

GESCHÄFTSBERICHT 2022

Ressourcen  
der Region

REGION  
STÄRKEN.  
WERTE  
WACHSEN.

# Danke!

Die engagierten, ideenreichen und tatkräftigen Menschen im Westmünsterland sind die wichtigste Ressource des Erfolgs unserer Region. Ihnen allen – unseren Mitgliedern, Kundinnen und Kunden, dem Aufsichtsrat und dem Beirat unserer Bank, den Unternehmen im genossenschaftlichen Finanzverbund, den Kommunen und Institutionen unseres Geschäftsgebiets – danken wir für die gute Zusammenarbeit.

Auch danken wir allen Beteiligten, die zu diesem Bericht beigetragen haben, wie auch unseren motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die das Leistungsversprechen der VR-Bank Westmünsterland tagtäglich mit großem Engagement mit Leben füllen.

Dr. Carsten Düerkop  
Vorstandsvorsitzender

Matthias Entrup  
Vorstand

Berthold te Vrugt  
Vorstand

## Ressourcen

Ressourcen sind Quellen für Kraft, Wachstum und Entwicklung. Welche Ressourcen machen unsere Region stark?

06

### Vorwort des Vorstands

Eine Heimat mit hohem Identifikationspotenzial, ein solider Wirtschaftsraum und ein Standort mit Zukunft: Die Region zu stärken bedeutet, diese Werte weiter wachsen zu lassen, sind Dr. Carsten Düerkop, Matthias Entrup und Berthold te Vrugt überzeugt.

09

### Region: Zuhause – und so viel mehr.

Was macht unsere Region aus? Wo liegen die Potenziale, um sie weiter zu stärken, wie es das erklärte Ziel der VR-Bank ist? Ludger Berghaus, VR-Beiratsvorsitzender, sowie Dr. Peter Meyer von der Weiling GmbH in Coesfeld schildern im Interview ihre Impulse.

12

### Was bedeutet Westmünsterland für Sie?

Diese Frage haben wir allen Beitragenden zum diesjährigen Geschäftsbericht gestellt – und viele spannende Antworten bekommen.

## Fläche

Viel Grün, Natur und Freiraum prägen das Westmünsterland. Lebensqualität auf rund 2.500 Quadratkilometern, die viele gerne nutzen möchten, ob zum Wohnen, für Industrie und Gewerbe oder Landwirtschaft.

16

### Ortswechsel.

Betriebsverlagerung nennt man es, wenn ein ganzes Unternehmen umzieht. Johannes Baier, Geschäftsführer des Lueb + Wolters Baustoffzentrums in Borken, hat das jüngst hinter sich gebracht – mit durchweg positiven Erfahrungen.

20

### Out of the Box.

Mikrohäuser sind ein Konzept zum ressourcen- und flächenschonenden Bauen. In Coesfeld sind entsprechende Planungen schon recht weit fortgeschritten.

22

### Eine Region, viele Nutzer.

Viel Grün, wenig Industrie: Die Flächennutzung im Westmünsterland unterscheidet sich deutlich vom landesweiten Durchschnitt. Ein Blick auf die Zahlen.

23

### Platz da?!

Agrar, Gewerbe, Wohnen: Alles braucht Platz. Wie lässt sich das ohne weitere Flächenversiegelung unter einen Hut bringen? Impulse unserer Kunden.

## Waren und Rohstoffe

Bei Lebensmitteln achten immer mehr Menschen auf regionale Herkunft. Wie sieht das in anderen Branchen aus? Woher kommt, was wir konsumieren – und gibt es auch Alternativen „von hier“?

26

### Ran an die Räder!

Radfahren boomt – doch vielerorts ist durch Lieferengpässe die Nachfrage höher als das Angebot. Die Radwelt Coesfeld hat die Lager gut gefüllt: Inhaber Peter Baumeister verrät, weshalb.

30

### Holz – begehrter Rohstoff.

Stephan Becker von STB-Design in Ramsdorf fertigt individuelle Möbel aus Holz. Doch der Naturwerkstoff ist derzeit sehr begehrt: Wie wirkt sich das aus?

32

### Von Kies, Sand und Ton.

Woher kommen die Materialien für den Hausbau? Ist Regionalität dabei ein Faktor? Die Statistik des Baufachzentrums Lueb + Wolters in Borken gibt Auskunft.

33

### Wie wichtig ist Regionalität?

Regionalität ist im Trend, vor allem im Lebensmittelbereich. Ist sie auch für andere Branchen ein tragfähiger Wettbewerbsvorteil? Statements unserer Kunden.

## Energie

Energie wird zunehmend zur Schlüsselressource. Nennenswerte fossile Energieträger gibt es im Münsterland zwar nicht. Aber dafür Potenziale für die „Erneuerbaren“ – und viel Engagement für mehr Energieeffizienz.

36

### Clever steuern. Mehr rausholen.

Vom Ein-Mann-Betrieb zum Hidden Champion hat es Georg Hagelschuer gebracht: mit Dampfkesseln, die energieintensiven Branchen deutliche Effizienzsteigerungen ermöglichen – dank innovativem Anlagenbau und modernen Apps.

40

### Energie? Machen wir selber!

In der Region ist die Energiewende in vollem Gange. Landwirt Benedikt Wichmann aus Dülmen erntet Strom und Biogas. Und vom Coesfelder Windkraftwunder berichten Christoph Woltering vom Bürgerwindpark Flamschen und Bürgermeisterin Eliza Diekmann.

42

### Mission: Effizienz.

Viele Wege führen zu Energieeffizienz. Deshalb entwickelt die VR-Bank für ihre Niederlassungen standortindividuelle Energiekonzepte, erklärt Stefan Ludden, Geschäftsführer der VR-Retail Processing GmbH.

## Menschen

Menschen sind die wichtigste Ressource der Region. Ihre Fähigkeiten bringen das Westmünsterland auf vielfältige Weise voran. Die Lebensqualität, die daraus entsteht, ist eine wichtige Kraftquelle für alle.

46

### Die Richtigen finden. Und binden.

Annabell Tenbrink hat mit der Tenbrink Ladenbau in Stadtlohn das Ziel, die beste Arbeitgeberin im Münsterland zu werden. Und Erwin Hülscher macht im Tiefbauunternehmen Heitkamp-Hülscher in Stadtlohn seit 2006 seine Mitarbeiter zu Teilhabern.

50

### Hauptsache Mensch.

Für die VR-Bank bleibt der Mensch das Maß der Dinge. Und das bewährt sich, weiß Siegbert Hövelbrinks, Prokurist und Leiter des Privatkundengeschäfts.

52

### Alle zur Stelle?

Gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind begehrt. Wie sich der Arbeitsmarkt in der Region verändert hat, zeigt ein Blick auf die Statistik.

53

### Woraus schöpfen Sie Kraft?

Ausspannen, abschalten, auftanken – dafür hat jeder Mensch seine eigenen Strategien. Einige unserer Kunden schildern ihre.

## Geld

In der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre gehört auch Geld zu den zentralen Ressourcen – für uns als Bank ebenfalls. Mit unserer Beratung und mit innovativen Produkten schaffen wir damit Werte für die Menschen der Region.

56

### Betreutes Anlegen.

Die Stärke des VR PrivateBanking ist die aktive Vermögensverwaltung. Was das heißt und wie mit INVVESTMünsterland jetzt alle Kunden von dieser Kompetenz profitieren können, erläutert Prokurist und Portfoliomanager Christoph Bender.

58

### Was gibt's Neues?

Von Stromzapfsäulen bis zum digitalen Sparschwein: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen die Highlights des Bankjahres 2022 vor.

60

### Geschäftliche Entwicklung 2021

Zahlen und Fakten eines weiteren erfolgreichen Geschäftsjahres.

66

### Jahresbilanz

zum 31. Dezember 2021

68

### Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 2021

# RESSOURCEN DER REGION

RESSOURCEN SIND QUELLEN FÜR KRAFT,  
WACHSTUM UND ENTWICKLUNG. WELCHE  
RESSOURCEN MACHEN UNSERE REGION STARK?



Dr. Carsten Dürkop, Vorstandsvorsitzender | Berthold te Vrugt, Vorstand | Matthias Entrup, Vorstand

## Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder,  
 liebe Kundinnen und Kunden,  
 liebe Geschäftsfreundinnen und -freunde,

welcher Region fühlen Sie sich zugehörig? Was bedeutet „Region“ überhaupt? Die Antworten darauf interessieren uns alle, schließlich ist die VR-Bank Westmünsterland eine Bank für die Region.

Daher haben wir uns im vergangenen Jahr intensiv mit der Frage „Was ist und was bedeutet Region für uns?“ auseinandergesetzt: mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im letztjährigen gemeinsamen VR-RegioForum (zu dem wir übrigens Gäste und Geschäftspartner für eine Podiumsdiskussion eingeladen hatten) und auch mit unserem Kundenbeirat.

**„Mit den Ressourcen verhält es sich ähnlich wie mit der Region: Man kann viel darunter verstehen. Damit lohnt es sich, es genauer zu untersuchen.“**

Interessant: Die mit Abstand meisten Antworten in den genannten Veranstaltungen wiesen das „Westmünsterland“ als Region aus, der man sich zugehörig fühlt. Die Spanne der Nennungen reichte dabei vom eigenen Wohnort bis hin zu „Europa“.

Dass die deutliche Mehrheit sich in dieser Hinsicht originär als „Westmünsterländer“ empfindet, musste man nicht unbedingt erwarten: Schließlich liebt man ja bei uns auch „seinen“ Kirchturm ...

Angesichts dieses Ergebnisses wundert das nächste nicht: Denn ein weiteres Resultat – gerade aus dem Kundenbeirat – war der starke Wunsch nach einer effizienteren übergreifenden Zusammenarbeit in unserer Region Westmünsterland. Kooperation statt Konkurrenz der Standorte, Unternehmen und Kommunen!

Ein Hauptmotiv dabei: Lasst uns die vorhandenen Ressourcen besser nutzen, gerade angesichts der immensen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt.

So hatten wir den Impuls für unseren Geschäftsbericht, den wir Ihnen heute vorlegen dürfen:

„Ressourcen der Region“.

Unsere Autoren, darunter erneut zahlreiche Geschäftspartnerinnen und -partner, nehmen den geschilderten Diskussions-Ball auf und spinnen das Gedanken-Netz weiter.

Das tun sie unter Verwendung eines breit angelegten Begriffsverständnisses. Zu Recht: Denn mit den Ressourcen verhält es sich ähnlich wie mit der Region: Man kann viel darunter verstehen. Damit lohnt es sich, es genauer zu untersuchen.

Einig sind sich alle in einem: Das Westmünsterland mit seinen Menschen verfügt über bemerkenswerte Ressourcen und damit über große Potenziale. Um sie aber weiterhin in Konkretes, in Erfolge umzuwandeln, bedarf es eines sorgfältigen Umgangs mit ihnen. Denn es gilt weiter, was Thomas Love Peacock einst betonte: „Die Verschwendung von Fülle ist die Ressource der Knappheit.“



Spannender Diskurs: Auditorium beim VR-RegioForum

Und man sollte schließlich nicht auch noch aus eigentlich reichlich Vorhandenem Knappheiten erzeugen. Davon gibt es aktuell ohnehin genug, oder? Viele Rohstoffe und Materialien sind knapp, sind nicht dort, wo sie sein sollten, oder fehlen gänzlich. Von Fachkräften haben wir da noch gar nicht gesprochen.

Eines hingegen ist in der Volkswirtschaft tatsächlich in Fülle da: Geld! Die extrem expansive Geldpolitik der letzten Jahre hat dazu geführt. Diese Geld-Fülle trifft jetzt auf Güter-Knappheit. Nennenswerte Inflationsraten sind die Folge. Als VR-Bank können wir am Sachverhalt nichts ändern, aber durch Beratung und innovative Produkte wie unsere individuelle Vermögensverwaltung INVVESTMünsterland die Folgen für unsere Kunden reduzieren.

Doch zurück zu den Ressourcen: Nicht nur der Klimawandel und der Ukraine-Krieg führen uns deren Endlichkeit klar vor Augen, besonders natürlich bei den fossilen Energien. Das Ziel der „Transformation der Wirtschaft“ ist klar und bereits in Umsetzung. Und es ist bei der Wirtschaft auch in den richtigen Händen: Denn Wirtschaften bedeutet ja effizienten Umgang mit knappen Ressourcen!

Wenn die Leitlinien klar (und stabil!) sind, dann werden die Unternehmen Lösungen für die anstehenden Herausforderungen schnell und kreativ erarbeiten. Da braucht man keine Sorgen zu haben, in der Potenzialregion Westmünsterland ohnehin nicht.

Und spätestens da kommen die Werte ins Spiel, jetzt nicht als Zahlen- und Wachstumswerte, sondern als Verhaltensnormen, das Gestalten des Miteinanders.

Ein Diskussionspartner auf dem oben erwähnten VR-RegioForum sagte: „Mich treibt jeden Tag an, mein Unternehmen eines Tages gut aufgestellt an meine Kinder übergeben zu können!“ Nur ein Beispiel für die Wurzeln eines nachhaltigen Wirtschaftens als Basis für erfolgreiches Unternehmertum. Ein weiteres ist sicher die Vernetzung und Verankerung der regionalen Akteure. Es wird deutlich: Aus einem festen Wertesystem entsteht auch wirtschaftlicher Erfolg. Der Umkehrschluss gilt nicht ...

„Region stärken – Werte wachsen“ – das gelingt also durch einen klugen, abgestimmten, weitsichtigen und anpackenden Umgang mit den großen Ressourcen unserer Region!

Beispiele? Bitte umblättern!

Jetzt wünschen wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, eine spannende, interessante Lektüre!

Ihr Vorstand  
der VR-Bank Westmünsterland

## Region: Zuhause – und so viel mehr.

Die Region weiter zu stärken, gemeinsam mit Mitgliedern und Kunden, dem Beirat und unseren Mitarbeitenden, ist das erklärte Ziel der VR-Bank. Um Ansatzpunkte und Ziele zu formulieren, stehen wir im intensiven Austausch mit allen Akteuren. Ludger Berghaus, Landwirt aus Stadtlohn, setzt sich als Beiratsvorsitzender der VR-Bank mit dem Thema auseinander. Und Dr. Peter Meyer, Geschäftsführer der Weiling GmbH in Coesfeld, war einer unserer Podiumsgäste beim VR-RegioForum (siehe Seite 11). Im Interview schildern beide ihre Gedanken zur regionalen Entwicklung.

### Was ist aus Ihrer Sicht die „DNA“ unserer Region?

**DR. MEYER:** Klassischer, gesunder Mittelstand mit hoher unternehmerischer Vielfalt, geprägt durch viele Familienunternehmen, darunter etliche Hidden Champions. Damit gehören wir zu den führenden Wirtschaftsräumen in Deutschland mit einer der niedrigsten Arbeitslosenquoten in NRW. Die kompakten Siedlungsstrukturen, eingebettet in die attraktive Landschaft, sorgen für eine hohe regionale Identität. Münsterland, das ist landesweit ein rundum positiv besetzter Begriff.

### „Münsterland, das ist landesweit ein rundum positiv besetzter Begriff.“

Dr. Peter Meyer

**BERGHAUS:** Eine treibende und verbindende Kraft liegt auch in den Menschen hier. Familiäre Strukturen, wie sie sich vielfach auch in den Wirtschaftsbe-



Dr. Peter Meyer, Geschäftsführer Weiling GmbH, Coesfeld

trieben finden, schaffen Verbindlichkeit, ein großes Verantwortungsgefühl und setzen viel Tatkraft und Kreativität frei. Dieses gute, konstruktive Miteinander setzt sich auch in den Nachbarschaften und Dorfgemeinschaften, den Vereinen und Gemeinden fort. Das ist ein Umfeld, in dem man gemeinsam viel bewegt und gute Ideen schnell umsetzen kann.

### „Wir stehen vor komplexen Herausforderungen, das fordert alle Akteure gemeinsam.“

Dr. Peter Meyer

### Gibt es auch Defizite oder Nachholbedarf?

**BERGHAUS:** Verbessern lässt sich immer etwas. Damit die Verkehrswende im ländlichen Raum eine Chance hat, sind noch mehr Anstrengungen im Ausbau von ÖPNV und Radwegenetz wünschenswert. Auch der flächendeckende Ausbau des Glasfasernetzes könnte schneller gehen. Vor allem denke ich, dass Bürokratie und Genehmigungsverfahren verschlankt werden sollten, damit gute Ideen nicht auf der Strecke bleiben und Wandel zum Besseren nicht unnötig verzögert.

**DR. MEYER:** Wir stehen vor komplexen Herausforderungen, das fordert alle Akteure gemeinsam. Die Zukunft muss in der gemeinschaftlichen Regionalentwicklung liegen, in interkommunaler und fachübergreifender Zusammenarbeit. Nur so lassen sich Doppelstrukturen vermeiden, Prozesse schneller und mit wenig Bürokratie gestalten. Auch glaube ich, dass Subventions- und Fördersysteme aktuell nicht so ausgerichtet sind, dass Ertrag und Nutzen immer im richtigen Verhältnis stehen. Hier braucht es eine deutliche Effizienzsteigerung in der Verwendung öffentlicher Fördergelder, weniger Bürokratie und mehr unternehmerisches Denken.



Ludger Berghaus, Beiratsvorsitzender

### Welche Chancen birgt die nähere Zukunft für die Region?

**DR. MEYER:** Die unternehmerische Landschaft hier birgt in sich selbst Chancen genug, wenn es allen Beteiligten gemeinsam gelingt, die Basis für ihren Erfolg aufrechtzuerhalten und gesellschaftlich wie politisch die richtigen Entwicklungen einzuleiten. Für mich sind dabei die wichtigsten Faktoren: ausreichend Fachkräfte sowie passgenauer Wohnraum. Es muss Lust machen, im Münsterland zu leben, in einer ländlichen Region mit viel Charme, lokaler Identität und vielen beruflichen wie privaten Chancen.

**BERGHAUS:** Das Westmünsterland ist ein Wirtschaftsraum, von dem alle profitieren. Als Landwirt möchte ich da explizit die hohe Lebensmittelqualität erwähnen, die hier produziert wird. Dafür braucht es große Maschinen und große Stallungen, aber das Ergebnis ist es wert. Ich sehe außerdem gute Zukunftspotenziale in der Erzeugung erneuerbarer Energien auch über die Eigennutzung hinaus. Insgesamt sprüht unsere Wirtschaft vor Engagement und Ideen – und diese Beweglichkeit im Kopf wie in der Umsetzung wird immer ein enormer Standortvorteil sein.

### Sehen Sie auch Konfliktpotenziale bzw. widerstreitende Interessen der Akteure?

**BERGHAUS:** Die gibt es, im Großen wie im Kleinen, und häufig geht es um Nutzungen, die dem einen passen und dem anderen nicht. Regenerative Energien zum Beispiel finden alle gut – es sei denn, die Windkraftanlage steht in eigener Sichtweite. Und bevor die Wirtschaft auf größere Gewerbe- und Industrieflächen drängt, sollte zunächst der Bestand effizienter genutzt werden, etwa durch mehrgeschossige Bauweise. Das alles braucht Austausch, die Bereitschaft, einander zuzuhören, und ein Grundmaß an gegenseitigem Verständnis und Gemeinsinn.

**DR. MEYER:** In komplexen Fragestellungen gibt es immer auch Zielkonflikte. Umso wichtiger ist eine münsterlandweite Vernetzung der Akteure und Institutionen. Hier sehe ich die Politik gefordert, im Sinne der gesellschaftlich gewollten und unternehmerisch notwendigen Entwicklung weitsichtig und verbindlich zu moderieren – und zwar mit einer klaren, langfristigen Zielperspektive über Wahlperioden hinaus.

**„Es gilt, bei Themen, die Konfliktstoff bergen, alle Beteiligten mitzunehmen, Hintergründe zu erklären, um Verständnis zu werben und nach Kompromissen zu suchen.“**

Ludger Berghaus

**„Diese Beweglichkeit im Kopf wie in der Umsetzung ist ein enormer Standortvorteil.“**

Ludger Berghaus

### Haben Sie Impulse oder Denkanstöße für Kommunalpolitik und Gesellschaft?

**DR. MEYER:** Die Pandemie wie auch die Auswirkungen des Ukraine-Krieges machen deutlich, dass es einen Wert hat, etwas vor seiner Haustür zu tun. Nicht jede Kostenoptimierung, nicht jedes Outsourcing ist dauerhaft widerstandsfähig oder beständig. Ich finde es auch sinnvoll, das Geld in der Region auszugeben, in der man lebt und arbeitet. Selbstverständlich bekommt man alles im Internet, aber wir sollten darauf achten, welche – auch kleinen – Strukturen uns wertvoll sind, und dazu beitragen, sie zu erhalten. Die Herausforderungen der Zukunft, die wir für unsere Kinder und Enkel zu lösen haben, können wir nur gemeinsam und mit Toleranz im Großen wie im Kleinen lösen.

**BERGHAUS:** Mir scheint, wir sollten uns ein wenig mehr auf den Gedanken „Gemeinwohl geht vor Eigennutz“ rückbesinnen – und wieder mehr miteinander statt übereinander sprechen. Es ist keine gute Entwicklung, wenn sich Fronten bilden. Deshalb gilt es für Politik und Gesellschaft, bei Themen, die Konfliktstoff bergen, alle Beteiligten mitzunehmen, Hintergründe zu erklären, um Verständnis zu werben und nach Kompromissen zu suchen. Denn Westmünsterland, das sind wir alle.

Organisiert von Mitarbeitenden für Mitarbeitende: Das ist das Prinzip des jährlichen Mitarbeiter-Forums der VR-Bank und ihrer Tochtergesellschaften. 2021 stand dies unter dem Thema „Region stärken – Zukunft gestalten“.



### ÜBER DEN TELLERRAND

Sich öffnen für neue Impulse und Ideen, gemeinsamen Diskurs anregen, einander noch besser kennenlernen: Das ist das Prinzip der VR-Foren. In dem VR-RegioForum 2021 stand in allen Bausteinen die Region Westmünsterland im Mittelpunkt. „Region, das sind wir alle“ waren sich die Organisatorinnen Marion Große Sunderhaus und Sophia Gröting einig – und machten den Blick über den Tellerrand der VR-Bank zum Programm. Doch was macht eine Region eigentlich aus? Auf diese Startfrage zum Forum hatten Mitarbeitende, Kunden und Beiräte zahlreiche Antworten.

Eines der Highlights war die lebhaft Podiumsdiskussion mit Repräsentanten aus Landwirtschaft, Schulsystem, Handwerk, Wirtschaftsförderung und Unternehmerschaft. Unter der Leitfrage „Wie können wir die Region stärken und Zukunft gestalten?“ kamen viele spannende Impulse zu den Bereichen Tradition, Arbeitsmarkt, Bildung, Innenstädte, Nachhaltigkeit, Infrastruktur und Wohnen/Leben zusammen.

Diese Impulse dienten als Arbeitsgrundlage der nächsten Veranstaltungen des RegioForums: In der Beiratssitzung und in regionalen Workshops entwickelten die Teams gemeinsam konkrete Ideen, wie sie umgesetzt werden könnten.



Gemeinsam mit ihrer Kollegin Marion Große Sunderhaus hat Vorstandsassistentin Sophia Gröting auch in 2021 die Bankveranstaltung organisiert.

### WEIT ÜBER 100 IDEEN

Dabei kam eine Vielzahl praxistauglicher Ergebnisse heraus, die nun im Ideenmanagement der VR-Bank und bei externen Netzwerkpartnern in der Region weiterverfolgt werden. So entfaltet das Motto „Region stärken – Zukunft gestalten“ auch über die Veranstaltungstage des VR-RegioForums hinaus ganz konkret Wirklichkeit und Wirksamkeit und unterstreicht eindrucksvoll: Was einer alleine nicht schafft, das schaffen alle zusammen.



Lebhaft, spannend, ergebnisreich: die Podiumsdiskussion des VR-RegioForums

[Video anschauen](#)

Auf [region-gemeinsam-staerken.de](https://region-gemeinsam-staerken.de) können Sie das Aftermovie des Veranstaltungstages sehen: Schauen Sie rein!

# Was bedeutet Westmünsterland für Sie?



„Heimat! Mir gefallen die unendliche Weite, die Kultur und die Menschen. Das Aufrechterhalten von Tradition und Brauchtum ist mir wichtig. Und für unseren Hof und die Direktvermarktung ist die Region ein guter Wirtschaftsstandort.“

Bettina Hueske, Agrarbetriebswirtin, Südlohn



„Eine Konstante in einer Zeit der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Extreme – Bodenständigkeit und Lebensqualität für jede Generation.“

Johannes Baier, Lueb + Wolters, Borken



„Natur pur, geschaffen, geprägt und gepflegt durch die Landwirtschaft.“

Christoph Woltering, BWP Flamschen, Coesfeld



„Ein schönes Fleckchen Erde, wo man offen, ehrlich und (leistungs-) bereit ist für Veränderungen. Und ein wirtschaftlicher Tausendfüßler, dem es zunehmend an Arbeitskräften fehlt. Wir müssen einfach noch mehr zeigen, wie lohnend unsere Region ist.“

Erwin Hülscher, Heitkamp-Hülscher, Stadtlohn



„Die beste Wohngegend, die ich mir vorstellen kann.“

Ludger Berghaus, Landwirt und Beiratsvorsitzender der VR-Bank, Stadtlohn



„Grandioser Zusammenhalt, der mir das Gefühl gibt, dass hier auf dem Land die Welt noch in Ordnung ist.“

Benedikt Wichmann, Land- und Energiewirt, Dülmen



„Eine extrem vielseitige Region, ein breit aufgestellter Wirtschaftsstandort und ein lebenswertes Zuhause.“

Christoph Bender, VR PrivateBanking, Gescher



„Heimat. Natur. Wohlstand. Und Werte, die wichtig sind, um Ziele zu erreichen: Durchhaltevermögen, Erdung und Beständigkeit.“

Georg Hagelschuer, Dampfkessel Hagelschuer, Dülmen



„Der Ort, wo ich aufgewachsen und fest verwurzelt bin – und in jeder Hinsicht gut vernetzt. Nicht nur durch Lage und Verkehrsanbindung, sondern auch dadurch, dass man seine Ansprechpartner persönlich schneller kennenlernt.“

Klaus Gökener, IDU, Dülmen



„Eine unglaublich starke und vielseitige Region mit wunderbaren Menschen – die aber viel zu bescheiden sind, wenn es darum geht, diese Stärken nach draußen zu tragen.“

Eliza Diekmann, Bürgermeisterin, Coesfeld



„Wie geschaffen fürs Radfahren! Das Westmünsterland passt perfekt zu uns – und wir passen perfekt ins Westmünsterland.“

Peter Baumeister, Radwelt, Coesfeld



„Eine der stärksten Regionen im deutschen Wirtschafts atlas: solide aufgestellt und kerngesund.“

Jörg Grotendorst, gebürtiger Marbecker



„Einer der führenden Wirtschaftsräume Deutschlands mit starker regionaler Identität.“

Dr. Peter Meyer, Weiling GmbH, Coesfeld



„Eine starke Region mit mehr Lebensqualität als allgemein bekannt. Uns geht es hier hervorragend – ein bisschen, als würden wir in einer rosa Blase leben. Es ist wichtig, dass wir dieses Gute bewahren, weiter ausbauen und vor allem darüber sprechen.“

Andreas Brill, AIW, Stadtlohn

# FLÄCHE

VIEL GRÜN, NATUR UND FREIRAUM PRÄGEN  
DAS WESTMÜNSTERLAND – LEBENSQUALITÄT  
AUF RUND 2.500 QUADRATKILOMETERN, DIE  
VIELE GERNE NUTZEN MÖCHTEN, OB ZUM  
WOHNEN, FÜR INDUSTRIE UND GEWERBE ODER  
LANDWIRTSCHAFT.



## Ortswechsel.

Betriebsverlagerung nennt man es, wenn ein komplettes Unternehmen den Standort wechselt. Geschäftsführer Johannes Baier hat mit dem Lueb + Wolters Baufachzentrum in Borken einen solchen Umzug hinter sich gebracht und die Chance genutzt, das Unternehmen für die Zukunft aufzustellen. Und er hatte auch ein Quäntchen Glück bei der Standortsuche ...

### GLÜCK MUSS MAN HABEN

Rund 50.000 Quadratmeter groß ist das Grundstück an der Landwehr in Borken, auf dem das Baufachzentrum Lueb + Wolters seit 2020 seinen neuen Standort hat. Dass es gefunden wurde, verdankt Johannes Baier, Geschäftsführer des Unternehmens, dem „Glück des richtigen Zeitpunkts“. Denn eigentlich hatte er im Jahr 2012 noch gar keinen Umzug im Fokus, als ihm bei einem Termin im Amt für Liegenschaften und Stadtentwicklung der große Plan an der Wand auffiel. „Was ist das eigentlich für ein Gelände da?“, fragte Baier sein Gegenüber – und erfuhr, dass es sich um eine noch nicht vergebene Fläche im Gewerbegebiet an der Landwehr handelte.

Als Schwiegersohn der Familie Wolters war Baier 2010 als Geschäftsführer ins Unternehmen eingetreten. „Als Neuer macht man sich natürlich erstmal gründlich mit dem Unternehmen, dem Geschäftsmodell und seinen Potenzialen

„Was ist das eigentlich für ein Gelände da auf dem Plan an der Wand?“

Johannes Baier beim Termin im Liegenschaftsamt

vertraut, schaut nach Optimierungsmöglichkeiten und macht sich an die Umsetzung. Damit war ich zu dem Zeitpunkt vollauf beschäftigt und gerade dabei, mit dem Team neue Strukturen und Wachstumsmöglichkeiten auszuarbeiten.“

Dass der frühere Standort an der Gelsenkirchener Straße nicht allzu viel Potenzial für räumliches Wachstum bot, war aber bald klar: Lueb + Wolters standen nach der letzten Erweiterung 2007 rund 25.000 Quadratmeter zur Verfügung. Damit waren alle Optionen zur Flächenerweiterung ausgeschöpft. Der benachbarte OBI-Baumarkt schränkte die baulichen Entwicklungsmöglichkeiten zusätzlich ein.

Als Baier bei der Stadtverwaltung diese Chance vor die Füße fiel, meldete er deshalb direkt sein Interesse an – und die Stadt Borken signalisierte ihr grundsätzliches Einverständnis.

„Das ist natürlich ein Schritt, der in der Familie gut überlegt sein will“, sagt Baier, „aber Umziehen liegt bei Lueb + Wolters in der DNA.“ Mit der Verlagerung an die Landwehr erwog man schon den dritten Standortwechsel in 120 Jahren Unternehmensgeschichte.

## FÜNF JAHRE PLANUNG

Als 2017 schließlich der Kaufvertrag unterzeichnet wurde, waren schon drei Jahre intensiver Planung vorausgegangen; insgesamt arbeiteten Baier und sein Team ganze fünf Jahre an ihren Details. Schließlich wollte diese Erweiterungsmöglichkeit optimal genutzt sein – und neben einer gelungenen

Warenpräsentation ging es auch um umfangreiche Lagerhaltung, Platz für den Fuhrpark, kurze Wege, ein nachhaltiges Energiekonzept und clevere Neuerungen wie die Beton2go-Tankstelle: Dort gibt es auf Knopfdruck verschiedene Betonsorten in Kleinmengen zum Abholen.

## STIMMIGES GESAMTKONZEPT

Das Unternehmen wurde immer solide und mittelständisch geführt, dennoch stresse ein solcher Sprung, verbunden mit einem Investment von 15 Millionen Euro, die eine oder andere betriebswirtschaftliche Kennzahl, sagt Baier. „Ich bin

**„Die Gespräche waren konstruktiv und zielführend, offen und ehrlich. Ich hatte immer das Gefühl, hier geht's ums Möglichmachen, nicht ums Einbremsen.“**

Johannes Baier

froh und dankbar, dass wir dabei nicht auf schnellstmöglichen wirtschaftlichen Maximalerfolg hinarbeiten müssen, sondern ein stimmiges Gesamtpaket schnüren konnten, das auf nachhaltig positive Entwicklung setzt. Diese Freiheit hat man nur als inhabergeführter Familienbetrieb, in einem investorgetriebenen Unternehmen wäre das sicher nicht möglich gewesen.“ Als sehr unterstützend, engagiert und „im besten Sinne mittelständisch“ hat Baier die Begleitung durch die VR-Bank empfunden: „Die Gespräche waren konstruktiv und zielführend, offen und ehrlich. Ich hatte immer das Gefühl, denen geht's ums Möglichmachen, nicht ums Einbremsen. Und das hat dann ja auch prima geklappt.“



Luftaufnahme Lueb + Wolters Baufachzentrum

[Videos  
anschauen](#)

Das sehenswerte Zeitraffer-Video des Umzugs und Johannes Baier und Ralf van den Heuvel im Videointerview finden Sie auf der Website [region-gemeinsam-staerken.de](http://region-gemeinsam-staerken.de), erreichbar über den QR-Code.

## KRAFTAKT UMZUG

Ende 2019 war der Neubau fertig: Jeder Bereich ist so geplant, dass er künftig nochmals um dieselbe Fläche erweitert werden kann. Zukunftssicher ist auch die Energieversorgung angelegt, der Betrieb arbeitet zu 50 Prozent energieautark.

Beim Umzug selbst bewegten die rund 140 Mitarbeitenden in sieben Tagen und zwei Schichten über 7.000 Tonnen Material. „Unser Umzugsplan war ein logistischer Kraftakt, über 100 Punkte standen auf der Liste, bis hin zu den belegten Brötchen für die Pause.“ Dass tatsächlich alles so reibungslos und perfekt geklappt habe, liege aber vor

**„Lueb + Wolters hat als top aufgestellter Baustoffhandel eine wichtige Rolle hier vor Ort, versorgt das Handwerk wie die Baubranche und denkt so innovativ wie nachhaltig. Solche Unternehmen begleiten wir gern.“**

Ralf van den Heuvel

allem an seinem Team, sagt Baier: „Wir hatten frühzeitig gesagt: Leute, genießt die Weihnachtspause und sammelt Kraft. Am 6. Januar ist Eröffnung, und wir haben genau eine Woche, dann muss alles fertig sein. Während der Umzugsphase gab es keine einzige Krankmeldung, alle packten mit an, wussten genau, was zu tun ist, und wir haben es als Mannschaft gemeistert!“

## ANGEKOMMEN

Inzwischen ist Lueb + Wolters heimisch geworden an der Landwehr, und für die Erweiterungsflächen keimen schon die ersten Pläne. Bis dahin grasen dort sechs Schafe aus der Bayerschen Herde – und die ganze Unternehmensfamilie freut sich erstmal über den jüngsten Erfolg: die Auszeichnung als Top-Innovator und eines der 100 erfolgreichsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands.



Links: Johannes Baier, Geschäftsführer Lueb + Wolters Baufachzentrum, Borken | Rechts: Ralf van den Heuvel, Firmenkundenberater VR-Bank Westmünsterland, Borken

# Out of the Box.

Die Idee kleinformatiger Eigenheime gehört zu den neuen, nachhaltigen Flächennutzungskonzepten. In Coesfeld könnten an der Marienburg 21 solcher Mikrohäuser entstehen; Architekt Thomas Lammering von der Interessengemeinschaft (IG) Tiny Houses Coesfeld sowie Kirsten Mielke und Reinhold Zumbült von der VR-Westmünsterland Immobilien GmbH sind derzeit mit der Planung beschäftigt.

## BEGRIFFSKLÄRUNG

Sogenannte Tiny Houses sind auf Social Media ein Megatrend: Dort subsumiert der Begriff jede Art von Mini-Immobilien, vom kleinformatigen Modulhaus bis zum Bauwagen. Vor allem jüngere Menschen verbinden mit Tiny Houses deshalb oft das Ideal kostengünstigen, mobilen Wohnens mit einem gemeinschaftlichen, minimalistischen Lebensstil. Die Wirklichkeit des deutschen Baurechts sieht das allerdings nicht vor: Als Dauerwohnsitz müssen auch kleinformatige Immobilien fundamementiert sein, baurechtlichen Vorgaben und der Energieeinsparverordnung entsprechen.

## BEISPIEL COESFELD

„Bei unserem Projekt sprechen wir von Mikrohäusern“, stellt Kirsten Mielke, Geschäftsführerin der VR-Westmünsterland Immobilien GmbH, klar, „gemeint sind damit fest fundamentierte Mini-Immobilien mit Wohnflächen um die 65 Quadratmeter.“ In den Fokus gerückt hat das Thema Projektentwickler und Makler Reinhold Zumbült, der bei der Immobilientochter der VR-Bank tätig ist. Mitte 2019 war er aus persönlichem Interesse der IG Tiny Houses Coesfeld beigetreten.

**„Als Dauerwohnsitz können in Deutschland nur fest fundamentierte Immobilien genutzt werden, die dem deutschen Baurecht entsprechen. Mobile Tiny Houses zählen nicht dazu.“**

Thomas Lammering

Initiiert wurde diese unter anderem vom Architekten Thomas Lammering, der in der Runde der zahlreich erschienenen Interessentinnen und Interessenten eingangs auch klarstellte, „dass für kleine Immobilien grundsätzlich dieselben Vorgaben gelten wie für große“. Eine ernüchternde Nachricht für diejenigen, die mit dem Konzept eines mobilen Tiny Houses geliebäugelt hatten – für die anderen ein Ansporn, sich ganz konkret mit den Rahmenbedingungen und Kosten solcher Mikrohäuser auseinanderzusetzen.

## DIE FLÄCHE ENTSCHIEDET

Dabei wurde bald klar, dass man ohne geeignetes Grundstück gar nicht weiterzudenken brauchte. „12 Monate intensiver Suche“, so Zumbült, habe es gebraucht, bis sich eine handfeste Chance auftat: 15.000 Quadratmeter am Baakenesch, auf dem Gelände der Stiftung Haus Hall an der Marienburg – eine Fläche, die derzeit als Plantage genutzt wird. Das Bistum als Eigentümerin zeigte sich von der Idee angetan, das Gelände in Erbpacht für das Projekt zur Verfügung zu stellen, die Politik



So könnte die Mikrohaussiedlung am Baakenesch aussehen – eine Simulation von Thomas Lammering.



Thomas Lammering, Architekt IG Tiny Houses, Coesfeld

beauftragte die Stadt Coesfeld, das Konzept zu sondieren, und alles zusammen brachte Bewegung in die Sache.

In intensiver Zusammenarbeit konkretisierten Lammering, Zumbült und ihre Mitstreiterinnen und Mitstreiter in 2021 die Planung: 29 Mikrohäuser auf Grundstücken von je 250 bis 295 Quadratmetern und acht „normale“, unterkellerte Einfamilienhäuser auf 335 bis 450 Quadratmeter großen Grundstücken könnten am Baakenesch entstehen.

## SEHR KONKRETE WÜNSCHE

Nach einer öffentlichen Einladung per Kleinanzeige fanden sich beim ersten Treffen zu diesem Konzept fast 130 Menschen ein – mit erstaunlichem Profil und sehr klaren Wünschen. „Statt überwiegend junger Menschen, wie wir erwartet hatten, kamen sehr viele ab Mitte 50, die bereits Wohneigentum besitzen, sich aber mittelfristig kleiner setzen möchten“, sagt Kirsten Mielke, und Reinhold Zumbült betont: „Ihnen geht es um flächensparendes Bauen in und mit der Natur, um Ökologie und Nachhaltigkeit.“

Das lässt sich nur erreichen, wenn man ganzheitlich und zukunftsgerichtet plant – und macht die Aufgabe sehr komplex. Damit nur ein Minimum an Fläche versiegelt wird, sollen die Mikrohäuser auf Stelzen stehen und die gemeinsame Zufahrtsstraße nur drei Meter breit sein. Überlegungen zur künftigen Mobilität gehören dazu; je Haus ist nur ein Stellplatz vorgesehen. Energiekonzept und -effizienz sind zentrale Faktoren. Die Baumaterialien sollen überwiegend ökologisch sein. Und jedes Mikrohaus komplett barrierefrei.

**„Ökologisches, nachhaltiges Bauen auf wenig Fläche, ressourcenschonendes Leben in und mit der Natur: Das sind die zentralen Anliegen. Dabei kommen viele Interessenten aus dem klassischen Einfamilienhaus und möchten sich kleiner setzen.“**

Reinhold Zumbült

„Wir sind auf einem spannenden Weg durchs Neuland, haben viele intensive Diskussionen und kritische Fragen, und jede bringt uns ein Stück voran“, beschreiben Lammering und Zumbült den Status quo. Wichtige Meilensteine sind schon erreicht: Es gibt ein geeignetes Grundstück, es gibt engagierte Interessenten und es stehen erfahrene Investoren bereit – die VR-Bank Westmünsterland und, als Partner in der bereits gegründeten gemeinsamen Gesellschaft, der Erschließungsspezialist Heitkamp-Hülscher aus Stadtlohn.

## AUSBLICK

„Das sind lauter positive Vorzeichen“, sagt Kirsten Mielke und schätzt optimistisch: „Die Hälfte des Wegs bis zur tatsächlichen Realisierung haben wir



Reinhold Zumbült, Immobilienmakler VR-Westmünsterland Immobilien, Coesfeld

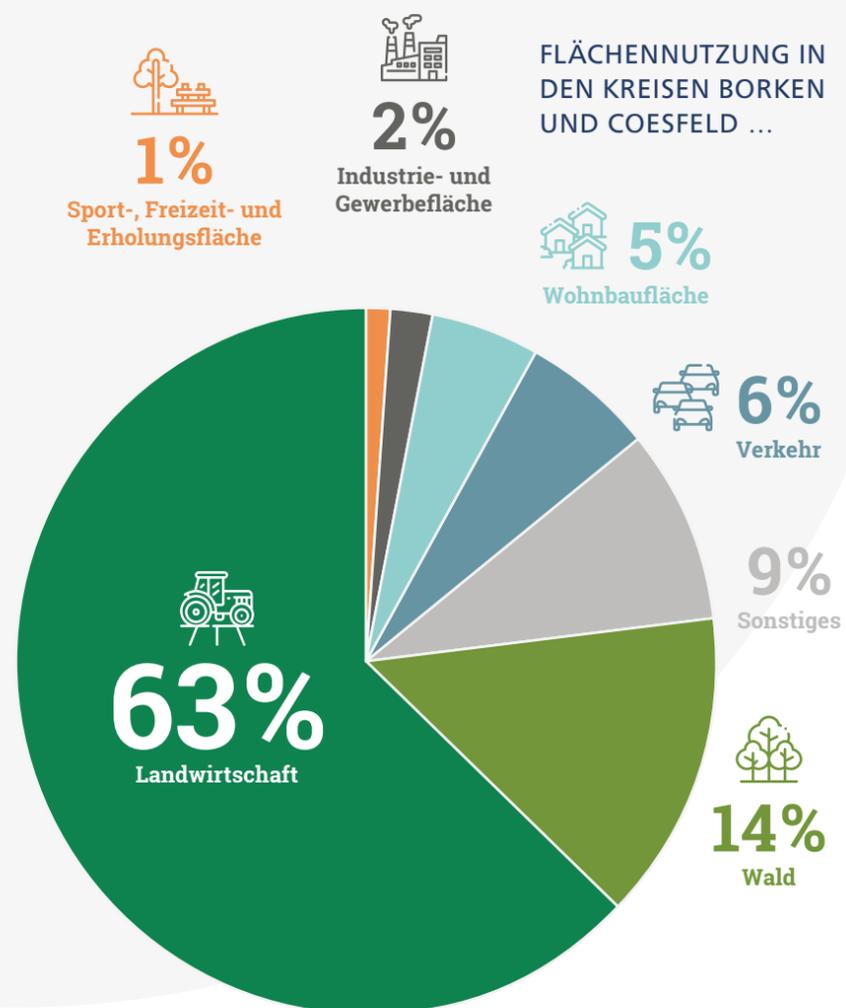
zurückgelegt. Aber noch ist nichts final entschieden.“ Man darf also gespannt sein, wie es weitergeht – zumal dieses innovative, flächenschonende Bebauungskonzept sicher auch für andere Gemeinden interessant sein könnte.

[Mehr erfahren](#)

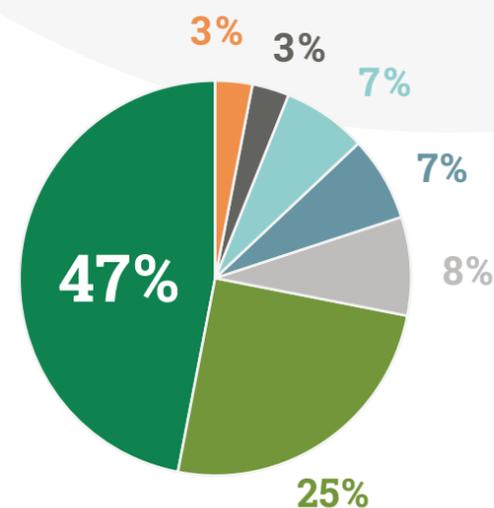
Sie möchten mehr über das Mikrohaus-Konzept erfahren, sich Simulationen anschauen und den Stand der Planung verfolgen? Der QR-Code führt Sie zur Website [region-gemeinsam-staerken.de](https://www.region-gemeinsam-staerken.de)

# Eine Region, viele Nutzer.

Was man auf einer Tour durchs Münsterland sofort merkt, zeigt auch der Blick auf die Flächennutzungen: Hier gibt es mehr Grün als anderswo, kompakte Siedlungsstrukturen und weniger Industrie. Die für die Region so typische Landschaft ist das Resultat jahrhundertelanger agrarischer Bewirtschaftung und prägt fast zwei Drittel der Fläche. Im NRW-Durchschnitt sind es nur 47 Prozent und in verdichteten Stadtgebieten oft weniger als 15 Prozent. Im Umkehrschluss haben Wohnbebauung, Industrie und Gewerbe im Landesdurchschnitt mehr Fläche als im Westmünsterland – zehn statt sieben Prozent.



... UND IM VERGLEICH IN NRW



# Platz da?!

Landwirtschaft, Wohnbau, Industrie, Gewerbe, Infrastruktur und Freizeit – alle haben nachvollziehbare Wünsche und Ansprüche zur Flächennutzung. Wie lässt sich das unter einen Hut bringen? Impulse und Ideen.



„Industrie- und Wohnbebauung breiten sich immer weiter aus, aber wertvolles Acker- und Grünland darf nicht unnötig und unüberlegt seiner Nutzung entzogen werden. Hier sollten vermehrt leerstehende Gebäude und Grundstücke freigegeben und die Landwirte vor Ort mit in Entscheidungen einbezogen werden.“

Bettina Hueske, Agrarbetriebswirtin und Leiterin eines Familienbetriebes mit Milchkühen in Südlohn



„In Zeiten von Nachhaltigkeit und Klimawandel muss man sorgfältig abwägen, wie unsere wertvollen Flächen richtig zu nutzen sind. Es ist an der Zeit, neue Wege zu gehen und innovative Konzepte zu finden!“

Andreas Brill, Geschäftsführer AIW, Stadtlonn



„Neben der Erschließung neuer Flächen sollten für Wohnungsbau und Wirtschaft auch die Reaktivierung verlassener Produktionsstandorte und die Verbesserung alter Wohnimmobilien in den Fokus rücken.“

Klaus Gökener, Vorsitzender IDU, Dülmen



„Niemand kann heute noch mehr Flächenversiegelung wollen, dennoch muss betriebliches Wachstum auch räumlich möglich sein. Wir könnten beispielsweise in der Höhe erweitern statt in der Fläche – aber dafür gibt es derzeit keine genehmigungsfähige Grundlage.“

Dr. Peter Meyer, Geschäftsführer Weiling GmbH, Coesfeld



„Ich glaube, dass im Bestand ebenfalls noch einiges möglich ist. Man sieht heute viel Leerstand bei älteren, großflächigen Gewerbebauten. Ein flexibilisiertes Bauordnungsrecht ermöglicht hier vielleicht eine effizientere Nutzung und könnte so den Flächenverbrauch reduzieren. Vielleicht ist das ein guter Ansatzpunkt.“

Johannes Baier, Geschäftsführer Lueb + Wolters Baufachzentrum, Borken

# WAREN UND ROHSTOFFE

BEI LEBENSMITTELN ACHTEN IMMER MEHR  
MENSCHEN AUF REGIONALE HERKUNFT. WIE  
SIEHT DAS IN ANDEREN BRANCHEN AUS?  
WOHER KOMMT, WAS WIR KONSUMIEREN –  
UND GIBT ES AUCH ALTERNATIVEN „VON HIER“?



## Ran an die Räder.

Ob mit oder ohne Elektromotor: Radfahren boomt und der Fahrradhandel ebenso. Weshalb die Nachfrage derzeit höher ist als das Angebot, wie man trotzdem möglichst rasch an seine Wunschleese kommt und vieles mehr verrät Peter Baumeister, der gemeinsam mit seiner Frau Mechtild und den Kindern Anja und Christian die Radwelt Coesfeld führt.

### AUF DER ACHTERBAHN

Frühling ist Fahrradsaison, das war schon immer so: Mit dem ersten Grün sprießt nach dem langen Winter die Lust auf Bewegung an der frischen Luft. Das ist der Zeitpunkt, sagt Peter Baumeister, den seine Branche stets mit gefüllten Lagern erwartet. Und das war auch genau der Zeitpunkt des ersten Corona-Lockdowns in 2020. Ein Schock, persönlich wie betriebswirtschaftlich. „Die E-Bike-Nachfrage hatte sich vielversprechend entwickelt, deshalb hatten wir besonders viel geordert. Für unsere Ware gehen wir komplett in Vorleistung und nutzen auch Kredite.“

**„Für unsere Ware gehen wir komplett in Vorleistung. (...) Das ist die Stelle, an der man eine Bank braucht, die unseren Markt, unser Unternehmen und unsere Vision versteht.“**

Peter Baumeister

Als dann das Geschäft geschlossen bleiben musste, herrschte Unsicherheit: Was tun? Orders stornieren, Lieferungen stoppen? Oder ins Risiko gehen? „Das ist die Stelle, an der man eine Bank braucht, die unseren Markt, unser Unternehmen und unsere Vision versteht. Die VR-Bank hat mir direkt signalisiert: Keine Sorge, das kriegen wir hin.“

Also beschloss der Familienrat, die Bestellungen aufrechtzuerhalten – und machte in Windeseile alle(s) fit für den kontaktlosen Fahrradverkauf. Sohn Christian hatte in den Vorjahren alle Unternehmensprozesse grundlegend digitalisiert und bereits einen erfolgreichen Onlineshop aufgestellt, so dass die zentrale Infrastruktur einsatzfähig bereitstand. Schon nach einer Woche zeigte sich: Die Entscheidung war richtig, denn in den kommenden Monaten erlebte die Radwelt Coesfeld einen wahren Boom.



Zweirad-Paradies auf über 6.000 Quadratmetern Ausstellungs- und Lagerfläche: die Radwelt Coesfeld

### Videos anschauen

Machen Sie eine Videotour durch die Radwelt Coesfeld und erleben Sie Peter Baumeister und Hartwig Rotermund im Gespräch: auf [region-gemeinsam-staerken.de](http://region-gemeinsam-staerken.de).

## NEUE HERAUSFORDERUNGEN

Ende 2020 zeichnete sich die nächste Herausforderung ab: Die internationalen Produktions- und Lieferketten kamen ins Stocken. Die daraus entstehenden Engpässe werden den Fahrradmarkt nach Baumeisters Einschätzung auch mittelfristig noch begleiten:

„Wichtige Bauteile wie Akkus, Halbleiter, aber auch Bremscheiben und Schaltkomponenten sind seit Monaten extrem knapp, trotz voller Orderbücher können viele Hersteller nicht durchproduzieren.“ Für die Radwelt Coesfeld und ihre Kundinnen und Kunden ist das allerdings derzeit noch kein Thema.

**„Hinter dem E-Bike-Boom steht keine kurzlebige Mode, sondern ein nachhaltiges Mobilitätskonzept – die Radwelt Coesfeld bringt es in der Region voran.“**

Hartwig Rotermund

„Wir sind mit unserer Unternehmensgröße von 1.800 Quadratmetern Verkaufsfläche, einem erfolgreichen hybriden Vertriebsmodell und unseren langjährigen, sehr stabilen Lieferantenbeziehungen ein bevorzugter Partner unserer Hersteller. Überdies haben wir eine sehr frühzeitige und langfristige Planung, so dass wir schon vor der Containerkrise neue Ware bestellt hatten“, sagt Baumeister.

## GUT BEVORRATET

Aktuell lagern vor Ort in der Radwelt Coesfeld und am Versandzentrum mehrere Tausend fabrikneue Räder, über die Hälfte davon elektromotorisiert. Wer etwas Offenheit und Flexibilität mitbringe, finde auch jetzt in der Radwelt Coesfeld sein Wunschrad, so Baumeister, auch wenn er rät, nicht allzu lange abzuwarten. Etwas anders sehe es für Kundinnen oder Kunden aus, die sich ein ganz bestimmtes, individuell konfigurierbares Modell ausgeguckt hätten. Doch bei ihnen handelt es sich meist um echte Fans, weiß Baumeister, die im Zweifel auch die Bereitschaft mitbringen, etliche Monate auf ihr Traummodell zu warten.

## MARKT IM WANDEL

Insgesamt hat sich der Fahrradmarkt in den letzten Jahren extrem verändert – vor allem durch E-Bikes. Schlanke Betriebskosten, hoher Fahrspaß und Komfort sowie die erstaunliche Reichweite lassen immer mehr Menschen umsatteln. Offensive Arbeitgeberleasing-Angebote, wachsendes Umweltbewusstsein und aktuell auch die hohen Spritpreise machen das alternative Mobilitätskonzept noch attraktiver.

All das führt dazu, dass der Umsatz je Rad deutlich gestiegen ist. Und der Markt diversifiziert sich weiter: Im Elektrobereich werden immer mehr Spezialmodelle entwickelt, vom E-Gravelbike über E-Mountainbikes bis zu zweirädrigen Lastentransportern, den auch im gewerblichen Sektor immer beliebteren E-Cargobikes. Das zieht das traditionelle Segment mit: Auch im nicht-elektrischen Bereich sind heute deutlich hochwertigere und entsprechend höherpreisige Modelle gefragt.

## MOBILITÄT NEU DENKEN

Daraus ergeben sich ganz andere Möglichkeiten, weiß Baumeister. So sind angesichts der Lieferschwierigkeiten die ersten Hersteller schon dabei, die Produktion aus Fernost zurückzuholen. Die Zweirad-Einkaufs-Genossenschaft ZEG vergrößert ihren Standort in Saarlouis, Kalkhoff erweitert in Cloppenburg, und Gazelle hat jüngst im niederländischen Dieren die derzeit modernste Fahrradfabrik Europas eröffnet. „Das geht gerade richtig los“, sagt Baumeister. Denn es handele sich nicht um eine Mode oder einen kurzlebigen Trend,

sondern um eine neue Art, Mobilität zu denken, „eine echte Wende“. Auch Familie Baumeister selbst ist längst elektrisch unterwegs – denn auf das Argument, mit Motorunterstützung sei das doch kein richtiges Radfahren mehr, hat Baumeister eine überzeugende Antwort: Medizinische Studien zeigen, dass auf dem E-Bike viel längere Strecken zurückgelegt werden. Die Kraft, die man beim Strampeln spart, geht zugunsten der Ausdauer, deshalb ist der gesundheitliche Nutzen unterm Strich oft höher. Also: ran an die Räder.



Links: Hartwig Rotermund, Firmenkundenberater VR-Bank Westmünsterland, Coesfeld | Rechts: Peter Baumeister, geschäftsführender Gesellschafter Radwelt, Coesfeld

# Holz – begehrter Rohstoff.

Deutschland ist Holzland, und die internationale Nachfrage nach dem wertigen Werkstoff ist stark gestiegen. Was bedeutet das für die Möbeltischlerei STB-Design in Ramsdorf und ihre Kunden? Inhaber Stephan Becker gibt Auskunft.

## VIELSEITIGER WERKSTOFF

Bauholz aus Fichte und Lärche. Eiche als Parkett, Furnier oder Massivholz. Buche für Plattenware und Leimholz. Und so weiter. Wenn Stephan Becker versiert schildert, welche Hölzer wo zum Einsatz kommen, wird klar, für wie viele unterschiedliche Zwecke der Naturwerkstoff genutzt wird. Und dass Holz nicht gleich Holz ist, sondern jede Baumart andere Eigenschaften mitbringt.

**„Dank unserer Vielseitigkeit sind wir sehr breit aufgestellt. (...) Wir sind sozusagen unser eigener Tausendfüßler.“**

Stephan Becker

In seiner Möbeltischlerei STB-Design verarbeitet Stephan Becker vor allem hochwertige, furnierte Plattenwerkstoffe und Massivholz – die Oberliga im Holzbereich. Daraus fertigt er mit seinem Team individuelle Einbauten und Möbel, für die Einrichtung von Praxen oder Geschäften, vor allem aber für Privatkunden. Eine abwechslungsreiche und befriedigende Aufgabe, wie er

sagt, denn „wir dürfen Wohnräume mit entwickeln und wahr machen. Die Freude am Ergebnis und die Wertschätzung sind hier sehr hoch.“

## QUALITÄT ALS ERLEBNIS

Die persönliche Beratung und der individuelle Entwurf sind Dreh- und Angelpunkt seines Geschäfts: „Holz ist ein sinnlicher Werkstoff, da geht es um Fühlen, Sehen, Erleben – und um die Wertigkeit, die das Endprodukt selbst, aber auch der ganze Weg zu dessen Entstehung vermittelt.“

Diese Inspiration finden seine Kunden nicht nur in der STB-Ausstellung im Ramsdorfer Betrieb: Wenn es um spezielle Projekte geht, darf Becker häufig auch Referenzen direkt bei früheren Auftraggebern zu Haus zeigen. „Für Interessenten ist das ein überzeugendes Erlebnis, und für uns ein toller Vertrauensbeweis, der zeigt, wie zufrieden die Kunden mit unserer Arbeit sind.“



Alles im Griff: Stephan Becker setzt auf Qualität und Nachhaltigkeit.



Links: Stephan Becker, Inhaber Möbeltischlerei STB-Design, Ramsdorf  
Rechts: Holger Kerkhoff, Leiter Gewerbetunden VR-Bank Westmünsterland

[Video anschauen](#)

Um Gebäude und Anlagen energieeffizient auszurichten, haben Stephan Becker und sein Bankberater Holger Kerkhoff beim Finanzierungskonzept gezielt Förderprogramme genutzt: Auf [region-gemeinsam-staerken.de](#) berichten beide im Videointerview von der Zusammenarbeit.

## NACHHALTIGER WERT

Seit Becker STB-Design in 2011 gegründet hat, ist die Nachfrage nach natürlichen Materialien und individuellem Handwerk kontinuierlich gewachsen. „Die Bereitschaft, etwas mehr zu investieren, dafür aber auch eine langlebige, werthaltige Ideallösung zu bekommen, ist deutlich gestiegen“, berichtet Becker und sieht dahinter den Wunsch, das Leben nachhaltiger zu gestalten. Das ist auch sein Bestreben, aus gutem Grund: „In unserer Branche spüren wir die Auswirkungen des Klimawandels ganz unmittelbar, Holz ist schließlich ein Naturprodukt.“

Deshalb hat Becker in eine CNC-Anlage investiert, die nicht nur wegen ihrer Energieeffizienz ressourcenschonend ist, sondern auch, weil ihr gesamter Korpus nicht aus Metall, sondern aus Schichtholz gefertigt ist. Mit der bestehenden Wärmepumpe sowie demnächst einer zusätzlichen Photovoltaikanlage wird der Betrieb künftig energieautark arbeiten. Und die 2020 errichtete zweite Werkhalle wird über eine effiziente Betonkerntemperierung beheizt.

## STABILES GESCHÄFTSMODELL

Für die weitere Expansion sucht Becker derzeit Mitarbeiter und Azubis. Zukunftssichere Arbeitsplätze erwarten diese, denn auch das Geschäftsmodell der Möbeltischlerei ist nachhaltig und solide: „Dank unserer Vielseitigkeit sind wir breit aufgestellt. Durch den Schwerpunkt im Privatkundenbereich entstehen keine Abhängigkeiten von wenigen, großen Auftraggebern. Wir sind sozusagen unser eigener Tausendfüßler“, sagt Becker. Anders als mancher hochspezialisierte Betrieb kann er deshalb auch Preisturbulenzen im Holzmarkt besser abfedern.

Und die sind nicht ohne: In den beiden Pandemie Jahren verzeichnete Bauholz Preissprünge von 60 bis 65 Prozent, verursacht durch enorme Nachfrage aus den USA und China. Nach der Flut im Ahrtal war Leimholz knapp, weil viele Hersteller die Produktion auf OSB-Platten für den Wiederaufbau umstell-

ten. Und auch der Preis für Eichenholz werde wohl anziehen, mutmaßt Becker, weil ein Großteil des hier gehandelten Materials aus der Ukraine komme. Große Auswirkungen werde das für STB-Design aber nicht haben: „Mit einem guten Eichenstamm kommen wir eine ganze Zeit hin. Andere Materialien ordern wir bedarfsgerecht auf Abruf, und weil man uns als zuverlässigen Partner mit guter Zahlungsmoral kennt, bekommen wir alles, was wir brauchen.“

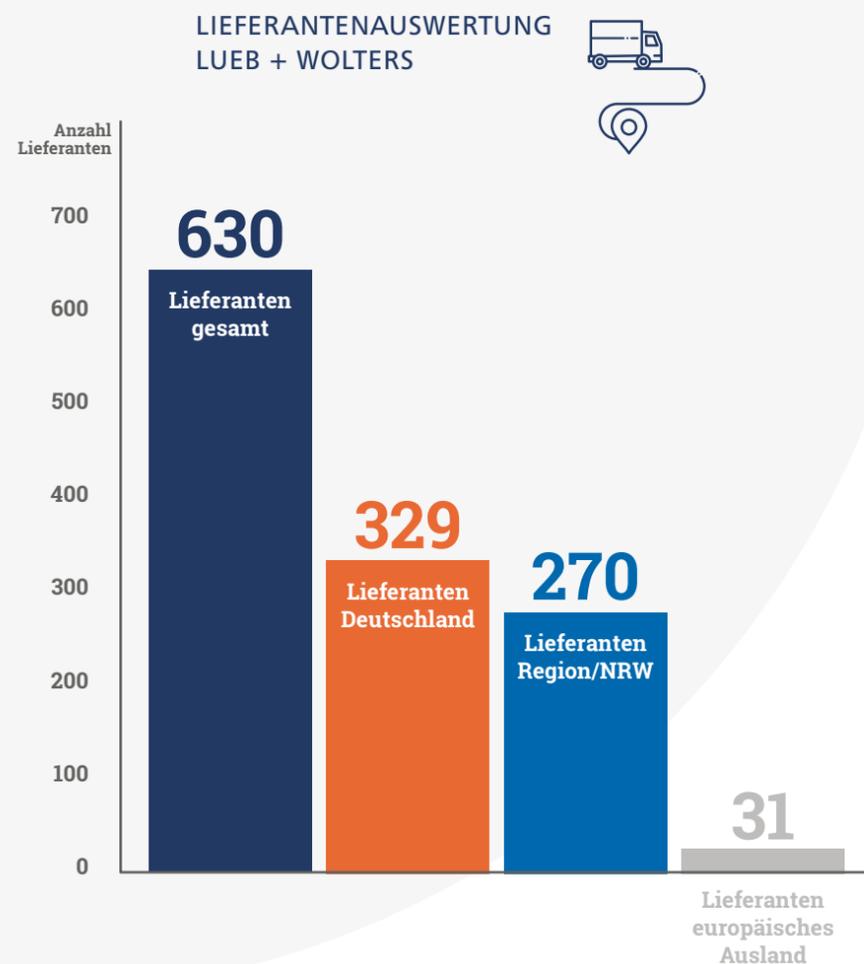
Werte wie Zuverlässigkeit, Vertrauen und Partnerschaft sind für Becker das Fundament seines Geschäfts, und die erwartet er auch bei der Bankbeziehung. „Die VR-Bank ist sehr vielseitig, versteht ihr Handwerk, nimmt sich Zeit für gute Beratung und entwickelt individuelle Lösungen. Genau wie wir.“

**„Durch die Besinnung auf Nachhaltigkeit und Werte erlebt individuelles Handwerk eine Renaissance – STB-Design hat diese Chance erkannt und ergriffen.“**

Holger Kerkhoff

## Von Kies, Sand und Ton.

Auch im Münsterland gibt es Rohstoffe: etwa Kies, Sand und Mergel. Und sie werden auch überwiegend hier verbaut, weiß Johannes Baier vom Baufachzentrum Lueb + Wolters. Denn für so schweres und eher günstiges Schüttgut, das man auf dem Bau in großen Mengen benötigt, wären lange Transportwege unwirtschaftlich. Gleiches gilt beispielsweise für schwere Betonteile.



### WOHER STAMMT DAS MATERIAL FÜR DEN HAUSBAU?

Die meisten Produkte im Sortiment bezieht Lueb + Wolters von Lieferanten in Deutschland. 45 Prozent von ihnen sind direkt im Münsterland oder zumindest in Nordrhein-Westfalen ansässig. Also alles „made in Germany“? Nicht

zwangsläufig, sagt Baier – etliche Rohstoffe und einzelne Bauteile der Endprodukte würden sicherlich weltweit bezogen. Für seine Kundschaft seien Herkunftsfragen aber eher nachgelagert: „Für unsere gewerblichen Kunden

zählen vor allem Qualität und Verfügbarkeit.“ Und Privatkunden freuten sich zwar, wenn Klinker oder Parkett von einem regionalen Hersteller stammten, die letzte Kaufentscheidung hänge aber weniger von solchen Fragen ab.

## Wie wichtig ist Regionalität?

Regionalität ist im Trend, vor allem im Lebensmittelbereich. Ist sie auch für andere Branchen ein tragfähiger Wettbewerbsvorteil? Statements unserer Kunden.



„Ob generell und branchenübergreifend eine Rückkehr zum Regionalprinzip möglich und sinnvoll ist, muss man genau überdenken. Schließlich sind über Jahrzehnte notwendige, aber belastende Produktionsbereiche aus der Region verschwunden – die Annahme, früher sei alles regional und deshalb besser gewesen, halte ich für romantisierend. Eine Regionalisierung sollte jedoch grundsätzlich gefördert werden, wenn es die Region stärkt und resilienter macht.“

Johannes Baier, Geschäftsführer Lueb + Wolters Baufachzentrum, Borken



„Ziel und Aufgabe für die Zukunft muss es sein, vor Ort geschlossene Kreisläufe zu schaffen. Zumindest in Land- und Energiewirtschaft sind globalisierte Systeme sehr anfällig.“

Benedikt Wichmann, Land- und Energiewirt, Dülmen



„Wer die Idee biologisch erzeugter Lebensmittel ernst nimmt, ist zwangsläufig regional unterwegs. Wenn ökologisch positive Strukturen dahinterstehen, ist Regionalität das beste und nachhaltigste Kriterium.“

Dr. Peter Meyer, Geschäftsführer Weiling GmbH, Coesfeld



„Regionale Direktvermarktung ist Teil eines (notwendigen) Wandels, und wir gehen diesen Weg mit, um unseren Hof zukunftsfähig aufzustellen. Mit dem Hofladen an einer beliebten Radstrecke und Speiseeis aus eigener Herstellung nutzen wir die touristische Attraktivität der Region unmittelbar vor Ort: ein Mehrwert und ein zweites Standbein, das uns für die Zukunft wappnet.“

Bettina Hueske, Agrarbetriebswirtin und Leiterin eines Familienbetriebes mit Milchkühen in Südlöhn



„Für uns als VR-Bank ist Regionalität Teil unserer DNA, persönliche Verpflichtung und ein kraftvoller Wettbewerbsvorteil.“

Siegbert Hövelbrinks, Leiter Privatkundengeschäft

# ENERGIE

ENERGIE WIRD ZUNEHMEND ZUR SCHLÜSSEL-  
RESSOURCE. NENNENSWERTE FOSSILE ENERGIE-  
TRÄGER GIBT ES IM MÜNSTERLAND ZWAR  
NICHT. ABER DAFÜR POTENZIALE FÜR DIE  
„ERNEUERBAREN“ – UND VIEL ENGAGEMENT  
FÜR MEHR ENERGIEEFFIZIENZ.



## Clever steuern. Mehr rausholen.

In 30 Jahren vom Ein-Mann-Betrieb zum Hidden Champion mit 100 Beschäftigten: Dampfkessel Hagelschuer in Dülmen unterstützt Kunden in energieintensiven Branchen bei der deutlichen Verbesserung der Energieeffizienz. Innovativer Anlagenbau und moderne Apps machen es möglich.

### INDUSTRIE BRAUCHT DAMPF

Kessel gibt es in jedem Haushalt, ob als Warmwasserbereiter oder Teil der Heizung. Das Prinzip ist bekannt: Eine Energiequelle bringt im Kessel Wasser auf hohe Temperaturen oder erhitzt es zu Dampf. Ähnlich funktioniert es auch in großem Maßstab – und es gibt kaum eine Industrie, die ohne Kesselanlagen auskommt. Somit findet man die Verwendung von Dampf und Heißwasser in vielfältigsten Anwendungen, beispielsweise in der Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Auch in Kommunen und großen Gebäudekomplexen wie Krankenhäusern oder Universitäten sind Kesselanlagen im Einsatz, erzeugen Heißwasser für die Heizung oder Dampf für Fernwärme oder Produktion.

**„Das ist der Vorteil des Mittelstands: schneller, individueller und beweglicher zu sein.“**

Georg Hagelschuer

### AUSFÄLLE SIND TEUER

Große Verbraucher allesamt – und damit geht es um eine Menge Geld. Bei Störungen oder Ausfall der Kesselanlage steht direkt die ganze Produktion still, mit entsprechendem finanziellen Schaden. Und mangelnde Energieeffizienz kann in dieser Größenordnung die Kosten in enorme Höhen treiben.

Als Georg Hagelschuer vor 31 Jahren in Münster-Roxel einen Ein-Mann-Betrieb für Kesselservice übernahm, war Energieeffizienz noch kein so großes Thema – wohl aber Wartung und Betriebssicherheit. Die meisten Anlagen wurden damals komplett aus einer Hand von einem der großen Hersteller auf dem Markt geliefert. „Das waren zwangsläufig standardisierte Lösungen, hinreichend, aber nicht optimal auf die individuellen Gegebenheiten abgestimmt“, sagt Hagelschuer.



Links: Georg Hagelschuer, Geschäftsführer Dampfkessel Hagelschuer, Dülmen | Rechts: Thomas Reher, Firmenkundenberater VR-Bank Westmünsterland, Dülmen

„Es ist sehr schön, dieses Wachstum über Jahre zu erleben – und zu helfen, den Weg dafür zu ebnet. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich hier vorbeifahre.“

Thomas Reher

## HAGELSCHUER MACHT MOBIL

Als Erstes sammelte Georg Hagelschuer einige Jahre Erfahrung im Servicebereich. Aufgrund der schnell wachsenden Nachfrage wurden dann über weiteres Personal die ersten Abteilungen geschaffen. Danach investierte Hagelschuer in eine Mietkesselanlage – mit dem Clou, dass die gesamte Technik

in einem Überseecontainer verbaut war: „So konnten wir bei Ausfällen oder Umrüstungen innerhalb kürzester Zeit Ersatz bereitstellen.“ Eine Idee, die ankam – und die das Unternehmen seither zum Prinzip gemacht hat.

Denn heute werden 50 bis 60 Prozent aller Kesselanlagen von Hagelschuer als mobile Energiezentralen geliefert. Allerdings nicht mehr im Übersee-, sondern im eigens entwickelten Hagelschuer-Container. Der bietet mehr Platz und lässt sich modular ergänzen. Waren Kesselanlagen früher überwiegend fest im Gebäude verbaut, was Reparaturen

erschwerte und bei Austausch oder Erweiterung oft langwierige Umbauten erforderte, können die kompakten Heiz- und Dampfsentralen an jeder beliebigen Stelle platziert werden und sind komfortabel zugänglich. Das sind quasi Kraftpakete auf kleinstem Raum, die Hagelschuer zum Kauf, zur Miete und aus zweiter Hand anbietet.

## KLUGES ENGINEERING

Doch nicht nur die praktische Bauweise treibt den Unternehmenserfolg voran, sondern vor allem das, was im Container steckt. Denn mit der Planung

und Konfiguration kundenindividueller Kesselanlagen entwickelte sich Hagelschuer innerhalb weniger Jahre vom Servicebetrieb zum innovativen Anlagenbauer.

Durch das technische Know-how des Hagelschuer-Teams und die Verwendung der marktüblichen Komponenten werden effiziente und maßgeschneiderte Lösungen entwickelt und angeboten. „Der Mehrwert dieser Lösung ist ein großer Teil des Erfolges“, sagt Hagelschuer.

Die große Produkt- und Marktkenntnis und der enge Draht zu den Kunden erlauben es dem wachsenden Team, immer neue Innovationen zu realisieren. Enorme Effizienzverbesserungen, hybride Anlagen mit Gas- und Strombetrieb, clevere Abwärmenutzung, die erste mobile Heizzentrale oder effiziente Entwicklungen für die Kraft-Wärme-Kopplung: alles entwickelt bei Hagelschuer in Buldern, wo das wachsende Unternehmen Anfang der 2000er Jahre die erste eigene Werkshalle errichtete.

„Es kommt aufs Engineering an, also darauf, die für die individuellen Anforderungen beste Kombination aus Effizienz und Kundennutzen zusammenzustellen.“

Georg Hagelschuer

## ENTLANG DER GANZEN KETTE

Reparatur, Wartung und Service gehören auch heute noch zum Leistungsumfang von Hagelschuer. Von Inbetriebnahme und Mitarbeiterschulung über die Begleitung von TÜV-Abnahmen bis zum Web-Shop für Ersatzteile reicht die Bandbreite.

Und die kürzlich entwickelte GHfocus-App unterstützt den störungsfreien Anlagenbetrieb durch Echtzeitüberwachung aller Betriebsparameter und proaktive Handlungsempfehlungen.

## GANZ NAH DRAN AM MARKT

„Wir stehen heute im Kesselbereich für sämtliche Leistungen entlang der Prozesskette aus einer Hand; bei Hagelschuer kauft man Vertrauen und Sicherheit“, sagt Hagelschuer nicht ohne Stolz als Marktführer in Deutschland. Und betont, dass die fachlich geschickte Verwendung von Komponenten den Unterschied macht – das ist die Basis für den Erfolg und natürlich auch die hohe Kompetenz in allen Abteilungen, die GH beschäftigt. Weiterhin führt der Unternehmer aus: „Das ist die große Stärke unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und das ist auch der Vorteil des Mittelstands: schneller, individueller und beweglicher sein zu können als der Wettbewerb. Eben viel näher dran, als es ein Konzern jemals sein könnte.“

Eine Stärke übrigens, die Hagelschuer auch bei seiner Hausbank schätzt: „Als Unternehmer braucht man Verbündete, Partner, Mitgestalter und Ideengeber – dafür hat die VR-Bank die richtigen Leute.“



Luftaufnahme Dampfkessel Hagelschuer

[Video anschauen](#)

Sie möchten wissen, was da drin passiert? Im Video sehen Sie es – und erfahren mehr darüber, wie Georg Hagelschuer und die VR-Bank miteinander alles auf Dampf halten: auf [region-gemeinsam-staerken.de](http://region-gemeinsam-staerken.de).

# Energie? Machen wir selber!

Im Westmünsterland ist die Energiewende in vollem Gange: Landwirt Benedikt Wichmann aus Dülmen erntet Biogas und Solarstrom. Vom Coesfelder Bürgerwindpark BWP Flamschen berichtet dessen Geschäftsführer Christoph Woltering – und Bürgermeisterin Eliza Diekmann freut sich, dass Coesfeld derzeit deutschlandweit als Vorzeige-Windkraftstandort gilt.

## ENERGIE ALS ERWERBSQUELLE

Biogasanlagen nutzt die Landwirtschaft schon seit Jahren. Auch Benedikt Wichmann hätte an seinem früheren Standort in Dülmen-Merfeld gern eine installiert – doch dafür reichte der Platz nicht. Als Wichmann jedoch wegen der Trassenführung der B67n seinen Betrieb verlagern musste, ergriff er die Chance, sich in jeder Hinsicht zukunftssicher aufzustellen.

„Energiewirtschaft ist für uns Landwirte ein hervorragendes zweites Standbein, aber man braucht auch den Platz dafür.“ Heute hat er ihn, denn beim Standortwechsel konnte er durch den Neubau der Hofstelle seinen Betrieb erheblich vergrößern und den Ferkelaufzuchtbetrieb auf vier Standorte ausdehnen. Parallel investierte Wichmann kräftig in Anlagen zur Produktion erneuerbarer Energien.

## 6.700 MEGAWATTSTUNDEN

Seine neuen Photovoltaik- und Biogasanlagen sind bereits in Betrieb, eine Windkraftanlage ist in Planung. 6.700 Megawattstunden erzeugt Wichmann schon jetzt jährlich: Energie, die er vor allem in Wärme umwandelt.

Damit kann er nicht nur sein Wohnhaus und die Abferkelställe energieautark beheizen, sondern auch Nachbarbetriebe beliefern – und demnächst vielleicht auch die Stadt Dülmen. Mit ihr führt er derzeit Gespräche über die Anbindung möglicher Abnehmer.

**„Die Erzeugung erneuerbarer Energien vor Ort ist ein zentraler Faktor auf dem Weg zur Klimaneutralität.“**

Benedikt Wichmann



Benedikt Wichmann, Land- und Energiewirt, Vorsitzender der BEDeG, Dülmen

## KLIMANEUTRAL FÜR DÜLMEN

Denn über kurze Strecken lässt sich Wärme gut transportieren – gespeichert in einem Container mit spezieller Salzlösung. Ins Gespräch kam diese Möglichkeit bei den Treffen der Bürger Energie Dülmen eG (kurz: BEDeG), deren Vorstandsvorsitzender Wichmann ist.

Für Dülmens Bürgermeister Carsten Hövekamp ist die Gründung dieser Energiegenossenschaft „ein wichtiger Meilenstein auf unserem Weg zur klimaneutralen Kommune, die wir bis spätestens 2035 werden möchten“. Jeder Dülmener, jede Dülmenerin kann über den Erwerb von Genossenschaftsanteilen stimmberechtigtes Mitglied der BEDeG werden: So will man in bester genossenschaftlicher Tradition gemeinsam alle Projekte voranbringen, die den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck Dülmens verringern. Und die Erzeugung erneuerbarer Energien vor Ort, sagt Wichmann, sei dabei ein zentraler Faktor.

**„Jeder Anlieger konnte sich mit Kapital beteiligen, musste es aber nicht – und jeder hatte bei der weiteren Planung dasselbe Stimmrecht.“**

Christoph Woltering

## WINDHAUPTSTADT COESFELD

In Coesfeld ist Windkraft schon seit langem die erneuerbare Energie der Wahl. Seit 2021 der Windpark Letter Bruch ans Netz ging, deckt die Stadt rechnerisch mehr als 100 Prozent ihres Eigenbedarfs aus eigener Windenergie.



Christoph Woltering, Landwirt und Geschäftsführer Bürgerwindpark BWP Flamschen, Coesfeld

## BÜRGERWINDPARK FLAMSCHEN

Während der Windpark am Letter Bruch gemeinsam mit der SL NaturEnergie errichtet wurde, wählte der Coesfelder Bürgerwindpark (BWP) Flamschen einen anderen Weg, schildert dessen Geschäftsführer Christoph Woltering: „Ein großer Partner bringt viel Know-how und Erfahrung mit, mindert im Gegenzug aber auch den Ertrag.“ Entsprechend stellten er und seine Mitstreiter ihr Projekt in Eigenregie auf die Beine – und nahmen die Anlieger mit ins Boot.

## IM SCHULTERSCHLUSS

„Es ist klar, dass man als Nachbar solcher Windkraftanlagen viele Fragen und auch Vorbehalte hat. Deshalb haben wir von Anfang an den Schulterschluss gesucht und in vielen Gesprächen Überzeugungsarbeit geleistet.“ Zudem machten Woltering und seine Mitbetreiber allen dasselbe, faire Angebot: „Jeder Anlieger konnte sich mit Kapital beteiligen, musste es aber nicht – und jeder hatte bei der weiteren Planung dasselbe Stimmrecht.“

Diese Planung hatte es allerdings in sich, erinnert sich Woltering: Zwar fand sich durch glücklichen Zufall ein technisch erfahrener Begleiter, der mit ins Risiko ging. Doch die Genehmigungsverfahren zogen sich über neun Jahre hin. „Diese Dauer ist nicht nachvollziehbar und muss deutlich verkürzt werden, wenn die Energiewende gelingen soll“, resümiert er.

## SUPER BILANZ

Inzwischen laufen die Windkraftanlagen und produzieren so viel Strom, wie 14.000 Haushalte verbrauchen. Schon nach einem Jahr konnten die Beteiligten sich über zweistellige Ausschüttungen freuen. Auf den neun Hektar Ausgleichsfläche, die der BWP anzulegen hatte, sind wunderbare, artenreiche Biotop entstanden. Und demnächst bekommt jeder Anlieger eine App aufs Handy, mit der er „sein“ Windrad ausschalten kann für den Fall, dass der Schattenwurf beim Kaffeetrinken auf der Terrasse stört. Bisher, so Woltering, bekomme er jedoch nur besorgte Anrufe, wenn eine Anlage mal nicht laufe.



**„Als einer der größten Windkraftstandorte bundesweit kann Coesfeld Blaupause sein für die Energiewende: Wir bekommen viele Anfragen von anderen Städten und Gemeinden, die unsere Erfahrungen teilen möchten. Wir hatten das große Glück, dass alle Beteiligten mitgezogen haben, insbesondere auch die Anlieger – ihnen gilt mein besonderer Dank. Am Ende ist es ein Win-Win-Deal für alle, denn viele haben mit investiert, und von den Erträgen der Anlage am Letter Bruch profitiert auch die Bürgerstiftung Coesfeld. Allerdings war es ein weiter, beschwerlicher Weg: Über zehn Jahre vom ersten Antrag bis zur Genehmigung sind definitiv zu lang.“**

Eliza Diekmann, Bürgermeisterin, Coesfeld

**Mehr erfahren**

Hören Sie Eliza Diekmann im Interview mit dem WDR und erfahren Sie mehr über die Artenschutz-Biotop am Bürgerwindpark Flamschen – auf [region-gemeinsam-staerken.de](http://region-gemeinsam-staerken.de)

# Mission: Effizienz.

Viele Wege führen zu höherer Energieeffizienz. Bei der VR-Bank ist die VR-Retail Processing GmbH dafür zuständig, solche Wege zu erschließen – mit standortindividuellen Konzepten und Maßnahmen, die systematisch den Energiebedarf verringern, wie Geschäftsführer Stefan Ludden erklärt.

## DAMIT'S OPTIMIERT LÄUFT

Das Facility Management, also die Verantwortung für den Gebäudezustand der Filialen und BeratungsCenter, gehört zu den zentralen Aufgaben der VR-Retail Processing. Und nicht nur das, denn auch darüber hinaus sorgt das Tochterunternehmen dafür, dass alles optimiert läuft bei der VR-Bank. Ob SB-Geräte oder Einkauf, Fuhrpark, Gebäudereinigung oder Haustechnik: Stefan Ludden und sein Team führen im Hintergrund die Regie.



VR Campus 7.9

## GRÖSSTE AUFGABE

Den Energieverbrauch im Unternehmen nachhaltig zu senken, gehört dabei zu den wichtigsten Aufgaben – und ist sicher auch die größte. „Um das Klimaziel der VR-Bank zu erreichen, bis 2025 CO<sub>2</sub>-neutral zu wirtschaften, liegt das größte Potenzial in der Reduktion des Energiebedarfs für Strom und Wärme an unseren Standorten“, sagt Stefan Ludden.

Das belegen auch die Analysen der Energie-Audits, die die VR-Bank in 2015 und 2019 in Auftrag gegeben hat. „Wir haben daraufhin ein ganzes Bündel von Leitlinien und Maßnahmen erarbeitet, die jetzt standortindividuell geplant und bis 2025 sukzessive umgesetzt werden“, sagt Ludden.

## FLÄCHE ALS FAKTOR

Eine ganz zentrale Stellschraube ist dabei die Fläche, beeinflusst sie doch maßgeblich den Energieverbrauch. Bei Standortwechseln oder neuen Standorten wird deshalb auf optimale Flächeneffizienz geachtet. Und bei Neuplanungen sowie bei Renovierungen lässt die VR-Retail Processing direkt weitere Maßnahmen zur Energieeffizienz mit realisieren.



Stefan Ludden, Geschäftsführer der VR-Retail Processing GmbH

„Dazu zählen zum Beispiel der Austausch alter Lichttechnik durch stromsparende LED-Systeme, automatische Fensterverschattungen und Klimaanlage, die sich nicht nur um 19 Uhr automatisch abschalten, sondern auch, sobald ein Fenster geöffnet wird“, so Ludden. „Auf den flüchtigen Blick scheinen das eher Kleinigkeiten zu sein, rechnet man es aber durch, machen sie in Summe einiges aus.“

## GANZHEITLICHE KONZEPTE

Für Standorte, wo aus Altersgründen die Heizung ausgetauscht werden muss, entwickelt Ludden mit seinem Team individuelle, nachhaltige und zukunftsweisende Konzepte. Ziel ist es, die benötigte Energie möglichst autark zu erzeugen. Weil das im Bestand nicht immer zu 100 Prozent möglich ist, kommen zusätzlich Ökostrom und Ökogas, bevorzugt aus der Region, zum Einsatz.

„Dabei denken wir immer in ganzheitlichen Heiz- und Kühlkonzepten“, sagt Ludden. Im KompetenzCenter Coesfeld wurde beispielsweise 2020 die alte Gasheizung durch ein Blockheizkraftwerk

(BHKW) ersetzt, eine hocheffiziente Technologie zur Kraft-Wärme-Kopplung. Aus einem Primärenergieträger wird Wärme erzeugt und als Strom oder Heizenergie zur Verfügung gestellt. Die entstehende Abwärme wird weiter genutzt, im Winter zum Heizen, im Sommer als Strom für die Raumkühlung.

## UNABHÄNGIGER MACHEN

„Bisher konnten wir mit dem BHKW etwa 27 Prozent des Strombedarfs am KompetenzCenter selbst erzeugen. Das macht uns unabhängiger von externen Quellen. Und wenn wir demnächst zusätzlich auf Ökogasverträge umstellen, arbeitet die Anlage komplett CO<sub>2</sub>-neutral und damit nachhaltig.“

**„Um unser Klimaziel zu erreichen, bis 2025 CO<sub>2</sub>-neutral zu wirtschaften, liegt das größte Potenzial in der Reduktion des Energiebedarfs für Strom und Wärme an unseren Standorten.“**

Stefan Ludden

Im KompetenzCenter Dülmen, wo ebenfalls die Lebenszeit der Heizung erreicht ist, sieht das neue Energiekonzept eine kleine Brennwertheizung, eine Photovoltaikanlage und ein BHKW vor. Zugekaufte Energie wird aus klimaneutraler Produktion bezogen. „Durch diese Anpassungen werden wir jährlich 50 Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen und rund 60 Prozent unseres Stroms selbst erzeugen.“

## IN NEUBAU UND BESTAND

Besonders umfassend und einfach lässt sich Energieeffizienz naturgemäß bei Neubauten realisieren. Denn die kann man schon in der Planung auf einen komplett nachhaltigen und energieautarken Betrieb auslegen – wie das von der VR-Westmünsterland Immobilien GmbH realisierte Bürogebäude am Campus 7.9 in Gescher. Beheizt wird es über eine hocheffiziente Wärmepumpe, die mit dem Energieertrag der Photovoltaik-Panels auf dem Dach und zugekauftem Ökostrom betrieben wird. Hinzu kommen eine sehr gute Gebäudeisolierung und eine automatisierte Fensterverschattung. Voraussetzungen, die sich Ludden überall wünschen würde, doch „die energetische, standortindividuelle Ertüchtigung von Bestandsimmobilien ist unsere vorrangige Baustelle – und eine ebenso nachhaltige Investition.“

# MENSCHEN

MENSCHEN SIND DIE WICHTIGSTE RESSOURCE DER REGION. IHRE FÄHIGKEITEN BRINGEN DAS WESTMÜNSTERLAND AUF VIELFÄLTIGE WEISE VORAN. DIE LEBENSQUALITÄT, DIE DARAUS ENTSTEHT, IST EINE WICHTIGE KRAFTQUELLE FÜR ALLE.



## Die Richtigen finden. Und binden.

Langfristiger Unternehmenserfolg braucht gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb hat sich Annabell Tenbrink für die Tenbrink-Unternehmensgruppe in Stadtlohn ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: die beste Arbeitgeberin im Münsterland zu werden. Und Erwin Hülscher, Geschäftsführer des Tiefbauunternehmens Heitkamp-Hülscher in Stadtlohn, macht seit 2006 seine Mitarbeiter zu Teilhabern – und damit verblüffende Erfahrungen.

### MITTELSTANDSPREIS

Zweierlei hat Annabell Tenbrink aus 2021 mitgenommen. Zum einen den Großen Preis des Deutschen Mittelstands. Der wichtigste deutsche Wirtschaftspreis, bekannt für seine anspruchsvollen Kriterien, wurde an die Tenbrink ProjektPlan GmbH und Tenbrink HotelPlan GmbH verliehen. Ein Familienunternehmen in vierter Generation, das sie mit ihrem Mann und den Geschäftsführern Dieter Peters und Hubert Merschformann leitet.

Das andere, was Annabell Tenbrinks Jahr geprägt hat, war die Erkenntnis: „Wir sind kein Remote-Unternehmen.“ Im selben Büro, an derselben Werkbank miteinander zu arbeiten, beim Kaffee private Worte zu wechseln, freitags beim Schnitzel-Essen mit allen das Wochenende einzuläuten: „Das ist der Kitt unserer Unternehmenskultur.“

**„Unsere Projekte sind komplex, und bei jedem erwarten uns neue Herausforderungen. Das bewältigt man nur, wenn der Teamgeist stimmt, man sich blind aufeinander verlassen kann und alle für die gemeinsame Aufgabe brennen und Verantwortung übernehmen.“**

Annabell Tenbrink

### ERFOLGSFAKTOR TEAMGEIST

Die Tenbrink-Gruppe realisiert als Spezialist für Planung und Innenausbau komplexe Projekte, steht gegenüber ihren Auftraggebern als Generalunternehmer in der Pflicht: „Da geschieht immer Unvorhersehbares – das bewältigt man nur so gut wie wir, wenn der Teamgeist stimmt und alle für die gemeinsamen Aufgaben brennen.“

Das Ziel, „bester Arbeitgeber im Münsterland“ zu werden, ist deshalb für Tenbrink eine der wichtigsten Aufgaben zur Zukunftssicherung. „Schon unter meinem Vater wurde großer Wert auf gute Mitarbeiterführung und hohe Teamkultur gelegt“, sagt die Betriebswirtin. Mit einer internen Arbeitsgruppe und seit kurzem einer eigens für dieses Thema eingestellten Mitarbeiterin hat sie diese gute Basis in den vergangenen Jahren systematisch weiter aufgebaut.

## WORK-LIFE-BALANCE

Zentral ist dabei für Tenbrink die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Es gebe heute fast keine Familie mehr, in der nicht beide Eltern berufstätig seien: Da brauche es gerechte, neue Lösungen. Dazu gehören die betriebliche Kinderferienbetreuung sowie individuell maßgeschneiderte Arbeitszeiten und -modelle. Das Beharren auf einer Vollzeitkultur sei da nicht zielführend, sondern Verständnis und Support – nicht nur für Eltern. „Statt um Kinder muss man sich später vielleicht um die Pflege Angehöriger kümmern. Ein guter Arbeitgeber muss das ermöglichen.“ Seit Neuestem gibt es beispielsweise zwei Pflegeguides im Unternehmen, die hierzu beraten und unterstützen.

Ein weiterer Meilenstein auf diesem Weg sind Lebensarbeitszeitkonten, auf denen Überstunden oder nicht beanspruchte Urlaubstage vergolten werden können. Mit dem Guthaben lassen sich beispielsweise längere Auszeiten oder ein früherer Rentenbeginn finanzieren.

## AUS- UND WEITERBILDUNG

Auch die interne Qualifizierung gehört zum Konzept. Tenbrink habe keine Karrierestufen wie in einem Konzern, aber: „Wir bieten interessierten Mitarbeitenden systematische Weiterbildung für Aufgabenbereiche, die genau zu unserem Bedarf passen – etwa in der Juniorprojektleitung oder Holztechnik.“ Auch berufsbegleitende Studiengänge eröffnet Tenbrink bei Eignung.

**„Tenbrink ist nicht nur konstant erfolgreich, sondern auch ein Paradebeispiel für exzellente Führungskultur.“**

Melanie Arend

Bei der Ausbildung sucht Tenbrink Schulterchluss mit den Eltern: Zum Ausbildungsstart werden alle zum Kennenlernen ins Unternehmen eingeladen. Das Azubi-Car, das der bzw. die beste Auszubildende inklusive 1.000 Freikilometern für einen Monat nutzen kann, macht sich nicht nur als starker

Leistungsanreiz, sondern auch als rollendes Recruiting-Werkzeug bezahlt. Und bei speziellen Projekten, zu denen auch die Entwicklung der jeweils drei Jahre laufenden Azubi-Werbekampagne gehört, lernen die jungen Leute, komplexe Aufgaben selbstständig zu organisieren und als Team zu bearbeiten.

## BREITES SPEKTRUM

Ob Gesundheitsmanagement oder betriebliche Altersvorsorge, professionelles Onboarding oder Teamrituale wie der Schnitzelfreitag – Tenbrink hat's. „Wir verbringen viel Zeit bei der Arbeit, und diese Zeit muss Lebensqualität haben“, ist Annabell Tenbrink überzeugt. Dass ihre Strategie aufgeht, belegt nicht nur der Große Preis des Mittelstands, sondern auch die Tatsache, dass es keine Personalnot gibt bei Tenbrink – derzeit. Damit das auch in Zukunft so bleibt, haben Annabell Tenbrink und ihr Führungsteam die nächsten Ideen schon im Kopf.

Mitarbeiterbindung – das war 2006 noch nicht ein solches Fokusthema wie heute. Auch Erwin Hülscher, Chef des Stadtlohner Tiefbauunternehmens Heitkamp-Hülscher, hatte ursprünglich ein anderes Ziel, als er seinem Team die Gründung einer Mitarbeiterfirma anbot ...

## TEAMGEIST

„Ich komme aus dem Mannschaftssport“, sagt Erwin Hülscher, „mich prägt die Überzeugung, dass Erfolg nicht auf der Leistung Einzelner, sondern auf der des ganzen Teams beruht.“ Das bewahrheitete sich, als er den väterlichen Betrieb 1995 in schwerem Fahrwasser übernahm. „Nur der Einsatz aller für das gemeinsame Ziel hat das Unternehmen gerettet. Damals habe ich mir geschworen: Sobald es finanziell wieder aufwärtsgeht, beteilige ich meine Mannschaft am Unternehmenserfolg.“

## UNGEWÖHNLICHES MODELL

2005 war es so weit. Nachdem er mit einer Beratungsfirma die verschiedensten Möglichkeiten geprüft hatte, entschied sich Hülscher für ein ungewöhnliches Modell. „Durch Sozialabgaben und Steuern kosten Prämien und Sonderzahlungen das Unternehmen viel, beim Einzelnen kommt aber bestenfalls die Hälfte auf dem Konto an.“ Hülscher schlug der Belegschaft etwas anderes vor: die Einlage in eine neue Kommanditgesellschaft, die sukzessive den kompletten Maschinenbestand des Tiefbauunternehmens übernehmen und an die GmbH vermieten sollte. 2.500 Euro veranschlagte Hülscher je Anteil, als zinsloses Arbeitgeberdarlehen bereitgestellt. Um weitere 2.500 Euro konnten die Mitarbeiter selbst aufstocken.

„34 von 36 Mitarbeitenden stiegen sofort ein, die anderen nach einem Jahr.“ Mit dieser zunächst eher dünnen Kapitalausstattung sammelte das Mitarbeiterteam zunächst Erfahrungen und belastbare Zahlen. Zwei Jahre später legte man sie der Bank vor, und die bewilligte daraufhin den Kreditantrag für das Geschäftsmodell „Mitarbeiterfirma“. Dieser gehört seit 2013 der gesamte Maschinenpark von Heitkamp-Hülscher – der seither übrigens deutlich besser in Schuss ist. „Die emotionale Bindung und damit auch die Verantwortung haben einen hohen Schub bekommen.“

**„Wir wollten etwas bieten, was es nicht überall gibt und von dem die Leute wirklich etwas haben.“**

Erwin Hülscher

## BETRÄCHTLICHE SUMMEN

Die Anteile der jährlichen Gewinnausschüttungen fließen für jeden Kommanditisten auf ein verzinstes Kapitalkonto. Bei Rentenantritt wird das Guthaben zusammen mit dem Kommanditkapital ausgezahlt: eine beträchtliche Summe zusätzlich zur gesetzlichen Rente und der betrieblichen Altersvorsorge.

Heute ist die Zahl der beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 77 angestiegen, und das Modell „Mitarbeiterfirma“ wurde bereits in mehreren anderen Firmen implementiert.



Erwin Hülscher, Geschäftsführer Heitkamp-Hülscher, Stadtlohn

Seit 2010 gibt es überdies eine Mitarbeiter-Erfolgsbeteiligung, deren Höhe auf Basis einer 360°-Bewertung nach einem transparenten Schlüssel berechnet wird.

Was Hülscher besonders freut: Die Wechselquote ist fast auf Null gesunken, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen überzeugt hinter ihrem Arbeitgeber und – sie betätigen sich aktiv als Unternehmensbotschafter. Die meisten neuen Bewerbungen resultieren heute aus persönlicher Empfehlung.

„Die schönste Bestätigung ist es für mich, wenn Eltern ihren Kindern empfehlen, bei uns anzufangen. Es gibt hier einige Familien, aus denen zwei Generationen bei Heitkamp-Hülscher arbeiten.“

**Mehr  
erfahren**

Über das ungewöhnliche Modell von Heitkamp-Hülscher ist ein E-Book erschienen: Über den QR-Code und auf [region-gemeinsam-staerken.de](http://region-gemeinsam-staerken.de) können Sie es kostenfrei downloaden.



Links: Annabell Tenbrink, Geschäftsführerin Tenbrink Unternehmensgruppe, Stadtlohn | Rechts: Melanie Arend, Firmenkundenberaterin VR-Bank Westmünsterland, Stadtlohn

# Hauptsache Mensch.

Die meisten Banken ziehen sich aus dem Vor-Ort-Banking zurück, die VR-Bank hält am Filialbetrieb fest. Denn persönliche Nähe und ein echtes Gegenüber sind Dinge, die den Menschen wichtig sind, ist Prokurist Siegbert Hövelbrinks, Leiter des Privatkundengeschäfts der VR-Bank Westmünsterland, überzeugt. Für ihn ist die Förderung der finanziellen Zukunft der Mitglieder die wichtigste Aufgabe einer genossenschaftlichen Bank – und die hat die unterschiedlichsten Aspekte.

## VON ANGESICHT ZU ANGESICHT

„Ich bin überzeugt vom genossenschaftlichen Prinzip“, sagt Siegbert Hövelbrinks und nennt direkt seine Gründe: „Im Mittelpunkt stehen für uns unsere Mitglieder, nicht unsere Gewinnmaximierung. Wir setzen auf Nähe, Verstehen und Vertrauen und beweisen das täglich durch unsere Arbeit. Und unser finanzielles Engagement entfaltet ganz unmittelbar Nutzen für Wirtschaft und Lebensqualität in unserer Region.“



VR-Bank Westmünsterland Filiale

Deshalb unterstreicht Hövelbrinks das Bekenntnis der VR-Bank zum Filialbetrieb. „Auch in der Pandemie hat trotz der umfassenden digitalen Angebote der überwiegende Teil unserer Kunden für die persönliche Beratung das Gespräch in der Filiale gesucht“, berichtet er. „So sensible Dinge wie Finanzthemen möchten die Menschen von Angesicht zu Angesicht, auf Augenhöhe mit einem vertrauten Partner besprechen.“

## BERATUNGSMODELL

Dieses Vertrauen führt Hövelbrinks auch auf das genossenschaftliche Beratungsmodell zurück, das auf eine kontinuierliche Begleitung der Kunden durch alle Lebensphasen und -wünsche setzt. Denn ob es um Absicherung oder Altersvorsorge, um Vermögensaufbau oder Immobilienerwerb geht: Finanziell hängt alles mit allem zusammen.

„Bevor ich nicht meine Liquidität für Unvorhergesehenes sichergestellt und einen Notgroschen zur Seite gelegt habe, brauche ich auch nicht über Vermögensanlage nachzudenken“, gibt Hövelbrinks ein Beispiel, „und wenn ich eine Familie gründe, brauche ich nicht nur jemanden, der mir ein größeres Familienauto finanziert – sondern auch Tipps, wie ich mein Kind absichern oder schon jetzt ein Polster für seine späteren Ausbildungs- und Studienwünsche schaffen kann.“

## FINANZIELLE BILDUNG

Die ersten großen finanziellen Ziele ergeben sich meist, wenn man sich nach Ausbildung oder Studium im Beruf etabliert. Für Pläne wie die Familiengründung oder die eigene Immobilie könnten schon früher wichtige finanzielle Weichen gestellt werden, „allerdings stellen wir immer wieder fest, dass es häufig an grundlegender finanzieller Bildung fehlt.“

Um junge Menschen besser und früher zu erreichen, setzt die VR-Bank in ihrer Beratungsstruktur deshalb auch beim Lebensalter auf Augenhöhe. „Wenn Mitarbeiter und Kunde im gleichen Alter sind, teilen sie dieselbe Lebenswelt. Unsere jungen Mitarbeitenden zum Beispiel können aus eigener, frischer Erfahrung weitergeben, welche Aha-Erlebnisse sie selbst gerade mit Fragen der Absicherung oder Zinseffekten bei der Altersvorsorge gehabt haben. Sie können das Gleichaltrigen viel näher und überzeugender vermitteln.“ Auch in anderen Lebensphasen verfolgt die VR-Bank dieses Prinzip: „Jedes Alter hat spezielle Themen. Wenn mein Gegenüber diese aus eigener Anschauung kennt und bei der Beratung berücksichtigt, schafft das Schulterchluss und Vertrauen.“

**„Die Erfahrungen der Pandemie haben den Wert von Nähe und Verlässlichkeit nochmals unterstrichen.“**

Siegbert Hövelbrinks



Siegbert Hövelbrinks, Leiter Privatkundengeschäft VR-Bank Westmünsterland

## MITGLIEDSCHAFT

Dass die Kundinnen und Kunden dies honorieren, belegen für Hövelbrinks die kontinuierlich steigenden Mitgliederzahlen. Jedes Jahr werden im Schnitt gut tausend Menschen Anteilseigner bei der VR-Bank.

Hövelbrinks wertet das als Bekenntnis zur Genossenschaftsbank als Gemeinschaft, in der viele zusammen mehr schaffen als einer allein – und zu einem Geschäftsmodell, in dem neben Kompetenz und Verantwortung auch Menschlichkeit zählt.

„Die Menschen hier im Westmünsterland sind für uns die Hauptsache“, sagt Hövelbrinks. Gerade in schwierigen Zeiten stehe man Mitgliedern, Kundinnen und Kunden zur Seite, stärke den regionalen Mittelstand und helfe, Arbeitsplätze und Wirtschaft zu sichern.

Und ihre Überschüsse nutze die VR-Bank nicht zur Gewinnmaximierung, sondern um gemeinnützige Zwecke in der Region zu unterstützen und die Einlagen ihrer Kunden gut abzusichern.

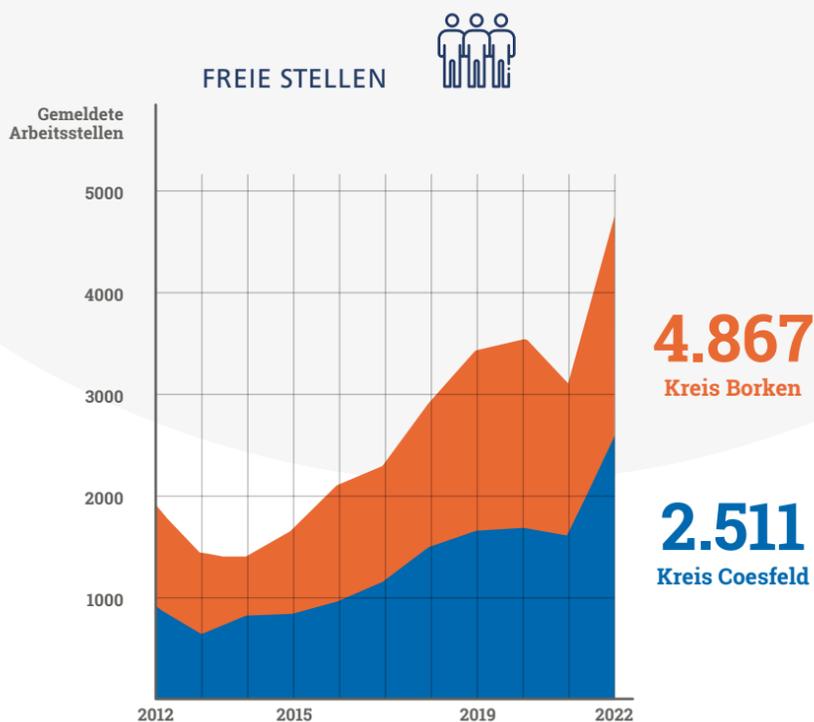
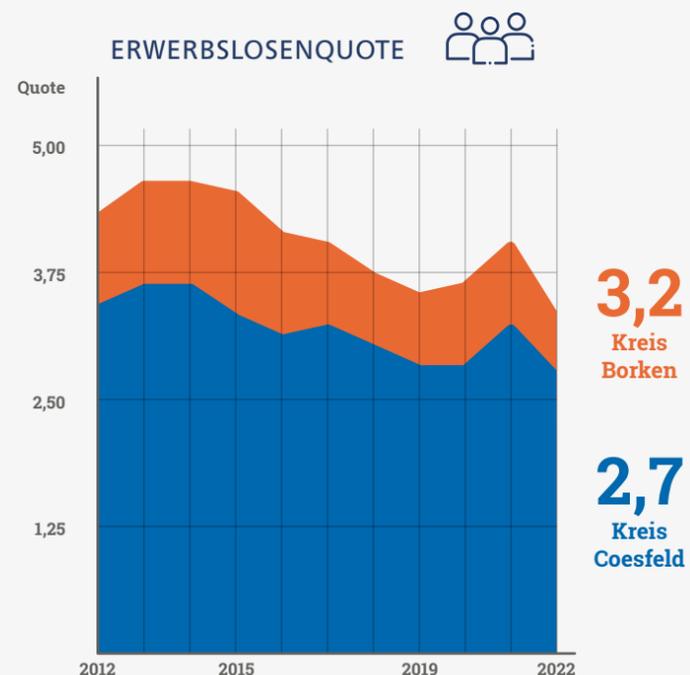
## IDEALISMUS MIT RENDITE

Das Filialnetz aufrechtzuerhalten, um dort zu sein, wo die Kunden sind, ist ebenfalls ein Ausdruck dieser Haltung. Ihr Nutzen wird Vielen angesichts einer globalisierten Welt immer deutlicher, beobachtet Hövelbrinks: „Die Erfahrungen der Pandemie haben den Wert von Nähe und Verlässlichkeit nochmals unterstrichen.“ Hinzu komme das Engagement der VR-Bank für Themen, die den Menschen hier wichtig sind – ob Nachhaltigkeit, Bildung oder Projekte rund um erneuerbare Energien.

Doch es sind nicht nur ideelle Werte, die für eine Mitgliedschaft sprechen: Die VR-Bank schüttet in jedem erfolgreichen Geschäftsjahr eine solide Rendite für ihre Genossenschaftsanteile aus. Zudem halten viele Verbundpartner vorteilhafte Angebote exklusiv für Mitglieder bereit. Weitere Informationen gibt es auf den digitalen Kanälen der VR-Bank und natürlich: in der Filiale vor Ort.

# Alle zur Stelle?

Der Arbeitsmarkt im Westmünsterland setzt nach einer kurzfristigen, pandemiebedingten Delle seinen jahrelangen Trend weiter fort. In der Wirtschaftswissenschaft gilt eine Arbeitslosenquote unter 3 Prozent faktisch als Vollbeschäftigung – dieser Status ist im Kreis Coesfeld erreicht. Dem gegenüber steht ein exponentieller Anstieg freier Arbeitsstellen.



## NEUE WEGE SUCHEN

Joachim Fahnenmann, Leiter der Agentur für Arbeit Ahlen-Münster, konstatiert: „Der demografische Wandel ist längst bei den Betrieben angekommen. Viele versuchen bereits jetzt, mit Blick auf kommende Altersabgänge in der Belegschaft wichtige Fachkräfte einzustellen und zu halten.“ Allerdings dauere es in einigen Branchen und Berufen immer länger, offene Stellen zu besetzen; hier seien bereits deutliche Fachkräftengpässe spürbar. Weil die Qualifikationen der Bewerberinnen und Bewerber oft nicht zum Anforderungsprofil passten, empfiehlt er, neue Wege zu suchen: etwa, bereits länger im Betrieb arbeitende Arbeitnehmer mit einer Weiterbildung zu der gesuchten Fachkraft zu entwickeln – oder neu eingestellte Kandidaten zunächst zu qualifizieren, bis sie die erforderlichen Kenntnisse erworben haben. Die Arbeitsagentur unterstützt solche Qualifizierungen.

# Woraus schöpfen Sie Kraft?

Ausspannen, abschalten, auftanken – dafür hat jeder Mensch seine eigenen Strategien. Einige unserer Kunden schildern ihre.



„Gemeinsam mit meinen Kindern unsere Pferde zu pflegen und zu bewegen, ist ein wunderbarer Ausgleich. Auch mental – denn ein Pferd quittiert es sofort, wenn man nicht ganz bei der Sache ist.“

Annabell Tenbrink, Tenbrink Gruppe, Stadtlonn



„Privat vor allem aus meiner Familie, die für mich da ist und mich auf-fängt. Und bei der Arbeit motivieren mich die tollen Kolleginnen und Kollegen und Erfolgserlebnisse. Zu sehen: Das funktioniert, was man da tut, und es trägt Früchte – das macht schon Spaß!“

Christoph Bender, VR PrivateBanking, Gescher



„Aus der Natur. Ich liebe es, draußen zu sein, ob daheim oder auf Reisen, bei der Hunderunde oder auf dem Rad. Und beruflich ist es toll, mit der ganzen Familie und einem guten Team zusammenzuarbeiten, zu wissen, die nächste Generation führt das mit Freude weiter.“

Peter Baumeister, Radwelt, Coesfeld



„Ich habe drei kleine Söhne, das ist ein großes Glück. Kraft, die Dinge jeden Tag bestmöglich zu beeinflussen und zu gestalten, gibt mir die Verantwortung für ihre Zukunft.“

Dr. Peter Meyer, Weiling GmbH, Coesfeld



„Aus dem Austausch mit anderen! Kaum etwas inspiriert mich so wie Gespräche mit Menschen. Ob mit Familie oder Freunden, bei der Arbeit als Gemeindevorstand oder im beruflichen Kontext, immer ergeben sich Impulse für das eigene Tun. Und: Ich habe große Freude an Veränderung, daran, Dinge zu bewegen.“

Georg Hagelschuer, Dampfkessel Hagelschuer, Dülmen



„Daraus, Dinge selbst in die Hand zu nehmen, zu helfen und anzupacken, wo ich kann – und mich dabei darauf verlassen zu können, dass ein Netz von Freunden bereitsteht, die sich mit mir engagieren. Ob beim Treckerkorso im Corona-Advent oder bei der Spontanhilfe im Ahrtal mit 20 Schleppern aus der Region.“

Benedikt Wichmann, Land- und Energiewirt, Dülmen

# GELD

IN DER BETRIEBS- UND VOLKSWIRTSCHAFTS-  
LEHRE GEHÖRT AUCH GELD ZU DEN ZENTRALEN  
RESSOURCEN – FÜR UNS ALS BANK EBENFALLS.  
MIT UNSERER BERATUNG UND MIT INNOVATI-  
VEN PRODUKTEN SCHAFFEN WIR DAMIT WERTE  
FÜR DIE MENSCHEN IN DER REGION.

# Betreutes Anlegen.

Eine Investmentstrategie mit kluger Streuung ist beim Vermögensaufbau deutlich chancenreicher als klassische Sparformen. Diese lässt sich mit der VR-Bank-Vermögensverwaltung INVVESTMünsterland unabhängig vom Anlagebetrag nutzen – kuratiert und gemanagt im eigenen Haus. Christoph Bender, Prokurist und Portfoliomanager des VR PrivateBanking, erläutert die Vorteile.

## VERMÖGEN BRAUCHT PFLEGE

Das klassische Sparbuch, stellt Christoph Bender klar, hat schon seit Jahren ausgedient – denn statt durch Zins und Zinseszins das Vermögenswachstum zu fördern, sorgt es in Zeiten von Niedrigzins und Inflation sogar für Realwertverlust. Die Spezialisten für Financial Planning, Vermögensaufbau und -verwaltung des VR PrivateBanking empfehlen deshalb andere Modelle der Geldanlage: vor allem Investments in Aktien, Wertpapiere, Rohstoffe und Immobilien(fonds), also in sogenannte „reale Werte“.

Denn hier sind mit individueller Strategie nach wie vor gute Renditen realisierbar – vor allem, wenn wie im VR PrivateBanking die Streuung regelmäßig nachjustiert und so an aktuelle Entwicklungen angepasst wird. Aktives Portfoliomanagement nennt man das, und dafür sind die Spezialisten der VR-Bank Westmünsterland optimal aufgestellt. Das unterstreicht auch ihre jüngste Auszeichnung im Ranking „Beste Vermögensverwalter Deutschlands 2022“, verliehen durch die Wirtschaftswoche.

## FÖRDERAUFTRAG

„Wir sehen als Teil unseres Förderauftrags, die guten Ertragschancen der Aktienmärkte auch Mitgliedern und Kunden losgelöst vom Anlagebetrag zu erschließen“, schildert Bender die Beweggründe des Hauses. „Deshalb haben wir vor einem Jahr INVVEST-Münsterland auf den Markt gebracht.“

„Zum Förderauftrag gegenüber unseren Mitgliedern gehört es für uns, ihnen die guten Ertragschancen des Wertpapiergeschäfts zu eröffnen – gerade auch dann, wenn Zeit, Kompetenz oder Interesse fehlen, ein Portfolio selbst zu managen.“

Christoph Bender



Links: Christoph Bender, Qualified Portfolio Manager VR PrivateBanking | Rechts: Ludger Terodde, Leiter VR PrivateBanking

## INVVESTMÜNSTERLAND

Mit INVVESTMünsterland kann der Kunde – abhängig von seiner Anlegermentalität – unter drei verschiedenen Portfolios mit unterschiedlichem Chance-Risiko-Profil wählen. Alle werden aktiv vor Ort in Gescher durch die Spezialisten der VR-Bank gemanagt – aus der Region, für die Region. Schon mit einem Volumen ab 5.000 Euro kann man von der Entwicklung der hochwertigen Vermögensanlage profitieren. Auch ratierliches Sparen mit monatlichen Beträgen ist möglich – oder die Kombination aus beidem.

Am Anfang steht ein individuelles, ausführliches Beratungs- und Planungsgespräch, in dem vor allem das individuelle Anlageprofil, die bestehende Vermögensstruktur sowie Anlagehorizont und -ziele beleuchtet werden.

## IM SINNE DER KUNDEN

Schon im ersten Jahr schichteten die Kundinnen und Kunden der VR-Bank rund 50 Millionen Euro aus konventionellen Spareinlagen zu INVVESTMünsterland um – und können sich über die gute Entwicklung ihrer Geldanlage trotz bewegter Börsenzeiten freuen. „Durch die breite Diversifikation und unser proaktives Gegensteuern angesichts aktueller Ereignisse wie des Ukraine-Kriegs konnten wir diese Portfolios gegen den Trend stabil aufstellen.“ So habe man etwa frühzeitig Gold beigemischt und verstärkt in Branchen für erneuerbare Energien oder Cybersicherheit investiert.

## SOLIDE UNTERFÜTTERT

Dabei leitet die Portfoliomanager nicht nur ihr großer Erfahrungsschatz, sondern auch sehr intensives Research,

Auswertungen und Reportings. Der Anlageausschuss, dem neben den Portfoliomanagern auch der VR-Bank-Vorstand und weitere Bereichsleiter angehören, trifft sich im regelmäßigen Rhythmus, um Analysen und Entwicklungen zu bewerten sowie Anlageentscheidungen gemeinsam zu prüfen und abzusichern. Anlassbezogen kommt man auch in kürzerer Frequenz oder spontan zusammen: „Wir können sofort reagieren.“



## TRANSPARENZ UND VERTRAUEN

Wichtig sei es überdies, so Bender, dass alle Beraterinnen und Berater jederzeit fundiert Auskunft über die jüngsten Anlageentscheidungen und Marktentwicklungen geben können. Die kurzen Wege, die eine Regionalbank auszeichnen, und die schnelle, lückenlose Kommunikation – etwa über das wöchentliche interne Börsenpodcast – schaffen dabei hohe Transparenz und Vertrauen, so Bender: ein zentraler Punkt bei der Vermögensverwaltung, in der es schließlich immer darum geht, die im Sinne des Kunden beste Entscheidung zu treffen.



„Mein Berufsweg hat mich auf die unterschiedlichsten Stationen geführt, aber bei dem Thema ‚Finanzen‘ bin ich dem Westmünsterland treu geblieben. Denn im VR PrivateBanking habe ich seit Jahren einen enorm engagierten Partner für die Umsetzung einer hochindividuellen Anlagestrategie, die meine Zielsetzungen, Vorstellungen und Werte genau abbildet. Wir arbeiten sehr intensiv und erfolgreich miteinander; selbst für anspruchsvolle M&A-Vorhaben wie die Gründung einer Gesellschaft für Beteiligungsmodelle finde ich hier Spezialisten mit entsprechendem Know-how. Die Kompetenz dieser erfahrenen Vermögensverwaltung über ein aktiv gemanagtes Produkt auch für ein breiteres Publikum in der Region zu öffnen, halte ich für eine sehr zeitgemäße und kundenorientierte Entscheidung der VR-Bank.“

Jörg Grotendorst, gebürtiger Marbecker und langjähriger Kunde des VR PrivateBanking

# Was gibt's Neues?

Vom Kunstsommer Westmünsterland über nachhaltige Geldanlagen bis zum digitalen Sparschwein: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen die Highlights ihres Bankjahres vor.

## MITGLIEDSCHAFT

Über 48.000 Menschen im Westmünsterland sind Mitglied bei der VR-Bank, und bald sollen es 50.000 werden.

Genossenschaft ist nach wie vor ein Erfolgsmodell. Ihre Funktion als Motor einer regionalen (Geld-)Kreislaufwirtschaft und ihr demokratisches, auch aufs Gemeinwohl ausgerichtete Prinzip sind kraftvoller denn je.

Der Förderauftrag und die Beteiligung am Erfolg der Bank über die jährliche Dividende sind weitere starke Argumente – genau wie die vielen Extras für Mitglieder bei den Partnern im genossenschaftlichen Finanzverbund.



„Mitglied sein bei der Bank – das klingt erstmal ungewöhnlich. Aber was dahintersteckt, ist eine rundum überzeugende Idee. Und die ist heute so stark wie eh und je.“

Norbert Wansing, Kundenbetreuer VR-Bank Westmünsterland



„Ich habe selbst drei Kinder. Ich weiß, dass finanzielle Bildung wichtig ist, aber wie vermittelt man das so, dass es Spaß macht und ankommt? Bei uns heißt die Antwort jetzt myPiggy – und die ganze Familie macht mit.“

Dr. Christoph von Stillfried, Leiter Vertriebsmanagement VR-Bank Westmünsterland

## MYPIGGY

Ein Sparschwein?! Auch – aber vor allem ein cooles digitales Gadget. Mit Füllstandssensor, Kontostandsanzeige, Wecker, Nachtlicht, USB-Ladestation, bedienbar über Heben und Schütteln, kurz: etwas, das Kinder sofort fasziniert.

Zum Leben erweckt und gesteuert wird myPiggy über die myFamily-Finance-App. Mit ihr werden Wünsche und Sparziele erfasst, Taschengeld gezahlt und die tollen myPiggy-Funktionen gesteuert.

Entwickelt für Kinder im Grundschulalter, rückt das niedliche Digi-Schweinchen das Thema „clever mit Geld umgehen“ mitten ins Kinderzimmer. Jede Einzahlung, jeder Sparfortschritt wird direkt zum unmittelbaren Erfolgserlebnis, das motiviert und Spaß macht.

Spielerischer und einfacher lässt sich finanzielle Bildung kaum vermitteln. Übrigens auch eine tolle Geschenkidee zur Einschulung!

## NACHHALTIGES ANLEGEN

Nachhaltige Geldanlagen werden immer stärker nachgefragt: Inzwischen fließen über 70 Prozent der bei der VR-Bank neu angelegten Gelder in solche Produkte.

Neben nachhaltig ausgerichteten Fonds von Union Investment erweisen sich die beiden hauseigenen Nachhaltigkeitsfonds der VR-Bank als sehr attraktive Anlage. Sie enthalten ethisch, sozial und ökologisch nachhaltige Werte und Emittenten, die anhand klar definierter ESG-Kriterien für jede Anlageklasse ausgewählt wurden. Dahinter steht die Überzeugung, dass Unternehmen und Länder, die ihr Handeln nachhaltig ausrichten, geringeren ökonomischen Risiken unterliegen und größere Chancen auf eine gute Entwicklung haben.

Mit diesen Fonds unterstützt die VR-Bank Anleger der Region in deren Ziel, eine „doppelte Dividende“ aus finanzieller Rendite und sozialem oder ökologischem Mehrwert zu erreichen.



„Immer mehr Kundinnen und Kunden möchten in nachhaltige Geldanlagen investieren, fragen aktiv nach, wofür ihr Geld arbeitet. Das ist ein neues Bewusstsein, und wir haben die passenden Produkte dafür.“

Marco Suttrup, Qualified Portfolio Manager (EBS/DBG) VR PrivateBanking



„Mit projektierten 61 Stromzapfsäulen im Geschäftsgebiet wollen wir einen Beitrag zu nachhaltigerer Mobilität leisten. In Coesfeld haben wir jetzt die ersten installiert: Dort lädt man regenerativen Strom aus eigener Erzeugung.“

Stefan Ludden, Geschäftsführer VR-Retail Processing GmbH

## E-ZAPFSÄULEN COESFELD

Nachhaltige Entwicklungen zu fördern, auf diesem Weg ist die VR-Bank schon ein gutes Stück vorangekommen. Ein oder besser 28 kleine Meilensteine sind die neuen Ladepunkte für E-Fahrzeuge an der Hauptstelle Kupferstraße. Acht von ihnen sind auf deren Parkplatz für alle E-Fahrerinnen und -Fahrer jederzeit zugänglich – und zudem mit innovativer Payment-Technologie ausgestattet: Statt mit Apps oder Kundenkarten wird einfach per physischer oder digitaler Giro- oder Kreditkarte gezahlt.

Zusätzlich wurde in der Tiefgarage die Ladeinfrastruktur für den bankeigenen Fuhrpark geschaffen, der in den nächsten Jahren vollständig auf E-Mobilität umgestellt werden soll. Alle Ladestationen werden überwiegend mit selbst erzeugtem Ökostrom aus dem Blockheizkraftwerk und der Photovoltaikanlage des BeratungsCenters Coesfeld betrieben. In den kommenden Monaten sollen insgesamt 61 Ladesäulen im gesamten Geschäftsgebiet realisiert werden.

## KUNSTSOMMER

Mit „Kunstsommer Westmünsterland“ hat die VR-Bank ein neues Stipendium zur Förderung junger Meisterschülerinnen und Meisterschüler der Kunstakademie Münster aufgelegt. Das dreimonatige Stipendium ist Anerkennung und Wertschätzung der jungen Talente, zugleich schafft es am Startpunkt ihrer Karrieren Freiraum für die weitere künstlerische Entwicklung.

Das Stipendium 2021 erhielten die Malerin und gebürtige Ramsdorferin Charlotte Hilbott aus der Klasse von Professor Cornelius Völker, die Bildhauerin Justyna Janetzek (geboren in Klosterbrück, Polen) aus der Klasse der Professoren Maik und Dirk Löbber und der aus Vermold stammende Maler Marvin Wunderlich (Klasse Professor Michael van Ofen). Ausgewählt durch die VR-Bank Westmünsterland in Zusammenarbeit mit einem Kurator, wurden sie in den KompetenzCentern der VR-Bank mit regelmäßig wechselnden Originalkunstwerken vorgestellt.



„Mit dem Kunstsommer Westmünsterland fördern wir junge Meisterschülerinnen und Meisterschüler der Kunstakademie Münster. Die Sichtung und Auswahl der Stipendiaten war ein spannender Prozess!“

Dr. Anne Täubert, Leiterin Marketing und Kommunikation VR-Bank Westmünsterland

# Geschäftliche Entwicklung 2021

Mit einer Steigerung des Kundengeschäfts um 10,6 Prozent und dem Wachstum der Bilanzsumme um 7,5 Prozent blickt die VR-Bank Westmünsterland neuerlich auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Die geschäftliche Entwicklung 2021 belegt einmal mehr das Vertrauen der Kunden und Mitglieder in das nachhaltige und regional ausgerichtete Geschäftsmodell.

Die wirtschaftliche Entwicklung der VR-Bank Westmünsterland eG verlief im Geschäftsjahr 2021 sehr zufriedenstellend. Das gesamte Kundengeschäft legte um 631,6 Millionen Euro oder 10,6 Prozent auf 6,61 Milliarden Euro zu. Sowohl der Ausbau des Kundenkreditgeschäftes als auch die Ausweitung der Geldanlagen der Kunden trugen zu dieser Entwicklung bei. Diese Zahlen belegen einmal mehr das Vertrauen der Mitglieder und Kunden in das nachhaltige und regional ausgerichtete Geschäftsmodell der Bank. 1.123 Kunden traten der Bank im Jahr 2021 als Mitglied bei; die Gesamtmitgliederanzahl beträgt damit 48.023.

Die erfolgreiche geschäftliche Entwicklung spiegelt sich auch in der Ertragslage wider. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit erhöhte sich aufgrund eines gestiegenen Zins- und Provisionsüberschusses bei gesunkenen Verwaltungsaufwendungen von 14,1 Millionen Euro auf 21,0 Millionen Euro.

Insgesamt wird die Bank das Ergebnis nutzen, um das Eigenkapital für das geplante Kreditwachstum zu stärken und um den Unternehmen und Privatkunden in der Region somit auch in Zukunft als zuverlässiger Finanzierungspartner zur Verfügung zu stehen.

## Bilanzentwicklung

	2021 TEUR	2020 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Bilanzsumme	3.260.728	3.031.835	228.893	7,5
Kundenforderungen	2.507.325	2.267.136	240.189	10,6
Kundengelder	2.005.952	1.887.633	118.319	6,3

## KREDITGESCHÄFT

Im Jahr 2021 erholte sich die deutsche Wirtschaft weiter von dem durch die Coronapandemie ausgelösten Konjunkturunbruch des ersten Halbjahres 2020.

Vor diesem Hintergrund stiegen die Kundenforderungen der VR-Bank Westmünsterland eG um 10,6 Prozent auf nunmehr 2,51 Milliarden Euro. Das erwartete Wachstum von 4,7 Prozent konnte damit übertroffen werden. Im Neukreditgeschäft konnte die Bank ein Volumen von über 759,2 Millionen Euro zusagen. Das Volumen an Förderkrediten für den Wohnungsbau, die Landwirtschaft und die Gewerbebetriebe stieg insgesamt um 9,5 Prozent. Des Weiteren fragten unsere Kunden Bürgschaften und Garantien in Höhe von rund 94,9 Millionen Euro nach.

Ein weiterer Wachstumsträger im Dienstleistungsgeschäft blieb die Vermittlung von Finanzierungen an die genossenschaftlichen Partner. Damit trägt die Bank den Wünschen der Kunden nach langfristiger Zinssicherung sowie nach Konsumentenkrediten Rechnung. Insgesamt wuchs der Bestand der vermittelten Finanzierungen (inkl. Leasing) um 4,2 Prozent auf 444,1 Millionen Euro. Das betreute Kundenkreditvolumen verzeichnete einen Zuwachs von 9,6 Prozent auf 3,11 Milliarden Euro.

## GELDANLAGEN DER VR-BANK-KUNDEN

### Struktur der Kundeneinlagen

	2021 TEUR	2020 TEUR	Veränderung TEUR	Anteil an Einlagen in %	
				2021	2020
Spareinlagen	671.575	663.561	8.014	33,5	35,1
Täglich fällige Einlagen	1.241.561	1.152.960	88.601	61,9	61,1
Befristete Einlagen	92.816	71.112	21.704	4,6	3,8
Kundengelder	2.005.952	1.887.633	118.319	100,0	100,0

Die Kundeneinlagen stiegen stärker als erwartet an. Die Einlagen wuchsen insgesamt um 118,3 Millionen Euro auf über 2,0 Milliarden Euro. Einmal mehr war bei den täglich fälligen Einlagen mit 88,6 Millionen Euro das stärkste Wachstum zu verzeichnen. Damit stieg der Anteil der täglich fälligen Einlagen an den gesamten Kundeneinlagen auf 61,9 Prozent.

Der Inhalt der ganzheitlichen Beratungsgespräche mit den Kunden der Bank konzentrierte sich weiterhin auf das anhaltend niedrige Zinsniveau und dessen Folgen für die Zukunftsvorsorge. Die Notwendigkeit der breiteren Streuung der Geldanlagen tritt immer stärker in das Bewusstsein der Kunden. Davon profitierte das Wertpapier- und Fondsgeschäft. Der Bestand inklusive der Depots bei Union Investment konnte um 24,5 Prozent auf 1,10 Milliarden Euro gesteigert werden. In Summe stiegen alle Geldanlagen der Kunden um insgesamt 11,4 Prozent oder 358,0 Millionen Euro auf 3,50 Milliarden Euro an.

## DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT

Im Bereich Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft mit der R+V Versicherung AG ging die vermittelte Beitragssumme um 3,0 Millionen Euro zurück. Der Bestand der bewerteten Summen der Lebens- und Rentenversicherungen der Kunden wuchs dagegen von 175,0 Millionen Euro auf 185,0 Millionen Euro an.

Das Abschlussvolumen der neuen Bausparverträge beim Partner Bausparkasse Schwäbisch Hall AG erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Millionen Euro auf 41,8 Millionen Euro. Die Bausparguthaben der Kunden stiegen ebenso um 0,7 Prozent auf nunmehr 141,4 Millionen Euro.

Die Erträge aus dem eigenen Dienstleistungsgeschäft stiegen insbesondere aufgrund des Anstieges der Transaktionen im Zahlungsverkehr. Ebenso konnten die Erträge aus dem Außenhandelsgeschäft nach dem coronabedingten Einbruch im Vorjahr wieder zulegen.

## INVESTITIONEN

Die Sachinvestitionen von insgesamt 1,1 Millionen Euro konzentrierten sich im Wesentlichen auf die im Bau befindliche neue Geschäftsstelle in Reken und Neu- und Ersatzinvestitionen im Bereich der technischen Infrastruktur, um den steigenden Anforderungen an digitalen Angeboten und Serviceleistungen gerecht zu werden.

## PERSONAL- UND SOZIALBEREICH

Die VR-Bank Westmünsterland eG gehört gemäß der Organisation „Top Employers Institute“ zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland. Diese international tätige Organisation verleiht den Award „Top-Arbeitgeber“ jährlich und zertifiziert nur Unternehmen, die höchste Standards im Personalmanagement erfüllen. Die Bank wurde zum wiederholten Male ausgezeichnet. Nach Aussage der Organisation zeigt sich die Bank als Vorreiter im Bereich Human Resources durch zukunftsorientiertes Denken in Bezug auf ihre Mitarbeiter, kontinuierliche Optimierung des Arbeitsumfelds und stetige Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung.

Die Sicherstellung der dauerhaften Qualität und Quantität im Personalbestand wird auch durch die regelmäßige Ausbildung neuer Bankkaufleute gefördert. Insgesamt beschäftigte die Bank zum Jahresende 328 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 33 Auszubildende.

## ERTRAGSLAGE

Trotz der weiterhin u.a. durch die Coronapandemie beeinträchtigten wirtschaftlichen Entwicklung konnte die Bank durch die Fähigkeit, sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen, wie in den Vorjahren eine positive geschäftliche Entwicklung realisieren. Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2021 verlief insgesamt sehr zufriedenstellend. Die Entwicklung im Kundengeschäft wie auch das Ergebnis lagen über den Erwartungen.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung stieg von 18,5 Millionen Euro auf 25,3 Millionen Euro an. Ebenso erhöhte sich das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 14,1 Millionen Euro auf 21,0 Millionen Euro.

Im Detail stellt sich die Entwicklung der Ertragslage wie folgt dar:

Der Zinsüberschuss stieg um 4,2 Millionen Euro auf 48,6 Millionen Euro. Der Anstieg resultierte insbesondere aus volumenbedingt gestiegenen Ergebnisbeiträgen des Kundenkreditgeschäftes, aus einer zweifachen Dividendenausschüttung der genossenschaftlichen Zentralbank DZ Bank AG, Frankfurt (Nachholung der im Vorjahr nicht erfolgten Dividendenzahlung), aus gesunkenen Refinanzierungskosten

durch die Teilnahme an den gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäften der EZB sowie aus der gestiegenen Vereinnahmung von Verwahrtgelten. Das Provisionsergebnis profitierte vom Ausbau des Wertpapier- und Fondsgeschäftes, des Außenhandelsgeschäftes und den steigenden Erlösen aus der Kontoführung bzw. dem Zahlungsverkehr. Es konnte somit um fast 10,0 Prozent auf 20,8 Millionen Euro gesteigert werden.

Der Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,3 Millionen Euro auf 24,0 Millionen Euro. Die anderen Verwaltungsaufwendungen inkl. der Abschreibungen auf Sachanlagen reduzierten sich hingegen durch ein stringentes Kostenmanagement um rund 0,6 Millionen Euro auf 21,2 Millionen Euro. Das negative Bewertungsergebnis resultierte insbesondere aus dem Bewertungsergebnis für die bankeigenen Wertpapiere und dem Ausbau der allgemeinen Risikovorsorge. Insgesamt ging der Bewertungsaufwand gegenüber dem Vorjahr um 0,2 Millionen Euro auf 4,3 Millionen Euro zurück.

## Entwicklung der Ertragslage

	2021 TEUR	2020 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Zinsüberschuss	48.626	44.426	4.200	9,5
Provisionsüberschuss	20.806	18.929	1.877	9,9
Sonstige Erträge	1.093	744	349	46,9
Betriebsaufwand	45.214	45.567	-353	-0,8
Teilbetriebsergebnis	25.311	18.532	6.779	36,6
Bewertungsaufwand	4.273	4.475	-202	-4,5
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	21.038	14.057	6.891	49,7
Steueraufwand	4.842	4.175	667	16,0
Einstellung in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	6.500	1.800	4.700	261,1
Jahresüberschuss	9.696	8.082	1.614	20,0

„Die VR-Bank Westmünsterland eG hat den Anspruch, den Erfolg ihres Handelns auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu stützen, welches in Einklang mit den Bedürfnissen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Gesellschaft sowie dem Schutz der Umwelt und des Klimas steht.“

## FINANZ- UND LIQUIDITÄTSLAGE

Die Finanz- und Liquiditätslage der VR-Bank Westmünsterland eG ist weiterhin geordnet. Die Zahlungsfähigkeit der Bank war im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Art, Höhe und Fristigkeit gegeben. Die Fähigkeit zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen ist jederzeit gesichert.

Die Mindestreservebestimmungen wurden stets eingehalten. Die aufsichtsrechtlichen Kennziffern der Liquidity Coverage Ratio (LCR) und Net Stable Funding Ratio (NSFR) erfüllte die Bank im Geschäftsjahr 2021 bei einem Mindestwert von je 100 Prozent mit Abstand.

## VERMÖGENSLAGE

Grundlage der Geschäftspolitik sind eine ausreichende Eigenmittelausstattung als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen sowie eine jederzeit gegebene Zahlungsfähigkeit. Die vorgegebenen Anforderungen der CRR wurden von der Bank im Geschäftsjahr 2021 stets eingehalten.

Die Gesamtkapitalquote für eine angemessene Eigenmittelausstattung im Sinne des Artikels 92 der CRR beträgt per Jahresende 14,2 Prozent. Sie liegt damit oberhalb des ab dem 1. Januar 2019 geltenden Mindestwertes von 10,5 Prozent.

## RISIKOLAGE UND RISIKODECKUNG

Die Bank erfüllt die bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Risikobegrenzung sowohl quantitativ (Eigenmittelanforderungen und Großkreditbegrenzungen gemäß CRR) als auch qualitativ (Mindestanforderungen an das Risikomanagement). Ebenso wurden die Regelungen der Bankenaufsicht zur Sicherung der jederzeitigen Zahlungsbereitschaft strikt eingehalten.

Die Forderungen der VR-Bank Westmünsterland eG sind vorsichtig bewertet. Akute Risiken im Kreditgeschäft wurden in voller Höhe durch Abschreibungen oder Einzelwertberichtigungen abgesichert. Für darüber hinaus bestehende Ausfallgefahren stehen Pauschalwertberichtigungen zur Verfügung. Der Gesamtbestand der Wertpapiere wurde der Liquiditätsreserve zugeordnet und nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

Die Bank gehört der BVR Institutssicherung an, die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem gilt. Daneben ist sie der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. angeschlossen.

## NACHHALTIGKEIT

Die VR-Bank Westmünsterland eG hat den Anspruch, den Erfolg ihres Handelns auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu stützen, welches in Einklang mit den Bedürfnissen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Gesellschaft sowie dem Schutz der Umwelt und des Klimas steht. Die Bank ist der Überzeugung, dass das Verfolgen der Nachhaltigkeitsziele sich mittel- und langfristig positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung insgesamt und damit auch auf die VR-Bank Westmünsterland eG auswirken wird.

## VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG

In Europa ist mit dem Angriff durch Russland auf die Ukraine am 24. Februar 2022 ein Krieg zwischen diesen beiden Staaten auf dem Gebiet der Ukraine ausgebrochen. Dieses Ereignis hat Folgen auf die allgemeine Geschäftstätigkeit und somit auf die Wirtschaftlichkeit des Handels der Marktteilnehmer in den betroffenen Wirtschaftsräumen, insbesondere in Europa.

Die möglichen Auswirkungen des Krieges und der damit verbundenen umfangreichen Sanktionspakete sind aktuell schwer abschätzbar.

Dennoch geht die Bank aktuell von keinen wesentlichen Auswirkungen auf die geplante Entwicklung und somit von einer Fortsetzung des nachhaltigen Wachstums des Kundengeschäftsvolumens der Bank aus.

Im Kreditgeschäft mit Privat- und Firmenkunden sieht die Bank im Rahmen der Planungen weiteres Wachstumspotenzial von rund 5,6 Prozent. Der Schwerpunkt sollte hierbei, wie im Vorjahr, auf Investitionsvorhaben aus der Wirtschaft und Bauinvestitionen sowohl aus dem gewerblichen als auch privaten Bereich liegen.

Die Kundeneinlagen sollten mit einer leicht geringeren Dynamik als im Vorjahr wachsen. Die Bank erwartet, dass die Kunden ihre liquiden Mittel vermehrt in verfügbare alternative Anlageprodukte investieren, vornehmlich in Investmentfonds und Wertpapiere, insbesondere angesichts des sich verstärkenden negativen Realzinses. Der Zugang von größeren Einlagen wird grundsätzlich durch die Inrechnungstellung von Verwarentgelten begrenzt. Die Planungen gehen von einem Anstieg der Kundeneinlagen von 3,2 Prozent für 2022 aus.

Auf Basis der geplanten geschäftlichen Entwicklung rechnet die Bank bei nahezu konstanten Bruttoerlösen und einem steigenden Betriebsaufwand mit einem Rückgang des Ergebnisses vor Bewertung von ca. 6,4 Prozent auf 23,7 Millionen Euro im Jahr 2022. Hauptursache hierfür war der Wegfall des Einmaleffektes aus der doppelten Dividendenzahlung der genossenschaftlichen Zentralbank im Geschäftsjahr 2021. Dementsprechend wird sich der Jahresüberschuss unterhalb des Vorjahresniveaus bewegen, der Bank aber trotzdem eine nachhaltige Stärkung der Rücklagen ermöglichen.

Sie rechnet weiterhin mit einer geordneten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Aktivseite		EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<i>Jahresbilanz zum 31.12.2021</i>						
<b>1. Barreserve</b>						
a) Kassenbestand			12.368.435,89			9.220
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			285.756.242,03			162.210
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	285.756.242,03					(162.210)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	298.124.677,92		0
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>						
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00			0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00					(0)
b) Wechsel			0,00	0,00		0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>						
a) täglich fällig			44.590.171,62			142.468
b) andere Forderungen			1.703.719,23	46.293.890,85		3.497
<b>4. Forderungen an Kunden</b>				2.507.324.550,17		2.267.136
darunter:						
durch Grundpfandrechte gesichert	1.095.461.860,55					(1.019.398)
Kommunalkredite	37.416.153,42					(29.007)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>						
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		12.816.169,18				16.712
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	12.816.169,18					(16.712)
bb) von anderen Emittenten		174.225.156,75	187.041.325,93			196.841
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	127.508.259,36					(139.584)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	187.041.325,93		0
Nennbetrag	0,00					(0)
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				63.413.569,93		75.800
<b>6a. Handelsbestand</b>				0,00		0
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>						
a) Beteiligungen			97.929.066,77			97.942
darunter:						
an Kreditinstituten	7,99					(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00					(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.582.207,63	99.511.274,40		1.582
darunter:						
bei Kreditgenossenschaften	1.540.000,00					(1.540)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00					(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				11.711.369,89		11.636
darunter:						
an Kreditinstituten	9.961.367,89					(9.961)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00					(0)
<b>9. Treuhandvermögen</b>				6.450.183,20		5.554
darunter: Treuhandkredite	6.449.994,75					(5.431)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>					0,00	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>						
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			75.062,00			98
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00			0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	75.062,00		0
<b>12. Sachanlagen</b>				13.768.922,56		14.797
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				6.365.010,25		7.847
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				105,46		83
<b>15. Aktive latente Steuern</b>				20.648.374,00		18.412
<b>Summe der Aktiva</b>				<b>3.260.728.316,56</b>		<b>3.031.835</b>

Passivseite		EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<i>Jahresbilanz zum 31.12.2021</i>						
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>						
a) täglich fällig			12.515.643,53			9.493
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			899.771.306,76	912.286.950,29		811.328
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>						
a) Spareinlagen						
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		670.183.560,72				662.072
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		1.391.569,02	671.575.129,74			1.489
b) andere Verbindlichkeiten						
ba) täglich fällig		1.241.560.359,56				1.152.960
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		92.816.171,15	1.334.376.530,71	2.005.951.660,45		71.112
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>						
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00			0
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten			0,00	0,00		0
darunter:						
Geldmarktpapiere		0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		0,00				(0)
<b>3a. Handelsbestand</b>					0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>					6.450.183,20	5.554
darunter: Treuhandkredite	6.449.994,75					(5.431)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>					2.340.514,62	6.371
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>					23.040,09	47
<b>6a. Passive latente Steuern</b>					0,00	0
<b>7. Rückstellungen</b>						
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			12.685.228,00			12.447
b) Steuerrückstellungen			1.305.388,00			198
c) andere Rückstellungen			7.368.973,29	21.359.589,29		6.069
<b>8. ---</b>					0,00	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>					0,00	0
<b>10. Genusssrechtskapital</b>					0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		0,00				(0)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>					84.100.000,00	77.600
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB		0,00				(0)
<b>12. Eigenkapital</b>						
a) Gezeichnetes Kapital			35.911.967,97			31.486
b) Kapitalrücklage			0,00			0
c) Ergebnisrücklagen						
ca) gesetzliche Rücklage		87.600.000,00				84.100
cb) andere Ergebnisrücklagen		97.008.300,83	184.608.300,83			93.426
d) Bilanzgewinn			7.696.109,82	228.216.378,62		6.082
<b>Summe der Passiva</b>				<b>3.260.728.316,56</b>		<b>3.031.835</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00				0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		94.901.047,41				78.262
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	94.901.047,41			0
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>						
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00				0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00				0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		391.834.130,64	391.834.130,64			269.847
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften		0,00				(0)

**Gewinn- und Verlustrechnung**

Für die Zeit vom 01.01.2021 bis 31.12.2021

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		46.769.571,65			47.493
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>1.542.784,02</u>	48.312.355,67		1.700
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	731.834,46				(422)
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			<u>6.559.716,44</u>	41.752.639,23	8.285
darunter: erhaltene negative Zinsen	2.281.376,95				(633)
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			1.660.066,40		1.812
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			<u>3.727.782,57</u>		156
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>1.480.004,02</u>	6.873.852,99	1.550
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>				0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>			24.297.502,26		21.708
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			<u>3.492.491,28</u>	20.805.010,98	2.779
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>				0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				2.163.569,38	1.643
<b>9. ---</b>				0,00	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		19.908.964,21			19.991
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>4.138.324,92</u>	24.047.289,13		3.797
darunter: für Altersversorgung	655.368,39				(447)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>19.075.150,54</u>	43.122.439,67	19.631
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				2.091.264,98	2.148
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				1.070.704,60	899
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			4.285.993,94		4.709
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			<u>0,00</u>	-4.285.993,94	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			0,00		0
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			<u>13.130,44</u>	13.130,44	234
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				0,00	0
<b>18. ---</b>				<u>0,00</u>	<u>0</u>
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				21.073.799,83	14.057
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>			0,00		0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>			<u>0,00</u>		0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>				0,00	(0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>			4.702.914,74		3.984
darunter: latente Steuern	-2.236.636,00				(-758)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			<u>138.775,27</u>	4.841.690,01	191
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				<u>6.500.000,00</u>	<u>1.800</u>
<b>25. Jahresüberschuss</b>				9.696.109,82	8.082
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				<u>0,00</u>	<u>0</u>
				9.696.109,82	8.082
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0</u>
				9.696.109,82	8.082
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.000.000,00		1.000
b) in andere Ergebnisrücklagen			<u>1.000.000,00</u>	<u>2.000.000,00</u>	<u>1.000</u>
<b>29. Bilanzgewinn</b>				<u>7.696.109,82</u>	<u>6.082</u>

**IMPRESSUM****Herausgeber:**

VR-Bank Westmünsterland eG  
Kupferstraße 28  
48653 Coesfeld  
bank@vrbank-wml.de  
www.vrbank-wml.de

**Verantwortlich:**

Der Vorstand

**Redaktion:**

Dr. Anne Täubert

**Konzept und Realisierung:**

yph, kreative GmbH & Co. KG, Münster

**Fotografie:**

Erik Hinz, Michael Mücke, Münster:  
S. 06, 08, 11, 12, 13, 16, 19, 26, 29, 30, 31,  
36, 38, 46, 48  
Alle weiteren Fotos: Bestand der dargestellten  
Personen und Unternehmen

**Druck:**

Rehms Druck GmbH, Borken

**Erscheinungsdatum:**

Juni 2022

**Hinweis:**

Mit unserer Kommunikation möchten wir alle Menschen gleichermaßen ansprechen. An einigen wenigen Stellen haben wir uns im Geschäftsbericht dennoch für das generische Maskulinum entschieden – aus Gründen der besseren Lesbarkeit.

