden, unsere Kunden und Geschäftspartner, als auch für die Umwelt geschaffen werden“, erklärt Dr. Lars Berkefeld. „Der langfristige Nutzen resultiert aus einer kontinuierlichen Wertschöpfung, der Schaffung eines hohen Gesellschaftsnutzens und einer größtmöglichen Vermeidung von Umweltbelastungen.“

Was sind die ESG-Kriterien?

Als Standard nachhaltiger Anlagen hat sich die Begrifflichkeit „ESG“ etabliert. Diese drei Buchstaben beschreiben drei nachhaltigkeitsbezogene Verantwortungsbereiche von Unternehmen:

Das „E“ für **Environment** steht hierbei z. B. für Umweltverschmutzung oder -gefährdung, Treibhausgasemissionen oder Energieeffizienzthemen (Umwelt).

Social („S“) beinhaltet Aspekte wie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Diversity oder gesellschaftliches Engagement.

Unter **Governance** („G“) wird eine nachhaltige Unternehmensführung verstanden. Hierzu zählen z. B. Themen wie Unternehmenswerte oder Steuerungs- und Kontrollprozesse (Corporate Governance).

		SDG 1 und 2: Die BRAWO GROUP fördert die Region mit ihrem gesellschaftlichen Engagement schwerpunktmäßig in Bezug auf die Unterstützung bedürftiger und benachteiligter Kinder.
		SDG 3: Mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement bietet die Volksbank BRAWO einen wesentlichen Baustein zur Gesundheitsförderung der Mitarbeitenden.
		SDG 4: Investitionen in die Qualifizierung der Mitarbeitenden genießen einen hohen Stellenwert in der BRAWO GROUP.
		SDG 7 und 8: Die BRAWO GROUP pflegt Partnerschaften im Bereich erneuerbare Energien und begleitet gezielte Maßnahmen zur energetischen Sanierung und Modernisierung. Dabei liegt der Fokus auf Regionalität und nachhaltigem Wachstum in Verbindung mit menschenwürdiger Arbeit.
		SDG 11: Die BRAWO GROUP wird bei allen Aktivitäten im Baubereich auf Ressourceneffizienz und Klimafreundlichkeit achten.
		SDG 12: Die Volksbank BRAWO versteht sich als Begleiter ihrer Kunden bei der Transformation zu mehr Nachhaltigkeit.
		SDG 13: Die Volksbank BRAWO unterstützt Unternehmen bei der Transformation zu klimafreundlichen Geschäftsmodellen und offeriert ihren Kunden Geldanlagen, die gegen den Klimawandel wirken.
		SDG 17: Das genossenschaftliche Prinzip und die langfristige Denkweise verbinden die Volksbank BRAWO eng mit der Region, den darin lebenden Menschen und lokalen Unternehmen.

„Wir begleiten seit diesem Jahr unsere Kunden aktiv auf dem Weg zur grünen Transformation.“

Dr. Lars Berkefeld, Leiter Konzernentwicklung

mation zu mehr Nachhaltigkeit: Durch ihr bewusstes Handeln unterstützt die BRAWO GROUP die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals – SDGs) und gleichzeitig die Ziele des Pariser Klimaabkommens. Sie hat diese in ihre strategischen Überlegungen sowie in ihr Nachhaltigkeitsleitbild einbezogen. Dabei hat sich die Gruppe auf 10 der 17 SDGs konzentriert: keine Armut, kein Hunger, Gesundheit und Wohlergehen, hochwertige Bildung, bezahlbare und saubere Energie, menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, nachhaltige Städte und Gemeinden, nachhaltige/r Konsum und Produktion, Maßnahmen zum Klimaschutz sowie Partnerschaften zum Erreichen der Ziele. „Vieles davon war bereits gelebter Alltag in unserem Unternehmen. Beispielsweise setzen wir uns durch unser Kindernetzwerk United Kids Foundations seit vielen Jahren für die Armutsbekämpfung bei Kindern und Jugendlichen ein. Dass wir damit zeitgleich auf die SDGs einzahlen, ist eine schöne Bestätigung unserer Arbeit“, freut sich Dr. Lars Berkefeld.

Moralischer Kompass gibt den Kurs vor

Hand in Hand mit diesen Zielen geht gleichzeitig eine sogenannte Negativliste einher: In die Investitionsentscheidungen der Volksbank BRAWO

werden somit nicht nur die SDGs einbezogen, sondern auch selbst definierte Ausschlusskriterien auf Länder-, Sektoren- und Unternehmensebene. „Es gibt Geschäfte, die macht man als Unternehmen

Leitsätze zur Nachhaltigkeit der Volksbank BRAWO

- Geschäftsstrategie: Das Genossenschaftsprinzip ist unsere Philosophie. Nachhaltigkeit ist unsere gemeinsame Chance.
- Risikomanagement und Gesamtbanksteuerung: Wir gehen mit Nachhaltigkeitsrisiken proaktiv um und sind Partner unserer Unternehmenskunden bei der nachhaltigen Transformation von Geschäftsmodellen.
- Personal: Wir sind attraktiver, wertegebender Arbeitgeber und legen hohen Wert auf Gleichstellung, Familienfreundlichkeit und Gesundheitsförderung.
- Geschäftsbetrieb: Wir verpflichten uns zu einer ressourcenschonenden Wirtschaftsweise.
- Kerngeschäft: In den Bereichen Anlage, Kredit und Eigengeschäft tragen wir besondere Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung.
- Kommunikation und gesellschaftliches Engagement: Transparenz und Offenheit prägt unsere Kommunikationskultur. Nachhaltigkeit ist Maßstab für unser gesellschaftliches Engagement.
- Ethik und Kultur: Unsere genossenschaftlichen Werte sind Grundlagen unserer Unternehmenskultur.



einfach nicht, sofern man einen moralischen Kompass hat“, erläutert Katja Pfeffer. Das bedeutet z. B. keine Geschäfte mit Ländern mit einem hohen Maß an Korruption. Damit trägt die Volksbank BRAWO dazu bei, dass grundsätzlich keine Mittel an Kunden fließen, durch deren Aktivitäten aus Sicht der Volksbank BRAWO inakzeptable negative Auswirkungen auf bestimmte Aspekte im Bereich Umwelt und Gesellschaft zu erwarten sind.

Auf dem Weg zur grünen Transformation

All diese strategischen Entscheidungen beeinflussen auch den Umgang mit den Kunden der Volksbank BRAWO: „Wir begleiten seit diesem Jahr unsere Kunden aktiv auf dem Weg zur grünen Transformation“, erklärt Dr. Lars Berkefeld. „Dafür haben wir die Expertise unserer Kundenberater für grüne Investments im Anlage- und Firmenkundenbereich mit internen Schulungen stark ausgebaut (s. z. B. Seite 60-61).“ Gleichzeitig erweitert die Volksbank BRAWO ihr nachhaltiges Produktportfolio (s. Seite 144-157). Außerdem können Kunden bereits jetzt über ihr Onlinebanking die neue Funktion CO₂-Check nutzen: Hierdurch können sie ein Verständnis für die Auswirkungen des eigenen Kaufverhaltens auf ihren CO₂-Fußabdruck erlangen. Mit der Zustimmung des Kunden werden die

Ausgaben, basierend auf den Umsätzen des Kontokorrentkontos, CO₂-Äquivalenten zugeordnet. Zusammen mit Tipps und Empfehlungen erhalten die Kunden anschließend Anreize, nachhaltige Entscheidungen zu treffen.

Nachhaltigkeit ist ein dynamischer Prozess

„Wir haben 2023 viel strategische und interne Arbeit geleistet. Einiges befindet sich in puncto Nachhaltigkeit noch in der Entwicklung. Es ist ein dynamischer Prozess, was für uns auch bedeutet, daran zu wachsen“, erklärt Katja Pfeffer. An dieser strategischen Arbeit sollen zukünftig auch externe Anspruchsgruppen und weitere Stakeholder beteiligt werden. Denn: Nachhaltigkeit betrifft jeden Einzelnen und jedes Unternehmen – in unterschiedlichem Maße. Klar ist, dass Nachhaltigkeit in den kommenden Jahren eine immer stärkere Rolle im wirtschaftlichen und privaten Handeln einnehmen wird. Katja Pfeffer abschließend: „Wie und in welcher Form es unseren Geschäftsalltag letztlich verändern wird, welche regulatorischen Rahmenbedingungen daraus hervorgehen oder wie es Geschäftsbeziehungen beeinflusst, ist aber noch nicht abzusehen. Wir haben die Weichen gestellt und freuen uns, den Weg weiterzugehen.“

Mit der Region verbunden

Die BRAWO GROUP engagiert sich in den Bereichen Kunst, Kultur und Sport

Sich für die Menschen in der Region einzusetzen, sie zu fördern, zu unterstützen und zu stärken, liegt in der DNA einer genossenschaftlichen Volksbank. Bei der Unternehmensgruppe der Volksbank BRAWO, der BRAWO GROUP, findet sich das in verschiedensten Bereichen des gesellschaftlichen Lebens wieder. Bedeutend dabei ist das kulturelle Engagement. Die Förderung von Kunst, Kultur und Sport ist ein markanter Baustein der Unternehmenssäule Corporate Social Responsibility. Ob

das Sponsoring der Profi-Fußballvereine Eintracht Braunschweig und VfL Wolfsburg, die Förderung von jungen aufstrebenden Künstlern der Hochschule für Bildende Künste (HBK) Braunschweig oder die Unterstützung regionaler Veranstaltungen wie der Volksbank BraWo Bühne oder des Wolters Applaus Gartens – die Bank übernimmt Verantwortung für die Menschen, die in ihrer Region leben und verfolgt den Anspruch, die BRAWO-Region darüber hinaus lebens- und liebenswerter zu gestalten.



Zum 85. Geburtstag der Stadt Wolfsburg feierten Tausende von Menschen auf dem Gelände der zukünftigen BraWoCity One Night With Abba und die Sportfreunde Stiller.

85 Jahre Wolfsburg – Partybühne in der BraWoCity

Wolfsburg wurde 85 Jahre jung und die ganze Stadt hat gefeiert! Der Stadtgeburtstag am ersten Juli-Wochenende 2023 verwandelte die Fußgängerzone in eine Feiermeile, auf der das Jubiläum mit Unterstützung der Volksbank BRAWO zelebriert wurde. Das Gelände der Volksbank BRAWO zwischen der Porschestraße 1 und 9 wurde dabei zum Zentrum der Feierlichkeiten. Durch die Abrissarbeiten auf dem Grundstück der zukünftigen BraWoCity bot der Wolfsburger Nordkopf Platz für mehrere Tausend Gäste. Und die kamen in Strömen, feierten Bands wie One Night With Abba und die Sportfreunde Stiller. Die orangefarbenen Hüte, die Auszubildende der Volksbank BRAWO unter den Zuschauern verteilten, fanden reißenden Absatz und waren während der Konzerte allgegenwärtig. Bei One Night With Abba am Freitagabend wurde der legendären schwedischen Popgruppe gehuldigt und unvergessliche Hits wie „Dancing Queen“, „Mamma Mia“ oder „Waterloo“ zelebriert. Am Samstag stand dann die Singer-Songwriterin Shitney Beers mit eingängig-melancholischem, aber auch dynamischem Indie-Pop auf der BraWoCity Bühne. Ab 20:30 Uhr drehten dann die Sportfreunde Stiller die Verstärker auf und präsentierten neben dem legendären Song „Wellenreiten“ natürlich auch ihren Nummer-eins-Hit, den Fußball-WM-Pop-Klassiker „'54, '74, '90, 2006“, bei dem spätestens dann die komplette Menge hüpfte und tanzte.

Förderung von Kunststudierenden

Regional aufstrebenden Künstlern den Einstieg in ihre berufliche Karriere zu erleichtern, ist eine Herzensangelegenheit für die Unternehmen der BRAWO GROUP – wie die Volksbank BRAWO oder die Braunschweiger Privatbank. Kontinuierlich werden junge Talente auf verschiedene Weisen unterstützt: Die Privatbank veranstaltet z. B. zweimal jährlich in ihren Räumlichkeiten eine Vernissage mit Werken von HBK-Studierenden, um ihnen Reichweite, Kontakte und Netzwerke zu ermöglichen. Auf dem Gebäude des Business Centers I – „Toblerone“ – im BraWoPark werden seit 2013 Video-Produktionen von ebenfalls HBK-Studierenden und -Absolventen auf einer 150 Quadratmeter großen, dreiseitigen LED-Wand gezeigt. In einem jährlichen Wettbewerb werden zehn Einreichungen gekürt, die dann im Wechsel ein Jahr lang exklusiv dienstags und donnerstags zwischen 6:00 und 24:00 Uhr auf der Medienfassade zu sehen sind. Die Gewinner des Wettbewerbs erhalten zudem ein Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro. An den übrigen Tagen sind weitere Arbeiten aus den zurückliegenden zehn Wettbewerbsjahren zu sehen. Insgesamt 112 Video-Produktionen wurden seit 2013 ausgewählt.



Die Videoarbeit der HBK-Künstlerin Eunjeong Kim „Schweben in der Malerei 3“ ist eine von zehn ausgezeichneten Produktionen, die im vergangenen Jahr auf der Medienfassade im BraWoPark zu sehen war.

BRAWO Tankumsee Triathlon und BRAWO Volkstriathlon Wolfsburg

Für zahlreiche Hobbysportler sind die Triathlon-Wettbewerbe am Tankumsee in Isenbüttel sowie am Allersee in Wolfsburg jedes Jahr feste Einträge im Kalender – seit vorigem Jahr auch für die Verantwortlichen der Volksbank BRAWO. Denn die Bank unterstützt die Veranstaltungen des VfL Wolfsburg e. V. seit 2023 langfristig mit ihrem Sponsoring. Der BRAWO Tankumsee Triathlon und der BRAWO Volkstriathlon Wolfsburg richten sich an Breitensportler aus der BRAWO-Region und darüber hinaus. Es gilt, eine Sprintdistanz in den drei Disziplinen Schwimmen, Radfahren und Laufen zu bewältigen. Insgesamt fast 800 Starter stellten sich dieser Herausforderung im vergangenen Jahr. Mit ihrer Unterstützung will die Volksbank BRAWO dem Veranstalter VfL Wolfsburg e. V. langfristige Planungssicherheit bei der Durchführung der kommenden Veranstaltungen geben.



René Schaab (links) und Stephan Ehlers vom VfL Wolfsburg e. V. freuen sich mit Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg der Volksbank BRAWO, über die langfristige Unterstützung der Volksbank bei den Triathlon-Wettbewerben in Wolfsburg und Isenbüttel.

SAVE THE DATE:

BRAWO Tankumsee Triathlon:
Sonntag, 16. Juni 2024
BRAWO Volkstriathlon Wolfsburg:
Sonntag, 18. August 2024

„Langfristig planen“

Die Volksbank BRAWO sponsert die Triathlonwettbewerbe in Wolfsburg und Isenbüttel

Seit dem vergangenen Jahr unterstützt die Volksbank BRAWO den BRAWO Tankumsee Triathlon sowie den BRAWO Volkstriathlon Wolfsburg. Mit ihrem Sponsoring möchte die Bank langfristig den Erhalt der Breitensportveranstaltungen sichern. Der VfL Wolfsburg e. V. ist Ausrichter der Wettbewerbe.

René Schaab, zuständig für die Triathlonabteilung, verantwortet ehrenamtlich die Organisation der Sportevents und spricht im Interview darüber, worauf es beim Triathlon ankommt und was die Unterstützung der Volksbank BRAWO bedeutet.

Herr Schaab, was macht den Triathlonsport aus Ihrer Sicht so faszinierend?

„Die Vielfältigkeit aus den drei Disziplinen Schwimmen, Radfahren und Laufen. Das gestaltet auch das Training sehr abwechslungsreich, da man nicht nur auf eine Sportart fixiert ist. Während des Wettkampfs begeistert mich die Mentalität und Atmosphäre: Auch wenn jeder für sich kämpft,

unterstützt man sich gegenseitig und spornt sich an weiterzumachen. Das ist ganz besonders.“

Welche Distanzen sind zu bewältigen und gibt es ein Mindestalter?

„Beide Veranstaltungen sind als Volkstriathlon gestaltet und richten sich damit an Breiten- und Hobbysportler ab 16 Jahren. Wir haben jeweils Streckenlängen von 500 Meter Schwimmen, 20 Kilometer Radfahren und fünf Kilometer Laufen.“

Welches Equipment benötigt ein Hobbysportler, um an einem Triathlon teilzunehmen?

„Im Prinzip reicht ein Badeanzug oder eine Badehose, ein Fahrrad und Laufschuhe. Früher war es üblich, dass viele Starter mit ihrem ‚normalen‘ Rad teilgenommen haben. In den letzten Jahren nehmen immer mehr Starter mit dem Rennrad teil. Das ist aber nicht notwendig.“

Welche Tipps können Sie Sportlern geben?

„Man sollte sich zunächst nicht überfordern, das Training langsam aufbauen und sich immer zuerst an einer Volkstriathlondistanz versuchen. Während des Wettkampfs treten viele bis zu den letzten Metern der Radstrecke voll in die Pedale. Bei den letzten zwei Kilometern empfiehlt es sich aber, kleinere Gänge zu fahren, um die Muskulatur zu entspannen. Steigt man dann vom Rad, sollte man langsam die Laufgeschwindigkeit erhöhen, um die Muskulatur an das Laufen zu gewöhnen.“

Was bedeutet Ihnen das Sponsoring der Volksbank BRAWO?

„Wir sind sehr dankbar, dass wir durch das Sponsoring eine finanzielle Sicherheit haben. In den vergangenen Jahren sind die Kosten für die Durchführung der Veranstaltungen enorm gestiegen. Mit der Unterstützung durch die Volksbank BRAWO sind wir unabhängiger und können langfristig in die Zukunft planen.“



BRAWO OPEN

Es gab viele Veranstaltungen im vergangenen Sommer, doch keine war wie die BRAWO OPEN 2023. Das größte internationale Einzel-sportereignis der Region genießt seit 1994 nicht nur regional und national, sondern auch international ein herausragendes Renommee. Auch im vergangenen Jahr wurde vom 6. bis zum 15. Juli zehn Tage lang auf der Anlage des Braunschweiger Tennis- und Hockey-Clubs (BTHC) im Bürgerpark Braunschweig leidenschaftlich um jeden Punkt gefightet. Bei überwiegend hochsommerlichen Temperaturen trafen deutsche Hoffnungsträger wie Daniel Altmaier, Rudolf Mollerer und Maximilian Marterer auf internationale Gegner. Das Finale im Doppel gewannen die beiden Franzosen Pierre-Hugues Herbert und Arthur Reymond. Im Einzel-Endspiel trafen Franco Agamenone und Pavel Kotov aufeinander und lieferten sich ein umkämpftes Match auf höchstem Niveau, das Agamenone letztlich für sich entscheiden konnte. Doch nicht nur beim Tennis fuhr die Veranstalterin Brunswiek Marketing GmbH wieder ganz groß auf und präsentierte ein facettenreiches Unterhaltungsprogramm: Ob Culcha Candela, The Disco Boys, Oli.P oder Juli – die Live-Acts brachten die insgesamt fast 32.000 Gäste zum Feiern bis in die frühen Morgenstunden (mehr dazu auf Seite 254-257).



Deutsche Tennistalente wie Daniel Altmaier stellten sich während der zehntägigen BRAWO OPEN im Braunschweiger Bürgerpark internationaler Topkonkurrenz.

Volksbank BraWo Bühne

Auch im vergangenen Jahr knüpfte die Volksbank BraWo Bühne erneut an den Besucherrekord des Vorjahrs an: Über 25.000 Besucher erlebten vom 17. bis 20. August 2023 Open-Air-Konzerte deutscher Rock- und Pop-Künstler im idyllischen Raffteichbad. Den Anfang machte die Shanty-Rock-Band Santiano. Die Seemänner feierten standesgemäß bei stürmischem Wetter ihr zehnjähriges Bandjubiläum. Als Fury in the Slaughterhouse am Freitagabend mit ihren All-Time-Classics wie „Time To Wonder“, „Radio Orchid“ oder „Won't Forget These Days“ die Besucher zum Mitsingen und Mitfeiern brachten, war das schlechte Wetter des Vortags längst vergessen: Bei 30 Grad kam genau das sommerliche Freiheitsgefühl auf,

was Open-Air-Konzerte versprechen. Das setzte sich auch am Samstag fort, als Silbermond mit emotionalen Balladen und energetischen Rocknummern das Publikum begeisterte. Den krönenden Abschluss bildete der Rapper Cro, der mit seinen Hits „Easy“, „Einmal um die Welt“ und „Du“ nicht nur für ausgelassene Stimmung sorgte, sondern auch für ein ausverkauftes Gelände mit über 8.500 Besuchern. Ermöglicht wurde diese Besucherkapazität durch die erstmals auf der linken Seite des Veranstaltungsgeländes aufgebaute Tribüne. Seit 2004 veranstaltet die Braunschweiger Eventagentur Undercover die Konzertreihe. Die Volksbank BRAWO ist seit vielen Jahren als Sponsor mit dabei.



Ausverkauftes Gelände bei der Volksbank BraWo Bühne 2023: Bei Rapper Cro erlebten 8.500 Besucher ausgelassene Stimmung bei bestem Wetter.



Dr. Bettina Wilts, Geschäftsführerin des Kulturring Peine e. V., und Stefan Honrath, Leiter der Direktion Peine der Volksbank BRAWO, sind die Initiatoren der BRAWO Silvesternacht.

BRAWO Silvesternacht

Ein weiteres kulturelles Highlight stand in der BRAWO-Region zum Jahresende an, nämlich am 31. Dezember 2023. Am 50. Jahrestag der Erstausstrahlung der legendären TV-Folge „Silvesterpunsch“ aus der Serie „Ein Herz und eine Seele“ von Wolfgang Menge brachte der Kulturring Peine in Zusammenarbeit mit der Volksbank BRAWO dieses Stück auf die Bühne der Peiner Festsäle. Die Hauptrolle in der bitterbösen Satire mit „Ekel Alfred“ besetzte Claude-Oliver Rudolph, der u. a. in „Das Boot“ oder „James Bond 007 – Die Welt ist nicht genug“ mitspielte. Nach einer Nachmittagsvorstellung folgte die Abendshow inklusive Buffet und Mitternachtsdessert, nach der die Zuschauer anschließend die Möglichkeit hatten, gemeinsam in das neue Jahr zu starten.



Im August feierten oder verweilten Tausende Salzgitteraner beim BRAWO Seefestival am Salzgittersee.

BRAWO Seefestival

Wenn die Reppnersche Bucht zur Partybühne wird und das Westufer des Salzgittersees mit Sport an Land und zu Wasser begeistert, dann ist klar: Es ist BRAWO Seefestival! Am letzten Augustwochenende, 25. und 26. August 2023, verwandelte sich das Areal zu einer Mischung aus Musik, Party, Sport und Spaß für die ganze Familie. Salzgitters Oberbürgermeister Frank Klingebiel beschrieb das Seefestival als „gelungenen Mix aus Kultur und Sport – ein vielfältiges Angebot, das zum Mitmachen, Genießen oder Verweilen einlädt!“. Mit drei verschiedenen

Bereichen am Strand rund um den See, verschiedensten Angeboten lokaler Gastronomen, atmosphärischer Musik für jeden Geschmack und reichlich Gelegenheit zum Feiern oder zum Entspannen bot das Seefestival ein Programm für jedes Alter. Für zusätzliche Spannung sorgte zudem der beliebte „Salzig-Bandcontest“, bei dem lokale Bands um die Gunst des Publikums spielten und die zahlreichen Newcomer ihr Können auf der Bühne zeigen konnten. Beim integrativen Fußballturnier der Initiative „Heimat Salzgitter“, das an beiden Festivaltagen stattfand, kamen auch Sportbegeisterte auf ihre Kosten.



Bei strahlendem Sonnenschein sahen über 2.000 Besucher das Finale in der Einzel-Konkurrenz auf dem BRAWO CENTER COURT.



Franco Agamenone (links) und Pavel Kotov lieferten sich ein umkämpftes Finale im Einzel, das der Italiener Agamenone letztlich für sich entscheiden konnte.



Die beiden Franzosen Pierre-Hugues Herbert und Arthur Reymond waren die Sieger der Doppel-Konkurrenz der BRAWO OPEN 2023.

Tennis, Topstars und hohe Temperaturen

Fast 32.000 Gäste besuchten die 29. Auflage der BRAWO OPEN im Braunschweiger Bürgerpark

Für zehn Tage verwandelte sich das Gelände des Braunschweiger Tennis- und Hockeyclubs (BTHC) im Bürgerpark Braunschweig im vergangenen Jahr wieder in eine vielfältige Erlebniswelt und bot eine Mischung aus hochkarätigem Tennis und exklusivem Entertainment-Programm: Vom 6. bis zum 15. Juli 2023 fand die 29. Auflage des 125er ATP Challenger Turniers BRAWO OPEN statt. Am Tage lieferten sich internationale Tennis-Topstars mitreißende Matches, während am Abend deutsche Chart-Stürmer und Entertainer das Publikum bis in die frühen Morgenstunden zum Feiern brachten. Seit 2022 ist die Volksbank BRAWO Namenssponsor des renommierten Turniers und setzt mit ihrer Unterstützung auf eine langfristige Partnerschaft.

125 Weltranglistenpunkte gibt es für den Turniersieg bei den BRAWO OPEN. Diese wollten im vergangenen Jahr insgesamt 48 Spieler (24 in der Qualifi-

kation) für sich verbuchen. In einem 32er-Hauptfeld trafen deutsche Hoffnungsträger wie Daniel Altmaier, Maximilian Marterer, Rudolf Molleker oder Daniel Masur auf internationale Athleten wie Alex Molcan, Marco Cecchinato oder Federico Coria und lieferten sich packende Sandplatzduelle bei zum Teil sengender Hitze. Im Einzel setzte sich am Ende schließlich der dynamische Italiener Franco Agamenone in einem spannenden Zwei-Satz-Spiel gegen Pavel Kotov vor einem ausverkauften BRAWO CENTER COURT durch und erkämpfte sich neben den Weltranglistenpunkten 19.650 Euro Preisgeld. Im Doppel-Finale trafen die beiden Franzosen Pierre-Hugues Herbert und Arthur Reymond auf Rithvik Choudray Bollipalli und Arjun Kadhe aus Indien. Letztlich entschieden die Franzosen nach drei umkämpften Sätzen die Doppel-Konkurrenz für sich. „Es war wieder ein Turnier auf Weltklasseniveau. Topspieler aus vielen

Nationen lieferten sich abwechslungsreiche, mitreißende und hochkarätige Duelle. Viele von ihnen werden in den nächsten Jahren sicher zu den besten Spielern der Welt gehören“, resümierte Turnierdirektor Volker Jäcke. „Franco Agamenone hat sich den Sieg durch Dynamik, Konstanz und hohe Qualität in seinen Matches redlich verdient. Auch die Begegnungen in der Doppel-Konkurrenz verliefen äußerst abwechslungsreich und herausragend.“

Furioses Entertainmentprogramm

Nach schweißtreibenden Begegnungen am Tag sorgten deutsche Stars am Abend für den standes-

„Es war ein unglaubliches Event mit unzähligen Highlights.“

Markus Beese, Geschäftsführer Brunswiek Marketing GmbH



Ralf Packeiser, Präsident des Tennisverbands Niedersachsen-Bremen (v. l.), Markus Beese, Geschäftsführer Brunswiek Marketing GmbH, Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO, Dr. Thorsten Kornblum, Oberbürgermeister von Braunschweig, und Harald Tenzer, Geschäftsführer Brunswiek Marketing GmbH, bei den BRAWO OPEN 2023.

Die Band Culcha Candela sorgte mit ihrem Auftritt am Finalabend des ATP-Challenger-Turniers für den krönenden Abschluss.



Während der „Sommer-Wies’n“ verwandelte sich das BTHC-Gelände in eine blau-weiße Feiermeile, auf der echtes Oktoberfest-Feeling aufkam.



Unter der „Zeltstadt“ der BRAWO OPEN konnte nicht nur ausgelassen gefeiert werden. Auch vielfältige gastronomische Angebote von Pizza, Pasta über türkische Gerichte bis hin zu Streetfood erwarteten die Gäste.



Am United Kids Foundations-Familientag gab es ein Bühnen-, Tanz- und Mitmachprogramm für Groß und Klein.

gemäßen Abschluss eines packenden Turniertages: Die Braunschweiger Allstar-DJs machten den Anfang und veranstalteten eine vielversprechende Auftakt-party. Liveacts wie Juli, Oli.P, The Disco Boys oder die Coverbands Groovin Affairs sowie die Antenne Niedersachsen Band sorgten für ausgelassene Partynächte. Bei den „Sommer-Wies’n“ heizte die original Münchner Oktoberfest-Band Königlich Bayerisches Vollgas Orchester den Hunderten in Tracht gekleideten Madln und Buben ordentlich ein. Etwas ruhiger, aber mindestens genauso spektakulär ging es mit Mentalmagier Nicolai Friedrich zu: In seiner Show verzauberte er buchstäblich sein Publikum. Beim United Kids Foundations-Familientag gab es viele Mitmachaktionen für Groß und Klein, die Band Larifari animierte zum Mittanzen und Mitsingen. Der krönende Abschluss aber gehörte Culcha Candela: Die Berliner Band feierte mit den Besuchern auf dem ausverkauften BTHC-Gelände mit ihren elektrisierenden Songs aus Reggae, Dancehall und Hip-Hop eine unvergessliche Finalparty.

Ausgewählte Kulinarik und abwechslungsreiche Aussteller

Für das Rundumwohlgefühl-Paket zeigten sich lokale Gastronomen verantwortlich, die unter dem imposanten Zeltdach rund um die Bühne für die zehn Turniertage beheimatet waren. Bekannte Braunschweiger Restaurants wie ÜBERLAND, Tandure, Flamingo Rosso und Catering 380° boten abwechslungsreiche schmackhafte Speisen und kühle Getränke. Dazu kam ergänzend Streetfood von Zapies, Pasta, Pizza und Empanadas von La Fabrica, außerdem Poffertjes nach Originalrezept und coole Cocktails von Siebenschläfer. Flanieren, entspannen und shoppen konnte man zudem nur wenige Meter weiter: Zwischen Bühne und Tenniscourts erstreckte sich der Ausstellerplatz. Hier stellten re-

gionale Unternehmen ein vielfältiges und zugleich einzigartiges Angebot vor. Von der perfekten Tennisausstattung über das optimale Reisemobil bis hin zu jeglichen Formen der (Elektro-)Mobilität – der Living Point der BRAWO OPEN lud außerhalb des Trubels zum Verweilen ein.

Langfristige Partnerschaft durch die Volksbank BRAWO

Markus Beese, Geschäftsführer der veranstaltenden Brunswiek Marketing GmbH und Marketingleiter der Volksbank BRAWO, zeigte sich abschließend sehr zufrieden: „Es war ein unglaubliches Event mit unzähligen Highlights – vom frühen Morgen bis spät in die Nacht. Mit unserem vielfältigen Künstlerprogramm an zehn Veranstaltungen

tagen konnten wir die Besucher aus der gesamten BRAWO-Region begeistern. Ich freue mich, dass mit fast 32.000 Gästen so viele wie noch nie auf den BRAWO OPEN verweilten und feierten. Das ist neuer Rekord!“

Die Volksbank BRAWO setzt auf ein finanzielles Engagement bei den BRAWO OPEN bis zum Jahr 2025. Im Sinne ihrer genossenschaftlichen Wurzeln übernimmt sie damit Verantwortung für die Region und die Menschen, die in ihr leben. Dank dieser Unterstützung kann 2024 die Jubiläumsveranstaltung des hochkarätigen Challenger-Turniers realisiert werden: Vom 4. bis zum 13. Juli 2024 findet die 30. Ausgabe des Braunschweiger Turniers statt und bietet garantiert wieder eine einzigartige Atmosphäre und eine unvergleichliche Kombination aus internationalem Topsport und ausgelassener Party.

Für eine intakte Gesellschaft

United Kids Foundations im Mittelpunkt des sozialen Engagements der BRAWO GROUP

Das Engagement der BRAWO GROUP ist allumfassend. Neben dem kulturellen Engagement spielt besonders das gesellschaftliche und soziale eine zentrale Rolle in der Unternehmensstrategie und bestimmt einen wesentlichen Teil des CSR-Handelns der Unternehmensgruppe. Einen Schwerpunkt nimmt dabei United Kids Foundations, das Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, sowie die Volksbank BRAWO Stiftung ein. Aber auch darüber hinaus gibt es Projekte, Organisationen und Partner, die das gesellschaftliche Engagement der Unternehmensgruppe weitreichend mitgestalten und bundesweit ausweiten.

Die Aufmerksamkeit für Kinder ist ein zentraler Wert einer funktionierenden Gesellschaft. Kinder sind unsere Gegenwart und Zukunft. Deshalb sind Kinder und Jugendliche, ihre Gesundheit, ihre

Entwicklung, ihre Ausbildung und ihr Lebensraum der Mittelpunkt des CSR-Engagements der BRAWO GROUP. „Grundlage unseres Handelns und unserer Aktivitäten ist der Respekt vor der Persönlichkeit, der Würde und vor den Rechten aller Menschen – unabhängig von Hautfarbe, Geschlecht, Religion, Herkunft, sexueller Orientierung oder politischer Einstellung. Wir treten dafür ein, dass insbesondere alle Kinder diese Achtung erfahren“, erklärt Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO.

Seit 18 Jahren: Kindernetzwerk United Kids Foundations aktiv

Als regional verwurzelt, das inzwischen national und international operiert,

übernimmt die Volksbank BRAWO und ihre Unternehmensgruppe BRAWO GROUP neben ihrem wirtschaftlichen Auftrag vor allem gesellschaftliche Verantwortung. Deswegen hat die Volksbank BRAWO im Jahr 2005 ihr Kindernetzwerk United Kids Foundations ins Leben gerufen. Das vorrangige Ziel ist die Bekämpfung von Folgen monetärer oder sozialer Armut bei Kindern und Jugendlichen wie Bildungs- und Begabtenförderung, Bekämpfung von Bewegungsarmut, gesunde Ernährung, Integration, Armutsbekämpfung und Gewaltprävention. Durch die Arbeit von United Kids Foundations sollen Kinder einen gesundheitsorientierten Lebensstil führen, Selbstwirksamkeit erleben, Verantwortung für sich und ihre Mitmenschen übernehmen und dazu beitragen, die Umwelt und das Klima zu schützen und diesen Gedanken an die nächste Generation weitergeben.

Seitdem profitierten rund 83.000 Kinder und Jugendliche in der BRAWO-Region von den insgesamt 616 kleinen und großen Projekten im Rahmen von United Kids Foundations und anderen Maßnahmen. Beispielhaft seien hier genannt: *step* BRAWO, *Beweg Dich schlau!*, *BrotZeit* e. V., *Sport-Oskar* oder der *United Kids Foundations Wald* und viele weitere mehr. Ausführliches dazu findet sich auf den folgenden Seiten. Durch die Unterstützung von Prominenten und Partnern ist ein einmaliges Netzwerk entstanden, wovon jetzige und zukünftige Generationen profitieren.

Netzwerk aus starken Partnern

Seit Gründung hat United Kids Foundations die Volksbank BRAWO Stiftung als starke Partnerin an ihrer Seite (s. Seite 268/269). Sie realisiert und verwaltet die Projekte und Handlungen des Kindernetzwerks. Mit der *fit4future foundation*, die ihren Sitz in München hat, bietet die BRAWO GROUP ihren bundesweiten Geschäftspartnern die perfekte Platt-



Durch eine Schwimmkursinitiative im Rahmen von United Kids Foundations lernen jährlich zahlreiche Kinder das überlebenswichtige Schwimmen und erhalten in trainergeführten Kursen ihr Seepferdchen oder ihren Freischwimmer.

83.000 Kinder



wurden durch 616 kleinere und größere Projekte im Rahmen von United Kids Foundations erreicht.

form für ihr CSR-Engagement durch die Beteiligung und Förderung an deutschlandweiten Projekten. Die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ (s. Seite 264-266) ist zudem ebenfalls ein großer Unterstützer der Arbeit von United Kids Foundations.

Um aber in allen Schichten der Gesellschaft aktiv sein zu können, umfasst das soziale Engagement der BRAWO GROUP im CSR-Bereich weitere Organisationen unter ihrem Dach: Die gemeinwohlorientierte EngagementZentrum GmbH und die BraWo Stiftergemeinschaft bieten Strukturen, um selbstwirksam Engagement ausüben zu können. Mit BRAWO pro bono e. V. wird Ehrenamtlichen in der BRAWO-Region eine unentgeltliche Rechtsberatung geboten.

Das gesellschaftliche und soziale Engagement der Unternehmensgruppe ist bedeutend für eine nachhaltige Entwicklung der Region Braunschweig-Wolfsburg. Nicht zuletzt durch das Kindernetzwerk United Kids Foundations und die Verknüpfung von vielen starken Partnern unter einem Dach ist das Engagement so nahezu einzigartig in ganz Deutschland.



Im Zentrum des gesellschaftlichen Engagements steht das Kindernetzwerk United Kids Foundations: Eines der vorrangigen Ziele ist die Motivation von Kindern und Jugendlichen zu mehr Bewegung und damit der Kampf gegen Bewegungsarmut.

Neuer starker Partner

Die fit4future foundation Germany ist Teil des CSR-Engagements der BRAWO GROUP

Seit vielen Jahren ist die fit4future foundation Germany ein starker Partner an der Seite von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, bei seinem gesellschaftlichen Auftrag, das Wohl von Kindern und Jugendlichen nachhaltig zu fördern. Diese Partnerschaft reicht inzwischen so weit, dass die fit4future foundation zu einem wichtigen Teil des CSR-Engagements der BRAWO GROUP geworden ist.

„Die Vision der fit4future foundation Germany ist eine Welt, in der Kinder zu Erwachsenen werden, die sowohl mit ihrer eigenen Gesundheit als auch mit der unseres Planeten von Beginn an bewusst und ressourcenschonend umgehen“, erläutert Robert Lübenoff, Initiator von United Kids Foundations und Vorstandsvorsitzender der fit4future foundation. „Sie führen einen gesundheitsorientierten Lebensstil, erleben Selbstwirksamkeit, übernehmen

Verantwortung für sich und ihre Mitmenschen, tragen dazu bei, die Umwelt und das Klima zu schützen und geben dies an die nächste Generation weiter.“ Kinder und Jugendliche, ihre Gesundheit, ihre Entwicklung, ihre Ausbildung und ihr Lebensraum bilden somit den Mittelpunkt des Handelns der fit4future foundation.

Bewegungsprogramme fit4future, step, deinsport.de

Dafür konzentriert sich die fit4future foundation auf unterschiedliche Aktivitäten, Projekte und Initiativen. Das Flaggschiff dabei ist das gleichnamige Projekt fit4future. Die Gesundheitsinitiative, die seit 2016 zusammen mit der DAK-Gesundheit realisiert wird, erreichte von 2006 an mehr als 3,4 Millionen Kinder und Jugendliche an 3.900 Grund- und För-



Das Projekt deinsport.de unterstützt Kinder der dritten und vierten Klassen auf Basis eines sportmotorischen und wissenschaftlichen Testverfahrens, die für sie geeignete Sportart sowie die jeweils dazu passenden Vereine in Wohnortnähe zu finden.

16.800

teilnehmende Kinder an dem Projekt deinsport.de



derschulen, 1.700 weiterführenden Schulen und 1.150 Kitas. Das macht fit4future zum größten Projekt dieser Art in Deutschland, mit dem Ziel, Kinder und Jugendliche für einen gesunden Lebensstil zu begeistern und Bewegungsarmut, Fettleibigkeit und psychische Probleme zu bekämpfen.

Das Bewegungs- und Motivationsprogramm step – sowie der regionsspezifische Schritte-Wettbewerb step BRAWO (s. Seite 278/279) – sind die konsequente Erweiterung von fit4future. Hiermit wird bei Dritt- und Viertklässlern die körperliche Aktivität auch außerhalb des Schulalltags gefördert. Das Projekt deinsport.de unterstützt Kinder der dritten und vierten Klassen auf Basis eines sportmotorischen und wissenschaftlichen Testverfahrens, die für sie geeignete Sportart sowie die jeweils dazu passenden Vereine in Wohnortnähe zu finden.



14.106.386 Euro Spendenvolumen

50.082 Kinder

durch Bewegungsprogramm step motiviert

3,4 Millionen Kinder

durch Gesundheitsinitiative fit4future erreicht sowie 6.750 Einrichtungen aufgenommen

Bündnis Gesunde Erde. Gesunde Kinder.

Mit dem neuen Megathema *Gesunde Erde. Gesunde Kinder.* liegt der Schwerpunkt der Stiftungsarbeit in Zukunft auf dem Zusammenhang von Klimawandel und Gesundheit. Das Bündnis *Gesunde Erde. Gesunde Kinder.* stellt die Gesundheit von Kindern und Jugendlichen im Kontext des Klimawandels in den Mittelpunkt und leistet damit einen Beitrag, um die Lebensgrundlagen für zukünftige

Generationen zu sichern. Gleichzeitig schafft es Wissen und Verständnis für die klimatisch bedingten Ursachen, um Kinder und Jugendliche selbst zum Handeln zu animieren.

Im Rahmen des Gesundheitsprogramms fit4future wurden bereits 3.900 Grund- und Förderschulen, 1.700 weiterführenden Schulen und 1.150 Kitas mit den fit4future-Boxen ausgestattet – mit dem Ziel, Kinder und Jugendliche für einen gesunden Lebensstil zu begeistern und Bewegungsarmut, Fettleibigkeit und psychische Probleme zu bekämpfen.





Durch das Selbstzapfen von Wasser an einem leitungsgebundenen Trinkwasserspender in der Schule im Rahmen der Initiative Wasserschulen wird die Motivation zum Trinken erhöht.

Starke Partnerschaft:
Die Vorstände der
fit4future foundation
Robert Lübenoff (rechts)
und Jürgen Brinkmann.



Wasserschulen

Das Leuchtturmprojekt von *Gesunde Erde. Gesunde Kinder.* ist die Initiative Wasserschulen. Diese richtet sich an die ersten bis vierten Klassen an Grund- und Förderschulen. Ab dem Schuljahr 2023/24 werden über die nächsten zwei Jahre 85 Schulen mit rund 21.250 Schülern in sozialen Brennpunkten, davon mindestens 15 Schulen aus der BRAWO-Region, am Projekt teilnehmen. Sie werden mit Wasserspendern und Infoscreens sowie mit Trinkflaschen und Lehr- bzw. Lernmaterialien für den Unterricht und zu Hause ausgestattet. Durch das Selbstzapfen von Wasser an einem leitungsgebundenen Trinkwasserspender in der Schule wird die Motivation zum Trin-

ken erhöht. Zudem soll den Kindern die Bedeutung der Ressource Wasser für sie selbst und unsere Umwelt verdeutlicht werden.

Über 328.000 Bäume im Rahmen von fit4future natur

Ein weiteres Projekt, das auf den Erhalt unseres Planeten einzahlt, ist das Projekt fit4future natur, mit dem Ziel, langfristig einen Beitrag zur Reduktion von Treibhausgasen zu leisten. Die Initiative wurde 2020 mit der Aufforstung des ersten fit4future-Walds in Bad Griesbach gestartet. Baumspendenaktionen in Zusammenarbeit mit acht Radiosendern in Niedersachsen, Bayern und Baden-Württemberg folgten,

sodass inzwischen Spenden für über 328.000 Bäume gesammelt werden konnten. Weitere Spendenaktionen sind geplant. Bis 2030 sollen so über eine Million Bäume in allen 16 Bundesländern gepflanzt werden. Zusammen mit den Bäumen des United Kids Foundations Walds sind inzwischen weit über 400.000 Bäume gepflanzt oder in der Pflanzung.

fit4future foundation – ein Engagement der BRAWO GROUP

Die fit4future foundation setzt die aufgeführten Initiativen zum Wohl von Kindern und Jugendlichen deutschlandweit um. Dieses Engagement führt dazu, dass die fit4future foundation und United Kids Foundations nicht mehr nur Seite an Seite arbeiten, sondern die fit4future foundation wie United Kids Foundations zu einem Teil des CSR-Engagement der BRAWO GROUP geworden ist: „Die fit4future foundation hat in Deutschland in den beiden letzten Jahrzehnten mit ihren Programmen – vor allem fit4future – und Projekten einen nachhaltigen Fußabdruck für ein erfolgreiches, sinnhaftes und anerkanntes soziales Engagement hinterlassen“, so Jürgen Brinkmann,

Initiator von United Kids Foundations sowie Vorstandsmitglied der fit4future foundation. „Nicht zuletzt aufgrund des sozialen Engagements ist die Volksbank BRAWO erfolgreich und vom regionalen Player zur BRAWO GROUP geworden, die mit 380 Unternehmen inzwischen bundesweit agiert. So war es für mich nur logisch und konsequent, die deutschlandweit agierende fit4future foundation in den Mittelpunkt unserer CSR-Strategie für die BRAWO GROUP zu stellen.“

328.000
gepflanzte Bäume im
Rahmen der Initiative
fit4future natur

24.000 Kinder 
eingebunden
ins Projekt Wasserschulen



Gemeinsame Pflanzaktion im Rahmen von fit4future natur im September 2022 in Hann. Münden: Dabei waren u. a. Malte Heinemann (links, Geschäftsführer fit4future foundation), Försterin Susanne Gohde (Mitte links, Betriebsleiterin Stadtwald) und Landwirtschaftsministerin Barbara Otte-Kinast (Mitte rechts).

Gemeinsam stärker

Die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ unterstützt die Arbeit von United Kids Foundations

Ein starkes Netzwerk ist nichts ohne einen starken Partner. So auch bei United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP. Mithilfe zahlreicher Unterstützer setzt sich das Kindernetzwerk seit 18 Jahren für das Wohl von Kindern und Jugendlichen ein. Einer dieser Unterstützer und langjährigen Partner ist die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“. Seit 2008 arbeiten die Stiftung RTL und die Volksbank BRAWO Stiftung Hand in Hand für das Wohl von Kindern und Jugendlichen.

Der Privatsender RTL setzt sich seit 1996 für Not leidende Kinder in Deutschland und in der ganzen Welt ein. Die damalige Geschäftsführung des Medienunternehmens entschied, das bis dahin bestehende karitative Engagement des Senders auf

stabile Beine zu stellen und gründete die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“. Seitdem engagiert sie sich dafür, weltweit die Lebensperspektiven für Kinder und Jugendliche zu verbessern, Kinderarmut in Deutschland zu bekämpfen, Soforthilfe bei humanitären Katastrophen zu leisten und nachhaltige Umweltprojekte für Kinder umzusetzen. Dafür arbeitet die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ mit anerkannten und gemeinnützigen Partnern, die die notwendige Expertise und Erfahrung zur Projektumsetzung vor Ort besitzen, zusammen. Einer davon ist die Volksbank BRAWO Stiftung. „Die Partnerschaft mit der ‚Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.‘ ist für unsere Arbeit im Kampf gegen Kinderarmut unerlässlich. Ich bin unglaublich dankbar, einen

so großartigen, unterstützenden und zuverlässigen Partner an unserer Seite zu wissen“, erklärt Thomas Fast, Vorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung.

Förderungen stammen aus RTL-Spendenmarathon

Ein wesentliches Instrument, das die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ zur Mittelgewinnung nutzt, ist der RTL-Spendenmarathon. In der bis heute längsten Charity-Sendung im deutschen Fernsehen werden über 24 Stunden lang live Spenden für Kinderhilfsprojekte gesammelt. Prominente Gäste nehmen die Spendenanrufe der Zuschauer im Studio entgegen. Die Volksbank BRAWO und inzwischen auch ihre Unternehmens-



Die Volksbank BRAWO Stiftung und die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ arbeiten Hand in Hand. So unterstützte die Volksbank BRAWO Stiftung die Schulstart-Aktion von RTL und stattete im August 2023 171 Kinder mit Schulranzen vor ihrer bevorstehenden Einschulung aus.

gruppe BRAWO GROUP beteiligen sich seit vielen Jahren am RTL-Spendenmarathon und haben insgesamt bereits mehr als 12 Millionen Euro dazu beigetragen – in der Hoffnung, dass zeitgleich auch viele Spendengelder zurück in die Region fließen, um Projekte vor Ort realisieren zu können.

Unterstützung von zahlreichen Projekten in der BRAWO-Region

Mit Erfolg: Durch die Förderung der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ kommen seit 2008 zahlreiche Projekte im Rahmen von United Kids Foundations in der BRAWO-Region und inzwischen auch bundesweit zustande. Einige Beispiele sind brotZeit (s. Seite 288/289), step BRAWO



(s. Seite 278/279), der Weltrekordlauf walk4help, Kids auf Schwimmkurs, kleinere Förderprojekte der Volksbank BRAWO Stiftung oder bereits abgeschlossene Projekte wie der Schullauf 2012 oder 1000 x 1000 im Rahmen des zehnjährigen Bestehens von United Kids Foundations.

Fünf RTL-Kinderhäuser in der BRAWO-Region

Eine weitere zentrale Initiative, die von der „Stiftung RTL –

Wir helfen Kindern e. V.“ in der BRAWO-Region gefördert wird, sind die RTL-Kinderhäuser. Seit 2009 sind die Räumlichkeiten des Deutschen Kinderschutzbunds (DKSB) Ortsverein Braunschweig e. V., DKSB Ortsverein Gifhorn e. V. und vom SOS-Mütterzentrum Salzgitter die RTL-Kinderhäuser der BRAWO-Region und damit Anlaufstelle für Kinder aus finanziell benachteiligten Familien. Beispielsweise helfen die Einrichtungen mit ihrem „pädagogischen Mittagstisch“ Jungen



Der Kinderschutzbund Gifhorn zählt zu den RTL-Kinderhäusern. Seit vielen Jahren arbeiten Claudia Klement, Vorsitzende des Kinderschutzbunds Gifhorn, und Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung, im Rahmen von United Kids Foundations eng zusammen – mit dem Ziel, das Leben von Kindern und Jugendlichen in der Region lebenswerter zu gestalten.

und Mädchen mit erhöhtem Förder- und Unterstützungsbedarf durch ein warmes Mittagessen nach der Schule und bieten anschließende Hausaufgabenhilfe. Gesundheitsprogramme, Bildungsangebote, Spiel- und Freizeitangebote vervollständigen das Angebot – auch in der Ferienzeit. Das Mehrgenerationenhaus Wolfsburg gehört seit 2010 zu den RTL-Kinderhäusern. Auch hier können Kinder und Jugendliche Unterstützung bei

Hausaufgaben oder sonstige Bildungs-, Spiel- und Freizeitangebote erfahren. Seit 2018 komplettiert das RTL-Kinderhaus Peine die Einrichtungen in der BRAWO-Region. Jedoch anders als bei den anderen Häusern handelt es sich hierbei mit der Grundschule in der Südstadt um eine gesamte Grundschule mit rund 300 Kindern. Automatisch profitiert hier so zum Beispiel jedes Grundschulkind vom Projekt Musikeulen, das vom ersten Jahr-

gang an Musik als Sprache nutzt und dadurch ein Gemeinschafts- und Zugehörigkeitsgefühl vermittelt. Durch die bestehende langjährige Partnerschaft der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ und der Volksbank BRAWO Stiftung werden die RTL-Kinderhäuser der BRAWO-Region fortlaufend im Rahmen von United Kids Foundations unterstützt, um Kindern aus der Region zu einer nachhaltig gesunden Zukunft zu verhelfen.

Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO, übergibt einen Spendenscheck für die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ in der längsten Charity-Sendung im deutschen Fernsehen per Videoschaltung aus dem Braunschweiger BraWoPark an Moderator Wolfram Kons. Tatkräftige Unterstützung erhielt er dabei von den Kinderreportern Johanna und Noah.



Eine Million Euro für die Kinder der Region

BRAWO GROUP unterstützt den RTL-Spendenmarathon mit Millionenspende

Das Kindernetzwerk United Kids Foundations hat sich einem klaren Ziel verschrieben: Kinder und Jugendliche zu fördern und ihnen ein nachhaltig gesundes Leben zu ermöglichen. Um dies langfristig zu realisieren und Projekte für zukünftige Generationen umzusetzen, unterstützt die BRAWO GROUP jährlich den RTL-Spendenmarathon. Am 17. November 2023 übergab Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO, in der längsten Charity-Sendung im deutschen Fernsehen für die BRAWO GROUP einen symbolischen Spendenscheck in Höhe von einer Million Euro.

„Ich freue mich sehr, erneut eine so große Summe an den RTL-Spendenmarathon übergeben zu können. Dies wurde maßgeblich durch das Engagement unserer Mitarbeitenden, Unterstützer und Partner ermöglicht, die uns und unser Kindernetzwerk United Kids Foundations seit mittlerweile 18 Jahren begleiten. Gemeinsam mit der ‚Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.‘ fördern wir zudem fünf RTL-Kinderhäuser in der ganzen Region, die benachteiligten Kindern eine Anlaufstelle, Unterstützung und Geborgenheit geben“, so Jürgen Brinkmann im vergangenen Jahr

bei der Spendenübergabe. Moderator Wolfram Kons nahm die Spende aus dem Studio für die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ beim 24-stündigen RTL-Spendenmarathon entgegen. Unterstützung erhielt Jürgen Brinkmann bei der Übergabe im Business Center II des BraWoParks in Braunschweig von den „Kinderreportern“ Noah und Johanna. Um weitere Aktivitäten für die Kinder und Jugendlichen im Rahmen von United Kids Foundations und der fit4future foundation zu fördern, hofft der Vorstandsvorsitzende, dass eine große Summe aus dem RTL-Spendenmarathon zurück in die BRAWO-Region und die bundesweiten Projekte fließt.

Der RTL-Spendenmarathon sammelt seit 1996 Spenden für Kinderhilfsprojekte. Im vergangenen Jahr verkündete Moderator Wolfram Kons on air eine Spendensumme von mehr als 20,1 Millionen Euro (20.133.760 Euro). Damit haben Kons und sein Team schon insgesamt 286 Millionen Euro für bedürftige Kinder in Deutschland und der ganzen Welt gesammelt. Die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP haben in den vergangenen Jahren dazu weit über zwölf Millionen Euro beigetragen.

Für die Kinder der Region

Die Volksbank BRAWO Stiftung setzt sich seit 2005 für heranwachsende Generationen ein

Kindern eine Perspektive schenken – diesem Zweck hat sich die Volksbank BRAWO Stiftung verschrieben. Seit 2005 verwirklicht sie Projekte, um eine nachhaltige Förderung von Kindern in der BRAWO-Region sicherzustellen. Sie ist zudem eine starke Partnerin an der Seite von United Kids Foundations im Kampf gegen die Folgen von Kinderarmut. Seit Stiftungsgründung wurden in diesem Bereich bereits 616 kleine und große Projekte in der Region umgesetzt.

„Wir wollen Menschen, insbesondere Kindern, Hoffnung und Perspektiven schenken. Wir setzen uns in unserer Region gegen Benachteiligung und für Gleichberechtigung ein“, erläutert Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung, den Stiftungszweck. „Unser großes Anliegen ist es dabei, die Folgen von sozialer sowie monetärer Armut wie Hunger oder fehlender Zugang zu Bildung bei Kindern zu bekämpfen.“ Damit unterstützt sie auch die vorrangigen Ziele von United Kids Founda-

tions, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP (s. Seite 258/259), und agiert als starke Unterstützerin zur Realisierung der Leistungen des Kindernetzwerks.

83.000 Kinder durch Stiftungsarbeit erreicht

2023 hat die Volksbank BRAWO Stiftung im Rahmen von United Kids Foundations insgesamt 32 Förderanfragen lokaler Vereine und Institutionen unterstützt, seit 2006 konnten insgesamt 513 dieser Projekte gefördert werden. Hinzu kommen 103 groß angelegte Projekte mit prominenten Kooperationspartnern. Seit 2006 wurden so schätzungsweise 83.000 Kinder durch das Wirken der Volksbank BRAWO Stiftung erreicht. Hierzu arbeitet die Stiftung mit weiteren starken Partnern wie der fit4future foundation (s. Seite 260-263) oder der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ (s. Seite 264-266) eng zusammen. „Diese Partnerschaften ermöglichen es

uns, gezielt und bedarfsgerecht bei uns in der Region Hilfe zu leisten und unseren eigenen Wirkungskreis so zu erweitern. Dafür bin ich sehr dankbar“, so Fast.

Von Musikpädagogik bis Anti-Gewalt-Training

Größere Projekte im vergangenen Jahr waren z. B. der Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern (s. Seite 290/291), die jährlich stattfindende Weihnachtsinitiative (s. Seite 294), das Bewegungsprojekt Sport-Oskar (s. Seite 284/285), die Unterstützung von GifHelp (s. Seite 292/293) oder die Ausstattung von Kindern mit Schulranzen zum Schulstart. Hierbei übergab die BRAWO Stiftung 171 Schulranzen an die RTL-Kinderhäuser in Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg und unterstützte so förderbedürftige Kinder bei diesem bedeutenden Meilenstein in ihrem Leben (s. Sei-

te 264/265). Aber auch kleinere Projekte werden im Rahmen der Volksbank BRAWO Stiftung realisiert: So führte die Bodenstedt-/Wilhelmschule in Peine im vergangenen Jahr das Sozialtraining CoolConflict38 mit Schülern der siebten und achten Klassen durch, um gewaltfreie Methoden als Alternativlösungen für Konflikte zu lernen. Bei der Kindertagesstätte „Kleine Strolche“ in Adenbüttel konnten Workshops zur Musikpädagogik angeboten werden oder in der Region Braunschweig/Salzgitter wurden durch den Antrag des Vereins Schnittstelle e. V. Theaterprogramme in den Klassenzimmern zur Prävention sexueller Gewalt angeboten.

Für eine lebenswertere Zukunft

„All diese Projekte sind unglaublich wichtig. Zeitgleich ist aber nach wie vor der Handlungsbedarf in unserer Region riesig und wird auch in Anbetracht der herrschenden weltlichen Krisensituation weiter zunehmen“, prognostiziert der Vorsitzende der Stiftung, die über insgesamt 30 Millionen Euro Stiftungskapital verfügt. „Deswegen werden wir uns weiter dafür einsetzen, die Kinder und ihre Bedürfnisse in unserer Region zu fördern und ihnen eine lebenswertere Zukunft bieten zu können.“

„Der Handlungsbedarf in unserer Region ist riesig.“

Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung



Vorstandsvorsitzender Thomas Fast setzt sich mit der Volksbank BRAWO Stiftung seit 2005 für förderbedürftige Kinder in der Region ein und unterstützt Projekte und Initiativen, um Kindern Perspektiven zu schenken wie hier beim Sport-Oskar in Gifhorn.

Das CoolConflict-Training an der Bodenstedt-/Wilhelmschule in Peine ist ein Beispiel für durch die Volksbank BRAWO Stiftung geförderte Projekte für Kinder und Jugendliche in der BRAWO-Region.



„Die Aufgabe einer jeden Gesellschaft“

Monika Schmidt, Geschäftsführerin der EngagementZentrum GmbH, im Interview

Während das Jahr 2023 von Krisen und wirtschaftlicher Anspannung geprägt war, wurde gesellschaftliches Engagement immer wichtiger. Die EngagementZentrum GmbH, ein gemeinwohlorientiertes Mitglied der BRAWO GROUP, hat sich genau dieser gesellschaftlichen Unterstützung verschrieben und fördert Menschen bei der Verwirklichung ihres persönlichen Engagements. Monika Schmidt, Geschäftsführerin des EngagementZentrums, spricht im Interview darüber, welche Möglichkeiten es dazu gibt, was gesellschaftliches Engagement für sie bedeutet und worauf sie sich im Jahr 2024 stützt.

Frau Schmidt, welches Ziel verfolgt die EngagementZentrum GmbH?

„Seit ihrer Gründung im Jahr 2015 verfolgt die EngagementZentrum GmbH das Ziel, das gemeinnützige Engagement in der BRAWO-Region zu stärken, zu erweitern und zu unterstützen.“

Was verstehen Sie unter gemeinnützigem Engagement?

„Gemeinnütziges Engagement bedeutet für mich, sich bspw. für Menschen einzusetzen, die in irgendeiner Form schlechter gestellt sind als man selbst. Das kann unterschiedliche Formen haben, ob zum Beispiel im Bildungssektor, in der sportlichen Aktivität oder

in alltäglichen Bedürfnissen. Das zu unterstützen, empfinde ich als Aufgabe einer jeden Gesellschaft: Die Stärkeren nehmen die Schwächeren mit. So etwas kann ein Staat nach meinem Empfinden nicht allein lösen. Gemeinnütziges Engagement schafft neben monetären Werten auch solche, die nicht messbar sind wie Zuwendungen, Unterstützung und Stärke. Das erreichen nur Menschen unter- und miteinander.“

Wie fördern Sie das Engagement in der Region?

„Aufgrund unserer Erfahrungen haben wir uns in den letzten Jahren auf drei Grundpfeiler fokussiert: die Gründungsberatung, die Stiftungsberatung sowie die Stiftungsverwaltung.“

Bitte beschreiben Sie kurz diese Pfeiler Ihrer Arbeit.

„Bei der Gründungsberatung unterstützen wir Menschen dabei, das für sie passende Engagement

zu finden. Die meisten Menschen haben unzureichende Kenntnisse von gemeinnützigen Strukturen. Da kommen wir ins Spiel und zeigen ihnen verschiedene Möglichkeiten auf – von einer einfachen Spende über einen Stiftungsfonds oder die Gründung einer eigenen Stiftung. Die Beratung dazu ist hochgradig persönlich. Denn der Wunsch, Gutes zu tun, ist oftmals persönlich motiviert. Wenn ich zum Beispiel in meinem Leben Berührungspunkte zu der Hospizarbeit hatte, ist es ggf. mein Anliegen, diese Arbeit zu fördern.“

Wie unterstützen Sie bestehende Stiftungen?

„Zum einen mit der Stiftungsberatung: Wir leisten Hilfestellung bei unterschiedlichen Themen, z. B. zum Thema Fundraising, Fördermittelrecherche und -generierung oder zur Gewinnung und Motivation von ehrenamtlichen Mitarbeitenden. Zum anderen haben wir uns auf die Stiftungsverwaltung spezialisiert. Wir unterstützen und entlasten bestehende Stiftungen in der administrativen Betreuung. Diese haben häufig hohe bürokratische Herausforderungen zu meistern, da durch die Gemeinnützigkeit andere Steuergesetze für sie gelten. So etwas können viele Stiftungen nicht aus eigener Kraft leisten. Daher agieren wir für sie als Dienstleister, ganz egal, wo sie sitzen.“

Wie weit erstreckt sich Ihr Wirkungskreis?

„Unser Fokus liegt in der BRAWO-Region. Wir haben uns

inzwischen einen Namen gemacht und erhalten auch Anfragen aus anderen Teilen Deutschlands, sodass wir mittlerweile bundesweit Stiftungen verwalten – durch die Digitalisierung ist das heute problemlos möglich. Von A, Antragsstellung von Fördermitteln, bis Z, Erstellung von Zuwendungsbescheinigungen, können wir in allen administrativen Tätigkeiten unterstützen.“

Über welches Volumen verfügen die Stiftungen, die Sie verwalten?

„Wir verwalten Stiftungen in jeder Größenordnung, jedoch in der Gesamtkapitalgröße liegen

wir im nahezu dreistelligen Millionenbereich. Dass uns dieses Vertrauen ausgesprochen wird, macht uns sehr stolz.“

Was nehmen Sie für Ihre Arbeit für das Jahr 2024 mit?

„Auf jeden Fall die Erkenntnis, wie wichtig gesellschaftliches Engagement ist und dass wir dieses weiterhin und in noch stärkerem Maße benötigen. Vieles, was auf uns zukommt, werden wir ohne gesellschaftliches Engagement nicht bewältigen können. Das motiviert mich in den Aufgaben des EngagementZentrums, dass das, was wir tun, richtig und wichtig ist.“

Monika Schmidt ist Geschäftsführerin der gemeinwohlorientierten EngagementZentrum GmbH.



Das Team des EngagementZentrums verfolgt das Ziel, das gemeinnützige Engagement in der BRAWO-Region zu fördern.

Zum Wohl der Gemeinschaft

Das BRAWO pro bono Netzwerk bietet Non-Profit-Organisationen unentgeltliche anwaltliche Beratung

Pro bono bedeutet die unentgeltliche Weitergabe von beruflicher Expertise für das Gemeinwohl. Bei dem BRAWO pro bono Netzwerk ist damit unentgeltliche anwaltliche Beratung gemeint. Denn der BRAWO pro bono e. V. vermittelt anfragende, in der BRAWO-Region tätige Non-Profit-Organisationen (NPOs) wie Vereine oder Stiftungen an Rechtsanwälte des Netzwerks.

„Mit BRAWO pro bono möchten wir einen Beitrag zur Förderung des bürgerschaftlichen Engagements in der Region Braunschweig-Wolfsburg leisten, das für den Zusammenhalt unserer Gesellschaft so wichtig ist“, erläutert Dr. Frank Fabian, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Vorsitzender des BRAWO pro bono e. V. Ziel des Vereins ist es, Know-how und Ressourcen von Rechtsanwälten einer bestehenden oder in Gründung befindlichen gemeinnützigen NPO zur Verfügung zu stellen. NPOs sind all diejenigen Organisationen, deren Tätigkeiten dem Allgemeinwohl dienen und die keine wirtschaftlichen Gewinnziele verfolgen. Dabei ist es unerheblich, ob die Zwecke gemeinnützig, mildtätig oder kirchlich sind, sie müssen lediglich steuerbegünstigt sein. Benötigt also z. B. ein Sportverein rechtliche Unterstützung, verfügt jedoch nicht über die finanziellen Ressourcen, kann er auf das BRAWO pro bono Netzwerk zurückgreifen.

Erste Anfragen erfolgreich abgeschlossen

„Bereits jetzt haben sich fast 20 Anwälte in unserem Netzwerk registriert“, resümiert Claudia Kayser, Beisitzerin im Vorstand von BRAWO pro bono e. V. und Direktionsleiterin Wolfsburg der Volksbank

BRAWO. Dabei wurde der Verein erst im Frühjahr 2023 gegründet. „Wir sind stolz, im ersten Jahr schon solch ein kompetentes und erfahrenes Netzwerk aufgebaut zu haben. Zudem freut es uns, dass wir bereits mehrere Anfragen erfolgreich abschließen konnten.“ Die Themengebiete können dabei ganz unterschiedlich sein, wie die sichere Gestaltung von Arbeitsverträgen, der korrekte Umgang mit Bildrechten, die Wahl der passenden Rechtsform oder Fragen zur Gemeinnützigkeit. „Wir vermitteln u. a. Beratung in den Themenfeldern Satzung und Organisation, Datenschutzrecht sowie Spenden, Sponsoring und Fördermitteln“, erklärt Kayser.

Vermittlung über die Website

Die Kontaktaufnahme ist dabei nahezu kinderleicht: Interessierte NPOs registrieren sich auf der Homepage www.brawo-probono.de und reichen

ihre Beratungsanfrage über das Onlineformular ein. Nach Eingang prüft das EngagementZentrum, das vom BRAWO pro bono e. V. als Dienstleister mit der Abwicklung betraut wurde, die Ordnungsmäßigkeit der Anfrage, d. h., es kontrolliert, ob die Angaben vollständig sind und ob die NPO berechtigt ist, eine Pro-bono-Beratung in Anspruch zu nehmen. Ist dies der Fall, wird die Anfrage dem Netzwerk aus Anwälten weitergeleitet. Diese bieten bei Interesse und Kompetenzübereinstimmung eine Beratung an. Beide Parteien werden miteinander verbunden und die Zusammenarbeit endet im besten Fall mit der Klärung der Rechtsfrage.

Auszeichnung mit dem IHK-Sozialtransferpreis

„Über eine besondere Würdigung des Engagements bereits in unserem Gründungsjahr haben wir uns besonders gefreut. Wir wurden mit dem IHK-Sozialtransferpreis ausgezeichnet. Dies ist eine Bestätigung unserer bis dato geleisteten Arbeit und zeigt uns, dass wir mit unserem Engagement genau so weitermachen sollten“, ist Kayser stolz. Der IHK-Sozialtransferpreis wurde am 1. Dezember 2023 bereits zum zwölften Mal verliehen. Er zeichnet besonderen unternehmerischen Einsatz aus. Dabei wurden ein Hauptpreisträger und zwei weitere Gewinner ge-

Die Preisträger des 12. IHK-Sozialtransferpreises, u. a. das EngagementZentrum um Geschäftsführerin Monika Schmidt (2. Reihe von oben, links) sowie Dr. Frank Fabian, Vorsitzender des pro bono e. V. (2. Reihe von unten, rechts).



kürt. Das EngagementZentrum und die Volksbank BRAWO dürfen sich gemeinsam mit dem BRAWO pro bono Netzwerk als einer dieser zweiten Gewinner über eine finanzielle Zuwendung von 5.000 Euro freuen. Kayser dazu: „Diese Unterstützung werden wir nutzen, um unser Netzwerk weiter auszubauen und zukünftig noch stärker NPOs mit Know-how und Expertise zur Seite zu stehen.“

Der Vorstand des BRAWO pro bono e. V. (v. l.): Dr. Frank Fabian (Fachanwalt für Arbeitsrecht, 1. Vorsitzender), Monika Schmidt (Geschäftsführerin EngagementZentrum GmbH), Ingo Krüger (Steuerberater und Rechtsanwalt, Kanzlei Krüger, 2. Vorsitzender), Julian Zwengel (Rechtsanwalt, Kanzlei Haag und Zwengel, Schatzmeister), Kai Welkerling (Rechtsanwalt, Partner GÖHMANN Rechtsanwälte – Notare, Beisitzender), Claudia Kayser (Vorstandsvorsitzende BraWo Stiftergemeinschaft, Beisitzende)



„Wir sind stolz, im ersten Jahr solch ein erfahrenes Netzwerk aufgebaut zu haben.“

Claudia Kayser, Beisitzerin im Vorstand von BRAWO pro bono e. V.

Herzensprojekte verwirklichen

Die BraWo Stiftergemeinschaft bietet Raum für stifterisches Engagement

Die BraWo Stiftergemeinschaft unterstützt Stiftende auf dem Weg, ihre Herzensangelegenheit im Rahmen eines gesellschaftlichen Engagements zu verwirklichen. Ob Spende, Zustiftung, Stiftungsfonds oder Treuhandstiftung – stifterisches Engagement erhält hier eine rechtliche und verwaltungstechnische Basis, damit sich Stiftende auf das konzentrieren können, was wirklich zählt: Werte schaffen, der Gemeinschaft etwas zurückgeben und das eigene Herzensprojekt verwirklichen.

„Die Idee des Stiftungsgedankens ist es, Kapital beständig für die gute Sache wirken zu lassen. Das Grundkapital bleibt dauerhaft erhalten, der gemeinnützige Zweck wird aus den Erträgen des Kapitals nachhaltig und langfristig realisiert“, erklärt Claudia Kayser, Vorstandsvorsitzende der BraWo Stiftergemeinschaft, den Grundgedanken. Helfen, gestalten, Werte leben, der Gemeinschaft etwas zurückgeben – der Antrieb für gemeinwohlorientiertes Handeln ist vielfältig, genauso die Möglichkeiten, die Ideen in die Tat umzusetzen: Spende,

Der Vorstand der BraWo Stiftergemeinschaft (v. l.): Carsten Ueberschär, stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Claudia Kayser, Vorstandsvorsitzende, sowie Stefan Honrath, Vorstandsmitglied



Zustiftung, Stiftungsfonds oder die Gründung einer Treuhandstiftung – möglich zu Lebzeiten als auch post mortem. „Entscheidend für die Stiftungsgründung ist immer die Herzensangelegenheit, die Motivation des Stiftenden und der Zweck, der verwirklicht werden soll“, so Kayser.

Vier Treuhandstiftungen, zehn Stiftungsfonds*

Die Stiftergemeinschaft engagiert sich in den verschiedensten Bereichen: Jugend- und Altenhilfe, Natur-, Umwelt- und Klimaschutz, Mildtätigkeit, Kunst und Kultur, Tierschutz, Bildung und Erziehung, Gesundheitswesen und -pflege sowie Sport. So verwaltet die Stiftergemeinschaft inzwischen vier Treuhandstiftungen mit einem Gesamtvolumen im Millionenbereich sowie zehn Stiftungsfonds unter ihrem Dach. Weitere elf Fonds werden erwartet. Einer der bereits bestehenden Stiftungsfonds ist z.B. der Stiftungsfonds des Hospizes Salzgitter, der das Kapital zur Stiftungsgründung bis zum Frühjahr 2023 über die Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“ (s. Seite 295-297) sammelte und mit einem Startkapital von über 33.000 Euro den Stiftungsfonds gründen konnte. Mit den Ausschüttungen des Stiftungsfonds soll die Hospizarbeit in Salzgitter langfristig gesichert werden. Zustiftungen sind gewünscht und diese Möglichkeit wird wahrgenommen, was eine jüngst getroffene Zustiftungsvereinbarung post mortem belegt. „Besonders freut uns, dass sich gerade sogar zwei Bürgerstiftungen in der Form eines Stiftungsfonds gründen“, ergänzt Vorstandsmitglied Stefan Honrath.

*per 28.02.2024

„Die Idee des
Stiftungsgedankens
ist es, Kapital
beständig für die
gute Sache wirken
zu lassen.“

Claudia Kayser, Vorstandsvorsitzende
BraWo Stiftergemeinschaft

Zertifizierte Stiftungsmanager im Vorstand und Kuratorium

Der Vorstand und das Kuratorium bilden die Organe der BraWo Stiftergemeinschaft. Beide Gremien arbeiten ehrenamtlich. Während sich der Vorstand um die laufende Geschäftstätigkeit kümmert, fungiert das Kuratorium als Aufsichtsorgan. Alle Mitarbeitenden können bereits auf langjährige Erfahrung im Stiftungssektor zurückgreifen bzw. sind als Stiftungsberater oder Stiftungsmanager von der Deutschen Stiftungsakademie zertifiziert. In der laufenden Verwaltung wird die BraWo Stiftergemeinschaft von der EngagementZentrum GmbH (s. Seite 270/271) unterstützt.

92.800 Bäume

Die Wiederaufforstung im United Kids Foundations Wald schreitet voran

Der Harz leidet ganz besonders unter den Folgen des Klimawandels. Extremwetterlagen wie Stürme, Dürren oder Massenvermehrungen von baumschädigenden Insekten führen dazu, dass riesige Flächen der „grünen Lunge“ verschwinden. Um den Wald als Naherholungsort und Klimaschützer für zukünftige Generationen zu erhalten, setzt sich die Volksbank BRAWO gemeinsam mit den Niedersächsischen Landesforsten für die Wiederaufforstung im Harz ein: Mit dem United Kids Foundations Wald haben die beiden Partner ein Areal geschaffen, für das inzwischen 92.800 Bäume* zusammenkamen.

Der United Kids Foundations Wald befindet sich auf einer rund

35 Hektar großen Fläche im Harzer Kellwassertal nahe dem Altenauer Ortsteil Torfhaus. Ziel der Volksbank BRAWO und der Volksbank BRAWO Stiftung, eine Partnerin des United Kids Foundations Walds, ist es, mit dem Wiederaufforstungsprojekt einen wichtigen Beitrag für zukünftige Generationen zu leisten. Denn Bäume sind essenzielle Sauerstoffproduzenten, filtern CO₂ aus der Luft und speichern es. Darüber hinaus liefern Wälder den wertvollen Rohstoff Holz, der andere Baustoffe, deren Herstellung CO₂-Emissionen verursacht, substituieren kann. Damit sind sie ein notwendiger Partner auf dem Weg, den Klimawandel aufzuhalten. Dazu werden im United Kids Foundations Wald Setzlinge gepflanzt, die durch verschiede-

ne Spenden und Unterstützer zusammenkommen.

2.258 Bäume durch TutGutKredite

Eine Unterstützung leistet die Volksbank BRAWO selbst im Namen ihrer Kunden: Für jeden abgeschlossenen TutGutKredit pflanzt die Bank zwei Bäume im United Kids Foundations Wald. Im Jahr 2023 waren das 2.258 Bäume für 1.129 abgeschlossene Kredite, die eine Unterstützungssumme von 11.290 Euro bedeuten. „Mit jedem TutGutKredit tun wir etwas Gutes für den Wald – unser Vorhaben haben wir 2023 dank zahlreicher Kunden wieder in die Tat umsetzen können“, zeigt sich André Bonitzke, Leiter Privatkunden bei der Volksbank BRAWO, zufrieden. „Wir freuen uns sehr, mit den Krediten nicht nur unsere Kunden finanziell unterstützen zu können, sondern auch nachhaltig etwas für zukünftige Generationen zu leisten und einen sinnvollen Nutzen zu schaffen.“

André Bonitzke (rechts), Leiter Privatkunden der Volksbank BRAWO, übergab im Beisein von Thomas Fast (links), Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung und Botschafter von United Kids Foundations, symbolisch die 2.258 Bäume für den United Kids Foundations Wald an Dr. Janis Meyerhof als damaligem Vertreter der Niedersächsischen Landesforsten.



Die aktuelle Lage im Harz: eine Mischung aus trockenen, abgestorbenen Hölzern und zwi-schendrin grünen jungen Setzlingen.

So sieht es aktuell im United Kids Foundations Wald aus – ein Bericht der Niedersächsischen Landesforsten

„Setzlinge werden gut anwachsen“

Beste Startbedingungen für den jungen United Kids Foundations Wald

Die Pflanzsaison in den Niedersächsischen Landesforsten neigt sich dem Ende entgegen. „Viel besser hätte es für den jungen Wald nicht laufen können“, blickt Landesforsten-Präsident Dr. Klaus Merker zurück. „Der viele Regen und der schmelzende Schnee haben die oberen Bodenschichten gut durchfeuchtet. Die zahlreichen Setzlinge werden gut anwachsen können“, ist Merker zuversichtlich. Auch für Setzlinge, die mittlerweile im United Kids Foundations Wald wachsen, ist die Prognose günstig. Hier werden die Förster jetzt vor allem darauf achten, dass Gräser die noch kleinen Bäumchen nicht überwachsen, bis diese die Oberhand gewinnen.

Doch der Jahresbeginn mit dem vielen Regen darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die tieferen Bodenschichten noch immer zu trocken sind.

Merker erklärt: „Hier hat sich in den vergangenen Jahren seit 2018 ein beträchtliches Niederschlagsdefizit aufgebaut, der Boden ist in der Tiefe immer noch zu trocken.“

Dies habe auch weiterhin zur Folge, dass die noch verbleibenden Fichtenwälder im Harz besonders anfällig für den Befall durch Borkenkäfer seien. Dort, wo noch die Chance besteht, den Wald zu retten, tun die Förster ihr Möglichstes. „Dass die Holzpreise zwischenzeitlich gestiegen sind, ist dabei nur ein schwacher Trost“, bedauert Merker mit Blick auf die weiterhin große Zahl an Fichten, die infolge des Borkenkäferbefalls gefällt werden müssen. „Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig es ist, dass wir auch im Schutz der alten Bäume den Waldumbau vorantreiben und Mischbaumarten pflanzen, um den Wald auf den Klimawandel vorzubereiten.“

2.400 Kinder in Bewegung

Schrittewettbewerb step BRAWO motivierte Grundschüler in der gesamten BRAWO-Region

8 12.883.744 gesammelte Schritte – das ist die Bilanz des step BRAWO-Schrittewettbewerbs im Schuljahr 2023/24. Insgesamt 2.400 Schüler der dritten und vierten Klassen von 36 Grundschulen aus der BRAWO-Region nahmen am interaktiven Wettbewerb teil. Das Ziel war es, über zehn Wochen möglichst viele Schritte zu sammeln, um Direktionsieger oder sogar step BRAWO-Champion zu werden. Zeitgleich sollen die Kinder so langfristig zu mehr Bewegung motiviert werden.

step BRAWO wurde im Schuljahr 2023/24 bereits zum fünften Mal in der BRAWO-Region im Rahmen von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, der fit4future foundation und der „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ durchgeführt. Vom 13. November 2023 bis zum 31. Januar 2024 ging es beim regionsspezifischen Wettbewerb darum, für die eigene Klasse möglichst viele Schritte zu sammeln. Jedes Kind wurde dafür im Vorfeld mit einem Schrittzähler in Form eines Fitnessarmbands ausgestattet, das die eigenen Schritte aufzeichnet. Diese werden anonymisiert mittels der step-App auf einem virtuellen Klassenschrittkonto zusammengetragen.

Damit auch kleinere Klassen dieselben Chancen auf den Sieg haben, werden die gesammelten Schritte über eine Formel in Scoring-Punkte umgerechnet. Die Klasse mit den meisten Scoring-Punkten gewinnt, wird Sieger seiner Direktion – Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter oder Wolfsburg – und hat Chancen auf den Titel als step BRAWO-Champion.

Doppelsieg der Grundschule Mascheroder Holz

Dieses Jahr ging der Titel an die „3b-Tiger“ der Grundschule Mascheroder Holz. Sie legten insgesamt 19.815.349 Schritte (20.858.262 Scoring-Punkte) zurück und sicherten sich damit nicht nur den Sieg in der Direktion Braunschweig, sondern auch den Gesamtsieg bei step BRAWO 2023/24. Ihre direkten Konkurrenten „Die krasse Klasse 3a“ (21.975.440 Schritte und 19.977.673 Scoring-Punkte), ebenfalls von der Grundschule Mascheroder Holz, belegte den zweiten Platz im Ranking um den step BRAWO-Champion. Platz drei ging an den Direktionsieger Wolfsburg: Die Klasse 3b der Grundschule Hasenwinkel in



Die „3b-Tiger“ der Grundschule Mascheroder Holz wurden durch ihre Leistung nicht nur Direktionsieger Braunschweig, sondern auch step BRAWO-Champion und präsentierten stolz ihre Trophäe.



Seit fünf Jahren kämpfen Grundschüler aus der BRAWO-Region um den step BRAWO-Titel und die heißbegehrte Trophäe.

zu ihrer herausragenden Leistung. Bewegung wird an dieser Schule wirklich großgeschrieben. Davor kann ich nur meinen Hut ziehen.“

13,6 Weltumrundungen

Insgesamt 118 Klassen aus der BRAWO-Region haben am Projekt teilgenommen und sich einen wahren Konkurrenzkampf geliefert. Mit ihren 812.883.744 geleisteten Schritten wurden in der gesamten Region 544.632 Kilometer zurückgelegt. Dabei haben die Schüler 13,6-mal die Welt umrundet. step BRAWO verfolgt das Ziel, Bewegung langfristig stärker in den Alltag der Kinder zu integrieren und Bewegungsarmut zu bekämpfen – eines der vorrangigen Ziele des Kindernetzwerks United Kids Foundations. Dadurch, dass der Schrittewettbewerb durch den Einsatz von Fitnessarmbändern den Trend von digitalen Medien aufgreift, soll Kindern ein Anreiz geschaffen und der Zugang zu Bewegung erleichtert werden. Mit Erfolg: Seit der ersten Durchführung (Schuljahr 2019/20) konnten 13.568 Kinder durch step BRAWO zu mehr körperlicher Aktivität motiviert werden.

Wolfsburg sammelte 17.427.312 Schritte (entspricht 17.427.312 Scoring-Punkten) und schaffte es damit ebenfalls aufs Treppchen.

„Herausragende Leistung“

„Alle Schüler waren unglaublich fleißig und haben gezeigt, dass es wirklich auf jeden Schritt ankommt“, erklärte Malte Heinemann, Geschäftsführer der fit4future foundation, der die Siegerehrung zum step BRAWO-Champion im Februar 2024 begleitete. „Ich bedanke mich bei United Kids Foundations und der ‚Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.‘, mit denen wir das Projekt bereits im fünften Jahr durchführen konnten. Gleichzeitig danke ich allen Lehrkräften und Eltern, die ihre Kinder so tatkräftig unterstützt haben.“ Carsten Ueberschär, Botschafter von United Kids Foundations und Leiter der Direktion Braunschweig der Volksbank BRAWO, zeigte sich besonders stolz über den Doppelsieg der Braunschweiger Grundschule: „Ich freue mich sehr, dass der step BRAWO-Champion in diesem Jahr aus Braunschweig kommt. Ich gratuliere den ‚3b-Tigern‘ ganz herzlich

Siegreich auf ganzer Linie: Die Schüler der Grundschule Mascheroder Holz nahmen mit drei Klassen beim step BRAWO-Wettbewerb teil und schafften es gleich zwei Mal auf das Treppchen in der gesamten BRAWO-Region.



step BRAWO 2023/24 in Zahlen:

- 2.400 Kinder
- 13,6 Weltumrundungen
- 118 teilnehmende Klassen
- 36 Grundschulen
- 812.883.744 geleistete Schritte
- 544.632 zurückgelegte Kilometer

Ein Grundstein für ein gesundheitsorientiertes Leben

Felix Neureuther besuchte im Rahmen seines Bewegungsprogramms „Beweg dich schlau!“ die Grundschule Rautheim

Prominenz zu Gast in Braunschweig: Der ehemalige Weltklasse-Skirennläufer Felix Neureuther besuchte am 21. September vergangenen Jahres die Grundschule Rautheim. Sein Ziel: Im Rahmen seines Bewegungsprogramms „Beweg dich schlau!“ (BDS) der Felix-Neureuther-Stiftung wollte er die Lehrkräfte und Schüler persönlich zu mehr Bewegung im Alltag motivieren. Insgesamt 50 Grundschulen nehmen seit März 2023 am Programm teil, das gemeinsam mit United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, und dank der Unterstützung von „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ umgesetzt wird.

„Das hat heute richtig viel Spaß gemacht. Es ist immer wieder schön, die Kinder strahlen zu sehen und ihnen die Freude an der Bewegung zu vermitteln“, so Felix Neureuther nach seinem Besuch in Braunschweig. „Mein Programm holt alle da ab, wo sie aktuell vom Leistungsvermögen her stehen. Egal, ob super fit oder noch ganz untrainiert.“ Initiiert und

entwickelt wurde das in dieser Form einmalige Trainings- und Aktionsangebot von dem ehemaligen Skirennläufer in Zusammenarbeit mit seinen Trainern und der Technischen Universität München. In Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg wurden die teilnehmenden Schulen mit blauen BDS-Boxen mit altersgerechten Spiel- und Sportgeräten ausgestattet und Pädagogen zu offiziellen BDS-Campus-Coaches ausgebildet. Bei seinem Besuch im September stellte Felix Neureuther die Inhalte der BDS-Box vor und absolvierte gemeinsam mit den Schülern, Lehrkräften und den BDS-Headcoaches einen kurzen Aktivworkshop.

Körperliche und geistige Förderung der Kinder

Das Modul BDS Campus fördert die Gesundheit und Konzentration von Kindern im Setting Schule mit aktiven Spiel- und Bewegungsübungen. BDS Campus



Felix Neureuther besuchte im September 2023 die Grundschule Rautheim, um im Rahmen seines Bewegungsprogramms Kinder und Lehrkräfte nachhaltig zu mehr Bewegung zu begeistern.



„Beweg dich schlau!“ zielt darauf ab, die geistige sowie körperliche Fitness von Kindern durch aktive Spiel- und Bewegungsübungen zu fördern.

„Nur wenn Bewegung Spaß macht, bleibt man sein Leben lang dabei.“

Felix Neureuther

trägt dazu bei, dass Kinder in der Grundschulzeit zusätzliche Bewegungsangebote erhalten und Lehrkräfte mit aktiven Spiel- und Bewegungsübungen unterstützt werden. Die Inhalte lassen sich zudem flexibel umsetzen: Ob als komplette Sportstunde, kurze Bewegungspause während des Unterrichts oder als Spielidee auf dem Pausenhof – Hauptsache, die Kinder haben Spaß an der Bewegung und werden auf spielerische Weise körperlich wie geistig gefördert. Die Schule erhält einen Zugang zu weiterführenden digitalen Angeboten und hat die Möglichkeit, alle Inhalte herunterzuladen und selbstständig umzusetzen. Darüber hinaus gibt es Update-Workshops, Expertenseminare und digitale Get-together-Termine.

Grundstein für einen gesundheitsorientierten Lebensstil

„Nur wenn Bewegung Spaß macht, bleibt man sein Leben lang dabei. Dieses Programm kann daher bei den Kindern den Grundstein für einen gesundheitsorientierten Lebensstil legen, die Konzentration

in der Schule verbessern und dem dramatischen Bewegungsmangel entgegenwirken, der vor allem nach der Pandemie vorherrscht“, so Felix Neureuther.

Monika Schmidt, Botschafterin von United Kids Foundations, und als Geschäftsführerin des gemeinwohlorientierten EngagementZentrums Braunschweig gleichzeitig Treuhänderin der Felix-Neureuther-Stiftung, ist begeistert: „Wir freuen uns sehr, dass wir das ‚Beweg dich schlau!‘-Programm für Schulen in der BRAWO-Region anbieten können. Bewegung ist essenziell für die Entwicklung von Kindern und daher ein großer Baustein unseres Engagements im Rahmen von United Kids Foundations. Mit Felix Neureuther und seinem Team an unserer Seite können wir gemeinsam Kinder zu einem aktiven und gesunden Lebensstil motivieren.“



Bei seinem Besuch absolvierte Felix Neureuther gemeinsam mit den Schülern, Lehrkräften und BDS-Coaches einen kurzen Aktivworkshop.

„Kinder sind unsere Zukunft“

Felix Neureuther, ehemaliger Profi-Skirennläufer, im Interview

Felix Neureuther führt in der BRAWO-Region das „Beweg dich schlau!“-Programm im Rahmen seiner Felix-Neureuther-Stiftung durch. Im Interview spricht er über seinen Bezug zur Region, seinen Antrieb, eine Stiftung zu gründen, und darüber, was ihm soziales Engagement bei Kindern und Jugendlichen bedeutet.

Herr Neureuther, Sie haben sich bereits während Ihrer sportlichen Karriere für Kinder engagiert.

Warum liegt Ihnen gerade dieser Bereich am Herzen?

„Kinder sind unsere Zukunft. Leider zerstören wir gerade ihre Zukunft, u. a. durch den Klimawandel. Aber auch die Bewegungsarmut und die daraus resultierenden Krankheiten sind ein Teil des Problems,

das wir unbedingt aktiv angehen müssen. Als ehemaliger Leistungssportler liegt mir genau dieser Bereich sehr am Herzen. Bewegung ist die Grundlage für ein gesundes und erfolgreiches Leben.“

Warum ist Ihnen soziales Engagement allgemein wichtig?

„Ich bin für meinen eigenen Lebensweg und all die Möglichkeiten, die ich hatte und habe, extrem dankbar. Meine Karriere wäre anders verlaufen, wenn mich nicht all die Jahre so viele Menschen unterstützt und an mich geglaubt hätten. Jetzt habe ich die Gelegenheit und auch die Position, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und etwas zu bewirken. Und genau das tue ich mit meiner Felix-Neureuther-Stiftung und meinem Bewegungsprogramm ‚Beweg dich schlau!‘.“

Mit welchem Ziel haben Sie im Jahr 2020 die Felix-Neureuther-Stiftung gegründet?

„Aktuell bewegen sich Kinder viel zu wenig. Und das hat gravierende negative Folgen: Haltungsschäden, Übergewicht und chronische Krankheiten. Sport trägt nicht nur zur physischen Gesundheit bei, sondern auch zur mentalen Ausgeglichenheit, Aufnahmefähigkeit und kognitiven Leistungsfähigkeit. Mit meiner Stiftung kann ich genau dieses Ziel verfolgen und hoffentlich eine signifikante Verbesserung bewirken. Bereits jetzt haben wir mit dem ‚Beweg dich schlau!‘-Programm mehr als 57.000 Kinder in



Bereits 50 Grundschulen der BRAWO-Region nehmen am Bewegungsprogramm „Beweg dich schlau!“ der Felix-Neureuther-Stiftung teil – unter anderem die Grundschule Rautheim, die Felix Neureuther im September 2023 besuchte.

„In der BRAWO-Region ist Engagement für Kinder zu Hause.“

Felix Neureuther

Deutschland, Österreich und Südtirol erreicht; über 300 Kitas und 100 Schulen machen mit. Es lohnt sich also, man muss nur einmal anfangen.“

Was ist das Besondere an Ihrer Stiftung und was macht das „Beweg dich schlau!“-Programm aus?

„Beweg dich schlau!‘ habe ich gemeinsam mit meinen Trainern und der TU München entwickelt. Der Grundgedanke ist, dass die Verknüpfung von Denken und Bewegung die kognitive Leistungsfähigkeit verbessern kann. Wir fördern mit speziellen Übungen u. a. Beweglichkeit, Koordination, Kraft, Gleichgewicht, Schnelligkeit und gleichzeitig kognitive Fähigkeiten. Die Aufnahme- und Leistungsfähigkeit der Kinder nimmt zu. Unsere Übungen sind so darauf angelegt, dass die Kinder – egal, wie sportlich sie sind – sie schaffen und schnell ein Erfolgserlebnis haben. Das bringt Spaß an der Bewegung. Wir versuchen auch, die Kinder abzuholen, die vielleicht schon übergewichtig sind, die bisher noch keinen Zugang zum Sport hatten oder aktuell noch unmotiviert sind. Und das gelingt uns, das zeigen uns auch die regelmäßigen Evaluationen. In der BRAWO-Region hoffen wir, im kommenden Jahr noch mehr Schulen integrieren zu können. Die Warteliste ist schon lang.“

Sie haben bereits an anderen Projekten in der BRAWO-Region mitgewirkt wie step4help.

Welchen Bezug haben Sie zur Region?

„Die Region leistet generell eine fantastische Charity-Arbeit. Hier ist Engagement für Kinder zu Hause. Wenn ein Projekt dort angepackt wird, ziehen alle mit – vom Boss bis zum kleinsten Angestellten. Das ist regelrecht eine Musterregion, an der sich viele Unternehmen ein Beispiel nehmen können.“

Was sind für Sie die schönsten Momente in der Zusammenarbeit mit Kindern und Jugendlichen?

„Es geht mir darum, etwas zurückzugeben. Das Leuchten in den Augen der Kinder ist das ehrlichste und schönste Leuchten. Wir haben gerade so viele Probleme auf der Welt und wenn Kinderaugen leuchten, gibt mir das so viel Hoffnung, denn die Kids sind die Zukunft. Wir haben die Verpflichtung, uns um die Zukunft zu kümmern, sodass die nächsten Generationen gut aufgestellt sind.“



Der ehemalige Weltklasse-Skirennläufer Felix Neureuther setzt sich mit seiner Felix-Neureuther-Stiftung für das Wohl von Kindern und Jugendlichen ein – auch in der BRAWO-Region.



Jeweils rund 360 Grundschüler nahmen an den großen Sport-Oskar-Bewegungsfestivals teil, wie hier im September 2023 in Braunschweig.



Beim Bewegungsfestival gilt es, einen Parcours aus verschiedenen Übungen der Geschicklichkeit, des Balancierens, Laufens, Springens oder der Koordination zu bewältigen.

Spaß an Bewegung ohne Leistungsdruck

Der Sport-Oskar der Volksbank BRAWO Stiftung motivierte im vergangenen Jahr 1.320 Kinder

Kindern die Freude an Bewegung näherbringen – ohne Leistungsdruck und Wettbewerb. Das schafft der Sport-Oskar, initiiert und organisiert von der Volksbank BRAWO Stiftung für United Kids Foundations. 1.320 Kinder von 65 Grundschulen aus der BRAWO-Region ließen sich im vergangenen Jahr durch den Sport-Oskar motivieren und nahmen an den Bewegungsfestivals im September 2023 teil.

Einmal jährlich findet das große Sport-Oskar-Bewegungsfestival mit jeweils durchschnittlich 16 Grundschulen in den einzelnen Direktionen der Volksbank BRAWO – Braunschweig, Gifhorn, Wolfsburg sowie Salzgitter zusammen mit Peine – statt. Jeweils rund 320 Kinder durchlaufen dabei einen Parcours, der Übungen zu Geschicklichkeit, Werfen, Laufen, Springen, Koordination und Balance beinhaltet. Dieser ist so aufgebaut, dass alle Übungen von allen Kindern problemlos bewältigt werden können – unabhängig von ihrer körperlichen Fitness.

Weniger aktive Kinder im Fokus

Das Besondere daran: Hierbei geht es nicht darum, wer der oder die Schnellste ist, wer am weitesten werfen oder balancieren kann, es geht ausschließlich darum, wieder den Spaß an Bewegung zu finden. „Wir wollen durch den Sport-Oskar besonders weniger aktive Kinder ansprechen, die sich vielleicht nicht in einem Verein betätigen. Da Sport oftmals an einen Leistungsgedanken gebunden ist, zeigen wir mit dem Sport-Oskar, dass Bewegung auch ohne gegenseitigen Wettbewerb und Druck möglich ist“, erläutert Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung.

Verlosung der Sport-Oskar-Trophäe

Um dies noch zu fördern, wird die große Sport-Oskar-Trophäe, die jeweils ein Wanderpokal ist, unter den teilnehmenden Schulen verlost. Dabei

fungieren in der Regel die jeweiligen Direktionsleiter der Volksbank BRAWO sowie Vertreter der regionalen Politik während des Festivals als „Glücksfee“ und ziehen die „Gewinner-Schulen“ aus einem Lostopf. Jeweils zwei Schulen erhalten die Trophäe in den einzelnen Direktionen für ein halbes Jahr im Nachgang an das Bewegungsfestival: Im vergangenen Jahr waren das die Grundschule Diesterwegstraße und die Erich-Kästner-Schule (Braunschweig), Hermann-Löns-Schule und Astrid-Lindgren-Schule (Gifhorn), Grundschule Waldschule und VGS Wallschule Sally Perel (Salzgitter und Peine) sowie die Grundschule Rühren und die Waldschule Eichelkamp (Wolfsburg). Die Trophäenübergaben erfolgen in einem feierlichen Rahmen und werden von den einzelnen Direktionsleitern der Volksbank BRAWO vorgenommen. „Mit unserem Bewegungsfestival und der dazugehörigen Sport-Oskar-Trophäe wollen wir ein Zeichen setzen, dass Bewegung Spaß machen kann. Unser Ziel ist es, durch das Projekt Kinder wieder zu sportlichen Aktivitäten zu motivieren“, so Fast weiter.

Seit 2010 in der BRAWO-Region

Der Sport-Oskar bewegt seit 2010 Kinder aus der gesamten BRAWO-Region. Gestartet in Salzgitter – dort entsprechend seiner Wurzeln und der Kurz-

„Wir zeigen mit dem Sport-Oskar, dass Bewegung auch ohne Druck möglich ist.“

Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung

form der Stadt als Sport-Os(z)kar bezeichnet – findet das Bewegungsprojekt der Volksbank BRAWO Stiftung seitdem jährlich in allen Direktionen der Volksbank BRAWO statt. Der Kampf gegen Bewegungsarmut ist eines der vorrangigen Ziele von United Kids Foundations. Mit dem Sport-Oskar setzt die Volksbank BRAWO Stiftung genau dort an und will Kindern langfristig zu einem nachhaltig gesunden Leben verhelfen.

Mit großer Freude wird die Sport-Oskar-Trophäe an den einzelnen Schulen erwartet. Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung sowie Direktionsleiter Gifhorn der Volksbank BRAWO, übergab den Pokal im November an die Hermann-Löns-Schule in Grubbendorf.





Die BraWo McArena Wolfsburg wurde u. a. durch Monika Schmidt (hintere Reihe, 3. von links), Geschäftsführerin BraWo McArenas GmbH, sowie Claudia Kayser, Leiterin Direktion Wolfsburg der Volksbank BRAWO (hintere Reihe, 4. von links) mit einem großen Tag der offenen Tür im Oktober eingeweiht, bei dem ein spannendes Mini-Kicker-Turnier stattfand.

Eine Halle für alle(s)

Mit der Neueröffnung der BraWo McArena Wolfsburg ergänzen drei multifunktionale Freilufthallen das Sportangebot in der BRAWO-Region

Es schneit, es regnet oder stürmt? Normalerweise sind dies dankbare Ausreden, auf dem Sofa liegen zu bleiben und Bewegung tunlichst zu vermeiden. Doch bei den BraWo McArenas ist das anders: Die multifunktionalen Freilufthallen ermöglichen dank ihrer witterungsbeständigen Überdachung Sport bei jedem Wetter. Es gelten also keine Ausflüchte. Seit Herbst 2023 gibt es neben den Hallen in Gifhorn und Peine mit der BraWo McArena Wolfsburg im Vorsfelder Drömlingstadion eine dritte Möglichkeit, in der BRAWO-Region für Fußball, Volleyball, Aerobic, Yoga oder weitere Sportarten an der frischen Luft – aber geschützt vor Regen und Schnee.

Am 13. Oktober 2023 war es so weit: Nach nur drei Monaten Bauzeit öffnete die BraWo McArena Wolfsburg im Drömlingstadion des SSV Vorsfelde ihre Türen. Vertreter des Vereins sowie aus Politik und Wirtschaft sowie von der betreibenden BraWo McArenas GmbH, einem Unternehmen der BRAWO GROUP, kamen zur Eröffnung zusammen. Seitdem steht die Sportstätte Privatpersonen, Vereinen und Unternehmen 365 Tage im Jahr zur Verfügung. „Unser gemeinwohlorientiertes Angebot, das wir mit der neuen Freilufthalle schaffen, stößt auf große Resonanz. Der Bedarf an überdachten Sportflächen für Schulen, Vereine und Familien ist groß. Ich freue mich sehr über das Interesse!“, zieht Claudia Kayser, Direktions-

leiterin Wolfsburg der Volksbank BRAWO, ein erstes Fazit.

Mehr Möglichkeiten für Sport an der frischen Luft

Hinter den BraWo McArenas steht die Idee, im Rahmen von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, vor allem Kindern und Jugendlichen ganzjährig eine Möglichkeit für Sport an der frischen Luft zu bieten. „Unsere Hallen sind eine Ergänzung zu den jeweils vorhandenen Sportangeboten. Für Sportvereine und Sportkurse stellen die BraWo McArenas eine Bereicherung dar und entlasten somit auch Innensporthallen“, erklärt Monika Schmidt, Geschäftsführerin der BraWo McArenas GmbH. „Aber

wir bieten auch die Möglichkeit der Nutzung für Kindergeburtstage, Betriebsfeiern oder sonstige Sportveranstaltungen.“

Nachhaltige und moderne Ausstattung der BraWo McArenas

Eine hochwertige feuerverzinkte Stahlbaukonstruktion bildet das langlebige, äußerst robuste Tragwerk der BraWo McArenas. Das witterungsbeständige, nur flach geneigte Satteldach ist mit einem Dachüberstand von 1,5 Metern gebaut, sodass auch Zuschauer rund um die McArenas wettergeschützt stehen. Die Freilufthallen selbst sind mit einer Rundum-Bande sowie Ballfangnetzen an allen vier Seiten ausgestattet, damit ein ununterbrochener Spielbetrieb gewährleistet wird. „Alle McArenas verfügen über hochwertigen

Kunstrasen, der sich nur schleichend abträgt und eine Lebensdauer von mindestens 20 Jahren hat. Dieser kann zudem nach Abnutzung recycelt werden“, weiß Monika Schmidt. Durch moderne LED-Beleuchtung ist die Nutzung der Multifunktionshallen auch nach Einbruch der Dunkelheit möglich. Bei der Flutlichtanlage werden hierbei energiesparende LED-Leuchten sowie ein Däm-

merungssensor eingesetzt. Eine Ballgeschwindigkeitsmessanlage, eine digitale Anzeigetafel mit Torzähler sowie eine Bluetooth-Musikanlage, die das Abspielen eigener Musik ermöglicht, runden das moderne Komplettpaket ab.

Drei McArenas in der BRAWO-Region

Die BraWo McArena Wolfsburg ist inzwischen deutschlandweit die 50. Freilufthalle, die nach dem Konzept der McArena GmbH aus Backnang bei Stuttgart gebaut wurde. In der BRAWO-Region ging 2020 in Gifhorn die erste Halle in Betrieb, im Oktober 2022 folgte die zweite in Peine. Mit der BraWo McArena in Wolfsburg wurde das witterungsunabhängige Sportangebot nun erweitert – die gesamte BRAWO-Region ist herzlich eingeladen, sich sportlich zu betätigen.

„Unsere Hallen sind eine Ergänzung zu den jeweils vorhandenen Sportangeboten.“

Monika Schmidt, Geschäftsführerin BraWo McArenas



Drei multifunktionale BraWo McArenas bieten in der BRAWO-Region die Möglichkeit zu Sport an der frischen Luft, geschützt vor Wind und Wetter, bei modernster Ausstattung und auf hochwertigen Kunstrasenplätzen.



Weitere Infos und Buchungen erfolgen online unter www.brawo-mcarenas.de



Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung (v. l.), Anette Leifert, Geschäftsführerin der Bäckerei Leifert und Botschafterin von brotZeit e. V., Hans-Jürgen Engler, Vorstandsvorsitzender brotZeit e. V., und Stefanie Tillmann, Projektleiterin Förderregion Regierungsbezirk Braunschweig, besuchten am 10. Oktober 2023 im Rahmen des Projekts brotZeit die Albert-Schweitzer-Schule in Gifhorn.

Ein wichtiger Start in den Tag

Dreizehn Schulen der BRAWO-Region profitierten 2023 vom Frühstücksprogramm brotZeit

Jedes fünfte Kind in Deutschland geht hungrig zur Schule. Das ist das Ergebnis der Allensbach-Studie und auch längst bittere Realität in der BRAWO-Region: Die Versorgung ihrer Kinder stellt Eltern oftmals vor große Herausforderungen. Eine wertvolle Lösung bietet brotZeit. Das Projekt des von der Schauspielerin Uschi Glas gegründeten Vereins brotZeit e. V. aus München organisiert täglich vor Unterrichtsbeginn ein kostenloses, ausgewogenes Frühstück für Schüler an deutschen Grund- und Förderschulen. In der BRAWO-Region profitierten 2023 insgesamt 13 Schulen aus Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg von dem Projekt. Weitere Schulen sind in Vorbereitung.

Das Konzept von brotZeit ist einfach – aber bedeutsam: Jedes Kind sollte ein ausgewogenes Frühstück und damit eine faire Chance auf Bildung erhalten. Dafür macht sich der Verein stark. Das Frühstück wird in Form eines Buffets angeboten. Es

ermöglicht den Kindern die freie Entscheidung, was sie essen möchten, und erzieht sie damit ein Stück weit zur Selbstständigkeit. Der Fokus liegt auf einem ausgewogenen Frühstück mit Äpfeln und Gurken, Säften und Joghurt sowie diversen Brotsorten, Butter, Marmelade, Wurst, Käse, Milch und Müsli. Zubereitet wird das kostenlose Frühstück von ehrenamtlichen Senioren, die das Buffet jeden Morgen vor Unterrichtsbeginn vorbereiten.

Kommunikation, Integration und Verständnis

Bei der offenen Buffetform steht neben der freien Essenswahl auch Kommunikation, Integration und ein generationenübergreifendes Verständnis im Mittelpunkt. Das Buffet führt die Kinder untereinander und mit den helfenden Senioren zusammen. Die Frühstückshelfer sind nämlich auch während des Essens für die Kinder da, haben ein offenes Ohr

für ihre Anliegen und achten auf Tischmanieren. Vielfach sind sie zu wichtigen Bezugspersonen der Schüler geworden. Dafür erhalten die Frühstückshelfer eine Aufwandsentschädigung im Rahmen einer Übungsleiterpauschale. Das Feedback von Lehrkräften, Schulleitungen, Eltern und auch der versorgten Kinder ist eindeutig: Das brotZeit-Frühstück unterstützt die Schüler dabei, sich besser auf den Unterricht zu konzentrieren – und damit ihre schulischen Leistungen zu verbessern.

Enge Partner seit 2015: brotZeit und United Kids Foundations

Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung, besuchte im Oktober 2023 die Albert-Schweitzer-Schule in Gifhorn, die seit dem Jahr 2019 beim brotZeit-Projekt dabei ist: „Das gemeinsame Frühstück ist ein perfekter Start in den Tag und damit ein Gewinn für alle Beteiligten. Wir freuen uns sehr, dass wir einen Teil zur Entwicklungs- und Bildungsförderung der Kinder beitragen können. Denn Kinder sind unsere Zukunft.“

Seit dem Jahr 2015 wird das brotZeit-Frühstück im Rahmen des Kindernetzwerks United Kids Foundations von der Volksbank BRAWO Stiftung gemeinsam mit „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ in der BRAWO-Region umgesetzt. Im Jahr 2023 versorgte brotZeit e. V. in der Förderregion täglich 600 Kinder an 13 Schulen, es wurden insgesamt 89.000 Frühstücke ausgegeben.

89.000 Frühstücke

600 Kinder
13 Schulen

Über brotZeit

brotZeit e. V. wurde Anfang 2009 von Uschi Glas gegründet. Alarmiert über die Nachricht, dass viele Kinder in Deutschland zu Hause nicht ausreichend versorgt werden, hat sich die bekannte deutsche Schauspielerin mit der Vereinsgründung diesem Missstand angenommen. Anfangs als Münchner Initiative geplant, weitete sich das Engagement aufgrund der hohen Nachfrage und Bedürftigkeit in den nachfolgenden Jahren deutschlandweit aus. Heute sind es 21 Förderregionen in Deutschland mit 375 Schulen und 2.200 ehrenamtlichen Frühstückshelfern. 15,5 Millionen Frühstücke hat brotZeit seit der Vereinsgründung ausgegeben (Stand: 1. Januar 2024). Bis 2025 sollen deutschlandweit 600 Schulen am Frühstückprojekt teilnehmen.

Sitz der Geschäftsstelle unter den Vereinsvorständen Margarethe Schlemmer und Hans-Jürgen Engler (Vorsitz) ist in München. Vereinsgründerin Uschi Glas hat den Vorsitz des Aufsichtsrats inne, dem Dieter Hermann, Dr. Harald Mosler und Judith Dommermuth angehören.

Teilnehmende Schulen 2023 (in der BRAWO-Region) am brotZeit-Frühstück:

- Braunschweig: Grundschule Altmühlstraße
- Gifhorn: Albert-Schweitzer-Schule
- Peine: Grundschule in der Südstadt, VGS Eichendorffschule – in Vorbereitung
- Salzgitter: Grundschule Am See, Grundschule Am Ziesberg, Kranichdammsschule, Grundschule Am Ostertal, Grundschule Steterburg (bis 17. Mai 2023)
- Wolfsburg: Laagbergschule, Grundschule Wohltberg, Friedrich-von-Schiller-Schule, Bunte Grundschule Wolfsburg, Grundschule Heidgarten (bis 5. Juni 2023)



An der Albert-Schweitzer-Schule in Gifhorn wird – wie an zwölf weiteren Schulen der BRAWO-Region – im Rahmen von United Kids Foundations über brotZeit e. V. den Schülern ein ausgewogenes Frühstück angeboten, um damit eine faire Chance auf Bildung zu ermöglichen.

Wegschauen ist keine Option!

Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern im Rahmen von United Kids Foundations

Kaum ein Thema schockiert so sehr wie Kindesmissbrauch. Bei jedoch kaum einem anderen Thema verschließen die Menschen zeitgleich so stark die Augen. Sexualisierte Gewalt an Kindern und Jugendlichen ist in unserer Gesellschaft nach wie vor ein Tabuthema. Um dies langfristig zu enttabuisieren und die Öffentlichkeit aufzuklären, veranstaltete die Volksbank BRAWO Stiftung am 8. November 2023 unter dem Titel „Wegschauen ist keine Option!“ erstmalig einen Kongress gegen sexualisierte Gewalt an Kindern im Rahmen von United Kids Foundations in den Räumlichkeiten des Kinderschutzbund Ortsverband Braunschweig e. V.

15.520 Fälle von sexuellem Missbrauch an Kindern, weitere 1.135 Fälle bei Jugendlichen wurden laut Innocence in Danger, einer unabhängigen internationalen Non-Profit-Organisation, die sich dem weltweiten Schutz von Kindern und Jugendlichen verschrieben hat, im Jahr 2022 verzeichnet – die Dunkelziffer ist weitaus höher. Hinzu kommen die Verbreitung kinderpornografischer Inhalte sowie die sexuelle Ausbeutung von Kindern. Taten, die fassungslos machen. Dem waren sich auch die rund

achtzig Vertreter und Experten verschiedenster regionaler und überregionaler Organisationen einig, die den Kongress im November besuchten. In den drei Feldern „Hinschauen, umsehen, handeln“ wurde das Thema präsent gemacht, enttabuisiert und zum Handeln aufgerufen.

„Die Zeit des Wegschauens ist vorbei!“

„Es ist ein besonderes Anliegen, dem wir uns von der Volksbank BRAWO Stiftung im Rahmen unseres Kindernetzwerks United Kids Foundations widmen“, erklärte Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung und Mitinitiator der Veranstaltung. „Die Zeit des Wegschauens ist vorbei! Wir müssen alle noch stärker hinsehen, sprechen Sie mit den Kindern und Jugendlichen, animieren Sie bitte auch andere, aufmerksam zu sein.“

Digitale Medien verstärken Sexualdelikte

Julia von Weiler, Diplom-Psychologin und Vorstand von Innocence in Danger, stellte das Bundeslagebild zu sexualisierter Gewalt an Kindern vor. Dabei wies sie vor allem auch auf den starken Anstieg und Einfluss von digitalen Medien zur Kontaktaufnahme, Beziehungsintensivierung und Verbreitung sexualisierter Darstellungen von Tätern hin.

Isabel Betz und Ingo Fock vom Verein gegen-missbrauch e. V. waren als Mitglieder des Betroffenenbeirats der Krisenchat gGmbH vor Ort. Bei der gemeinnützigen Gesellschaft Krisenchat können Opfer unterschiedlichster Gewalttaten in Not- oder Gefahrensituationen anonym und kostenlos 24 Stunden, sieben Tage die Woche Beratung und Hilfe er-



Bei einem Speeddating präsentierten sich regionale Akteure, wie hier das Präventionsteam der Polizeiinspektion Braunschweig, und berichteten, wie einfach Hilfe sein kann.

Julia von Weiler, Vorstand Innocence in Danger, stellte das Bundeslagebild zu sexualisierter Gewalt an Kindern und Jugendlichen vor.



Monika Schmidt, Geschäftsführerin des EngagementZentrums (5. von links) und Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung (ganz rechts), die Organisatoren des Kongresses mit den Keynote-Speakern und Verantwortlichen der Beratungsstellen.

fahren. Die beiden berichteten von ihren persönlichen traumatischen Erfahrungen, die sie als Kinder erleben mussten. Isabel Betz betonte: „Wir möchten aufmerksam machen und informieren, laut werden und enttabuisieren. Wichtig ist es, bei Problemen sofort spezialisierte Beratungsstellen aufzusuchen.“

Regionale Organisationen stellten Hilfsmöglichkeiten vor

In einem anschließenden Speeddating präsentierten sich zudem regionale Akteure wie der Kinderschutzbund Ortsverband Braunschweig e. V., das Sichtbar-Fachzentrum gegen sexualisierte Gewalt e. V. und das Präventionsteam der Polizeiinspektion Braunschweig. Sie berichteten, mit welchen Präventionsmaßnahmen und Lösungsansätzen sie bereits erfolgreich sind und wie einfach Hilfe sein kann.

„Es war eine wirklich wichtige, bewegende und aufrüttelnde Veranstaltung zu einem Thema, das

„Wir müssen und werden dieses Thema zukünftig stärker in den Fokus unserer Gesellschaft rücken.“

Monika Schmidt, Geschäftsführerin EngagementZentrum GmbH

erschreckend tief in unserer Gesellschaft verankert ist“, resümierte Monika Schmidt, Geschäftsführerin der mitausrichtenden EngagementZentrum GmbH sowie Organisatorin der Veranstaltung. „Wir müssen und werden dieses Thema zukünftig noch stärker in den Fokus unserer Gesellschaft rücken. Mit unserem Kongress haben wir erst den Anfang gemacht, viele weitere Veranstaltungen, Projekte und Impulse auf diesem Gebiet werden folgen.“

Unterstützen Sie uns!

Jeder Einzelne kann aktiv werden und Kinder schützen. Dazu wurde ein Stiftungsfonds gegen sexualisierte Gewalt an Kindern initiiert. Jede Spende zählt!

Weitere Informationen finden Sie hier www.viele-schaffen-mehr.de/projekte/stiftungsfonds-kinderschutz



Sicherheit schenken

Das Projekt GifHelp bietet psychosoziale Unterstützungsangebote für nach Deutschland geflüchtete Kinder in der BRAWO-Region

Kinder und Jugendliche sind besonders von den Folgen von Krieg, Flucht und Vertreibung betroffen. Deswegen hat die Volksbank BRAWO Stiftung gemeinsam mit weiteren Partnern das Projekt GifHelp ins Leben gerufen. Ziel ist es, Kindern und Jugendlichen, die nach Deutschland immigrieren, einen sicheren Zufluchtsort zu bieten und sie psychosozial zu betreuen.

Für Familien, die aus Kriegsgebieten geflüchtet sind, gibt es in der BRAWO-Region inzwischen einige Gemeinschaftsunterkünfte – fünf davon im Landkreis Gifhorn, dem Wirkungsort von GifHelp. Hier finden Geflüchtete, insbesondere Kinder und Jugendliche, einen geschützten Raum vor Krieg, Hunger und Gewalt. Doch die Möglichkeit, Kind zu sein und Erlebtes zu verarbeiten, ist dort weniger gegeben. Hier setzt das Projekt GifHelp an: „Wir möchten Kindern und Jugendlichen nicht nur einen physisch sicheren

Ort, sondern einen Raum der psychischen Sicherheit bieten“, erklärt Thomas Fast, Vorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung die Initiative.

GifHelp wurde von der Volksbank BRAWO Stiftung in Zusammenarbeit mit Venito Diakonische Gesellschaft für Kinder, Jugendliche und Familien gGmbH sowie dem Landkreis Gifhorn im Juli 2022 mit einem Förderbetrag von einer Million Euro im Rahmen von United Kids Foundations ins Leben gerufen. Maßgeblich gefördert wird das Projekt durch die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“.

Bezugspersonen und feste Strukturen

In allen fünf Gemeinschaftsunterkünften sowie dezentral in den Jugendzentren der Samtgemeinden im Landkreis Gifhorn wurden in den letzten zwei Jahren Betreuungsangebote für Kinder geschaffen.

Im Frühsommer 2023 wurde in der Gemeinschaftsunterkunft im Clausmoorhof eine Spielanlage errichtet und im September an den Landkreis übergeben – mit dabei Vertreter von GifHelp und des Landkreises Gifhorn sowie Thomas Fast (2. von links) von der Volksbank BRAWO Stiftung.



Musik kennt keine Grenzen und verbindet: Hesam Asadi (Mitte) ist kurdischer Musiker und Musiklehrer, der integrative Musikprojekte in der Hauptschule Rühren und der Grundschule Ehra-Lessien durchführt.



GifHelp ermöglicht Kindern und Jugendlichen, die unter den Folgen von Krieg, Flucht und Vertreibung leiden, wieder Kind sein zu dürfen.

„Durch das Anbieten einer Bezugsperson sowie fester Strukturen können Kinder und Jugendliche wieder die Erfahrung des Kindseins machen. Beschäftigung und Spielen sind erste Schritte zur Verarbeitung des durch Flucht und Vertreibung Erlebten“, erklärt Fast.

Dazu wurden 2023 verschiedene Maßnahmen und Projekte durchgeführt: In der Gemeinschaftsunterkunft in Ehra-Lessien werden z. B. im Rahmen von GifHelp ein Kinderspielzimmer sowie Räume für Jugendliche, insbesondere für die Arbeit mit Mädchen, genutzt. Für das Spielen im Freien schaffte GifHelp zahlreiche Geräte und Fahrzeuge an. In der Gemeinschaftsunterkunft Clausmoorhof in Gifhorn wurde ein ehemaliger Lagerraum zur „Spieloase“ umgebaut, die Kindern ordentlich Platz zum Spielen, Toben und Laufen bietet. Zudem ist ein neuer vielseitiger Spielplatz entstanden. Gleichzeitig wurde ein neues Team etabliert, das die Kinder bei der Hausaufgabenbetreuung unterstützt. Darüber hinaus gibt es im Rahmen von GifHelp auch Musikprojekte an der Hauptschule Rühren und der Grundschule Ehra-Lessien, ukrainische Weihnachten und Ostern in Gifhorn, Zirkusprojekte in Gifhorn und Ehra-Lessien sowie weitere Angebote für Familien wie einen Stadionbesuch beim Fußball-Bundesligisten VfL Wolfsburg.

Auf dem Weg zu mehr Selbstwirksamkeit

„Es ist wirklich schön zu sehen, wie die Kinder nach einigen Wochen des Ankommens durch die Projekte von GifHelp wieder mehr Selbstwirksamkeit erlangen und unbeschwerte Momente erleben können. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass sich die Eltern derweil darauf konzentrieren können, in Deutschland Fuß zu fassen“, freut sich Fast.

Um GifHelp auf die gesamte BRAWO-Region auszuweiten, wurden 2023 zwei weitere Projektbausteine in die Initiative integriert: TraumaAid Germany bildet ukrainische Fachleute in der Trauma-Beratung und -Therapie weiter, die bereit sind, den zahlreichen Geflüchteten – rund 20.000 im Raum Braunschweig – hilfreich zur Seite zu stehen. Das RTL-Kinderhaus in Salzgitter stellte eine zusätzliche Ukrainisch und Deutsch sprechende Fachkraft ein, um die hierhin geflüchteten und durch den Krieg traumatisierten Kinder in ihren Familien bestmöglich betreuen zu können.



Für jedes Kind ein Geschenk

Die Weihnachtsinitiative der Volksbank BRAWO Stiftung lässt Wünsche wahr werden

Seit 2009 bringt die Weihnachtsinitiative der Volksbank BRAWO Stiftung im Rahmen von United Kids Foundations viele Kinderaugen zum Strahlen: 845 Kinder aus 445 Familien, die ungewollt in Notlagen geraten sind, erhielten im Jahr 2023 lang ersehnte Weihnachtswünsche als Präsente an Heiligabend.

„Leider müssen wir feststellen, dass von Jahr zu Jahr mehr Familien unsere Hilfe benötigen, vielleicht u. a. auch durch die rasant steigenden Lebenshaltungskosten. Im Jahr 2023 erhielten fast 900 Kinder dank der Weihnachtsinitiative ein persönliches Geschenk – ein Ergebnis, das sehr nachdenklich macht und zeigt, wie hoch der Bedarf ist“, zeigt

sich Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung, sichtlich berührt.

Individuell zusammengestellte Geschenktüten

Jedes Jahr nennen gemeinnützige Organisationen oder Institutionen der Volksbank BRAWO Stiftung bedürftige Familien mit Kindern im Alter von bis zu 18 Jahren. Die Kinder teilen im Vorfeld ihren Weihnachtswunsch mit, der dann an die Stiftung übermittelt wird. Ob ein Puzzle, ein Bastelset, Lego, Puppen, Bücher oder Gesellschaftsspiele: Jeder Wunsch wird nach Möglichkeit berücksichtigt. Fleißige Weihnachtsengel von der

Volksbank BRAWO Stiftung packen jedes Jahr vor Heiligabend individuell zusammengestellte Geschenktüten, die dann an die ausgewählten Familien gehen – und pünktlich unter dem Weihnachtsbaum liegen.

Angefangen mit 23 Familien und insgesamt 62 Kindern im Jahr 2009, konnten bis heute inzwischen mehr als 9.000 Kinder aus 4.333 Familien glücklich gemacht werden. Ermöglicht wird dies durch finanzielle Mittel, die u. a. über die Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“ oder als direkte Spenden an United Kids Foundations zusammenkommen. Hier kann jeder spenden und Kinderherzen höherschlagen lassen.

Die „Weihnachtsengel“ Luzie Pessel (links) und Learda Gubetini von der Volksbank BRAWO Stiftung packten im vergangenen Jahr Pakete für fast 900 Kinder im Rahmen der Weihnachtsinitiative.



Matthias Marx ist Fundraising- und Stiftungsberater im EngagementZentrum und Ansprechpartner für die BRAWO-Spendenplattform „Viele schaffen mehr“.

Jeder Beitrag zählt

Die EngagementZentrum GmbH stellt für gemeinnützige Projekte die BRAWO-Spendenplattform zur Verfügung

Was wir alleine nicht schaffen, das schaffen wir zusammen – das ist der Grundgedanke des genossenschaftlichen Handelns. Diesem folgt auch die EngagementZentrum GmbH, eine einhundertprozentige Tochter der Volksbank BRAWO und ein gemeinwohlorientiertes Mitglied der BRAWO GROUP, mit dem Betrieb einer „Viele schaffen mehr“-Crowdfunding-Plattform.

„Crowdfunding oder Schwarmfinanzierung lebt von zeitlich begrenzten Spendenaufrufen, die in der Regel ein festgelegtes Spendenziel für ein Projekt durch viele Einzelspenden erreichen wollen. Hier zählen nicht nur größere Spendensummen, sondern auch jede kleinere Spende leistet einen Beitrag“, erklärt Matthias Marx, Fundraising- und Stiftungsberater im EngagementZentrum sowie Ansprechpartner der BRAWO-Spendenplattform. „Schwarmfinanzierung“ meint also eine große Anzahl von Menschen, die ein Vorhaben finanziell unterstützen. Auf der Spendenplattform erhalten seit Ende 2016 gemeinnützige bzw. steuerbegünstigte Organisationen und Einrichtungen die Möglichkeit, kostenfrei ihre Projekte über Crowdfunding zu finanzieren.

Ob der Kauf von Ausrüstungs- und Einrichtungsgegenständen (z. B. Trikots, Transportfahrzeuge, Ruderboote, Flutlichtanlagen), die Sanierung des



Die BRAWO-Spendenplattform ist Teil der über 180 „Viele schaffen mehr“-Crowdfunding-Plattformen der Volks- und Raiffeisenbanken und als Website des EngagementZentrums in einem eigenem Design gestaltet.

Vereinsgebäudes, die Finanzierung von Veranstaltungen (z. B. Feiern, Konzerte, Trainingslager), Ausbildungskosten oder vieles mehr – die Möglichkeiten eines Crowdfunding-Projekts sind nahezu unendlich. Das EngagementZentrum unterstützt kreative Ideen für gemeinnützige Projekte aus und in der BRAWO-Region und darüber hinaus. Die Spendenplattform ist Teil der über 180 „Viele schaffen mehr“-Crowdfunding-Plattformen der Volks- und Raiffeisenbanken, aber als Website des EngagementZentrums in einem eigenem Design gestaltet.

„Alles oder nichts“- und „Alles zählt“-Prinzip

Bei der Mehrheit der Projekte kommt das „Alles oder nichts“-Prinzip zur Anwendung. In diesen Fällen erhalten Spender nach Projektende automatisch ihre Unterstützung zurück, wenn das definierte Ziel nicht zu 100 Prozent erreicht wurde. Je nach Vorhaben gibt es aber auch die Möglichkeit, dass alle Spenden an den Projektstarter ausgezahlt werden – das „Alles zählt“-Prinzip. Das bedeutet, dass kein Spendenziel festgelegt wird und jeder einzelne Euro nach Projektabschluss an die entsprechende Institution geht. Wichtig ist, das individuelle Vorhaben und das passende Prinzip im Vorfeld gemeinsam genau zu besprechen.

88.409 Euro für Projekte im Jahr 2023

Für mehr als 90 Projekte konnten bereits Spenden über die BRAWO-Spendenplattform gesammelt und der Großteil der Crowdfunding-Projekte mit Erfolg abgeschlossen werden. Im Jahr 2023 wurden 13 Projekte gestartet, neun davon bis Jahresende erfolgreich beendet. Insgesamt kamen so 88.409 Euro

an Spenden für die im Jahr 2023 gestarteten Projekte zusammen, die durchschnittliche Gesamtspendensumme pro Projekt betrug rund 6.800 Euro. „Wir hatten in diesem Jahr sogar drei Projekte, bei denen wir auch eine überdurchschnittliche Anzahl an Einzelspendern verzeichnen konnten“, zeigt sich Marx zufrieden. „Das freut uns sehr, denn die Plattform bietet nicht nur die Möglichkeit, Projekte über Crowdfunding zu finanzieren, sondern auch die Bekanntheit der einzelnen Organisationen – mehrheitlich Vereine – zu stärken und bestenfalls neue Mitglieder und langfristige Unterstützer zu gewinnen.“ Die Bewerbung der einzelnen Projekte liegt nämlich letztlich in der Verantwortung der Projektstarter und gibt ihnen so die Möglichkeit, mit verschiedenen Formen der Öffentlichkeitsarbeit nicht nur auf ihr Projekt aufmerksam zu machen, sondern auch sich selbst und die eigene Arbeit einem größeren Publikum zu präsentieren.

Das EngagementZentrum stellt, gemeinsam mit der Volksbank BRAWO, die Plattform kostenlos zur Verfügung und unterstützt die Organisationen in der Beratung, bietet Anregungen und Impulse von der Projektvorbereitung bis zum -abschluss. „Wir erörtern zunächst gerne, ob die Ideen für ein Crowd-

Einheitliche Trikots für die Handballjugend des MTV Vorsfelde

Neue Trikots, ein einheitlicher Auftritt und die Stärkung des Wir-Gefühls – das war das Ziel des Crowdfunding-Projekts „Einheitliche neue Trikots für die Handballjugend des MTV Vorsfelde“. Im Zeitraum vom 14. Juli 2023 bis 5. Januar 2024 wurden für dieses Projekt 8.500 Euro gesammelt und damit das gesetzte Spendenziel zu einhundert Prozent erreicht. Ziel war es, für alle elf Jugendmannschaften der Handballsparte des Vereins einen Trikotsatz anzuschaffen. Jede Mannschaft besteht aus sieben Spielern, sechs Feldspielern und einem Torwart, die mit weiteren sieben Mitspielern als Auswechselspieler aufgestockt werden können. Die Idee und der daraus erfolgte Projektstart brachte der Jugendwart

Markus Wagner samt seines Jugendtrainerstabs ins Rollen. „Wir wollten der Jugend durch diese Aktion gerne das Gefühl geben, wie wichtig sie für die Sparte und den Verein sind“, erklärte Wagner. Um möglichst viele Personen zu erreichen, wurde Werbung über den Instagram-Kanal gemacht, mit Flyern und Plakaten geworben und das direkte Gespräch gesucht. „Jeder Organisation würden wir die Plattform jederzeit empfehlen. Sie ist im Handling sehr gut durchdacht. Sowohl in der Vorbereitung, im Projektverlauf und dem Ende wurden wir sehr gut betreut und beraten“, resümiert Wagner. „Manchmal lohnt es sich, etwas über den Tellerrand hinauszuschauen und mit einer kleinen Unterstützung von vielen – vielen etwas zurückzugeben! Danke an all unsere Spender und das EngagementZentrum für all die Unterstützung.“

Begegnung über Generationen

Eins der größten Projekte, das jemals über die BRAWO-Spendenplattform finanziert wurde, ist das Projekt „Spiel- und Freizeitfläche für Generationen“ des Förderverein Waldschule Tüla-Voitze e. V. Ziel war es, eine Spiel- und Freizeitfläche als gemeinsamen Treffpunkt für Jung und Alt auf der Fläche des ehemaligen Sportplatzes in Tüla zu gestalten. Über 52.000 Euro wurden für dieses Vorhaben gesammelt, allein rund 46.000 Euro über das Crowdfunding-Projekt im Spendenzeitraum vom 12. Juni bis zum 19. November 2023. „Unser Spendenerfolg war grandios“, ist Hanna Meyer, Mitglied des Förderverein Waldschule Tüla-Voitze e. V., begeistert. Die hohe Spendensumme konnte durch eine vergleichs-

weise hohe Anzahl an einzelnen Unterstützern erreicht werden. Durch den Ratsbeschluss der Gemeinde Tüla wurde in der Zwischenzeit ein Planungsbüro beauftragt, Ausschreibungen für Spiel- und Sportgeräte, unterschiedliche generationenübergreifende Begegnungsmöglichkeiten, Pflanzen und Bäume sowie einen Pumptrack vorzunehmen, ehe der Platz im Laufe des Jahres 2024 in Betrieb genommen wird. „Meine Erfahrungen mit dem EngagementZentrum waren durchweg positiv. Dank der steten Unterstützung ist mir die Pflege der Plattform leichtgefallen“, so Meyer abschließend und fügt augenzwinkernd hinzu: „Auch in den einzelnen Phasen des Projekts, besonders wenn einmal Stillstand herrschte, erhielten wir seitens des EngagementZentrums eine große moralische Unterstützung.“

fundung-Projekt und die Spendenplattform geeignet sind, ehe sie sich auf ihr registrieren und die Projektseite erstellen. So können wir gemeinsam besprechen, ob Crowdfunding die richtige Möglichkeit ist oder ob ggf. andere Finanzierungswege, bspw. Fördermittel, infrage kommen“, erklärt der Fundraising-Berater. „Am Ende zählt für uns nur, dass wir mit jedem Projekt das Gemeinwohl in der BRAWO-Region stärken und einen Beitrag für eine bessere Gesellschaft leisten können.“

Damit die Handballjugend des MTV Vorsfelde zukünftig einheitlich auftritt, wurden Spenden für neue Trikots über die Crowdfunding-Plattform gesammelt.



46.020 Euro kamen über die Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“ für das Mehrgenerationenprojekt zusammen. Dazu übergab Matthias Marx, Ansprechpartner der BRAWO-Spendenplattform, einen symbolischen Spendenscheck bei einem Presseevent des Fördervereins im Januar.



„Wir bieten Jobs mit Perspektive“

Michael Krupka, Leiter Personal der Volksbank BRAWO, im Interview

In der Volksbank BRAWO arbeiten 778 Mitarbeitende, in der BRAWO GROUP insgesamt rund 2.400*. Michael Krupka, Leiter Personal der Volksbank BRAWO, spricht im Interview darüber, was diese Mitarbeitenden bewegt, wie die Arbeitgeberattraktivität für insbesondere junge Menschen vermittelt wird und welche Rolle soziale Benefits für die Arbeitsplatzzufriedenheit spielen.

Herr Krupka, Sie verantworten den Bereich Personal bei der Volksbank BRAWO. Was sind aktuell die größten Herausforderungen, mit denen Sie umgehen müssen?

„Demografische Entwicklung und Fachkräftemangel sind Themen, die uns und viele andere Unternehmen nach wie vor und in Zukunft betreffen. Wir haben uns bereits darauf eingestellt und Vorkehrungen getroffen. Älteren Mitarbeitenden, die über ein umfassendes Know-how verfügen, bieten wir z. B. Möglichkeiten der Weiterbeschäftigung nach Renteneintritt an. Aber vor allem die nachwachsenden Generationen – ‚Z‘ und ‚Alpha‘ – sind wichtige Zielgruppen für uns, um den Per-

sonalbedarf der Zukunft zu decken. Deshalb haben wir auch die Anzahl der Ausbildungsplätze und des Dualen Studiums deutlich aufgestockt – als Investition in die Zukunft. Genauso haben wir die Anzahl an Praktika für Schüler und Studierende erheblich erhöht, um auch bei den jüngeren Generationen als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.“

In welchen Bereichen bilden Sie aus?

„Im Jahr 2023 starteten 32 junge Menschen eine Ausbildung bzw. ein Duales Studium. Über alle Jahrgänge beschäftigten wir 2023 so 68 Berufseinsteiger bankintern. Ein Großteil absolviert bei uns die Ausbildung des/der Bankkaufmanns/-frau. Zusätzlich studieren einige von ihnen dual Betriebswirtschaftslehre

mit Schwerpunkt Finanzdienstleistungsmanagement an der WelfenAkademie Braunschweig. Daneben bieten wir innerhalb unserer BRAWO GROUP noch weitere Ausbildungsberufe wie den der Kauffrau für Marketingkommunikation, für Büromanagement, des Fachinformatikers und Immobilienkaufmanns an. Erstmals gehört seit dem Jahr 2023 in Zusammenarbeit mit der WelfenAkademie das Duale Studium der Wirtschaftsinformatik mit Schwerpunkt Digitale Transformation zu unseren Ausbildungsberufen.“

Wie gestalten Sie die Ausbildung für junge Menschen und erhöhen dadurch Ihre Arbeitgeberattraktivität?

„Wir bieten eine vielfältige Ausbildung mit facettenreichen Einblicken in die verschiedensten

TOP-Ausbilder

Die Volksbank BRAWO wurde im Jahr 2023 vom Braunschweiger Ausbildungsmagazin Raketstart.mag und dem Marktforschungsinstitut Trendence mit dem zweiten Platz in der Region 38 als TOP-Ausbilder ausgezeichnet.



Michael Krupka verantwortet den Bereich Personal bei der Volksbank BRAWO.

Bereiche der Volksbank BRAWO sowie der BRAWO GROUP. Der Ausbildungsverlauf ist planvoll, strukturiert und wird durch umfangreiche Maßnahmen gefördert und unterstützt. Wir legen viel Wert auf eine hohe Praxisorientierung genauso wie einen abwechslungsreichen Einsatz in unterschiedlichen Filialen und Abteilungen. Bestandteil der Ausbildung sind neben den praktischen Unterweisungen auch Projektarbeiten, innerbetrieblicher Unterricht, interne Seminare, die Unterstützung der Auszubildenden durch Ausbildungspaten und eine gezielte Prüfungsvorbereitung. Mit unseren hausinternen ‚Fitfor-BRAWO‘-Trainings bereiten wir die Auszubildenden bestmöglich auf die Praxis vor: Sie bearbeiten über ihre Ausbildungsdauer ein eigenes Projekt, was sie anschließend dem Vorstand und

Führungskräften präsentieren. Mit unserer BRAWO-internen Zukunftsmesse schaffen wir zudem eine zusätzliche Orientierungshilfe für den Start in die eigene berufliche Zukunft. Im Rahmen der Messe haben die Auszubildenden die Möglichkeit, mit Führungskräften und Experten der Abteilungen zu netzwerken und konkrete Perspektiven für ihren weiteren Werdegang kennenzulernen. Für unsere Bemühungen wurden wir im Jahr 2023 vom Braunschweiger Ausbildungsmagazin Raketstart.mag und dem Marktforschungsunternehmen Trendence mit einem herausragenden zweiten Platz in der Region 38 als TOP-Ausbilder ausgezeichnet.“

Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

„Die Auszeichnung ist eine große Wertschätzung des En-

gagements unseres Ausbildungsteams und der Ausbilder vor Ort. Es ist eine hohe Motivation und Ansporn für alle Beteiligten, das Konzept auch weiterhin mit so viel Herzblut und Leidenschaft fortzuführen und weiterzuentwickeln.“

Die Entwicklung von Nachwuchskräften fördern Sie inhouse mit dem Programm TAFF!. Worum geht es hier genau?

„TAFF! steht für Talente fördern und fordern und ist ein hausinternes Weiterbildungsprogramm, was wir 2021 erstmals eingeführt haben. 13 Teilnehmende haben sich dabei auf eine zweijährige Lernreise mit vielen spannenden Inhalten begeben, die sie alle 2023 erfolgreich abgeschlossen haben. Im Jahr 2024 startet TAFF! in die zweite Runde. Unser Ziel ist es, das berufliche Potenzial der

„Die Gesundheit, die Sicherheit und das Wohl unserer Mitarbeitenden hat eine hohe Priorität.“

Michael Krupka, Leiter Personal



Burcu Braun (v. l.), Leiterin Ausbildung, Timo Meyer, Teamkoordinator Personalbetreuung, Tobias Strelow, Personalreferent, Anja-Silke Buchal, Leiterin Learning & Development, sowie Michael Krupka, Leiter Personal

Teilnehmenden zu fördern, ihre persönlichen und methodischen Kompetenzen mit Blick auf die Anforderungen der Zukunft weiterzuentwickeln.“

Wo sehen Sie aus Arbeitgeber-sicht einen Wettbewerbsvorteil der Volksbank BRAWO gegenüber anderen Unternehmen?

„Die Volksbank BRAWO und ihre Unternehmensgruppe BRAWO GROUP stehen für Arbeitsplatzsicherheit und Zukunftsfähigkeit. Wir bieten Jobs mit Perspektive. Durch das um-

fassende Leistungsportfolio der BRAWO GROUP können wir Mitarbeitenden eine große Palette an Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen. Das Angebot an Mitarbeiter-vorteilen ist zudem sehr umfangreich und wird regelmäßig überprüft und erweitert. Durch unsere Beteiligung am FITNESSLAND des Bereichs Corporate Investments (s. Seite 208-211) nutzen viele unserer Mitarbeitenden die Möglichkeit für ein nahezu kostenloses Training. Daneben besteht auch großes Interesse am Angebot des Job-

Rads, der Möglichkeit, Dienst-fahrräder zu leasen. Zur flexiblen Gestaltung des Übergangs in die Altersrente und der Möglichkeit von Sabbaticals haben wir Langzeitkonten eingeführt. Hier haben die Mitarbeitenden die Möglichkeit, Guthaben anzusparen, um dieses dann entsprechend verwenden zu können.

Besonders hervorheben möchte ich jedoch neben den Benefits die Zusammenarbeit im Unternehmen und in den Teams – was auch in den Mitarbeiterbefragungen immer wieder von den Mitarbeitenden betont wird. ‚Gemeinsam BRAWO‘ lautet unser Leitgedanke.“

Welche Rolle spielt das Betriebliche Gesundheitsmanagement der BRAWO GROUP?

„Die Gesundheit, die Sicherheit und das Wohl unserer Mit-

arbeitenden hat eine hohe Priorität. Daher hat das betriebliche Gesundheitsmanagement eine wichtige Bedeutung. Deswegen haben wir vor einigen Jahren eine dauerhafte Arbeitsgruppe zu diesem Zweck gegründet und sind eine strategische Gesundheitspartnerschaft mit der AUDI BKK eingegangen. Auf der Basis von Gesundheitsumfragen bieten wir zusammen mit der AUDI BKK und der R+V BKK unterschiedliche gesundheitsfördernde Maßnahmen für die Beschäftigten in der BRAWO GROUP an. Die Maßnahmen werden aus den Ergebnissen der Umfragen und aus der Auswertung der Gesundheitsberichte abgeleitet, um ein möglichst passgenaues und bedarfsgerechtes Angebot sicherzustellen – und damit möglichst eine Vielzahl von Mitarbeitenden zu erreichen. Zudem bieten wir

den Mitarbeitenden im Rahmen eines regelmäßigen freiwilligen Angebots Gripeschutz- und Covid-Impfungen an. Weiter gibt es verschiedene Workshops, Webinare und BGM-Maßnahmen wie Onlineangebote für Gesundheitskurse, Workshops für gesunde Ernährung, eine psychologische Hotline und Beratungsangebote der Gesundheitskassen.“

Um die Unternehmenskultur inhouse zu fördern, gibt es verschiedene Formate zum gegenseitigen Kennenlernen. Worum handelt es sich hier genau?

„Beim Format ‚BRAWO walk & talk‘ geht es um eine Kombination aus Spazierengehen und Unterhalten. Man tauscht sich in ungezwungener Atmosphäre aus und lernt gleichzeitig die Umgebung anderer Direktionen kennen. Meist klingen diese Tref-

fen mit einem gemütlichen Beisammensitzen aus. Es gab bisher fünf Treffen und die Resonanz der Teilnehmenden ist sehr positiv. ‚BRAWO match‘ funktioniert nach dem Prinzip Kennenlernen per Zufall. Nachdem die Mitarbeitenden sich gegenseitig für ein Treffen zugelost wurden, treffen sie sich in Präsenz oder virtuell, lernen sich dadurch näher kennen, bauen ihr Netzwerk aus und das Wissen über andere Bereiche wächst. Mehr als 200 Mitarbeitende und Führungskräfte nehmen regelmäßig daran teil. Zudem gibt es seit dem letzten Jahr die BRAWO GROUP-App, mit der wir innerhalb der Unternehmensgruppe ein Medium für Information und Kommunikation geschaffen haben. All diese Formate verfolgen das Ziel, heute und in Zukunft unsere Unternehmenskultur nachhaltig positiv zu stärken.“

Charta der Vielfalt

Gelebte Vielfalt und die Wertschätzung dieser Vielfalt haben positive Auswirkungen auf die BRAWO GROUP und auf die Gesellschaft in Deutschland. Deswegen hat der Vorstand im Jahr 2023 die Charta der Vielfalt für die BRAWO GROUP unterzeichnet und damit ein klares Zeichen für Vielfalt und Toleranz in der Unternehmensgruppe gesetzt. Mit der Unterzeichnung signalisiert die BRAWO GROUP, ein Arbeitsumfeld sicherzustellen, das frei von Vorurteilen ist und die Wertschätzung aller Mitarbeitenden, unabhängig von Alter, ethnischer Herkunft und Nationalität, Geschlecht und geschlechtlicher Identität, körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Religion und Weltanschauung sowie sozialer Herkunft gewährleistet.



Drei Fragen an ...

Andreas Rudek, IT-Leiter

1. Wieso bieten Sie das Duale Studium als Wirtschaftsinformatiker an?

„Die Ausbildung junger Menschen nimmt einen großen Stellenwert in unserer Unternehmenskultur ein. Mit verschiedenen Ausbildungsmöglichkei-

ten investieren wir in die Zukunft der Region und bieten jungen Menschen eine Perspektive. Als Volksbank BRAWO verfügen wir über umfangreiche Expertise und umfassendes Know-how im IT-Bereich und haben zeitgleich durch unsere langjährige Erfahrung als Ausbilder die Möglichkeit, Berufseinsteiger umfassend zu schulen. Seit fast 25 Jahren bilden wir im Beruf Fachinformatiker mit Fachrichtung

Systemintegration aus. Daher war es für uns eine logische Konsequenz, unsere Ausbildungsmöglichkeiten dahingehend um ein Duales Studium – auch in Hinblick auf die BRAWO GROUP – zu erweitern.“

2. Was umfasst das Berufsbild?

„Das Duale Studium dauert drei Jahre und ist in sechs Semester unterteilt. Jedes Halbjahr besteht aus einer

Theoriephase, die an der WelfenAkademie Braunschweig absolviert wird und eine Praxisphase bei uns in der Volksbank. Inhalte sind Grundlagen der Wirtschaftsinformatik, Themen der IT-Security und Betriebswirtschaftslehre sowie als Schwerpunkt die Digitale Transformation. Hierbei geht es darum, Technologien und Methoden anzuwenden und kennenzulernen, die die digi-

tale Transformation mit sich bringt.“

3. Was kann die Volksbank BRAWO Einsteigern in diesem Berufsfeld bieten?

„Neben dem fachlichen Wissen, was ein erfahrenes IT-Team den Auszubildenden vermitteln kann, bieten wir verschiedene In-house-Trainingsprogramme, welche die dual Studierenden auch außerhalb ihres Fachgebiets fit

für den Arbeitsalltag machen. Mit der WelfenAkademie haben wir zudem eine starke Partnerin an der Seite, die theoretische Grundlagen vermittelt. Über die Atruvia AG, dem Digitalisierungspartner der Volks- und Raiffeisenbanken, können wir weitere Hospitationsmöglichkeiten im IT-Sektor bieten. Genauso verfügen wir durch die Stärke der BRAWO GROUP über ein großes Netzwerk an fachkundigen Partnern.“

„Eine logische Erweiterung“

Seit 2023 bietet die Volksbank BRAWO das Duale Studium der Wirtschaftsinformatik mit Schwerpunkt Digitale Transformation an. Andreas Rudek, IT-Leiter der BRAWO, und Arber Gashi, Dualer Student, berichten über den neuen Beruf.

Drei Fragen an ...

Arber Gashi, Dualer Student
Wirtschaftsinformatik mit Schwerpunkt Digitale Transformation

1. Warum haben Sie sich für das Duale Studium der Wirtschaftsinformatik bei der Volksbank BRAWO entschieden?

„Schnell wurde mir klar, dass in der Volksbank BRAWO ein starker Gemeinschaftsgedanke herrscht, was für mich sehr wichtig ist, um mich am Arbeitsplatz wohlfühlen. Mit Blick auf das Studium bietet die Bank zudem optimale Bedingungen für ihre dualen Studierenden, wie z. B. einen Studi-

enplatz an der renommierten WelfenAkademie, die eine enge Verzahnung von Praxis und Theorie ermöglicht. Langfristig gesehen ist die Volksbank auch für das spätere Berufsleben ein attraktiver Arbeitgeber.“

2. Was sind wesentliche Inhalte Ihrer Ausbildung?

„In der IT-Abteilung der Bank sind die Aufgaben sehr vielfältig. Primär sind wir darum bemüht,

dass die Geschäftsprozesse durch einen ständigen gesicherten sowie ordnungsmäßigen Informationsfluss einwandfrei ablaufen können. Wir müssen dafür sorgen, dass ständige Sicherheit gewährt, bei Störungen Hilfe geleistet wird und diese behoben werden. Daher sind wir in einem ständigen Austausch mit den restlichen Mitarbeitenden der Bank und sind teils auch über das gesamte Geschäftsgebiet prä-

sent, um Probleme vor Ort lösen zu können.

In den Theoriephasen in der Berufsakademie wird ein Verständnis dafür geschaffen, wie sich betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen durch den Einsatz rechnergestützter Informationssysteme optimieren lassen. Im Rahmen von „Soft-Skills-Vorlesungen“ wird zudem das Thema Kommunikation stark betont, zumal die Wirtschaftsinformatiker als Vermittler zwischen den unterschiedlichen Fachbereichen agieren und so ständige Kommunikation erforderlich ist. Diese Fähigkeiten sind auch für das

Anforderungs- und Projektmanagement hilfreich, die weitere große Aufgabenbereiche des Wirtschaftsinformatikers sind.“

3. Was gefällt Ihnen an Ihrer Ausbildung besonders und worauf freuen Sie sich in den nächsten Monaten?

„Besonders gefällt mir das Arbeitsumfeld und das Arbeitsklima. Mit allen Kollegen habe ich mich auf Anhieb prima verstanden und wurde gut aufgenommen. Ich habe sehr schnell begonnen, selbstständig Aufgaben zu erledigen und so echte Praxiserfahrung zu sammeln. Die Praxisphasen werden zudem abwechslungs-



reich gestaltet, da Einsätze in verschiedenen Geschäftsbereichen geplant werden und man die Bank so noch besser kennenlernt. Daher freue ich mich darauf, in der kommenden Zeit Einblicke in weitere Abteilungen zu bekommen und neue Kollegen kennenzulernen.“



Jörg Tükker, Leiter Filialverbund Peine-Nord, hat Zeitwerte über das Langzeitkonto angespart und im vergangenen Jahr davon eine vierwöchige Auszeit genommen, die er u. a. mit seiner Frau in Schweden verbracht hat.

„Das Langzeitkonto ist wirklich ein großartiges Instrument zur Mitarbeiterbindung. Seit dem Jahr 2021 zahle ich bereits monatliche Beiträge auf das Langzeitkonto ein, um so flexibel wie möglich in Rente gehen zu können. Es ist auch eine gute Möglichkeit, bei privaten Anliegen einmal eine Auszeit von der Arbeit zu nehmen. So haben meine langjährige Partnerin und ich im vergangenen Jahr nach 20 Jahren geheiratet. Zu diesem Anlass konnte ich mir durch das Langzeitkonto zusätzlich zum Urlaub einen Monat frei nehmen. Während dieser Zeit waren wir dann nach der Hochzeit zweieinhalb Wochen mit unserem Hund in Schweden. Das war eine wunderschöne Zeit, in einem tollen abgelegenen Haus an einem idyllischen See. Anschließend bin ich mit frischem Elan wieder zur Arbeit gekommen. Bei meinen Kollegen und Vorgesetzten wurde meine Auszeit positiv angenommen und alles hat problemlos funktioniert, worüber ich sehr dankbar bin. Besonders gut finde ich zudem am Langzeitkonto, dass ich die Beiträge flexibel variieren kann. Möchte ich in einem Monat mal mehr oder weniger einzahlen, ist auch das kein Problem.“

Jörg Tükker, Leiter Filialverbund Peine-Nord, 41 Jahre

Benefits begeistern



Zur Mitarbeitergewinnung und -bindung setzt die Volksbank BRAWO auf zahlreiche Benefits, um die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen. Zeitwerte, eine nahezu kostenlose Mitgliedschaft im FITNESSLAND oder das JobRad-Leasing sind einige Beispiele, worüber die Mitarbeitenden ihre Erfahrungen teilen.

Julia Tscheuschner, Mitarbeiterin Digitalmarketing Volksbank BRAWO, ist eine von vielen Mitarbeitenden, die die Möglichkeit eines fast kostenlosen Trainings bei der FITNESSLAND-Gruppe nutzen.

„Für mich war die Kooperation mit dem FITNESSLAND die perfekte Motivation, um wieder sportlich durchzustarten! Ich finde es toll, dass ich nicht an einen Standort gebunden bin. Je nach Tag, Arbeitszeit oder Lust und

Laune wechsele ich zwischen den verschiedenen Studios hin und her.“

Julia Tscheuschner,
Mitarbeiterin Digitalmarketing, 29 Jahre



Reiner Janke (links), Leiter Vermögende Kunden Regionalmarkt Braunschweig/Peine/Salzgitter, und Tobias Strupat, Berater Vermögende Kunden Regionalmarkt Braunschweig/Peine/Salzgitter, nutzen das JobRad-Leasing vor allem für Touren in ihrer Freizeit.



Mit seinem Gravelbike, das Jürgen Braun über das JobRad-Leasing bezieht, ist der Kundenberater gewerbliche Immobilienfinanzierung gern abseits der Wege unterwegs.

„Da das Dienstrad-Leasing zur freien Nutzung überlassen wird, nutze ich es ausschließlich in der Freizeit, um fit und gesund zu bleiben. Das Leasing ist günstiger als ein Fahrradkauf auf herkömmliche Art und nach 36 Monaten kann man problemlos auf andere Fahrradgattungen switchen, wenn man z. B. keinen Gefallen am Mountain-Bike gefunden hat. Die Möglichkeiten sind quasi unbegrenzt (Rennrad, Gravel-, City- oder E-Bike). Weiterhin gibt es ein Rundum-sorglos-Paket dazu. Ich habe mich für ein Gravelbike entschieden, damit bin ich abseits der Wege unterwegs.“

Jürgen Braun, Kundenberater gewerbliche Immobilienfinanzierung, 58 Jahre

„Ich bin vom JobRad-Leasing wirklich begeistert. Meine Frau und ich haben bereits ein Fahrrad darüber geleast. Es ist ein tolles Angebot des Arbeitgebers, das sich für uns bei Übernahme des Rads zusätzlich noch in einer Ersparnis im Vergleich zum regulären Kaufpreis bemerkbar macht. Ich persönlich habe mich für ein Trekkingrad entschieden und nutze das Rad viel privat in meiner Freizeit.“

Reiner Janke, Leiter Vermögende Kunden Regionalmarkt Braunschweig/Peine/Salzgitter, 57 Jahre

„Durch das JobRad-Leasing habe ich mich für ein Hardtail-Mountainbike entschieden. Damit fahre ich mit meinem Sohn quer durch die Wälder und gerne auch mal im Harz auf Trails oder zum Brocken. Das Rad ist wirklich toll und die Option, solch ein Mountainbike über das JobRad-Leasing zu beziehen, ist wirklich klasse. Ich kann nur jedem empfehlen, die Möglichkeit zu nutzen. Es zahlt sich buchstäblich aus!“

Tobias Strupat, Berater Vermögende Kunden Regionalmarkt Braunschweig/Peine/Salzgitter, 55 Jahre

Einfaches Rechenbeispiel für das JobRad-Leasing:

Kaufpreis Ihres Wunschrads: 1.000 Euro
Bruttomonatsentgelt: 3.000 Euro
Steuerklasse: 1

- Monatliche Umwandlungsrate 34,08 Euro
- Tatsächliche Nettobelastung im Monat (36 Monate): 19,30 Euro
- Relative Ersparnis (38,45 %): 546,40 Euro

Detailliertere Angaben und Berechnungen können unter www.jobrad.org/arbeitnehmer vorgenommen werden.

Die Mitarbeitervorteile der Volksbank BRAWO im Überblick





Die Teilnehmenden von TAFFI beim Direktionsbesuch in Wolfsburg mit Nicole Mack (3. von rechts) und Rouven Klaar (6. von rechts)

Menschenrechte sind universelle Werte

Die Achtung der Menschenrechte sowie die Verhinderung von Kinder- und Zwangsarbeit gehören zum Selbstverständnis der BRAWO GROUP

Die BRAWO GROUP ist ein vorrangig regional aktiver Konzern. In der gesamten Unternehmensgruppe wird das deutsche Arbeitsrecht umgesetzt. Nationale Standards und Vorschriften werden ohne zeitlich festgelegte Ziele fortlaufend eingehalten.

Ferner arbeiten wir mit den bei uns ansässigen Unternehmen (überwiegend unsere Kunden) in Deutschland zusammen. Wir gehen davon aus, dass die grundlegenden Menschenrechte jederzeit eingehalten werden und sich somit keine wesentlichen Risiken in Bezug auf Menschenrechtsbelange ergeben.

Der Personalbereich der Volksbank BRAWO ist bei sämtlichen personalpolitischen Maßnahmen eingebunden. Darüber wird die Einhaltung der Menschenrechte wie bspw. Gleichbehandlung sichergestellt. Zudem können Mitarbeitende Menschenrechtsverstöße über ein anonymes Hinweisgebersystem melden.

Null-Toleranz-Strategie bei Korruption und Bestechung

Der Volksbank BRAWO ist die Einhaltung von Wohlverhaltensregeln besonders wichtig. Daher hat sie zur Verhinderung von Bestechung oder Korruption einen Verhaltenskodex für Mitarbeitende erlassen. Es gilt dabei eine Null-Toleranz-Strategie.

Die Compliance-Abteilung der Volksbank BRAWO verantwortet und koordiniert die Einhaltung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Der Leiter der Compliance-Abteilung wurde in seinen Funktionen als Geldwäschebeauftragter und als Beauftragter für MaRisk-Compliance für die BRAWO GROUP berufen. Selbiges gilt auch für die Leiterin Steuerung/Risikocontrollingfunktion und die Leiterin Revision. Auf diese Weise ist gewährleistet, dass die

Verfahren zur Verhinderung von dolosen Handlungen in der BRAWO GROUP identisch behandelt werden.

Für Mitarbeitende, Vorstand und Aufsichtsrat wurde eine Geschenkerichtlinie aufgestellt, die genau regelt, in welchen Ausnahmefällen überhaupt Einladungen o. Ä. von Kunden und Geschäftspartnern angenommen werden dürfen. Grundsätzlich lässt sich die Volksbank BRAWO bei ihren geschäftspolitischen Entscheidungen nicht durch Incentives o. Ä. manipulieren. Sowohl die Zuverlässigkeit als auch die Sachkunde unserer Mitarbeitenden wird jährlich überprüft.

Die Volksbank BRAWO ist Teil der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. sowie den Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) wird die Interessenvertretung überregional sowie auf Bundesebene wahrgenommen. Die Verbände vertreten die Volksbanken auch bei der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) sowie bei neuen aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Anforderungen im Zusammenspiel mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Auf regionaler Ebene sind die Volksbank BRAWO sowie ihre Tochterunternehmen selbst keine Mitglieder von Organisationen. Gleichwohl wirken Führungskräfte und Mitarbeitende ehrenamtlich in verschiedenen Institutionen mit.

Die BRAWO GROUP tätigt keine Spenden oder Zuwendungen an Regierungen, Parteien, Politiker oder mit ihnen verbundenen Einrichtungen, da sie grundsätzlich unpolitisch aufgestellt ist. Der genossenschaftliche Gedanke ist durchweg demokratisch geprägt. Die Unterstützung nur einer oder weniger Parteien würde diesem Grundsatz im Wege stehen, sodass keine Unterstützung durch die Volksbank BRAWO nur konsequent ist.

Eine zweijährige Lernreise im Rückblick

Nicole Mack, Mitarbeiterin Digitalmarketing, und Rouven Klaar, Kundenberater Vermögende Kunden, berichten über ihre Erfahrungen mit TAFFI

Frau Mack, Herr Klaar, bitte beschreiben Sie einmal kurz die zweijährige Lernreise, die Sie mit TAFFI erlebt haben. Was waren besondere Meilensteine, was waren besondere Herausforderungen?

Rouven Klaar: „Meine TAFFI-Reise war von vielen spannenden Seminaren, Bausteinen und Veranstaltungen geprägt. Es war so facetten- und abwechslungsreich, dass es mir tatsächlich sehr schwer fällt, diese Seminarreihe auf wenige Highlights einzuschränken. Klasse war auf jeden Fall, alle Direktionen zu besuchen und besser kennenzulernen. Seitdem sieht man die Städte und Gemeinden nochmal mit anderen Augen. Die Herausforderung war es, im Endeffekt die geballten Informationen zu verarbeiten und für sich umzusetzen.“

Nicole Mack: „Die Lernreise war sehr abwechslungsreich, informativ, durchaus fordernd und hat vor allem Spaß gemacht. Nach einem persönlichen Check, wo wir aktuell stehen, konnte jeder von uns seine persönliche und individuelle Reise beginnen. Begleitet durch Workshops zum Thema Change, Agiles Arbeiten, Job Crafting etc. haben wir unsere Stärken und Schwächen besser kennengelernt und konnten aktiv daran arbeiten. Dabei war jeder frei in der Auswahl der Mittel. Ich habe z. B. einige VHS-Kurse zusätzlich besucht.“

Wie haben Sie sich persönlich und fachlich durch TAFFI weiterentwickelt?

Rouven Klaar: „Ein großer Pluspunkt ist das neue bzw. erweiterte Netzwerk im Haus und die Konzentration auf gewisse persönliche Kompetenzen, an denen man arbeiten möchte.“

Welche Mehrwerte ziehen Sie für sich aus dem Programm TAFFI?!

Nicole Mack: „Das Thema Biostrukturanalyse fand ich sehr interessant und habe es auch für einen Teamtag übernommen. Somit haben wir uns als Team nochmal neu kennenlernen können und verstehen Aktion und Reaktion des Gegenübers besser. Ich denke, unser Teamgeist hat davon auch profitiert.“

Warum sollten sich andere Kollegen für TAFFI bewerben?

Rouven Klaar: „Ganz einfach: Man lernt nie aus! Gerade wenn man für sich sagt, man möchte auch die Persönlichkeit und die Kompetenzen weiterentwickeln, ist diese Seminarreihe eine tolle Möglichkeit, seine Stärken zu heben.“

Welche Möglichkeiten haben Sie jetzt durch TAFFI in der Volksbank BRAWO?

Nicole Mack: „Ich hatte bereits die Chance, mein erlerntes Know-how aktiv umzusetzen und habe kommissarisch die Leitung für unser Team übernommen. TAFFI war eine optimale Vorbereitung darauf. Ich schaue mal, welche Herausforderung sich zukünftig für mich ergibt.“

BRAWO baut Brücken

20 Mitarbeitende unterstützten Projekttag „Brücken bauen“ in sozialen Einrichtungen

Einen Tag lang Schreibtisch, Maus und Tastatur gegen Schaufel, Spaten und Pinsel tauschen – und das für den guten Zweck. Das machten 20 Mitarbeitende der Volksbank BRAWO am 7. September 2023 im Rahmen des regionalen „Brücken bauen“-Projekttags. In sozialen Einrichtungen in Braunschweig, Gifhorn und Salzgitter waren die Banker fleißig und leisteten tatkräftige Unterstützung dort, wo sie dringend benötigt wurde.

„Soziales Engagement ist ein wesentlicher Bestandteil unseres CSR-Verständnisses der BRAWO GROUP. Anhand des jährlich stattfindenden ‚Brücken bauen‘-Projekttags sieht man, dass dieser Gedanke auch von unseren Mitarbeitenden verinnerlicht wurde“, freut sich Michael Krupka, Leiter Personal bei der Volksbank BRAWO. „Es ist uns jedes Jahr ein besonderes Anliegen, den regionalen Projekttag zu unterstützen und damit weiter Verantwortung für unsere Region zu zeigen.“

„Brücken bauen“ existiert seit 2007 in der BRAWO-Region als ein Projekt der Bürgerstiftung Braunschweig, Salzgitter und Wolfsburg. Im Rahmen des Projekts tauschen Mitarbeitende aus Unternehmen für einen Tag ihren Arbeitsplatz gegen die ehrenamtliche Unterstützung in einer sozialen Einrichtung. Das Projekt baut somit Brücken zwischen den Welten der gemeinnützigen Organisationen und der regionalen Wirtschaft. Dabei geht es vor allem um wirkungsvolle, sinnstiftende Unter-

stützung. Im Schnitt werden jährlich im Rahmen des Projekttags 60 Anliegen in etwa 50 Organisationen mit ca. 350 Mitarbeitenden aus ungefähr 50 Unternehmen aus Braunschweig, Salzgitter, Gifhorn, Wolfsburg und Wolfenbüttel umgesetzt.

Braunschweig: Familienzentrum St. Marien Lamme

Neun Mitarbeitende der Volksbank BRAWO waren im Rahmen von „Brücken bauen“ im Familienzentrum St. Marien Lamme aktiv. Ein Familienzentrum ist ein Ort, der über die klassischen Angebote einer Kindertagesstätte hinaus eine Vielzahl von Möglichkeiten für Familien bietet. Um die Räumlichkeiten im Inneren wieder ein wenig gemütlicher zu gestalten, waren die Volksbanker als Maler tätig und verliehen mit Pinsel, Rolle und Co. der Einrichtung einen neuen Anstrich.

Gifhorn: Kinderschutzbund Gifhorn

Wie im Jahr 2022 waren die freiwilligen Helfer am Aktionstag auch 2023 im Kinderschutzbund Gifhorn im Einsatz. Während 2022 ein Gemüse- und Obstgarten angelegt wurde, konnte dieser im vergangenen Jahr durch einen neuen Weg ergänzt werden. Zudem verrichteten die sieben anwesenden Mitarbeitenden diverse Gartenarbeiten auf dem weitläufigen Gelän-

Mit viel Spaß bei der Arbeit verliehen die fleißigen Banker der Außenstelle Salder der Grundschule Am Ostertal einen neuen Anstrich.



de. „Der Kinderschutzbund leistet in ganz Deutschland und speziell hier in Gifhorn großartige Arbeit, die gar nicht hoch genug bewertet werden kann. Um hier einmal den Helfern unter die Arme zu greifen, unterstützen wir sehr gerne im Rahmen der Aktion ‚Brücken bauen‘ und machen mit unseren Mitarbeitenden den Garten flott. Dafür möchte ich allen Helfern einen großen Dank aussprechen“, betont Thomas Fast, Leiter der Direktion Gifhorn der Volksbank BRAWO.

Salzgitter: Grundschule Am Ostertal/Außenstelle Salder

Bunt ging es in der Grundschule Am Ostertal in den Räumlichkeiten der Außenstelle Salder zu: Die

Wie auch 2022 stellten die Freiwilligen der Volksbank BRAWO dem Kinderschutzbund in Gifhorn einen Besuch ab und leisteten Arbeiten auf dem weitläufigen Gelände.



Klassenzimmer, Flure und Aufenthaltsräume benötigten einen neuen Anstrich und die Mitarbeitenden der Volksbank bemühten die Pinsel, um diese wieder farbenfroher und attraktiver zu gestalten. „Ich freue mich sehr zu sehen, wie die Mitarbeitenden mit Spaß bei der Sache sind und helfen wollen“, so Nicole Mölling, Leiterin der Direktion Salzgitter der Volksbank BRAWO. „Ein neuer Anstrich ist oft kein Hexenwerk, es muss nur gemacht werden. Damit können wir hoffentlich einen Beitrag leisten, den Schulalltag zu verschönern.“



Mitarbeitende der Volksbank BRAWO unterstützten im Rahmen des „Brücken bauen“-Projekttags im Familienzentrum St. Marien Lamme.



Die BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG ist seit 2017 Eigentümerin des Solarparks Schleizer Dreieck und damit einem der größten Parks in Deutschland.

Verantwortung für die Umwelt

Die Volksbank BRAWO hat einen ressourcenschonenden Umgang in ihren Grundsätzen verankert

Umwelt- und Klimaschutz sowie der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen sind für die Volksbank BRAWO und die Tochtergesellschaften der BRAWO GROUP wesentliche Unternehmensziele. Als am Kapitalmarkt agierendes Kreditinstitut hat die BRAWO zudem die Chance, die Transformation bei Kunden, Partnern und der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit zu unterstützen.

Bei der von der Volksbank BRAWO erarbeiteten Nachhaltigkeitsstrategie spielt, Verantwortung für die Umwelt zu übernehmen, eine zentrale Rolle. Als operierendes Wirtschaftsunternehmen nutzt die Bank dennoch überwiegend Ressourcen wie Papier, Kraftstoff, Strom und Heizenergie. Deswegen bestehen hier wesentliche Risiken bezüglich der Umweltbelange. Steigende Verbände und die damit verbundene

ne höhere Belastung für die Umwelt stellen das Hauptrisiko dar. Deshalb wird für den Geschäftsbetrieb jährlich eine CO₂-Bilanz ermittelt, um sich den Auswirkungen des eigenen Wirtschaftens bewusst zu sein. Gleichzeitig soll auch dieses konsequente Energiemanagement dazu führen, dass sich der eigene CO₂-Fußabdruck kontinuierlich verkleinert.

Welch bedeutenden Einfluss die Berücksichtigung ökologischer

Faktoren bei der Volksbank BRAWO spielt, wird deutlich an der Einführung der Säule Green Energy in der Unternehmensgruppe (s. Seite 144-157). Die Bank möchte damit nicht nur ihre eigene grüne Transformation begleiten, sondern auch Kunden auf dem Weg dahin unterstützen. Zeitgleich baut die BRAWO GROUP ihre Kapazitäten und Kompetenzen rund um das Thema Energiewende, Klimaneutralität und Dekarbonisierung weiter aus. Die Säule Green Energy beinhaltet sowohl regenerative Energien als auch das Themenfeld energetische Renovierung. Mit der Übernahme der Seymour Energy GmbH, einem erfolgreichen Unternehmen im Bereich der Energieberatung, wird im Folgejahr ein Dienstleister in die BRAWO GROUP integriert.

Digitalisierung als Treiber

Ein wesentlicher Treiber zur grünen Transformation ist die fortschreitende Digitalisierung, die auch in der Volksbank BRAWO stetig Einzug hält. Die Anzahl an mobilen Arbeitsplätzen betrug im Jahr 2023 exakt 663 und entspricht damit einer Quote von 60,05 Prozent. Ein Großteil der papierhaften Flyer konnte außerdem digitalisiert werden. Die Bereitstellung erfolgt per Tablet in den einzelnen Geschäftsstellen. Im Rahmen eines Digitalisierungsprojekts wurde eine Vielzahl

von Maßnahmen ergriffen, um die Nutzung von elektronischen Postfächern und Kontoauszügen zu intensivieren. Über die digitale Bereitstellung von Kontoauszügen und Dokumenten wird massiv Papier eingespart und die Kunden können unabhängig von Zeit und Ort über das OnlineBanking ihre Dokumente einsehen. Diese Papiereinsparung wird zusätzlich durch das kostenlose Kontomodell BRAWO-Meinkonto begünstigt, da sowohl die Eröffnung als auch die weitere Nutzung komplett digital erfolgen. Hierdurch werden 150 Blatt Papier pro Kontoeröffnung eingespart. Viele digitale Produkte sind bereits erfolgreich etabliert. An der Entwicklung und Einführung vieler weiterer Unterlagen wird aktuell mit Hochdruck gearbeitet.

Deutliche Reduzierung des Papierverbrauchs

Kontinuierlich wird zudem die Anzahl an Arbeitsplatzdruckern überprüft und wo möglich reduziert. Grundsätzlich sind aber alle Arbeitsplatzdrucker des Herstel-

Papierverbrauch 2023:

6.221,81 Kilo

Das bedeutet: -38,25 Prozent zum Vorjahr



lers Ricoh mit dem „Blauen Engel“ ausgezeichnet. Hierbei handelt es sich um Geräte, die sich durch langlebige und recyclinggerechte Konstruktion, Vermeidung und Verminderung von umwelt- und gesundheitsbelastenden Materialien, geringen Stromverbrauch und durch geringe Emissionen von Geräuschen und Schadstoffen auszeichnen. Das dient dem Umweltschutz und der Gesundheit der Mitarbeitenden. Grundsätzlich wurden bei der Volksbank BRAWO im vergangenen Jahr 6.221,81 Kilo Papier verbraucht. Das bedeutete eine Einsparung von 38,25 Prozent zum Vorjahr. Zeitgleich waren davon 1.655,05 Kilo Recyclingpapier. Im Jahr 2023 hat die Volksbank BRAWO zu 0,64 Prozent CO₂-neutrales Kopierpapier und zu 99,36 Prozent Euroblume-gelabeltes Papier bzw. FSCMix verwendet.

Ausschließliche Verwendung von Ökostrom

Eine unermesslich wichtige Rolle beim verantwortungsvollen

Die Geschäftsstelle Schwicheldt ist eine der Geschäftsstellen, die eine Photovoltaikanlage auf dem Dach hat und darüber Strom ins Netz einspeisen kann.



Viele Mitarbeitende wie Jürgen Braun, gewerbliche Immobilienfinanzierung, nutzen die Möglichkeit des Jobrad-Leasings.



Umgang mit Ressourcen spielt der Faktor Strom. Die Volksbank BRAWO hat zum Jahreswechsel 2020/2021 den kompletten Strombedarf auf ÖkoStrom umgestellt. Zudem betreibt sie Photovoltaikanlagen, um den Einsatz anderer Energiequellen zu reduzieren und selbst einen Beitrag zur Umwelt zu leisten. PV-Anlagen finden sich z. B. auf der Geschäftsstelle Peine Am Markt, Stederdorf, Lengede, Schwicheldt sowie großflächig angelegt im Solarpark Schleizer Dreieck. Die BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG bspw. ist seit 2017 Eigentümerin diesen Solarparks. Im vergangenen Jahr konnten 7.078.082 kWh ins Netz eingespeist werden. Ein weiteres Unternehmen der

BRAWO GROUP, die BraWo Green Power BHKW BraWoPark GmbH, betreibt seit 2013 ein eigenes Blockheizkraftwerk, mit dem das BraWoPark Business Center I in Braunschweig kostengünstig mit Strom und Wärme versorgt wird.

Umstellung auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge

Nicht nur die Umstellung auf Ökostrom spielt eine wesentliche Rolle, sondern auch die Reduktion von fossilen Brennstoffen, wo immer möglich. So wird bspw. der Fuhrpark der Volksbank BRAWO sukzessive auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge umgestellt, um hier den CO₂-Ausstoß zu verringern. Der Bestand an Hybridfahrzeugen ist um 33,33 Prozent zum

Vorjahr angestiegen und umfasst nun 24 Pkws. Elektrofahrzeuge sind inzwischen 3 Stück bei der Volksbank BRAWO im Bestand und damit 200 Prozent mehr als 2022.

Sensibilisierung der Mitarbeitenden für verantwortungsvolles Handeln

In der Volksbank BRAWO besteht ein Automatismus, nach dem sämtliche Computer um 21 Uhr abgeschaltet und zwischen 6.30 Uhr und 7.30 Uhr gestartet werden. Mitarbeitende werden für den verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen sensibilisiert und in regelmäßigen internen Schulungen über die Nachhaltigkeitsziele des Un-

ternehmens aufgeklärt. So werden auch Mitarbeitende dazu motiviert, selbstständig schädliche Emissionen zu reduzieren. Beispielhaft zu nennen ist hier die Möglichkeit des JobRad-Leasings, worüber Mitarbeitende der

Volksbank BRAWO vergünstigt ein Fahrrad leasen können, was sich großer Beliebtheit erfreut (s. Seite 304/305). Zeitgleich nutzen viele Mitarbeitende das Job- oder Deutschlandticket, um mit Bus oder Bahn anzureisen und so

den eigenen CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Gleichzeitig gibt es z. B. an den Standorten der Direktion Wolfsburg Wasserspender und damit die Möglichkeit, gesprudelt Wasser vor Ort zu zapfen. Hier entfallen der Transport von Mehrwegkästen und die daraus resultierende CO₂-Belastung. Zusätzlich werden die Mitarbeitenden für ihren eigenen Umgang mit Wasser sensibilisiert und die Aufmerksamkeit geschult.

Mülltrennung erfolgt fachgerecht

Auch in puncto Mülltrennung ist gemeinschaftliches Handeln gefragt, wobei die Mitarbeitenden optimal unterstützen. Die Trennung nach Gewerbeabfall-

 **7.078.082 kWh Strom**
wurden über den Energiepark Schleizer Dreieck im vergangenen Jahr ins Netz eingespeist.

 **24 Hybridfahrzeuge (+33,33 Prozent)**
3 Elektrofahrzeuge (+200 Prozent)

verordnung ist nach Beratung durch ein Fachunternehmen gegeben und u. a. auch durch die regionalen Entsorgungsunternehmen gewährleistet. Sonderabfälle werden gesetzlich vorgeschriebenen Entsorgungswegen zugeführt. Elektronische Geräte wie Computer, Monitore, Drucker etc. werden von Fachfirmen entsorgt. Die Entsorgung von Datenmüll übernehmen ebenfalls verschiedene Fachfirmen. Sämtliche Tonerkartuschen werden von einem Dienstleister recycelt.

Grüne Alternativen in der Kundenberatung

Dieser eigene verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen wird auch an die Kunden der Volksbank BRAWO weitergegeben. So begleiten Berater ihre Kunden in Gesprächen verstärkt auf dem Weg bei ihrer eigenen grünen Transformation. Beispielsweise werden sie in Gesprächen auf nachhaltigere Alternativen und Entscheidungen aufmerksam gemacht. Mit dem BRAWO Renewable Energy Fund I,

die die FOM Invest GmbH vertreibt, die Teil der BRAWO GROUP ist, ist auch der erste Investmentfonds aus dem Bereich Green Energy der BRAWO auf dem Markt. Ein weiteres Beispiel ist der digitale CO₂-Fußabdruck, den Kunden über ihr OnlineBanking erhalten und dort zu nachhaltigen Kaufentscheidungen motiviert werden.

Über 420.800 Bäume durch Waldprojekte

Für einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen und der Umwelt hat die Volksbank BRAWO zudem im Jahr 2021 gemeinsam mit den Niedersächsischen Landesforsten den United Kids Foundations Wald ins Leben gerufen. Hier soll eine Fläche im Harzer Kellwassertal mit 100.000

Bäumen wieder aufgeforstet werden, damit der Wald zukünftigen Generationen als Naherholungs-ort und Klimaschützer erhalten bleibt. Durch Spenden, Sponsoren und Unterstützer sind hier inzwischen über 92.800 Setzlinge zusammengekommen (s. Seite 276/277). Mit der fit4future foundation, ein CSR-Engagement der BRAWO GROUP, kommt zudem mit fit4future natur ein Wiederaufforstungsprojekt von über 328.000 Bäumen hinzu (s. Seite 260-263).

Nachhaltige Bauvorhaben

Im Bereich Real Estate setzen die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP auf nachhaltige Bauvorhaben. Bei der Volksbank BraWo Projekt GmbH ist eine definierte Gruppe von Mitarbei-

tenden dafür verantwortlich. Bei der Umsetzung der nachhaltigen Konzepte wird auf einen bewussten Umgang und Einsatz vorhandener Ressourcen, auf die Minimierung von Energieverbrauch und auf ein Bewahren der Umwelt geachtet. Gleichzeitig wird auf soziale Aspekte wie die Zufriedenheit der Bewohner eines Projekts oder eine faire Honorierung der Projektpartner achtgegeben. Für eine nachhaltige Bauweise werden verschiedene Zertifizierungskriterien (bspw. DGNB) individuell auf potenziell sinnvolle Gebäudetypen angewandt. Zudem werden die von einem Projekt betroffenen Stakeholder gesondert identifiziert und entlang der Wertschöpfungskette eingebunden. Bei allen zukünftigen (Bau-)Projekten, die bei der

BRAWO GROUP begonnen werden, achtet sie auf Ressourceneffizienz und Klimafreundlichkeit. Für weitere bereits im Bestand befindliche Objekte fließen bei Sanierungen energetische Aspekte und Faktoren in Bezug auf Ressourceneffizienz ein. Bei Neu- oder Umbauprojekten, wie bspw. dem abgeschlossenen Business Center III, setzt die BRAWO GROUP weiterhin konsequent auf Nachhaltigkeit im Bau. Das umfasst ökonomische, ökologische, soziokulturelle und technische Qualitätsaspekte. Bei Bau- und Umbaumaßnahmen werden gezielt regionale Handwerks- und Gewerbebetriebe beauftragt, um die Region weiter zu stärken und so u. a. durch deutlich geringeren Aufwand bei Transport und Logistik Ressourcen einzusparen.



Mit unterschiedlichen Wiederaufforstungsprojekten setzen sich die Volksbank BRAWO und die BRAWO GROUP für den langfristigen Erhalt des Walds ein.



über
**420.800
Bäume**

sind im Rahmen des CSR-Engagements der BRAWO GROUP für die Aufforstungsprojekte United Kids Foundations Wald und fit4future natur bereits zusammengekommen.

Hinweise zum Nachhaltigkeitsbericht

Diese Publikation stellt das nachhaltige Engagement der Volksbank BRAWO mit ihrer Unternehmensgruppe, der BRAWO GROUP, vor. In diesem nichtfinanziellen Berichtswesen sind im Rahmen der Konzernbetrachtung neben der Mutter Volksbank BRAWO ausschließlich die folgenden konsolidierten Tochterunternehmen berücksichtigt:

blueorange Advisory GmbH, blueorange Development 21 GmbH, blueorange Development Partner GmbH, blueorange Development West GmbH, blueorange Green Energy GmbH, Braunschweiger Immobilien Management GmbH, Braunschweiger Parken GmbH, BraWoBau GmbH, BraWo Capital GmbH, BraWo Capital Management GmbH, BRAWO GE Management GmbH, BraWo Green Power BHKW BraWo Park GmbH, BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG, BRAWOGROUP Real Estate Management GmbH, BraWo McArenas GmbH, BraWo Shared Service Center GmbH, Brunswiek Marketing GmbH, CENTRO Assekuranz GmbH, Colbitzer Heide-Brauerei GmbH, Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG, EngagementZentrum GmbH, Hofbrauhaus Wolters GmbH, Hofbrauhaus Wolters Service GmbH, KICK OFF Consulting GmbH, Lange GmbH Versicherungsmakler, ÜBERLAND GmbH, Volksbank BraWo Brands GmbH, Volksbank BraWo Immobilien GmbH, Volksbank BraWo Projekt GmbH, Volksbank BraWo Service GmbH, Wolters Gaststätten GmbH.

Die folgenden Gesellschaften gehören ebenfalls zum Konsolidierungskreis, stellen jedoch keine nachhaltigkeitsrelevanten Daten zur Verfügung, da es sich um Zweckgesellschaften ohne operativen Geschäftsbetrieb, reine Projektgesellschaften oder reine Vermietungsgesellschaften handelt.

blueorange Binz 1 GmbH, blueorange Projekt I GmbH, blueorange Schönefeld I GmbH, blueorange Verwaltungs- GmbH, blueorange Viktoriastadt GmbH, BOL Freiburg GmbH, BraWo 1. Beteiligungsholding GmbH, BraWo Arkaden Wolfsburg GmbH, BraWo Carrée Salzgitter GmbH, BraWo Center Ölper Knoten GmbH, BraWoCity 1 GmbH, BraWoCity 2 GmbH, BraWoCity 3 GmbH, BraWoCity 23 GmbH, BraWoCity 26 GmbH, BraWoCity 27 GmbH, BRAWO GE Holding GmbH, BraWo Green Power GmbH, BraWo Invest Baumarkt Gifhorn GmbH, BraWo Invest Bohlweg BS GmbH, BraWo Invest CityPalais DU GmbH, BraWo Invest Lilienthalhaus GmbH, BraWo Invest Magni Eins GmbH, BraWo Invest Neustadtpassage MD GmbH, BraWo Invest Rathauspassage PI GmbH, BraWo Invest Schlosscarree GmbH, BraWo Invest Schuhstraße Eins GmbH, BraWo Invest Schulzen Hof GmbH, BraWo Invest Stöckheimer Markt GmbH, BraWo Invest Weinheimer Tor GmbH, BraWo Invest Wolters Hof GmbH, BRAWO Mein Outlet GmbH & Co KG, BRAWO Mein Outlet Verwaltungs GmbH, BraWo Projekt Langer Kamp GmbH & Co. KG, BraWo Projekt Langer Kamp Verwaltungs GmbH,

BraWoPark Business Center I GmbH, BraWoPark Business Center II GmbH, BraWoPark Business Center III GmbH, BraWoPark Shopping Center GmbH, City Carré MD Haus 1 GmbH, City Carré MD Haus 2 GmbH, City Carré MD Haus 3 GmbH, City Carré MD Haus 4 GmbH, City Carré MD Haus 5 GmbH, Döhler Hosse Stelzer Verwaltungs GmbH, JenAsset Gutshof Zwätzen GmbH, Mein Outlet Bremerhaven GmbH, S&S Steintorstraße 13 Projekt GmbH, VBW Asset Eins GmbH, VBW Asset Zwei GmbH, VBW Asset Management GmbH, VBW Betriebsvorrichtungen GmbH, Volksbank BraWo Immobilienleasing GmbH, Wohnen am Beberbach GmbH, Wohnen am STADTWALD GmbH.

Die Tochtergesellschaften des Konzerns sind grundsätzlich finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch in das Unternehmen der Konzernmutter eingegliedert. Wo immer es möglich ist beziehungsweise sinnvoll erscheint, werden relevante Unterschiede,

Besonderheiten und die Kennzahlen getrennt nach Konzern und der Volksbank BRAWO dargestellt. Im Rahmen der nichtfinanziellen Erklärung bestehen keine bekannten Risiken gemäß § 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB. Informationen zu unserem Geschäftsmodell können Sie dem Lagebericht entnehmen, der Bestandteil des Geschäftsberichts ist.



Unsere Geschäfts- und Offenlegungsberichte erhalten Sie online unter www.volksbank-brawo.de/geschaeftsbericht.

Deutscher Nachhaltigkeitskodex (DNK)

Mit dem Ziel, die Nachhaltigkeit in Unternehmen transparent zu kommunizieren, ist im März 2017 die EU-CSR-Richtlinie verpflichtend geworden. Die Erstellung einer nichtfinanziellen Erklärung auf Basis des Rahmenwerks „**Deutscher Nachhaltigkeitskodex**“ ist für uns jedoch nicht nur Pflicht. Das Thema Nachhaltigkeit ist bei uns bereits fest im Unternehmen verankert und betrifft alle Bereiche in unserer Bank und den Tochtergesellschaften. Bei der inhaltlichen

Ausgestaltung dieses Berichts haben wir uns an den gesetzlichen Vorgaben, aber zur vereinfachten Darstellung an keinem Rahmenwerk orientiert. Weitere Informationen zu unserem Nachhaltigkeitsbericht können Sie in unserer Entsprechenserklärung in der Onlinedatenbank des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) (www.deutscher-nachhaltigkeitskodex.de) nachlesen, die nach dem Rahmenwerk des DNK verfasst ist.

Impressum

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Herausgeber

Volksbank BRAWO eG
Am Mühlengraben 1, 38440 Wolfsburg
E-Mail: info@vbbrawo.de

Redaktion

Volksbank BRAWO eG, Abteilung Public Relations:
Daniel Dormeyer, Christian Göttner,
Lara Huneke, Fabien Tronnier

Grafik

Volksbank BRAWO eG, Abteilung Mediendesign:
Inga Hübner

Druck und Verarbeitung

oeding print GmbH

Fotos

Adobe Stock
Agrargenossenschaft eG Miltern
Andreas Rudolf
Atruvia
BILDSCHOEN
Braunschweiger Privatbank
BrauerPhotos / G. Nitschke
Ralf Büchler
chora blau Visualisierungen + Grafik
Christian Bierwagen/ Fotodesign-Bierwagen
Dachdecker-Einkauf Ost eG
Klaus Dannöhl – Flying Arms
DeO Deimel Oelschläger Architekten GmbH
DHS
Sebastian Dorbriet
fit4future foundation
FITNESSLAND Gruppe
FlexBio Technologie GmbH
FOM Invest
Förderverein Waldschule Tülow-Voitze e. V.
Fotolia
Sascha Gramann
GifHelp
Alexander Gruber/Servus TV
Jost Hauer
HBK Braunschweig
Katja Hentschel
Hilmer Sattler Architekten / eZeit Ingenieure GmbH
Simone Hobrecht-Kettner
Matthias Hofmeister
JenAsset Gutshof Zwätzen GmbH

Debbie Jayne Kinsey
Rüdiger Knuth
Marek Kruszewski Photographie
Isabell Massel
metr Building Management Systems GmbH
miungo medical GmbH
moretti wohn- und bauprojekt GmbH
MTV Vorsfelde
N19 A+D interactiva
NIPITPHON
Nottuln Visualisierungen
Sven Otte
pixabay
realkapital Mittelstand KGaA
regios 24
Ina Richter
Alina Sauer
Sebastian Schollmeyer
Marc Stantien
Kathrin Seyboth
Darius Simka/regios24
Nina Stiller
STRUCTURELAB Architekten
Benno Unterforsthuber
vanexxt GmbH
VfL Wolfsburg e. V.
Volksbank BRAWO
Rick Wagner
Philipp Ziebart
0816 Media

