

2025

JAHRESBERICHT

GEMEINSAM VORAUSS

Wie wir in der Volksbank
Schermbeck Zukunft gestalten

GUT VERNETZT IN SCHERMBECK

Wie unser Netzwerk
echte Perspektiven schafft

VERWURZELT MIT HERZ UND HEIMAT

Echte Heimatmomente
unserer Mitglieder



**Volksbank
Schermbeck eG**

Verwurzelt. Vernetzt. Voraus.

Wir sind fest in unserer Region verwurzelt, fördern Vereine, Institutionen und Veranstaltungen. Viele unserer Kollegen engagieren sich zudem persönlich. Wir kennen einander – das schafft Vertrauen!

Durch starke Netzwerke verbinden wir Menschen, Ideen und digitale Lösungen. Wir bündeln Kompetenzen, Erfahrungen und Spezialwissen für maßgeschneiderte Lösungen.

Dabei denken wir stets voraus und bringen Tradition und Zukunft in Einklang.

Denn wir sind überzeugt: Wer vorausdenkt, gestaltet die Zukunft!

VORAUSS

VERWURZELT

VERNETZT

Haben Sie die strahlenden Punkte und helleren Linien im Zentrum unserer Grafik zur diesjährigen Jahresleitlinie schon entdeckt? Welche Form könnte damit hervorgehoben worden sein – haben Sie eine Idee? Die Auflösung finden Sie auf Seite 42 dieses Jahresberichtes.



04 Bericht des Vorstandes

Ein gutes Geschäftsjahr 2025 – wir wachsen weiter!

10 Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsratsvorsitzende Stefan Beyer über die Arbeit des Kontrollgremiums im Jahr 2025

40 Unsere Vertreterinnen und Vertreter

Als Genossenschaftsbank gehören wir unseren Mitgliedern

43 Jahresabschluss

Zahlen, Daten und Fakten aus dem Geschäftsjahr 2025

47 Impressum



VERWURZELT

12 Schermbeck. Meine Heimat. Meine Bank.
Heimatgeschichten unserer Mitglieder

16 Unsere Wurzeln – Unser Engagement
Das Jahr 2025 in Zahlen und Bildern

VERNETZT

20 Nähe neu gedacht

Warum Vertrauen und Verbundenheit für uns nicht an einen Ort gebunden sind

24 Gemeinsam neue Perspektiven schaffen
Wie „Schule aus – wie geht's weiter“ seit 10 Jahren echte Chancen schafft und Menschen vernetzt

30 Was einer nicht schafft, das schaffen viele
Unser Expertennetzwerk – vor Ort und im Verbund

VORAUSS

32 Gemeinsam voraus
kWhoch2 – Drei Freunde, eine Vision

36 Viele Wege, ein Ziel – unsere Zukunft
Wie wir Zukunft gestalten – Mitarbeiter berichten von ihrem Bildungsweg



WIR wachsen WEITER

Die Volksbank-Vorstände
Norbert Scholtholt und
Stefan Korte ziehen Bilanz



Wenn Sie auf das Geschäftsjahr 2025 schauen, wie sieht Ihr Gesamtfazit aus?

Korte: Wir sind sehr zufrieden. Trotz eines schwierigen politischen und wirtschaftlichen Umfelds konnten wir weiter wachsen. Das Gesamtkundenvolumen hat mit 1,61 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert erreicht, das entspricht einem Wachstum von 5,5 Prozent.

Was genau umfasst das Gesamtkundenvolumen?

Scholtholt: Es beinhaltet sämtliche betreuten Geldanlagen und Kredite unserer Kunden – dazu zählen u. a. auch Geschäfte mit unseren Partnern aus der Genossenschaftlichen Finanzgruppe wie der Bausparkasse Schwäbisch Hall, Investmentanlagen bei Union Investment, Absicherungslösungen bei der R+V Versicherung oder Vermögensverwaltungen bei der DZ Bank.

Gab es bestimmte Bereiche, die besonders zum Wachstum beigetragen haben?

Scholtholt: Ja, insbesondere die betreuten Kundengelder sind auf 772 Millionen Euro gestiegen, das ist ein sehr gutes Wachstum von 8 Prozent. Zur Wahrheit gehört aber auch: Die Inflationsrate liegt mit rund zwei Prozent höher als die Zinserträge auf kurzfristigen Festzinsanlagen.

Was bedeutet das jetzt für die Kunden, die Geld sparen oder anlegen möchten?

Scholtholt: Geldanlagen mit kurzen Laufzeiten führen bei der aktuellen Inflation tatsächlich zu einem realen Vermögensverlust. Deshalb setzen wir auf strukturierte Vermögenskonzepte: Mit einer guten Streuung von Laufzeiten, Chancen und Anlageformen können unsere Kunden ihr Vermögen vermehren und die Inflation schlagen. Besonders bei Investmentanlagen konnten unsere Kunden 2025 von hohen Wertsteigerungen profitieren. Unsere Vermögensberater stehen hier gerne zur Seite.

Wie hat sich die Kreditvergabe entwickelt, gerade angesichts der wirtschaftlichen Herausforderungen?

Korte: Deutschland befand sich 2025 im dritten Jahr der Rezession und aktuell sieht es kaum besser aus. Die Wirtschaft steht vor grundlegenden Veränderungen durch Dekarbonisierung, Digitalisierung und Demografie. Die politischen Impulse haben bisher leider nicht zum notwendigen Wachstum geführt und auch das 2025 aufgenommene „Sondervermögen“ sorgt in unserer Wahrnehmung noch nicht für einen Investitionsschub.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist mit rund 23.900 auf den höchsten Stand seit über zehn Jahren gestiegen – das heißt, alle drei Stunden meldete eine Firma Insolvenz an. Das spüren wir natürlich auch bei unseren Kunden.

Trotz dieser Herausforderungen konnten wir bei den betreuten Kundenkrediten ein solides Wachstum von 3,3 Prozent verzeichnen. Insgesamt stehen 840 Millionen Euro an Kundenkrediten in unseren Büchern.

Wir haben 2025 gemeinsam mit unseren Kunden 347 Finanzierungsprojekte mit einem Gesamtvolumen von 103 Millionen Euro realisieren können – das ist für uns ein Rekordwert, besonders angesichts der aktuellen Wirtschaftslage und des normalen Zinsniveaus. Dahinter stehen 136 gewerbliche Investitionsvorhaben mit 48 Millionen Euro und 211 Wohnprojekte mit 55 Millionen Euro, von Neubau bis Renovierung.

**Betreutes
Gesamtkundenvolumen
+ 5,5 %**

2023: 1.428,7 Mio. €

2024: 1.528,3 Mio. €

2025: 1.612,7 Mio. €



Betreutes Gesamtanlagevolumen + 8,0 %

2023: 652,7 Mio. €

2024: 714,7 Mio. €

2025: 772,0 Mio. €

Die Kundenkredite sind also trotz der wirtschaftlichen Lage überproportional angewachsen. Die Finanzierungen bei der Volksbank Schermbeck waren also deutlich gefragt. Wie kam das?

Scholtholt: Kunden schätzen unsere umfassende Beratung mit individuell abgestimmten Konzepten. Wir sprechen dabei über das aktuelle Projekt, aber auch über perspektivische Einkommens- oder Unternehmensentwicklungen, die Möglichkeit von Sondertilgungen oder passende staatliche Förderprogramme. Neben einem guten Zinssatz sind diese Themen wichtig und führen dann zu einem genau abgestimmten Gesamtpaket.

Sie sprechen insgesamt von Wachstum entgegen dem allgemeinen Wirtschaftstrend. Wie erklären Sie sich das?

Korte: Unsere Kunden vertrauen uns und wir werden von zufriedenen Kunden weiterempfohlen. Dadurch sind wir weiter gewachsen, auch wenn die Rezession und Insolvenzen ein herausforderndes Umfeld schaffen und die Risiken im Kreditgeschäft zunehmen. Insgesamt war es ein vertrieblisch sehr gutes Jahr mit zufriedenen Kunden und vielen erfolgreichen Aktionen. Für dieses Engagement danken wir dem gesamten Team.

Scholtholt: Und das Engagement geht weit über das klassische Bankgeschäft hinaus. Mit unserem PrimaxClub, dem Club 50plus, Frauen & Finanzen, den Aktionstagen im Volksbank-Wald sowie den Volksbank-Gruppenreisen schaffen wir seit Jahren besondere Erlebnisse. Veranstaltungen wie der Infoabend „Schule aus - wie geht's weiter?“ oder der Kindertag in Schermbeck sind feste Termine geworden – all das schätzen unsere Kunden sehr!

„Wir haben viel investiert – immer mit dem Fokus auf den Menschen.“

Das Jahr 2025 stand unter der Überschrift: „Fokus Kunde“:

Was durften die Kunden der Volksbank Schermbeck denn Besonderes erleben?

Scholtholt: Wir haben viel investiert – in neue Technik für Kunden und Mitarbeiter, aber immer mit dem Fokus auf den Menschen. Im Mai haben wir unsere neuen Räume mit einem Familientag eingeweiht. Die Servicemöglichkeiten wurden durch eine neue, benutzerfreundliche Homepage, einen erweiterten Kundenservice und die Wiedereröffnung der SB-Filiale an der Weseler Straße ausgebaut. Wir beschäftigen mittlerweile 95 Mitarbeitende und konnten Ende Januar drei ehemalige Auszubildende übernehmen.

Auszubildende ist ein gutes Stichwort. Wie begegnen Sie dem Fachkräftemangel?

Korte: Wir setzen auf verschiedene Wege: klassische und duale Ausbildung, Praktika, Hospitationen, ein überdurchschnittliches Weiterbildungsangebot und zahlreiche Qualifizierungsprogramme. Die Entwicklung und Einbindung der Kolleginnen und Kollegen ist uns mindestens so wichtig wie die Gewinnung neuer Mitarbeiter.

Wie individuell die Wege sein können und wie wir unser Team dabei begleiten, können Sie in diesem Geschäftsbericht auf den Seite 36-39 nachlesen. Vier Kolleginnen und Kollegen berichten im Interview, wie wir alle gemeinsam voraus gehen und Zukunft gestalten.

Und wenn Sie nach vorne schauen, wie geht es weiter mit der Volksbank Schermbeck?

Korte: Wir haben ein umfassendes Strategieprojekt 2030 gestartet, mit dem wir uns auf die kommenden Jahre vorbereiten. In Workshops haben Mitarbeiter und Führungskräfte mögliche Entwicklungen und vor allem die Kundenbedürfnisse der Zukunft diskutiert. Der Schwerpunkt liegt dabei immer auf dem Nutzen für unsere Kunden. Ein Thema von vielen: der Einsatz Künstlicher Intelligenz und automatisierter Prozesse, die Routinearbeiten übernehmen können und so Kundenanliegen schnell und in hoher Qualität erledigen. So bleibt mehr Zeit für persönliche Beratung und den Kontakt von Mensch zu Mensch. Unser neu gegründetes KI-Team sorgt dafür, dass wir Mensch und Maschine optimal verzahnen.

Welche weiteren Maßnahmen planen Sie?

Korte: Unsere Mitglieder erhalten künftig eine goldene Kundenkarte, die auf ihren besonderen Status als Miteigentümer der Volksbank Schermbeck hinweist. Die finanzielle Bildung von Kindern und Jugendlichen wollen wir durch Kooperationen mit Schulen und Kitas weiter ausbauen. Digitale Angebote wie die Nachhilfeplattform „ubiMaster“ ergänzen die Zusammenarbeit vor Ort. Die Filiale Gahlen wird modernisiert, neue Serviceleistungen wie Chatfunktionen und Anlagemöglichkeiten in Kryptowährungen sind geplant.

„Wir sind in der Region verwurzelt, vernetzen Menschen und Unternehmen, setzen auf digitale Lösungen und wollen die Zukunft aktiv gestalten – für unsere Mitglieder und die ganze Region.“

Betreutes Gesamtkreditvolumen + 3,3 %

2023: 776,1 Mio. €

2024: 813,5 Mio. €

2025: 840,7 Mio. €

Die Bank entwickelt jährlich ein Leitmotiv, eine Überschrift für das laufende Jahr. 2025 war dies „Fokus Kunde“. Wovon lassen Sie sich im Jahr 2026 leiten?

Scholtholt: Unser diesjähriges Leitmotiv lautet „Verwurzelt. Vernetzt. Voraus.“

Wir sind fest in der Region verwurzelt, fördern Vereine und Institutionen und Veranstaltungen – das liegt uns schon immer am Herzen.

Durch starke Netzwerke verbinden wir Menschen, Ideen und digitale Lösungen. Ob Privat- und Firmenkunden, Immobilienkäufer- und Verkäufer, ob Vereine und Ehrenamtliche oder Schülerinnen und Unternehmen – unsere Stärke ist das Netzwerken. Ganz konkret möchten wir beispielsweise am 19. September 2026 die Schermbecker Vereine zusammenbringen und bieten ihnen am „Tag der Vereine“ eine Bühne, um ihr Engagement zu präsentieren, neue Mitglieder zu gewinnen und sich untereinander zu vernetzen.

Korte: Gleichzeitig ist es uns wichtig, die Traditionen und Wurzeln mit der Zukunft in Einklang zu bringen. Wir denken voraus und gestalten unsere Zukunft und die Zukunft unserer Region aktiv mit.



VERWURZELT



Herr Beyer, Sie haben im Juni 2025 die Nachfolge von Eduard Kolkmann als Aufsichtsratsvorsitzender unserer Bank angetreten. Wie war das erste Jahr?

Grundsätzlich ist die Arbeit im Aufsichtsrat der Volksbank ja nicht neu für mich. Als Mitglied bin ich seit 2015 dabei, ab 2019 bis zum altersbedingten Ausscheiden meines Vorgängers war ich dann stellvertretender Vorsitzender. Wir hatten also eine sehr gute Einarbeitungs- und Übergangszeit, die wir als Gruppe erfolgreich genutzt haben. Mein Stellvertreter Dennis Woltsche ist seit 2022 mit an Bord – wir ergänzen uns in den neuen Rollen und arbeiten eng zusammen.

Herr Beyer, was treibt Sie als Aufsichtsrat an?

Ich bin überzeugt, dass die Volksbank Schermbeck mit ihren genossenschaftlichen Wurzeln ein wichtiger Teil unserer Gesellschaft ist. Von unserer eigenen Volksbank partizipiert die Region Schermbeck mit ihren Firmen, Menschen, Vereinen und Strukturen. Die Förderung des Ehrenamtes ist dabei ein Punkt, der mir besonders am Herzen liegt. Hier bietet die Schermbecker Genossenschaftsbank echte Mehrwerte für den Ort.

Zur Wahrheit gehört auch: Warum soll ich etwas neu erfinden, das gut funktioniert? Die Arbeit im Kontrollgremium funktioniert und wir arbeiten zusammen mit dem Vorstand, Mitarbeitern und Mitgliedern mit einem klaren Ziel: als eigenständige Volksbank vor Ort bestehen bleiben. Hier hilft uns die Kontinuität der handelnden Personen und deren Denkweisen und wir können uns einfach aufeinander verlassen. Neue Herangehensweisen entstehen dann häufig durch externe Vorgaben oder die Veränderung der Rahmenbedingungen – und damit können wir umgehen.

Wie bewertet der Aufsichtsrat die geschäftliche Entwicklung der Volksbank Schermbeck im Jahr 2025?

In unseren sechs Aufsichtsratssitzungen und der Jahresschlussbesprechung haben wir uns regelmäßig mit der geschäftlichen Entwicklung unserer Volksbank auseinandergesetzt. Wir haben die Geschäftsführung des Vorstandes, den Bericht über das Geschäftsjahr 2025 sowie den Jahresabschluss inklusive der Gewinn- und Verlustrechnung kritisch überprüft und für rechtmäßig und gut befunden. Die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung haben wir festgestellt. Der Genossenschaftsverband in Düsseldorf hat dem Jahresabschluss den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Das Geschäftsjahr 2025 der Schermbecker Bank war insgesamt erfolgreich. Die Neukreditvergabe erreichte entgegen dem Bundestrend einen Höchstwert für unsere Bank und das Anlagevermögen unserer Kunden stieg deutlich. Wir sprechen also über eine sehr gute vertriebliche Entwicklung.

Die anhaltende Schwäche Deutschlands führte bei den privaten Haushalten und den Unternehmen 2025 verstärkt zu Insolvenzen. Diese Entwicklung beobachten wir aufmerksam, gerade mit Blick auf das umfangreiche Kreditgeschäft der Bank. Damit ist es weiterhin wichtig, ausreichend Eigenkapital zu bilden, um die weitere Entwicklung unserer Bank sicherzustellen.

Was hat sich bewährt, gibt es zusätzliche Schwerpunkte?

Was unsere Zusammenarbeit der letzten Jahre geprägt hat, waren die intensiven Diskussionen zu den verschiedensten Themen. Hier bringt sich jedes Mitglied mit seinen eigenen Stärken und Themen ein. Durch die unterschiedlichen Sichtweisen und beruflichen Hintergründe entstehen dann gute Lösungs- und Denkansätze, hinter denen wir gemeinsam stehen. Dies ist für mich das Erfolgsrezept unserer Aufsichtsratsarbeit.

„Von unserer Volksbank partizipiert die Region Schermbeck mit ihren Firmen, Menschen, Vereinen und Strukturen – ein echter Mehrwert für den Ort“

SCHERMBECK. MEINE HEIMAT.

Heimat ist ein Gefühl – und wir als Volksbank Schermbeck sind mittendrin. Wir lassen die Menschen zu Wort kommen, die Schermbeck ihre Heimat und uns ihre Bank nennen.



„Unsere Gaststätte Overkämping gibt es bereits seit 1910 – und schon immer wurde sie von einer Frau geführt. Sie ist ein Ort, an dem Nachbarn, Freunde, Familien und auch Fremde zusammenkommen, Geschichten teilen und Gemeinschaft erleben. Genau das macht für mich unsere Gemeinde aus: Man kennt sich, man grüßt sich, man hilft sich – echte Gemeinschaft eben. Häufig höre ich dann „Ob so oder so, wir gehen zu O.“

Wenn es um finanzielle Angelegenheiten geht, ist es für mich genauso selbstverständlich zu wissen, wohin ich gehe: zur Volksbank Schermbeck! Seit vielen Jahren arbeite ich eng mit der Bank zusammen und erlebe immer wieder, wie engagiert und präsent das gesamte Team für uns als Kunden und für den Ort ist. Deshalb ist die Volksbank für mich einfach ein Stück Schermbeck und ein Stück Heimat.“

Alexandra Schult

MEINE BANK.

Heimatgeschichten unserer Mitglieder



„Schermbeck ist für unsere Familie und unser Unternehmen fester Lebensmittelpunkt – hier sind wir verwurzelt und das schon seit Generationen. Als Vater und Sohn gemeinsam ein Familienunternehmen zu führen, zeigt, wie wichtig uns Tradition und Zukunft zugleich sind.

Die Volksbank Schermbeck begleitet uns dabei schon immer auf Augenhöhe. Sie ist für uns ein verlässlicher Partner – damals, heute und ganz sicher auch für die nächste Generation. Umso schöner, dass wir beim Bauprojekt der Bank auch unser Fachwissen und unsere Erfahrung einbringen durften. Und das ist es doch, was zählt: gegenseitiges Vertrauen und verlässliche Partner, denen das Miteinander im Ort am Herzen liegt.“

Leonard und Rainer Cremerius

„Seitdem ich 1981 der Liebe wegen nach Schermbeck gezogen bin, ist Schermbeck für mich nicht nur meine Heimat, sondern ein Ort, der sich wie Familie anfühlt. Ich habe mich schnell in die Gemeinschaft eingefunden und würde Schermbeck heute immer wieder wählen.“

Das herzliche Miteinander und die große gegenseitige Hilfsbereitschaft sind für mich bis heute etwas Besonderes.

Die Volksbank Schermbeck ist und war dabei immer ein verlässlicher Wegbegleiter – nicht nur in finanziellen Fragen, sondern auch darüber hinaus. Besonders schön war für mich, dass uns neben der Beratung und Unterstützung auch ein ganz anderes Thema verbunden hat: die Musik. Gemeinsam konnten wir viele Projekte für junge Musikerinnen und Musiker hier vor Ort begleiten, das lag mir schon immer sehr am Herzen. Auch heute schätze ich das Engagement der Bank und die enge Verbindung zu den Menschen in Schermbeck sehr.“

Dagmar Wüstemann



„Als Landwirt übernehme ich aus Überzeugung Verantwortung – für das Wohl unserer Tiere, für einen respektvollen Umgang mit der Natur, für die Qualität unserer Lebensmittel und für die Zukunft unserer Region. Jeder Tag auf dem Hof bedeutet für mich, mit Sorgfalt und Weitblick zu handeln, damit das, was wir heute tun, auch morgen noch Bestand hat.“

Genauso erlebe ich als langjähriger Kunde, Mitglied und Vertreter die Volksbank Schermbeck. Das gesamte Team handelt mit Weitblick, übernimmt Verantwortung für die Menschen und die Region und begegnet uns Kunden immer auf Augenhöhe. Für mich ist die Volksbank ein verlässlicher Partner, der flexibel auf die Menschen eingeht und unseren Ort aktiv mitgestaltet.“

Klaus Weßel



„Schermbeck – und ganz besonders Gahlen – ist von Kind an meine Heimat. Hier bin ich aufgewachsen, hier kenne ich die Menschen, und hier engagiere ich mich mit Herzblut, ob im Ehrenamt oder im Beruf.“

Es erfüllt mich, unsere Gemeinde aktiv mitzugestalten und Verantwortung zu übernehmen. Genau dieses Engagement und diese Leidenschaft erlebe ich auch bei der Volksbank Schermbeck und dem gesamten Team in Schermbeck und Gahlen: persönlich, nah und immer ansprechbar.

Die Volksbank ist für mich weit mehr als eine Bank – sie ist ein wichtiger Teil unserer Gemeinschaft, auf den man sich verlassen kann. Das schätze ich sehr!“

Ellen Weber

„Wir sind hier verwurzelt – Schermbeck ist unsere Heimat! Hier haben wir unser eigenes Zuhause geschaffen und unsere Familie gegründet. Unsere Freunde sind ganz in der Nähe, unsere Kinder gehen hier in den Kindergarten – man kennt sich einfach und das ist es, was ein Heimatgefühl für mich ausmacht.“

Bereits seit meiner Kindheit begleitet mich die Volksbank Schermbeck – vom ersten Sparkonto bis zur Finanzierung unseres Eigenheims. Heute wachsen auch unsere Kinder mit der Volksbank auf – sie gehört für uns in Schermbeck einfach dazu.“

Jan Möllmann
mit seiner Frau Stephanie
und den Söhnen Hanno und Paul



UNSERE Wurzeln



16.950 gesparte Plastikflaschen in 2025 - dank unserer Sprudelwasserhähne. Ein echtes Zeichen gegen Plastikmüll.



Gemeinsam fit bleiben - denn Mitarbeitergesundheit wird bei uns großgeschrieben!



Unser Azubi-Projekt 2025: Barfußpfad für das Haus-Kilian.



Der Heimatverein Gahlen feiert Jubiläum - und wir sind als langjähriger Partner natürlich dabei!



Bei der Wunschbaumaktion wurden erneut Kinderaugen zum Strahlen gebracht.

UNSER Wirken

Als Genossenschaftsbank sind wir fest in der Region verwurzelt und eng verbunden mit den Menschen, die hier leben. Wir übernehmen Verantwortung - für unsere Heimat, für die Umwelt und für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn wer verwurzelt ist, gestaltet seine Zukunft aus Überzeugung - gemeinsam und vor Ort. Auf diesen vier Seiten möchten wir Ihnen einen Einblick in unser Engagement im Jahr 2025 geben: Aus der Region - für die Region!

Willkommen im Team! Wir wachsen weiter und sind stets persönlich für Sie da.



UTA KLEIMANN

PETRA JANSSEN



JANDIRA BRANS



MARTINA SCHWERING-HINDRICKSEN



PETRA BRANDHORST





Beim Volkslauf des SV Schermbeck Leichtathletik waren wir nicht nur Sponsor, sondern auch erfolgreich als Team Volksbank am Start.



Unsere PrimaxClub-Mitglieder erlebten einen spannenden Entdeckertag im Volksbankwald.



Unsere Mitglieder sind das Herzstück der Volksbank Schermbeck - selbstverständlich haben wir die Jubilare gebührend gefeiert.



T-Shirts für die kleinen Tischtennis-Talente bei den miniMeisterschaften des SV Schermbeck Abtl. Tischtennis.



Der Primax Kinotag war auch im Jahr 2025 ein voller Erfolg.



Neue Trikots für die Volleyball-Herren des SVS. Das Volksbank-Logo bringt euch sicherlich viel Glück.

137.543 €
Gewinnspargewinne

1,9 MIO.€
gezahlte Steuern

95
Mitarbeitende
Davon 10 Azubis

129
unterstützte
Vereine, Projekte &
Institutionen

22
Praktikums-
plätze

188.577 €
FÜR DIE REGION

Nähe NEU GEDACHT

*Vertrauen und
Verbundenheit sind heute
nicht mehr an räumliche
Nähe gebunden.
Digitale Möglichkeiten
schaffen neue Wege.*

*Videoperatung mit
Andrea Hörning*



Vernetzt sein! Das bedeutet für uns als Volksbank auch, dass unsere Gemeinschaft weit über die Ortsgrenzen hinausreicht. Uns ist klar: Vertrauen und Verbundenheit sind heute nicht mehr an räumliche Nähe gebunden. Digitale Möglichkeiten schaffen Wege, um miteinander in Kontakt zu bleiben, gemeinsam Ziele zu erreichen und echte Nähe zu leben. Und das ganz unabhängig vom Wohnort – digital, flexibel und doch persönlich.

Wie eine solche digitale Verbindung aussehen und wachsen kann und was sie besonders macht, zeigen die Erfahrungen unserer Kundinnen und Kunden. Zwei von ihnen haben wir zum Gespräch eingeladen – natürlich digital! Sie erzählen, wie Zusammenarbeit mit unserer Volksbank auch über größere Entfernungen gut funktioniert, wie digitale Angebote ihren Alltag erleichtern und wie sie erfahren durften, dass Vertrauen nicht vom Wohnort abhängt.

Andrea Hörning ist Schermbeckerin – und das, obwohl sie seit über zehn Jahren nicht mehr in ihrer alten Heimat lebt.

Beruflich hat es die Ergotherapeutin bereits 2013 in eine europaweit einzigartige, neuropädiatrische Rehaklinik nach Bayern verschlagen. „Ich wollte schon immer Arbeiten und Reisen miteinander verbinden. Und das geht hier in den Bergen wunderbar“, erzählt sie. Nach einem Jahr mit dem Rucksack durch Kanada, Australien und Thailand stieß sie im Internet zufällig auf die Klinik, in der sie heute arbeitet. „Eigentlich wollte ich nur hospitieren, da ich die Kombination aus klassischer Therapie und den Nachmittagsangeboten wie reiten, klettern in den Bergen oder segeln auf dem Chiemsee, für Kinder mit Schlaganfall so spannend fand. Doch dann kam überraschend das Jobangebot – und aus sieben Monaten befristetem Vertrag sind inzwischen 13 Jahre geworden.“ Trotz der Entfernung ist sie ihrer Volksbank Schermbeck immer treu geblieben. „Ich bin Kundin, seitdem ich ein kleines Kind bin und mein Sparschwein zum Leeren gebracht habe.“

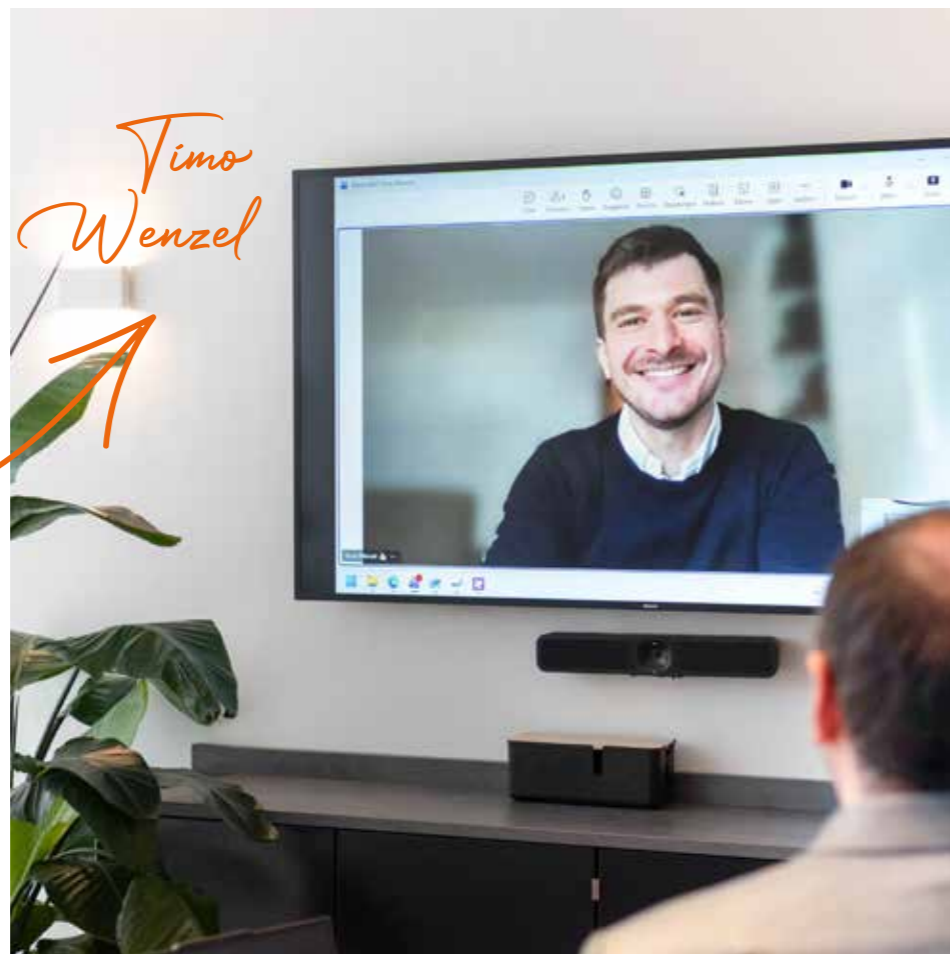
Es stand nie zur Debatte, die Konten aufzulösen. Das hat vor allem mit meiner Beraterin Natalie Neugebauer zu tun. Sie begleitet mich schon so lange, und wenn man jemanden kompetent findet und so ein Vertrauen zueinander aufgebaut hat, nimmt man die Entfernung gerne in Kauf.“ Auch die Umstellung auf digitale Tools war für sie schnell selbstverständlich: „Ich habe mich da schnell eingefunden. 2013 war das ja alles noch nicht ganz so selbstverständlich. Heute zahle ich mit Karte, mache Online-Banking und treffe meine Beraterin eben auch digital – ich brauche vor Ort, hier in Bayern, niemanden.“

Andrea Hörning reist gerne und ist viel unterwegs, doch ihre Wurzeln in Schermbeck sind stark: „Meine Familie lebt dort und ich möchte sie regelmäßig sehen. Ich habe meinen Mädels-Stammtisch vor Ort und bin zu Kilian natürlich immer da. Schermbeck ist Heimat – und Bayern inzwischen auch.“ Auch ihre Beraterin sieht sie bei den Besuchen in Schermbeck, meist um die Weihnachtszeit, gerne auch mal persönlich. Ansonsten treffen die beiden sich jedoch für Beratungsgespräche per Videoperatung. „In Bezug auf die Beratung macht es für mich keinen Unterschied, ob wir uns digital oder persönlich sehen. Im Gegenteil: Es ist super angenehm, nicht nochmal los zu müssen, wenn wir einen Termin haben. Ich setze mich mit meinem Laptop und Tee an meinen Esstisch und wir besprechen alles unkompliziert.“

„Vertrauen und sich verlassen können, das macht die Kundenbeziehung aus – egal, wo ich mich gerade befinde.“

Andrea Hörning

Für Andrea Hörning ist klar: „Vertrauen und sich verlassen können, das macht die Kundenbeziehung aus – egal, wo ich mich gerade befinde.“ Im Herbst wird sie zurück nach Schermbeck kommen. Vorher möchte sie gerne reisen – unter anderem steht der portugiesische Jakobsweg auf der Liste. Und die Volksbank Schermbeck? „Die habe ich immer im Rucksack dabei – unabhängig vom Ort, weil Nähe durch Vertrauen entsteht!“



Besonders schätzt sie die Flexibilität: „Die Online-Terminvereinbarung ist super einfach. Und wenn es mal hakt, egal bei welchem Thema, schreibe ich Natalie einfach eine Mail oder noch einfacher eine WhatsApp-Nachricht. Sie meldet sich, sobald sie im Büro ist – darauf kann ich mich verlassen.“ Die digitale Beratung ist für Andrea Hörning ein echter Gewinn: „Es ist eigentlich nicht anders, als wenn wir nebeneinander sitzen. Vor allem das Teilen des Bildschirms macht vieles einfacher. Natalie zeigt mir Grafiken oder den Verlauf meines Depots, und wir schauen gemeinsam drauf. Das klappt super.“

Was für Andrea Hörning zählt, ist das Vertrauen: „Bank und Finanzen – das ist wichtig, aber nicht mein Fachgebiet. Ich weiß, dass ich mich auf Natalie verlassen kann. Sie stellt mir zum Beispiel die Neuerungen auf dem Finanzmarkt vor, so dass ich eigene, gute Entscheidungen treffen kann, was mit meinem Geld passiert – das ist Gold wert! Und sie spricht meine Sprache: Wenn ich etwas frage, bekomme ich eine Antwort, die ich verstehe.“ So ist sogar die Begeisterung für Finanzthemen bei der Kundin stetig weiter gewachsen: „Mit mehr Know-how macht es gleich viel mehr Spaß, die Nachrichtenlage zu verfolgen und zu schauen, was das mit meinem Depot so macht.“

Timo Wenzel ist seit 2013 Kunde der Volksbank Schermbeck – und das, obwohl er Schermbeck seit seinem Studium nur noch Heimat und nicht mehr Wohnort nennt.

„Ich bin damals im Rahmen meines Studienkredites zur Volksbank gekommen. Persönliche Beratung war mir vorher gar nicht so wichtig, ich habe vieles selbstständig und online gemacht. Aber dann brauchte ich plötzlich einen Ansprechpartner und wollte persönlich beraten werden – und bei der Volksbank Schermbeck kennt man die Mitarbeitenden eben persönlich. Da war das meine erste Anlaufstelle.“

Nach dem Studium wurde die Beziehung zur Bank immer intensiver. „Da habe ich gemerkt, dass ich mich mit Altersvorsorge, Sparen, Bausparen und Absicherung beschäftigen sollte und wollte. Und da spielt die persönliche Beratung und ein fester Ansprechpartner dann eben doch eine Rolle – Online-Angebote hin oder her.“ Auch wenn er zum Studium nach Aachen und anschließend nach Düsseldorf gezogen ist, blieb die Verbindung zur Volksbank Schermbeck bestehen – vor allem digital.

„Sven Olbrich war von Anfang an mein Ansprechpartner“, berichtet Timo Wenzel. „Wir waren früher Gegner auf dem Fußballplatz – im Derby SVS gegen Gahlen. Wir kannten uns also schon vorher und außerhalb der Volksbank Schermbeck.“ Manchem sei es vielleicht unangenehm, Privates und Bankthemen zu vermischen, aber für ihn sei das kein Problem. Im Gegenteil – dass er seinen Berater persönlich kennt, empfindet er als großen Vorteil: „Das persönliche Verhältnis schafft noch mehr Vertrauen. Und das ist doch die Basis. Gerade bei finanziellen Beratungsthemen ist ein kompetenter Ansprechpartner wichtig. Wenn dann noch das persönliche Verhältnis stimmt – top!“

Timo Wenzel ist sehr zufrieden mit den digitalen Lösungen, welche sein Berater und er nutzen. Für ihn bieten sie viele Vorteile. „Klar, manchmal kommt der persönliche Austausch etwas kürzer, als wenn man gemeinsam vor Ort am Tisch sitzt, aber die Termine sind immer spannend, konstruktiv und effizient. Ich muss nicht irgendwo hinfahren, sondern kann von zu Hause aus alles erledigen. Und das Persönliche holen wir dann nach, wenn ich mal in Schermbeck bin.“

Timo Wenzel hat daher nie an einen Bankwechsel gedacht. „Ich bin schon immer gerne bei der Volksbank Schermbeck und habe nicht wirklich über einen Wechsel nachgedacht. Für mich gehört es manchmal zwar einfach dazu, mich gut zu informieren und verschiedene Angebote zu vergleichen – nicht aus Unzufriedenheit, sondern aus Interesse. Am Ende hat mich die Volksbank Schermbeck immer überzeugt, vor allem durch das vertraute Verhältnis zu Sven. Deshalb bleibe ich aus voller Überzeugung und freue mich, weiterhin Teil dieser Bank zu sein.“

Auch zu den Herausforderungen des digitalen Wegs hat er eine klare Meinung: „In Bezug auf meine Beziehung zur Volksbank Schermbeck fällt mir da nichts ein, was eine Herausforderung war, ist oder werden könnte. Die digitalen Angebote sind für mich genau passend und funktionieren super. Grundsätzlich finde ich es besorgniserregend, wie viel Halbwissen in diesem Kontext online verbreitet wird – gerade in den sozialen Medien. Das ist eine Gefahr, aber bei euch fühle ich mich immer bestens aufgehoben.“

„Auf der Suche nach einem festen Ansprechpartner war die Volksbank Schermbeck meine erste Anlaufstelle, denn hier kennt man sich persönlich!“

Timo Wenzel

NEUE PERSPEKTIVEN

Schule aus – wie geht's weiter



**Schule aus –
wie geht's
weiter
wird am
13.10.2026
zum 10. Mal
stattfinden.**

Vernetzt – gemeinsam neue Perspektiven schaffen!

Was passiert, wenn eine Bank, eine Schule und lokale Unternehmen an einem Strang ziehen? Es entstehen Chancen und echte Perspektiven! Seit 10 Jahren vernetzen wir mit der Veranstaltung „Schule aus – wie geht's weiter?“ an der Schermbecker Gesamtschule junge Menschen und regionale Betriebe – unkompliziert, nah und persönlich.

Jedes Jahr im Herbst verwandeln sich die Räume der Gesamtschule Schermbeck in einen lebendigen Treffpunkt für Unternehmen, Schülerinnen und Schüler sowie ihre Eltern. Mehr als 30 Firmen aus der Region präsentieren sich mit ihren Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten – von Handwerksbetrieben über IT-Dienstleister bis hin zu sozialen Einrichtungen.

Von der Idee zu echten Zukunftschancen

„Uns ist es wichtig, den jungen Leuten zu zeigen, welche Möglichkeiten es in der Berufswelt der Region gibt. Der Abend soll Orientierung und Wegweiser sein“, betont Annika Dahlhaus, Organisatorin der Volksbank Schermbeck. Auch Stefan Korte, Vorstandsmitglied der Volksbank, unterstreicht die Bedeutung des Informationsabends: „Wir sehen es als unsere Aufgabe, die Menschen hier vor Ort zu vernetzen und Perspektiven zu schaffen. Für uns als Genossenschaftsbank ist das ein Zeichen gelebter Verantwortung – und bietet einen echten Mehrwert für die Region.“

Julius Göttching ist in der Schermbecker Gesamtschule gemeinsam mit Heike Ahr und Dennis Bulinski für die Berufsorientierung in der Sekundarstufe I verantwortlich. Er war bereits vor 10 Jahren bei der Entstehung der Veranstaltung dabei und erinnert sich: „Die Volksbank Schermbeck hat anlässlich ihres Jubiläums gefragt, welche Unterstützung sie der Schule und vor allem den Schülerinnen und Schülern bieten könnte, um einen echten Mehrwert zu schaffen.“

Uns kam sofort die Idee zu einem Berufsinformationsabend für unsere Neuntklässler, der den Schülerinnen und Schülern persönliche Einblicke und somit konkrete Ideen für die eigene Zukunft liefert. Die Volksbank hat sofort zugesagt, ihr Netzwerk regionaler Unternehmen mit einzubringen – so konnten wir mit rund 30 Firmen in unser neues Format „Schule aus – wie geht's weiter?“ starten und sind bis heute dankbar dafür. Die Veranstaltung war ein voller Erfolg und ist seither fest etabliert.“

*„Wir sehen es als unsere Aufgabe,
die Menschen hier vor Ort zu vernetzen und
Perspektiven zu schaffen.“*

Stefan Korte – Volksbank Schermbeck

Verbindlichkeit, Regionalität und echte Nähe

Die Verantwortlichen der Schule sind überzeugt vom Konzept: „Mehr Firmen möchten wir nicht einladen, damit es für Firmen und Schüler überschaubar ist und der Austausch wertvoll und persönlich bleibt“, erklärt Heike Ahr. Schulleiter Christoph Droste ergänzt: „Hier geht es nicht darum, an Ständen einer riesigen Berufsmesse unverbindlich vorbeizuschlendern, sondern um echte Begegnungen mit den Unternehmen – und das in vertrauter Umgebung. Das gibt Sicherheit und schafft echte Perspektiven.“

Auch der regionale Bezug ist ihm wichtig. „Die Verwurzelung hier im Ort spüren wir immer wieder sehr stark. Die Schülerinnen und Schüler fühlen sich in ihrer Heimat wohl. Für sie und selbstverständlich auch für die Unternehmen ist es einfacher, wenn es konkret, regional und persönlich bleibt. Das schafft Verbindlichkeit und Nähe.“

Damit der Abend optimal genutzt wird, legen die Verantwortlichen in der Schermbecker Gesamtschule viel Wert auf die Vorbereitung der Schülerinnen und Schüler. Dabei hilft vor allem die Broschüre, in welcher sich alle teilnehmenden Unternehmen im Voraus vorstellen. Die Volksbank Schermbeck übernimmt die Gestaltung, stimmt sich mit den Unternehmen ab, vernetzt die Teilnehmer und sorgt dafür, dass die Schülerinnen und Schüler bestmöglich entscheiden können, welche Unternehmen sie im Rahmen der Veranstaltung besuchen möchten. „Für diese Unterstützung sind wir sehr dankbar“, betont das Team der Gesamtschule. „Vor allem seitdem die Broschüre dank QR-Codes interaktiver geworden ist, ist sie häufig auch nach der Veranstaltung noch ein Begleiter für unsere Schülerinnen und Schüler und eine wichtige Informationsquelle.“ Am Veranstaltungsabend besuchen die Schülerinnen und Schüler dann in festen Time-Slots von je 25 Minuten die drei Unternehmen, für die sie sich im Voraus entschieden haben. Zeit, in der ein persönliches Gespräch intensiv möglich ist und ein echter Austausch stattfinden kann. Die Gesamtschule hält für jedes Unternehmen einen eigenen Raum bereit, um eine ruhige und persönliche Gesprächsatmosphäre zu schaffen. Und so sind in diesen Gesprächen bereits Praktika, Ausbildungsverhältnisse oder Ferienjobs entstanden – ein echter Erfolg!



„Die individuelle Entwicklung unserer Schülerinnen und Schüler liegt uns sehr am Herzen.“

Christoph Droste –
Gesamtschule Schermbeck

Berufsorientierung mit Engagement und Herzblut

Das Thema „Berufsorientierung“ hat an der Schermbecker Gesamtschule einen hohen Stellenwert und spielt über viele Jahrgangsstufen hinweg eine wichtige Rolle. Das große Engagement der Schule und der Lehrkräfte ist außergewöhnlich und einzigartig. „Ob Persönlichkeitsentwicklung unter anderem durch soziales Lernen, Potenzialanalyse, Assessmentcenter-Training mit der Volksbank Schermbeck oder Talentförderung – die individuelle Entwicklung unserer Schülerinnen und Schüler liegt uns sehr am Herzen“, betont Christoph Droste. „Dass hier an dieser Schule so viel Energie in das Thema gesteckt wird, ist schon etwas Besonderes“, weiß Dennis Bulinski. „Das wird den Schülerinnen und Schülern mit den Jahren immer bewusster.“ „Und auch die hohe Quote der Schülerinnen und Schüler aus den anderen Jahrgangsstufen, die freiwillig teilnehmen, zeigt uns, dass das Format den Nerv der Zeit trifft“, ergänzt Heike Ahr.

EIN GEWINN FÜR ALLE SEITEN

Auch die Unternehmen profitieren immens von dem Angebot: „Der direkte Kontakt zu den Jugendlichen ist für sie Gold wert. Denn alle Unternehmen haben das Thema „Personal“ in der heutigen Zeit ganz oben auf der Agenda stehen“, weiß Stefan Korte aus Gesprächen mit den regionalen Unternehmen. Ein für die Unternehmen kostenfreies Angebot wie „Schule aus – wie geht’s weiter?“, wie die Gesamtschule und die Volksbank Schermbeck es ermöglichen, wird daher jedes Jahr aufs Neue gerne von einer Vielzahl an Unternehmen angenommen. Julius Göttsching berichtet von einem besonderen Erlebnis: „Eine Firma war vor der Veranstaltung enttäuscht, weil sich nur zwei Schüler für ihren Vortrag angemeldet hatten. Sie wollten nicht mehr teilnehmen und nur noch auf große Messen gehen, um mehr Kontakte zu knüpfen. Im nächsten Jahr haben sie überraschend doch wieder zugesagt, denn: Einer der zwei Schüler hat eine Ausbildung bei ihnen begonnen, während aus all den Kontakten der Messe nichts entstanden ist. Das zeigt, dass unser Konzept mit echten Begegnungen und persönlichen Gesprächen sehr wertvoll für beide Seiten, Unternehmen und Schülerinnen und Schüler, ist.“

Echte Erfolgsgeschichten

Wie wertvoll die Veranstaltung „Schule aus – wie geht’s weiter?“ ist, verdeutlichen eine Vielzahl von konkreten Erfolgsgeschichten. „Es ist einfach schön zu sehen, dass unsere ehemaligen Schülerinnen und Schüler am Informationsabend plötzlich als Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmen kommen und von ihrer Ausbildung berichten – das macht uns stolz!“, betont Heike Ahr.

Dass bei der Veranstaltung echte Chancen und spannende Karrieren entstehen können, zeigt das Beispiel der Schreinerei Grewing – einem traditionsreichen Familienunternehmen, welches bereits seit 80 Jahren in Schermbeck besteht – und dem Schreinermeister Sebastian Wieduwildt eindrucksvoll.

Im Jahr 2016 besuchte Sebastian Wieduwildt als Schüler die Veranstaltung „Schule aus – wie geht’s weiter?“ an der Gesamtschule Schermbeck. „Ich hatte schon ein Praktikum in einer anderen Schreinerei gemacht und wusste, dass mich der Beruf interessiert. Das Arbeiten mit Holz hat mich einfach begeistert“, erinnert er sich. Der persönliche Kontakt an dem Informationsabend war für ihn der entscheidende Impuls: „Die Gesamtschule Schermbeck zeigt wirklich ein besonderes Engagement im Bereich „Berufsorientierung“ – das weiß ich rückblickend noch mehr zu schätzen! Ohne den Infoabend wäre ich wahrscheinlich nicht direkt auf die Schreinerei Grewing gekommen. Der Erstkontakt war da Gold wert.“

„Unser gemeinsamer Weg ist eine echte Erfolgsgeschichte. Und das Netzwerk der Berufsinformationsveranstaltung von Gesamtschule und Volksbank war der entscheidende Faktor.“

Norbert Grewing – Schreinerei Grewing

Vom Erstkontakt zur Meisterstelle

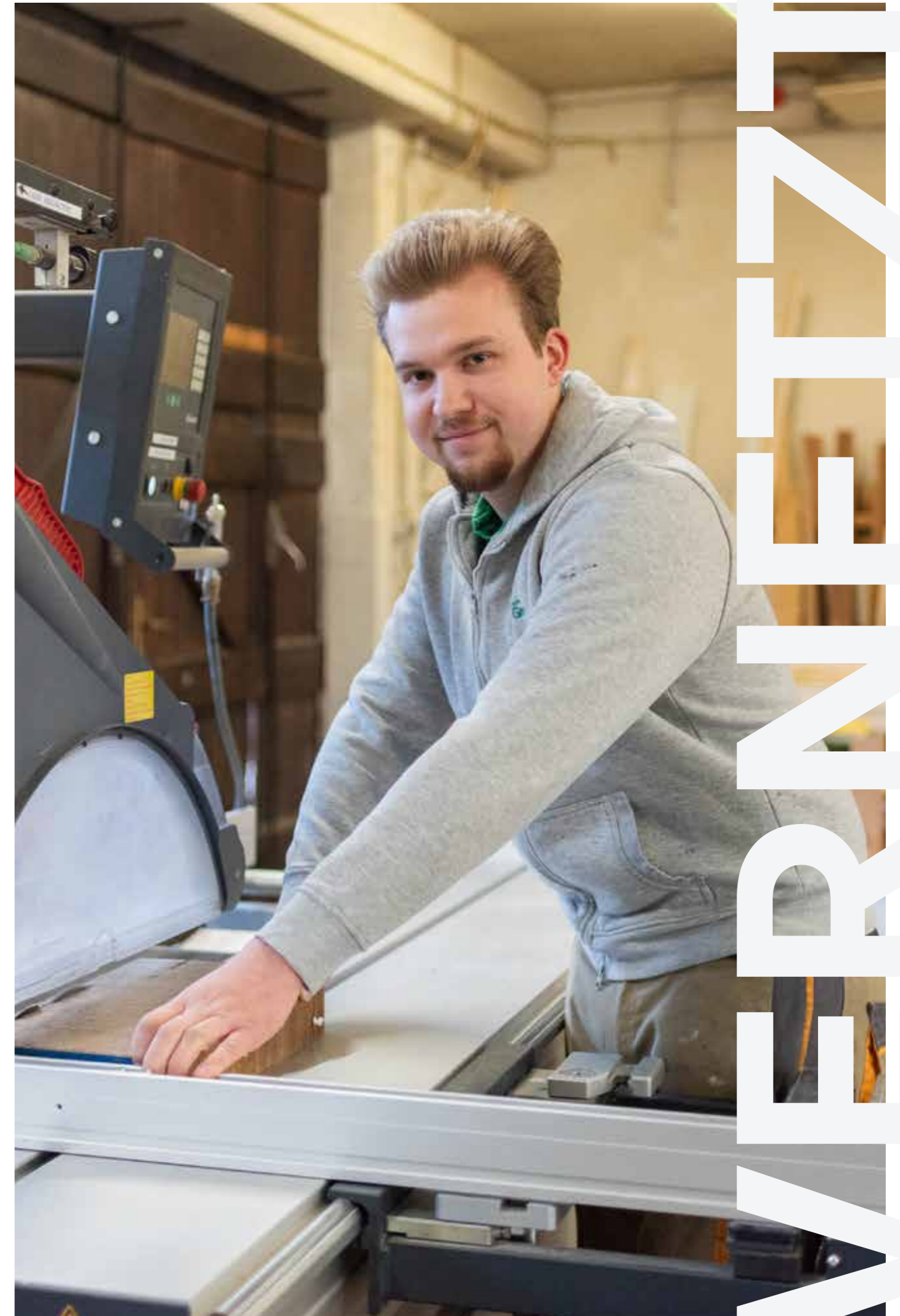
Nach dem Berufsinformationsabend fragte er bei der Schreinerei Grewing ein freiwilliges Langzeitpraktikum an und bewarb sich gleichzeitig für eine Ausbildung. Mit Erfolg: Nach seinem Langzeitpraktikum im Jahr 2016 startete er im Jahr 2017 seine Lehre. 2024 schloss er die Meisterschule ab. Heute ist er nicht nur Tischlermeister, sondern auch die rechte Hand von Firmenchef Norbert Grewing.

Auch 10 Jahre nach seinem ersten Praktikumstag bei Grewing hat Sebastian Wieduwildt große Freude am Beruf des Tischlers. „Das Arbeiten mit Holz ist einfach toll – jedes Werkstück sieht anders aus, und man kann so viel gestalten.“ Das Besondere bei der Schreinerei Grewing sei die Abwechslung. „Wir machen alles – von Möbeln über Fenster bis zum Innenausbau. Und abends sieht man, was man geschafft hat“, berichtet der junge Schreinermeister. Mit dem Meistertitel hat sich sein Aufgabenfeld erweitert: „Jetzt bin ich auch mehr in der Planung involviert, bearbeite Bestellungen und mache das Aufmaß für Projekte – das macht Spaß, weil ich den ganzen Prozess noch umfassender begleiten kann – von der Idee bis zum fertigen Möbelstück.“ Für Sebastian Wieduwildt ist klar: „Ich kann mir gut vorstellen, langfristig hier zu bleiben und Norbert Grewing weiter zu unterstützen – und vielleicht sogar einmal in seine Fußstapfen zu treten. Die Firma liegt ihm als Familienunternehmen natürlich sehr am Herzen – und mir inzwischen auch.“

Heute steht Sebastian Wieduwildt bei „Schule aus – wie geht’s weiter?“ selbst als Vertreter der Schreinerei Grewing vor den Schülerinnen und Schülern. „Das ist schon ein besonderes Gefühl, jetzt auf der anderen Seite zu stehen und vielleicht den nächsten Azubi kennenzulernen.“ Auch Firmenchef Norbert Grewing sieht den Berufsinformationsabend als echten Gewinn: „Der persönliche Kontakt zu den Schülerinnen und Schülern ist für uns mehr als wichtig. Das Thema „Personal“ beschäftigt viele Betriebe im Handwerk und uns natürlich auch. Vielleicht hätten Sebastian Wieduwildt und ich uns sonst nie getroffen. Unser gemeinsamer Weg ist eine echte Erfolgsgeschichte – und das Netzwerk der Berufsinformationsveranstaltung von Gesamtschule und Volksbank war der entscheidende Faktor.“

Perspektiven gemeinsam gestalten

Das Konzept des persönlichen, regionalen Informationsabends ist also für alle Beteiligten ein Gewinn. „Es ist schön zu sehen, wie aus ersten Gesprächen echte Chancen werden“, sagt Annika Dahlhaus. Auch Schulleiter Christoph Droste ist überzeugt: „Wir begleiten die Jugendlichen auf ihrem Weg, geben Orientierung und schaffen gemeinsam mit der Volksbank und den Unternehmen wertvolle Perspektiven – wir schauen voraus!“ Stefan Korte wagt noch einen Blick in die Zukunft: „Wir wollen nicht nur dabei bleiben, sondern die Zusammenarbeit mit der Schule weiter intensivieren – zum Beispiel im Bereich „Finanzielle Bildung“. Unser gemeinsames Ziel ist es, junge Menschen noch mehr auf ihrem Weg zu begleiten und zu fördern.“ Schule aus – wie geht’s weiter wird am 13. Oktober 2026 zum zehnten Mal stattfinden – und wir freuen uns schon darauf, zu erleben, welche Erfolgsgeschichten an diesem Abend ihren Anfang finden.



ALLES AUS EINER HAND

*Was einer nicht schafft,
das schaffen viele.*

Was uns als Genossenschaftsbank auszeichnet, ist nicht nur unsere Nähe zu den Menschen, zu den Unternehmen und zu den Themen, die unsere Mitglieder beschäftigen, sondern auch unser starkes Expertennetzwerk. In der Volksbank Schermbeck bündeln wir Kompetenzen, Erfahrungen und Spezialwissen aus diversen Bereichen und können unseren Kunden so ganzheitliche und maßgeschneiderte Lösungen bieten. In unseren Filialen in Schermbeck und Gahlen sitzen Menschen, die sich als Wegbegleiter und Problemlöser verstehen. Wir betrachten die Anliegen unserer Privat- und Firmenkunden stets ganzheitlich und berücksichtigen gemeinsam alle Eventualitäten. Dabei begleiten wir sie in allen Lebensphasen, feiern gemeinsam Erfolge und Meilensteine, sind aber auch in schwierigen Zeiten an ihrer Seite.

Kompetenzen bündeln – Lösungen aus einer Hand

Dies gelingt uns besonders gut, weil wir direkt vor Ort auf Experten zurückgreifen und gemeinsam mit ihnen Hand in Hand für die Belange der Kunden arbeiten können. Die Kollegen aus der Immobilienabteilung helfen bei der Traumhaus-Suche, das Baufinanzierungsteam stellt die individuelle Finanzierung zusammen, der Kundenservice richtet den Online-Banking-Zugang ein, die R+V Versicherung berät zur Absicherung von Familie und Finanzierung und unser Privatkundenteam freut sich, wenn aus dem Erstkontakt eine neue, langfristige Kundenbeziehung entsteht. Oder der Firmenkundenberater: Er sieht und begleitet nicht nur die anstehende Investition seines Unternehmers, sondern hat auch die privaten Finanzen seines Kunden oder das Thema der Unternehmensnachfolge im Blick – dabei kann er auf die Expertise aus dem Private Banking zurückgreifen. So entstehen erfolgreiche Vernetzungen und ein ganzheitlicher Blick auf die Finanzen unserer Kunden.



Immobilienabteilung



Privatkundenberatung



Baufinanzierung



Digitaler Kundenservice



R+V - Versicherungen



Private Banking



Firmenkundenberatung



Persönlicher Kundenservice



Schwäbisch Hall



MünchenerHyp



reisebank.

Expertennetzwerk – vor Ort und im Verbund

Gerade in einer immer komplexer werdenden Finanzwelt ist diese Vernetzung von Themen und Experten ein entscheidender Vorteil. Und unser Netzwerk reicht über die Menschen in der Volksbank Schermbeck hinaus. Denn: Wir sind Teil eines der leistungsfähigsten Finanznetzwerke Deutschlands – dem genossenschaftlichen Verbund. Dieser Verbund ermöglicht es uns, stets unkompliziert und schnell auf zusätzliches Spezialwissen in den unterschiedlichen Bereichen der Finanzwelt zuzugreifen.

Ob die Finanzierung der eigenen vier Wände mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall, die Wertpapieranlage bei Union Investment oder der DZ Bank, Absicherung von Sachwerten und Gesundheit über die R+V oder finanzielle Spielräume mit easyCredit – für jedes Kundenanliegen können wir auf individuelle Lösungen zurückgreifen. Und auch wenn es spezieller wird, können wir mit der DZ Privatbank als Vermögensexperten im Private-Banking-Bereich oder der Reisebank als Experten

für Edelmetalle Unterstützung bieten. Auch im Kredit- und Firmenkundenbereich haben wir vielseitige Unterstützung des Verbundes an der Hand: Lösungen für Leasing, Mietkauf oder Finanzierung mit VR Smart Finanz, Terminalzahlungen für unseren stationären Handel, Immobilien- und Kommunalfinanzierungen mit der DZ HYP oder die Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien mit Bausteinen der MünchenerHyp – wir finden immer den richtigen Partner für das Vorhaben unserer Kunden.

Was uns dabei am Herzen liegt

Wir bleiben der Dreh- und Angelpunkt für unsere Kunden – ganz egal, wen wir mit ins Boot holen. Wir sind von der ersten Frage bis zur Lösung des Anliegens zentraler Ansprechpartner, koordinieren die Expertise und halten dabei die Fäden immer in der Hand. Denn das ist es, was uns ausmacht:

Nähe, Kompetenz, Vertrauen und vor allem individuelle und ganzheitliche Lösungen aus einer Hand!

DREI Freunde EINE Vision

Gemeinsam voraus!



*Drei Freunde, ein Ziel und jede Menge Energie:
Wir treffen Nick Weidemann, Dennis Kaiser und Lukas Kurig
von kWhoch2 zum Interview – und erleben, wie viel Herzblut,
Mut und Innovationskraft in einem jungen Unternehmen
stecken können, welches alles tut, um immer einen Schritt
voraus zu sein.*

Schon beim Betreten der Büroräume spüren wir: Hier in den Räumlichkeiten von Bauunternehmer Hubert Schwan ist etwas Besonderes entstanden. Die Atmosphäre ist herzlich, die Räume hell, modern und einladend – und überall begegnet uns das auffällige kWhoch2-Logo. „Wir wollten ein Logo, das zum Nachdenken anregt“, erklärt Nick Weidemann mit einem Schmunzeln. Logo und Name sind nicht für jeden sofort selbsterklärend und sorgen für Gesprächsstoff: „Was macht ihr eigentlich?“, werden die drei oft gefragt. Neugier wecken – das gelingt ihnen definitiv.

Wir setzen uns an einen großen runden Tisch, an dem die drei Gründer regelmäßig zusammensitzen, um zu planen und zu diskutieren. Die Gründungsgeschichte klingt fast wie aus dem Bilderbuch: Auf dem Schützenfest in Damm im Mai 2023 entsteht die Idee, gemeinsam etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. „Eigentlich müsste man mal ...“, erinnert sich Lukas Kurig. Doch diesmal bleibt es nicht beim „Eigentlich“ – Dennis Kaiser macht Nägel mit Köpfen, holt Nick Weidemann ins Boot, und schon bald wird aus Grillabenden ein konkreter Businessplan.

Was auffällt: Hier treffen nicht nur Fachwissen und Erfahrung aufeinander, sondern auch echtes Vertrauen und Freundschaft. „Wir kennen uns seit über 20 Jahren“, erzählt Dennis Kaiser. „Das ist unser größtes Kapital.“ Jeder bringt seine Stärken ein – ob PV-Expertise, IT-Know-how oder Organisationstalent. Schnell wird klar: Die drei ergänzen sich perfekt.



Dennis Kaiser



Nick Weidemann



Lukas Kurig

Herausforderungen und Erfolge

Wir fragen Nick Weidemann, Dennis Kaiser und Lukas Kurig nach Herausforderungen und Erfolgen in ihrer jungen Unternehmensgeschichte – und sie berichten uns ganz offen. Insbesondere im Bereich „Personal“ standen die drei Gründer zu Beginn vor einigen Schwierigkeiten. „Denn gutes Personal ist in den heutigen Zeiten schwer zu finden – das geht ja allen Unternehmen so“, berichtet Nick Weidemann. „Wenn dann jemand kurzfristig absagt oder am ersten Arbeitstag nicht auftaucht, hat mir das schon mal eine schlaflose Nacht bereitet“, erinnert sich Dennis Kaiser.

Als Meilenstein und großen Erfolg können die drei Gründer mit Stolz ihre bisher größte PV-Anlage bezeichnen: Das Westfield Centro in Oberhausen hat eine kWhoch2-PV-Anlage auf seinem Dach. Die Installation war technisch anspruchsvoll, logistisch herausfordernd, aber ein voller Erfolg. „Solche Projekte bringen uns weiter, lassen uns wachsen und zeigen, wie wichtig es ist, immer einen Schritt vorzudenken“, sagt Lukas Kurig.

Teamgeist und kurze Wege – das Erfolgsrezept

Wir erleben ein Team, das auf Augenhöhe zusammenarbeitet. Die flachen Hierarchien, die persönliche Ansprache und die enge Abstimmung sind ihnen wichtig. „Wir wollen nicht zu schnell wachsen, sondern nah am Kunden bleiben“, erklärt Dennis Kaiser. Das Team ist mittlerweile auf zwölf Mitarbeitende angewachsen – doch der familiäre Spirit bleibt.

Auch das Thema Mitarbeiterbindung liegt den Gründern am Herzen. „Wir wollen ein Arbeits-Zuhause schaffen“, sagt Nick Weidemann. Die Mitarbeitenden schätzen das persönliche Miteinander und die unkomplizierten Wege – und das spiegelt sich auch im Umgang mit den Kunden wider.

Gemeinsam voraus mit der Volksbank

Als wir auf die Zusammenarbeit mit der Volksbank zu sprechen kommen, sind sich alle einig: Das persönliche Netzwerk war auch hier der entscheidende Türöffner. „Wir hatten persönlichen Kontakt in die Firmenkundenberatung der Volksbank. Das ist das Besondere an dieser Bank: In Schermbeck kennt vermutlich jeder jemanden, der dort arbeitet. Das Persönliche macht es für uns einfach aus. Wir haben uns von Anfang an wohlfühlt“, erinnert sich Lukas Kurig. Die Bank war bei der Gründung mehr als nur Geldgeber – das ehrliche Feedback, die offene Beratung und die partnerschaftliche Begleitung in der Gründungsphase haben den drei Gründern viel bedeutet. „Wir wurden auch auf Risiken hingewiesen, da wurde nicht alles schöngeredet – das war ehrlich und hat uns zusätzlich bestärkt“, sagt Dennis Kaiser.

Blick nach vorn – Ziele und Visionen

Nachhaltigkeit ist für kWhoch2 kein Trend, sondern Überzeugung. „PV funktioniert einfach – dauerhaft und zuverlässig. Es ist ein echter Beitrag zum Klimaschutz“, betont Nick Weidemann. Die Begeisterung für erneuerbare Energien ist spürbar – und sie steckt an. kWhoch2 will weiterwachsen, aber mit Augenmaß. Neue Projekte im Unternehmens- und Industriebereich, E-Mobilität, Stromspeicherung, aber immer auch die Begleitung privater Haushalte auf dem Weg zu grüner Energieversorgung – die Ideen gehen nicht aus. „Wir wollen die Region mit nachhaltiger Energie stärken und unseren Beitrag zur Energiewende leisten“, sind sich alle drei einig.



Was bleibt, ist der Eindruck eines Unternehmens, das mit Leidenschaft, Teamgeist und Innovationskraft vorangeht – und dabei immer tief in der Region verwurzelt bleibt. Für uns als Volksbank ist es inspirierend zu sehen, wie aus einer Idee und Freundschaft ein Vorzeigeunternehmen für nachhaltige Energie entstanden ist.

Wir freuen uns, die drei Unternehmer weiterhin begleiten zu dürfen und sie dabei zu unterstützen, stets einen kleinen Schritt voraus zu sein.

GEMEINSAM VORAUSS



Natalie

Wer vorausdenkt, kann die Zukunft gestalten. Als Volksbank Schermbeck ist es für uns daher selbstverständlich, nicht nur die aktuellen Themen, sondern stets auch das Morgen im Blick zu halten. Deshalb setzen wir schon immer auf Ausbildung und Weiterbildung und fördern ganz unterschiedliche Bildungswege in unserer Bank. Ob klassische Ausbildung, duales Studium, Studium nach der Lehre, Spezialisten-Seminare oder Mitarbeit in spannenden Projekten: Unser Team geht voraus und zeigt, wie vielfältig Entwicklung bei uns möglich ist – und warum es sich definitiv lohnt, unsere Volksbank Schermbeck als attraktiven Arbeitgeber auf dem Schirm zu haben!

Viele Wege, ein Ziel: Unsere Zukunft!



Tim

Was hat dich motiviert, die Seminarschiene „Privatkundenberatung“ zu absolvieren?

Ich war mir schon früh sicher, dass ich meinen Weg in der Kundenberatung der Volksbank Schermbeck machen möchte und wollte darauf bestens vorbereitet sein. Eine praxisnahe Fortbildung war mir neben meinem Abschluss „diplomierte Bankfachwirtin“ daher genauso wichtig!

Welche besonderen Herausforderungen und Erfolge hast du auf diesem Weg erlebt?

Eine besondere Herausforderung während des Vermögensplaners war definitiv die Tatsache, dass ich nach der Geburt meines Sohnes in meiner 3-monatigen Elternzeit die erforderliche Hausarbeit schreiben musste und mich auf die Abschlussprüfungen vorbereitet habe. Der Spagat zwischen Stillen, Wickeln und Prüfungen war gleichzeitig die größte Herausforderung und der größte Erfolg. Denn ich habe es geschafft! Ich bin Teil des Private Banking-Teams und darf unsere Kundinnen und Kunden auf ihrem Lebensweg begleiten – das war immer mein Ziel!

Was bedeutet „Voraus“ für dich in Bezug auf deine persönliche und fachliche Entwicklung?

Ich warte nicht, bis mir Seminare oder Qualifikationen angeboten werden, sondern bespreche meinen beruflichen Werdegang und meine Wünsche aktiv im jährlichen Mitarbeitergespräch. Diese offene Kommunikation hier in der Volksbank Schermbeck schätze ich sehr. Zudem sind wir im Team im engen Austausch und diskutieren aktuelle Themen offen und wertschätzend. So bleiben wir immer auf dem aktuellen Stand und ergänzen uns gut in Bezug auf die aktuellen Marktthemen und Ausrichtung der Portfolien.

Was reizt dich besonders an der Arbeit in Projekten?

Besonders reizt mich, dass ich mich auf die Projekte bewerben kann, die mir Freude bereiten. Ich kann so meinen Interessen nachgehen und dabei nachhaltig Dinge für die Bank verändern und verbessern. Die Projektarbeit ist einfach sehr abwechslungsreich und spannend.

Wie erlebst du das Thema „Voraus“ in deiner Projektarbeit?

Aktuell arbeite ich in unserem KI-Team mit. Wir beobachten und bewerten neue KI-Tools und -Trends und prüfen eine Nutzung in unserer Bank. Künstliche Intelligenz – das ist definitiv kein kurzfristiger Trend. Sie wird unsere Arbeitswelt dauerhaft verändern. Deshalb ist es wichtig, das Thema im Blick zu behalten und voraus zu denken. Es macht uns als Bank zukunftsfähig und schafft uns mehr Zeit für unsere Kundinnen und Kunden.

Welche Fähigkeiten oder Erfahrungen hast du dabei gewonnen, die dich weiterbringen?

Ich finde die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen aus den verschiedenen Bereichen besonders wertvoll – das schafft neue Perspektiven und mehr Verständnis füreinander. Wir lernen uns und unsere Arbeit gegenseitig besser kennen und ergänzen uns optimal. Gemeinsam betrachten wir in der Projektarbeit alle Blickwinkel und kommen gemeinsam zu einer Lösung.

Wie trägt die Projektarbeit dazu bei, dass unsere Bank zukunftsfähig bleibt?

Projektarbeit ermöglicht es, sich auch neuen noch unbekannt Themen auf eine effiziente Art und Weise zu nähern. Ich beschreibe eine Projektgruppe immer gerne als „Task-Force“, in welcher wir gemeinsam in einem extra dafür zusammengestellten Team auf ein Ziel hinarbeiten. So bleiben wir innovativ, flexibel und auf jeden Fall zukunftsfähig.

„Die Bank unterstützt mich durch Flexibilität und Verständnis für die Doppelbelastung aus Beruf und Studium. Besonders wertvoll empfinde ich dabei die Unterstützung meiner Kolleginnen und Kollegen, die mich motivieren.“



Pia

Was hat dich motiviert, nach deiner dualen Ausbildung noch einen Master-Studiengang anzuschließen?

Ich wollte mich gerne fachlich breiter aufstellen und mein Wissen aus der Ausbildung weiter ausbauen. Außerdem war es mir wichtig, mich auch persönlich weiterzuentwickeln und neue Perspektiven zu gewinnen.

Welche neuen Perspektiven konntest du durch das Studium gewinnen?

Ich habe vor allem gelernt, Aufgaben immer aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten und komplexe Zusammenhänge strukturiert anzugehen. Außerdem konnte ich meine Selbstorganisation und Problemlösefähigkeit weiter ausbauen – das hilft mir, Herausforderungen im Berufsalltag effektiver anzugehen.

Wie hat dich die Bank auf dem Weg unterstützt?

Vor allem unterstützt mich die Bank durch Flexibilität und Verständnis für die Doppelbelastung aus Beruf und Studium. Besonders wertvoll empfinde ich dabei die Unterstützung meiner Kolleginnen und Kollegen, die mich motivieren, insbesondere in Klausurenphasen großes Verständnis zeigen und mir spontane Urlaubstage zum Lernen ermöglichen.

Was bedeutet „Voraus“ für dich persönlich auf deinem Bildungsweg?

„Voraus“ bedeutet für mich, kontinuierlich dazuzulernen, offen für neue Perspektiven zu sein, mich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln und neue Herausforderungen aktiv anzunehmen, um auf meinem Bildungsweg stetig voranzukommen.

Warum hast du dich für ein duales Studium in der Volksbank Schermbeck entschieden?

Mir war es wichtig, dass ich die Erkenntnisse aus der Theorie direkt auch in der Praxis anwenden kann – da war das duale Studium perfekt! Für die Volksbank Schermbeck habe ich mich entschieden, weil sie regional präsent ist und trotzdem modern denkt. Hier kennt man sich, arbeitet auf Augenhöhe und übernimmt früh Verantwortung. Das familiäre Umfeld hat mich überzeugt.

Wie erlebst du die Verbindung von Theorie und Praxis im Alltag?

Die Verbindung ist wirklich greifbar. Inhalte aus dem Studium begegnen mir im Arbeitsalltag ständig wieder. Umgekehrt helfen mir praktische Erfahrungen, die Theorie besser zu verstehen.

Was sind deine Ziele für die Zeit nach dem Studium?

Mein Ziel ist es, langfristig bei der Volksbank Schermbeck zu bleiben und mich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln. Ich kann mir gut vorstellen, hier langfristig Verantwortung zu übernehmen. Wichtig ist mir, einen echten Mehrwert für Kunden und die Bank zu schaffen.

Inwiefern hilft dir das duale Studium, einen Schritt voraus zu sein?

Durch das duale Studium sammle ich schon früh Berufserfahrung, baue ein starkes Netzwerk auf und entwickle ein gutes Gespür für die Praxis. Während es im klassischen Studium lange sehr theoretisch bleibt, kenne ich Abläufe, Kundenbedürfnisse und den Arbeitsalltag bereits. Das gibt mir Sicherheit, Selbstvertrauen und definitiv einen Vorsprung für meine berufliche Zukunft.



Thivyan

„Für die Volksbank Schermbeck habe ich mich entschieden, weil sie regional präsent ist und trotzdem modern denkt.“

UNSERE Vertreterinnen UND Vertreter



Thomas Abelmann, Gerd Abelt, Siegfried Ahlmer, Torsten Ahr, Ursula Ansorge, Gertrud Arendt, Tobias Auf der Springe, Karin Barkawitz, Gabriele Beck, Lisa Beck, Bernd Becker, Sandra Becks, Burkhard Bell, Michael Benninghoff, Kornelia Benninghoven, Ralf Bensberg, Kilian Berger, Jörg Berger, Thorsten Berger, Jan Moritz Besten, Werner Besten, Hendrik Bienbeck, Engelbert Bikowski, Malte Blomeier, Johannes Brilo, Markus Busch, Caren Busch, Johannes Bußkamp, Udo Erich Conrad, Leonard Cremerius, Rainer Cremerius, Norbert Dahlhaus, Petra Daniel, Simone Deiters-Schwerthöffer, Andre Deppe, Edith Dickmann, Theodor Diekhoff, Reinhard Dopp, Heinz-Günter Draeger, Irmgard Droste, Daniel Duschek, Cornelia Eckold, Andreas Eifert, Heinzfried Eifert, Anke Enste, Andreas Erwig, Markus Fasselt, Heinrich Faßelt, Jutta Fechner, Sven Felisiak, Heinz-Gerd Fengels, Bärbel Fey, Ursula Fischer, Klaus-Peter Franke, Michael Friem, Magdalena Friem, Matthias Funke, Moritz Gandoy Bürger, Rainer Wilhelm Gardemann, Sarah Gawlina, Wolfgang Gebhardt, Carsten Graaf, Sabrina Greiwe, Norbert Grewing, Ralf Gromann, Rebecca Großblotekamp-Schwarz, Tim Große-Ruiken, Reinhard Haddick, Ute Halbsguth, Ingeborg Maria Halfmann, Volker Hansen, Günter Hater, Heike Gerda Hausmann, Andre Heine, Kirsten Hemmert, Heinz-Friedrich Hemmert, Katrin Herbrechter, Andreas Heuwing, Hubert Hilp, Jürgen Höchst, Anika Hoffjann, Dr. Burkhard Holl, Rainer Hornemann, Ursula Hörning, Ralf Horstkamp, Danuta Horstkamp, Elke Horstmann, Marlies Horstmann, Joachim Huld, Christa Hülsdünker, Andreas Hülsdünker, Annette Hüsken, Prof. Dr. Burkhard Igel, Tobias Jäger, Marc Jansen, Georg Jansen, Karsten Janz, Gisela Joswig, Bernhard Kappe, Uwe Karla, Andrea Klein, Carsten Klein-Bösing, Dorothee Klein-Hitpaß, Marlis Kleinschmidt, Erhard Kleinsteinberg, Manfred Knappernatus, Michael Knoll, Roswitha Kölking, Harald Korfmann, Thorsten Koryttko, Jürgen Kreienkamp, Fritz Kretschmann, Markus Kretschmer, Rüdiger Kroes, Ekkehard Kühne, Lukas Kurig, Klaus-Rainer Kurzawa, Ingrid Lamers, Kurt Jürgen Lauwe, Patrick Lensing, Annegret Lichtenberg, Klaus Likuski, Marc Lindemann, Roland Loges, Dr. Jana Magdanz, Christa Magdanz-Biegel, Helmut Mettler, Brigitte Meyer-Wierts, Reinhold Mix, Jan-Bernd Möllmann, Jürgen Moschüring,

Ulrich Nelskamp, Hildegard Neuenhoff, Jutta Nuycken, Ralf Nuyken, Volker Oeing, Werner Pannebäcker, Patricia Patocka, Andreas Paulke, Rainer Paus, Willibald Peinhaupt, Stephan Proff, Maria Prost, Kurt Prost, Walter Prumbohm, Michael Punsmann, Bruno Rademacher, Volker Rademacher, Ludger Rath, Marion Rauße-Marsfeld, Michael Redeker, Anette Rehmann, Mike Rexforth, Marc Stefan Riegel, Matthias Rittmann, Sigrid Ruloff, Gerhard-Konrad Rusch, Ewald Rutert, Michaela Salomon, Dr. Klaus-Peter Sandforth, Helmut Scheffler, Marvin Schetter, Manuel Schmidt, Eva-Maria Schneemann-Brunsbach, Markus Scholthoff, Thorsten Schröder, Alexandra Schult, Arndt Schult, Sarah Schulte-Bocholt, Karin Schulte-Kellinghaus, Egbert Schult-Heidkamp, Heinz Schulze, Heike Schüring, Anja Schwalenberg, Ulrich Schweers, Gerhard Seibel, Anette Speckamp, Hans-Peter Spettmann, Rainer Steinkamp, Michael Steinrötter, Stephan Stender, Franz Josef Stenert, Frank Stenkamp, Ulrich Stiemer, Brigitte Straus, Winfried Striewe, Egon Stuhldreier, Jens-Uwe Stuhldreier, Silke Sümpelmann, Dirk Szczepaniak, Annegret Tempelmann, Winfried Thomann, Karsten Ufermann, Reinhard Ungruhe, Marinus van Dijk, Iris Vogel, Markus Vornbrock, Dieter Vortmann, Daniel Wachtmeister, Annegret Erika Wagner, Markus Walbrodt, Simone Waletzko, Alexander-Josef Warmers, Ellen Weber, Britta Wegner, Ludger Wenzelmann, Klaus Weßel, Mareike Westermann, Marlis Wieschus, Klemens Wilkskamp, Oliver Wirtz, Dennis Wischerhoff, Helmut Wissing, Thomas Wittwer, Klemens Zeh, Stefan Zens, Ludger Zens, Sandra Zens

Danke für Ihr Engagement

VERWURZELT

VERNETZT

VORAUSS

Auflösung unseres Rätsels von Seite 2

Die leuchtenden Punkte und die helleren Linien im Zentrum der Grafik zeigen unser Geschäftsgebiet Schermbeck – hier liegen unsere Wurzeln. Gleichzeitig machen die weiter auslaufenden Linien sichtbar, wie eng wir über dieses Gebiet hinaus mit unseren Kundinnen und Kunden verbunden sind.

Ein Netzwerk, das weit über Schermbeck hinausreicht.

JAHRESABSCHLUSS

Daten, Zahlen und Fakten
aus dem Geschäftsjahr 2025



Mitgliederbewegung im Geschäftsjahr

Nachfolgende Tabelle zeigt die Mitgliederbewegung im Geschäftsjahr.

	Anzahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile
Anfang 2025	10.791	106.683
Zugang 2025	145	4.215
Abgang 2025	263	2.607
Ende 2025	10.673	108.291

Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um 248.075 EUR

Höhe des Geschäftsanteils 150 EUR

Der Vorstand

Norbert Scholtholt Stefan Korte

Der vollständige Jahresabschluss 2025 wird vom Genossenschaftsverband – Genoverband e.V. Düsseldorf geprüft. Die Offenlegung erfolgt im elektronischen Bundesanzeiger.

JAHRESBILANZ ZUM 31.12.2025

Aktivseite

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			1.793.773,01		1.478
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			12.890.979,49		12.187
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	12.890.979,49				(12.187)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	14.684.752,50	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			21.111.371,34		18.576
b) andere Forderungen			2.844.352,40	23.955.723,74	3.622
4. Forderungen an Kunden				723.162.421,97	690.019
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	402.150.028,25				(357.127)
Kommunalkredite	3.943.068,18				(5.253)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		3.472.968,76			1.501
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	3.472.968,76				(1.501)
bb) von anderen Emittenten		21.860.133,08	25.333.101,84		16.719
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	20.880.373,08				(15.734)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	25.333.101,84	0
Nennbetrag	0,00				(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				5.973.538,06	5.902
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			6.498.636,02		6.488
darunter:					
an Kreditinstituten	195.846,24				(193)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.070.990,00	7.569.626,02	571
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	1.059.940,00				(560)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				0,00	0
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				885.354,29	985
darunter: Treuhandkredite	885.354,29				(985)
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			0,00		0
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	0,00	0
12. Sachanlagen				15.409.419,62	15.499
13. Sonstige Vermögensgegenstände				4.918.048,31	4.771
Summe der Aktiva			821.891.986,35		778.319

JAHRESBILANZ ZUM 31.12.2025

Passivseite

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			6.357,13		97
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			304.330.826,68	304.337.183,81	299.758
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		39.119.591,66			42.564
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		22.154,89	39.141.746,55		56
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		281.164.440,80			249.959
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		117.607.385,39	398.771.826,19	437.913.572,74	109.385
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				885.354,29	985
darunter: Treuhandkredite	885.354,29				(985)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				838.851,19	1.091
6. Rechnungsabgrenzungsposten				0,00	0
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			1.179.090,00		1.236
b) Steuerrückstellungen			0,00		290
c) andere Rückstellungen			1.758.221,30	2.937.311,30	1.406
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				21.900.000,00	20.400
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			16.204.244,33		15.906
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		18.281.509,06			17.483
cb) andere Ergebnisrücklagen		17.781.000,00	36.062.509,06		16.986
d) Bilanzgewinn			812.959,63	53.079.713,02	716
Summe der Passiva			821.891.986,35		778.319
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		9.961.647,43			12.035
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	9.961.647,43		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		28.689.978,82	28.689.978,82		29.786
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

01.01.2025 - 31.12.2025

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		22.202.146,13			22.368
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		555.343,50	22.757.489,63		369
2. Zinsaufwendungen			9.528.561,91	13.228.927,72	9.242
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			172.549,45		266
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			224.491,61		220
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00	397.041,06	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			4.878.683,58		4.605
6. Provisionsaufwendungen			807.690,86	4.070.992,72	673
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				487.849,34	521
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		5.349.203,98			5.012
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	94.024,25	1.247.376,40	6.596.580,38		1.253 (176)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			4.656.311,73	11.252.892,11	4.445
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				663.830,32	516
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				61.907,96	70
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			552.734,46		1.941
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-552.734,46	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			6.516,12		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-6.516,12	34
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. [gestrichen]				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				5.646.929,87	5.232
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 darunter: latente Steuern	0,00		1.893.073,00		1.530 (0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			-59.102,76	1.833.970,24	-14
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				1.500.000,00	1.500
25. Jahresüberschuss				2.312.959,63	2.216
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				0,00	0
				2.312.959,63	2.216
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				2.312.959,63	2.216
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			750.000,00		750
b) in andere Ergebnisrücklagen			750.000,00	1.500.000,00	750
29. Bilanzgewinn				812.959,63	716

IMPRESSUM

Vorstand

Norbert Scholtholt
Stefan Korte

Aufsichtsrat

Stefan Beyer
Geschäftsführer
(Aufsichtsratsvorsitzender)

Dennis Woltsche
Wirtschaftsprüfer / Steuerberater
(stellv. Aufsichtsratsvorsitzender)

Isabella Palik
Assessor juris

Annegret Ruloff
Finanzwirtin

Kurt Holtkamp
Steuerberater

Christian Werner
Geschäftsführer

Verbandszugehörigkeit

Bundesverband der
Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken e. V.
Berlin

Genoverband e.V.
Düsseldorf

Zentralbank

DZ BANK AG
Deutsche Zentral-
Genossenschaftsbank AG
Frankfurt am Main

Prokurist

Thomas Aehling

Handlungsbevollmächtigte

Simone Gawlista
Sebastian Kemmesies
Wolfgang Lensing
Petra Menting
Michael Schmidke

Geschäftsstellen

Mittelstraße 54
46514 Schermbeck
Telefon 0 28 53 / 98-0

Kirchstraße 112
46514 Schermbeck-Gahlen
Telefon 0 28 53 / 98-45

SB-Filiale
Weseler Straße 4
46514 Schermbeck

www.vb-schermbeck.de
info@vb-schermbeck.de

Soziale Medien

www.facebook.com/
volksbankschermbeck

www.tiktok.com/@vb.schermbeck

www.instagram.com/
volksbankschermbeck

LinkedIn:
Volksbank Schermbeck eG

In diesem Jahresbericht wird an einigen Stellen das generische Maskulinum verwendet. Dadurch sollen eine bessere sprachliche Lesbarkeit und ein höheres Textverständnis gewahrt bleiben. Sämtliche Personen und Bezeichnungen beziehen sich dabei auf alle Geschlechter.

Fotos: Volksbank Schermbeck eG

Gestaltung: Stephanie Renelt | reform eins | büro für grafik und design, Voerde

Druck: Druckpunkt Ruhr GmbH, Castrop-Rauxel



Folgen Sie uns! →



www.vb-schermbek.de