

30 Jahre Freie Berufe und Institutionen.

Gemeinsam Wandel gestalten.

Grafschafter
Volksbank eG



Die Grafschaft Bentheim im Wandel.



Gregor Neuhäuser

Andreas Kinser

Das Geschäftsjahr 2025 hat unsere Erwartungen erfüllt. Das Betriebsergebnis vor Bewertung ist kräftig gestiegen, Kredit- und Einlagenwachstum lagen deutlich über Plan. Wir sind zufrieden – und bleiben gleichzeitig wachsam, denn die wirtschaftliche Lage in der Grafschaft ist eine Momentaufnahme: stabil, aber fragil. Was fehlt, sind Wachstumsimpulse – und die lassen, auch wenn unser Kreditgeschäft kerngesund ist, auf sich warten.

Unsere mittel- und langfristige Kapitalplanung ist darauf ausgelegt, jederzeit handlungsfähig zu bleiben – was in dieser Branche, in Zeiten steigender Risikoversorge, keine Selbstverständlichkeit ist. Die Prognose für 2026 stimmt uns zuversichtlich: Wir erwarten ein weiter verbessertes Betriebsergebnis und eine solide Eigenkapitalbasis.

Investitionen in Menschen und Zukunft

Die überdurchschnittlichen Investitionen in die Qualifizierung unserer Mitarbeitenden sind für uns ein Bekenntnis. Der temporeiche Wandel gelingt nur mit den Menschen. Und Weiterentwicklungen gibt es zur Genüge. Technologie- und kulturgetrieben wandelt sich die Erwartungshaltung der Kundschaft. Nicht homogen, aber rasant. Ein Beharren auf dem Status quo kann daher keine Antwort für die Zukunft der Bank sein. Den Spagat hinzubekommen, Bewährtes und heute Nachgefragtes wertzuschätzen und gleichzeitig die erforderlichen Angebote und Prozesse für die nächsten Jahre zu entwickeln, das ist unsere Aufgabe. Wir entwickeln unser Angebot stetig weiter, besetzen neue Themenfelder und schärfen bestehende Beratungsangebote. Ein großes Plus der Veränderungen für unsere Mitglieder: Die Beraterinnen und Berater haben mehr Zeit für ihre Kundinnen und Kunden. Beim Umbau läuft aufgrund des hohen Tempos noch nicht alles ganz rund – das bedauern wir sehr. Unser Ziel ist aber ganz klar umrissen, zum Wohle der Grafschaft Bentheim.

Regionale Präsenz und Zukunftsprojekte

Die Weiterentwicklung unserer Infrastruktur schreitet voran. Wir passen Beratungs- und Arbeitswelten den Bedarfen an. Das Alte Bankhaus ist fertiggestellt, der Firmenkundenbereich im NINO-Hochbau wird bald wieder bezogen. In Bad Bentheim entsteht eine neue, zukunftsorientierte Beratungswelt, in die auch Gildehaus einziehen wird. Gleichzeitig investieren wir in den Standort Blanke, den wir gemeinsam mit Brandlecht zu einer Beratungswelt weiterentwickeln werden. Zudem stärken wir unseren Standort in Neuenhaus, an dem künftig auch die Beratungswelt Veldhausen ihr neues Zuhause finden wird. Die Grafschafter Volksbank bleibt ein bedeutender Auftraggeber – mit Investitionen, die sichtbar bleiben.

Mit Haltung in die Zukunft

Ein Jahr neue Bundesregierung – die Erwartungen waren hoch, die Enttäuschung ist real. Statt Bürokratieabbau ist das Gegenteil eingetreten, unternehmerische Spielräume schrumpfen weiter. Wer die Wirtschaft wieder auf Kurs bringen will, muss liefern. Wir sagen das, weil wir täglich erleben, was überbordende Bürokratie mit Unternehmen, Landwirten und Selbstständigen macht.

Die Strategie der Bank trägt Früchte – und sie wird weitergetragen. Von Mitarbeitenden, die den Wandel mitgestalten. Von Mitgliedern, die uns ihr Vertrauen schenken. Und von einer Region, für die wir mehr sein wollen als eine Bank. Unsere Prognose ist positiv. Unsere Haltung ist klar. Gemeinsam mit Mitarbeitenden und Mitgliedern gehen wir unseren Weg weiter – mit Veränderungsbereitschaft, Engagement und Investitionsmut. Im Mittelpunkt bleibt der Blick auf unsere Mitglieder.

Wir bleiben
„Die Möglichmacher
der Grafschaft“.

Die Grafschaft Bentheim im Wandel.

Warum Veränderung hier hunderte Jahre Tradition hat.



Wenn wir auf die Geschichte der Grafschaft Bentheim schauen, wird schnell klar: Wandel gehört seit jeher zu uns. Und er beginnt nicht erst mit Textilmaschinen oder Industriehallen. Er beginnt viel früher – mit wechselnden Herrschaftsgebieten, religiösen Umbrüchen und einer Region, die im Laufe der Jahrhunderte mal zu den Niederlanden, mal zu Preußen, mal zum Königreich Hannover und sogar für einige Jahre zum Kaiserreich Frankreich gehörte. Man könnte sagen: Wir Grafschafter haben schon früh geübt, flexibel zu bleiben.

Bevor unsere Region zur modernen Wirtschaftslandschaft wurde, war sie ein Flickenteppich aus Bauernschaften und kleinen Gemeinden. Landwirtschaft, Handwerk und regionaler Handel bestimmten das Leben vieler Menschen. Die Orte waren überschaubar und die Wege weit.

Mit der Industrialisierung ab etwa 1890 – geprägt vor allem durch den Aufstieg der Textilriesen NINO, Povel und Rawe – begann eine Entwicklung, die das Gesicht der gesamten Grafschaft veränderte. Überall entstanden neue Betriebe, Arbeitsplätze und Infrastruktur. Nordhorn entwickelte sich zur größten Stadt, aber auch Schüttorf, Bad Bentheim, Neuenhaus, Emlichheim und viele Gemeinden in der Ober- und Niedergrafschaft erlebten ihre eigenen Phasen des Aufbruchs. Als die Textilindustrie später einbrach, mussten wir uns wieder neu aufstellen. Wir lernten erneut, uns auf Neues einzulassen und taten es gemeinsam.

Aufgrund dieser Flexibilität sind wir heute eine breit aufgestellte, moderne Wirtschaftsregion. Ein starker Mittelstand bildet unser Rückgrat – von Handwerksbetrieben über Logistikunternehmen entlang der A30 bis hin zu technologieorientierten Firmen im gesamten Kreisgebiet. Orte wie das Grafschafter TechnologieZentrum oder das revitalisierte NINO-Areal stehen stellvertretend für viele regionale Entwicklungen, in denen Tradition und Zukunft verschmelzen.

Wandel zeigt sich aber nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in unseren Städten und Gemeinden. Neue Wohngebiete, Gewerbeflächen, Bildungsstandorte und Mobilitätsangebote entstehen in der gesamten Grafschaft. Ein Zeichen dafür, wie aktiv wir unsere Zukunft gestalten.

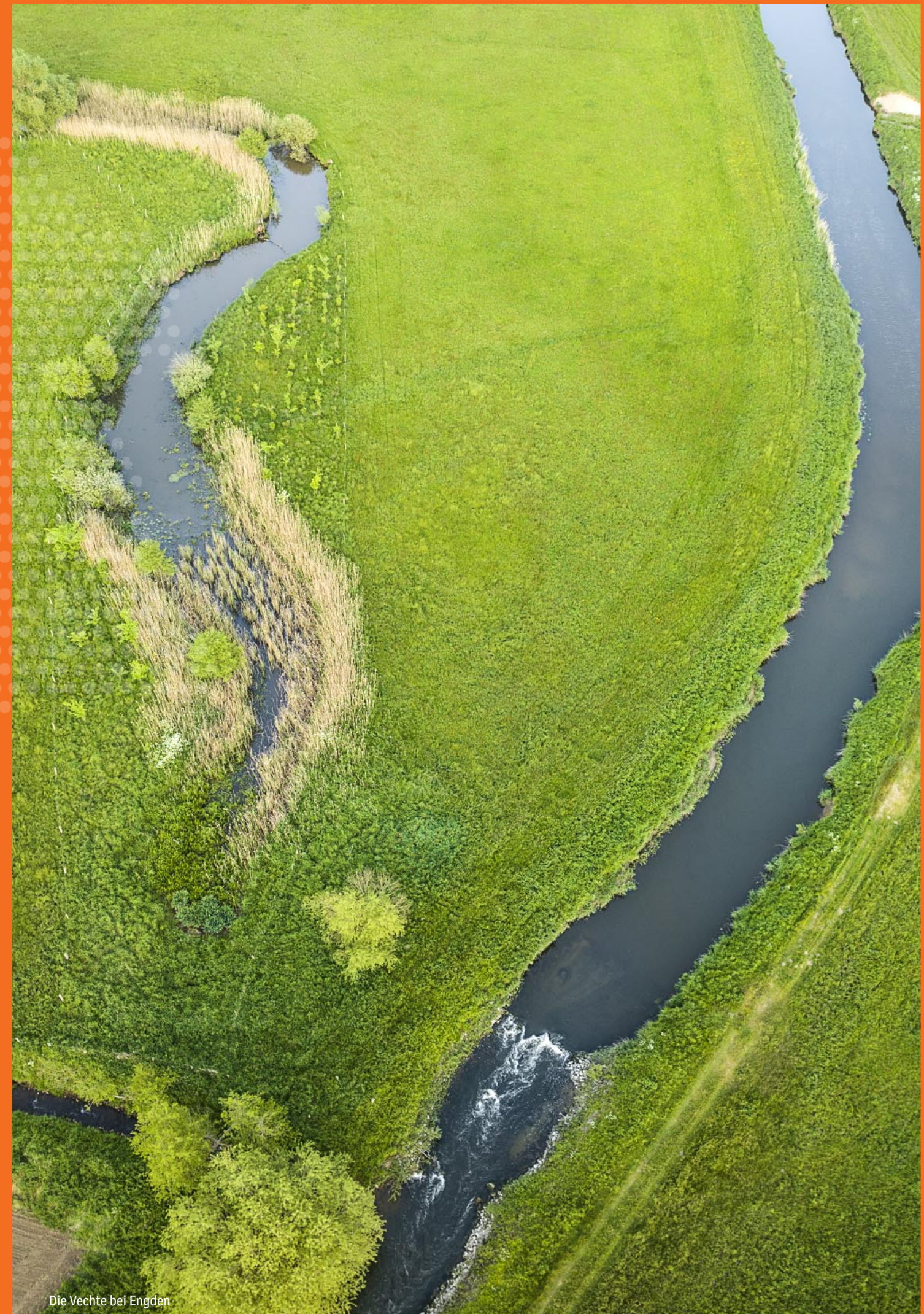
Auch der Tourismus spiegelt diese Attraktivität wider. Steigende Gästezahlen, gut ausgebaute Radwege, Naturerlebnisse, Kulturangebote und familienfreundliche Freizeitmöglichkeiten machen die Grafschaft zunehmend zu einem Reiseziel. Tourismus ist für uns längst mehr als ein Wirtschaftsfaktor – er ist ein Indikator für Lebensqualität in allen Teilen der Region.



Gleichzeitig verändert sich unsere Gesellschaft. Schulen stehen vor neuen Anforderungen, von Digitalisierung bis Berufsorientierung. Für junge Menschen gewinnt Finanzielle Bildung und damit verbundene Sicherheit an Bedeutung. Regionale Initiativen, Kooperationen und Partnerschaften tragen dazu bei, eben jene auf eine komplexer werdende Welt vorzubereiten. Als Bank sind wir Teil dieses Engagements, weil wir wissen: Bildung ist ein zentraler Schlüssel für Zukunftsfähigkeit.

Und nicht zuletzt: Wir gewinnen Menschen zurück. Viele, die zum Studium oder zur Ausbildung weggegangen sind, kehren später bewusst in die Grafschaft zurück. Wegen der Lebensqualität, der Nähe zur Familie, der guten Arbeitsmöglichkeiten. Rückkehrerinitiative und eine starke regionale Identität tragen dazu bei, dass die Grafschaft ein Ort bleibt, an dem man gut leben kann.

All diese Entwicklungen bilden den Rahmen für das, was wir in den folgenden Kapiteln dieses Berichts zeigen: wie Menschen Wandel erleben, wie wir als Bank Verantwortung übernehmen und wie wir Beratung, Service und Strukturen stetig weiterentwickeln. Wandel ist für uns kein abstrakter Begriff. Er ist gelebte Realität. Und wir gestalten ihn gemeinsam mit unserer Region.



Die Vechte bei Engden

Menschen im Wandel.

„Früher habe ich mir ehrlich gesagt eher weniger Gedanken um meine Bank gemacht. Heute erledige ich vieles digital, aber ich schätze es total, dass ich trotzdem einen festen Ansprechpartner vor Ort habe, dem ich vertrauen kann. Gerade bei wichtigen Entscheidungen ist diese Kombination aus persönlicher Beratung und regionaler Nähe für mich wirklich wert. Und dass mein Geld in der Region bleibt und ich lokale Projekte unterstützen kann, bedeutet mir heute auch deutlich mehr als früher.“

Dana H., Nordhorn



„In meinen Jahren bei der GraVo gab es einen großen Wandel bei der Technik. Vieles geht schneller und einfacher, allerdings werden auch viele verschiedene Programme benötigt. Auch bei den Kundeninteressen gab es einen Wandel. Themen von früher wurden teilweise durch andere Themen ersetzt.“

Simon Frentjen
Privatkunden-Berater Beratungswelt Gildehaus

„Bei anspruchsvollen Anliegen ist mir die persönliche Beratung nach wie vor sehr wichtig. Viele Dinge lassen sich jedoch inzwischen bequem digital erledigen. Oft reicht eine kurze Anleitung, ohne dass man direkt in die Filiale kommen muss. Der Service unterstützt dabei schnell und kompetent – besonders hilfreich, wenn man mit neuer Technik nicht ganz so sicher ist.“

Dagmar B., Bad Bentheim



„In meinen Anfangsjahren als Bankkaufmann lag der Fokus meiner Arbeit mehr auf der Bargeldversorgung und dem Zahlungsverkehr. Im Laufe der Jahre hat sich das Aufgabenfeld auf vielfältige Art und Weise verändert und ist interessanter geworden. In Bezug auf die Erschließung neuer Geschäftsfelder und dem gesunden Wachstum der GraVo verspürt man als Mitarbeiter ein positives Gefühl, fühlt sich gut aufgehoben und ist stolz, ein Teil des Ganzen zu sein.“

Markus Nischik
Privatkunden-Assistenz Beratungswelt Gildehaus

„Die Gesichter der Mitarbeiter sind bekannt und man kommt in ein vertrautes Umfeld. Es gibt keine hohe Fluktuation. Das ist sehr angenehm. Die Grafschafter Volksbank heißt so, weil man aus der Grafschaft kommt. Man ist verbunden mit der Heimat und der Bank vor Ort. Daher halte ich die Kontoführungsgebühren für okay, da die Bank vor Ort ist.“

Dietmar K., Gildehaus

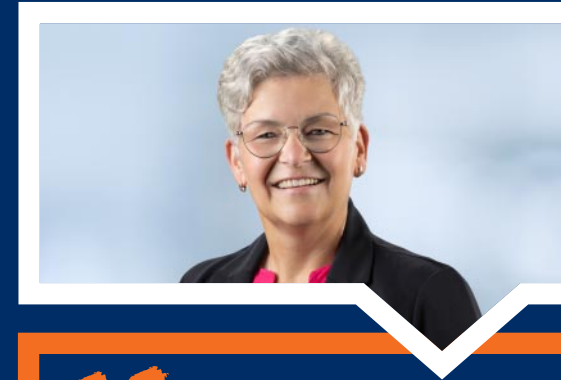


„In meiner Zeit bei der Grafschafter Volksbank hat sich viel verändert: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Kundinnen und Kunden sprechen mehr auf Augenhöhe miteinander, das Arbeiten wird flexibler und die Themen in der Finanzwelt immer interessanter.“

Isabell Bensch, Junge Erwachsene Beraterin
Beratungswelten Blanke, Bookholt, Wasserstraße

„Die Grafschafter Volksbank ist für uns immer ein verlässlicher Partner. Als Wandel stechen da für mich schon die enormen Investitionen zur Modernisierung und Erhaltung der eigenen Immobilien der Volksbank heraus. Das sichert vielen Familien ein gesichertes Einkommen unter dem Motto „In der Grafschaft für die Grafschaft.““

Friedrich K., Veldhausen



„Die Arbeit bei der Grafschafter Volksbank hat sich durch die Neuorganisation grundlegend positiv verändert. Es gibt klare und transparente Prozessabläufe und ein hohes Maß an Digitalisierung. Die Eigenverantwortung der Mitarbeitenden wurde gestärkt. Die Digitalisierung hat enorm an Fahrt gewonnen. Dabei legen wir großen Wert darauf, unsere Kundinnen und Kunden aktiv in die neuen digitalen Prozesse einzubinden, um gemeinsam zukunftsorientierte Lösungen zu schaffen.“

Benita Geerties
Privatkunden-Beraterin Beratungswelt Emlichheim

„Die Atmosphäre ist persönlicher geworden, weil die Kleiderordnung angepasst wurde. Dadurch wirkt alles sympathischer und es entsteht ein Gefühl von Begegnung auf Augenhöhe.“

Ralf R., Nordhorn

„Für die GraVo ist es entscheidend, einen gesunden Spagat zwischen den Bedürfnissen der jüngeren, digital affinen Kunden und der älteren, weniger digitalen Kundschaft zu schaffen. Die Bank setzt auf Digitalisierung (finde ich sehr wichtig), achtet aber gleichzeitig darauf, dass persönliche Ansprechpartner und angemessene Öffnungszeiten erhalten bleiben. So fühlen sich beide Kundengruppen auch im Wandel der Zeit gut aufgehoben.“

Jürgen B., Veldhausen



„Die ursprünglichen Schaltertätigkeiten wie Ein- und Auszahlungen, Überweisungen, Schecks und papierhafte Kontoauszüge haben sich im Laufe der Zeit verändert. Durch die Digitalisierung laufen viele Prozesse heute anders ab. Dabei steht die persönliche Betreuung unserer Kundinnen und Kunden heute im Vordergrund.“

Barbara Tijans
Privatkunden-Assistenz Beratungswelt Bad Bentheim

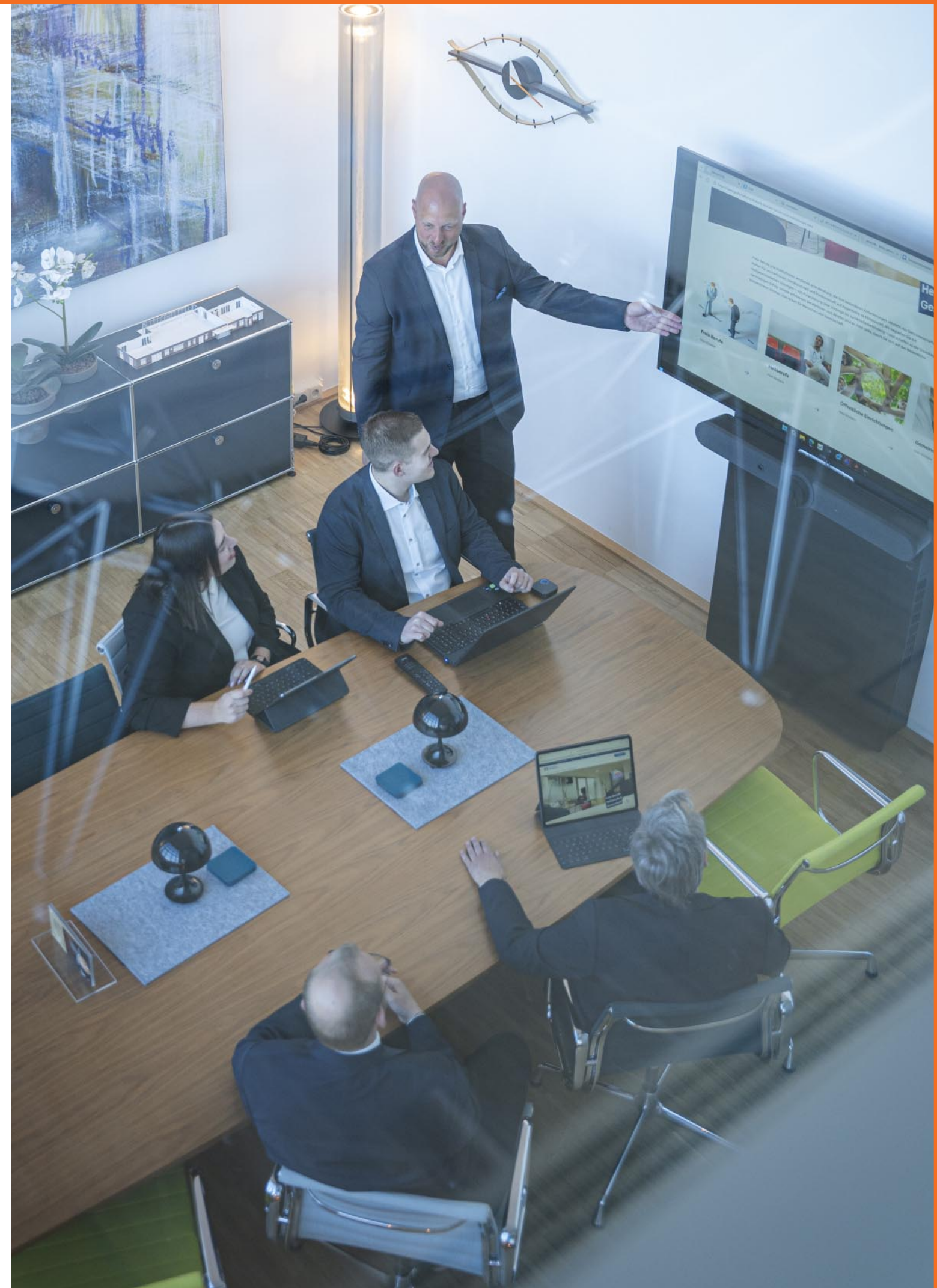


„Als langjährige Mitarbeiterin kann ich sagen, dass ich den Kundenkontakt als wesentliche Veränderung wahrnehme. Durch die moderne Technik, Automaten und Digitalisierung, können die Kunden schon sehr viel selbst erledigen. Früher kamen sie z. B. wegen jeder Aus- und Einzahlung zu uns und mussten sich an die Öffnungszeiten halten. Jetzt sind wir natürlich für Fragen und Probleme der Ansprechpartner, doch vieles können die Kundinnen und Kunden auch alleine. Im OnlineBanking gibt es immer mehr Möglichkeiten, Dinge direkt selbst zu erledigen. Wichtig finde ich, dass wir weiterhin vor Ort sind und auch durch Jahresgespräche dem Kunden zeigen, dass wir für ihn da sind.“

Heike Kuipers,
Privatkunden-Assistenz Beratungswelt Wasserstraße

Infrastruktur. Menschen. Zukunft.

30 Jahre
Freie Berufe und
Institutionen –
gemeinsam
Wandel gestalten.





Unser Bereich Freie Berufe & Institute hat einen Namen, der neugierig macht. Intern nennen wir ihn kurz FBI. Und ja – diese drei Buchstaben lassen viele zuerst an amerikanische Ermittler mit Trenchcoats und Sonnenbrillen denken. Bei der Grafschafter Volksbank sieht das anders aus. Die Menschen, die hier im FBI arbeiten, tragen keine Dienstmarken, sondern Verantwortung: für Freiberufler, Institutionen und für die Region.

Vom Anfang bis heute – wie sich das FBI entwickelt hat

Als das Team 1996 unter der Regie von Gerrit Knoop gegründet wurde, war es noch ein kleiner, wenig bekannter Teil des Bereichs „Euregio Invest – Zentrum für Anlage- und Vermögensberatung“ in der Raiffeisen- und Volksbank Nordhorn. „Damals wusste eigentlich niemand so genau, was das FBI macht“, erinnert sich Jörg Scholten, Bereichsleiter FBI und Privatkunden. Zum Team gehörten drei Berater, verstreute Schreibtische und ein klarer Auftrag: Menschen in freien Berufen in allen privaten Lebenslagen begleiten.

Mit der Zeit wuchs die Bedeutung des Bereichs, die Themen wurden größer, die Verantwortung auch. „Da haben wir uns freigeschwommen“, kommentiert Scholten rückblickend. Das FBI wurde ein eigenständiger Bereich mit klaren Strukturen und einem wachsenden Aufgabenfeld.

Mit den Fusionen 2004 mit der Volksbank Niedergrafschaft Emlichheim-Veldhausen und 2007 mit der Volksbank Obergrafschaft begann eine neue Phase. „Einen Bereich speziell für Freiberufler gab es dort vorher nicht“, sagt Scholten. Gleichzeitig entwickelte das FBI die Beratung für institutionelle Kunden aus dem Kommunal-, Sozial- und Gesundheitswesen immer weiter.

Ein wichtiger Schritt war der Umzug in den NINO Hochbau Ende 2010. Das Gebäude, früher Produktionsstandort der Textilindustrie, wurde zu einem modernen Wirtschaftskompetenzzentrum. Ein Ort, an dem regionale Entwicklung sichtbar wird. „Wir waren plötzlich dort, wo die Fäden zusammenlaufen“, sagt Daniel Sandfort, Teamleiter FBI.

Heute – was das FBI ausmacht

Jörg Scholten nennt den Bereich heute den „Infrastrukturfinanzierer der Region“. „Wir finanzieren das, was jeder Mensch sofort spürt: öffentliche Verkehrsmittel, Gesundheitsversorgung, Kliniken, Pflege und kommunale Infrastruktur wie Straßen und Laternen – und sogar Breitband.“ Gerade Breitband sei ein gutes Beispiel: „Viele Banken finanzieren solche Projekte nicht, weil es keinen klassischen Gegenwert gibt wie bei einer Immobilie. Für uns ist das Teil unserer Expertise und Verantwortung.“

Doch das FBI ist mehr als ein Finanzierer. Es ist ein Bereich, der Menschen über Jahrzehnte begleitet. „Wir haben mit so vielen Menschen gearbeitet, so viele Lebenswege begleitet“, sagt Daniel Sandfort. „Wir bekommen alles mit: die schönsten Momente, aber auch die größten Schicksalsschläge.“ Diese Nähe prägt die Arbeit – fachlich wie menschlich.

Gleichzeitig bleibt die Haltung klar: „Wir bauen Nähe auf, aber wir bleiben professionell. Es geht nicht darum, irgendwas irgendwie möglich zu machen. Es geht darum, die beste Lösung zu finden.“

Einen wichtigen Teil der Arbeit hebt Jörg Scholten besonders hervor: „Wir denken nicht in Produkten, sondern in Lebensphasen.“ Freiberufler werden oft schon im Studium begleitet – während der Praxisgründung, über die Weiterentwicklung, die Übergabe und bis zum Ruhestand. „Praxiskäufe kann jeder finanzieren. Aber wir denken weiter: Was bedeutet das für die Versorgung? Für die Region? Für die nächsten 20 Jahre?“



Das Team Freie Berufe und Institutionen (von links):
Markus Werner, Verena Bloemen, Gisa Brink, Teamleiter Daniel Sandfort,
Bereichsleiter Jörg Scholten, Nicole Teixeira Rodrigues, Timo Schoemaker, Melanie From, Markus Wellen
Nicht im Bild: Sarah Pley

Regionale Verwurzelung – Identität und Perspektive

Die Verbundenheit mit der Region fühlt man im gesamten Team. Viele der Kolleginnen und Kollegen engagieren sich ehrenamtlich in Vereinen, Initiativen oder kommunalen Gremien. „Wir kennen die Region nicht nur beruflich“, sagt Scholten. „Wir leben hier. Unsere Kinder gehen hier zur Schule, wir machen hier Sport oder engagieren uns kulturell.“

Die Grafschaft ist für viele im Team ein idealer Lebensraum: kurze Wege, gute Kinderbetreuung, Familie vor Ort, vieles mit dem Rad erreichbar. Dieses Wissen überträgt sich auch auf die Arbeit, weil man versteht, was die Region braucht, was sie bewegt und was sie stärkt.

Die Kenntnis über die Region ist für das FBI ein Erfolgsfaktor. „Wir wissen, was hier passiert“, so Scholten. „Welche Investitionen anstehen, welche Entwicklungen Gemeinden bewegen, wo Chancen entstehen. Aber eben auch die kleinen Dinge. Wann welche Praxis im Urlaub ist zum Beispiel.“

Hinzu kommt eine große Interessenüberschneidung mit den Kundinnen und Kunden: „Wir wollen unsere Region fördern. Wir wollen, dass Unternehmen stark sind, dass Freiberufler vorankommen und dass Wertschöpfung hier vor Ort bleibt“, sagt Scholten. Dazu gehört auch, lokale Netzwerke zu stärken, Plattformen zu bieten und Partner miteinander zu verbinden.

Gemeinsamer Wandel

„Die Region ist flexibel, leistungsfähig und politisch stabil“, sagt Jörg Scholten. „Das spüren wir in unserer täglichen Arbeit.“ Gute Voraussetzungen allein reichen jedoch nicht. Denn die Anforderungen an Versorgung und Infrastruktur steigen. Die Grafschaft verändert sich: Zuzug, Fachkräftebedarf, Digitalisierung, neue Mobilität und steigende Anforderungen an soziale und medizinische Versorgung.

Gleichzeitig bleiben Infrastrukturthemen dauerhaft relevant: Investitionen in Energie, Netze, Mobilität, kommunale Einrichtungen und soziale Träger. Viele dieser Projekte benötigen individuelle Lösungen – oft auch für Investitionsgüter, die keine klassischen Sicherheiten bieten.

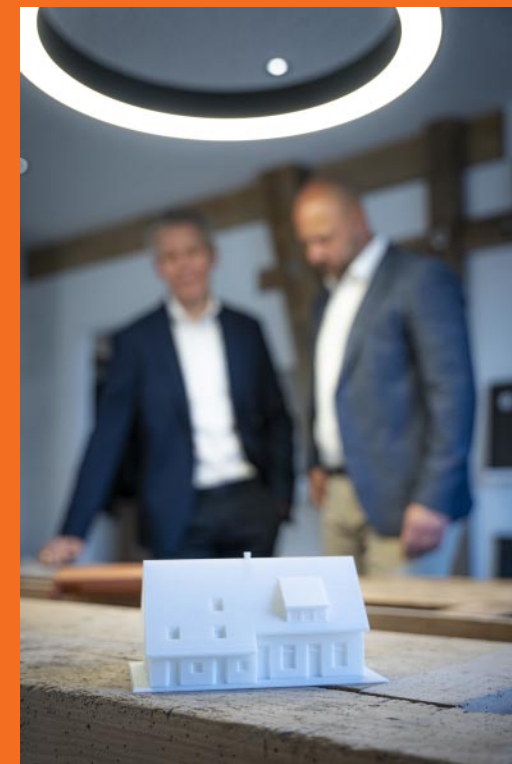
„Wir müssen die Versorgung sichern – medizinisch, infrastrukturell, sozial. Das wird die große Aufgabe der nächsten Jahre sein“, sagt Daniel Sandfort. „Genau dafür brauchen viele Einrichtungen ihre regionale Bank“, ergänzt Jörg Scholten. „Sie brauchen unsere Begleitung.“

„Die Beratungsintensität wird steigen“, erklärt Sandfort. „Die Kunst wird sein, dem gerecht zu werden. Aber das Potenzial ist riesig.“ Wandel und Stabilität seien kein Widerspruch: „Wir müssen mutig bleiben und gleichzeitig verlässlich“, so Sandfort. „Genau das macht regionale Verantwortung aus.“

Im Mittelpunkt stehen immer die Menschen.

Am Ende geht es im FBI um Menschen, die Verantwortung tragen – für ihre Patienten, Mandanten, Mitarbeitenden oder für ganze Gemeinden. Und um ein Team, das sie dabei unterstützt. Mit Fachlichkeit, mit Erfahrung und mit einer Haltung, die seit 30 Jahren trägt: Nähe zulassen, Verantwortung übernehmen und gemeinsam Wandel gestalten.

Aus Alt mach Zukunft. Ein Porträt über Weiterbauen, Verantwortung und regionalen Wandel.



„Das FBI hat mich von Anfang an begleitet. Ich war nie der Typ für große Investitionen. Aber gemeinsam mit dem FBI habe ich gelernt, größer zu denken. Ohne diese Begleitung wäre vieles nicht möglich gewesen.“

Johannes Hensen
(links im Bild zusammen mit
Daniel Sandfort vom FBI)

Wenn Johannes Hensen über Gebäude spricht, klingt es nie nur nach Architektur. Es klingt nach Herkunft, Verantwortung und einem tiefen Verständnis dafür, was Räume für Menschen bedeuten. Vielleicht liegt es daran, dass er selbst in einem Gebäude groß geworden ist, das mehr war als vier Wände: ein Bauernhof in Osterwald, mit Kühen, Schweinen, Stallgeruch und dem Gefühl, dass man Dinge mit den eigenen Händen verändern kann.

Heute lebt er mit seiner Familie in der vierten Generation auf dem Hof, den er selbst umgebaut hat. Der frühere Kuhstall wurde zu ihrem Zuhause, und gleichzeitig zu seinem ersten Projekt. „Hier sind meine Wurzeln und hier wachsen unsere Kinder auf“, sagt er.

Vielleicht beginnt seine Geschichte genau dort: in einem Gebäude, das er nicht abreißen, sondern bewahren wollte. Ein Gedanke, der ihn seit Jahren begleitet. Alte Höfe, Scheunen, Wirtschaftsteile, Dorfgebäude – Hensen hat viele solcher Orte zu neuem Leben erweckt. Und immer geht es ihm um dasselbe: aus etwas Altem etwas Zukunftsfähiges zu machen.

Wir haben uns mit Johannes Hensen zusammengesetzt, um zu erfahren, was ihn antreibt, wie ihn Herkunft, Handwerk und Verantwortung geprägt haben – und wie er die Zukunft des Bauens in der Grafschaft sieht.

Herkunft und Haltung „Daagsche Verstaund“ und der Blick fürs Machbare

Herr Hensen, wie hat Sie Ihre Herkunft geprägt?

„Ich bin in Osterwald groß geworden, auf einem Bauernhof. Kühe melken, Schweine füttern, mit anpacken. Das war Alltag. Da lernst du früh, was Verantwortung heißt. Mein Vater war Geschäftsstellenleiter der Volksbank in Veldhausen, vorher gelernter Landwirt. Ein Mann, der beides konnte: kalkulieren und anpacken. Diese Mischung aus Pragmatismus und Planung prägt mich bis heute. Mein Opa sprach immer vom Daagsche Verstaund.“

Warum haben Sie sich für das Handwerk entschieden?

„Ich wollte etwas mit den Händen machen. Als Tischler lernst du Materialien kennen, du verstehst Konstruktionen nicht nur theoretisch, sondern körperlich. Das hat mich geprägt. Ich plane heute anders, weil ich weiß, wie sich Material anfühlt, wie ein Dachstuhl aufgebaut ist, wie man etwas wirklich baut. Das beeinflusst meine Perspektive auf das Bauen besonders.“

Die zweijährige Fachschule zum ‚staatlich anerkannten Holztechniker‘, der Meistertitel im Tischlerhandwerk sowie



ein Meistertitel im Zimmererhandwerk und ein ‚Schnupperstudium‘ an der FH Münster im Bereich Architektur mit zwei Semestern haben mir eine gute Grundlage mit genügend Fachwissen gegeben, um verantwortungsvoll beraten zu können.“

Ihr Weg in die Selbstständigkeit begann mit dem Umbau Ihres Elternhauses. Was genau ist damals passiert?

„Mit 28 habe ich den alten Kuhstall umgebaut. Die Menschen haben gesehen, was ich dort selbst gemacht habe, und plötzlich kamen Anfragen. Nach einem Jahr Elternzeit habe ich mich schließlich selbstständig gemacht. Da meine Frau verbeamtet ist, war das Risiko überschaubar. Ein kleiner Messestand in der Alten Weberei brachte die ersten Aufträge. Ein Jahr lang habe ich alles allein gemacht, bis eine ehemalige Kollegin als Minijobberin dazukam. Heute arbeitet sie seit über zwölf Jahren fest bei mir. So ist der Betrieb mit den Jahren mittlerweile auf über 20 Mitarbeiter gewachsen. Das Team besteht aus Architekten, Bauingenieuren, Bauleitern, Bauzeichnern, kaufmännischen Angestellten und Auszubildenden. Zusätzlich haben wir vor einem Jahr ein Handwerksunternehmen gegründet, welches aus Maurern und Zimmerern besteht.“

Verantwortung im Alltag Wie man Menschen stärkt, statt sie zu verlieren

Wie ernst er Verantwortung nimmt, zeigt eine Geschichte, die er mit einer Mischung aus Ruhe und Wärme erzählt.

„Meine Leute sind Gold wert“, sagt Hensen. Ein Beispiel dafür erzählt er so: „Ein Mitarbeiter, der in meinem Handwerksunternehmen als Zimmerer und Bautechniker tätig war, hatte einen Bandscheibenvorfall. Aufs Dach konnte er nicht mehr, bleiben wollte er aber unbedingt.“ Also ließ Hensen ihn zum Energieberater ausbilden. Eine neue Rolle und ein Beispiel dafür, wie Hensen Verantwortung versteht: pragmatisch, menschlich, langfristig.

Von Verantwortung im Team kommen wir zu Verantwortung für die Region.

Neue Baukultur Eigenleistung, Begleitung und ein anderes Verständnis von Bauen

Wie reagieren Sie auf steigende Baukosten und veränderte Bedürfnisse?

„Die Baukosten sind explodiert und viele Menschen wollen wieder selbst mit anpacken, aber ihnen fehlt die Expertise. Also habe ich ein Modell entwickelt: Wir begleiten, leiten an, stellen Fachwissen bereit und die Kundinnen und Kunden bringen Eigenleistung ein. Dafür habe ich eine eigene Firma aufgebaut, die genau das ermöglicht. Die JH Handwerker GmbH besteht aus erfahrenen Handwerkern, auch mit Meistertiteln, die ihre Erfahrung handwerklich aber auch unterstützend für unsere Kundinnen und Kunden mit einbringen. Der Kunde hat so die Möglichkeit, da wo er kann, unter Anleitung selbst mit anzupacken. Auch Materialbestellungen kann er unter unserer Anleitung selbst vornehmen und hier schon im Einkauf, direkt ohne Aufschlag, Geld sparen. Wichtig ist uns hier, dass wir keine Konkurrenz zu unserem Handwerkernetzwerk bilden wollen, sondern lediglich Kunden, da wo es passt, nach Aufwand mit unserer Expertise mehr Eigenleistung zu ermöglichen, um das Bauen wieder bezahlbarer zu machen. Unsere Handwerker sind für dieses Jahr schon ausgebuht, was zeigt, dass diese Idee grundsätzlich gut ankommt. Was leider fehlt sind Handwerker. Darum haben wir uns entschieden auch im Handwerk auszubilden. Mal schauen, was sich hier noch entwickelt.“

Alte Höfe, neue Ideen Ein Telefonat, drei Gebäude und eine Haltung

Das Büro, in dem wir sitzen, ist selbst ein Beispiel für Hensens Haltung. Als er während der Bauarbeiten an der Nordumgehung in Nordhorn an den alten Hofstellen vorbeikam, griff er zum Telefon. „Ich habe bei der Stadt angerufen und gefragt, ob man die Gebäude nicht erhalten kann“, sagt er. „Ich finde es schade, wenn sowas historisches einfach verschwindet. Es gehört für mich zum Stadtbild von Nordhorn. Auch Nordhorn hat vom Ursprung eine landwirtschaftlich geprägte Geschichte, die durch alte Hofstellen noch sichtbar ist und auch sichtbar bleiben soll“, findet Hensen.

Die Stadt war offen und Hensen begann zu planen. Die alte Scheune des Hofes Leferink, die kurz vor dem Abriss stand, hat er gekauft und zu Wohnungen umgebaut. „Das Tragwerk war schön. Das wollte ich zeigen“, erzählt er. „Ich mag es, wenn man das Alte noch erkennt.“ Außen blieb die historische Hülle, innen entstand ein neues Zuhause. Ein Ensemble, das zeigt, wie er denkt: umnutzen statt wegwerfen. Direkt daneben steht der Hof Boermann, den



Hensen ebenfalls erhalten konnte. Heute ist dort eine Kindertagesstätte untergebracht.

Ein weiteres Gebäude auf dem Areal gestaltet er gerade zu seinem neuen Büro. Ursprünglich wollte er dort weitere Wohnungen einbauen – ganz klassisch. Doch dann kam es anders. „Ich stand da oben auf dem Heuboden und dachte: Das wird mein neues Büro.“

Besonders stolz ist Hensen aktuell auf ein Kundenprojekt: eine Pflegeeinrichtung, die auch von unserem Bereich Freie Berufe und Institutionen betreut wird. Sie soll wie ein kleines Dorf funktionieren. Eine alte Hofstelle bleibt als Identitätsanker erhalten, drumherum entstehen Wohnungen, Wege, Begegnungsräume. Es geht um Würde, Gemeinschaft und ein Zuhause im Alter. Und es ist eines von vielen Projekten, bei denen Hensen alte Strukturen bewahrt und neue Lebensräume schafft.

Partnerschaft und Vertrauen Warum das FBI für ihn mehr ist als ein Finanzierer

Welche Rolle spielt die Grafschafter Volksbank auf Ihrem Weg?

„Eine große. Das FBI hat mich von Anfang an begleitet. Ich war nie der Typ für große Investitionen. Aber gemeinsam mit dem FBI habe ich gelernt, größer zu denken. Ohne diese

Begleitung wäre vieles nicht möglich gewesen. Jedes meiner Projekte habe ich gemeinsam mit der Grafschafter Volksbank umgesetzt.“

Zukunft des Bauens Minihäuser, Bestand und der Mut zum Erhalt

Wie sieht für Sie die Zukunft des Bauens aus?

„Bauen ist teuer geworden, Grundstücke sind knapp, Familienstrukturen verändern sich. Deshalb entwickle ich zum Beispiel Minihäuser: 55 Quadratmeter, eigener Garten, eigene Haustür. Bezahlbar, aber mit Hausgefühl. Das ist Zukunft.“

Ich glaube aber auch, dass der Bestand eine zentrale Rolle spielen wird. Die Babyboomerjahre kommen. Viele Häuser werden verkauft. Da liegt Potenzial. Abriss darf nicht der Standard sein. Viele Gebäude haben eine gute Substanz. Da steckt Graue Energie** drin. Ich könnte mir vorstellen, dass Abriss in Zukunft genehmigungspflichtig wird. Und das fände ich richtig. Oft ist das Sanieren auch finanzierbarer, weil es hier über die KfW oder andere Förderungen wie ‚Dorfentwicklung‘ Möglichkeiten bietet, die bei einem Neubau im Moment nicht greifen. Wenn es dann historische landschaftsprägende Gebäude sind, kommt meine Leidenschaft dazu und am Ende entstehen oft sehr schöne Gebäude.“

Nachwuchs und Verantwortung Warum Handwerk Zukunft hat

Für die Zukunft braucht es Menschen, die anpacken. Was würden Sie jungen Leuten sagen, die überlegen, eine handwerkliche Ausbildung zu machen?

„Machen! Eine handwerkliche Ausbildung ist ein grundsolides Fundament. Für den Beruf und fürs Leben. Handwerk hat goldenen Boden, und das wird auch so bleiben. Ich habe

selbst eine Tischlerausbildung gemacht. Das war eine Ausbildung, die mich geprägt hat. Man lernt, mit vielen verschiedenen Materialien umzugehen: Holz, Glas, Metall, Kunststoff... Vor allem lernt man aber, wie Dinge entstehen. Wer ein komplexes Möbelstück entwerfen kann, kann auch draußen auf der Baustelle denken und gestalten. Das ist eine gute Grundlage, die heute fast ein bisschen verloren gegangen ist.“

Gleichzeitig merke ich, dass handwerkliche Ausbildungen wieder ankommen. Zimmermann ist plötzlich wieder ‚sexy‘, habe ich neulich gehört. Und auch wenn viel automatisiert wird und KI viele Jobs verändern wird – das Handwerk bleibt. Es wird sich weiterentwickeln, aber es wird gebraucht. Und es bietet Perspektiven.

Mir ist wichtig, dass junge Menschen sehen: Eine Ausbildung ist nicht das Ende, sondern der Anfang. Wir suchen gerade zum Beispiel einen Maurerazubi. Bei uns kann jemand Schritt für Schritt wachsen, Verantwortung übernehmen und – wenn er oder sie das möchte – irgendwann auch in die Bauleitung hineinwachsen. Wir bilden aus, um Menschen zu entwickeln, nicht um sie nach der Ausbildung zu verabschieden. Entscheidend ist: Wer im Handwerk anfängt, hat viele Wege vor sich.

Unsere letzte Auszubildende wird im Oktober mit einem Architekturstudium beginnen. Sie hat ihre Prüfung mit der Note ‚eins‘ bestanden, worauf wir natürlich sehr stolz sind. In den Semesterferien wird sie als ausgebildete Bauzeichnerin bei uns weiter arbeiten und so unter anderem ihr Studium finanzieren. Und wer weiß, vielleicht fängt sie nach ihrem Studium als Architektin wieder hier an.“

Region und Verantwortung Was er sich für die Grafschaft wünscht

Was wünschen Sie sich für die Grafschaft?

„Mehr Mut zum Erhalt. Mehr Nachwuchs im Handwerk. Und Wohnformen, die bezahlbar bleiben, aber dennoch schön anzusehen sind. Das prägt unsere Region und da stehen wir alle in einer Verantwortung.“

Wo alles zusammenkommt

Und das Parkett im zukünftigen Konferenzraum? „Das mache ich selbst samstags“, gesteht Hensen. „Das kann ich. Und es erinnert mich daran, wo ich herkomme.“

* Das ist gesunder Menschenverstand.

** die gesamte Primärenergie, die für Herstellung, Transport, Bau, Instandhaltung und Entsorgung von Baustoffen und Gebäuden verbraucht wird

Drei Wege. Ein Anspruch.

Wie wir Service neu denken.

Service ist ein gutes Barometer dafür, wie sich das Leben der Menschen verändert. Wer heute Bank sagt, meint längst nicht mehr nur den Schalter in der Filiale, sondern auch das Handy in der Hand, die Stimme am Telefon, die Nachricht im Postfach. Für uns als regionale Genossenschaftsbank heißt das: Wir denken Service neu, ohne unsere Wurzeln zu verlieren.

„Unser Auftrag ist klar: Wir schaffen schnelle, verlässliche Lösungen. Egal, über welchen Kanal die Kundin oder der Kunde kommt. Service ist heute kein Ort mehr, sondern ein Zusammenspiel“, sagt Lisa Wulfert, Teamleiterin Medialer Service.

Digital: Banking to go – aber persönlich gedacht

Das OnlineBanking wurde bereits in den späten 90er-Jahren eingeführt und hat seitdem die Art, wie Menschen Bankgeschäfte erledigen, grundlegend verändert. Die VR Banking App wurde ab 2012 deutschlandweit bereitgestellt – wir waren von Beginn an dabei und haben unseren Kundinnen und Kunden früh den Zugang zu mobilen Services ermöglicht.

VR Banking App, Webbanking, Chatfunktionen und digitale Legitimation über die VR SecureGo plus App sind längst Alltag. Viele Anliegen lassen sich heute rund um die Uhr erledigen, unabhängig von Öffnungszeiten. Persönlicher Kontakt und digitale Wege ergänzen sich dabei.

„Nähe bedeutet für uns: erreichbar sein, wenn man uns braucht“, beschreibt Wulfert unseren Serviceansatz.

Dass digitaler Service persönlicher sein kann, als man denkt, zeigt sich besonders im Medialen Service. Kristina Becker, die als Quereinsteigerin gestartet ist, beschreibt es so: „Digital heißt für mich nicht unpersönlich. Man merkt schnell, wie man die Kundinnen und Kunden abholt. Wenn sich jemand ernst genommen fühlt, entsteht Nähe – auch am Telefon.“

Unser Anspruch ist: Wer digital unterwegs ist, soll sich genauso gut aufgehoben fühlen wie am Schalter oder am Telefon. Der Mediale Service spielt hier eine Schlüsselrolle, weil er die Brücke schlägt.

Stationär: Persönliche Beratung mit mehr Raum für das Wesentliche

Viele Serviceanliegen, die früher zwingend persönlich erledigt werden mussten, klären Kundinnen und Kunden heute lieber telefonisch oder digital. Das schafft vor Ort neue Freiräume. Und genau diese nutzen wir für das, was persönliche Nähe wirklich braucht: Zeit, Ruhe und gute Beratung.

Unsere Standorte entwickeln sich immer stärker zu modernen Beratungsorten. Klare Strukturen, gut vorbereitete Gespräche und Räume, die Qualität ermöglichen. Wir investieren bewusst in diese Zukunft: Standorte, die räum-

„Digital heißt für mich
nicht unpersönlich.
Man merkt schnell, wie
man die Kundinnen und
Kunden abholt. Wenn sich
jemand ernst genommen
fühlt, entsteht Nähe –
auch am Telefon.“

Kristina Becker



„Als wir angefangen haben, waren wir eine erweiterte Telefonzentrale. Heute sitzen hier Profis, die die Anliegen der Kundinnen und Kunden vollständig lösen können.“

Gerlinde Moddemann

lich sehr nah beieinander liegen, bündeln wir zu größeren, leistungsfähigeren Beratungswelten. Deshalb werden Bad Bentheim und Gildehaus, Brandlecht und Blanke sowie Neuenhaus und Veldhausen zusammengelegt und zu moderneren Standorten, die Beratung auf ein neues Niveau heben.

Telefonisch: Der Mediale Service als Schaltzentrale

Was früher „mal eben ans Telefon gehen“ war, ist heute ein eigener, hochspezialisierter Bereich: der Mediale Service. Aus einer Handvoll Mitarbeitenden, die 2006 gestartet sind, ist ein Team geworden, das jährlich über 100.000 Anrufe entgegennimmt und zusätzlich rund 10.000 Kundinnen und Kunden aktiv anruft.

Gerlinde Moddemann, die den Bereich seit vielen Jahren begleitet, beschreibt diese Entwicklung eindrücklich: *„Als wir angefangen haben, waren wir eine erweiterte Telefonzentrale. Heute sitzen hier Profis, die die Anliegen der Kundinnen und Kunden vollständig lösen können.“* Was früher einfache Auskünfte waren, ist heute ein Zusammenspiel aus digitalem Knowhow, Gesprächsführung und Prozessverständnis. *„Die Arbeit ist nicht weniger geworden, sie hat sich verlagert. Heute geht es viel stärker um Online-Banking, digitale Prozesse und klare Anleitung.“*

Hier laufen E-Mail-Postfächer, Chats, Kundennachrichten aus dem OnlineBanking und Serviceaufträge zusammen. Das Team unterstützt bei Terminvereinbarungen, After-Sales-Kontakten, Zustimmungsprozessen und digitalen Fragen. *„Wir führen Kundinnen und Kunden gezielt durch ihre Anliegen. Je klarer wir leiten, desto besser wird das Ergebnis für unsere Kundinnen und Kunden und für die Beraterinnen und Berater“,* erklärt Lisa Wulfert.

Gleichzeitig machen wir Kundinnen und Kunden digital fit: beim Einrichten des OnlineBankings, bei der Nutzung der VR Banking App oder beim Umstieg auf Selfservices. Hilfe zur Selbsthilfe, damit Bankgeschäfte auch ohne Besuch unserer Beratungswelten sicher und einfach funktionieren.

Service als Teamleistung und Haltung

Für das Team ist Service längst mehr als die Bearbeitung von Anfragen, es ist ein ganzheitliches Serviceversprechen. *„Professionell helfen heißt für mich: zuhören, verstehen, analysieren und erklären – immer auf Augenhöhe“,* beschreibt Gerlinde Moddemann.

Gleichzeitig zeigt der Blick neuer Kolleginnen und Kollegen, wie viel Fachwissen heute im Medialen Service steckt. Kristina Becker sagt: *„Ich hätte zu Beginn nie gedacht, wie viel wir hier abdecken können. Vieles, was man der Beratung zuschreibt, passiert längst im Medialen Service und wir können einen Großteil der Anliegen direkt lösen.“* Sie und Gerlinde Moddemann stehen stellvertretend für ein Team, das mit hoher fachlicher Kompetenz, digitaler Routine und viel Empathie arbeitet.

Hinter diesem Dreiklang steckt viel Arbeit: Interviews mit Mitarbeitenden, Auswertungen von Kundennachrichten, Analyse von Anrufründen, Aufbau klarer Strukturen und standardisierter Abläufe. Service wird heute als Ganzes gedacht.

Der Nutzen ist klar: Kolleginnen und Kollegen in der Beratung gewinnen Zeit für das, was nicht digital geklärt werden kann. Der Mediale Service wird zum Nutzenstifter für Kundschaft und Beratung gleichermaßen.

Drei Wege, ein Versprechen

Service im Wandel heißt für uns: Vertrautes bewahren, Überholtes loslassen und Raum schaffen für das, was heute wirklich gebraucht wird. Stationär, telefonisch und digital – drei Wege, ein Anspruch: moderner Service, der sich an den Bedürfnissen der Menschen orientiert.

Der Service der Grafschafter Volksbank wird weiterwachsen. Persönlich, digital und digital-persönlich. Und dieser Wandel betrifft nicht nur Strukturen, sondern auch Menschen.

So wird aus einem Bereich, der früher im Hintergrund stattfand, ein sichtbarer Motor für Veränderung. Service ist heute mehr als ein Schalter. Er ist ein Versprechen – und wir arbeiten jeden Tag daran, es einzulösen.

Die Textilkrise.

Ein Wendepunkt der Region.

Der Anfang: Als die Webstühle noch ratterten

Ein dünner Nebel hing über den Wiesen und aus den Schornsteinen der Webereien stieg heißer Dampf auf, als die ersten Fahrräder über die feuchten Wege rollten. Langsam wachte die Grafschaft auf. Es war ein vertrautes Bild. Eines, das Generationen geprägt hat: Menschen, die sich auf den Weg machten, bevor die Sonne über den Feldern stand. Männer mit Essenspaketen, Frauen mit festem Schritt, Jugendliche, die gerade ihre Lehre begonnen hatten.

In den Hallen ratterten die Maschinen schon, ein gleichmäßiger, beruhigender Puls, der durch ganze Straßen zog. Dieses Geräusch war mehr als Arbeit. Es war Identität, fester Bestandteil unserer Heimat.

Nordhorn galt damals als „Textilstadt im Grünen“. Die Grafschaft war Teil der „Baumwollstraße“, einer Region, die sich vom Westmünsterland bis in die Region Twente zog und deren Alltag vom Rhythmus der Webstühle bestimmt war. „Einer der bedeutendsten Standorte der deutschen Textilindustrie“, heißt es in den historischen Aufzeichnungen des Stadtmuseums Nordhorn.

Die Menschen waren stolz auf diese Industrie, die die gesamte Region prägte. Die kleine Grafschaft – eine echte Wirtschaftsmetropole. Die Textilindustrie beeinflusste nicht nur die Arbeit selbst hier in der Region. Sie gab der Bevölkerung das Gefühl, Teil von etwas Größerem zu sein.

Die „Großen Drei“ – NINO, Povel und Rawe – waren mehr als Arbeitgeber. Sie waren Lebensadern, prägten ganze Familiengeschichten und gaben Zukunftsversprechen.

So begann ein Tag in der Grafschaft. Ein Tag wie viele. Ein Tag, der damals selbstverständlich schien und heute wie ein fernes Echo wirkt.

Die Blütezeit: Arbeit, Stolz und Gemeinschaft

Die Textilindustrie prägte die Grafschaft über ein Jahrhundert lang. In den 1950er-Jahren arbeiteten allein in Nordhorn über 11.500 Menschen in den Textilfirmen. Klein-Amerika nannte man die Stadt aufgrund des rasanten wirtschaftlichen Aufschwungs durch die Textilindustrie. NINO erreichte 1955 mit 6.100 Beschäftigten seinen Höhepunkt, Povel beschäftigte 1957 rund 3.000 Menschen, Rawe bis zu 2.600.

Doch Zahlen erzählen nur die halbe Geschichte. Die andere Hälfte spielte sich in Küchen, auf Spielplätzen, in Vereinen und auf den Straßen ab. Die Textilindustrie war das Rückgrat der Region. Sie gab Sicherheit, Wohlstand und Struktur.

Gemeinsam bildeten die drei Unternehmen ein Gewebe, das die Region trug. Industrie und Handwerk gingen Hand in Hand. Die Grafschaft war ein lebendiges Ökosystem aus Produktion, Kreativität und Gemeinschaft.





Der Bruch: Die Maschinen verstummen

Es war kein einzelner Moment, der die Region erschütterte. Es war ein schleichender Prozess, der sich über Jahre zog. Ein langsames Verstummen eines ganzen Wirtschaftszweigs.

Die Auftragsbücher wurden dünner. Die internationale Konkurrenz wuchs ebenso schnell, wie die Energiepreise stiegen. Billigimporte überschwemmten den Markt. Was zuvor selbstverständlich gewesen war – volle Hallen, sichere Arbeitsplätze, ein klarer Lebensrhythmus – begann zu bröckeln.

Die Schließungen kamen in Wellen. Povel stellte 1978 den Betrieb ein, NINO folgte 1994. Rawe hielt am längsten durch, doch auch dort endete 2001 die Produktion – als letztes großes Textilunternehmen Nordhorns.

Die Hallen, die einst voller Bewegung waren, standen plötzlich leer. Die Maschinen, die jahrzehntlang den Takt der Region bestimmt hatten, verstummten. Und mit ihnen verschwand ein Teil der Identität der Grafschaft.

Über 100 Jahre hatte die Textilindustrie zu dem Zeitpunkt die Grafschaft geprägt. Nun begann eine neue Phase: die Auseinandersetzung mit den Hinterlassenschaften – wirtschaftlich, städtebaulich, emotional.

Die Grafschaft verlor nicht nur Arbeitsplätze. Sie verlor ein Stück ihres Selbstverständnisses.

Der Aufbruch: Eine Region erfindet sich neu

Doch die Grafschaft wäre nicht die Grafschaft, wenn sie in dieser Stille geblieben wäre. Mit dem Ende der Textilindustrie wurden die Hemdsärmel hochgekrempelt. Die Region machte sich an die Aufräumarbeit. Stoisch, pragmatisch und gemeinschaftlich.

Laut einem alten Tagesspiegelartikel beruht die Stärke der Region auf einer Mischung aus protestantischer Arbeitsethik, Familienunternehmen und einem tief verwurzelten Pflichtbewusstsein. Diese Mentalität trug die Menschen auch durch den tiefsten Einschnitt ihrer jüngeren Geschichte.

Auf dem NINO-Gelände, wo einst Stoffballen gestapelt und Musterrollen geprüft wurden, standen plötzlich Menschen mit Klemmbrettern, Helmen und Plänen. Sie gingen durch Räume, in denen noch der Geist vergangener Jahrzehnte zu spüren war, und stellten sich vor, was hier einmal sein könnte. Der Boden war belastet, das Grundwasser verseucht und die Gebäude marode. Doch die Region hatte schon größere Herausforderungen gemeistert. Der NINO-Hochbau wurde nicht abgerissen, sondern verwandelt. In ein Kompetenzzentrum für Wirtschaft, Bildung und Zukunft. Heute hat auch die Grafschafter Volksbank mit dem FBI, dem Firmenkundenbereich, dem Grafschafter Immobilienmanagement und dem Wertekontor dort ihr Zuhause.

Auch die Povel-Brache, ein riesiges Areal, das jahrelang wie eine offene Wunde im Stadtbild lag, wurde zu einem Modellprojekt der Stadtentwicklung. Wo früher Maschinen dröhnten, glitzert heute Wasser. Wege führen entlang neuer Häuser, wo einst Lastwagen rollten. Die Gegend trägt den Namen „Klein-Venedig“. Ein Symbol vom Wechsel der „Textilstadt im Grünen“ zur „Wasserstadt“.

Und auch auf dem Rawe-Gelände veränderte sich vieles. Einige Gebäude verschwanden, andere wurden umgenutzt. Ein Einkaufszentrum entstand, ein Baumarkt, neue Wege, neue Räume. In der ehemaligen Weberei des Textilriesen findet man nun Praxen, ein Café und Physioräume. Hier zeigt sich, was die Region heute ausmacht: ein solider Mittelstand.

In der Alten Weberei rattern heute wieder Maschinen – nicht zur Produktion, sondern als Erinnerung. Die Museumsfabrik hält lebendig, was die Region geprägt hat. Sie zeigt, dass Geschichte nicht verschwindet, wenn man sie pflegt.

So entstanden neue Branchen, neue Arbeitsplätze, neue Perspektiven. In Logistik, Mittelstand und Technologie. Die Grafschaft blieb sich treu, auch im Wandel.

Die Lehre für heute: Wandel ist gestaltbar

Heute verändert sich die Welt schneller als je zuvor. Digitalisierung, KI, neue Arbeitswelten – vieles wirkt unübersichtlich, manchmal bedrohlich, oft unberechenbar.

Doch die Grafschaft hat etwas, das man nicht von heute auf morgen lernen kann: Erfahrung im Wandel. Die Menschen hier wissen, dass Veränderung kein Sturm ist, der über einen hinwegfegt, sondern ein Wind, den man nutzen kann, wenn man die Segel richtig setzt. Sie wissen, dass man nicht alles kontrollieren kann, aber vieles beeinflussen. Und sie wissen, dass man Wandel nicht allein bewältigt.

Die Region hat sich schon einmal neu erfunden. Aus eigener Kraft, mit klarem Blick, mit einer stoischen Ruhe, die nicht mit Resignation verwechselt werden darf. Sie ist eine echte Stärke und ein Fundament der Grafschaft Bentheim.



Zuversicht für die Zukunft

Wandel ist nichts Neues in der Grafschaft. Er ist Teil ihrer Geschichte. Teil ihrer Identität.

Die Menschen hier haben gelernt, dass man Fäden neu knüpfen kann, wenn alte reißen. Dass man nach Umbrüchen Neues formen kann. Dass man gemeinsam stärker ist als jede Krise.

Die Welt verändert sich. Und sie wird es weiter tun.
Aber die Region hat etwas, das sie trägt: ihre Erfahrung,
ihre Gemeinschaft, ihre Zuversicht.

Wandel ist nichts, wovor man sich fürchten muss. Er ist
der Stoff, aus dem Zukunft entsteht. Und die Grafschaft
hat ihn schon immer gut verarbeitet.

Künstliche Intelligenz.

Am strukturellen Entwicklungstrend teilhaben.

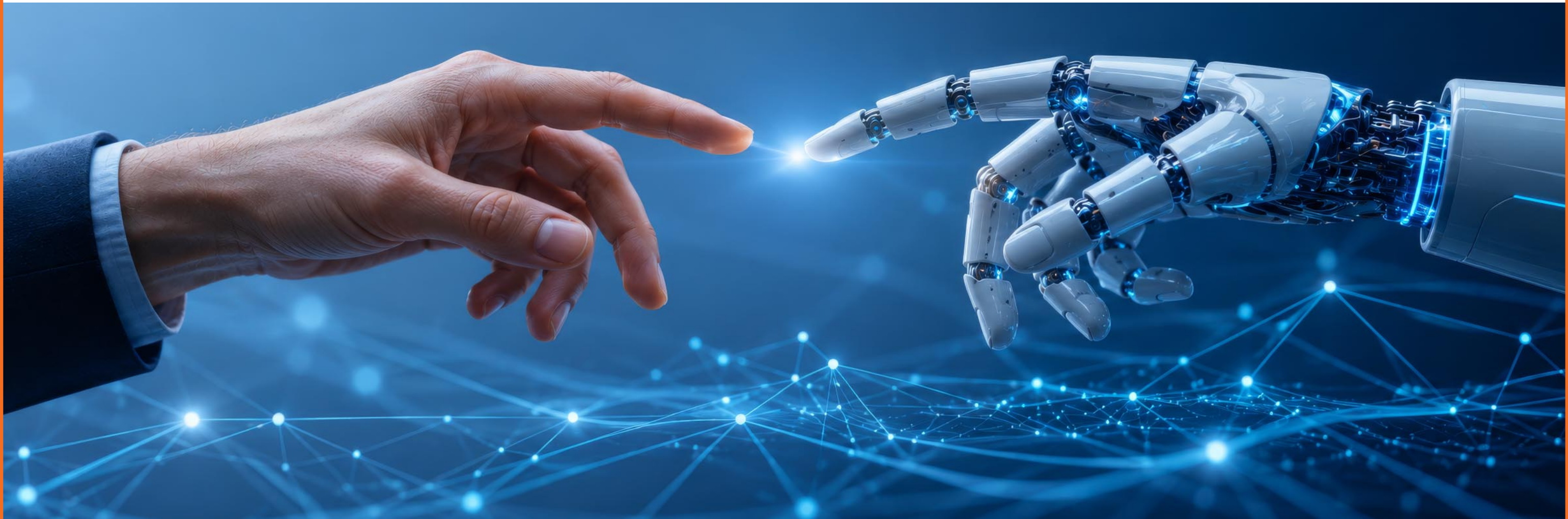
Der Blick von Anlegerinnen und Anlegern auf KI wird aktuell dominiert vom Silicon Valley und jenen Firmen, die mit der Entwicklung des Internets zu monopolähnlichen Giganten geworden sind, so unser Fondspartner Union Investment. Bislang seien die Investoren damit gut gefahren. In die Zukunft gerichtet dürfte dieser Fokus aber deutlich zu eng sein. Warum?

Zunächst sollten Anlegerinnen und Anleger eine gesunde Skepsis mitbringen. Es müsse nicht unbedingt der Königsweg sein, mit gigantischen Investitionen das beste aller KI-Modelle entwickeln zu wollen. Es sei auch nicht gesagt, dass immer bessere Modelle weniger fehleranfällig sein werden, sondern beispielsweise nur schneller. Es sei auch unwahrscheinlich, dass die Aktienkurse zahlreicher Unternehmen allein deshalb explodieren, weil sie dank KI möglicherweise fast ohne Personal auskommen. Vor allem aber sei mittel- bis langfristig nicht anzunehmen, dass es bei KI nur einzelne Gewinner geben werde, wie in manchen Bereichen der Internetökonomie.

Vielfalt nimmt zu

Gemäß Einschätzungen von Union Investment könnte KI zur Basistechnologie werden, und zwar nicht nur im digitalen Raum. Sie könne sich mit der physischen Welt verbinden, etwa in Maschinen und bei Robotern. Es könnten völlig neue Anwendungen entstehen, diese – und nicht KI als Basistechnologie – würden die Wertschöpfung und damit das Potenzial für Investoren ausmachen.

Auch regional könne KI in nahezu jeden Winkel vordringen – und in Teilbereichen wären es womöglich gar nicht die USA, die dominieren. China verfolge eine gute Strategie, aber auch die Chancen von Deutschland, KI zu „industrialisieren“, seien viel besser, als man denkt. Last, but not least könne KI in Branchen auftauchen, an die man nicht gleich denkt, zum Beispiel im Baubereich. Das Revolutionäre an KI könne also auch in der Dezentralität liegen: unzählige kleinere, mittlere und größere KI-Modelle und -Anwendungen, häufig gefüttert mit rein firmenspezifischen Daten.



„Auch Europa kann interessant werden“

Interview* mit
Sandra Ebner,
Senior Economist
bei Union Investment



Frau Ebner, schauen wir zunächst auf die USA und China. Welche Strategie verfolgen diese Länder?

China setzt einen klaren Schwerpunkt auf die Anwendung von KI in der physischen Welt, also nicht nur im digitalen Raum. Genau hier unterscheidet sich China derzeit deutlich von den USA. Die gigantischen Investitionen der großen US-Tech-Firmen konzentrieren sich dagegen vor allem auf die Weiterentwicklung und Perfektionierung komplexer KI-Modelle – darunter sogenannte AGI-Modelle („Artificial General Intelligence“), die ein menschenähnliches Niveau anstreben. Der Fokus liegt damit klar auf dem digitalen Bereich.

Warum boomen gerade die US-Aktien?

Hoch entwickelte KI-Modelle können in einigen Wirtschaftsbereichen kurzfristig enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung bieten – mit Einsparungen bei Kosten und Jobs. Genau das macht amerikanische KI-Firmen am Kapitalmarkt attraktiv, da sie einen schnellen betriebswirtschaftlichen Erfolg versprechen. Die Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivität und des Wachstums ist dadurch aber zunächst begrenzt. Die Strategie der USA beruht auf der Annahme, dass mit immer besseren Modellen irgendwann auch die

reale Wirtschaft durchdrungen wird und echte Innovationen entstehen. Das mag stimmen, doch es ist denkbar, dass bei manchen Anwendungen der Wettbewerb dann bereits entschieden ist – weil es nicht auf das beste KI-Modell ankommt, sondern auf die intelligente Verknüpfung spezialisierter kleinerer Modelle mit Maschinen oder Robotern, eingesetzt in Produktion oder Logistik. Die digitale Welt wird so mit der physischen verbunden, praxisnah und massentauglich – genau das ist Chinas Ansatz. Leider können westliche Anleger hier aber nur in Einzelfällen investieren.

Wie können sich Deutschland und Europa in diesem Szenario positionieren?

Aktuell spielen sie im Wettstreit der Großmächte noch kaum eine Rolle. Doch die Besinnung auf eigene Stärken ist vielversprechend. Deutschland war historisch oft gut darin, technologische Erfindungen anderer Länder zu industrialisieren – etwa die Dampfmaschine, eigentlich eine englische Innovation. Heute sind das duale Bildungssystem, technische Hochschulen mit starker Verbindung von Forschung und Praxis sowie starke, häufig mittelständische Maschinenbauer gute Voraussetzungen für die Entwicklung von KI-Anwendungen in der physischen Welt.

Welche Bereiche könnten profitieren?

Neben Maschinenbau und Automatisierung sind auch Robotik, Optik und MedTech Bereiche mit Potenzial. Europa hat Chancen vor allem dort, wo KI nicht nur Software ist, sondern zum industriellen Betriebssystem wird. Mittelfristig könnten damit KI-Investments in Europa attraktiver werden. Denn die Geschichte zeigt, dass nicht immer die Erfindeländer die besten Verbreiter und Perfektionierer einer Technologie sind.

Vielen Dank, Frau Ebner.

* Das Interview gibt die Einschätzungen von Union Investment zur künstlichen Intelligenz und deren wirtschaftlichen Auswirkungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt wieder und können ohne Ankündigung geändert werden. Auch können sich die der Einschätzung zugrunde liegenden Annahmen und Daten der Technologie ändern. Stand: 15. April 2026.

Sind Sie schon im Wandel angekommen?

Noch mehr drin – mit **Mein+Plus**

Mit unserem Vorteilsprogramm MeinPlus sichern Sie sich bei vielen Partnern in der Region und online automatisch Cashback – ganz einfach beim Bezahlen mit Ihrer girocard, Kreditkarte oder Apple Pay.



So einfach geht's:

- Registrieren:
MeinPlus-App herunterladen oder im Browser mit VR-NetKey/Alias und PIN anmelden.
- Entdecken:
Partner in der Grafschaft und attraktive Online Angebote finden.
- Einkaufen:
Bezahlen Sie mit Ihrer girocard, Kreditkarte oder Apple Pay. Cashback gibt es automatisch.
- Auszahlen:
Cashback im Wallet ansehen und auf das Konto buchen.

Sollten Sie Hilfe bei der Einrichtung benötigen, helfen wir Ihnen gerne weiter –
persönlich in Ihrer Beratungswelt oder
telefonisch unter 05921 172-0.

Ihre neue Art zu zahlen – mit **weRO**

Mit Wero senden und empfangen Sie Geld in Sekunden – direkt von Konto zu Konto.

Einfach per Handynummer oder E-Mail-Adresse.
Schnell, sicher und bequem in Ihrer VR Banking App.



So einfach geht's:

- Freischalten:
In der VR Banking App unter „Banking“ Wero aktivieren.
- Geld senden:
Kontakt auswählen oder Handynummer/E-Mail-Adresse eingeben und Betrag senden.
- Geld anfordern:
Betrag anfordern – ideal für gemeinsame Ausgaben.
- Online bezahlen:
Im Shop Wero auswählen und Zahlung bequem freigeben.

Ihre Bank immer dabei – mit der VR Banking App

Erledigen Sie Ihre Bankgeschäfte jederzeit bequem per Smartphone – ob Überweisungen, Geld senden mit Wero oder Cashback sammeln mit MeinPlus: alles in einer App.



So starten Sie:

- App herunterladen:
VR Banking App installieren und öffnen*.
- Passwort festlegen:
Persönliches Passwort vergeben
(bei der ersten Anmeldung frei wählbar).
- Bank auswählen:
Grafschafter Volksbank suchen oder
Bankleitzahl (28069956) eingeben.

- Anmelden:
Mit VR-NetKey und OnlineBanking-PIN einloggen.
- Freigeben:
Anmeldung mit VR SecureGo plus oder
TAN-Verfahren bestätigen.

* Voraussetzung: Für das OnlineBanking freigeschaltetes Konto inkl. Zugangsdaten sowie Internetverbindung.

Zahlen. Daten. Fakten.

160 Stunden

Schulkooperationen

Über 160 Stunden waren wir im vergangenen Jahr in Schulen der Region unterwegs – mit Workshops, Projekttagen und Einblicken in die Finanzwelt.

So bringen wir Wissen dorthin, wo Zukunft beginnt: zu Kindern und Jugendlichen.

397 Menschen

Mitarbeitende

397 Menschen arbeiten bei uns. Jede und jeder mit eigener Geschichte, eigener Stärke und gemeinsamem Anspruch: für die Grafschaft da zu sein.

Unsere Mitarbeitenden sind das Fundament, auf dem wir jeden Tag aufbauen.

13,32 Jahre

Betriebszugehörigkeit

Im Durchschnitt bleiben unsere Kolleginnen und Kollegen 13,32 Jahre bei uns. Eine Zahl, die zeigt: Vertrauen wächst, wenn man sich aufeinander verlassen kann.

Langjährige Erfahrung trifft auf echte Verbundenheit mit der Region.

2.405 Seminartage

Weiterbildung

2.405 Seminartage haben unsere Mitarbeitenden im vergangenen Jahr absolviert, von Fachtrainings bis zu Zukunftsthemen.

Wir investieren in Wissen, damit Beratung und Service morgen noch besser sind als heute.

21.600 Stunden

Beratung für Menschen

21.600 Stunden haben wir beraten, erklärt, begleitet, gerechnet und geplant.

Jede Stunde ein Gespräch, das Menschen in der Grafschaft weiterbringt.

235.000 Euro

Spenden

235.000 Euro haben wir an Vereine und Einrichtungen in der Region ausgeschüttet – für Engagement, Kultur, Sport und Gemeinschaft.

Wir stärken das, was die Grafschaft lebendig macht.

100.000 Anrufe

Medialer Service

100.000 Anrufe hat unser Medialer Service im vergangenen Jahr beantwortet. Schnell, persönlich und ohne lange Warteschleifen.

Damit Anliegen nicht warten müssen, sondern gelöst werden.

48.441 Euro

Crowdfunding

40.250 Euro wollten Vereine sammeln, 43.846 Euro wurden es am Ende. Wir haben 4.595 Euro draufgelegt.

Gemeinsam wurden so 48.441 Euro möglich: für Ideen, die die Region bewegen.

287,2 MWh/Jahr

Energie aus eigener Kraft

Unsere Photovoltaikanlagen erzeugen jährlich 287,2 MWh Strom und sparen dabei 98,8 Tonnen CO₂ ein. Das entspricht der Leistung von 3.960 neu gepflanzten Bäumen – jedes Jahr.

Ermittelt nach den Werten des Bundesumweltamtes und gewonnen an unseren Standorten in Neuenhaus, Altes Bankhaus, Bookholt, Wasserstraße, Brandlecht, Emlichheim und der Hauptstelle.

1.000.000 Clicks

Instagram

Mehr als eine Million Mal wurden unsere Inhalte im vergangenen Jahr auf Instagram angesehen – Geschichten aus der Region, Einblicke in unseren Alltag und Themen, die Menschen wirklich erreichen.

Unsere digitale Präsenz verbindet uns mit der Grafschaft: schnell, nahbar und immer im Austausch.

Blick nach vorn.

Gemeinsam Wandel gestalten.

Wandel ist kein Ausnahmezustand in der Grafschaft. Er ist Teil unserer Geschichte – und Teil unserer Zukunft. In diesem Bericht haben wir gezeigt, wie Menschen, Unternehmen und ganze Orte diesen Wandel leben: pragmatisch, mutig, gemeinschaftlich. Und wie wir als regionale Bank Verantwortung übernehmen: in der Beratung, im Service, in der Infrastruktur, in der Begleitung über Generationen hinweg.

Die Entwicklungen der letzten Jahre – von Digitalisierung über neue Arbeitswelten bis hin zu KI-gestützten Prozessen – verändern unseren Alltag spürbar. Sie verändern, wie wir arbeiten, wie wir kommunizieren, wie wir Entscheidungen treffen. Und sie verändern, was Menschen von ihrer Bank erwarten. Doch bei aller Dynamik bleibt eines konstant: unsere Haltung. Nähe, Verlässlichkeit und der Anspruch, Orientierung zu geben, wenn vieles komplexer wird.

Die Stimmen aus der Grafschaft, die Geschichten unserer Kolleginnen und Kollegen, die Einblicke in interne Entwicklungen wie beim FBI oder bei Kundinnen und Kunden wie Hensen Baukonzept, die praktischen Hilfen im Alltag und die Zahlen hinter unserer Arbeit – sie alle zeigen dasselbe Bild: Wandel gelingt, wenn Menschen ihn gemeinsam gestalten. Wenn Erfahrung auf Neugier trifft. Wenn Verantwortung nicht nur ein Wort ist, sondern eine Haltung. Und wenn regionale Stärke nicht aus Strukturen entsteht, sondern aus Beziehungen.

Wir sehen jeden Tag, wie viel Potenzial in unserer Region steckt. In Unternehmen, die neue Wege gehen. In Menschen, die Verantwortung übernehmen. In jungen Leuten, die zurückkehren oder hier starten. In Initiativen, die Zukunft gestalten. Von Bildung über Mobilität bis Versorgung. Und wir sehen, wie wichtig es ist, diese Entwicklungen zu begleiten: mit moderner Beratung, mit digitalen Angeboten, mit persönlicher Nähe und mit Entscheidungen, die langfristig tragen.

Als Genossenschaftsbank sind wir Teil dieses Gefüges. Wir investieren in Zukunftsfähigkeit, stärken regionale Strukturen, fördern Engagement und unterstützen Menschen in allen Lebenslagen. Wir entwickeln unseren Service weiter, damit Banking heute so funktioniert, wie Menschen es brauchen: stationär, medial und digital, aber vor allem menschlich. Und wir bleiben verlässlich, wenn es um das geht, was die Grafschaft ausmacht: Gemeinschaft, Verantwortung und der Wille, Dinge anzupacken.

Wandel wird uns weiter begleiten. Aber er ist nichts, wovor man sich fürchten muss. Er ist eine Chance für neue Ideen, für neue Wege, für eine Region, die sich immer wieder neu erfindet und dabei ihren Kern bewahrt.

Wir werden diesen Weg weitergehen. Modern, persönlich, digital. Und immer mit Blick auf das, was unsere Region stark macht: ihre Menschen.

Heute gestalten wir. Morgen begleiten wir.

Gemeinsam schaffen wir Zukunft.

Wir bleiben die Möglichmacher der Grafschaft.

Herausgeber, Redaktion und Gestaltung:
Grafschafter Volksbank eG, Bahnhofstraße 23,
48529 Nordhorn, www.gravo.de

Fotos:
aiw/sobott, Nordhorn (Seite 7)
Archiv Stadtmuseum Nordhorn (Seiten 4/5, 26-29)
Union Investment (Porträt Seite 33)
KI-generiert (Seiten 30-33)
Grafschafter Volksbank (alle weiteren Fotos)

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.

**Grafschafter
Volksbank eG**

