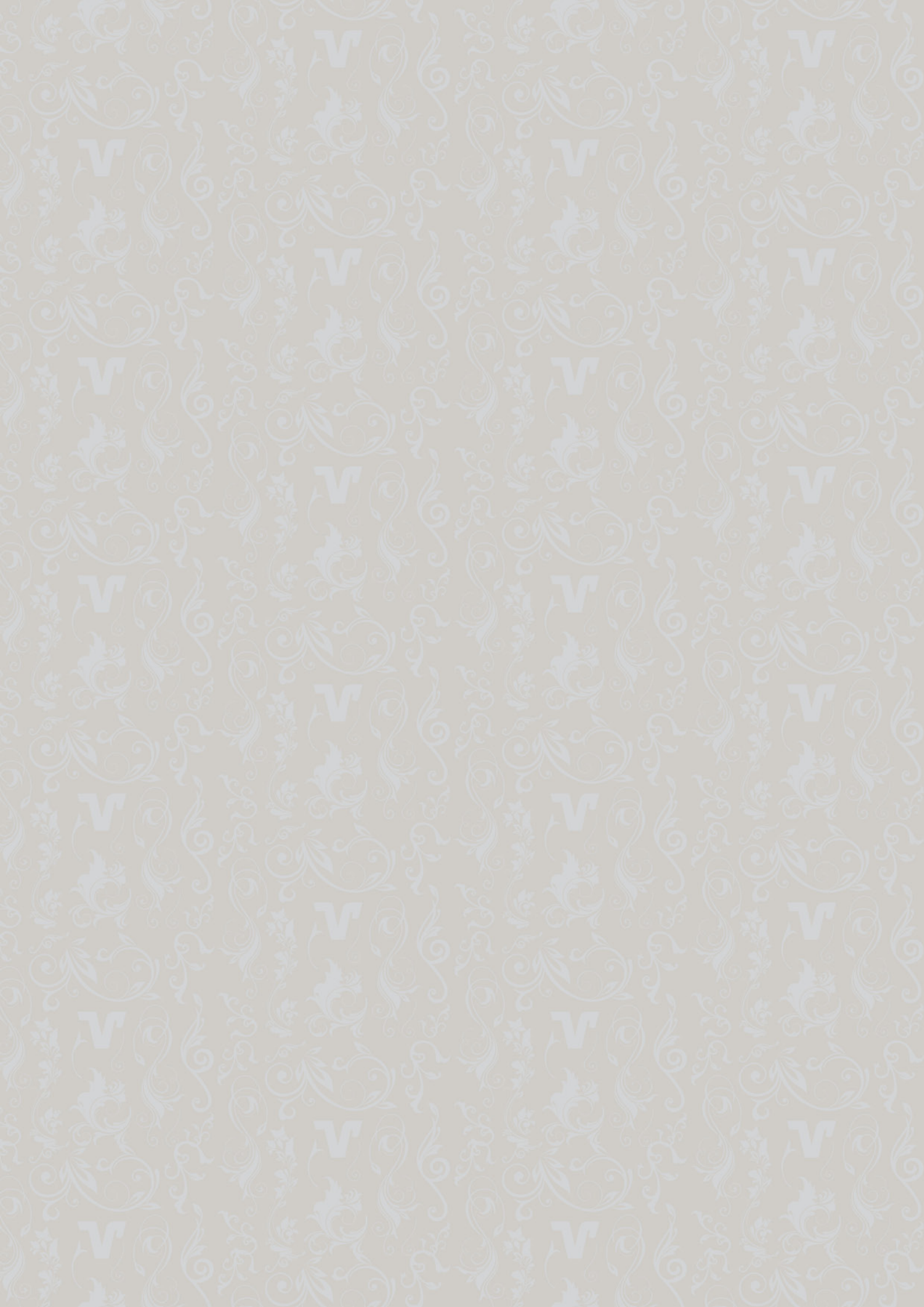


Omnia nova, omnia eadem.

[ALLES NEU, ALLES BEIM ALTEN.]

BERICHT ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR
2022



Quod tibi, hoc alteri.

[WAS DU DIR WÜNSCHST, DAS TUE DEM ANDEREN.]

Diese „Goldene Regel“ der praktischen Ethik, wörtlich „Was dir, das dem anderen“, ist die Maxime des Menschlichen: Handle so, wie du selbst behandelt werden willst. Moralische Integrität ist die Grundlage allen Handelns der Dortmunder Volksbank. Gutes Beispiel: die sofort tagesaktuell umgesetzte Abschaffung der Negativzinsen, genau wie versprochen!

ALLES NEU, ALLES BEIM ALTEN	7
5-JAHRES-DYNAMIK	9
VORWORT	10
VORSTAND	12
ORGANE UND PROKURIST*INNEN	14
INTERNATIONALE FINANZMÄRKTE	17
INTERVIEW: ARBEITGEBER	18
GENOSSENSCHAFTSBANKEN	23
INTERVIEW: PRIVATKUND*INNEN	24
DORTMUNDER VOLKSBANK	29
INTERVIEW: FIRMENKUNDEN	32
BERICHT DES VORSTANDES	37
INTERVIEW: DIGITALISIERUNG	40
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	44
INTERVIEW: NACHHALTIGKEIT	46
JAHRESABSCHLUSS (KURZVERSION)	51
JAHRESBILANZ	52
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	55
IMPRESSUM	57

Omnia nova, omnia eadem.

[ALLES NEU, ALLES BEIM ALTEN.]

Omnia nova, omnia eadem. Wörtlich übersetzt heißt das: „Alles neu, alles beim Gleichen“. Warum? Weil die Dortmunder Volksbank sich stetig ändert, um sich gleich und damit sie selbst zu bleiben. Seit 124 Jahren. Innovation am Puls der Zeit und Initiative für den Erfolg ihrer Mitglieder und Kund*innen. Immer auf der Basis der genossenschaftlichen Werte, durch alle Zeiten hindurch, heute und in Zukunft. Eben: Alles neu, alles beim Alten.

Omnia nova, omnia eadem. Alles neu, alles beim Alten.

Lateinische Zitate im aktuellen Geschäftsbericht der
Dortmunder Volksbank! Warum denn jetzt das?

Ganz klar: Latein repräsentiert das althergebrachte Wissen, das kluge Bleibende, das unverzichtbar Weise aus alten Zeiten. Darum ist das Lateinische ein perfektes Bild des Altbewährten. Auch und gerade deshalb passt Latein symbolisch perfekt zur Dortmunder Volksbank. Aber führen wir doch mal ganz klassisch den Beweis. Also zur Sache, in medias res!

These: Dem Alten verpflichtet

Bei der Dortmunder Volksbank zählen die altbewährten genossenschaftlichen Werte der Mitgliederbank: Solidarität, Partnerschaftlichkeit, Transparenz, Verantwortung, Vertrauen und Nachhaltigkeit. Und das schon seit 124 Jahren, erfolgreich durch alle Kriege und Krisen hindurch. Genossenschaft macht den Unterschied. Als Genossenschaftsbank leben wir für und von unseren Mitgliedern. Sie sind die Eigentümer*innen und damit der Unternehmenszweck unserer Bank: Die Interessen unserer Mitglieder bilden das Zentrum unseres Handelns und gehen vor – selbst vor Gewinnmaximierung. Denn wir sind voll und ganz den genossenschaftlichen Werten verpflichtet, immer schon und für immer.

Antithese: Dem Neuen zugewandt

Als Wegbereiter verkörpert die Dortmunder Volksbank zugleich das Neue, das Innovative, das Erfolgreiche. Wir verändern uns stetig, um wir selbst zu sein und zu bleiben. Wir tun dies mit omnikanalem Service 24/7, mit genossenschaftlicher Beratung filial und digital – und selbst als Bank auf dem Handy 100 % persönlich. Immer und überall vor Ort als verlässlicher Partner der Wirtschaft und Verbündeter der Bürger*innen unserer Region. Wir zeigen Stärke für unsere Mitglieder, Privatkund*innen und Firmenkunden und als guter Arbeitgeber für die Belange unserer Mitarbeiterschaft. Digitalisierung und Nachhaltigkeit gehören zu unserer genossenschaftlichen DNA. Denn wir wollen, dass unsere Mitglieder erfolgreicher sind als die Kund*innen anderer Banken.

Synthese: Aus Alt und Neu erwächst Erfolg

Wir sind die große Wertegemeinschaft für den Wohlstand unserer Mitglieder. Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele gemeinsam – durch die Stärke unseres Zusammenhalts und durch unsere Kraft der Innovation.

Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht immer der Mensch. Und das unterscheidet uns von allen anderen Banken. Die Dortmunder Volksbank verbindet Tradition mit Erneuerung. Erfolgreich am Puls der Zeit, durch alle Zeiten hindurch, heute und auch in Zukunft. Denn erst das Alte und das Neue zusammen machen den Erfolg aus: Omnia nova, omnia eadem. Alles neu, alles beim Alten. Quod erat demonstrandum, was zu beweisen war.

Ihre
Dortmunder Volksbank

5-Jahres-Dynamik

in Mio. €	2018*	2019*	2020**	2021**	2022**
Bilanzsumme	7.007	7.178	9.203	9.905	10.181
Einlagen	5.645	5.724	7.273	7.609	7.613
Kredite	4.788	5.229	6.532	7.128	7.587
Eigenmittel	636	648	812	925	950

* Zahlen nur der Dortmunder Volksbank eG
** Zahlen inkl. der ehemaligen Volksbank eG, Waltrop und inkl. der ehemaligen Volksbank Kamen-Werne eG

Der Vorstand



Michael Martens

Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank
Ressort: Gesamtbanksteuerung & IT

In 2022 hat die Dortmunder Volksbank trotz aller Krisen erneut zugelegt und erstmals die Bilanzsumme von 10 Mrd. € überschritten. Als Genossenschaftsbank stehen wir voll und ganz im Dienst unserer Mitglieder – als verlässlicher Partner auch in unsicheren Zeiten.



Matthias Frentzen

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank
Ressort: Privatkunden & Personal

Unser Privatkundengeschäft ist in 2022 erfreulich gewachsen. Wir haben für unsere Mitglieder erneut Werte geschaffen und bei Versicherung und Sparprodukten Meilensteine gesetzt. Als attraktiver Arbeitgeber stärken wir die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.



Ludger Suttmeier

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank
Ressort: Marktfolge

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für unser Kreditgeschäft war auch im Jahr 2022, dass die Bereiche Markt und Marktfolge präzise wie Zahnräder ineinandergriffen. Einen wesentlichen Beitrag zur Prozessoptimierung lieferte das Projekt der digitalen Kreditakte.

Der Vorstand

Markus Dünnebacke
Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank
Ressort: Firmenkunden

Durch koordiniertes Handeln tragen wir Sorge für den Erfolg unserer Unternehmen und Firmenkunden als Wachstumsmotor für die Wirtschaftsstärke und den Wohlstand unserer Region. So standen wir ihnen in 2022 mit 1,4 Mrd. € an Krediten und Prolongationen zur Seite.



Gregor Mersmann
Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank
Ressort: Produktion

Wir sind eine der größten Volksbanken Deutschlands und die Nr. 1 in NRW. Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Fokus unserer Arbeit, auch bei der Schwerpunktsetzung in den Bereichen von IT, Prozessmanagement und Robotics Process Automation.



Jürgen Eilert
Generalbevollmächtigter der Dortmunder Volksbank

Die Stärke und Innovationskraft unserer Mitgliederbank fördert Wirtschaft und Wachstum in unserer Region. Wir betreuen unsere Mitglieder umfassend, beraten sie genossenschaftlich und unterstützen sie als Technologiemitteiler für die Herausforderungen der Zukunft.



Organe und Prokurist*innen

AUFSICHTSRAT	Karin Anton Bankkauffrau (bis 27.06.2022)	Dipl.-Ing. Wilhelm Gerhard Mohs Geschäftsführender Gesellschafter der MOHS GmbH
Ulrich Leitermann (Vorsitzender) Dipl.-Kaufmann Vorsitzender des Vorstandes der SIGNAL IDUNA Gruppe	Andreas Bankamp Geschäftsführer der REMONDIS Aqua GmbH & Co. KG	Peter Schattauer Bankkaufmann
Guido Baranowski (stv. Vorsitzender) Vorsitzender der Geschäftsführung der TechnologieZentrumDortmund GmbH i. R.	Simone Bayerlein Bankkauffrau (seit 27.06.2022)	Sebastian Schatter Bankkaufmann
Ulrich Beckmann (stv. Vorsitzender) sbst. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater	Martin Brandt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, audalis Kohler Punge & Partner	Ralf Schulz Bankkaufmann (bis 27.06.2022)
Dr. jur. Christoph Stiens (stv. Vorsitzender) sbst. Rechtsanwalt und Notar	Heinz-Herbert Dustmann Geschäftsführender Gesellschafter der Dula-Gruppe	Prof. Dr. Wilhelm Schwick Rektor der Fachhochschule Dortmund
	Helga Gödeke sbst. Apothekerin	Wolfgang Steiger Bankkaufmann (bis 27.06.2022)
	Lars Gröhnke Bankkaufmann (seit 27.06.2022)	Bernd Tewes Geschäftsführer der Baugesellschaft Zabel GmbH (bis 27.06.2022)
	Mario Gröne Bankkaufmann	Bernd Wulff Bankkaufmann
	Cornelia Helm Leiterin der Abteilung Unternehmenskommunikation und Pressesprecherin der Stadtwerke Hamm GmbH	
	Christian Heumann Vorstand der EGV Lebensmittel für Großverbraucher AG	
	Jürgen Hinkelmann Geschäftsführender Gesellschafter der Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG	
	Harald Hirsch Bankkaufmann	
	Dr. Thomas Hölscher sbst. Rechtsanwalt und Notar (bis 27.06.2022)	
	Dipl.-Ing. Christoph Knepper Geschäftsführer der Knepper GmbH	

Organe und Prokurist*innen

DIREKTOREN	Markus Dyckhoff Leitung der Niederlassung Kamen-Werne	Dirk Overhage Leitung Firmenkundenbetreuung Kamen-Werne
Eduard Fuhrmann Leitung Firmenkundenbetreuung Hamm, Unna, Schwerte, Kamen-Werne und Waltrop	Jens Fiedler Leitung Zelos Private Banking	Mike Pieper-Kreimer stv. Leitung Finanzen, Gruppenleitung Rechnungswesen
Martin Hoffmann Leitung Firmenkundenbetreuung Dortmund und Castrop-Rauxel	Dirk Galeski Leitung Immobilienberatung	Michael Pilzecker Leitung Personalentwicklung
Thomas Kirmse Leitung des Marktbereiches Dortmund	Andreas Große-Benne Leitung Firmenkundenbetreuung Dortmund Innenstadt und Castrop-Rauxel	Susanne Röttger Leitung Organisation
Patrick Paetzel Leitung Vermögensmanagement	Oliver Heyder Leitung Firmenkundenbetreuung Dortmund Süd	Thomas Runtenberg Gruppenleitung Marktnahe Sachbearbeitung Kredit
Burkhard Reher Leitung der Niederlassung Hamm	Carsten Jäger Leitung Unternehmenskommunikation	Sebastian Schmidt Leitung Firmenkundenbetreuung Unna
Andreas Rolf Leitung Firmenkundenbetreuung Hamm	Marcel Krede Zelos Private Banking Betreuung	Holger Schröder Leitung Vertriebsmanagement
Michael Scholten Leitung der Niederlassung Waltrop (seit 01.01.2023)	Mike Kruse Leitung Interne Revision (seit 01.05.2022)	Marc Schuchmann Gruppenleitung Portfoliomanagement
Thomas Strege Leitung Fachbereich Kredit	Maria Lütke Harmann Leitung Handelskontrolle	Udo Schwiederski Leitung Rechtsabteilung
Peter Zahmel Leitung der Niederlassung Unna	Norbert Mecklenburg Leitung der Niederlassungen Lünen und Brambauer	Jan Christopher Steinforth Gruppenleitung Betreuung Freie Berufe
NIEDERLASSUNGSDIREKTOREN	Matthias Nagel Leitung Zahlungssysteme und IT, Leitung Marktservice Gesamtbank	Heike Stenner Leitung Firmenkundenbetreuung Dortmund Nord-Ost
Markus Göke Leitung der Niederlassung Castrop-Rauxel	Siegfried Napierski Leitung Controlling	Janika Tripke Leitung Personalbetreuung (seit 01.01.2023)
Lars Kessebrock Leitung der Niederlassung Schwerte	Yvonne Nigl Leitung KundenDialogCenter (seit 01.01.2023)	Pierre Veillé stv. Leitung Rechtsabteilung (seit 01.07.2022)
PROKURIST*INNEN	Jan Nöthe Leitung Baufinanzierung	Ludger Vockmann stv. Leitung Interne Revision
Martin Becker stv. Leitung Fachbereich Kredit, Leitung Kreditrisikomanagement	Vera Ortmann Gruppenleitung Marktfolge MaRisk I	
Thomas Bücker Leitung Firmenkundenbetreuung Waltrop		
Thomas Dettlaff Leitung Finanzen		

Amicus certus in re incerta cernitur.

[EINEN SICHEREN FREUND ERKENNT MAN IN UNSICHERER LAGE.]

Cicero prägte diesen Satz, dessen Richtigkeit die Dortmunder Volksbank tagtäglich unter Beweis stellt: als verlässlicher Partner der Mitglieder und Kund*innen, auch in unsicheren Zeiten. Die Genossenschaftsbank der Region – seit 124 Jahren, heute und in Zukunft.

Internationale Finanzmärkte

Finanzmärkte: Krieg in Europa, Inflation und Zinserhöhungen

Krisen-Dreiklang: Das Jahr 2022 wurde auch an den Finanzmärkten geprägt vom russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine, der am 24. Februar 2022 begann. Der Krieg führte zu steigenden Energie- und Rohstoffpreisen, die sich wiederum global in den höchsten Verbraucherpreisinflationsraten seit mehreren Jahrzehnten niederschlugen. Weltweit reagierten Notenbanken auf die hohe Inflation mit Zinserhöhungen, also einer restriktiveren Geldpolitik. Während Schwellenländer wie etwa Brasilien ihre Leitzinsen teils schon 2021 angehoben hatten, folgten die Industriestaaten erst 2022. Die US-Notenbank Fed erhöhte ihren Leitzins erstmals im März 2022. Die Europäische Zentralbank (EZB) begann im Juli 2022. Zuvor hatten beide Notenbanken eine stark expansive Geldpolitik mit Niedrigzinssätzen betrieben. Die Federal Funds Rate lag bei 0 bis 0,25 %, die Hauptrefinanzierungsrate der EZB ebenfalls bei 0 %. Zum Jahresende 2022 stieg der Leitzins der EZB auf 2,5 %, der der Fed auf 4,25 bis 4,5 %.

USA: Fed vollzieht strammen Kurswechsel

Umsteuern: Die US-Notenbank Fed straffte ihren geldpolitischen Kurs 2022 deutlich und erhöhte den Leitzins um 425 Basispunkte. Parallel begann sie den Abbau ihrer Bestände an Staats- und anderen staatsähnlichen Anleihen, die sie während der Niedrigzinsphase und der Corona-Pandemie erworben hatte. Die US-Notenbank signalisierte zum Jahresende 2022 eine, wenngleich langsamere, Fortsetzung ihres Kurses steigender Leitzinsen.

Europa: EZB hadert mit Inflationsgefahren

Zögern: Zum Jahresbeginn 2022 ging die EZB trotz steigender Inflationsraten noch von einem temporären Inflationsschub aus. In mehreren Schritten beendete sie zunächst ihre Anleihekaufprogramme. Im Februar stoppten die Zukäufe des pandemiebedingten Programms PEPP und im Juli die des schon 2014 gestarteten Anleihekaufprogramms APP. Bei Leitzinsen auf Null-Niveau stieg jedoch parallel die Verbraucherpreisinflation im Euroraum im ersten Halbjahr von 5 % auf 8,6 % an. Beginnend mit dem 27. Juli 2022 erhöhte die EZB infolgedessen ihren Leitzins erstmals seit dem Jahr 2011. In fünf Monaten stieg er um 250 Basispunkte auf 2,5 %. Zum Jahresende kündigte die EZB schließlich weitere Zinsschritte für das Jahr 2023 an, um die Inflation auf den Zielwert von 2 % zurückzuführen.

Anleiherenditen: im Aufwärtsgang

Anstieg: Das vergangene Jahr war auch für die internationalen Anleihemärkte außergewöhnlich. Sorgte Russlands Angriff auf die Ukraine unmittelbar noch für einen Rückgang der Anleiherenditen und damit eine Kurserholung, stiegen die Renditen im weiteren Jahresverlauf deutlich. Die zunehmend straffen Zinsschritte wichtiger Notenbanken weltweit, besonders aber in den Industrieländern, bewirkten einen deutlichen Kursverfall. Entsprechend zogen die Renditen an. Neben den Renditen stieg auch die Volatilität an den Anleihemärkten, die insbesondere in der zweiten Jahreshälfte sehr stark auf makroökonomische Daten und die Ankündigungen sowie die Kommunikation der Notenbanken Fed und EZB reagierte.

Euro: fällt, stabilisiert sich jedoch

Unter Parität: Ausgehend von einem Jahresauftakt-Kurs von 1,14 Dollar schwächte sich die europäische Gemeinschaftswährung im Jahresverlauf gegenüber dem Dollar deutlich ab und erreichte – auch aufgrund der kriegsbedingt erwarteten konjunkturellen Folgen der Energiekrise – am 27. September 2022 mit einem Wert von 0,96 Dollar ihr Minimum; sie konnte sich jedoch im 4. Quartal wieder etwas erholen. Der Euro beendete das Jahr 2022 mit einem Gegenwert von 1,07 Dollar, immer noch ein Rückgang von 6,1 % zum Vorjahresendwert.

DAX: schließt mit moderaten Verlusten

Aktienmärkte: Der DAX begann das Jahr mit leichten Verlusten, die sich nach dem russischen Einmarsch in der Ukraine schnell ausweiteten. Zum Jahresauftakt notiert mit 15.884,86 Punkten, fiel der Deutsche Leitindex bis zum 8. März auf 12.831,51 Punkte und am 29. September auf 11.975,55 Punkte, den Jahrestiefstand mit Rückgang um 24,6 % zum Jahresanfang. Der ungewöhnlich warme Winter des 4. Quartals 2022 entschärfte die Negativszenarien der Konjunktur und Energieversorgung und bescherte dem DAX zum Jahresende mit 13.923,59 Punkten einen Anstieg um 16,3 % gegenüber Tiefststand in September. Auf das Gesamtjahr gerechnet, verlor der DAX allerdings 12,3 % und zeichnete sich wie die globalen Aktien- und Anleihemärkte durch deutlich gestiegene Volatilität aus. Im internationalen Vergleich entwickelte sich der Deutsche Leitindex damit schlechter als der europäische Index Euro Stoxx 50, der 11,7 % verlor, oder der traditionelle US-Index Dow Jones mit -8,8 %. Der technologyelastige Nasdaq verlor hingegen mit 33,1 % deutlich stärker an Wert.

Arbeitgeber

JANIKA TRIPKE
LEITUNG PERSONALBETREUUNG
PROKURISTIN
DORTMUND



JANIKA TRIPKE

Thema: Personalbetreuung

Janika Tripke
Leitung Personalbetreuung, Prokuristin
Dortmund

Alter: 40
Familienstand: verheiratet, 1 Kind
Wohnort: Dortmund

Werdegang:
Seiteneinsteigerin aus der Einzelhandelsbranche, seit 2014 Dortmunder Volksbank, zunächst Stellvertretung, seit 2016 Leitung der Personalbetreuung, 01/2023 Erteilung Prokura, 9 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

J. T.: Wir fungieren als Servicepartner für unsere Mitarbeiter*innen in allen Themen rund um ihr Arbeitsverhältnis. Die strategische Aufgabe der Personalbetreuung ist die Unterstützung der Zielerreichung der Gesamtbankstrategie für den Bereich „Personal“ und damit die Unterstützung der Zielerreichung der Gesamtbankziele. Zum einen setzen wir für unsere Mitarbeiter*innen alle arbeitsrechtlichen Anliegen im Rahmen des Arbeitsverhältnisses unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben schnell und kundenorientiert um. Zum anderen stehen wir als kompetenter Partner für unseren Vorstand, den Betriebsrat und unsere Führungskräfte bei allen arbeitsrechtlichen Personalaktivitäten zur Seite und unterstützen durch Personalkennzahlen bei Entscheidungen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

J. T.: Als Leiterin der Abteilung „Personalbetreuung“ bin ich dafür verantwortlich, dass das Handeln meiner Mitarbeitenden auf die serviceorientierte Unterstützung unserer Mitarbeiter*innen im Rahmen der strategischen Ziele ausgerichtet ist. Dabei trage ich natürlich auch die Verantwortung für die Sicherstellung der ordentlichen personalbezogenen Fragestellungen und Prozesse unter Einhaltung aller arbeitsrechtlichen, tariflichen und aufsichtsrechtlichen Vorgaben. Als Personalbetreuung ist es uns dabei besonders wichtig, im Rahmen dieser Vorgaben mitarbeiterorientierte Lösungen zu finden.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

J. T.: Wir befinden uns in einem Wandel von einer verwaltenden Abteilung hin zu einer Partnerabteilung, die Unterstützung bietet in Arbeits- wie auch Führungsanliegen. Es hat sich also insbesondere ein Servicegedanke aufgebaut, weg vom administrativen hin zum gestalterischen Ansatz. Dabei stehen wir den gesellschaftlichen Änderungen sowie demographischen Erwartungen und Anforderungen offen gegenüber; gleichwohl stellen uns diese auch immer wieder vor Herausforderungen. Bewährt hat sich hierbei aber immer der respektvolle und offene Umgang miteinander.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

J. T.: Aktuell liegt unser Schwerpunkt darauf, die strategischen Themen der Personalabteilung im normalen Arbeitsalltag für alle Beteiligten erfolgreich auf den Weg zu bringen. Grundsätzlich liegt unser derzeitiger Schwerpunkt auf der Prozessoptimierung und der damit einhergehenden Digitalisierung. Darüber hinaus liegt uns die Arbeitgeberattraktivität und die damit verbundene Bindung unserer Mitarbeiter*innen sehr am Herzen. Ein großer Punkt wird hier die in diesem Jahr anlaufende Auditierung der „berufundfamilie GmbH“ sein, die uns hinsichtlich einer lebensphasenorientierten Work-Life-Balance sicherlich gute Impulse geben wird.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

J. T.: Wie gesagt, das Ziel ist, mit unseren Tätigkeiten die Gesamtbankziele bestmöglich zu unterstützen und darüber hinaus neue Wege im Arbeiten zu gehen und die täglichen Aufgaben mitzugestalten. Mir ist wichtig, dass meine Mitarbeiter*innen den Mehrwert ihres täglichen Tuns merken und sehen, dass das, was sie tun, Einfluss auf die Gesamtbank hat, und sie die Möglichkeit besitzen, aktiv die Prozesse zu verändern. Dabei ist der sehr gute Teamzusammenhalt in unserem Bereich eine großartige Grundlage, die wir natürlich weiterhin pflegen und unterstützen werden. Das Ergebnis wird bei unseren Kund*innen ankommen – intern wie extern. Fühlen sich die Mitarbeiter*innen wohl, fühlen sich die Mitglieder und Kund*innen wohl!

Arbeitgeber

MICHAEL PILZECKER
LEITUNG PERSONALENTWICKLUNG
PROKURIST
DORTMUND



MICHAEL PILZECKER

Thema: Personalentwicklung

Michael Pilzecker
Leitung Personalentwicklung, Prokurist
Dortmund

Alter: 51
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
Wohnort: Dortmund

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Dortmunder Volksbank, 1990–1993
Ausbildung zum Bankkaufmann, 1993–1998 Kundenberatung
und Trainee-Programm, 1998–2005 Filialleitung in Dortmund-
Wickede, 2005–2011 Filialbetreuung in der Marktbereichs-
leitung Dortmund, seit 2011 Leitung Personalentwicklung,
01/2013 Erteilung Prokura, 33 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

M. P.: Der Zweck unserer Genossenschaft ist die wirtschaftliche
Förderung unserer Mitglieder. Dafür braucht es neben passenden
Produkten, Prozessen und Konditionen vor allem auch passende
Mitarbeitende. Unsere Aufgabe ist es, diese Mitarbeiter*innen für
die verschiedensten Aufgaben in unserer Bank zu finden und sie
bei ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

M. P.: Unser Aufgabenspektrum ist sehr breit – von der Berufs-
felderkundung und dem Schülerpraktikum über verschiedene
Ausbildungsgänge und Studiengänge sowie die Entwicklung von
Mitarbeitenden in allen Lebensphasen bis hin zur strategischen
Personalbedarfsplanung – wie viele und welche Mitarbeiter*in-
nen benötigen wir in der Zukunft und dabei vor allem: Wie finden
wir die?

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

M. P.: Unsere Bank durchlebt aufgrund der Digitalisierung und
damit verbundener veränderter Rahmenbedingungen, insbe-
sondere der veränderten Erwartungen unserer Mitglieder und
Kund*innen, einen großen Transformationsprozess. Damit einher
geht auf der einen Seite der Entfall von Stellen, auf der anderen
Seite entstehen aber auch viele neue Stellen mit ganz anderen
Aufgaben und Anforderungen als in der Vergangenheit. Dement-
sprechend werden zwar auch weiterhin klassische Bankkaufleute
den Großteil unserer Mitarbeiter*innen darstellen. Dennoch
wächst der Anteil derjenigen, die aus anderen Berufsfeldern und
Branchen zu uns kommen. Das macht unsere „Volksbank-Familie“
bunter als in der Vergangenheit und verändert uns, bisher –
und hoffentlich auch in der Zukunft –, ohne unsere Werte zu
verändern.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

M. P.: Auch wir spüren den demographischen Wandel, den Fach-
kräftemangel und den damit verbundenen Wechsel vom Arbeit-
geber- zum Arbeitnehmermarkt. Das bedeutet für uns natürlich,
dass wir sehr viel mehr Anstrengungen unternehmen müssen, um
gute Auszubildende und Mitarbeitende zu finden und zu binden,
als in der Vergangenheit. Dazu bedarf es heute unserer Präsenz
in multiplen digitalen und analogen Recruiting-Kanälen – wir
brauchen klassische Angebote und niederschwellige Kontakt-
aufnahme also genauso wie das schnelle und direkte Social-
Media-Spektrum.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

M. P.: Um fertige Auszubildende und Mitarbeiter*innen zu binden,
setzen wir auf eine intensivere Betreuung bei der persönlichen
Entwicklung. Daneben liegt unser Fokus momentan auf der
Weiterentwicklung unserer Arbeitgebermarke und dem Ausbau
unseres Recruitings, hier vor allem auf der Erweiterung unseres
TalentPools und der aktiven Ansprache, z. B. über LinkedIn. Der
Bereich der Personalentwicklung lebt vom ständigen Verände-
rungsprozess, immer auf der Basis unserer genossenschaftlichen
Werte als Wesenskern unserer Bank. Unser Ziel ist es also,
bestmögliche Voraussetzungen für das Arbeiten bei der Dort-
munder Volksbank zu schaffen. Damit bleibt es auch in
Zukunft spannend, veränderungs- und abwechslungsreich –
und darauf freue ich mich!

Carpe diem!

[NUTZE DEN TAG!]

Horaz' Anweisung für ein gutes Leben. Wörtlich übersetzt bedeutet „Carpe diem“ = „Pflücke den Tag“. Das Leben schätzen, die Zeit nutzen und die Früchte ernten, Tag für Tag. Das gilt auch und gerade für die Dortmunder Volksbank – zum Wohle ihrer Mitglieder und Kund*innen.

Genossenschaftsbanken

Genossenschaftsbanken: Kundengeschäft ausgeweitet

Stärke: Ungeachtet des gesamtwirtschaftlich anspruchsvollen Umfelds konnten die 737 Volks- und Raiffeisenbanken, PSD-Banken, Sparda-Banken und sonstigen Genossenschaftsbanken ihr Kredit- und Einlagengeschäft mit ihren über 30 Mio. Privatkund*innen und Firmenkunden im Geschäftsjahr 2022 erneut ausweiten.

Geschäftsentwicklung: trotz Krise positiv

Gesamtwirtschaft 2022: Die Entwicklung Deutschlands war pandemiebedingt und im Zuge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine geprägt durch Energiepreissprünge, Fachkräftemangel, Liefer- und Materialengpässe, den Kaufkraftentzug durch die hohe Teuerung sowie durch steigende Leit- und Kreditzinssätze. Dennoch steigerten die deutschen Genossenschaftsbanken im Geschäftsjahr 2022 erneut ihre Kreditvergabe. Die bilanziellen Kundenforderungen der Genossenschaftsbanken wuchsen im Vorjahresvergleich um 46 Mrd. € auf 757 Mrd. € (+6,5 %). Die Genossenschaftsbanken verzeichneten zudem eine Erhöhung der Kundeneinlagen auf 861 Mrd. € sowie einen Anstieg der aggregierten Bilanzsumme aller Institute auf 1.175 Mrd. €.

Kredite: erneute Steigerung

Forderungen: Die langfristigen Forderungen wuchsen auf 679 Mrd. €, die mittelfristigen auf 45 Mrd. € und die kurzfristigen auf 33 Mrd. €. Die Kreditbestände legten in beiden Geschäftsfeldern – Privat- und Firmenkundengeschäft – zu. Die Kredite an Privatkund*innen stiegen per Ende 2022 insgesamt um 5,0 % auf 358 Mrd. €. Gut neun Zehntel der Kredite an Privatkund*innen waren Wohnbaukredite (320 Mrd. €, +6,0 % Zunahme). Unternehmen, Selbstständige und sonstige Firmenkunden sicherten sich angesichts der Unsicherheiten über den wirtschaftlichen Fortgang Liquidität und Kreditlinien. Die Firmenkundenkredite wuchsen – leicht höher als die Privatkundenkredite – um 7,9 % auf 399 Mrd. €.

Nachfrage: Kundeneinlagen

Zunahme: Die Mitglieder und Kund*innen sparten – trotz deutlich gestiegener Ausgaben aufgrund der Rekordinflation – auch im zurückliegenden Jahr gut 28 Mrd. € und steigerten die Kundeneinlagen damit um 3,4 % auf insgesamt 861 Mrd. € per Ende 2022. Treiber waren die Sichteinlagen, gefolgt von Termineinlagen und Sparbriefbeständen. Die Spareinlagen sanken um -4,1 %.

Eigenkapital: deutliches Plus

Anstieg: Den Genossenschaftsbanken ist es im Jahr 2022 gelungen, das bilanzielle Eigenkapital mit einem deutlichen Plus von 5,2 % auf 62 Mrd. € zu erhöhen. Die Rücklagen legten um 3,3 % auf 45,8 Mrd. € zu, die Geschäftsguthaben wuchsen um 10,7 % auf 16,5 Mrd. €. Diese Eigenkapitalausstattung ermöglicht Genossenschaftsbanken auch künftig die Erfüllung von Kreditwünschen: Angesichts des Investitionsbedarfs auf Privat- und Firmenkundenseite, etwa in energetische Sanierung, CO₂-freie Energieerzeugung und Digitalisierung, ist mittelfristig erneut mit einem wachsenden Kreditgeschäft zu rechnen.

Bilanzsumme: 1,2 Billionen €

Wachstum: Die addierte Bilanzsumme aller Genossenschaftsbanken hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 30 Mrd. € oder 2,7 % auf 1.175 Mrd. € erhöht. Die durchschnittliche Bilanzsumme je Institut liegt aktuell bei gut 1,6 Mrd. €. Die Spannweite bei den Bilanzsummen reicht unter den Genossenschaftsbanken von etwas über 30 Mio. € für die kleinste bis 54 Mrd. € für die größte Bank.

Anzahl: 737 Genossenschaftsbanken

Zusammenführung: Der Konsolidierungsprozess unter den Instituten setzte sich gegenüber dem Vorjahr in einem leicht verringerten Umfang fort. Die Zahl der selbstständigen Genossenschaftsbanken lag per Ende 2022 bei 737 Banken. Sie sank fusionsbedingt um 35 Institute bzw. um -4,5 % im Vergleich zum Vorjahr.

Mehr Service: bei weniger Filialen

Zweigstellen: Der rückläufige Trend bei der Filial-Nutzung durch Privatkund*innen und Firmenkunden beschleunigte sich im Jahr 2022 durch die Corona-Pandemie. Die Zahl der Bankstellen (Hauptstellen plus personenbesetzte Zweigstellen) sank um 562 (-7,0 %) auf 7.512 Bankstellen. Zugleich wurden Kernfunktionen – wie bediente Service- und Beratungsfunktion – in den verbleibenden Filialen gestärkt. Zudem ist eine deutliche Entwicklung hin zu größeren Filialen zu erkennen. Die Zahl der SB-Stellen verringerte sich leicht um 73 auf 4.102. Die Zahl der Geldautomaten sank in 2022 um 789 auf 15.520 Geldautomaten.

Mitgliederzahl: rückläufig

Mitgliedschaft: Im zurückliegenden Jahr konnten die Genossenschaftsbanken gut 270.000 neue Mitglieder hinzugewinnen (Bruttozugänge). Aktuell beträgt die Zahl der Mitglieder 17,9 Mio. (Vorjahr 18,2 Mio., demographiebedingter Netto-Rückgang von -231.000, -1,3 %). Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde auch in 2022 die Beteiligungsmöglichkeit der Mitglieder durch Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile genutzt. Die Mitgliedererwerbungsleistung bleibt ein zentrales Thema.

Privatkund*innen

YVONNE NIGL
LEITUNG KUNDENDIALOGCENTER
PROKURISTIN
DATTELN UND KAMEN



YVONNE NIGL

Thema: KundenDialogCenter

Yvonne Nigl
Leitung KundenDialogCenter, Prokuristin
Datteln und Kamen

Alter: 45
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
Wohnort: Dortmund

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Dortmunder Volksbank, 1996-1999
Ausbildung zur Bankkauffrau, später studierte Diplom-Kauffrau,
diverse Abteilungen, Marktbereich der Niederlassung Schwerte,
2013 Abschluss Fernstudium der Wirtschaftswissenschaften,
Wechsel ins Vertriebsmanagement, aus dem Vertriebsmanage-
ment heraus Auf- und Ausbau der Abteilung KundenDialogCen-
ter (KDC), seit 2020 Leiterin des KDC, 01/2023 Erteilung Prokura,
27 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

Y. N.: Das KundenDialogCenter ist häufig der erste Kontaktpunkt für unsere Mitglieder und Kund*innen und nimmt telefonisch, per Mail und per Chat sämtliche Anfragen an. Wir bieten eine Erreichbarkeit, die weit über die Filialöffnungszeiten hinausgeht, und helfen unseren Mitgliedern und Kund*innen bei sämtlichen Serviceanliegen rund um ihr Konto, um Karte und OnlineBanking. Zudem unterstützen wir die Filialen und bringen Berater*innen und Mitglieder zusammen, indem wir mit diesen Kontakt aufnehmen und sie zu Gesprächen einladen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

Y. N.: Ich bin die Leiterin des KundenDialogCenters und bin sowohl für den reibungslosen Ablauf als auch für die Weiterentwicklung dieser Abteilung zuständig. Und damit letztlich auch verantwortlich für die Zufriedenheit unserer Mitglieder und Kund*innen mit diesem besonderen Service.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

Y. N.: Auch in Zeiten von voranschreitender Digitalisierung ist es uns wichtig, unsere Mitglieder und Kund*innen weiterhin persönlich zu unterstützen. Wir sind die regionale Bank vor Ort, und das bleiben wir auch. Nähe definiert sich nicht über Entfernung, sondern über echtes Interesse an unserer Region, unseren Mitgliedern und Kund*innen. Darum haben wir das KundenDialogCenter als Ergänzung zur Filiale als digitalen Weg ermöglicht. Wir sind kein anonymes Callcenter, sondern Mitarbeiter*innen der Dortmunder Volksbank. Wir denken immer von den Kund*innen her, begrüßen jede*n Kunden mit einem Lächeln und sind überzeugt davon, dass unsere Mitglieder und Kund*innen das auch spüren.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

Y. N.: Wir helfen unseren Mitgliedern und Kund*innen bei sämtlichen Anliegen und finden Lösungen. Wir arbeiten täglich daran, das Leistungsangebot des KundenDialogCenters zu erweitern und das digital-persönliche Banking auszubauen. Schon heute können unsere Mitglieder sehr schnell und unkompliziert bei uns einen Kredit abschließen oder mit uns gemeinsam einen Fondssparplan anlegen.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

Y. N.: So wie wir bereits heute den Privatkundenbereich sehr umfänglich unterstützen, so werden wir zukünftig die Leistungen für unsere Firmenkunden weiter ausbauen. Ein weiteres Ziel ist, das Beratungsangebot zu erweitern und schnelle, einfache Lösungen für unsere Mitglieder und Kund*innen zu schaffen. Das KundenDialogCenter wird sich immer mehr zu einer vollwertigen Vertriebsseinheit der Bank profilieren. Wir werden uns in den nächsten Jahren kontinuierlich weiterentwickeln; und damit das möglich ist, braucht es ein Team, das bereit ist, Veränderungen mitzugehen und sich immer wieder auf Neues einzustellen. Wir leben in einer Zeit, die geprägt ist von Veränderungen und digitalem Wandel – und das zu schaffen, bedeutet, gemeinsam an einem Strang zu ziehen und jede und jeden Einzelne*n mitzunehmen auf diesem Weg. Ich bin sehr stolz auf mein Team, das einen ganz besonderen Teamgeist und einen sehr starken, familiären Zusammenhalt hat, und arbeite jeden Tag mit viel Herzblut und Engagement für meine „kleine“ Familie innerhalb der großen Dortmunder-Volksbank-Familie.

Privatkund*innen

NORBERT MECKLENBURG
LEITUNG DER NIEDERLASSUNGEN
LÜNEN UND BRAMBAUER
PROKURIST
LÜNEN



NORBERT MECKLENBURG

Thema: Omnikanale genossenschaftliche Beratung

Norbert Mecklenburg

Leitung der Niederlassungen Lünen und Brambauer,
Prokurist
Lünen

Alter: 59

Familienstand: verheiratet, 2 Kinder

Wohnort: Olfen

Werdegang:

„Eigengewächs“ der Bank. Ab 1981 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank in Datteln, Kundenberater – Vermögensberater – Leiter Vermögensberatung und Private Banking, Niederlassungsleiter seit 2002 in Lünen und Brambauer, 04/2003 Erteilung Prokura, 42 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

N. M.: Wir sind in allen Finanzfragen die erste Anlaufstelle für unsere Mitglieder und Kund*innen und damit verantwortlich für den Aufbau einer Beziehungsebene zu unseren Kund*innen. Wir überzeugen durch qualitativ hochwertige, bedarfsorientierte Service- und Beratungsleistungen, denn unser Portfolio umfasst nicht nur alle Finanzprodukte, sondern wir können immer Lösungen für die individuellen Bedarfe und Probleme anbieten. Wir sind nah an unseren Mitgliedern und Kund*innen, persönlich und digital, und damit Begleiter in der SB- und der digitalen Welt – als Sparringspartner bei Fragen rund um alle Finanzthemen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

N. M.: Als Niederlassungsleiter bin ich nicht nur das Gesicht der Volksbank vor Ort, sondern fungiere auch als Netzwerker in der Region. Für unsere Mitglieder und Kund*innen bin ich der erste Ansprechpartner und dafür zuständig, die Werte der Genossenschaft im täglichen Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kund*innen spürbar und erlebbar zu machen – unsere Mitgliederverpflichtung, die Partnerschaftlichkeit, Transparenz, Solidarität und unsere Bodenständigkeit.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

N. M.: Neu ist die Bandbreite der Zugangswege – wir sind persönlich für unsere Mitglieder und Kund*innen da, digital über das Web, via Chats, Video, telefonisch, per Mail – eigentlich geht alles außer der Brieftaube ...

Bleibend und altbewährt ist, dass wir persönlich vor Ort als Ansprechpartner*innen in der Region zur Verfügung stehen. Dies zählt insbesondere bei wichtigen finanziellen Entscheidungen, die wir individuell mit unserer „genossenschaftlichen Beratung“ in omnikanaler Verzahnung begleiten und unterstützen.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

N. M.: Gerade in diesen von Unsicherheiten geprägten Zeiten wollen wir die genossenschaftlichen Werte leben und vermitteln und mit unserer Größe und unserer Finanzkraft als verlässlicher Partner an der Seite unserer Mitglieder und Kund*innen stehen.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

N. M.: Ich will – mit dem Ziel der optimalen Förderung unserer Mitglieder und Kund*innen – das Beste aus beiden Welten, der analogen und der digitalen, zum Einsatz bringen. Ganz besonders schätze ich den persönlichen Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kund*innen. Die individuelle, maßgeschneiderte, richtige Lösung in Finanzangelegenheiten zu finden, wird mehr und mehr zu einem gemeinsamen, omnikanischen Projekt zwischen Mitglied und Bank. Dies geschieht mit bewährter Kompetenz und Innovation auch durch digitale Plattformen, auf denen beide Seiten auf komfortable Weise arbeiten. Unsere Mitglieder und Kund*innen dürfen sich zugleich darauf freuen, dass ihr*e Ansprechpartner*in in der Bank – wie heute – auch zukünftig ein Mensch aus der Nachbarschaft sein wird, der die Region kennt, die richtigen Fragen stellt und mit Rat und Tat zur Seite steht. Einer, der quasi als Lotse oder Lotsin durch den immer größer werdenden Dschungel an Informationen und Produkten führt und für den Bedarf und für das Problem die jeweils passenden Lösungen findet. Hierbei wird uns künftig auf neuem Level eine Künstliche Intelligenz sinnvoll unterstützen. Ich erwähne nur das tolle Projekt des virtuellen Stadtmodells „[ai]city|Lünen“, in dem wir auch vertreten sind. Wir dürfen positiv auf Veränderungen gespannt sein und bleiben wir selbst als genossenschaftliche Mitgliederbank in unserer Region, und das finde ich gut.

Quod unus non efficit, multi communiter efficiunt.

[WAS EINER ALLEIN NICHT SCHAFFT, DAS SCHAFFEN VIELE GEMEINSAM.]

Die genossenschaftliche Leitmaxime der Dortmunder Volksbank. Raiffeisen recurriert damit auf die Kraft der Gemeinschaft, deren Mitglieder in Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung nachhaltig Großes schaffen können. Seit 2016 zählt die Genossenschaftsidee zum Immateriellen Kulturerbe der Menschheit der UNESCO.

Dortmunder Volksbank

Verlässlicher Partner in unsicheren Zeiten

Erstmals in ihrer 124-jährigen Geschichte hat die Dortmunder Volksbank im Jahr 2022 bei ihrer Bilanzsumme die Marke von 10 Mrd. € übersprungen. Ein neuer Rekord, und das in einem stark von Krieg und Krise geprägten Geschäftsjahr. Gerade jetzt hat sich die Dortmunder Volksbank erneut und ganz besonders als verlässlicher Partner in unsicheren Zeiten erwiesen – als Fels in der Brandung. Davon profitieren die Mitglieder und Kund*innen überall vor Ort und die Wirtschaft der gesamten Region. In Dortmund, Hamm, Unna, Schwerte, Kamen-Werne, Waltrop, Castrop-Rauxel, Datteln, Oer-Erkenschwick, Henrichenburg, Lünen und Brambauer.

Erneut Top-Institut

Abermals zieht die Dortmunder Volksbank eine positive Bilanz für das zurückliegende Geschäftsjahr. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Bilanzsumme im Jahr 2022 um 276 Mio. € bzw. 2,79% auf 10,181 Mrd. € gewachsen. Damit festigt die Dortmunder Volksbank erneut ihre herausragende Position als Branchenprimus und eines der führenden Kreditinstitute in ihrem Geschäftsgebiet sowie als Nr. 1 der Genossenschaftsbanken in Nordrhein-Westfalen. Darüber hinaus zählt sie zur Riege der größten Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland. „Wir freuen uns sehr, dass wir trotz der herausfordernden Monate des vergangenen Jahres eine positive Bilanz ziehen können. Das haben wir erreicht, weil wir ein verlässlicher Partner in diesen unsicheren Zeiten waren, für die Menschen, die heimische Wirtschaft und die Region – und es selbstverständlich auch bleiben. In dieser Verantwortung als Genossenschaftsbank für unsere Mitglieder und Kund*innen wirtschaften wir solide, nachhaltig und erfolgreich“, so Michael Martens, Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank.

Zuverlässigkeit in der Krise

Wie gut für die Menschen und die Wirtschaft der Region – gerade jetzt in einer Zeit, in der eine Schreckensmeldung die nächste abzulösen scheint. Denn 2022 stand erneut im Zeichen von Unsicherheit und Krise. Soeben erst schien die lang andauernde Covid-Pandemie überwunden, an deren Nachwirkungen Wirtschaft und Gesellschaft immer noch kranken, als mit dem völkerrechtswidrigen Angriff Putin-Russlands gegen die Ukraine am 24. Februar 2022 der Krieg Europa erreichte und nicht nur Flucht und Zerstörung brachte, sondern auch durch die erforderliche Neustrukturierung der gesamten Energieversorgungslandschaft einen starken Anstieg der Energie- und Rohstoffpreise auslöste. In Verbindung mit den Nachwirkungen der drei Jahre währenden Corona-Pandemie mit ihren Lieferengpässen und dem Fachkräftemangel verursachte diese neuerliche Teuerungswelle einen sprunghaften Anstieg der Inflationsraten in Deutschland, Europa und der Welt. In Anbetracht dessen kamen die Zentralbanken nicht umhin, die Leitzinsen zu erhöhen; die EZB tat dies am 27. Juli 2022 – erstmals wieder seit dem 7. Juli 2011. Mehrere Zinsschritte folgten. Hatte bereits seit 2014 der „Einlagensatz“ gegolten, aufgrund dessen Banken auf ihre Einlagen bei der EZB ihrerseits Zinsen zu zahlen hatten, gilt nun seit dem 27. Juli 2022

wieder das fundamentale Bankenprinzip der klassischen Zinsmarge. Der Leitzins sowie die Einlagenzinsen sind positiv. Damit scheint derzeit die Ära der Negativzinsen mit ihren Gefährdungen zunächst einmal vorüber zu sein.

Dennoch sind die Folgen für die Realwirtschaft kaum abschätzbar. Immer noch dominieren vielfach lähmende Rezessionsängste, zumal die Zahl der Missstände nicht abreißt und Kriege, Krisen, Klimawandel und Naturkatastrophen immer neue Schreckensszenarien vor Augen führen, nicht zuletzt eine Existenzgefährdung durch Wohlstandsverlustsrisiken.

Wertegemeinschaft für den Wohlstand

Hier ist besonnenes Handeln gefragt und ein starker Partner, der Wohlstand sichert. Als Genossenschaftsbank steht die Dortmunder Volksbank seit nunmehr 124 Jahren voll und ganz im Dienste ihrer Mitgliedergemeinschaft und setzt sich dafür ein, dass es allen besser geht. Ziel ist der Erfolg ihrer Mitglieder und Kund*innen und der Region – die Genossenschaftsbank fungiert als solidarische Wertegemeinschaft für den Wohlstand. Darum zeigt die Dortmunder Volksbank Stärke und handelt verlässlich. Und zwar über sämtliche Konjunkturphasen und Krisen hinweg. Das gilt seit jeher, für die Geschichte mit Weltkriegen und Weltwirtschaftskrise, für die Finanz- und Eurokrise und es gilt genauso angesichts der aktuellen Krisen für heute sowie für die Zukunft. Die Dortmunder Volksbank als verlässlicher Partner in unsicheren Zeiten: Die Zahlen sprechen für sich, denn sowohl bei der Bilanzsumme als auch bei den Kundeneinlagen und den Kundenkrediten konnte die Dortmunder Volksbank ihre Ausgangsposition des Vorjahres nochmals verbessern und damit die Mitgliedergemeinschaft und die Wirtschaft der Region stärken. Hier ein Fokus der „Spotlights“ auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren des Jahres 2022:

Spotlight Nr. 1: die Bilanzsumme

Mit dem Durchbrechen der 10-Mrd.-€-Bilanzsummenmarke untermauert die Dortmunder Volksbank einmal mehr ihre exponierte Position als führendes Kreditinstitut überall vor Ort in der ganzen Region sowie als Nr. 1 der Genossenschaftsbanken im Bundesland NRW und eine der größten Volks- und Raiffeisenbanken in ganz Deutschland. Der Stolz darauf ist berechtigt, denn eine derartige Entwicklung ist nur dann zu erzielen, wenn man von seinen Mitgliedern und Kund*innen als zuverlässiger Partner in Finanzangelegenheiten wahrgenommen und genutzt wird.

Spotlight Nr. 2: das Kreditwachstum

Die Kundenkredite beliefen sich im Geschäftsjahr 2022 auf insgesamt 7,587 Mrd. €. Um einen derartigen Wert erzielen zu können, mussten 1,4 Mrd. € an Krediten und Prolongationen bewegt werden. Trotz der gegebenen Rahmenbedingungen ist es der Bank damit gelungen, mit ihrem Kreditwachstum abermals einen Treppchenplatz in Bezug auf die erzielten Zuwachswerte bei Krediten in der 124 Jahre andauernden Firmengeschichte zu erringen. Mit 459 Mio. € Nettowachstum belegte die Dortmunder Volksbank in 2022 Platz 2 in der entsprechenden Ewigkeitsta-

Firmenkunden

HEIKE STENNER
LEITUNG FIRMENKUNDENBETREUUNG
DORTMUND NORD-OST
PROKURISTIN
DORTMUND



HEIKE STENNER

Thema: Finanzpartner für Liquidität

Heike Stenner
Leitung Firmenkundenbetreuung Dortmund Nord-Ost,
Prokuristin
Dortmund

Alter: 54
Familienstand: verheiratet
Wohnort: Dortmund

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Dortmunder Volksbank, 1988–1991 Ausbildung zur Bankkauffrau, anschließend 1 Jahr als Kundenberaterin in diversen Filialen tätig, 1991–2004 Kreditabteilung Dortmund Innenstadt (stv. Leitung), 2004–2005 Leitung Firmenkundenteam Unna, seit 2005 Leitung Firmenkundenteam Dortmund Nord-Ost, 01/2013 Erteilung Prokura, 35 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

H. St.: Wir sind ein zuverlässiger Finanzpartner für unsere Firmenkunden und Mitglieder in der Region. Wir versorgen die Unternehmen in der heimischen Wirtschaft mit der nötigen Liquidität und fördern damit die Entwicklung in unserem Geschäftsgebiet. Unsere Mitglieder und Kund*innen dürfen eine kompetente Beratung auf Augenhöhe von uns erwarten, Lösungen und Unterstützung für alle Finanzthemen, schnelle Entscheidungswege sowie Fairness und Transparenz bei allen Themen und Entscheidungen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

H. St.: Meine Position ist die Leitung des Firmenkundenteams „Dortmund Nord-Ost“. Ich sehe mich als „Unternehmerin im Unternehmen“. Ich führe ein Team aus motivierten und gut ausgebildeten Firmenkundenbetreuer*innen mit hoher Identifikation zur Dortmunder Volksbank. Unser Team-Motto lautet: „Einer für alle, alle für einen“. Wir leben auch intern den genossenschaftlichen Gedanken. Durch sein abwechslungsreiches Geschäft ist der Firmenkundenbereich zudem attraktiv für Mitarbeiter*innen.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

H. St.: Die Kommunikationswege und Kundenbedarfe ändern sich. Die Krisenzeit, veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen und fortschreitende Digitalisierung erfordern eine stetige Anpassung unserer Produkte und Dienstleistungen. Wir arbeiten permanent an passgenauen und individuell zugeschnittenen Lösungen, um unterschiedlichen Ansprüchen und Erwartungen der Kund*innen gerecht zu werden. So benötigt ein produzierendes Unternehmen mit überregionalem Absatzgebiet andere Produkte und Lösungen als beispielsweise der Handwerksbetrieb vor Ort oder der*die Freiberufler*in. Wir fördern Innovationen; Nachhaltigkeit ist dabei eine wesentliche Leitplanke. Wir handeln im Rahmen unserer genossenschaftlichen Werte als Netzwerker vor Ort und tragen so zum Erfolg der Bank bei.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

H. St.: Wir setzen auf Digitalisierung mit neuen Kontakt- und Zugangswegen und modernen Beratungstools. So wird das Banking vernetzter, aktueller und schneller und bleibt trotzdem persönlich. Dazu bieten wir Fachwissen und Finanzdienstleistungen zu aktuellen Themen, immer am Puls der Zeit, und bündeln Kenntnisse aus der Region mit maßgeschneiderten Lösungen für unsere Mitglieder und Kund*innen. Angesichts der aktuellen Krisen unterstützen wir z. B. auch durch Absicherungsinstrumente für Risiken oder den Zugang zu Zuschüssen und Sonderkrediten der Förderbanken.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

H. St.: Unser Ziel ist eine starke Partnerschaft: Wir pflegen eine zeitgemäße Omnikanalberatung, um mit unseren Mitgliedern und Kund*innen auf allen Wegen digital wie persönlich in Kontakt zu stehen. Als moderner Bankpartner sichern wir mit aktuellen Lösungen und bewährten Eigenschaften wie Verlässlichkeit, Fairness, Vertrauen und Transparenz Wachstum und wirtschaftliche Stabilität in unserem Geschäftsgebiet. Unsere Mitglieder und Kund*innen dürfen sich darauf freuen, dass die Dortmunder Volksbank an ihrer Seite steht.

Firmenkunden

SEBASTIAN SCHMIDT
LEITUNG FIRMENKUNDENBETREUUNG UNNA
PROKURIST
UNNA



SEBASTIAN SCHMIDT

Thema: Verlässlicher Verbündeter in der Krise

Sebastian Schmidt
Leitung Firmenkundenbetreuung Unna,
Prokurist
Unna

Alter: 45
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
Wohnort: Minden

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Bank, 1998–2001 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank Unna, danach Assistent „Bauträger u. Freiberufler“, 2002–2006 Studium BWL mit Schwerpunkt Corporate Finance, Außenwirtschaft, Wirtschaftsrecht, 2005–2012 Firmenkundenbetreuer in Unna/Dortmund, 2012–2021 stv. Leiter Firmenkundenbetreuung Dortmund-Innenstadt, seit 08/2021 Leiter Firmenkundenbetreuung Unna, 01/2022 Erteilung Prokura, 25 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

S. Sch.: Wir sind als Volksbank überall vor Ort bewährt als vertrauenswürdiger und verlässlicher Verbündeter unserer Mitglieder und Firmenkunden, auch in unsicheren Zeiten. Gerade in der aktuellen Phase sind Kredite für die heimische Wirtschaft ein Wachstumsmotor für die Region. Wir leben eine partnerschaftliche Zusammenarbeit – und das lebenslang, nachhaltig und werteorientiert.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

S. Sch.: Für mich als Leiter der Firmenkundenbetreuung für eine Region sind der Netzwerkgedanke und die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung sowohl intern als auch extern von großer Bedeutung. Nur so kann die enge Verzahnung von Institutionen, Firmenkunden und der Bank aktiv gelebt werden. Den Mitarbeiter*innen müssen zudem Perspektiven und Möglichkeiten zur aktiven Mitgestaltung und Entwicklung mit Lust auf Leistung und Erfolg geboten werden.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

S. Sch.: Wesentlich ist die konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kund*innen. Eine maximale Fokussierung auf den Kundenbedarf erfordert eine permanente Überprüfung und Verbesserung der Prozessqualität sowie eine moderne Informationstechnologie. Deswegen engagieren wir uns als Unternehmer im Unternehmen und treiben Digitalisierung, Innovation und Nachhaltigkeit weiter voran. Unsere Werte wie Verlässlichkeit, Qualität und Transparenz bleiben, aber wir sind Impulsgeber und entwickeln uns weiter.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

S. Sch.: Wir arbeiten jeden Tag daran, die Erwartungen unserer Mitglieder und Kund*innen zu übertreffen. Um diese dauerhafte Begeisterung mit spürbaren Mehrwerten, höchster Beratungsqualität sowie starken Leistungen und Lösungen zu erhalten bzw. auszubauen, muss man sich auch immer wieder hinterfragen, was man optimieren kann. In diesem Prozess befinden wir uns. Um diesen Change unserer Bank erfolgreich nach außen und innen zu etablieren, ist es unsere Aufgabe, selbst positive Impulse in die Mannschaft auszusenden und uns im lebendigen Austausch als Team aktiv in die Veränderungsprozesse einzubringen – und so gemeinsam neue Möglichkeiten und Chancen für unsere Mitglieder und Kund*innen zu eröffnen und auch persönlich dahinterzustehen.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

S. Sch.: Unser Ziel ist eine aktive Zukunftsgestaltung mit einem gesunden und risikoorientierten Wachstum mit dauerhafter Ertragskraft und Stärkung unseres Eigenkapitals. Nur mit einer Fortsetzung des wirtschaftlichen Erfolgsweges werden wir auch in 10 Jahren der Bankpartner Nr. 1 mit persönlicher und digitaler Nähe sein. Und wir brauchen Mitarbeiter*innen, die als Botschafter*innen unserer Volksbank begeistern. Sie sind der wesentliche Bezugspunkt für unsere Kund*innen und repräsentieren unser Haus. Unsere werteorientierte Haltung begründet langjährige und erfolgreiche Kundenbeziehungen – und genau das macht uns aus.

Quisque est suae faber fortunae.

[JEDER IST SEINES GLÜCKES SCHMIED.]

Von Sallust überlieferter Leitspruch des Appius Claudius Caecus, römischer Staatsmann und Namensgeber der „Via Appia“. Sein Credo: Jeder Mensch hat sein Schicksal in der Hand und schmiedet es selbst. Die Dortmunder Volksbank stellt alle Werkzeuge zur Verfügung – für den Erfolg jedes einzelnen Mitglieds.

Bericht des Vorstandes

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Geschäftsentwicklung verlief im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich. Dieses gilt insbesondere unter Berücksichtigung der noch andauernden Pandemie und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtszeitraum um 2,79 % oder 276 Mio. € auf 10,181 Mrd. €. Einschließlich der Bürgschaftsverpflichtungen ergab sich zum Jahresende ein Geschäftsvolumen von 10,330 Mrd. €. Mit dieser Entwicklung sind wir zufrieden.

Mio. €	2020	2021	2022
Bilanzsumme	9.203	9.905	10.181
Geschäftsvolumen	9.307	10.033	10.330

Kreditgeschäft

Unser Kreditwachstum zeigte sich abermals von seiner besten Seite. Die Kundenforderungen erhöhten sich um 6,44 % oder 459 Mio. €, was nunmehr zu einem Kreditvolumen von 7.587 Mio. € führt. Das Kreditportfolio ist unverändert ausgewogen. Für alle erkennbaren Risiken haben wir nach strengen Maßstäben die erforderliche Vorsorge getroffen.

Mio. €	2020	2021	2022
Kontokorrent	242	258	266
Darlehen	6.290	6.870	7.321
Kundenforderungen gesamt	6.532	7.128	7.587

Finanz- und Liquiditätslage

Die vom Europäischen Parlament geforderte Mindestquote zur Liquiditätsdeckung (LCR) und die strukturelle Liquiditätsquote (NSFR) haben wir stets erfüllt. Unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Barreserven, Bankguthaben und Wertpapieranlagen der Liquiditätsreserve ist unser Haus mit einer komfortablen Liquidität ausgestattet. Darüber hinaus bestehen grundsätzlich Möglichkeiten weiterer Refinanzierungen im genossenschaftlichen Finanzverbund. Wir konnten unseren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen.

Einlagengeschäft

Die Kundeneinlagen inklusive der verbrieften Verbindlichkeiten stiegen insgesamt um 0,05 % oder 4 Mio. € auf 7,613 Mrd. €.

Mio. €	2020	2021	2022
Kundeneinlagen	7.273	7.609	7.613
- davon Spareinlagen	1.925	1.905	1.813
- davon Termineinlagen inkl. Sparbriefen u. Ä.	1.074	1.072	1.194
- davon Sichteinlagen	4.274	4.632	4.606

Die Wiedereinführung von Einlageprodukten mit positiver Verzinsung in der zweiten Jahreshälfte haben unsere Mitglieder und Kund*innen in Teilen genutzt, um Sicht- und Spareinlagen mit dreimonatiger Kündigungsfrist in höher verzinsliche Einlagen mit längeren Laufzeiten respektive Kündigungsfristen umzuschichten. Der Trend der letzten Jahre, die verstärkte Haltung von täglich verfügbarem Guthaben, konnte somit erstmals wieder umgekehrt werden. Mit 74,8 % (Vorjahr 76,8 %) ist der Anteil der Kundeneinlagen inklusive der verbrieften Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme unverändert hoch.

Dienstleistungs- bzw. Provisionsgeschäft

Das Dienstleistungs- bzw. Provisionsgeschäft ist neben dem bilanzwirksamen Geschäft eine wichtige Ertragsquelle für die Bank. Die Bereiche Zahlungsverkehr, Wertpapierhandel, Außenhandel, Versicherungsgeschäft, Bauspargeschäft, Kreditvermittlung und Immobilienvermittlung stehen im Rahmen der ganzheitlichen Kundenbetreuung im Vordergrund unserer Geschäftstätigkeit. Mit der Entwicklung im Berichtsjahr sind wir zufrieden.

Mio. €	2020	2021	2022
Provisionserfolg	48,2	55,2	56,7

Der Provisionserfolg stieg um 2,7 %.

Zu diesem Erfolg haben unsere Partner, die SIGNAL IDUNA Gruppe, die R+V Versicherung, die Union Investment, die Münchener Hypothekenbank, die DZ HYP und die Bausparkasse Schwäbisch Hall, beigetragen und sind in diesem Geschäft mit ihren überzeugenden und transparenten Produkten unverzichtbar.

Digitalisierung

LISA BENNEMANN
PROJEKTMANAGEMENT
DORTMUND



LISA BENNEMANN

Thema: Projektmanagement digitale Transformation

Lisa Bennemann
Projektmanagement
Dortmund

Alter: 29
Familienstand: ledig
Wohnort: Dortmund

Werdegang:

„Eigengewächs“ der Volksbank-Familie, Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Volksbank Selm-Bork eG, Wechsel nach Dortmund Juli 2013, ein Jahr „Springer“, 2014–2017 Kundenberatung Filiale Aplerbeck, 2018–2019 Trainee Markt- und Spezialbereiche, Juli 2019 Wechsel Projektmanagement, 10 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

L. B.: Im Projektmanagement begleiten wir die Projekte der Bank, etwa Fusionen, oder aber Themen wie Nachhaltigkeit oder eben auch Digitalisierung. Unsere Aufgabe ist es, große Veränderungen möglichst geräuscharm in der Bank und für unsere Mitglieder und Kund*innen umzusetzen. Das Thema „Digitalisierung“ ist dabei ein wichtiger Teil unserer Strategie. Sie ermöglicht uns, neue und verbesserte Produkte zur Verfügung zu stellen, sie sorgt für schlanke Prozesse, um Bearbeitungszeiten zu verkürzen und Anliegen schneller zu bearbeiten, und sichert somit auch die Zukunftsfähigkeit der Bank.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

L. B.: Ich leite gemeinsam mit meiner Kollegin Ann-Sophie Haase unser Projekt „Digitale Transformation“. In diesem Projekt kümmern wir uns um die Umsetzung der Digitalisierungsinitiative der genossenschaftlichen Finanzgruppe in unserem Haus. Diese soll das Omnikanalmodell weiterentwickeln, also die Verknüpfung unserer verschiedenen Zugangswege – Filialen, Telefon, Online und den Wechsel von einem Kanal zum anderen – ohne Medienbrüche oder Datenverluste ermöglichen. Wir wollen unseren Mitgliedern und Kund*innen alle Zugangswege, von der Filiale über unser KundenDialogCenter (KDC) bis hin zum OnlineBanking und der VR Banking App, noch stärker integriert anbieten. Somit können sie situativ den passenden Kanal wählen und jederzeit zwischen diesen wechseln. Ideal ist, dass unsere Kolleg*innen in Filiale und KDC ebenfalls auf dieser Plattform unterwegs sind.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

L. B.: Der Markt ist stark im Wandel, Mitbewerber wie etwa FinTechs und Direktbanken, aber auch die Anforderungen der Mitglieder und Kund*innen an die Bank haben sich verändert. Daher haben wir in 2022 unser OnlineBanking und unsere Apps auf neue Beine gestellt und erweitern konsequent unser digitales Leistungsangebot, um Banking noch komfortabler zu gestalten. Wichtig ist: Wir wollen keine Direktbank sein. Wir sind davon überzeugt, dass die optimale Verzahnung beider Welten,

also der analogen und der digitalen, ein großer Mehrwert und Wettbewerbsvorteil ist. Das Mitglieder- und Kundenerlebnis soll in der digitalen Welt genauso toll sein wie ein Besuch in unseren altbewährten Filialen.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

L. B.: In diesem Jahr steht die Erweiterung des Funktionsumfangs unseres OnlineBankings und der Banking-App im Fokus, etwa sogenannte „fallabschließende Online-Prozesse“ wie die Konteneröffnung, die Vollmachtanlage für Firmenkunden oder die digitale Unterzeichnung von Verträgen. Dabei fragen wir stets nach dem Bedarf unserer Mitglieder und Kund*innen, um wirkliche Mehrwerte zu schaffen.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

L. B.: Digitalität ist Zukunft. Daher werden wir uns konsequent weiterentwickeln und unsere digitalen Leistungen ausweiten. Wir möchten es für unsere Kund*innen leichter machen, uns von überall zu erreichen und unsere Serviceleistungen jederzeit und überall nutzen zu können. Zugleich wollen wir auch bankintern profitieren und Wege und Bearbeitungsprozesse verschlanken. Dabei aber werden wir die Alten bleiben und jederzeit unsere Werte achten, das Leben, wofür wir als Dortmunder Volksbank seit über 124 Jahren stehen – eine Bank vor Ort, an der Seite unserer Mitglieder und Kund*innen – analog in den Filialen und jederzeit auch digital im OnlineBanking und als Bank auf dem Handy.

Digitalisierung

LARS KESSEBROCK
DIREKTOR DER NIEDERLASSUNG SCHWERTE
PROKURIST
SCHWERTE



LARS KESSEBROCK

Thema: Digitalisierung 4.0

Lars Kessebrock
Direktor der Niederlassung Schwerte,
Prokurist
Schwerte

Alter: 48
Familienstand: ledig
Wohnort: Schwerte

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Bank, ab 1993 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank Schwerte eG, 2014 Abschluss des Genossenschaftlichen Bankführungsseminars, Zwischenstationen in Westhofen und Holzwickede, seit 2018 Niederlassungsdirektor in Schwerte, 05/2016 Erteilung Prokura, 30 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

L. K.: Meine Kolleg*innen (und natürlich ich selber) sind Technologiemitteiler*innen für unsere Mitglieder und Kund*innen. Die Digitalisierung hat eine unglaubliche Geschwindigkeit angenommen – und hier sind wir der Ansprechpartner für unsere Mitglieder und Kund*innen. Unsere Aufgabe ist es auch, den Bedarf und die Wünsche unserer Kund*innen in die digitalen Projekte zu bringen.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

L. K.: Meine Hauptaufgabe in der Bank ist die Leitung unserer Niederlassung in Schwerte. Ich darf zusätzlich unser „Digitalisierungsprojekt 4.0“ unterstützen. Mit meiner Kollegin Jennifer Rapp als Stellvertreterin und einem super Team. In beiden Aufgaben muss es das Ziel sein, die Digitalisierung voranzutreiben, denn damit bieten wir unseren Mitgliedern und Kund*innen einen echten Mehrwert – und das unter Beibehaltung unserer DNA als Genossenschaftsbank.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

L. K.: In unserem Projekt „Digitalisierung 4.0“ ist es zum Beispiel fantastisch, dass es keine Denkverbote gibt. Wir dürfen uns auf der ganzen Welt auf die Suche begeben und uns inspirieren lassen. Altbewährt ist, dass wir dabei die genossenschaftlichen Werte und unseren genetischen Code nie aufgeben. Unsere Bank weiß, wie wichtig es ist, den digitalen Weg mitzugehen und damit die Erwartungen unserer Mitglieder und Kund*innen zu erfüllen. Aber unsere DNA erfordert, nicht nur digital Präsenz zu zeigen – auch die persönlichen Ansprechpartner*innen sind uns sehr wichtig, denn darin zeigt sich die hohe Wertschätzung treuer Kundenbindungen. Wir nennen es die „digital-persönliche Kundenbetreuung“: Wir nutzen das Beste aus beiden Welten. Denn Projektmanagement bedeutet auch: Bei all den neuen Wegen müssen wir uns wandeln, um wir selbst zu bleiben.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

L. K.: Wir müssen die Mitglieder und Kund*innen, aber auch unsere Kolleg*innen auf die digitale Reise mitnehmen – und wir zeigen einen Weg auf, der beide Welten (also die digitale und die persönliche) optimal miteinander verbindet. Ich bin mir sicher, dass in der Zukunft nur beide Welten zusammen ein erfolgreicher Weg sein können. Meine feste Überzeugung ist es, dass wir ansonsten auch nicht mehr die Erwartungen unserer Mitglieder und Kund*innen erfüllen werden. Die Kund*innen möchten ihre Dinge an sieben Tagen in der Woche erledigen können, ganz losgelöst von unseren Öffnungszeiten – schnell, unkompliziert und sicher. Wir schaffen diese Freiräume für die digitale Erlebniswelt.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

L. K.: Unser Ziel ist es, die Mitglieder und Kund*innen mit digitalen Anwendungen zu unterstützen und zu begleiten. Diese digitalen Anwendungen sollen das persönliche Gespräch mit unseren Berater*innen ergänzen. Das Mitglied entscheidet, wie weit in die digitale Welt es gehen möchte und ab wann es das persönliche Gespräch vorzieht. Wir bieten beides an – und hier sehe ich eine absolute Stärke unseres Hauses. Die Mitglieder und Kund*innen dürfen sich auf tolle digitale Lösungen freuen, die ihnen das Leben leichter machen und ihnen absolute Mehrwerte bieten werden.



ULRICH LEITERMANN

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2022 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und erfüllt. In vier ordentlichen Sitzungen nahm er seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse umfassend, zeitnah und in regelmäßig stattfindenden Gesprächen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Schwerpunkte der Sitzungen des Aufsichtsrates im Berichtsjahr bildeten:

- Bilanz- und Rentabilitätsrechnungen
- Tätigkeitsberichte aus den Ausschüssen
- Zusammengefasste Risikoberichterstattungen
- Revisionsberichte
- Strategische Ausrichtung
- Kapitalplanung
- Berichterstattung WpHG-Compliance
- Berichterstattung MaRisk-Compliance
- Institutsvergütungsverordnung

Am 3. November 2022 hat der Aufsichtsrat außerdem an einer jährlich stattfindenden Schulung teilgenommen. Hierbei referierte der Leiter des Informationssicherheitsmanagements der Atruvia AG zum Lagebild Cybersecurity.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass der Aufsichtsrat aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrungen in seiner Gesamtheit über ausreichende Branchen- und Sachkenntnisse sowie über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügt.

Um seine Aufgaben noch effizienter erfüllen zu können, hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse eingerichtet: Präsidium (umfasst den Vergütungskontroll- und Nominierungsausschuss), Risikoausschuss und Prüfungsausschuss.

Das Präsidium hat im Berichtsjahr zwei Sitzungen abgehalten. Die Themenschwerpunkte waren:

- Regelmäßige, mindestens jährliche Bewertung des Vorstandes und Aufsichtsrates (Selbstevaluierung)
- Prüfung von Interessenskollisionen
- Überwachung der Vergütungssysteme
- Beschlussfassung über die Vorstandsvergütung
- Befassung mit dienstvertraglichen Regelungen

Der Risikoausschuss kam im Berichtsjahr viermal zusammen und befasste sich mit folgenden Inhalten:

- Detaillierte Risikoberichterstattungen
- Stresstestergebnisse
- Beschlussfassungen von Krediten ab einer bestimmten Größenordnung
- Konditionsgestaltung im Kundengeschäft

Der Prüfungsausschuss befasste sich in zwei Sitzungen mit folgenden Schwerpunkten:

- Jahresabschluss, Lagebericht, Gewinnverwendung
- Prüfungsberichte der gesetzlichen Prüfung
- Berichte zur Verhinderung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung und der sonstigen strafbaren Handlungen
- Nichtfinanzieller Bericht
- Leitlinien zur Billigung von Nichtprüfungsleistungen
- Nichtprüfungsleistungen durch den Genossenschaftsverband

Aus den jeweiligen Sitzungen haben die Vorsitzenden der Ausschüsse anschließend dem Gesamtaufichtsrat berichtet.

Der Aufsichtsrat hat ferner den Jahresabschluss 2022 sowie den Lagebericht geprüft und für in Ordnung befunden. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den Vorschlag zur Verwendung des Jahresüberschusses anzunehmen.

Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Düsseldorf, hat die gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses sowie des Lageberichtes 2022 unter Einbeziehung der Buchführung vorgenommen. Über das Ergebnis der Prüfung wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Mit der Vertreterversammlung im Jahr 2023 endet satzungsgemäß die Amtszeit des Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Ulrich Leitermann, des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Guido Baranowski, sowie der Aufsichtsratsmitglieder Heinz-Herbert Dustmann, Jürgen Hinkelmann und Prof. Dr. Wilhelm Schwick. Für die Herren Leitermann, Baranowski, Hinkelmann und Prof. Dr. Schwick wird Wiederwahl vorgeschlagen.

Herr Dustmann kann aufgrund des Erreichens der durch die Satzung festgelegten Altersgrenze nicht wiedergewählt werden. Er ist seit 2017 Mitglied des Aufsichtsrates der Dortmunder Volksbank eG. Wir danken Herrn Dustmann ganz herzlich für sein Engagement in der Bank.

Herr Mohs hat signalisiert, sein Aufsichtsratsmandat mit dem Ende der Vertreterversammlung in 2023 niederzulegen. Damit treibt er den gewünschten Abschmelzungsprozess weiter voran. Das Gremium wird somit vorerst aus insgesamt 18 Personen bestehen.

Herr Mohs gehörte dem Aufsichtsrat der Dortmunder Volksbank eG seit der Fusion mit der Volksbank Hamm eG in 2013 an. Bereits seit 2011 wirkte er erfolgreich im dortigen Aufsichtsrat. Wir danken Herrn Mohs ganz herzlich für sein langjähriges Engagement.

Für die Arbeitnehmerseite fand die Aufsichtsratswahl im Juni 2022 statt. In den Aufsichtsrat wurden Frau Simone Bayerlein sowie die Herren Lars Gröhnke, Mario Gröne, Harald Hirsch, Peter Schattauer, Sebastian Schatter und Bernd Wulff gewählt.

Wir danken den Herren des Vorstandes für die gute, konstruktive und stets vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie für die erfolgreiche Geschäftsführung und das erzielte Jahresergebnis. Unser Dank gilt ebenfalls allen Mitarbeiter*innen der Bank.

Dortmund, den 18. April 2023

Für den Aufsichtsrat

Ulrich Leitermann, Vorsitzender

Nachhaltigkeit

ANNE VOGELSANG
PROJEKTMANAGEMENT
DORTMUND



ANNE VOGELSANG

Thema: Nachhaltigkeit

Anne Vogelsang
Projektmanagement
Dortmund

Alter: 34
Familienstand: ledig
Wohnort: Datteln

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Bank, 2008–2011 Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Volksbank eG, Waltrop, 2011–2012 Jugendmarktberatung, 2012–2015 Öffentlichkeitsarbeit, Bachelorstudium (ADG), 2015–2020 Vertriebsmanagement, seit 2020 Projektmanagement bei der Dortmunder Volksbank, 15 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

A. V.: Nachhaltigkeit ist nicht einfach ein Trend- oder Image-Thema, nein, der Gesetzgeber ordnet der Finanzwirtschaft eine Schlüsselrolle bei der Auseinandersetzung mit dem strategischen Thema der Nachhaltigkeit zu. In erster Linie leben wir mit unserem Nachhaltigkeitsprojekt die genossenschaftlichen Werte unserer Bank und übernehmen Verantwortung – damit halten wir unser Versprechen gegenüber unseren Mitgliedern und Kund*innen. Unsere Aufgabe ist zudem ganz klar die Umsetzung regulatorischer Anforderungen sowie die Befriedigung der Erwartungshaltung unserer Stakeholder. Nachhaltiges Handeln muss alle Bereiche umfassen: Privatkund*innen und Firmenkunden, aber auch die eigenen Mitarbeiter*innen sowie potenzielle Arbeitnehmende, um den erforderlichen Transformationsprozess der Wirtschaft zu bewirken.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

A. V.: Meine Aufgabe umfasst die gemeinsame Projektleitung mit Nachhaltigkeitsmanager Niklas Betken, insbesondere die Koordination innerhalb des Projektes. Dazu gehört auch, neue Themen aufzugreifen und in Umsetzung zu bringen, strategisch wie gesetzlich, sowie die Vernetzung in der Gesamtbank sicherzustellen.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

A. V.: Das Thema der Nachhaltigkeit ist für uns als generationenübergreifende Mitgliederbank gar nicht so neu, denn Nachhaltigkeit gehört von jeher zur genossenschaftlichen DNA. Darum wird unser Unternehmenshandeln sich immer an den genossenschaftlichen Werten ausrichten. Allerdings ist die Wichtigkeit des Themas bewusster geworden. Neu sind daher die regulatorischen Anforderungen und die Notwendigkeit, noch mehr zu tun. Das Thema „Nachhaltigkeit“ ist von hoher Bedeutung für die Finanzwirtschaft und die Rechtsform der Genossenschaft.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

A. V.: Vordringlich ist die Etablierung des Themas in der Gesamtbank – jeder Bereich ist betroffen. Die konkreten Aufgaben sind vielfältig, in allen drei ESG-Bereichen („E wie Environment“ = Umwelt, „S wie Social“ = Soziales und „G wie Governance“ = Unternehmensführung). Wir beschäftigen uns etwa mit unserer wichtigen Mission der Reduzierung von CO₂ zur Erzielung von Klimaneutralität, unserer großen Baumpflanzaktion, dem Ausbau unserer Photovoltaik-Anlagen, aber auch den Anforderungen aus der Taxonomie-Verordnung oder dem Lieferkettensorgfaltpflichtengesetz (LkSG) und nicht zuletzt der Berichterstattung. Unsere Baumpflanzaktion zum Beispiel verbindet die ESG-Bereiche: Wir pflanzen seit 2022 für jedes neue Mitglied der Dortmunder Volksbank einen Baum aus heimischem Mischwaldbestand, sodass ein Mitgliederwald daraus entstehen soll – das ist Nachhaltigkeit im Sinne der Umwelt, aber auch im Sinne sozialer Projekte und neuer progressiver Unternehmensführung.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

A. V.: Aktuell scheint Nachhaltigkeit noch ein randständiges und außergewöhnliches Projekt zu sein. Aber Nachhaltigkeit soll eine Selbstverständlichkeit werden, die alle angeht. Das ist unser Ziel: Das Thema „Nachhaltigkeit“ muss vom Nischenthema zum Alltagsthema werden, das jeden Bereich ganz selbstverständlich betrifft. Unsere Mission erfüllt sich erst dann, wenn Nachhaltigkeit Alltagsgeschäft sein wird und in den Köpfen und Herzen angekommen ist.

Nachhaltigkeit

NIKLAS BETKEN
NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT
DORTMUND



NIKLAS BETKEN

Thema: Nachhaltigkeitsmanagement

Niklas Betken
Nachhaltigkeitsmanagement
Dortmund

Alter: 32
Familienstand: ledig
Wohnort: Hamm

Werdegang:
„Eigengewächs“ der Bank, ab 2010 Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank Hamm, weitere Ausbildung zum Fachwirt. Bankbetriebswirt und diplomierter Betriebswirt (ADG) 2017, 5 Jahre Vertriebsmanagement, seit 2022 „Strategieentwicklung und Nachhaltigkeit“ in der Hauptstelle Dortmund, 13 Jahre DOVOBA

DOVOBA: Was ist die strategische Aufgabe Ihres Bereiches?

N. B.: Das Thema „Nachhaltigkeit“ ist unserer Bank zwar altvertraut, aber jetzt ist es in der Tiefe, in der wir es ernsthaft betreiben, so richtig im Kommen. Das zeigt sich auch in den steigenden Erwartungen seitens der Mitglieder und der Kund*innen. Dementsprechend hat sich die strategische Bedeutung der Nachhaltigkeit stark erhöht, für uns als Bank auf der Produktseite, aber auch in der Begleitung unserer Mitglieder und Kund*innen bei der Transformation, sich nachhaltiger aufzustellen. Unsere Aufgabe ist es, Maßnahmen in die Wege zu leiten und zu koordinieren, damit es am Ende des Tages für Kund*innen spürbar wird, was wir da tun, dass wir es ernst meinen und es aus Überzeugung tun.

DOVOBA: Welche Aspekte und Funktionen repräsentieren Sie?

N. B.: Ich bin Nachhaltigkeitsmanager der Bank und bearbeite mit unserer Projektmanagerin Anne Vogelsang den Themenkomplex. Wir haben in den mit Nachhaltigkeit zusammenhängenden Bereichen und Themen eine koordinative Funktion und versuchen, alle Maßnahmen, die in der Bank geplant und umgesetzt werden, auf einen Nenner zu bringen, sodass die Umsetzungsprozesse und Zeitschienen zueinander passen, etwa bei der Entwicklung nachhaltiger Produkte in den Fachbereichen. Es gibt aber natürlich auch Themen, die wir federführend selbst vorantreiben, etwa die Mobilitätsrichtlinie für die Bank, die die unterschiedlichsten Bereiche betrifft.

DOVOBA: Was ist neu? Was ist alt und bewährt?

N. B.: Altbewährt ist die Genossenschaftsidee, dies ist unsere Basis. Neu ist tatsächlich die besondere Rolle der Banken in der gesellschaftlichen Entwicklung zu einer nachhaltigen Transformation der Wirtschaft. Transformation erfordert Investitionen. An dieser Stelle spielen wir als Kapitalgeber eine entscheidende Rolle. Auch unser Dachverband setzt hier ganz explizit einen Fokus. Es geht zudem für unser eigenes Haus nicht mehr darum, allgemeine Aussagen zu treffen, sondern um konkrete Entwicklungen und Werte. So stellen wir etwa seit 2021 eine CO₂-Bilanz

auf und skalieren die Werte und Fortschritte. Diese münden in unserem Nachhaltigkeitsbericht, der Entwicklungen aufzeigt und Transparenz schafft.

DOVOBA: Was ist gerade jetzt die vordringliche Aufgabe?

N. B.: Die Etablierung des Themas in der Gesamtbank und die Kommunikation der Bedeutung der konkreten Agenda sind ein Riesenthema. Wir gehen mit gutem Beispiel voran: So haben wir nach Geschäftsschluss alle Werbeflächen und Monitore ausgeschaltet sowie Aufkleber verteilt, die die Mitarbeiter*innen an das Thema „Energiesparen“ erinnern. Alle von uns eingeleiteten Maßnahmen haben entscheidend zur Einsparung beigetragen. Nachhaltigkeit betrifft alle Bereiche, zum Beispiel auch den bankinternen Verbrauch an Materialien. Hier setzen wir an zwei Punkten an, wechseln auf nachhaltigere Materialien und arbeiten parallel an der Senkung unserer Ressourcenverbräuche. Dabei spielen Aspekte wie die Forcierung der Digitalisierung unserer Prozesse eine besondere Rolle.

DOVOBA: Welches sind Ihre Ziele?

N. B.: Wir stehen als Gesellschaft und als Wirtschaft vor einer tiefgreifenden Transformation. Darum tun wir als Dortmunder Volksbank gut daran, frühzeitig aktiv zu werden und in Nachhaltigkeit zu investieren. Unsere Bank strebt die CO₂-Neutralität an. Wir sind auf einem guten Weg und nutzen unsere Chancen, auch unsere Mitglieder und Kund*innen als Transformationsbegleiter aktiv zu unterstützen. Ich bin sicher, dass wir mittel- bis langfristig die Früchte unseres Handelns ernten werden.

Dum spiro, spero.

[SOLANGE ICH ATME, HOFFE ICH.]

Cicero hatte recht: Das Prinzip Hoffnung ist ein machtvolles Lebenselixier. Seit 124 Jahren setzt sich die Dortmunder Volksbank als starke Wertegemeinschaft für den Wohlstand ihrer Mitglieder ein. Durch alle Kriege und Krisen hindurch bis heute – und voller Zuversicht Richtung Zukunft.

Jahresabschluss (Kurzversion)

Wir haben im vorliegenden Bericht auf einen vollständigen Abdruck des Jahresabschlusses gemäß § 328 Abs. 1 HGB verzichtet.

Wir weisen darauf hin, dass der Prüfungsverband für den vollständigen Jahresabschluss und den Lagebericht 2022 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt hat.

Die Offenlegung des Jahresabschlusses in gesetzlich vorgeschriebener Form erfolgt im Unternehmensregister. Die Offenlegung ist noch nicht erfolgt.

Dortmunder Volksbank
eingetragene Genossenschaft
44137 Dortmund

Jahresbilanz zum 31.12.2022

AKTIVSEITE									
		€	€	Geschäftsjahr		€	€	Vorjahr Tsd. €	
1. Barreserve						91.239.209,89		66.217	
a) Kassenbestand						62.223.122,17		672.910	
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank		62.223.122,17						(672.910)	
c) Guthaben bei Postgiroämtern						0,00	153.462.332,06	0	
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind									
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar		0,00				0,00		0	
b) Wechsel						0,00	0,00	0	
3. Forderungen an Kreditinstitute						444.110.159,43		219.630	
a) täglich fällig						193.497.088,09	637.607.247,52	157.299	
b) andere Forderungen							7.586.877.292,76	7.128.148	
4. Forderungen an Kunden									
darunter:									
durch Grundpfandrechte gesichert		3.651.079.933,65						(3.557.182)	
Kommunalkredite		139.684.797,62						(160.619)	
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere									
a) Geldmarktpapiere			0,00					0	
aa) von öffentlichen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		0,00						(0)	
ab) von anderen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		0,00	0,00			0,00		0	
b) Anleihen und Schuldverschreibungen									
ba) von öffentlichen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank			182.816.992,63					167.796	
bb) von anderen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank			808.721.387,23			991.538.379,86		710.200	
c) eigene Schuldverschreibungen Nennbetrag		0,00				0,00	991.538.379,86	0	
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere							359.825.347,58	355.903	
6a. Handelsbestand							0,00	0	
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften									
a) Beteiligungen						201.076.884,09		201.043	
darunter:									
an Kreditinstituten		1.048.825,88						(1.049)	
an Finanzdienstleistungsinstituten		0,00						(0)	
an Wertpapierinstituten		0,00						(0)	
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften						9.698.843,52	210.775.727,61	9.699	
darunter:									
bei Kreditgenossenschaften		9.620.940,00						(9.621)	
bei Finanzdienstleistungsinstituten		0,00						(0)	
bei Wertpapierinstituten		0,00						(0)	
8. Anteile an verbundenen Unternehmen							29.061.042,87	21.140	
darunter:									
an Kreditinstituten		0,00						(0)	
an Finanzdienstleistungsinstituten		0,00						(0)	
an Wertpapierinstituten		0,00						(0)	
9. Treuhandvermögen							33.500.764,69	31.507	
darunter: Treuhandkredite		33.500.764,69						(31.507)	
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch							0,00	0	
11. Immaterielle Anlagewerte									
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00					0	
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten						341.217,00		348	
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00					0	
d) geleistete Anzahlungen			0,00				341.217,00	0	
12. Sachanlagen							164.707.407,88	146.525	
13. Sonstige Vermögensgegenstände							13.086.627,55	15.791	
14. Rechnungsabgrenzungsposten							612.958,84	717	
Summe der Aktiva							10.181.396.346,22	9.904.873	

Jahresbilanz zum 31.12.2022

					PASSIVSEITE				
		€	€	Geschäftsjahr		€	€	Vorjahr Tsd. €	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten						959.036,31		569	
a) täglich fällig						1.499.463.850,95	1.500.422.887,26	1.273.276	
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist									
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden									
a) Spareinlagen									
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten			1.789.725.377,67					1.898.940	
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten			23.550.218,04			1.813.275.595,71		6.332	
b) andere Verbindlichkeiten									
ba) täglich fällig			4.606.141.148,37					4.631.643	
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			871.931.855,43			5.478.073.003,80	7.291.348.599,51	749.698	
3. Verbriefte Verbindlichkeiten									
a) begebene Schuldverschreibungen						322.037.758,89		322.038	
b) andere verbrieft e Verbindlichkeiten						0,00	322.037.758,89	0	
darunter:									
Geldmarktpapiere		0,00						(0)	
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		0,00						(0)	
3a. Handelsbestand							0,00	0	
4. Treuhandverbindlichkeiten							33.500.764,69	31.507	
darunter: Treuhandkredite		33.500.764,69						(31.507)	
5. Sonstige Verbindlichkeiten							4.712.145,25	5.187	
6. Rechnungsabgrenzungsposten							369.239,11	479	
6a. Passive latente Steuern							0,00	0	
7. Rückstellungen									
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen						89.053.599,00		86.100	
b) Steuerrückstellungen						1.048.666,00		2.283	
c) andere Rückstellungen						20.622.080,63	110.724.345,63	19.404	
8. [gestrichen]							0,00	0	
9. Nachrangige Verbindlichkeiten							0,00	0	
10. Genussrechtskapital							0,00	0	
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		0,00						(0)	
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken							309.245.000,00	288.145	
darunter: Sonderposten nach § 340 e Abs. 4 HGB		0,00						(0)	
12. Eigenkapital									
a) Gezeichnetes Kapital						206.933.287,48		196.557	
b) Kapitalrücklage						0,00		0	
c) Ergebnisrücklagen									
ca) gesetzliche Rücklage			115.500.000,00					113.750	
cb) andere Ergebnisrücklagen			274.000.000,00			389.500.000,00		267.250	
d) Bilanzgewinn						12.602.318,40	609.035.605,88	11.715	
Summe der Passiva							10.181.396.346,22	9.904.873	
1. Eventualverbindlichkeiten									
a) Eventualverbindlichkeiten aus weiter- gegebenen abgerechneten Wechseln			0,00					0	
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			148.461.560,93					127.857	
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00			148.461.560,93		0	
2. Andere Verpflichtungen									
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00					0	
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			0,00					0	
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			521.579.324,55			521.579.324,55		597.547	
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften		0,00						(0)	

Qui audet, vincet!

[WER WAGT, WIRD GEWINNEN!]

Betriebe und Unternehmen sind der Wachstumsmotor für die wirtschaftliche Stärke und den Wohlstand der gesamten Region. Darum steht die Dortmunder Volksbank ihren Mitgliedern und Firmenkunden in allen Finanzfragen zur Seite – als starker Partner für wirtschaftlichen Erfolg.

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 01.01.2022 BIS 31.12.2022

	€	€	Geschäftsjahr		Vorjahr
			€	€	Tsd. €
1. Zinserträge aus					150.257
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		154.800.462,72			
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		8.564.001,72	163.364.464,44		9.304
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	584.554,04				(1.233)
2. Zinsaufwendungen			31.917.199,52	131.447.264,92	34.267
darunter: erhaltene negative Zinsen	3.524.240,06				(4.290)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			4.507.809,41		4.183
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			5.545.320,25		7.989
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			375.000,00	10.428.129,66	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			59.392.378,79		57.739
6. Provisionsaufwendungen			2.700.994,49	56.691.384,48	2.511
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				9.508.645,77	8.372
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		61.584.692,00			63.383
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		15.249.073,10	76.833.765,10		13.025
darunter: für Altersversorgung	4.124.030,38				(1.872)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			50.934.899,07	127.768.664,17	47.839
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				9.072.936,52	9.682
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				4.393.048,49	8.780
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			13.506.745,07		1.577
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-13.506.745,07	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			2.332.462,28		192
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-2.332.462,28	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				2.166,68	2
18. [gestrichen]				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				50.999.401,62	56.586
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			16.220.251,13		19.864
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			1.081.486,06	17.301.737,19	1.541
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				21.100.000,00	23.480
25. Jahresüberschuss				12.597.664,43	11.701
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				4.653,97	14
				12.602.318,40	11.715
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				12.602.318,40	11.715
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			0,00		0
b) in andere Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
29. Bilanzgewinn				12.602.318,40	11.715



Scientia potentia est.

[WISSEN IST MACHT.]

Eine antike Weisheit, die das Zeitalter der Aufklärung beflügelte. Sie gilt bis heute und künftig. Darum setzt die Dortmunder Volksbank auf genossenschaftliche Beratung und omnikanale Services, die den Mitgliedern und Kund*innen durch individuelle Information 24/7 Handlungsfähigkeit ermöglichen, persönlich wie digital: Unser Ziel ist der Erfolg unserer Mitglieder.

Impressum

Herausgeber

Dortmunder Volksbank eG
Betenstraße 10
44137 Dortmund

Verantwortliche

Michael Martens
Carsten Jäger

Fotos

Stefan Grey

Texte

Ute Knyhala-Schmidt
Die Schreibweisen, Siegen
Graziella Strothmüller
Dortmunder Volksbank

Quellen

Geschäftsbericht der Volksbanken und
Raiffeisenbanken

Gestaltung

Bounty Communication Group GmbH
Dortmund

Druck

Schmidt, Ley und Wiegandt GmbH & Co. KG
Lünen

Welt Jede noch so kleine Geste zählt! Umweltfreundlich gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Recycling-Papier für mehr Nachhaltigkeit und einen noch größeren Beitrag zum Klimaschutz. Wir engagieren uns für eine nachhaltige und ressourcenschonende Produktion unserer Medien, um die Zukunft der Erde nicht zu untergraben.



” Aliis serviendo cresco et floreo.

[INDEM ICH ANDEREN DIENE, WACHSE UND BLÜHE ICH.]

Dieser lateinische Leitsatz repräsentiert perfekt die Kernbotschaft der Dortmunder Volksbank als Mitgliederbank. Das Solidarprinzip der Bank in Reinkultur und die Maxime ihres genossenschaftlichen Engagements für ihre Mitglieder – überall vor Ort in der ganzen Region.

Dortmunder
Volksbank

