

FORTSCHRITT

JAHRESBERICHT 2014



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold

ERST

WENN DIE MUTIGEN **KLUG** UND DIE KLUGEN **MUTIG** GEWORDEN SIND,

WIRD DAS ZU **SPÜREN** SEIN,

WAS IRRTÜMLICHERWEISE SCHON OFT FESTGESTELLT WURDE:

EIN **FORTSCHRITT DER MENSCHHEIT.**

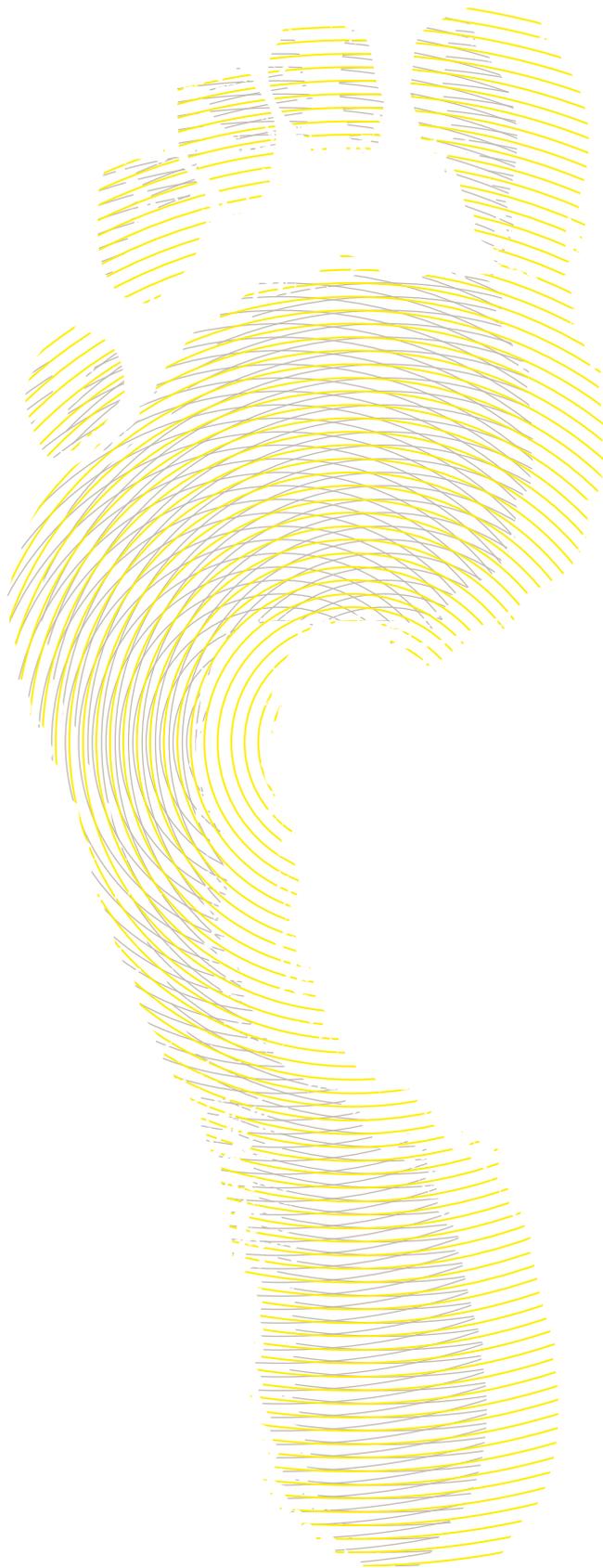
ERICH KÄSTNER (1899 BIS 1974)

FORTSCHRITT SEIT 1862

INHALT



04	Editorial		
06	Fortschreitende Gedanken		
08	Fortschritt wagen		
16	Das Geniale ist immer einfach	32	Fortschritt mit System
18	Wie nützt das Neue der Nähe?	34	20 Jahre Förderpreis „Junge Kunst“
20	Wo Digitalisierung Ehrfurcht erzeugt	35	Vom Reiz des Verfalls
22	Von Walzer bis Zumba	37	Die Leichtigkeit des Könnens
24	Die Weichensteller	39	Durchstarter
26	Nicht alle Tassen im Schrank	42	Augenblicke des Fortschritts 2014
28	Zukunft aus Stahl	44	Fortschrittsbilanz 2014
30	Schrittmacher seit 1892	59	Bericht des Aufsichtsrates
		60	Gremien
		63	Impressum
		64	Orte des Fortschritts





**Fortschritt
Dr Bittihn**



Von: **ulrich.bittihn@volksbank-phd.de**
An: Mitglieder, Kunden, Geschäftsfreunde

12. Mai 2015 16:00

Liebe Mitglieder,
liebe Kunden und Geschäftsfreunde!

Was ist Fortschritt? Einerseits betrachtet eine Universalvokabel, die vieldeutig verstanden werden kann. Andererseits ein Begriff, dem man für die Zukunft eine „erstaunliche Renaissance“ vorhersagt. Motivation genug, uns in einer Zeit, in der das Diktat des „Lebens im Moment“ aufzieht, diesem durchaus streitbaren Wort zu nähern. Zuallererst in der Definition. Wikipedia erklärt dazu: „Fortschritt bezeichnet eine – zumeist im positiven Sinne verstandene – Änderung eines Zustandes.“ Beim digitalen Nachschlagen werde ich automatisch immer an die gute alte Brockhaus-Enzyklopädie erinnert. Das bewährte Lexikon, dessen Vorläufer bereits im 18. Jahrhundert erschienen sind, wird übrigens seit 2014 nicht mehr aufgelegt. Die gedruckte Ausgabe – 24.500 Seiten in 30 Bänden – ist Geschichte, eine Online-Ausgabe seit Januar 2015 nicht mehr verfügbar, heißt es unter www.brockhaus-enzklopaedie.de. Sie bestand seit 2013, weiß wiederum Wikipedia. Der Fortschritt des „Freien Wissens“ in kostenlosen Online-Lexika war zu mächtig. „Brockhaus kapituliert vor dem Internet“, kommentierten die Medien die „Kehrtwende eines der bislang spektakulärsten deutschen Beispiele für die Bedrohung traditioneller Geschäftsmodelle durch das Web“.

Was daran deutlich wird: Vieles ist kein Standard für die Ewigkeit, sondern unterliegt dem immer wiederkehrenden Zyklus der Innovation. Sein Nutzen nimmt ab. Etwas Neues mit höherem Nutzen kommt dazu. Gleichermaßen geht die Schere zwischen Hype und echtem Fortschritt immer weiter auseinander. Oft ist es Zeitgeist, der treibt. Oder wie der Philosoph Odo Marquard gesagt hat: „Das Neue muss beweisen, dass es besser als das Alte ist. Nicht umgekehrt.“

Trotz allem gilt: Wer Umbrüche ignoriert, hat sich bald überlebt. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold verfügt über mehr als 150 Jahre Wachstums- und damit Fortschritts- oder besser noch Umbrucherfahrung. Auch 2014 war wieder ein Jahr, in dem wir mit unserer und für unsere Wirtschaftsregion vorangegangen sind. Und dies, obwohl die Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft eher ausbremsen, Stillstand oder gar Rückschritt fördern. Unser Fortschritt ist dokumentiert in einem im Vergleich zum Wettbewerb überdurchschnittlichen Wachstum und damit im erneut gestiegenen Vertrauen unserer Mitglieder und Kunden. Gleichermaßen markieren aber auch wieder Innovationen unseren Fortschritt: zum Beispiel die Etablierung des unabhängigen Vermögensverwalters „Werther und Ernst“.

Zu ihrer Gründungszeit im 19. Jahrhundert waren Genossenschaftsbanken eine echte Idee des Fortschritts. Bis heute ist der genossenschaftliche Fußabdruck unverkennbar einzigartig. Im Jahr 2015 stehen unsere genossenschaftlichen Werte erst recht für Modernität und Zukunftskompetenz. Und trotzdem müssen auch wir angesichts der Herausforderungen unserer Zeit neue Kapitel aufschlagen, das „Andere“, das „Neue“ suchen, um wieder schlauer zu werden. Denn auch die nächsten Generationen sollen von unserem erfolgreichen Geschäftsmodell „Volksbank“ profitieren. Zu diesen Herausforderungen gehören insbesondere die Digitalisierung und das dadurch veränderte Kundenverhalten, der demografische Wandel, die Regulatorik und das Niedrigzinsniveau. Wieder gilt es aufzubrechen – im Verlass auf die eigene Stärke, mit Mut und der Bereitschaft, sich einmal mehr neu zu erfinden – frei nach dem Motto „attempto – ich ‚wage es‘“. 😊

Mit dieser Einstellung sind wir in unserer Wirtschaftsregion, deren Stärke sich in werteverbundenen und hoch innovativen Familienunternehmen begründet, in bester Gesellschaft. Mehr darüber erfahren Sie im „Anhang“. Dort lesen Sie Geschichten und Ansichten zum Fortschritt im Allgemeinen wie im Besonderen.

Lassen Sie uns gemeinsam die Geschichte der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold „fortdenken“ und schicken Sie mir gerne Ihre Anregungen und Verbesserungsvorschläge für unsere „Volksbank 4.0“.

Mit „fortschrittlichen“ Grüßen ... auch im Namen meiner Vorstandskollegen

Ihr Ulrich Bittihn

Von meinem iPad gesendet

Fortschritt fortdenken

Nachdenken über den Fortschritt. Dies verlangt einem im Jahr 2015 einiges an Denk-Kilometern ab – fortschreitende Gedanken vor, zurück, kreuz und quer, in die Tiefe genauso wie über den Tellerrand hinaus, in die Zukunft, aber noch besser in die Geschichte. Denn erst beim Blick auf die Errungenschaften vom Plateau des Fortschritts aus wird klar, wie viel schon auf der To-do-Liste abgehakt oder erreicht ist. Doch zurück zum Anfang allen Fortschritts. „Ein großer Teil des Fortschreitens besteht darin, dass wir fortschreiten wollen“, wusste schon der römische Politiker und Rhetor Seneca und zeigte sich mit dieser Überzeugung bereits vor 2000 Jahren überaus „progressiv“ eingestellt. Das französische Wort „progrès“ war es, das den Fortschritt Anfang des 18. Jahrhunderts in die deutsche Sprache brachte. Von 1830 galt der Begriff als Schlagwort der Politik und Philosophie im Hinblick auf die Weiterentwicklung der Menschheit. So prägte beispielsweise Georg Friedrich Wilhelm Hegel in seinen Vorlesungen über die Philosophie der Geschichte den berühmten Satz: „Die Weltgeschichte ist der Fortschritt im Bewusstsein der Freiheit – ein Fortschritt, den wir in seiner Notwendigkeit zu erkennen haben.“ Es geht aber auch schlichter mit der „Gesamtentwicklung zu einer höheren Stufe“ oder „Entwicklungsschritten zum Besseren“.

H heute gibt es so viel Fortschritt, dass die Suche nach dem Fortgeschrittenen alles andere als linear verläuft. Von jeher wird das Fortschrittsdenken in seiner Definition mit der stetigen, planvollen Entwicklung der Geschichte verbunden. Als fortschrittlich gilt, wer geradeaus vorangeht und die Geschichte beschleunigt. Kurze Denkpause. Friedrich Wilhelm Nietzsche war es, der anmerkte: „Die Größe eines ‚Fortschritts‘ bemisst sich nach der Masse dessen, was ihm alles geopfert werden musste.“ Ein Gedanke mit Nachdenk-Potenzial, der anstachelt zu fragen: Kann Fortschritt auch Rückschritt verursachen? Ist Stillstand auch manchmal Fortschritt? Welchen Fortschritt wollen wir? Und in welcher Geschwindigkeit ist Fortschritt auf Dauer wirksam?

Wird Fortschritt vielleicht noch zu oft primär mit technischem Fortschritt verbunden? Ist das fortschrittlich, Denken im Stillstand oder reine Gewohnheitssache? Die erste industrielle Revolution Ende des 18. Jahrhunderts brachte mechanische Produktionsanlagen, die durch Wasser- und Dampfkraft angetrieben wurden. Die zweite große Umwälzung der Moderne zieht die elektrische Energie hinterher und macht die arbeitsteilige Massenproduktion möglich. Synonym dafür sind die ersten Fließbänder in Schlachthöfen in den USA. Die dritte industrielle Revolution ist in den Siebzigerjahren des 20. Jahrhunderts verortet. Zu dieser Zeit automatisiert sich die Produktion weiter. Maschinen sorgen nicht nur für Arbeitsteilung, sondern übernehmen komplette Arbeitsschritte. Die Grundlage für diese Entwicklung war der Einsatz von Elektronik und IT. Immer mehr Unternehmen investieren in Elektronische Datenverarbeitung (EDV) und verschrecken vor allem kaufmännische Angestellte. „Dieses Schreiben wurde maschinell erstellt und ist ohne Unterschrift gültig.“ Ein Satz, den viele damals mit der Utopie menschenleerer Büros verbanden.



40 Jahre später. Das Büro als Ort der Wissensarbeit ist nicht mehr wegzudenken, ein Leben ohne Computer nicht mehr vorstellbar. Mehr als die Hälfte der Erwachsenen weltweit besitzt heute ein Smartphone, Tendenz steigend. Die wenigsten wissen, dass ihr Mobiltelefon schneller als die Computer rechnet, die 1969 die Mondlandung bewältigten. Unvorstellbar in den Siebzigerjahren des 20. Jahrhunderts, als Computer als Jobkiller galten.

Es gibt durchaus Thesen, die besagen: Der Fortschritt aus der Vergangenheit hat so viel Wohlstand gebracht, dass der Fortschritt der Zukunft das Leben, die Welt, sich selbst nur noch in kleinen Schritten verbessert. Vielleicht meint man damit auch, dass jetzt die Zeit gekommen ist, in Ruhe das Fortgeschrittene zu nutzen, um noch besseren Fortschritt zu schaffen. Durchaus berechtigt, wenn man gedanklich dem Philosoph Rudolf Christoph Eucken folgt: „Jeder Fortschritt ist durch gründliche Kritik bedingt.“

Von jeher hat der Mensch Angst, von Automaten und Robotern um seine Existenz gebracht zu werden. „Wir waren kompliziert genug, die Maschine zu bauen, und wir sind zu primitiv, uns von ihr bedienen zu lassen“, hielt schon der Publizist und Satiriker Karl Kraus 1909 in seiner „Apokalypse“ fest. Dabei ist das doch ein Sinn von Fortschritt: Maschinen übernehmen mühsame Routinearbeiten und verschaffen den Menschen mehr Zeit für individuelle, hochwertige Arbeit, für sinnvolle Beschäftigung. Die Verbesserungen liegen lange auf der Hand: So hat sich in der Zeit von 1950 bis 2010 die Jahresarbeitszeit der Deutschen von 2.393 Stunden auf 1.352 Stunden reduziert. Die große Mehrheit der Bevölkerung ist mit ihrer Arbeit zufrieden oder sogar sehr zufrieden. Dazu kommt: Das verfügbare Jahreseinkommen je Einwohner ist um 443 Prozent von 3.480 Euro auf 18.901 Euro gestiegen. Seit 1950 hat sich die Kaufkraft der Deutschen mehr als verfünffacht. Musste man für einen repräsentativen Warenkorb damals noch eine ganze Stunde arbeiten, ist er heute schon in elf Minuten verdient. Wenn dies kein Fortschritt ist! Man muss ihn nur nutzen!

Um Fortschritt zu erkennen, muss man den Blickwinkel weiter stellen, den Bildausschnitt vergrößern statt verkleinern. Fokussieren ist gut und wichtig. Nicht nach links und rechts zu schauen, geht aber nicht lange gut. Fortschritt im 21. Jahrhundert bedingt umso mehr, umfassend, ganzheitlich und nachhaltig zu denken. Die nächste Abbruchkante der Geschichte für die vierte industrielle Revolution ist schon freigelegt. In der Industrie 4.0, so der Plan, kommunizieren Menschen, Maschinen und Ressourcen in der „intelligenten Fabrik“ miteinander. Die Vision: Das Produkt optimiert seinen eigenen Fertigungsprozess. Wieder eine Chance für einen „Entwicklungsschritt zum Besseren“. Natürlich hat Fortschritt nicht nur gute Seiten. Und vieles liegt noch im Argen. Doch Aussichten auf Fortschritt gibt es überall. Man muss das Neue nur wollen und sich vom Alten lösen. Wer Fortschritt will, darf den Aufwand nicht scheuen, darf sich nicht als Verwalter der Gegenwart verstehen. Fortschritt ist zuallererst Fortdenken. Der erste Schritt gehört natürlich auch dazu.



FORTSCHRITT WAGEN

Wer eine Volksbank mit einer mehr als 150-jährigen Tradition führt, kommt ohne Gründergeist nicht aus. Denn jede Zeit hat ihre Idee. Und jede Idee hat ihre Zeit. Gedanken über das Fortdenken für Generationen ...



„Fortschritt, wie wir ihn meinen, dient nicht dem Kapital.“

Dr. Ulrich Bittihn

Welche Bedeutung hat Fortschritt in der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold?

Fortschritt ist fest in unserem genossenschaftlichen Geschäftsmodell und unserer Unternehmensstrategie verankert. Als Bank, die ihren Mitgliedern und Kunden über einen Förderauftrag verpflichtet ist, sind wir gefordert, uns permanent weiterzuentwickeln. Innovation ist in unserem Haus ein kontinuierlicher Prozess. Wir arbeiten ständig daran, das Profil der Marke „Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold“ zu schärfen und im Markt zu differenzieren. Dazu gehören neue Geschäftsfelder, neue Regionen, neue Geschäftsmodelle, neue Geschäftsprozesse. Fortschritt, wie wir ihn meinen, dient nicht dem Kapital, sondern immer den Menschen, unseren Mitgliedern, Kunden und nicht zuletzt unseren Mitarbeitern und ihren Familien. Fortschritt drückt sich für uns in Kundennähe aus. Kundennähe wiederum schafft Wachstum. So konnten wir allein in den vergangenen fünf Jahren unser Kundenvolumen um 1,4 Milliarden Euro steigern.

Kundennähe an sich ist nichts Neues, aber auch nichts Selbstverständliches mehr in der heutigen Zeit. Und gerade deshalb nehmen uns unsere Kunden in der Ausprägung, in der wir Dezentralität leben, im Vergleich zu unseren Mitbewerbern als innovativ wahr. Dies wird an unserer Präsenz in den Regionen Paderborn, Höxter und Lippe sowie in Bielefeld/Werther unter der Zweitmarke „Bankverein Werther“ deutlich. Das „Vor-Ort-Sein“ ist für uns keine Belastung. Wir sehen in den regionalen Eigenheiten vielmehr einen reichen Fundus für neue Ideen und innovative Ansätze. Gleichmaßen haben wir in den vergangenen Jahren unseren Begriff von Kundennähe im Sinne von Spezialkompetenzen, um Themen, die unsere Kunden bewegen, ergänzt. Dafür haben wir in Kompetenzzentren – ausgerichtet an den Anforderungen unserer Kunden und auch an Trends in Wirtschaft und Gesellschaft – Wissen und Erfahrung zu Spezialthemen gebündelt, beispielsweise zum „Internationalen Geschäft“, für „Freie Berufe“, zu „Erneuerbaren Energien und Ressourceneffizienz“, zum „Zins- und Währungsmanagement“ oder zum Thema „Zahlungssysteme“. Gerade in den vergangenen fünf Jahren haben sich unsere Kompetenzzentren als Wachstums- und auch als Innovationstreiber erwiesen. Heute sind sie Markenzeichen unseres Hauses und ein echtes Alleinstellungsmerkmal im Markt.



In diesem Sinne haben wir unsere Zweitmarke „Bankverein Werther“ am 1. Januar 2015 mit dem Heimatmodell eines unabhängigen Vermögensverwalters verbunden. An der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH halten wir 70 Prozent. Das operative Geschäft verantwortet als geschäftsführender Gesellschafter Willi Ernst, ein über die Grenzen unserer Region hinaus bekannter Vermögensexperte, der mit 30 Prozent beteiligt ist. Dieses Engagement verstehen wir als „evolutionären Schritt“ beim Ausbau des Leistungsprofils der Gesamtbank im Private Banking. In diesem Segment betreuen wir heute ein Kundenvermögen von 1,7 Milliarden Euro. Bereits in diesem Jahr soll das aktuell achtköpfige Team weiter ausgebaut werden. Schon jetzt zählt „Werther und Ernst“ zu einem der größten Vermögensverwalter-Teams in unserer Region. Die Etablierung dieser neuen Gesellschaft hat uns auf unserer Lernkurve in vielerlei Hinsicht wieder weitergebracht. Unter anderem haben wir wichtige Impulse für Produktinnovationen gerade im stark regulierten und komplexen Wertpapiergeschäft erhalten.

„Wachstum durch Innovation“ – dieses Verständnis ist noch lange nicht im Bankensektor etabliert. Dabei ist es für Regionalbanken wie uns genau jetzt umso wichtiger, aktiv die Innovatorenrolle zu übernehmen und im wahrsten Sinne „fortzuschreiten“. Fortschritt kommt durch Wachstums- und Lernprozesse zustande. Je öfter wir neue Dinge anstoßen, umso mehr wird Innovation zum Tagesgeschäft. So beschäftigen wir uns aktuell mit dem Zukunftsbild unserer Bank, sozusagen der Volksbank 4.0 – ganz im Sinne des Fortschritts für unsere Mitglieder und Kunden.

„Der wichtigste Erfolgsfaktor sind Mitarbeiter, die einen fortschrittlichen Geist mittragen.“

Heinz Peterburs

Wie entsteht eine Kultur des Fortschritts?

Die Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft und die Anforderungen der Kunden verändern sich rapide. Deshalb kommt es in Zukunft erst recht darauf an, mit innovativen Ideen zu agieren. Unsere Philosophie: Fortschritt durch Innovation. Nah am Kunden sein, Wachstumsmärkte erschließen, Arbeitsplätze schaffen und der Arbeit Sinn geben! Denn der wichtigste Erfolgsfaktor für eine leistungsstarke Genossenschaftsbank sind Mitarbeiter, die einen fortschrittlichen Geist mittragen.

Wer neue Wege gehen will, braucht Rückgrat. Nicht nur mental, sondern zuallererst wirtschaftlich betrachtet. Dazu gehören eine solide Eigenkapitalausstattung und eine entsprechende Ertragskraft genauso wie eine Innovationskultur, die alle Bereiche des Hauses erfasst. Wir leben eine Diskussions- und Streitkultur, die sich von Hierarchien löst und vor allem Mut zu unternehmerischen Entscheidungen sowohl „dafür“ als auch „dagegen“ macht. So haben unsere Mitarbeiter Freude am Gestalten.

Zahlreiche Projekte der vergangenen Jahre, beispielsweise die Etablierung der Zweitmarke „Bankverein Werther“ oder die Gründung der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH, haben sämtliche Querschnittsbereiche der Bank motiviert und in einer bis dato unbekannten Dimension zum

Neudenken gefordert. All diese neuen Themen steigern die Lernkurve der Gesamtbank, aber auch jedes einzelnen Mitarbeiters enorm. Dadurch steigt automatisch die Veränderungsbereitschaft in der Bank, aber auch die Projektkompetenz der Teams und die konzeptionell-kreative Stärke. Einen weiteren zukunftsweisenden Schritt, der ein Stück weit auch die Arbeitswelt unserer Mitarbeiter verändern wird, geht die Bank jetzt mit der elektronischen Kreditaufnahme. Dadurch wird es bald möglich sein, ortsunabhängig, schnell und zeitgleich auf Geschäftsdokumente zuzugreifen. Das neue System unterliegt höchsten datenschutzrechtlichen Anforderungen und spart zudem erhebliche Raum- und Logistikkosten.

Genauso fördern wir aber auch den Fortschritt im Kleinen. Was allgemein als betriebliches Vorschlagswesen bekannt ist, heißt bei uns „Volksbank-Idee“. Im Mittelpunkt der „Volksbank-Idee“ stehen diejenigen, die ganz nah an den täglichen Prozessen des Bankgeschäfts sind: unsere Mitarbeiter. Sie erleben die Abläufe Tag für Tag hautnah und können am besten beurteilen, was verändert oder optimiert werden muss. Eine „Volksbank-Idee“ verbessert beispielsweise die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Teams, steigert die Produktivität, vereinfacht Arbeitsverfahren oder optimiert die Qualität unserer Dienstleistungen. Auch das Einsparen von Energie, die Reduzierung von gesundheitlichen Belastungen oder positive Auswirkungen auf das Image der Volksbank sind Resultate, die einen wichtigen Mehrwert für unsere Bank bringen.

Das Denken im Sinne des Fortschritts fördern wir aber auch durch Erfahrungen jenseits des Bankgeschäfts. 2014 engagierten sich zum Beispiel 13 Auszubildende jeweils eine Woche für das Projekt „Grenzgänger“ in der Bahnhofsmission und sammelten dabei ganz neue wertvolle Erfahrungen. Ziel des Projektes ist es, junge Menschen während ihrer Ausbildung oder ihres Studiums in persönlichen und sozialen Umgangsformen sowie fachlicher Kompetenz zu stärken. Was letztlich einen Fortschritt für den Einzelnen bedeutet.



„Wir begleiten von jeher den Fortschritt in unserer Wirtschaftsregion.“

Karl-Heinz Rawert

Welcher Fortschritt hilft dem Mittelstand?

Als die regionale Bank für den Mittelstand finanzieren wir Investitionen, die Wachstum schaffen. Wachstum wiederum bedeutet Fortschritt. In diesem Sinne begleiten wir von jeher den Fortschritt in unserer Wirtschaftsregion. Eine fortschrittliche Bank zu sein, bedeutet heute aber viel mehr. Wir leben in einer Zeit großer Umbrüche und Herausforderungen. Ausmaß und Auswirkungen dieser Entwicklungen sind aufgrund ihrer Dynamik und Komplexität nicht abschließend greifbar und schon gar nicht planbar. Dazu gehören Themen wie die politische und wirtschaftliche Stabilisierung Europas, Industrie 4.0, Digitalisierung, Demografie und Nachhaltigkeit. Dies ist sicher keine abschließende Beschreibung der Phänomene, die den Wandel ausmachen und eine grundlegende Bereitschaft zu Veränderungen und damit fortschrittlichem Denken und Handeln notwendig werden lassen. Für einen verlässlichen Kreditgeber bedeutet dies, dass er sich noch intensiver mit den Geschäftsmodellen, der Marktstellung und den Zielen seiner Kreditnehmer beschäftigen muss. Die Vorstellung, Kreditentscheidungen ausschließlich mittels bankinterner Ratings auf der Basis zurückliegender Jahresabschlüsse treffen zu können, hat mit Fortschritt nichts zu tun und wird den unternehmerischen Herausforderungen unserer Zeit nicht mehr gerecht. Hier setzt unsere Strategie einer



fortschrittlichen Mittelstandsbank an. Neben unserer Aufgabe als verlässlicher Kreditgeber und Hausbank mit einer umfassenden Leistungspalette verstehen wir uns auch als Gesprächspartner für strategische Unternehmensfragen, als Impulsgeber und als Mediator zwischen Unternehmen und Institutionen. Ein konkretes Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit mit den Hochschulen unserer Region, deren hervorragende wissenschaftliche Forschungsarbeit wir durch gemeinsame Projekte und Veranstaltungen für die mittelständischen Unternehmen unserer Region erlebbar und nutzbar machen.

Eine Plattform dafür bietet unter anderem unser Volksbank-Unternehmerforum. Bei dieser Veranstaltungsreihe stehen bewusst keine Bankthemen, sondern unternehmerische Fragen im Mittelpunkt. 2013 zum Beispiel beleuchtete das Unternehmerforum unter der Überschrift „Wachstum sichern“ innovative Ansätze zu den Themen Personalmanagement, IT-Management und Ressourcenmanagement. 2015 erhielten die

Unternehmer unter dem Motto „Nachhaltigkeit unternehmerisch gestalten und nutzen“ Denkanstöße zu diesem vielschichtigen Phänomen. Für große Unternehmen ab 500 Mitarbeitern wird die Berichterstattung über die Nachhaltigkeit ihres Tuns aufgrund einer EU-Richtlinie von 2017 an sogar zur Pflicht. Mit Blick darauf griff das Forum Nachhaltigkeit aus unterschiedlichen Perspektiven der unternehmerischen Praxis auf – mit Themen wie: „Nachhaltigkeit gewinnt – wie positioniere ich mich als erfolgreicher Mittelständler?“, „Nachhaltiger Ressourceneinsatz in der Wertschöpfungskette“ und „Arbeit 4.0 – Herausforderungen von flexiblen Arbeitswelten“.

Auch wir selbst verstehen uns als nachhaltig ausgerichtetes Unternehmen. Beispiele dafür sind die Zusammenarbeit mit der Effizienzagentur NRW zum Thema „Ressourceneffizienz“ und unsere Förderung des „Center for Sustainable Governance“ der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM). Dieses hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Begriff der Nachhaltigkeit für mittelständische Unternehmen zu operationalisieren. Darüber hinaus unterstützen wir das Technologietransfer- & Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP), das im Sommer 2014 gestartet ist. TecUP ist in der Region OWL eine zentrale Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und will die Universität als eine der führenden Gründer-Hochschulen etablieren. Letztlich geht es uns immer darum, Unternehmer und Unternehmen in einer Welt der Veränderungen und damit für den Fortschritt zu stärken.

„In den vergangenen Jahren haben wir unsere Energiebilanz konsequent verbessert.“

Günter Vogt

Welche Energie braucht Fortschritt?

„Alle reden von der Energiewende. Wir finanzieren sie.“ Dieser Werbeslogan ist mehr als flott dahergesagt. Als wir 2005 unser Kompetenzzentrum „Erneuerbare Energien“ ins Leben gerufen haben, war noch nicht an die Energiewende zu denken. Damals waren wir Vorreiter in unserer Region und im genossenschaftlichen Verbund. Wir haben uns damit einen neuen Kreditmarkt erschlossen, der in den vergangenen Jahren ein wesentlicher Wachstumstreiber war. So haben wir mit der Finanzierung von Windkraft-, Photovoltaik- und Biogasanlagen einen Kreditbestand von 420 Millionen Euro bis Ende 2014 generiert. Damit verbunden war der Aufbau von Wissen und einem enormen Erfahrungsschatz im eigenen Haus, beispielsweise zur Projektierung und Realisierung von Großanlagen und sogar allgemein zur Finanzierung cash-flow-basierter Vorhaben. Wir haben dies vor allem in Form passgenauer Prozesse umgesetzt. Dazu gehören unter anderem Ratingtools, Beurteilungsrichtlinien, Arbeitsanweisungen etc. Außerdem verfügen wir heute über ein umfassendes Netzwerk von Investoren, Interessenvertretern, Anlagenbauern und Kommunen.

Der Energieverbrauch und der effiziente Einsatz von Material und Ressourcen bei produzierenden Unternehmen sind mittlerweile wesentliche Faktoren für die Rentabilität und damit auch für Investitionsentscheidungen. Deshalb haben wir unser Kompetenzzentrum 2011 um das Thema „Ressourceneffizienz“ erweitert. Ein Aspekt, der uns auch in unserer internen Organisation beschäftigt. So haben sich 2014

Auszubildende unseres Hauses in dem Projekt „Energie-Scouts OWL“, das auf Initiative der Industrie- und Handelskammern sowie der Wirtschaftsunioren ins Leben gerufen wurde, engagiert. Ziel war es, Auszubildende der Region zu nachhaltigerem Denken anzuregen und so das Umweltbewusstsein in den Unternehmen zu fördern. Vor diesem Hintergrund beschäftigte sich das Projektteam mit der Frage: Wo weist die Volksbank einen hohen Energieverbrauch auf? Insbesondere schauten sich die jungen Leute die Beleuchtung der SB-Foyers unserer Filialen und der SB-Stellen an – mit beeindruckenden Erkenntnissen: Eine Umrüstung auf LED-Beleuchtung mit Sensoren würde den Stromverbrauch um mehr als 153.000 kWh senken, die Stromkosten pro Jahr um über 33.000 Euro reduzieren und fast 70.000 Kilogramm CO² pro Jahr einsparen. Erkenntnisse, die wir natürlich nutzen und in Zukunft bei Umbauten berücksichtigen wollen.

In den vergangenen Jahren haben wir immer wieder die Baumaßnahmen an unseren Bankgebäuden genutzt, um unsere Energiebilanz zu verbessern. So haben wir beispielsweise in unserer Hauptstelle Paderborn am Neuen Platz ein durchdachtes Kühl-, Heizungs- und Lüftungssystem installiert, das nicht auf die herkömmliche Klimatechnik setzt, sondern auf Paderwasser. Dieses wird aus 80 Meter Tiefe gefördert und sowohl zur Kühlung als auch zur Heizung der Gebäude eingesetzt. Mit dieser innovativen Technik vermeiden wir 380 Tonnen CO² pro Jahr und sparen dabei gleichzeitig einen großen Teil Energiekosten ein. Seit dem 1. Januar 2015 beziehen wir unseren Strom komplett aus erneuerbaren Energien. Durch diese Maßnahme sparen wir in Zukunft pro Jahr mehr als 2.800 Tonnen CO² und 2,7 Kilogramm radioaktiven Abfall.

Seit Herbst 2014 haben wir den ersten E-Golf in unserem Fahrzeugpool. Mit etwa 190 Kilometer Reichweite und einer Höchstgeschwindigkeit von 140 km/h eignet sich das Elektrofahrzeug bestens für unser Geschäftsgebiet. Ein fortschrittlicher Weg, den wir weiter beschreiten werden.





„Auch in der digitalen Welt setzen wir auf absolute Kundennähe.“

Rudolf Jäger

Welcher Weg zur Bank ist fortschrittlich?

Natürlich beschäftigt uns als Volksbank auch die viel zitierte Digitalisierung unserer Gesellschaft, der viel beschworene Siegeszug von Mobilität durch Telefon und Internet, der immer wieder auch die Frage in den Raum wirft: Welche Zukunft hat die Bank-Filiale vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen? Internet und Telefon sind heute ganz normale Zugangswege zu unserer Bank. Es zeichnet sich immer deutlicher ab, dass unsere Kunden ihre alltäglichen Bankgeschäfte online oder per Telefon abwickeln. Die Anzahl der Kunden, die ihre Aufträge elektronisch – über das Internet, per Handy oder über Zahlungsverkehrsprogramme – erledigen, ist in den vergangenen fünf Jahren um 70 Prozent auf über 82.000 Nutzer gestiegen. Besonders starke Steigerungsraten verzeichnet im Moment das Mobile-Banking, das heißt der Zugang über das Handy beziehungsweise eine Banking-App. Insgesamt nutzten 2014 über 60 Prozent unserer Kunden mit Girokonto den Online-Weg zur Bank. 2010 waren es nur 40 Prozent. Die Anzahl der Online-Überweisungen liegt mittlerweile bei vier Millionen – mit dem Trend nach oben. Dagegen werden nur noch 1,1 Millionen belegte Überweisungen bei uns abgegeben – mit einem deutlichen Trend nach unten.

Eine wichtige Säule unserer dezentralen Organisation und die mittlerweile größte Filiale – bezogen auf die Anzahl der Mitarbeiter – ist unser Kundenservice, sozusagen unsere Telefon-Filiale. Mehr als 40 Mitarbeiter kümmern sich dort um 465.000 Anrufe im Jahr – werktags von 8:00 bis 18:00 Uhr – und machen die klingellose Filiale möglich. Das heißt, pro Tag bedienen sie 1.700 Kunden am Telefon im Schichtsystem. Dies bedeutet 100 bis 120 Gespräche pro Mitarbeiter bei einer Gesprächsdauer von zwei bis drei Minuten. Vor zehn Jahren, als wir unseren Kundenservice gegründet haben, galt die Telefonie als klassisches Outsourcing-Thema. Dennoch haben wir uns dagegen entschieden und das Kundenservicecenter mit hohen Anforderungen an die Mitarbeiter und die Technologie im eigenen Haus aufgebaut. Dort sitzen ausgebildete Bankkaufleute, die unseren Kunden bei vielen Fragen und auch kleineren Aufträgen qualifiziert weiterhelfen können, zum Beispiel bei Überweisungen, bei Verlust der Geldbörse, bei Kartensperren, bei Fragen zum Online-Banking, bei Änderungen von Freistellungsaufträgen oder bei Terminvereinbarungen, im Übrigen für 22.000 Kundentermine pro Jahr! 2006 ins Leben gerufen, ist der Kundenservice heute nicht mehr aus unserer Prozesswelt wegzudenken und mit allen Beratungs- und Betreuungsbereichen eng verzahnt. Ganz im Gegenteil: Wir bauen das Aufgabengebiet sukzessive weiter aus, um die wichtigen Kapazitäten unserer Betreuer zu entlasten. So gibt es mittlerweile auch ein Team, das speziell den Bereich Unternehmenskunden unterstützt. Und auch die technische Hotline für das Online-Banking für Privatkunden läuft im Kundenservice auf.

Selbstverständlich haben sich durch diese Entwicklungen auch der Geschäftsalltag in den Filialen und die Tätigkeiten der Mitarbeiter gewandelt. Früher war der Ablauf von Routinearbeiten geprägt. Heute fließt diese Zeit in die individuelle Beratung unserer Kunden zu grundlegenden Finanz- und Vermögensfragen – eine wichtige Voraussetzung für weiteres Wachstum. Denn für uns ist ganz klar: Auch in der digitalen Welt setzen wir auf absolute Kundennähe.

„Die Basis einer Kundenbeziehung wird auch in Zukunft das detaillierte persönliche Beratungsgespräch sein.“

Dr. Friedrich Keine

Wie entsteht Fortschritt für den Kunden?

Fortschritt für den Kunden entsteht immer dann, wenn seine Wünsche und Bedürfnisse im Mittelpunkt stehen. Deshalb müssen wir uns als Genossenschaftsbank und echte Kundenbank immer wieder von Neuem fragen: Was will der Kunde? Mit welchen Dienstleistungen sorgen wir für seinen persönlichen Fortschritt im Leben? Mit unserem Selbstverständnis, unserer Organisation und unserer genossenschaftlichen Beratung sind wir dafür optimal aufgestellt. Der Großteil unserer Mitarbeiter – 74 Prozent! – ist heute in der Kundenberatung tätig. Sie sichern auch in der „Online-Welt“ die Nähe vor Ort, kurze Wege und schnelle Entscheidungen.

2014 haben wir in einem groß angelegten Projekt weiter an unserer Beratungsqualität gearbeitet und unsere Beratungsprozesse erneut verbessert. Heute gibt es unzählige Finanzdienstleistungen, aber nicht jede passt zur persönlichen Situation des Kunden. Deshalb ist es umso wichtiger, individuell und systematisch zu beraten. In der genossenschaftlichen Beratung geht es darum, gemeinsam mit dem Kunden Lösungen zu erarbeiten, die ihn seinen Zielen und Wünschen näherbringen. Dabei soll die Beratung so ausführlich wie nötig und so umfassend wie möglich sein. Alle Themen werden offen und verständlich erklärt, denn



eine gute Beratung fußt auf gegenseitigem Vertrauen und einer langfristig ausgerichteten Geschäftsverbindung.

Die Grundsätze der genossenschaftlichen Beratung gelten für alle Finanzthemen, aktuell insbesondere auch in der Anlageberatung. Hier müssen wir Anlegern und Sparern erklären, dass es einen risikolosen Zins nicht mehr gibt und selbst das Eingehen von überschaubaren Risiken renditemäßig kaum noch honoriert wird. Um das aktuelle Niedrigzinsumfeld zu beschreiben, hilft ein Blick zurück in die vergangenen Jahre. Am Beispiel der Umlaufrendite öffentlicher deutscher Staatstitel, sozusagen der Benchmark für das Zinsniveau, wird schnell deutlich, dass wir uns seit fast 25 Jahren, seit 1990, in einer fortlaufenden Zinssenkungsphase befinden. Damals lag dieser Wert bei rund 9 Prozent, heute bei unter 0,5 Prozent. Ein solches Zinsumfeld hat es in

Deutschland noch nicht gegeben. Unsere Berater stehen jeden Tag vor der Aufgabe, unseren Kunden zu erläutern, dass sich das Anlageumfeld stark verändert hat. Die EZB betreibt eine Geldpolitik, die die Geld- und Kapitalmärkte mit Liquidität flutet – mit dem Ziel, die Staatshaushalte in Europa zu sanieren und gleichzeitig das Wirtschaftswachstum in den EU-Ländern durch günstige Kreditzinsen zu fördern. Für unser Haus gilt: Auf Kundeneinlagen können und wollen wir nicht verzichten, um unser Kreditgeschäft zu finanzieren. Deshalb denken wir immer wieder auch über neue Anlagemöglichkeiten nach und schaffen kreative Lösungen wie unsere kapitalmarktorientierten Festgelder, beispielsweise das EURO-STOXX-Festgeld. Genauso wichtig ist das persönliche Gespräch über Strategien für eine Vermögensstruktur. Dazu gehört eine Streuung der Anlagegelder über Einlagen, festverzinsliche Wertpapiere, Fonds, Aktien, Rohstoffe und Immobilien. Dies gilt für die Altersvorsorge bis hin zur Vermögensverwaltung. So kann der Kunde bewusst und kontrolliert Risiko übernehmen und dann doch eine positive Realverzinsung erzielen – in Zeiten des Niedrigstzinses ein wertvoller Fortschritt.

„Das Geniale ist immer einfach“

*Ein Gespräch mit Erfinder Jörg Schwarzbich.
Ein Protokoll über eine leise Provokation.*

Jörg Schwarzbich ist für seinen Erfindungsreichtum bekannt. Dabei sieht er sich ganz und gar nicht als Erfinder: „Ich habe noch nie etwas erfunden. Ich löse Probleme. Ich bin happy, wenn die Kunden ein Problem haben.“ Sein Unternehmen gilt als Ideenschmiede und Denkfabrik mit verlängerter Werkbank für die Automobilindustrie. Die Jörg Schwarzbich Holding ist eine international tätige, konzernunabhängige Unternehmensgruppe mit weltweit rund 400 Mitarbeitern, die 1972 mit Gründung der Firma ROLLAX Kugellagerfabrik in Deutschland begann. Die Unternehmensphilosophie, als „Partner für die automobiler Zukunft“ bewegungstechnische Aufgabenstellungen zu lösen, führte zum erfolgreichen Wachstum und zur Übernahme weiterer Unternehmen. Mit Erfindungen rund um das Wälzlager – wie stufenlose Höhenverstellung für Autositze, Freilaufbremse etwa für elektrische Fensterheber oder einer Arretierungseinheit zum Fixieren der Getriebegänge – schaffte Rollax den Aufstieg.

Was bedeutet Fortschritt?

„Fortschritt kann man nicht definieren. Fortschritt ist immer eine Frage der Zeit. Es gibt keine Gegenwart, das erklärt sich aus der Physik. Egal, was Sie machen, es ist immer Zukunft.“

Jörg Schwarzbich hat schon oft gehört, er sei verrückt. Schwarzbich sieht das als Kompliment und versteht „verrückt“ im wahrsten Wortsinne.

Sind Erfinder Verrückte?

„Letztlich geht es darum, die Dinge an einen anderen Platz zu ‚verrücken‘. Wer Dinge neu denken will, muss feste Regeln verlassen. Ich will Dinge begreifen und verstehen. Ich reflektiere permanent. Immer kreist die Frage in meinem Kopf: ‚Warum ist das so?‘“

Das Geheimnis des Erfolgs von Rollax besteht in einer intelligenten Synthese von Werkzeug- und Formenbau mit dem eigenen Sondermaschinenbau, der die Automatisierung selbst von komplexen Fertigungsprozessen ermöglicht. Bei Rollax gibt es kein einziges noch so kompliziertes Teil, das nicht vollautomatisch eingelegt, aus der Form herausgenommen, abgelegt und verpackt wird. Jörg Schwarzbich sagt: „Bei uns werden Lager im 1,3-Sekunden-Takt zusammengebaut. Da müssen Sie schon einiges an Gehirnschmalz investieren. Wir haben noch nie eine Anzeige aufgegeben, in der wir ‚Drehändige für komplizierte Montage‘ suchen.“

Was bedeutet Erfinden?

„Das Geniale ist immer einfach. Das Komplizierte kann jeder denken. Die Kunst ist, eine Aufgabenstellung zu abstrahieren. Man muss erst einmal darüber nachdenken. Heutzutage lesen die Leute die Überschrift eines Textes und meinen, den Inhalt zu kennen. So lebt man heute. Erfinden heißt machen, losgehen, sich lösen von Phrasen wie: ‚Das ist so.‘, ‚Man müsste mal.‘, ‚Das war schon immer so.‘ Es geht nicht um das Verbessern. Das Entscheidende ist, erst einmal anzufangen. Immer gilt: Wer nicht zur Lösung beiträgt, gehört zum Problem.“



Um Dinge neu denken zu können, brauche man eine bestimmte Anzahl von Synapsen, sagt Jörg Schwarzbich. Fortschritt wird nicht von der Technik gemacht, sondern von Menschen. Im Übrigen schreibt er auch Gedichte und Kurzgeschichten.

Wie entstehen neue Ideen?

„Oft aus dem Leben heraus oder auf der Couch, zum Beispiel im Büro. Wenn ich ein ‚Denkproblem‘ habe, lege ich mich hin. Mein Gehirn schalte ich nicht ab. Ich rechne während des Schlafens. Mich gibt es nicht ohne Notizblock, kariertes Papier, Bleistift und Radiergummi.“

Jörg Schwarzbich hat Maschinenbau studiert. Danach war er in Forschung und Entwicklung tätig. Zielstrebig sei er immer gewesen. Geht es nach Schwarzbich, besteht zwischen „zielstrebig“ und „fleißig“ im Übrigen ein großer Unterschied. Auch zwischen Arbeit und Leistung liegen Welten. „Geld hat mich nur zweitrangig motiviert. Ich wollte immer klug sein“, erklärt er. „Klug“ bedeutet für ihn: „Wissen zu nutzen – aus wenigen Informationen das richtige Tun abzuleiten.“ Schwarzbich selbst hat zu seiner Zeit keine höhere Schule besucht. Die Erlaubnis zum Studieren bekam er später über die Begabtensonderprüfung.

Gibt es zu wenig Talente?

„Einer der Knackpunkte ist Bildung. Heute gibt es keine Förderung für Begabte, damit diese studieren können. Die Politik erkennt vieles: Wir leben nicht von der Arbeitskraft, sondern von der Intelligenz. Über 90 Prozent aller Ideen stammen aus kleinen Unternehmen. Allerdings fließen über 90 Prozent der Forschungsgelder in große Unternehmen.“

Wie steht es um das Innovationsklima in der deutschen Wirtschaft?

„Es herrscht zu viel Konformismus. Leute, die widersprechen, sind nicht gefragt. Mut muss man sich leisten können. Bei mir hat jeder die Pflicht, die Wahrheit zu sagen. Meine Feinde dürfen mich loben, meine Freunde sollten mich kritisieren. Das ist ein wichtiger Punkt. Der Erfolg liegt nicht bei mir allein. Ein guter Chef hat erstklassige Mitarbeiter.“

Wie nützt das Neue der Nähe?



**Stefan Rehermann ist ein „Digital Native“.
Einer derjenigen, die mit Computer, Internet, Videospielen und
Smartphones, Tablets und Social Media aufgewachsen sind.
Was reizt ihn am Bankgeschäft von Mensch zu Mensch?**

Das Digitale ist für ihn Alltag, nichts, an das er sich erst gewöhnen musste. Auch das Bankgeschäft kennt Stefan Rehermann nicht ohne Computer, Geld- und Selbstbedienungsautomaten, Kontoauszugsdrucker, Telefon-, Online- und Mobile-Banking. Der 25-jährige Bankkaufmann arbeitet in der Volksbank-Filiale Bad Driburg. Dass seine älteren Kollegen noch vor 20 Jahren einen ganz anderen Arbeitsalltag hatten, kann er sich kaum vorstellen. Kundendaten waren auf Karteikarten gedruckt und nicht wie heute per Knopfdruck am Computer abrufbar. Kontoauszüge sortierten die Berater per Hand in Mappen ein und gaben sie manuell an die Kunden aus. Das „Tagewerk“ des Beraters war vom Zahlungsverkehr bestimmt: Einzahlungen, Auszahlungen, Überweisungsbelege annehmen, Sparbücher nachtragen, Geld auszahlen. Längst sind dies Erinnerungen für das Bankarchiv. 2014 nutzten über 60 Prozent aller Kunden mit Girokonto den Online-Weg zur Volksbank.

Wenn der Alltag von der Routine entlastet wird, bleibt mehr Zeit für das Individuelle. Heute ist die Filiale vor allem der Ort für persönliche Gespräche mit den Kunden und damit für die genossenschaftliche Beratung. Diese hat die Volksbank im vergangenen Jahr in einem groß angelegten Projekt „Beratungsqualität“ weiterentwickelt. Stefan Rehermann sieht in der genossenschaftlichen Beratung „den Fortschritt“ überhaupt. „Unser Ansatz ist modern und zeitgemäß. Damit können wir unsere Kunden noch strukturierter,

individueller und zielgerichteter bei allen finanziellen Herausforderungen begleiten“, sagt er. „Alle Lebenssituationen werden darin berücksichtigt!“

Für Stefan Rehermann ist es selbstverständlich, dass er die Vorteile der digitalen Medien nutzt, um seine Kunden mit schnellen Lösungen zu unterstützen. „Wir sind in der tollen Lage, vor Ort alle Finanzdienstleistungen anbieten zu können – auch online“, erklärt er. „Heutzutage gibt es keinen Grund mehr, seine Bank zu wechseln, weil jemand zum Studium nach Münster geht oder nach Berlin umzieht.“ Die Heimat-Bank lässt sich einfach mitnehmen. „Beratung per Telefon, Kommunikation per E-Mail, Online-Banking oder Banking-App – wir haben alles im Angebot, um unsere Kunden bestmöglich zu bedienen. Es ist selbstverständlich, dass ich jederzeit per Mail oder telefonisch erreichbar bin. Damit bin ich in der komfortablen Lage, die Nähe zu meinen Kunden zu sichern, einfach und unkompliziert persönliche Beratung anzubieten und dabei trotzdem innovative Technologien einzusetzen.“ Dies komme gerade bei den jüngeren Kunden gut an und reduziere zudem mögliche „persönliche Hemmschwellen“. „Wer um 9:00 Uhr eine E-Mail schreibt, mahnt spätestens um 11:00 Uhr die Antwort an“, lacht er.

Das Team Bad Driburg ist für rund 3.600 Kunden und über 8.300 Konten verantwortlich. „Unsere Kunden sind treu, genau, schnell und sehr anspruchsvoll“, erzählt Rehermann. Er und seine

Kollegen haben sich voll und ganz auf die Driburger eingestellt – mit Erfolg. Vielleicht ist gerade dies der Grund, warum Bad Driburg 2014 erneut – zum zweiten Mal – das erfolgreichste Filialteam der Volksbank war. 86 neue Mitglieder konnte die Filiale 2014 gewinnen, dazu eine Vielzahl an neuen Kunden und Konten. Im Kreditgeschäft verzeichnete die Filiale ein Wachstum um 15 Prozent, die Einlagen stiegen um fünf Prozent. Die Filiale wächst seit Jahren und gewinnt neue Marktanteile hinzu. „Dafür tun wir auch etwas. Über das Bankgeschäft hinaus bringen wir uns aktiv in das Stadtleben ein. Wir unterstützen viele Initiativen und Aktionen, so beispielsweise den Verkauf der Sondermünze zum Stadtjubiläum in unserer Filiale“, erklärt Rehermann.

Die Menschen seien heutzutage informierter, sagt Berater Rehermann. Kunden nutzten das Geschäft, um sich beraten zu lassen und kauften anschließend im Internet. „Aber das wissen wir und wir stellen uns diesem Vergleich. Letztlich entscheiden sich die Kunden doch für uns. Man kennt und vertraut uns. Das wird sich auch in Zukunft nicht ändern.“

Seinen persönlichen Fortschritt 2014 sieht Stefan Rehermann in seinem Aufstieg zum Kundenberater. „Fortschritt ist für mich ganz normal. Wichtig ist es, offen zu bleiben für die Dinge. Wenn die Ansprüche der Kunden wachsen, müssen wir Schritt halten und schnell reagieren, ganz einfach.“



Wo Digitalisierung Ehrfurcht erzeugt

*Was bewegt eine überörtliche Gemeinschaft für diagnostische und interventionelle Radiologie und Nuklearmedizin in Sachen Fortschritt?
Diplom-Physiker Dr. Harald R. Krüger,
Geschäftsführer der DIRANUK GbR, gibt Auskunft.*

In der Eingangshalle der DIRANUK in der Feilenstraße 1 in Bielefeld stolpert der Besucher geradezu über den Fortschritt. Ein Pylon aus Anlass des Jubiläumsjahres zum 800-jährigen Bestehen der Leineweberstadt erinnert an die Wurzeln der Praxis und zieht die Gedanken des Betrachters in die Vergangenheit. Genauer in das Jahr 1955. Die heutige überörtliche und fachübergreifende Gemeinschaft für diagnostische und interventionelle Radiologie und Nuklearmedizin DIRANUK GbR entwickelte sich langjährig aus Praxiszusammenschlüssen in Bielefeld, Gütersloh und Bad Salzuflen. Ursprung war 1955 die Gründung einer Röntgenpraxis Dr. Friedrich Gerhardt

in der Victoriastraße in Bielefeld. Bedeutende Praxen, die mit Gründernamen wie Dres. Timm, Stuckenholz, Hünerhoff, Pfeiffer, Mariß, Teipel, Lumiani und Chahine verbunden sind, fließen in der DIRANUK zusammen. Ein fortschrittlicher Entwicklungsprozess, der früh gesundheitspolitischen Neuorientierungen entsprach – Kollegialität und Synergie statt Konkurrenz und Unwirtschaftlichkeit.

Fortschritt ist etwas, was die DIRANUK mit ihrem Geschäftsführer, dem diplomierten Medizinphysiker Dr. Harald R. Krüger, bewegt. Die Gesellschaft vereint heute 40 hoch qualifizierte Fachärzte für Radiologie, Nuklearmedizin, Kardiologie und Rheumatologie, davon 21 Gesellschafter und 19 angestellte Ärzte. 260 Mitarbeiter kümmern sich um ein Versorgungsgebiet mit rund 750.000 Einwohnern. Insgesamt führt die Praxis pro Jahr 250.000 Untersuchungen bei 85.000 Patienten durch. Mit acht Standorten in Bielefeld, Bad Salzuflen, Gütersloh und Bünde folgt die DIRANUK konsequent dem Prinzip der Regionalität.

Die Standorte unterscheiden sich in der fachlichen Ausrichtung, arbeiten aber fachübergreifend zusammen. Beispielhaft stehen die interventionelle Kardiologie und Angiologie, die KARD-MRT, die Kernspintomographie für Patienten mit implantierten Herzschrittmachern oder Defibrillatoren und die CT-gesteuerte minimalinvasive Schmerztherapie. Ergänzt wird das Praxisnetz durch die ambulante und stationäre Verzahnung über Kooperationen wie die Führung der Klinik für Nuklearmedizin am Klinikum Bielefeld. Eine völlig neue Kooperationsqualität gelang durch die gemeinsame Arbeit mit einer Vielzahl regionaler Kliniken im Bielefelder PET-CT-Zentrum der DIRANUK.

Wir führen die Praxis wie eine ortsübergreifende Gemeinschaftspraxis“, sagt Dr. Krüger. Eine durchdachte Organisation ist für den Geschäftsführer die Voraussetzung dafür, dass sich die Fachärzte voll auf ihre medizinische Arbeit konzentrieren können. Alle Standorte sind über ein großes gemeinsames EDV-System vernetzt, die einzelnen bildgebenden Systeme herstellerekonform. So entstehen in sich geschlossene Welten, in denen Ärzte und Mitarbeiter mit hoher Flexibilität tätig werden können. Jeder Mitarbeiter kennt sich überall aus und kann ohne Weiteres eine Vertretung an einem anderen Standort übernehmen. Und auch die Materialwirtschaft ist über ein System geregelt. Untersucht wird bei Bedarf von 7:00 bis 20:00 Uhr, auch samstags. „Das alles macht das Gesamtsystem effizienter und sichert eine Grundversorgung auf Spitzenniveau“, sagt Dr. Krüger. Wenn es um den Fortschritt bei DIRANUK geht, legt der Geschäftsführer großen Wert auf das fachübergreifende „Konsil“. Er selbst diskutiert mit den Ärzten über die methodische und technische Ausrichtung der DIRANUK und regt immer wieder den kollegialen Austausch mit anderen Fachdisziplinen an.

Röntgendiagnostik und -therapie, interventionelle Radiologie, Mammographie, Sonographie, Computertomographie, Kernspintomographie, Nuklearmedizin einschließlich PET-CT, Radiojodtherapie und Radiosynoviorthese – das Spektrum der Untersuchungs- und Behandlungsmethoden der DIRANUK spiegelt die gesamte Breite des Fortschritts auf ihren Fachgebieten wider.

Dr. Krüger ist seit 1975 in der Medizin tätig und hat – ausgehend von der analogen Röntgentechnik und der damit verbundenen Filmentwicklung – echte Quantensprünge in der Radiologie und der Nuklearmedizin miterlebt. „Eine unglaubliche Entwicklung“, wie er sagt. „Das Wichtigste war die Digitalisierung der Radiologie und Nuklearmedizin, sozusagen die Grundlage für alles. Sie war entscheidend für den enormen Zuwachs an diagnostischen Möglichkeiten.“ Ende der Sechzigerjahre wurde die Computertomographie entwickelt, rund zehn Jahre später die Kernspintomographie in die medizinische Praxis eingeführt. „Wenn man sich klarmacht, dass die mathematischen Grundlagen dafür vor etwa 200 Jahren durch Jean Baptiste Fourier und 1917 durch Johann Radon beschrieben wurden, dann wird zunächst die lange Vorlaufzeit dieses Fortschritts bewusst. Nach der medizinischen Verfügbarkeit dieser Verfahren beschleunigten sich deren Einsatzmöglichkeiten rasant. Mit zunächst rein morphologischer Organdarstellung über Funktionsdiagnostik zur heutigen molekularen Bildgebung lässt sich die Entwicklungsdynamik beschreiben. Dahinter steckt die Leistung außergewöhnlicher Naturwissenschaftler, Ingenieure und Mediziner. Beim Anblick dieser brillanten Bilder wird man sehr ehrfürchtig.“

In den letzten drei Jahren hat die DIRANUK, die auch mit dem „Bankverein Werther“ zusammenarbeitet, alle Praxissitze nach dem heutigen Stand der radiologischen und nuklearmedizinischen Technik neu ausgestattet. 3 Tesla-MRT, hochzeitige Low Dose High Resolution-CT, volldigitale Röntgendiagnostik, modernste Hybridverfahren wie PET-CT oder SPECT-CT, Tomosynthese in der Mammographie oder die Nutzung von CAD-Systemen (computer-aided design) zur Mamma- und Prostadiagnostik gehören heute zur DIRANUK.

Bei allem Fortschritt und dem Trend, die Medizin noch effektiver zu machen, mahnt Dr. Krüger den verantwortungsbewussten Umgang damit an. „Strahlung sollte nur bei einer rechtfertigenden Indikation zum Einsatz kommen.“ Er geht davon aus, dass sich die diagnostischen Möglichkeiten noch weiter verbessern. „Wir dürfen allerdings die therapeutische Relevanz dabei nicht aus den Augen verlieren.“ Letztlich gehe es darum, jeden Fortschritt auch nach den humanistischen Grundwerten zu beurteilen. „Wir müssen weg von der Wertegläubigkeit. Fortschritt braucht vor allem auch sachlich korrektes kritisches Hinterfragen.“



„Wer tanzt, lebt!“

*Mit dieser Philosophie begeistert die Tanzschule Möllmann Generationen.
Über den Takt des Fortschritts in einem traditionsreichen Familienunternehmen.*

Von Walzer bis Zumba

Wir sind einfach eine Tanzfamilie“, lacht Eva Möllmann. Tanzen liegt der 39-Jährigen im Blut. Wie könnte es anders sein als Spross von zwei Tanzlehrern. Schon als Kind nahm sie Unterricht bei ihren Eltern in der alteingesessenen Paderborner Tanzschule Möllmann. Sie entdeckte den Jazz und den Hip Hop für sich und nahm bereits mit acht Jahren an Turniertänzen für Latein und Standard teil. Irgendwann tanzte sie sogar im Traum. Von da an stand fest: Tanzen soll Eva Möllmanns Leben sein.

Seit 2014 ist Eva Möllmann die Chefin auf dem Parkett. Bereits 2000 war sie als Teilhaberin in die elterliche Tanzschule eingestiegen. Schon nach dem Abitur wusste sie, dass sie Tanzlehrerin werden möchte. Trotzdem absolvierte Eva Möllmann zunächst eine Ausbildung zur Bankkauffrau. Zum einen wollte sie sich betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignen, zum anderen ein „zweites Standbein“ schaffen. Parallel startete sie eine Ausbildung beim Allgemeinen Deutschen Tanzlehrerverband. Nach Abschluss der Ausbildungen nutzte sie die Chance, die „Welt“ kennenzulernen und sammelte dabei weitere Erfahrungen als Tanzlehrer-Assistentin bei renommierten Profi-Weltmeistern in der Augsburger Tanzschule Trautz und in Osnabrück in der Tanzschule Hull. Heute führt Eva Möllmann die Tanzschule in der vierten Generation. Urgroßvater Rudolf Oberbach hatte diese 1905 gegründet. Ihm folgte Tochter Maria Möllmann. Sie wiederum übergab die Tanzschule an Sohn Horst-Werner, der seine Frau Regina mit in den Betrieb holte.

„Als Familienunternehmen unterstützen und ergänzen wir uns bestens und sind füreinander da“, sagt Eva Möllmann. „Ich glaube, das spüren unsere Kunden und fühlen sich gerade deswegen bei uns wohl.“ So haben Eltern und Tochter auch die Tanzarten „generationengerecht“ verteilt. Tochter Eva kümmert sich um die Paar- und Jugendkurse und die modernen Tänze wie beispielsweise Zumba. Mutter Regina betreut die Reha-Sport-Gruppen, den Behindertensport sowie den Club Agilando für Leute ab 55 Jahre. Vater Horst-Werner bringt sich in den Paartanz ein. Auszubildende Natalia Dirksen ist für den Kindertanz und den Video-Clip-Dance zuständig.

Eva Möllmann ist froh, dass sie eine bestehende Tanzschule übernehmen konnte. „In diesem Betrieb bin ich ja quasi aufgewachsen.“ Heute profitiert sie von den Kontakten ihrer Eltern und von den Stammkunden, die ihr Vater teilweise seit 40 Jahren kennt. „Wir haben Kunden im Alter von 4 bis 84. Bei uns ist für jeden etwas dabei“, sagt Eva Möllmann stolz.

Neben der Leidenschaft für das Tanzen haben Eva Möllmanns Eltern ihr auch die Verbindung zur Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold in die Wiege gelegt. Karsten Pohl, Direktor und Leiter Private Banking, ist ihr Berater. Eva Möllmann schätzt den persönlichen Kontakt zu ihm sehr. „Es ist schon toll, wenn jemand die persönliche, familiäre und unternehmerische Situation kennt. Das macht es nicht nur einfacher, sondern gibt einem auch noch ein sicheres und gutes Gefühl.“

Auch wenn sie ihre Bankgeschäfte ganz fortschrittlich eher über das Online-Banking erledigt, setzt Eva Möllmann genau wie ihre Eltern auf das Gespräch von Mensch zu Mensch. „Fortschritt ist für mich ‚Weiterentwicklung‘. Wenn sich dadurch für mich etwas verbessert, ist das natürlich positiv. Die CD’s bei meinen Tanzabenden zum Beispiel vermisste ich nicht. Musik kaufen wir heute leichter im Internet. Dafür lese ich aber immer noch lieber ein richtiges Buch als ein E-Book“, sagt sie und lacht.

Am „Fortbestand“ des Tanzens hat sie keine Zweifel. „Es gibt keine bessere Bewegung“, davon ist sie überzeugt. „Tanzen ist ein perfekter Ausgleich zur Arbeit und macht glücklich. Es vermittelt nicht nur ein tolles Gefühl, sondern bringt auch Körper, Geist und Seele in Einklang.“ Anders als früher kämen die Leute heute freiwillig in die Tanzschule. „In den guten alten Zeiten war es Pflicht, die Standardtänze zu erlernen. Heute tanzen bei uns junge und ältere Paare. Tanzen ist eine ideale Freizeitgestaltung“, berichtet sie. „Die Eltern bringen ihre Kinder zum Kindertanz, damit sie mehr Bewegung und ein besseres Körpergefühl erhalten. Und unsere Senioren nutzen das Tanzen, um fit und aktiv zu bleiben oder aber auch als sozialen Treffpunkt.“

Das Tanzangebot sei heute wesentlich größer und abwechslungsreicher. „Dafür sorgen nicht zuletzt neue Musiktrends, aus denen heraus auch neue Tänze entstehen“, sagt Eva Möllmann. „Gute Sachen wie der Wiener Walzer oder Rock’n Roll werden aber immer bleiben. Neue Tanzrends kommen dazu, andere verschwinden nach kurzer Zeit wieder. So bleibt unsere Arbeit interessant und abwechslungsreich.“ Am wichtigsten findet die Tanzlehrerin, dass sie den Menschen ihr persönliches Gefühl vom Tanzen vermitteln kann. Das Gefühl „Wer tanzt, lebt!“.

Die Weichensteller

Seit der Wiedervereinigung stieg die Transportleistung im Güterverkehr in Deutschland um mehr als 55 Prozent und damit doppelt so stark wie das Bruttoinlandsprodukt. Die UKL IT & Logistik GmbH hat diese Entwicklung für eine fortschrittliche Dienstleistung genutzt.



Maria und Klemens Lübeck



Manchmal setzt der Zufall Zeichen. Bad Driburg. Brakeler Straße 26. Kurz hinter dem Bahnübergang. Ein neues graues Gebäude, das mit seiner geradlinigen, reduzierten Form aus dem Rahmen der kurörtlichen Bahnhofsdyllle fällt. Fast schon futuristisch mutet es an. Der sichtbare Gegensatz zum historischen Bahnhof in unmittelbarer Nachbarschaft. Früher ratteten Güterwagen über die Schienen, die direkt neben der 2014 bezogenen Firmenzentrale der UKL IT & Logistik GmbH verlaufen. Heute fährt nur noch die Regionalbahn im Stundentakt. Güterschienenverkehr findet in Bad Driburg virtuell statt. Einfach erklärt, koordiniert UKL als Schnittstelle zwischen Eisenbahnen und Unternehmen Güterwaggons. Klemens Lübeck, geschäftsführender Gesellschafter, erklärt es so: „Im Interesse der Schiene unterstützen wir unsere Kunden wie auch die beteiligten Bahnen bei unverzichtbaren, aber oft auch lästigen und komplexen Aufgaben. Frachtrevision, Fleetmanagement, konkret Tracking & Tracing, Reparatur- und Revisionssteuerung, An- und Abmieten, Ordermanagement und IT-Services – all diese Aufgaben bei der Abwicklung des Güterschienenverkehrs können heute qualifiziert auf Dienstleister übertragen werden.“ Wenn Wagen eines Unternehmens auf bis zu 15 verschiedenen Bahnen transportiert würden, sei dies schon ein enormer Koordinationsaufwand.

Die Idee für UKL entstand Ende der Achtzigerjahre. Damals kam Klemens Lübeck als Logistikleiter zur Linde Gas AG nach Bad Driburg. Bei seiner Arbeit in Herste stand er immer wieder vor denselben Fragen: Wo sind die Güterwagen? Ist der Wagen am Ziel angekommen? Ist er abgerollt? Welche Wagen hängen dahinter? Verbindliche Fahrpläne gibt es für den Güterverkehr bis heute nicht. „Stundenlang hing ich am Telefon und suchte mir bei der Bahn mühevoll meine Informationen zusammen“, erinnert sich der 57-Jährige. Damals appellierte er an die Bahn: „Keine Lok fährt los, ohne dass ein Computer grünes Licht gibt. Wenn ihr wisst, wo unsere Wagen sind, dann gebt uns doch den Zugang zu eurem System.“

Darauffin empfahl die Bahn, selbst eine IT-Lösung für eine Schnittstelle zu programmieren. Klemens Lübeck ließ die Idee nicht mehr los.

Die Unternehmensgeschichte von UKL beginnt mit einem PC und einem Fax auf dem Dachboden. Es ist die Zeit von MS-DOS und Disketten. Täglich sichert Maria Lübeck, Klemens Lübecks Frau, die Daten auf 16 Disketten. An E-Mails ist noch nicht zu denken. Bei aller Einfachheit hat das Konzept Erfolg. „Damals war es eine Revolution, dass BASF morgens um halb acht ein Fax mit den Standorten seiner Güterwagen bekam“, erinnert sich Klemens Lübeck. UKL ist als echtes Familienunternehmen gewachsen. Von Beginn an hat Maria Lübeck ihren Mann unterstützt. Bis heute ist die gelernte Bankkauffrau für die Verwaltung zuständig.

Als die Lübecks Anfang der Neunzigerjahre im Dachgeschoss ihres Einfamilienhauses starteten, war zunächst nur die Deutsche Bundesbahn für sie relevant. Heute ist UKL europaweit mit 40 Eisenbahnen in Kontakt und arbeitet für 30 Kunden, namhafte Unternehmen wie Air Liquide, Evonik und Wacker. Der größte Kunde ist BASF. Das Fax hat längst ausgedient. UKL arbeitet ausschließlich virtuell. Sämtliche Prozesse laufen in den IT-Systemen ab. Das interne Netzwerk ist hochkomplex. 100 Schnittstellen bestehlen nach außen. Symptomatisch dafür sind die Büros der 30 Mitarbeiter. Schränke gibt es nur in der Küche, ansonsten zwei schmale Regale pro Raum und so gut wie kein Papier. Man kommt mit einem Drucker aus. „Im Prinzip könnten wir überall arbeiten. Das Wichtigste ist unser Server-Raum im Erdgeschoss“, sagt Maria Lübeck. Zum Team gehören 30 berufserfahrene Kaufleute, Programmierer und Systemadministratoren. Für die „hochkomplexen“ Aufgaben gute Leute zu finden, sei nicht gerade einfach in der Region. Zumal die Einarbeitung neuer Mitarbeiter ein halbes Jahr brauche. Sämtliche IT-Lösungen programmiert UKL im eigenen Haus. Neben den Logistikdienstleistungen bietet Klemens Lübeck

auch individuelle Programme an, mit denen Eisenbahnen, Speditionen und Waggonhalter ihre Prozesse steuern können.

UKL behält für seine Kunden pro Jahr 100.000 Transporte in über 30.000 verschiedenen Wagen europaweit im Blick und verfolgt die Bahnreise von Chemie- und Mineralölprodukten, Schrott, Stahl, Autos, Baustoffen, Kohle und Abfallprodukten. Die wichtigste Leistung dabei: „Wir bringen unterschiedliche IT-Systeme zusammen beziehungsweise konvertieren“, sagt Klemens Lübeck. So kann UKL zum Beispiel bereits mit wenigen Daten aus dem IT-System von BASF einen Frachtbrief für DB Schenker erstellen. „Ohne uns müsste sich BASF den IT-technischen Vorgaben von DB Schenker beugen“, erklärt Klemens Lübeck. Diese clevere Dienstleistung schafft Transparenz und Freiräume in den Unternehmen: „Unsere Kunden profitieren von schlanken und effizienten Prozessen und können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.“

Die Idee von UKL spricht sich herum. „Das macht uns zufrieden, ist aber zugleich auch Verpflichtung“, sagen die Lübecks. Von Beginn an sind sie eng mit der Volksbank verbunden. Am Anfang, 1989, stand die Finanzierung des Eigenheims. „Im Laufe der Jahre hat sich diese gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit nicht nur im Privaten, sondern vor allem auch geschäftlich fortgesetzt. Bei unserem Büroneubau konnte uns die Volksbank im Wettbewerb mit anderen Instituten ebenfalls das attraktivste und interessanteste Angebot unterbreiten. Dazu hat unser Betreuer Kurt Möhle mit einer sehr kundenbezogenen und kompetenten Beratung und Begleitung beigetragen“, lobt Klemens Lübeck. Ganz entspannt blickt die Familie in die Zukunft. Nicht zuletzt auch dank der Globalisierung. Prognosen zufolge soll der Güterverkehr bis 2025 deutlich zunehmen. Der Trend gehe weiter zum Outsourcing. Aussichten, die auch Sohn Christian überzeugt haben. Am 1. Juli tritt er ins Unternehmen ein. Damit sind die Weichen für die nächste Generation von UKL gestellt.

Nicht alle Tassen im Schrank

Die neue Standortkampagne der Lipper Industrie soll den Menschen der Region die eigene Heimat näherbringen. Die Kampagne hat schon viele Unterstützer aus Wirtschaft und Politik gefunden. Und dazu geführt, dass die als reserviert geltenden Lipper über sich selbst schmunzeln.

Ende 2014 staunten viele Menschen in Lippe über Plakate mit Werbung für die Region: „Lipper leben auf dem Land. Aber nicht hinter dem Mond“, hieß es dort zum Beispiel oder: „Lipper haben nicht alle Tassen im Schrank. Aber dafür was im Köpfchen.“ Mehrere Wochen lang hingen die Plakate mit Imagewerbung für den Standort an großflächigen Werbetafeln. Seitdem sind die gleichen Motive in Zeitungsanzeigen zu sehen, die Sprüche zieren Zapfsäulen an Tankstellen, im Radio und im Kino laufen passende Werbespots. Mittlerweile unterstützen bereits mehr als 200 Firmen und Vertreter aus der Politik die Kampagne, zum Beispiel mit Aufstellern in Unternehmen. Oder sie versehen die Lastwagen ihrer Betriebe mit Sprüchen der Kampagne. Kreativer Kopf hinter der Kampagne ist die Werbeagentur MEN AT WORK aus Lage. „Der Auftakt der Kampagne war sehr erfolgreich“, resümiert Geschäftsführer und Mitinhaber Guido Friedrich.

Wochenlang hatte ein Team aus seiner Agentur an dem Konzept für die Kampagne getüftelt. Nicht umsonst. Schließlich konnte sich dieses gegen die Entwürfe von sechs anderen Agenturen durchsetzen, weil es den Auftraggebern von Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, dem örtlichen Arbeitgeberverband und den Wirtschaftsjuvenen Lippe am

besten gefiel. „Es mag uns geholfen haben, dass wir selbst aus der Region kommen“, sagt Friedrich. „Dann weiß man, wie die Menschen hier ticken. Am Ende war aber allein entscheidend, dass das Konzept überzeugt hat.“

Der 42-Jährige hat die Werbeagentur gemeinsam mit seinem Kompagnon Marek Grittner vor 18 Jahren gegründet. Seitdem ist MEN AT WORK stetig gewachsen. Mittlerweile beschäftigen die beiden Inhaber 35 Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen viele Firmen der Region, vor allem Unternehmen aus der Mode- und Textilbranche. „Diese Branchen sind traditionell gute Werbekunden“, sagt Guido Friedrich. „Schließlich gibt es in der Mode häufig Neues zu bewerben.“ Die neue Imagewerbung für den Standort Lippe kommt aus Sicht des Kommunikationsprofis zur richtigen Zeit: „Immer mehr Regionen in Deutschland positionieren sich gezielt als Wirtschaftsstandort. Lippe schärft mit der Kampagne sein Profil.“ Fortschrittlich und attraktiv – so soll das Lipperland wahrgenommen werden.

Ziel der Standortwerbung ist es auch, den Lippern selbst ein positives Bild ihrer Heimat zu vermitteln. Hinter der Kampagne steht die lippische Industrie. Sie braucht dringend Fachkräfte, die bislang eher zögerlich in die Region kommen. Mit einer positiven Einstellung zur Heimat sollen die Lipper Bürger Botschafter für ihre Region werden. Und auch selbst davon überzeugt werden, dass es sich in ihrer Heimat gut leben und



Guido Friedrich und Marek Grittern

arbeiten lässt. Bislang kommen viele junge Lipper, wenn sie die Region zum Studium oder zur Ausbildung verlassen haben, nicht mehr zurück. „Die Menschen hier verkaufen sich und ihre Region häufig unter Wert“, beobachtet Werber Friedrich. Die Kampagne will das ändern und das Selbstbewusstsein der Lipper stärken: „Wir in Lippe sind vom Naturell her vielleicht nicht die Lustigsten, aber dafür verlässlich und zielstrebig. Das sind im Wirtschaftsleben wichtige Eigenschaften, für die man sich nicht zu verstecken braucht“, sagt Guido Friedrich. Diese Eigenschaften schätzt er auch an seiner Bankverbindung. Seit Gründung ist die Volksbank, die auch die Kampagne unterstützt, Hausbank des Unternehmens. „Wir können über kurze Wege vertrauensvoll kommunizieren. Bodenständig, ehrlich und auf Augenhöhe – so wie es auch unsere Art ist.“ Für Guido Friedrich bringt die Kampagne den Menschen der Region einen wichtigen Fortschritt: Sie hilft, sich der eigenen Stärken bewusst zu werden.

Die Werber verzichten bei der Kampagne bewusst auf Fotos und arbeiten ausschließlich mit Texten. Angesichts der medialen Bilderflut für Werbeprofi Friedrich die richtige Entscheidung, um eine klare Botschaft zu senden: „Fortschritt kann auch heißen, nicht jeden Trend mitzumachen. Bilder sind kein Selbstzweck, zumal sie heutzutage beliebig manipuliert werden. Darunter leidet einfach die Aussagekraft. Wir wollen kurze und prägnante Aussagen zum Standort Lippe formulieren. Und das geht aus unserer Sicht besser mit Text als mit Bildern.“ Positiver Nebeneffekt: Weil die Kampagne ohne aufwändig produzierte Fotos auskommt, ist sie vergleichsweise preiswert umzusetzen. „Für uns war es wichtig, dass die Kampagne langfristig funktioniert. Deshalb muss sie einfach zu realisieren und bezahlbar sein“, meint Guido Friedrich. Der kreative Werbeprofi ist eben ein typischer Lipper und damit auch ein nüchterner Rechner: Selbst wenn es etwas zu schmunzeln gibt, laufen die Kosten nicht aus dem Ruder.

Zukunft aus Stahl



Dr. Dirk Quest und Klaus Brüggemann

Die Zukunft liegt im Stahl. Zumindest für die E.L.F Hallen- und Maschinenbau GmbH. Das Holzmindener Unternehmen verspricht nicht nur „Hallenbau in höchster Perfektion“, sondern auch futuristische Geborgenheit in einem Stahlhaus mit Weltraumtechnologie.

Pro Jahr produziert E.L.F über 300 Stahlhallen für Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie. „Unser Alleinstellungsmerkmal ist eine super Qualität“, sagt Klaus Brüggemann, neben Dr. Dirk Quest Geschäftsführer des Unternehmens. Er räumt schnell ein: „Dafür sind wir aber nicht die Billigsten.“ Ein Kompromiss, mit dem die Holzmindener gut leben können. E.L.F gehört zu den drei größten Stahlhallen-Herstellern von insgesamt 2.000 deutschlandweit. 30 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet das Unternehmen mit insgesamt 90 Mitarbeitern und 13 Außendienstlern. Vier Millionen Euro hat E.L.F am Standort Holzminden investiert, um weiter zu wachsen: „Unseren Umsatz wollen wir in den nächsten Jahren um etwa fünf Prozent pro Jahr steigern“, sagt Klaus Brüggemann. Dazu soll auch der Export beitragen. 2015 will sich E.L.F zunächst ein Standbein in Polen aufbauen. Das Land fördert seit kurzem den Hallenbau in der Landwirtschaft.

Hallen von E.L.F sind in jeder Branche gefragt. 50 Prozent der Produktion gehen in die Landwirtschaft, beispielsweise als Lager für Getreide und Kartoffeln oder als Maschinenhalle. 30 Prozent nutzen Gewerbebetriebe. Und die restlichen 20 Prozent sind Industriehallen, Sonderbauten wie beispielsweise die Produktionshalle von Noelle + von Campe in Boffzen mit einer Fläche von 3.000 Quadratmeter und einer Höhe von 35 Meter. Jede Halle ist eine Maßanfertigung. Die Bauteile wiederum – Stahlträger, Sandwich-Elemente für die Wände oder Trapezbleche – werden zu etwa 90 Prozent in Serie produziert. „Wichtig ist uns die Systembauweise unserer Hallen. Damit bekommen wir maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden“, sagt Klaus Brüggemann. Die Produktion in Holzminden dau-

ert einen Tag. Bis die Halle beim Kunden aufgestellt ist, vergehen im Schnitt bis zu drei Monate.

Wenn Dr. Quest über Stahl erzählt, dann gerät er fast ins Schwärmen: „Stahl ist ein einfacher, leicht zu verarbeitender Werkstoff mit einer hohen Festigkeit bei geringem Konstruktionsgewicht. Zudem komplett recycelbar.“ Kaum ein anderer Baustoff sei so gut für das nachhaltige Bauen geeignet. „Stahl kann ohne Weiteres per Magnet von Abbruchmassen getrennt und so beispielsweise wieder verbaut oder als Sekundärrohstoff zu hochwertigem Stahl umgewandelt werden. Stahl ist nachhaltig!“, erklärt Dr. Quest. Auf den schonenden Umgang mit der Umwelt legt E.L.F großen Wert. Bereits 2010 ließ sich das Unternehmen von der Hochschule OWL zertifizieren. Heute erfüllt es bereits sowohl in vielen internen Betriebsprozessen wie beispielsweise dem Energiemanagement und in der Ökobilanz, aber auch in der Stahlhallen-Produktion sämtliche Nachhaltigkeitskriterien.

„Wir arbeiten jeden Tag daran, unsere Firma und unsere Produkte weiterzuentwickeln. Fortschritt ist für uns überlebensnotwendig“, sagt Klaus Brüggemann. Den Erfolg von E.L.F machen die beiden Geschäftsführer maßgeblich an der Teamleistung fest. Fortschritt bei E.L.F ist von den Mitarbeitern gemacht, die mit zehn Prozent am Gewinn beteiligt sind. „Das schafft Verantwortlichkeit“, meint Dr. Quest. Zum Fortschritt gehören größere Innovationen genauso wie Details in der Konstruktion. So entdeckte E.L.F 2009 die optimale Kombinationsmöglichkeit von Hallen und Photovoltaik-Anlagen und gründete die E.L.F Energie GmbH. 2011 kam die Firma E.L.F Plus-Energie-Häuser hinzu. Seit 2012 setzt das Unternehmen auf ein Energiehaus aus Stahl

namens eQuest. „Eine echte Innovation, ein sehr gutes System, schön warm, äußerst energieextensiv“, wirbt Dr. Quest für seine Idee. Der Impuls sei aus der Kundschaft gekommen. „Viele unserer Partner haben in unsere Hallen Wohnungen eingebaut.“ Modern, vielleicht auch etwas futuristisch – so beschreibt Dr. Quest sein KFW-40-Effizienzhaus. Für die „eQuest-Technologie“, die darin zum Einsatz komme, sei er allerdings nicht der Namensgeber. „Quest“ ist die Luftschleuse der ISS Raumstation. „Perfekte Technologie in der Herstellung dieses Aufenthaltsraums im Weltraum, in der Sicherheit, Geborgenheit und die moderne Modulbauweise vereint sind, haben uns darauf gebracht, das Haus eQuest zu nennen“, erläutert der Geschäftsführer. Ganz neu ist die Idee vom Haus aus Stahl nicht. Bereits das Bauhaus versuchte sich 1926 experimentell daran. Bei E.L.F befindet sich das Stahlhaus gerade in der letzten Entwicklungsphase. Die Geschäftsführer hoffen auf das Interesse insbesondere von energiebewussten Bauherren. Fünf Stahlhäuser sind bereits in Deutschland platziert, zwei davon im Kreis Höxter.

2014 war für die beiden Geschäftsführer ein besonderes „Fortschrittsjahr“. Seit Juli halten Dr. Dirk Quest und Klaus Brüggemann jeweils 50 Prozent der Firmenanteile und haben damit Gründungsgesellschafter Karl-Heinz Lammert beerbt. Die Unternehmensnachfolge hat die Volksbank begleitet. „Unser Betreuer Michael Meier hat uns bestens beraten“, sind sich die beiden einig. Genau so wie darin, dass sie keine zweite Hausbank brauchen. Besonders schätzen sie an der Volksbank die schnellen Entscheidungen vor Ort, pragmatische Lösungen und gute Ideen, die auch einmal ungewöhnlich seien. „So, wie es sich für eine fortschrittliche Bank gehört.“

Schrittmacher seit 1892



*Ein Unternehmen, das seit mehr als 120 Jahren Kontinuität und
Wachstum vereint, kommt am Fortschritt nicht vorbei.
Über Schrittmacher in der vierten Generation.*

Stolz präsentiert Dr. René Pankoke Laminatdielen mit Struktur und seinem Firmenlogo. Ein Muster aus dem industriellen Digitaldruck, mit dem Hymmen bei der nächsten Messe für Aufmerksamkeit sorgen will. „An solchen Produktmustern wird am besten deutlich, was unsere Anlagen alles leisten können“, sagt der 45-jährige geschäftsführende Gesellschafter. In vierter Generation verantwortet Dr. René Pankoke das traditionsreiche Bielefelder Unternehmen, das sein Urgroßvater Theodor Hymmen 1892 gegründet hat. Seit mehr als 120 Jahren produziert die Familie Spezialmaschinen zur Oberflächenbeschichtung. Dr. René Pankoke sagt: „Wir entwickeln und fertigen Anlagen für die Großserienproduktion von plattenförmigen Materialien und für die Oberflächenveredelung, also für das Lackieren, Pressen und Bedrucken.“

Hymmen will Schrittmacher für Innovation und Fortschritt sein und damit die Messlatte für den Wettbewerb setzen. Dass dies mehr als geflügelte Worte aus den firmeninternen Leitsätzen sind, beweist die jüngste Entwicklung des Hauses: der „Industrial Inkjet“ oder industrielle Digitaldruck. „Dem Digitaldruck auf Oberflächen gehört die Zukunft“, ist sich Dr. Pankoke sicher. Bereits 2008 griff er mit seinem Team den neuen Trend auf, um ihn erfolgreich in der industriellen Fertigung zu etablieren. Das Ergebnis der Entwicklungsarbeit – die „Hymmen Jupiter Digital Printing Line“ – ermöglicht das kostengünstige Wechseln des Druckbildes von Oberflächen bei geringen Rüstzeiten. Oberflächen wie Fußböden, Möbelfronten, Fußleisten, Türen, Tore und Baustoffe können damit schnell und individuell bedruckt werden. „Bei Bedarf sind kleinste Stückzahlen je Dekor möglich, die in beliebiger Anzahl hintereinandergeschraubt werden können. So sind auch bei hoher Dekovarianz industrielle Kapazitäten zu realisieren“, erklärt Dr. Pankoke. Mit dieser „Just-in-Sequence-Produktion“ unter Anwendung des so genannten Single-Pass-Digitaldruck-Verfahrens in einem einzigen Material-

durchlauf konnte sich Hymmen mit bereits über 30 verkauften Anlagen als Marktführer in dieser Nische etablieren. Zudem gab es 2014 auf der INPRINT, der ersten Fachmesse für industrielle Digitaldrucktechnologie in Hannover, den „Great Innovations Award“ für die hochmoderne Digitaldrucklinie Jupiter JPT-C 2.100.

„Ohne Fortschritt ist kein Wachstum möglich“, sagt Dr. Pankoke. Und wachsen will das Familienunternehmen in den nächsten Jahren kräftig. 10 bis 15 Prozent pro Jahr hat der Firmenchef vor Augen. Mit den neuen Technologien im Digitaldruck konnte sich Hymmen das entsprechende Wachstumspotenzial sichern. 2013 lag der Umsatz bei 58 Millionen Euro, 2014 bereits bei 68 Millionen Euro. Das nächste Ziel ist die 75-Millionen-Euro-Marke.

Die wichtigste Voraussetzung für Wachstum sind für Dr. Pankoke qualifizierte Mitarbeiter. Hymmen ist Arbeitgeber für 340 Menschen, darunter 45 Auszubildende. Nachwuchs aus dem eigenen Haus ist dem Familienunternehmer am liebsten. Deshalb bildet Hymmen in einer Vielzahl von Berufsbildern aus. Aber auch die dualen Studiengänge Maschinenbau, Elektrotechnik, Mechatronik und Wirtschaftsingenieurwesen sollen kluge Köpfe für den Fortschritt sichern. Insbesondere Qualifikationen im Bereich der IT-Programmierung würden immer bedeutender. In Zukunft werde der Anteil der Elektronik in den Anlagen deutlich steigen. „Dafür brauchen wir natürlich auch das Fachwissen im Haus“, sagt Dr. Pankoke.

Die Zeiten, in denen Hymmen Anlagen hauptsächlich für Möbelhersteller aus Ostwestfalen-Lippe baute, sind längst vorbei. Viele davon sind vom Markt verschwunden oder haben ihre Produktion nach Osteuropa verlegt. Klassische Möbelhersteller machen heute gerade einmal fünf Prozent in der Kundenstruktur aus. Die Produktionsanlagen von Hymmen setzen vor allem Holzwerkstoff-Konzerne ein. Produktionsstraßen von Hymmen sind in der ganzen Welt gefragt. 70

Prozent des Umsatzes kommen aus dem Export. Selbst das berühmte Billy-Regal von Ikea wird darauf gefertigt – in Polen und in Schweden.

Der wichtigste Nutzen, den Hymmen seinen Kunden liefert, ist Produktivität. „Schlaue Prozesse, eine verlässliche Anlagentechnik, die Dauerproduktivität sichert, die die Produktion in drei Schichten ermöglicht und für einen gleichmäßigen und damit günstigen Materialverbrauch sorgt“, fasst Dr. Pankoke die Anforderungen zusammen. Verbiegen muss sich der Traditionsbetrieb dafür nicht. Hymmen sei Premiumanbieter. „Wir machen nur das, wo wir die Besten sind oder es kurz- bis mittelfristig werden können“, betont Dr. Pankoke. In diesem Sinne versteht sich Hymmen vor allem als Innovationstreiber für die Produktionstechnik seiner Kunden: „Im Endeffekt schaffen wir die Voraussetzung für Produktinnovationen bei unseren Kunden.“

Dr. Pankoke, von Haus aus Physiker, ist ein Verfechter der „Innovation mit Augenmaß“. „Ideen haben wir immer genug. Aber Innovationen darf man nicht halbherzig verfolgen.“ Jetzt – nach der großen Innovation „Digitaldruck“ – gehe es um viele kleine Projektinnovationen. Dazu gehören auch die internen Prozesse wie beispielsweise das Projektmanagement. „Diese sind letztlich die Voraussetzung dafür, dass wir für unsere Kunden neue Ideen entwickeln und perfekt umsetzen können“, so Dr. Pankoke. Auch der Bau eines neuen Werkes in Halle (Westf.) ist Teil der Wachstumsstrategie. Im Zuge dieses Vorhabens entstand in der Wachstumsphase 2013 auch der Kontakt zum „Bankverein Werther“. Schnell war klar, dass sich zwei Partner gefunden haben, die in die gleiche Richtung denken. „So wie Hymmen Innovationen vom Kundennutzen her entwickelt, denkt der Bankverein Werther in Lösungen für den Kunden“, sagt Dr. Pankoke. 2015 will Hymmen seine Montage, die auf drei Standorte in Herford, Bielefeld-Mitte und Bielefeld-Brackwede verteilt ist, zusammenführen. Ein weiterer Fortschritt in der bewährten Kontinuität.



Daniel Knipping und Fabian Brinkmann



Gregor Lienen, Wolfgang Borgolte und Sebastian Fothast

Fortschritt mit System

Mit ihrem jüngsten Kompetenzzentrum „Zahlungssysteme“ hat die Volksbank ihr Angebot für den Mittelstand erweitert. Über Fortschritt, der den Kunden folgt.

EBL. Drei Buchstaben, die im Bankgeschäft seit vielen Jahren Ausdruck des digitalen Fortschritts sind. „EBL“ steht für „Elektronische Bankdienstleistungen“, einen Bereich, den Daniel Knipping mit seinem jungen Team zum Kompetenzzentrum „Zahlungssysteme“ ausgebaut hat. „Wir ‚schrauben‘ nicht nur, wir beraten auch“, meint der 31-jährige Leiter. Früher kümmerten sich die so genannten „EBLer“ hauptsächlich um technische Fragen der Kunden, wenn beispielsweise das Online-Banking nicht lief oder Zahlungsverkehrsprogramme streikten. „Heute liegt der Schwerpunkt in der Kundenberatung in enger Zusammenarbeit mit den Betreuern“, sagt Daniel Knipping.

„Intelligente Lösungen schaffen“ – unter diesem Motto kümmert sich das Team „Zahlungssysteme“ um den elektronischen Zahlungsverkehr, um das Online-Banking für Unternehmen und Vereine, die Nutzung von Bank- und Kredit-



Daniel Berendes, Jonas Otto und Thomas Meyer

karten in Geschäften und Zahlungssysteme für Web-Shops. 2014 betreute Daniel Knippings Mannschaft unter anderem 1.200 Kartenterminals im Handel, über die jährlich 1,5 Millionen Zahlungen mit einem Volumen von 110 Millionen Euro abgewickelt werden. Dazu zählen auch die Installation, das Erstellen von Verträgen und die Administration. Nicht zu vergessen der Service und Support per Telefon und Mail sowie die komfortable Fernwartung für alle Kunden und Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und für mehr als 6.000 Kunden mit Zahlungsverkehrs-Software. Darüber hinaus bestimmte 2014 vor allem die SEPA-Einführung zu einem großen Teil die Arbeit des Kompetenzzentrums.

Seit letztem Jahr mischt das Team zudem mit einem neuen Zahlungsverkehrs-Check den Markt auf. Mehr als 100 Unternehmen hat es bereits intensiv beraten. „Unser Zahlungsverkehrs-Check ist ein echtes Zukunftsthema. Wir unterstützen die Firmen dabei, ihre Zahlungsverkehrsprozesse zu optimieren. Ein professionelles Zahlungsverkehrs-Management wiederum ver-

bessert die Sicherheit und die Wirtschaftlichkeit im Unternehmen“, erklärt Knipping. „Die Anforderungen an Unternehmen wachsen heutzutage sehr schnell. Dafür sind stabile und flexible Systeme unerlässlich.“

Während früher ausschließlich die Schnittstelle der Unternehmen zur Bank im Fokus stand, stellt das Team heute die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt. Insbesondere prüfen die Berater, ob Prozesse, Technik, Organisation und Sicherheit gut aufeinander abgestimmt sind. Die Analyse umfasst Themen wie Organisation und Abwicklung des Zahlungsverkehrs, IT-Sicherheit, die Bargeldversorgung im Unternehmen, Effizienzkriterien und je nach Bedarf auch den internationalen Zahlungsverkehr. In ihrem umfassenden Check stellen die Spezialisten beispielsweise auch Fragen wie: Welche Zahlungsverkehrsprogramme und welches Sicherungsverfahren werden eingesetzt? Sind die Lösungen auf dem aktuellen Stand? Ferner wird geprüft, ob Notfallkonzepte bestehen und die rechtlichen Rahmenbedingungen eingehalten werden. In einem

detaillierten Ergebnisbericht zeigen die Berater die Stärken und Schwächen aus der Perspektive eines externen Dienstleisters auf und geben Anregungen zur Optimierung des Zahlungsverkehrs. „Dabei profitiert der Kunde auch von den Erfahrungen, die das Team bei seiner Arbeit mit anderen Unternehmen sammelt“, sagt Daniel Knipping.

Seine Aufgabe als Leiter „Zahlungssysteme“ übernahm Daniel Knipping 2013 ohne Führungserfahrung und wagte damit den Sprung ins kalte Wasser. „Etwas unbedarft, aber mutig“ sei er seinerzeit an die neue Aufgabe herangegangen. Zuvor hatte er ein Jahr als Trainee im Produkt- und Marktmanagement Privatkunden sowie zwei Jahre im Controlling Erfahrungen gesammelt und sich Kenntnisse im Organisations- und Projektmanagement angeeignet. Den Bereich „Zahlungssysteme“ fand er spannend, weil die Neugründung dieses Kompetenzzentrums die gewachsenen Ansprüche der Kunden und vor allem der Zukunft treffe. „In dieser großen organisatorischen Herausforderung habe ich die einmalige Chance gesehen, mich im Markt und in der Bank zu etablieren. Ich hatte ja nichts zu verlieren“, lacht er.

Gleich von Beginn an hatte Daniel Knipping mit seinem Team, das im Durchschnitt 34 Jahre alt ist, das Mammutprojekt SEPA zu stemmen. „Durch diese Aufgabe haben nicht nur die Kollegen in der Bank, sondern auch wir im Team sehr viel dazugelernt“, berichtet er. Insgesamt sei die Lernkurve des Teams enorm angestiegen, vor allem durch Weiterbildungen und Trainings zu den Themen Zahlungsverkehr und Electronic Banking, IT-Sicherheit, Datenschutz und Beratungsqualität. „Wir sind bestens gerüstet und nicht nur fachlich ein starkes Team“, sagt Daniel Knipping stolz. „Unser Kompetenzzentrum ist ein absoluter Mehrwert für unsere Kunden und ein großer Wettbewerbsvorteil für die Volksbank. Ein echter Fortschritt eben“, davon ist der Spezialist überzeugt.

1995 ANNE KATHRIN SCHMITT ATTILA PLESS 1996 ELISABETH BRÜGGER BRUNO EIKEL JERZY SZUBERT DAVID RODRIGUEZ CABALLERO 1997 KARL SEBASTIAN SOUSA MARTIN MÜLLER-GÖRGNER ANDRZEJ UND GRZEGORZ KRAWIEC ALFREDO DIAZ DE CERIO LAURENT DELHAYE DR. MARK ALMOND THEATERGRUPPE „ALFÖLD“ 1998 SONJA RIEGERT TANJA SCHMIDT-WATERMANN PETRA STÖPPEL HISTORISCHE TANZGRUPPE „CAPRIOLE“ GYÖRGYI BU 1999 RALF LUCIAN DUMKE DAVID KEÖNCH SVENIA KOCH (GEB. PAUL) LUKASZ MILOSZ CYWICKI PERCUSSION-ENSEMBLE „TALAMBA ÜTÖEGYÜTTES“ 2000 THOMAS HERRMANN JULIA HOPPE CHRISTIAN RAMPE 2001 DR. KARIN SOUSA JORIN WOLFRAM JORDEN AGNIESZKA HANDZEL-KORDACZKA PAWEŁ KORDACZKA ÁDÁM RÖMER DÁNIEL SÁROSI CONSERVATORY BRASS 2002 DR. AMY LIPTRÖTT ANDRÉ ADOMEIT ÉVA HEGEDÜS ALEXANDER GERING 2003 SASCHA PIEPER JULIA WILHELMS GRZEGORZ MARIAN 2004 SANDRA URBA CHRISTINA POTT ÉVA LUDMAN SZABOLCS SÜLI-ZAKAR 2005 DENIS WIENS FERENC HACK KRISTINA Mengersen 2006 CHRISTINA STRUNZ DANIEL PRAJZNER DANIEL SCHUMANN 2007 KAI KOCH SANDRA NEUHAUS ZSOLT HAJA 2008 CAROLINE SPIEKER JENNY RUPPIK DIE PHONIKER VIOLETTA QUAPP VINOROSSO 2009 MAGDALENA WOLF IRINA JANSEN SASCHA GREWE NIKOLA JOVANOVIC 2010 KAMMERCHOR KONSONANTE AKTION VERENA STIEGER SEBASTIAN GEHLERT JUAN CARLOS ARANCIBIA NAVARRO FLORIAN KÄUNE 2011 AH RUEM AHN ELISA KLEY JOHANNA WENNEMANN MAX-LUKAS HUNDELSHAUSEN ANTARES SEXTETT 2012 ANNA WEBER ANDREAS STANG CHRISTIAN JOSEF KOCKHANS POP-UP 2013 2014 JULIAN PARTZSCH LUCAS HEIN VIKTORIA VENUS ANGELINA MERTENS MAXIMILIAN SPECHT CLAUDIA PIEPENBROCK KEN MARIUS MORDAU SEBASTIAN MÜLLER UND BAND „QUEENS DUO“ VERENA BEATRIX SCHULTE UND HANNA RABE CLAUDIA WARNEKE

20 Jahre Förderpreis „Junge Kunst“

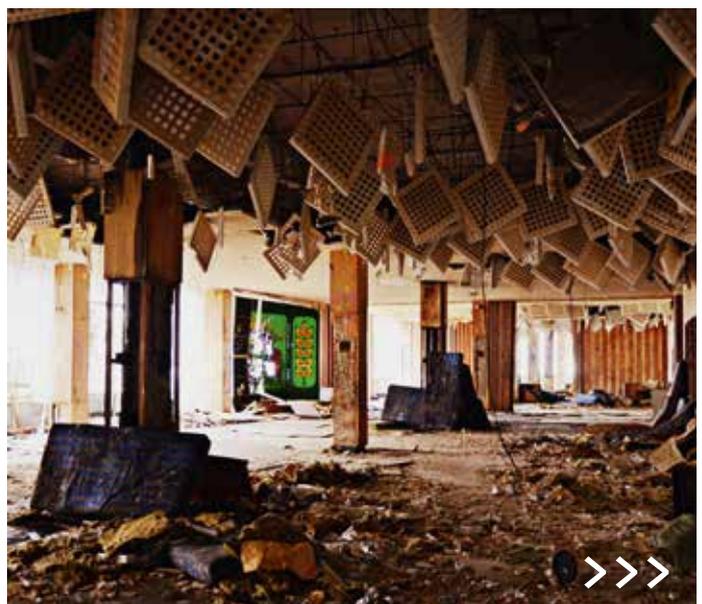
Im Jahr 2014 feierte der Förderpreis „Junge Kunst“ der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung sein 20-jähriges Bestehen. Der Förderpreis zeichnet junge Menschen aus, die herausragend sind in dem, was sie tun. Er bietet ihnen eine Bühne, um sich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln – im besten Sinne des genossenschaftlichen Prinzips „Hilfe zur Selbsthilfe“. Zum Jubiläum des Förderpreises haben Volksbank und Jury die Ausschreibungsbedingungen den neuesten gesellschaftlichen Trends angepasst sowie den Gesamtförderbetrag von 12.000 auf 15.000 Euro erhöht. Die Stiftung vergab 2014 erstmals gleich zehn Preise in drei Altersklassen an junge Kreative in den Kategorien „Malerei/Bildhaerei/Grafik“, „Musik/Composition/Tanz“, „Kurzfilm/Experimentalfilm“, „Fotografie/Design“ sowie „Literatur/Sprache“. Mehr als 192.000 Euro stellte die Stiftung in den vergangenen Jahren für den Förderpreis bereit. Seit 1995 hat sie 95 Nachwuchskünstler und Künstlergruppen dabei unterstützt, sich erfolgreich zu verwirklichen. Der Ursprungsgedanke des Förderpreises, junge Menschen zu ermutigen, ihren eigenen künstlerischen Weg zu gehen, bleibt ein Fortschritt – auch in Zukunft.

1995 ANNE KATHRIN SCHMITT ATTILA PLESS 1996 ELISABETH BRÜGGER BRUNO EIKEL JERZY SZUBERT DAVID RODRIGUEZ CABALLERO 1997 KARL SEBASTIAN SOUSA MARTIN MÜLLER-GÖRGNER ANDRZEJ UND GRZEGORZ KRAWIEC ALFREDO DIAZ DE CERIO LAURENT DELHAYE DR. MARK ALMOND THEATERGRUPPE „ALFÖLD“ 1998 SONJA RIEGERT TANJA SCHMIDT-WATERMANN PETRA STÖPPEL HISTORISCHE TANZGRUPPE „CAPRIOLE“ GYÖRGYI BU 1999 RALF LUCIAN DUMKE DAVID KEÖNCH SVENIA KOCH (GEB. PAUL) LUKASZ MILOSZ CYWICKI PERCUSSION-ENSEMBLE „TALAMBA ÜTÖEGYÜTTES“ 2000 THOMAS HERRMANN JULIA HOPPE CHRISTIAN RAMPE 2001 DR. KARIN SOUSA JORIN WOLFRAM JORDEN AGNIESZKA HANDZEL-KORDACZKA PAWEŁ KORDACZKA ÁDÁM RÖMER DÁNIEL SÁROSI CONSERVATORY BRASS 2002 DR. AMY LIPTRÖTT ANDRÉ ADOMEIT ÉVA HEGEDÜS ALEXANDER GERING 2003 SASCHA PIEPER JULIA WILHELMS GRZEGORZ MARIAN 2004 SANDRA URBA CHRISTINA POTT ÉVA LUDMAN SZABOLCS SÜLI-ZAKAR 2005 DENIS WIENS FERENC HACK KRISTINA Mengersen 2006 CHRISTINA STRUNZ DANIEL PRAJZNER DANIEL SCHUMANN 2007 KAI KOCH SANDRA NEUHAUS ZSOLT HAJA 2008 CAROLINE SPIEKER JENNY RUPPIK DIE PHONIKER VIOLETTA QUAPP VINOROSSO 2009 MAGDALENA WOLF IRINA JANSEN SASCHA GREWE NIKOLA JOVANOVIC 2010 KAMMERCHOR KONSONANTE AKTION VERENA STIEGER SEBASTIAN GEHLERT JUAN CARLOS ARANCIBIA NAVARRO FLORIAN KÄUNE 2011 AH RUEM AHN ELISA KLEY JOHANNA WENNEMANN MAX-LUKAS HUNDELSHAUSEN ANTARES SEXTETT 2012 ANNA WEBER ANDREAS STANG CHRISTIAN JOSEF KOCKHANS POP-UP 2013 2014 JULIAN PARTZSCH LUCAS HEIN VIKTORIA VENUS ANGELINA MERTENS MAXIMILIAN SPECHT CLAUDIA PIEPENBROCK KEN MARIUS MORDAU SEBASTIAN MÜLLER UND BAND „QUEENS DUO“ VERENA BEATRIX SCHULTE UND HANNA RABE CLAUDIA WARNEKE 1995 ANNE KATHRIN SCHMITT ATTILA PLESS 1996 ELISABETH BRÜGGER BRUNO EIKEL JERZY SZUBERT DAVID RODRIGUEZ CABALLERO 1997 KARL SEBASTIAN SOUSA MARTIN MÜLLER-GÖRGNER ANDRZEJ UND GRZEGORZ KRAWIEC ALFREDO DIAZ DE CERIO LAURENT DELHAYE DR. MARK ALMOND THEATERGRUPPE „ALFÖLD“ 1998 SONJA RIEGERT TANJA SCHMIDT-WATERMANN PETRA STÖPPEL HISTORISCHE TANZGRUPPE „CAPRIOLE“ GYÖRGYI BU 1999 RALF LUCIAN DUMKE DAVID KEÖNCH SVENIA KOCH (GEB. PAUL) LUKASZ MILOSZ CYWICKI PERCUSSION-ENSEMBLE „TALAMBA ÜTÖEGYÜTTES“ 2000 THOMAS HERRMANN JULIA HOPPE CHRISTIAN RAMPE 2001 DR. KARIN SOUSA JORIN WOLFRAM JORDEN AGNIESZKA HANDZEL-KORDACZKA PAWEŁ KORDACZKA ÁDÁM RÖMER DÁNIEL SÁROSI CONSERVATORY BRASS 2002 DR. AMY LIPTRÖTT ANDRÉ ADOMEIT ÉVA HEGEDÜS ALEXANDER GERING 2003 SASCHA PIEPER JULIA WILHELMS

Vom Reiz des Verfalls



„Take nothing but pictures. Leave nothing but footprints“ –
so lautet der Codex der Urban-Explorer-Szene.
Eine von ihnen ist Angelina Mertens, Gewinnerin des
Förderpreises „Junge Kunst“ 2014 in
der Kategorie „Fotografie“.



Sie erkunden verlassene Einrichtungen und Häuser und dokumentieren den natürlichen oder unnatürlichen Verfall. „Urban Explorer“ wie Angelina Mertens halten die Brüchigkeit in ihren Fotografien fest, drehen Videos darüber oder schreiben Geschichtstexte. Obgleich erst 16 Jahre jung, streift Angelina schon länger durch alte Abriss Häuser und hält fest, was kurz vor der Vernichtung steht. „Ich möchte mit meinen Bildern Geschichten aus einer vergangenen Zeit erzählen, Erinnerungen wach werden lassen und den Betrachter dazu anregen, sich seine eigene Geschichte auszumalen“, bringt sie ihre Absichten auf den Punkt. Ganz bewusst versucht sie, in ihren Fotografien Emotionen zu transportieren. „Meine Eindrücke sollen den Betrachter fesseln, faszinieren und zum Denken anregen“, erklärt die junge Frau.

Fotografie ist seit einigen Jahren Angelinas Leidenschaft. Für Graffiti, die im abblätternen Raumambiente ein Zeugnis früherer Jugendkultur liefern, hat sie ein spezielles Faible entwickelt. Dabei geht sie weit über das bloße Abfotografieren einstiger Wandgestaltungen hinaus. „Was bei Angelina Mertens beeindruckt, ist ihr räumliches Sehen, ihr ästhetisches Raumgefühl an sich, ihr Spiel mit dem ungewöhnlichen Ambiente einer zerfallenden Welt sowie der Balanceakt zwischen den Zeiten“, heißt es in der Laudatio der Jury des Förderpreises „Junge Kunst“. „Mit ihren Bildern verbindet sie die Vergangenheit und den Fortschritt in einer ganz eigenen Art und Weise und eröffnet damit dem Betrachter neue Perspektiven.“

Angefangen hat alles damit, dass Angelina von ihrer Mutter eine Digitalkamera geschenkt bekam. Bei ihren Wochenendausflügen machte die Familie viele Städtetouren und besichtigte alte Schlösser und Burgen. Um die Aufnahmen zu verbessern, erhielt das Mädchen schließlich eine Spiegelreflexkamera. Sie fotografierte damit unzählige leerstehende und verfallene Objekte und lernte dabei den Blick für das Besondere.

„Alte Gebäude erzählen immer eine Geschichte. Es ist wie bei einer Schatzsuche. Was wird man entdecken? Was wird man wahrnehmen? Man fühlt sich, als ob einem eine alte Frau an einem kalten Wintertag vor dem Kaminfeuer Geschichten aus der Vergangenheit erzählt. Schöne, traurige oder auch gruselige Geschichten“, erklärt Angelina. „Zum Teil hat man den Eindruck, die Eigentümer hätten ihr zu Hause fluchtartig verlassen, da die Gebäude noch eingerichtet sind. Im Gegensatz dazu signalisieren dann aber eine dicke Staubschicht, Spinnweben oder Vogelnester die Zeichen des Verlassenen.“

Angelina Mertens hat noch viele Fragen, die sie für sich künstlerisch, schulisch und privat in den nächsten Jahren klären wird. Zurzeit besucht sie das Internat Morgenberg im thüringischen Walschleben. Dort will sie ihren Realschulabschluss machen. Für die Zeit nach der Schule hat sie noch keine genauen Pläne. Fest steht für sie nur, dass sie im Bereich der Fotografie arbeiten und vielleicht auch irgendwann einmal ein eigenes Fotostudio haben möchte.

Durch den Förderpreis „Junge Kunst“ ist Angelina in der komfortablen Lage, ihr Talent noch weiter zu vervollkommen. „Ich möchte mich weiter an der Kamera ausprobieren, viele neue Objekte anfahren und dieses Jahr noch einige Fotoseminare besuchen“, sagt sie. Dafür hat sie sich bereits eine neue Spiegelreflexkamera gekauft.

Dass ihre Kunst manchen Menschen noch zu skurril erscheint, entmutigt die Schülerin nicht. „Fortschritt ist für mich das Wagen von Neuem, ohne das Alte aus den Augen zu verlieren. Beim Fotografieren bedeutet das aber beispielsweise auch, alte Muster zu verlassen und auch mal etwas Neues zu probieren und zu bewegen. Ich habe den Eindruck, dass viele noch nicht offen sind für meine Beiträge“, gesteht sie. Zuversichtlich vertraut sie jedoch ganz auf den Fortschritt der Zeit und konzentriert sich bis dahin darauf, weiter mit und an ihren Kunstwerken zu wachsen. Ihre „Fußspuren“ – die „footprints“ der Urban Explorer – hat sie 2014 bereits beim Förderpreis „Junge Kunst“ hinterlassen.

Die Leichtigkeit des Könnens

2013 gründete Sebastian Müller die Sebastian-Müller-Band. Der erste bedeutende Fortschritt stellte sich 2014 ein – mit dem Förderpreis „Junge Kunst“ der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung.



Am besten wäre es, wenn alles so bleibt“, erklärt Sebastian Müller auf die Frage, was er nach seinem Tonmeisterstudium an der Hochschule für Musik Detmold machen möchte, zufrieden. Auch wenn er den Fortschritt liebt – der 26-jährige „Bachelor of Music“ genießt den Moment. Gerade schreibt er an seiner Masterarbeit und darf sich bald schon „Master of Music“ nennen.

„Eigentlich ist die Band aus einer Laune heraus entstanden“, erzählt der junge Musiker lachend. Seit dem zwölften Lebensjahr hat er in verschiedenen Bands in seiner Heimatstadt Alzey bei Mainz Klavier gespielt. „Nach dem Abitur hatte ich Lust, etwas mit Musik zu machen. Eher zufällig las ich im Internet von dem Tonmeisterstudium.“ Müller bewarb sich und bestand. 2008 begann er sein Studium in Detmold. Das Musikmachen blieb zunächst auf der Strecke. Im Herbst 2013 stellte er eine neue Band zusammen: Studierende der Musikhochschule – Sänger, Bläser und eine Rhythmusgruppe. „Das Schöne bei uns ist, dass es kein Müssen, sondern nur ein Können gibt“, sagt Sebastian Müller. „Das macht alles leichter.“

Die Ideen für seine Stücke kommen eher zufällig. Manchmal auch mitten in einer Unterhaltung. Die unterbricht er dann, um seine Gedanken auf Papier zu bringen oder am Klavier auszuprobieren: „Dann kann es sein, dass ich die ganze Nacht arbeite und ein Stück, über das ich vorher tagelang gegrübelt habe, morgens fertig ist.“ Aber nicht immer entstehen neue Ideen oder Lieder einfach nebenher. Eine Band mache da vieles leichter, meint Müller. „Man motiviert sich gegenseitig, hat gemeinsam einen schönen Auftritt, nimmt zusammen Stücke auf. Das ist ein super Gefühl.“

Mit Fortschritt verbindet Sebastian Müller ausschließlich Positives. Veränderungen gehören für ihn zum Leben. „Mir ist es wichtig, Sachen zu machen, die mir am Herzen liegen. Wenn man damit noch Geld verdienen kann, wäre das toll.“ Seinen Lebensunterhalt finanziert Sebastian Müller zurzeit mit ganz unterschiedlichen Projekten. Er spielt in mehreren Bands, schreibt für einen Musikverlag Liederbücher, arrangiert Stücke für andere Musiker, nimmt Musikstücke auf oder mischt diese ab und produziert CD's. Besonders liebt er die Vielseitigkeit dabei: „Anstrengend, aber schön.“

Für später kann er sich vorstellen, mit einer Band auf Tournee zu gehen. Oder aber auch in einem Tonstudio zu arbeiten und Künstler aufzunehmen. „Das ist keine leichte Branche. Es gehört viel Glück dazu, den richtigen Nerv beim Publikum zu treffen. Mein Ziel ist es aber nicht, berühmt zu werden. Reich wäre schön“, scherzt Müller.

Durch den Förderpreis „Junge Kunst“ hat die Sebastian-Müller-Band nicht nur in der Öffentlichkeit an Aufmerksamkeit gewonnen. Auch Folgeprojekte sind entstanden. So ist in diesem Jahr unter anderem ein Konzert mit der Big Band der Hochschule für Musik geplant sowie eine Weihnachts-CD zusammen mit dem Chor Pop-Up für die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold.

Zudem sei die Band durch die Auszeichnung der Volksbank-Stiftung noch weiter zusammengewachsen und habe sich auch qualitativ verbessert. Sebastian Müller sieht das entspannt. „Diese Art des Fortschritts kann man erst über einen längeren Zeitraum erkennen. Er geschieht automatisch, indem man sich immer wieder in Frage stellt, Neues kreiert und sich verändert.“ Ein schöner Nebeneffekt sei es, dass sich der Stellenwert der Band bei den Mitgliedern positiv verändert habe: „Heute sind die Mitglieder eher bereit, auch einmal Termine zu verschieben oder ausfallen zu lassen, wenn wir proben wollen. Das war nicht immer der Fall.“

Erst vor wenigen Wochen konnte Sebastian Müller mit seiner Band weitere vier Songs auf CD aufnehmen. „Dies wäre ohne den Förderpreis ‚Junge Kunst‘ nicht machbar gewesen“, freut sich der Musiker. „Gerade in der heutigen Zeit machen viele Leute Musik und es wird immer schwieriger, sich zu finanzieren. Daher ist der Förderpreis heute fortschrittlicher als vielleicht noch vor 20 Jahren.“ Für die Zukunft wünscht sich Sebastian Müller, dass die Menschen „weniger perfektionistisch“ an die Musik herangehen. Die kommerzielle Musikbranche verspreche immer einen tadellosen Klang und beste Qualität. „Aber das ist nicht die Realität.“ Für ein Konzert der Rolling Stones werde viel Geld ausgegeben, aber für eine noch unbekannte Band von nebenan seien meistens schon fünf Euro Eintritt zu viel. „Hoffentlich wird sich das einmal wieder ändern“, sagt Sebastian Müller. „Das wäre dann für mich persönlich ein großer Fortschritt.“

Volksbank

Durchstarter

Fortschritt braucht

Mut



Schnellstart in der Spezialisten-Laufbahn

Patrick Spieker startete direkt nach seiner Ausbildung bei der Volksbank durch – mit Traineeprogramm, Weiterbildung und berufsbegleitendem Studium. Sein Ziel: Als Kreditanalyst im Firmenkundengeschäft Verantwortung zu übernehmen.

Patrick Spieker ist keiner, der vor einer Herausforderung zurückschreckt. Er sagte sofort zu, als ihm der Leiter Kreditmanagement im Frühjahr 2015 eine Stelle als Junior-Kreditanalyst im Firmenkundengeschäft anbot – und das nur ein Jahr, nachdem er seine Ausbildung zum Bankkaufmann abgeschlossen hatte. Auf ein solches Angebot hatte Spieker hingearbeitet, seit er erstmals als Azubi im Kreditmanagement war. „Ich habe sofort gemerkt, dass mir die Arbeit liegt“, erinnert sich Spieker.

Das Kreditmanagement gehört zum Geschäftsbereich Marktfolge. Dort arbeiten Spezialisten, die ihre Kollegen in der Kundenberatung mit Analysen und konstruktiven Vorschlägen unterstützen. Sie erarbeiten, wie der Kreditwunsch des Kunden umgesetzt werden kann und ob eine Finanzierung in das Portfolio und zur Kreditkultur der Volksbank passt. Kreditmanagement ist Teamarbeit: Die Kreditanalysten arbeiten eng mit den Betreuern Unternehmenskunden, mit Gutachtern und mit Spezialisten aus dem Kreditrisikomanagement zusammen. „Sich ein Bild von den Unternehmen und ihrer wirtschaftlichen Lage machen, Risiken analysieren, im Team konstruktive Lösungen auch für komplizierte Fälle finden: Das Kreditmanagement ist ein sehr spannender, facettenreicher Bereich“, findet Spieker. „Aber natürlich auch eine sehr anspruchsvolle Aufgabe, die viel Fachwissen und Erfahrung erfordert.“

Dass es mit dem ersten Job als Kreditanalyst so schnell gehen würde, hatte der 23-Jährige deshalb nicht erwartet. „Nach meiner Ausbildung habe ich zunächst als Trainee im Kreditmanagement angefangen“, berichtet Spieker. Üblicherweise dauert das Traineeprogramm zwei Jahre. Dabei lernen die Nachwuchskräfte alle Abteilungen eines Geschäftsbereiches kennen und werden auf die Analystenlaufbahn vorbereitet. Der ehrgeizige Nachwuchsbanker aus Ovenhausen wollte diese Zeit so gut wie möglich nutzen. Er begann zusätzlich eine Weiterbildung an der genossenschaftlichen Akademie und außerdem noch ein Bachelor-Studium an der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld. „Das ist natürlich zeitintensiv, aber ich stelle fest:



Theorie und Praxis ergänzen sich sehr gut“, sagt Spieker. „Wenn man mit einem klaren Ziel vor Augen studiert und noch dazu immer den Praxisbezug aus der täglichen Arbeit hat, kommt man sehr schnell weiter. Akademisch wie auch im Berufsleben.“ Manchmal sogar schneller als erwartet: Die Begeisterung des jungen Mannes für das Kreditgeschäft blieb den Teamleitern nicht verborgen. Schon nach einem Jahr als Trainee boten sie ihm eine Position als Junior-Kreditanalyst in der wachstumsstarken Abteilung an. „Ich finde es sehr positiv, dass das Traineeprogramm so flexibel aufgestellt ist, dass es an die individuelle Situation angepasst werden kann“, sagt Spieker. „So kann ich mich ohne Umwege auf den Bereich spezialisieren, der mich am meisten interessiert, und schon jetzt Schritt für Schritt Verantwortung übernehmen.“

Als Junior-Kreditanalyst bekommt Spieker, anders als im Trainee-Programm, nun schon erste „eigene“ Kunden zugewiesen, für die er Kreditanalysen erstellt. Und er arbeitet direkt mit den Kundenberatern zusammen. „Natürlich kann ich noch nicht allein entscheiden, ob ein Kredit zugesagt wird. Erfahrene Kollegen unterstützen mich und überprüfen meine Bewertungen. Aber ich habe jetzt schon die Chance, Wissen über die Kunden aufzubauen, die ich später allein betreuen werde. Das ist sehr wertvoll.“

Spieker arbeitet jetzt darauf hin, in zwei Jahren seinen Bachelor-Abschluss zu machen. „Gleichzeitig ist es mein Ziel, dann auch bereits als gestandener Kollege wahrgenommen zu werden.“ Der junge Analyst kann dabei auch auf die Unterstützung des Personalmanagements und seiner Vorgesetzten bauen. Die Personalabteilung hilft ihm etwa bei der Planung seiner Weiterbildungs-Einheiten. Außerdem übernimmt die Volksbank einen Teil der Kosten für das Studium. „Für Klausuren und Seminare werde ich freigestellt, auch wenn ich kein Trainee mehr bin“, sagt Spieker. „Manchmal knubbelt es sich natürlich trotzdem in den Klausurphasen, wenn gleichzeitig noch eine Studienarbeit fertig werden muss.“ Aber er ist überzeugt: Der Aufwand lohnt sich. Und mit ein bisschen Organisation kommt auch Privates dabei nicht zu kurz: Zeit für den Fußballverein muss auch noch sein.



Fernöstliche Erfahrungen für Paderborn

Eine völlig andere Kultur und Mentalität lernte Christopher Heinemann, Betreuer Internationales Geschäft, kennen. Nach einem zweiwöchigen Austauschprogramm in Japan hospitierte er für zwei Monate in der Niederlassung Hongkong der DZ BANK.

Ein Schülerpraktikum reichte aus, um Christopher Heinemann bereits mit 14 Jahren für die Volksbank zu begeistern. „Damals wusste ich gleich, dass ich Bankkaufmann werden möchte“, sagt der heute 25-Jährige. 2007 begann er seine Ausbildung in der Volksbank und arbeitete danach zunächst als Service-Berater in der Paderborner Stadtfiliale Riemeke. Doch ihn zog es in die große weite Welt. Während seiner Ausbildung hatte er drei Wochen in der Abteilung „Internationales Geschäft“ gearbeitet. 13 Spezialisten kümmern sich dort um die Auslandsgeschäfte der Volksbank-Kunden. Christopher Heinemann wollte einer von ihnen sein.

Heinemann hatte Glück. 2011 schrieb die Bank eine Trainee-Stelle im „Internationalen Geschäft“ aus. Er bewarb sich und bekam mehr als erwartet, nämlich direkt das Angebot für eine unbefristete Stelle. Im Oktober 2011 startete er als Sachbearbeiter. Seit Anfang 2014 ist Christopher Heinemann Betreuer im „Internationalen Geschäft“ und inzwischen ein viel gereister Spezialist für fremde Länder.

Eine Kollegin machte Christopher Heinemann auf das deutsch-japanische Austauschprogramm des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend aufmerksam. Er zögerte nicht lange, bewarb sich mit einem Empfehlungsschreiben seines damaligen Abteilungsleiters und Mentors Andreas Lahme und erhielt eine Zusage.

„Japan hat eine völlig andere Kultur, als wir sie in Europa kennen“, sagt Christopher Heinemann. Er war froh, dass er vor seiner Abreise einen Crash-Kurs in Japanisch bekam und dabei auch schon etwas über das Wirtschaftssystem des Landes erfuhr. Besonders hilfreich seien aber die Hinweise zum japanischen Business-Knigge gewesen. Jeder Tag des Austausches war

durch einen strengen Ablauf getaktet. Im Vordergrund des Besuchs standen die Themen Work-Life-Balance, gesellschaftliche Verantwortung und Personalentwicklung in japanischen Unternehmen sowie Unternehmensbesuche und Vorträge in Tokio und Nagasaki. Besonders beeindruckten den Paderborner der Zusammenhalt und die Hilfsbereitschaft der Japaner, die sich auch im Senpai-Kohai-Prinzip wiederfinden. „Es besagt, dass der Senpai, der Erfahrenere, dem Kohai, dem Neuling, bei seiner Tätigkeit fortlaufend unterstützt. Der Kohai profitiert also von den Erfahrungen des Senpai“, erzählt Heinemann.

Fast nahtlos führte ihn sein Weg Anfang 2015 zur DZ BANK in Hongkong. Im „German Desk“ kümmerte er sich mit seinen internationalen Kollegen um die Anliegen der Volksbanken und Raiffeisenbanken und ihrer Kunden, der Direktkunden der DZ BANK sowie lokaler Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen nach Deutschland pflegen. „Die täglichen Aufgaben reichten von der Kontoeröffnung bis hin zur komplexen Handelsfinanzierung. Auch in der Abteilung Trade Finance ähnelten sich die Aufgaben mit denen in der Heimat“, berichtet er. Die internationalen Erfahrungen möchte der junge Mann nicht mehr missen: „Mit ausländischen Kollegen zu arbeiten und dabei deren Umgang mit den täglichen Geschäftsabläufen kennenzulernen, war eine besondere Erfahrung. Dadurch konnte ich meinen Horizont in den Märkten erweitern, in denen unsere Kunden unterwegs sind.“

Vor kurzem konnte er einen Kunden dabei unterstützen, eine Kautschuk-Förderanlage nach Indien zu exportieren. Die Gespräche zu diesem Projekt hatten bereits im August 2014 begonnen. „So ein Projekt benötigt Zeit und jede Menge Korrespondenz, bis alles über die Bühne ist“, erklärt Heinemann. Heute weiß er umso besser, wovon er spricht. Denn er hat die Unterschiede zwischen den Kontinenten hautnah erlebt.

Christopher Heinemann möchte in den nächsten Jahren dazu beitragen, den heimischen Mittelstand auf den Weltmärkten voranzubringen und die Volksbank im Auslandsgeschäft zu stärken. Bereits vor zwei Jahren durfte er daran mitarbeiten, das Exportgeschäft im „Internationalen Geschäft“ neu zu strukturieren und auszubauen. „Erfahrungen, die mich, genauso wie die Aus- und Fortbildungen in der Volksbank, in den vergangenen Jahren sehr geprägt haben. Ich bin kontaktfreudiger und offener geworden – Eigenschaften, ohne die ich vielleicht nicht ins Ausland gegangen wäre.“ Bleibt abzuwarten, wohin seine Reise in der Volksbank noch gehen wird.

AUGENBLICKE DES FORTSCHRITTS 2014



JANUAR

Spitzenleistungen beim Padercup

Der Pokal des 26. Volksbank-Padercups ging an den FSV Mainz 05. In einem spannenden Endspiel gewannen die Mainzer Nachwuchskicker 7:4 gegen den Karlsruher SC. Rund 4.300 Zuschauer verfolgten bei dem traditionsreichen B-Junioren-Hallen-Fußballturnier am ersten Januar-Wochenende die Spiele von neun Bundesligisten. Über den Erlös von rund 2.000 Euro aus der Aktion „Helfen und Gewinnen“ freute sich die Pauline-Schule Paderborn.



FEBRUAR

Schneller, schwerer, größer

Die „Verkehrssicherheit in der Landwirtschaft“ stand im Mittelpunkt der Landwirte-Frühstücker. Experte Heinz Haarlammert informierte darüber, wie sich Landwirte mit zunehmend größer werdenden Landmaschinen sicher auf den Straßen bewegen können. Dabei zeigte der pensionierte Polizeihauptkommissar mögliche Gefahren auf und erläuterte Gesetze und Richtlinien.



MÄRZ

Nachhaltige Geldanlage

Einen Einblick in die Welt der „nachhaltigen Investments“ lieferte Ingo Speich, Senior-Portfolio Manager der Fondsgesellschaft Union Investment, bei „Privat-Gesprächen“ in Paderborn, Höxter und Detmold. Er informierte über die aktuelle Situation an den Kapitalmärkten und verdeutlichte anschaulich anhand sozialer, ökologischer und ethischer Aspekte: Nachhaltige Geldanlage bedeutet mehr, als „grün“ anzulegen.



JULI

Volksbank im Fußballfieber

Passend zur Fußball-Weltmeisterschaft stand die Volksbank-Versammlung in Höxter ganz im Zeichen des runden Leders. Vor mehr als 1.400 Mitgliedern diskutierten dabei unter der Moderation von Jürgen Lutter, Stadionsprecher des SC Paderborn 07, Markus Krösche, ehemaliger Spieler des SCP, und Vertreter aus Fußball und Region über die Bedeutung des Breitensports und der Nachwuchsförderung.



AUGUST

„Speed“ für Projektmanagement

Eine Veranstaltung der rasanten Art erlebten Kunden im August im Bilster Berg Drive Resort. Unter dem Motto „Speed für Ihr Projektmanagement“ erfuhren Unternehmer am Beispiel des Projekts „Bilster Berg“, worauf sie beim Management komplexer Projekten achten müssen. Nach der Theorie hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, die Rennstrecke als Fahrer oder auf dem Beifahrersitz auszutesten.



SEPTEMBER

„Was wirklich zählt“

„Wertvoll für Werther“ – unter dieser Überschrift sprach Professorin Dr. Dr. h.c. Margot Käbmann, Botschafterin des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland für das Reformationsjahr 2017, vor 1.000 Wertheranern über das „was wirklich zählt“. Der Erlös aus dem Verkauf der Eintrittskarten kam wieder den Wertheraner Vereinen zugute.



APRIL

Sinnvoll wachsen

Unter dem Motto „Sinn“ präsentierte sich die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold in der Vertreterversammlung. Mit einer überdurchschnittlichen Wachstumsbilanz und einer attraktiven Dividende von 6,5 Prozent für das Geschäftsjahr 2013 konnte sie erneut beweisen, dass der genossenschaftliche Sinn mehr denn je Vertrauen schafft.



MAI

Neustart am Alten Markt

Im Mai ging die BV Werther Immobilien GmbH im Herzen der Bielefelder Altstadt am Alten Markt 10 an den Start. Das Team um die Geschäftsführer Andreas Traumann und Andreas Nowak ergänzt mit seinen Dienstleistungen rund um die Immobilie das Angebot der beiden Zweigniederlassungen „Bankverein Werther“.



JUNI

Glanzvoller Sommerauftakt

Schon seit vielen Jahren fördert die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold über ihre Stiftung das Jungstudierenden-Institut der Hochschule für Musik Detmold. Im Rahmen dieser Kooperation hatten Hochschule und Volksbank erneut rund 600 Gäste zu einer „Gala zum Sommeranfang“ mit jungen Nachwuchskünstlern in das Konzerthaus der Hochschule eingeladen. Dabei präsentierten die Ausnahme-Talente eindrucksvoll ihr Können.



OKTOBER

Intelligente Lösungen schaffen

„Intelligente Lösungen für den Zahlungsverkehr“ präsentierten die Spezialisten des Kompetenzzentrums „Zahlungssysteme“ bei den „Steuerberater-Frühstücken“. Sie stellten unter anderem den neu entwickelten Zahlungsverkehrs-Check und komfortable Funktionen des Online-Bankings vor.



NOVEMBER

20 Jahre „Junge Kunst“

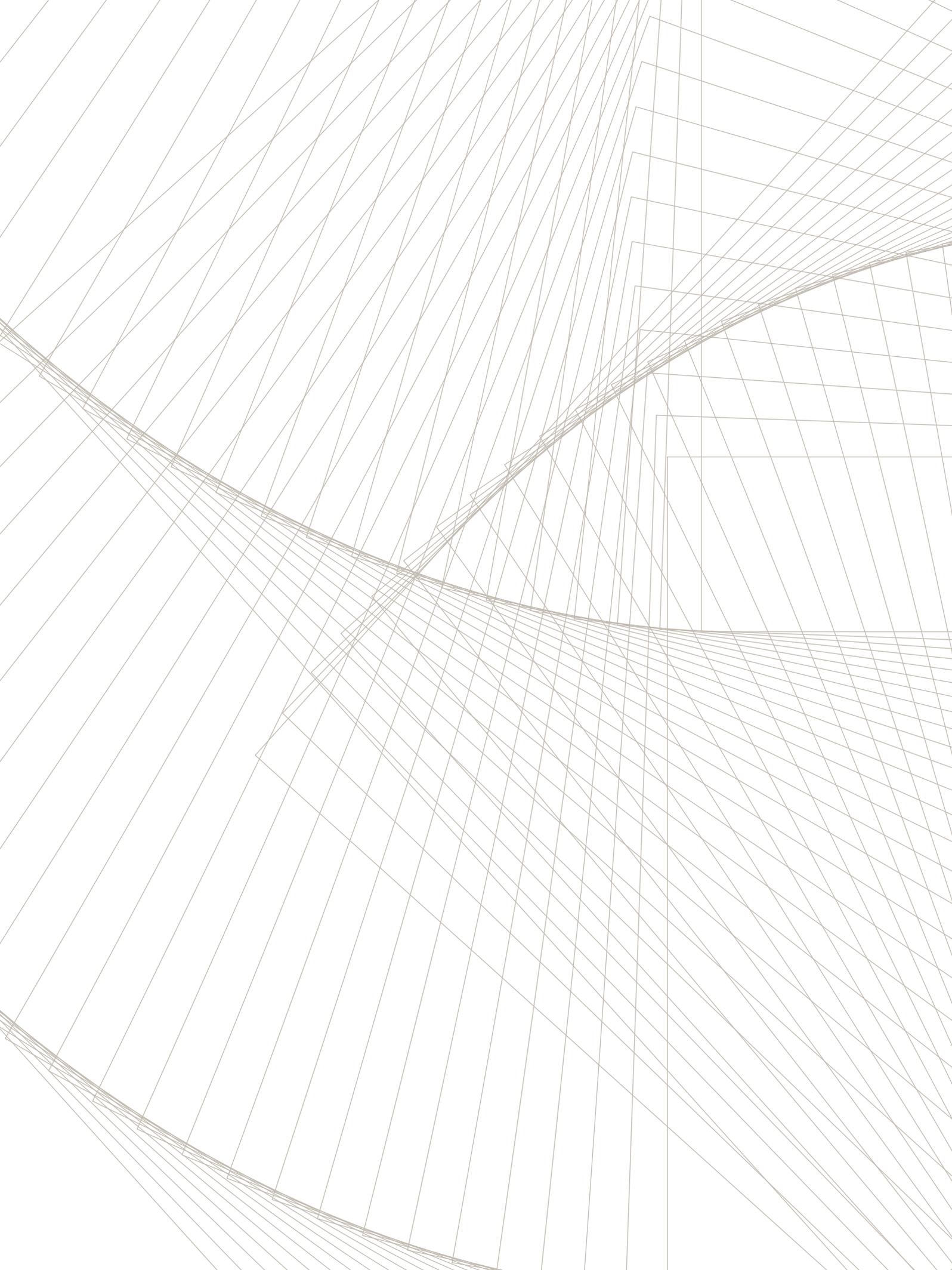
Mit einer festlichen Matinee feierte die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung mit rund 400 Gästen das 20-jährige Bestehen des Förderpreises „Junge Kunst“ im Theater Paderborn. Neben der Auszeichnung der Preisträger 2014 blickten die Gäste zurück auf Kunst- und Künstler-Geschichten der vergangenen Jahre. Gleich zehn junge Menschen im Alter von 14 bis 29 konnten sich über einen Förderpreis freuen.



DEZEMBER

Sicherheit im Internet

Über das Thema „Sicherheit im Netz“ informierten Markus Wortmann und Peter Rech vom Verein „Sicheres Netz hilft e.V.“ an insgesamt 19 Abenden in den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe. Unter anderem gingen sie auf das Ausspähen von Daten, Stalking und PC-Sicherheit ein und sensibilisierten die Volksbank-Kunden für einen sorgsam Umgang mit den neuen Medien.





FORTSCHRITTSZAHLEN

„SPITZENWACHSTUM“ DURCH LEISTUNGSSTÄRKE UND QUALITÄT

	■ 2014 ■ 2013	(TEUR)	Veränderung (TEUR)	%
Bilanzsumme		4.595.965	+356.835	+8,4
Kundeneinlagen		3.463.025	+244.573	+7,6
Kundenforderungen		3.252.539	+229.874	+7,6

Abbildung 1

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat das Geschäftsjahr 2014 mit einem „Spitzenwachstum“ abgeschlossen und damit erfolgreich der schwierigen Zinssituation Paroli geboten. Über alle Kundengruppen und Regionen hinweg lag das Wachstum im Bankenvergleich deutlich über dem Durchschnitt. Damit konnten wir unsere Marktposition weiter ausbauen. Das bilanzielle Kundengeschäftsvolumen (Einlagen und Kredite) stieg insgesamt um 7,6 Prozent beziehungsweise 474 Millionen Euro auf 6,7 Milliarden Euro.

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ist für 231.700 Kunden, davon rund 104.500 Mitglieder, leistungsstarker Partner in allen Finanzfragen. Auch in Zeiten der Digitalisierung basiert unser Erfolg auf kurzen Wegen in der Region, schnellen Entscheidungen vor Ort, einer hohen Beratungsqualität und innovativen Finanzdienstleistungen. So konnten wir 2014 6.300 neue Kunden und rund 4.000 neue Mitglieder für uns gewinnen.

Die Bilanzsumme kletterte um 8,4 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro. Damit gehört die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold zu den größten Instituten der mehr als 1.000 Volksbanken und Raiffeisenbanken in Deutschland.

Die Kundenkredite nahmen über alle Kundengruppen hinweg überdurchschnittlich um 7,6 Prozent (Durchschnitt genossenschaftlicher Regionalverband: plus 4,5 Prozent) auf 3,3 Milliarden Euro zu. Die Kundeneinlagen erhöhten sich

um 7,6 Prozent auf rund 3,5 Milliarden Euro (Durchschnitt genossenschaftlicher Regionalverband: plus 3,9 Prozent). Das betreute Kundenvermögen – bilanzielle und außerbilanzielle Einlagen (Depots, Guthaben bei Versicherungen und Bausparguthaben) – stieg um 7,5 Prozent auf rund 5,2 Milliarden Euro.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen – teilweise zusammengefasst – sind in einer Bewegungsbilanz nach Mittelverwendung und -herkunft (siehe Abbildung 2) dargestellt. Diese belegt, dass wir unser genossenschaftliches Geschäftsmodell nachhaltig leben und fest in der Realwirtschaft verankert sind. Die Einlagen, die uns unsere Kunden anvertrauen, geben wir als Kredite wieder in die Region zurück. Unser Wachstum ist das Wachstum einer echten Kundenbank. Mit einer Kundenkreditquote von 71 Prozent und einer Kundeneinlagenquote von 75 Prozent per Ende 2014 sind wir weiterhin stabil und nachhaltig im Kundengeschäft verankert.

Kreditgeschäft

Auch im Geschäftsjahr 2014 haben wir das Wirtschaftswachstum in unserer Region als verlässlicher Kreditgeber unterstützt. Das Volumen der neu herausgelegten Kredite erreichte insgesamt 822 Millionen Euro (plus 18,2 Prozent). Als Wachstumsmotor erwiesen sich erneut die Kredite an den Mittelstand. So stieg der Bestand an Unternehmenskrediten um 8 Prozent auf gut 2 Milliarden Euro. Durch

Bewegungsbilanz 2014 (Mio. EUR)

■ Aktiva ■ Passiva

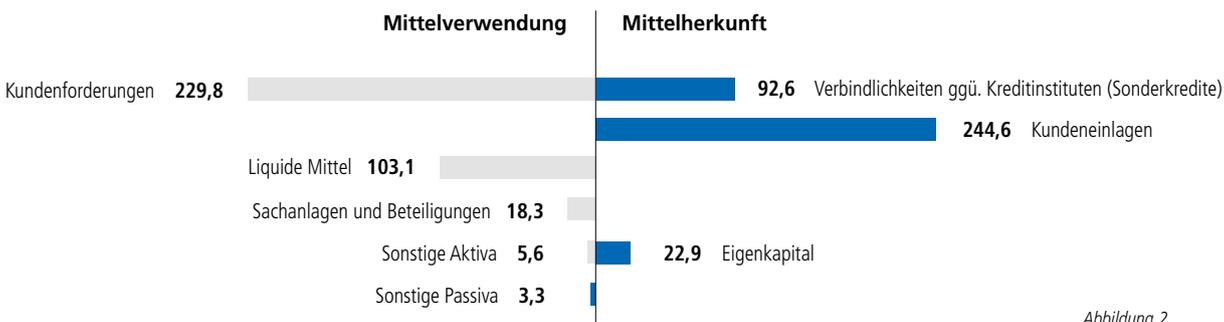


Abbildung 2

dieses Wachstum konnten wir weitere Marktanteile im Unternehmenskundengeschäft gewinnen. Wie bereits in den Vorjahren ist das Kreditwachstum stabil in der Breite des regionalen Mittelstands – über alle Kundengruppen und Unternehmensgrößen hinweg – verankert. Die Unternehmen investierten die Finanzierungsmittel insbesondere in Immobilien und Ausrüstung, zunehmend aber auch in Maßnahmen zur Erhöhung der Ressourceneffizienz.

Das Themenfeld „Ressourceneffizienz“ entwickelt sich immer deutlicher zu einem Zukunftsthema. Viele Betriebe beschäftigen sich bereits sowohl unter Rentabilitäts- als auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten damit und fordern uns mit gezielter Beratung und passgenauen Finanzierungsangeboten. Vor diesem Hintergrund werden wir das Profil unseres Kompetenzzentrums „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“ weiter schärfen und ausbauen. Der Bereich der erneuerbaren Energien hat sich auch 2014 gut entwickelt. Mit einem Bestand von 420 Millionen Euro und einem Neugeschäft von über 63 Millionen Euro lagen die Kredite für Investitionen in erneuerbare Energien auf einem weiterhin hohen Niveau.

Die Kredite an Privatkunden legten insgesamt um 6,2 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zu. Verantwortlich für dieses Wachstum war das ohne Zweifel zinsgetriebene Baufinanzierungsgeschäft. Viele Kunden nutzten das günstige Zinsniveau, um sich den Wunsch nach Wohneigentum zu erfüllen. Insgesamt begleiteten wir sie dabei mit 4.500 neuen Bau-

finanzierungen und einem Kreditvolumen von 273 Millionen Euro.

Im Verbraucherkreditgeschäft sind wir seit vielen Jahren mit unserem Volksbank-Wunschkredit erfolgreich. Über die Marktstandards von Sofortzusage und direkter Auszahlung hinaus bieten wir als Hausbank den Mehrwert der Nähe vor Ort. 2014 entschieden sich 2.900 Kunden für unseren Volksbank-Wunschkredit. Insgesamt vergaben wir 19 Millionen Euro.

Unseren Kunden den Weg zu öffentlichen Förderprogrammen zu eröffnen und diese Kreditmittel aktiv in unsere Finanzierungskonzepte einzubinden, ist für uns selbstverständlich. Der Bestand an zinsverbilligten Darlehen für gewerbliche, landwirtschaftliche und wohnwirtschaftliche Projekte erhöhte sich um 19,4 Prozent auf 640 Millionen Euro. Das Neugeschäft umfasste über 1.000 Förderkredite mit einem Volumen von insgesamt 180 Millionen Euro.

Auch das Auftragsbuch der Volksbank war zum Jahresende mit 154 Millionen Euro offenen Darlehenszusagen weiterhin gut gefüllt.

Einlagengeschäft

In einem vom Niedrigstzins geprägten Umfeld schätzen Anleger mehr denn je die Volksbank als soliden Partner. Dies

Struktur der Kundeneinlagen	2014 (TEUR)	%	2013 (TEUR)	%
Spareinlagen	1.201.051	34,6	1.193.478	37,1
Täglich fällige Einlagen	1.539.726	44,5	1.357.302	42,2
Befristete Einlagen inkl. Sparbriefe	720.261	20,8	654.896	20,3
Begebene Schuldverschreibungen	1.987	0,1	12.776	0,4
Gesamt	3.463.025	100,0	3.218.452	100,0

Abbildung 3

spiegelt sich in einem überdurchschnittlichen Einlagenwachstum wider, das unsere Erwartungen deutlich übertroffen hat. Insgesamt erhöhten sich die Kundeneinlagen um 7,6 Prozent auf rund 3,5 Milliarden Euro. Dabei hielt der Trend zur kurzfristigen Geldanlage an. Den stärksten Anstieg verzeichneten die täglich fälligen Einlagen, die mittlerweile 44,5 Prozent des gesamten Einlagenbestandes ausmachen. Diese kletterten um 13,4 Prozent auf über 1,5 Milliarden Euro. Die Spareinlagen erhöhten sich moderat auf mehr als 1,2 Milliarden Euro. Die befristeten Einlagen legten um rund 10 Prozent auf mehr als 720 Millionen Euro zu. Hervorzuheben sind dabei die Festgelder mit Partizipation an den Kapitalmärkten wie beispielsweise das EURO-STOXX-Festgeld. Nach Laufzeiten von vier bis fünf Jahren konnten wir unseren Kunden 2014 erstmals auslaufende Verträge mit einem Wertzuwachs zwischen 28 und 48 Prozent für den gesamten Anlagezeitraum auszahlen. Dies entspricht einer Rendite von 7 bis 10 Prozent pro Jahr.

Eigene Schuldverschreibungen legt die Bank angesichts veränderter steuerlicher Rahmenbedingungen seit 2011 nicht mehr auf. Die Titel laufen mit den jeweiligen Fälligkeiten aus.

Dienstleistungsgeschäft

Zahlungssysteme

Mit unserem Kompetenzzentrum „Zahlungssysteme“ bieten wir unseren Kunden ein breites Spektrum an bedarfsgerechten, effizienten und sicheren Lösungen für die Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs. 2014 haben wir einen systematischen Zahlungsverkehrs-Check eingeführt, den bereits viele Unternehmen nutzen, um Schwachstellen in ihren Zahlungsverkehrsprozessen aufzuspüren und die Abläufe zu optimieren. Darüber hinaus betreut das Team unter

anderem auch 1.200 Kartenterminals im Handel, über die jährlich 1,5 Millionen Zahlungen mit einem Volumen von 110 Millionen Euro abgewickelt werden.

Internationales Geschäft

Auch das „Internationale Geschäft“ ist ein wesentlicher Baustein unseres Leistungsspektrums für den Mittelstand. 2014 standen vor allem Finanzierungs- und Absicherungswünsche unserer Kunden im Exportbereich im Vordergrund. Darüber hinaus haben wir die Unternehmen beim Management ihrer Währungspositionen unterstützt. Das Gesamtvolumen der qualifizierten Auslandsgeschäfte umfasste 26.500 Transaktionen mit einem Umsatz von 775 Millionen Euro. Im Währungsmanagement hat die Volksbank ihre Kunden mit mehr als 1.500 Kurssicherungsgeschäften unterstützt. Der Gesamtumsatz der Devisentransaktionen lag bei 710 Millionen Euro.

Wertpapiergeschäft

Das Wertpapiergeschäft ist aufgrund der gesetzlichen Regelungen heute mit einem hohen bürokratischen Aufwand verbunden. Diese regulatorischen Anforderungen haben wir frühzeitig in unsere Beratungsprozesse eingebunden. So können wir weiterhin jedem Kunden eine qualifizierte und individuelle Wertpapierberatung vor Ort anbieten. Dies spiegelt sich auch in unserer Entwicklung wider: Der Wertpapierumsatz stieg deutlich um 5 Prozent auf 273 Millionen Euro. Das von uns betreute Wertpapiervolumen erhöhte sich um 6,8 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

Pfau-StrategieDepot UI

Unser Pfau-StrategieDepot UI erwies sich gerade vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigstzinsphase als sinnvolle Basisanlage. 2014 hat das Pfau-StrategieDepot eine Wertentwicklung von 2,82 Prozent verzeichnet. Zum Jahresende erreichte der „Pfau“ einen Kurs von 112,26 Euro

pro Anteil. Das verwaltete Fondsvolumen betrug zum 31. Dezember 2014 85,5 Millionen Euro.

Bauspargeschäft

Bausparen war auch 2014 eine gefragte Sparform und ein wichtiger Baustein für individuelle Baufinanzierungskonzepte. Dabei spielt die Wohn-Riester-Förderung aus Zulagen und Steuervorteilen für unsere Kunden eine immer größere Rolle. 2014 haben unsere Kunden über 4.800 neue Bausparverträge mit einem Gesamtvolumen von rund 147 Millionen Euro abgeschlossen. Der Bauspareinlagenbestand stieg um 8,1 Prozent auf rund 214 Millionen Euro. Inzwischen betreuen wir über 50.000 Bausparverträge unserer Kunden. Damit gehören wir weiterhin zu den größten Bankpartnern der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Deutschland.

Versicherungsgeschäft

Das Versicherungsgeschäft hat 2014 wieder deutlich zugelegt. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Lebens- und Rentenversicherungen stieg um 6,5 Prozent auf rund 4.300. Neben den staatlich geförderten Vertragsvarianten und den klassischen Privatrenten fragten unsere Kunden auch verstärkt Kombiverträge aus Lebensversicherungen und Fondssparplänen nach. Die bewertete Beitrags- bzw. Versicherungssumme stieg um 22,1 Prozent auf 43,3 Millionen Euro. Im Sachversicherungsbereich betreuten wir insgesamt 54.240 Verträge.

Unsere Dienstleistungen im Versicherungsgeschäft komplettiert die OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH als Maklergesellschaft. Unser 100-prozentiges Tochterunternehmen bietet eine breite Palette an individuellen und komplexen Versicherungslösungen für Unternehmenskunden und Freiberufler.

Immobiliengeschäft

Das Immobiliengeschäft der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold umfasst die Vermittlung, Entwicklung, Projektierung, den An- und Verkauf von Grundstücken sowie die Verwaltung von Wohnungseinheiten. Diese Dienstleistungen übernehmen unsere 100-prozentigen Tochtergesellschaften, die OWL Immobilien GmbH, die OWL Immobilien Verwaltung GmbH und die BV Werther Immobilien GmbH. Das niedrige Zinsniveau hat die Nachfrage nach Immobilien als alternative Kapitalanlage auch 2014 bestimmt. So vermittelten die OWL Immobilien GmbH und die BV Werther Immobilien GmbH im Berichtsjahr 198 Objekte mit einem Volumen von 38,7 Millionen Euro.

Die OWL Immobilien Verwaltung GmbH betreute insgesamt 312 Objekte mit 3.589 Wohneinheiten.

Mitarbeiter

Unser dynamisches Wachstum schafft verlässliche Perspektiven für unsere Mitarbeiter. Per 31. Dezember 2014 hatten 850 Mitarbeiter sichere und attraktive Arbeitsplätze in unserer Bank, 29 mehr als im Vorjahr. Unser Ziel ist es, möglichst viele offene Stellen aus den eigenen Reihen zu besetzen. Deshalb legen wir besonderen Wert auf die Ausbildung junger Menschen. Zum Jahresende beschäftigten wir 108 Auszubildende. Dies entspricht einer überdurchschnittlichen Ausbildungsquote von 13 Prozent.

Im Mittelpunkt unserer Personalpolitik stehen die Nachfolge-, Laufbahn- und Karriereplanung, die Führungskräfte-nachwuchsförderung sowie individuelle Qualifizierungsprogramme für die einzelnen Fachbereiche. Ziel dieser Maßnahmen ist es, die Fähigkeiten sowie die besonderen Stärken und Interessen unserer Mitarbeiter mit den gegenwärtigen und zukünftigen Berufsanforderungen in Einklang zu bringen.

Investitionen

Unser Investitionsvolumen lag mit 5,5 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Damit haben wir unter anderem unsere Paderborner Stadtfiliale Benhauser Straße modernisiert. Außerdem konnte der Umbau der Hauptstelle Detmold abgeschlossen werden. Nach der Modernisierung der Fassade und der Kundenhalle im Haus Bismarckstraße 5 wurden 2014 die oberen Etagen des Gebäudes neu konzipiert und gestaltet. Auch dort findet sich jetzt das Büro- und Beratungskonzept der Gesamtbank wieder.

Vermögenslage

Eigenmittel

Aus dem Bilanzgewinn 2013 und dem Jahresüberschuss 2014 haben wir den Rücklagen einen Betrag von insgesamt 8,9 Millionen Euro zugeführt. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) wurde um 13,5 Millionen Euro aufgestockt. Das Geschäftsguthaben (gezeichnetes Kapital) erhöhte sich durch den Zugang von weiteren Mitgliedern um 0,5 Millionen Euro.

Bezogen auf die zukünftigen erhöhten Eigenkapitalanforderungen nach Basel III, ist es uns damit gelungen, insbesondere das Kernkapital zu stärken. Mit einer Kernkapitalquote von 10,06 Prozent und einer Gesamtkapitalquote von 13,13 Prozent – bezogen auf die Risikoaktiva – werden die seit

Zusammengefasste Eigenkapitalpositionen	■ 2014 ■ 2013	(TEUR)	Veränderung (TEUR)	%
Gezeichnetes Kapital		68.106 67.597	+509	+0,8
Ergebnisrücklagen		212.100 203.200	+8.900	+4,4
Fonds für allgemeine Bankrisiken		104.500 91.000	+13.500	+14,8
Gesamt		384.706 361.797	+22.909	+6,4
Eigenmittel gemäß Art. 72 CRR* (2014)		453.347		
Kernkapitalquote (2014)		10,06%		
Gesamtkapitalquote (2014)		13,13%		

* Seit dem 1. Januar 2014 gilt die Verordnung „Capital Requirement Regulation (CRR)“. Aufgrund dieser Änderung sind die Kennziffern des Vorjahres nicht vergleichbar.

Abbildung 4

1. Januar 2014 gültigen neuen Vorschriften der Capital Requirement Regulation (CRR) mehr als erfüllt. Damit sind wir auch heute schon für die bis 2019 weiter steigenden Eigenkapitalanforderungen gut gerüstet. Dies gibt uns einen ausreichenden Spielraum für weiteres Kreditwachstum.

Auch für die Zukunft erwarten wir keine Beeinträchtigungen der Finanz- und Liquiditätslage.

Risikolage und Risikodeckung

Die Forderungen unserer Bank sind zum Bilanzstichtag vorsichtig bewertet. Für akut ausfallgefährdete Forderungen haben wir angemessene Einzelwertberichtigungen gebildet. Um latente Risiken abzudecken, sind Pauschalwertberichtigungen und Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB vorhanden. Mit weiteren Rückstellungen tragen wir den Risiken aus Eventualverbindlichkeiten und sonstigen Verpflichtungen ausreichend Rechnung. Unser Wertpapierbestand wird ebenso weiterhin nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

Die Bank ist der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (Garantiefonds und Garantieverbund) angeschlossen.

Finanz- und Liquiditätslage

Die Zahlungsfähigkeit unserer Bank war im Geschäftsjahr 2014 jederzeit gegeben. Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht vorgeschriebene Liquiditätskennzahl gemäß den Vorschriften des Kreditwesengesetzes haben wir stets eingehalten.

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2014 hatte die Bankenbranche erneut mit dem extrem niedrigen Zinsniveau zu kämpfen. Der politikgetriebene Niedrigstzins belastet nachhaltig die wichtigste Ertragsquelle der Kreditinstitute – das Zinsergebnis – in einer bisher unbekanntem Weise. Für die Zukunft sind daher Konzepte gefragt, mit denen sich die Erträge unabhängiger vom Zins langfristig stabil halten und ausbauen lassen. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat sich in diesem schwierigen Umfeld erneut erfolgreich behauptet. Mit unserem dynamischen Wachstum im Kundengeschäft konnten wir auch 2014 die Belastungen durch den Niedrigstzins in der Ertragsentwicklung kompensieren. Dieser Erfolg ist das Ergebnis unserer konsequenten strategischen Ausrichtung als Kundenbank. Wir sind in den vergangenen Jahren systematisch mit unseren Dienstleistungen und unserer Organisation den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden gefolgt. Dazu gehört insbesondere der Aufbau unserer Kompetenzzentren, beispielsweise „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“, „Internationales Geschäft“, „Zins- und Währungsmanagement“ und „Zahlungssysteme“. Darüber haben wir uns nachhaltige Wachstumsimpulse gesichert, die sich in einem erneut deutlich gestiegenen Zins- und Provisionsüberschuss niederschlagen.

Vor dem Hintergrund dieser positiven Ertragsentwicklung wurden 2014 Pensionsanwartschaften ausfinanziert. Dies führte zu deutlich höheren „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ (GuV-Position 12), die das Teilbetriebsergebnis belasten. Durch den vorgezogenen Aufwand haben wir allerdings die Gewinn- und Verlustrechnung der Folgejahre entlastet. Bei einem zusätzlich etwas höheren Bewertungsaufwand ergibt sich damit ein im Vergleich zum Vorjahr niedrigeres Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

Im Detail stellt sich die Ertragslage wie folgt dar:

- Trotz weiter rückläufiger Margen konnte der Zinsüberschuss über das ausgeprägte Wachstum im Kundengeschäft – die Kundenvolumina im Kredit- und Einlagengeschäft nahmen um jeweils 7,6 Prozent zu – um 8 Millionen Euro auf 97,8 Millionen Euro erhöht werden. Dieser stieg gegen den allgemeinen Trend von 2,11 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme auf 2,15 Prozent. Neben dem Wachstum über das Volumen haben dazu auch Strukturveränderungen bei den Einlagen beigetragen.
- Der Provisionsüberschuss konnte um 1,9 Millionen Euro auf 30,6 Millionen Euro gesteigert werden. Dies ist insbesondere auf deutlich höhere Erträge aus dem Zahlungsverkehr sowie dem Devisen- und Wertpapiergeschäft zurückzuführen.
- Der Personalaufwand legte um 2,3 Millionen Euro zu. Dieser Anstieg resultiert zum einen aus Tarifierhöhungen. Zum anderen haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter vor allem im Kundengeschäft erhöht, um unser dynamisches Wachstum zu sichern.
- Trotz der starken Ausweitung des Geschäftsvolumens nahmen die „anderen Verwaltungsaufwendungen“ nur geringfügig um 0,5 Millionen Euro oder 1,7 Prozent zu. Diese Begrenzung haben wir durch unser bewährtes konsequentes Produktivitäts- und Kostenmanagement erreicht.
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen erhöhten sich wie schon im Vorjahr geringfügig um 0,2 Millionen Euro.
- Einen deutlichen Anstieg um rund 5,6 Millionen Euro verzeichnete die Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“. Diese Erhöhung ist fast ausschließlich auf den zusätzlichen Aufwand im Zuge der Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen zurückzuführen.
- Das Teilbetriebsergebnis stieg – trotz des dargestellten Sondereffekts – von 42 auf 43 Millionen an. In Bezug auf die durchschnittliche Bilanzsumme ergibt sich damit ein relativer Wert von 0,94 Prozent (Vorjahr: 0,99 Prozent) der durchschnittlichen Bilanzsumme. Unter Berücksichtigung der außerordentlichen Aufwandsposi-

Jahresvergleich	2014	DBS	2013	DBS
<small>DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2014: 4,6 Mrd. EUR/2013: 4,3 Mrd. EUR</small>	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	97,8	2,15	89,8	2,11
Provisionsüberschuss	30,6	0,67	28,7	0,67
Personalaufwand	46,6	1,02	44,3	1,04
Andere Verwaltungsaufwendungen	30,7	0,67	30,1	0,71
Abschreibungen auf Sachanlagen	7,3	0,16	7,1	0,17
Teilbetriebsergebnis	43,0	0,94	42,0	0,99
Bewertungsergebnis	-5,3	-0,12	-0,8	-0,02
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	37,2	0,82	41,4	0,97
Steueraufwand	9,8	0,22	12,3	0,29
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	13,5	0,30	16,0	0,37
Jahresüberschuss	13,9	0,30	13,1	0,31

Abbildung 5

tionen liegt das Ergebnis allerdings bei 1,10 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Damit positionieren wir uns deutlich über dem Durchschnitt der genossenschaftlichen Vergleichsgruppe.

- Der Bewertungsaufwand hat sich gegenüber dem Vorjahr von 0,8 auf 5,3 Millionen Euro erhöht. Die Veränderung zum Vorjahr ist auf geringere Bewertungserträge aus den eigenen Wertpapieranlagen zurückzuführen. Zum anderen erhöhte sich der Bewertungsaufwand des nach wie vor vorsichtig bewerteten, stark angestiegenen Kreditvolumens.
- Der Steueraufwand hat sich aufgrund des rückläufigen Ergebnisses der normalen Geschäftstätigkeit um 2,4 Millionen Euro auf 9,8 Millionen Euro reduziert. Auch die Berücksichtigung von höheren steuerfreien Ausschüttungserträgen bei den von uns gehaltenen Spezialfonds trug zu diesem Rückgang bei.
- Unter Berücksichtigung der gewinnabhängigen Steuern in Höhe von 9,8 Millionen Euro (Vorjahr: 12,3 Millionen Euro) ergibt sich ein Jahresüberschuss von 13,9 Millionen Euro (Vorjahr: 13,1 Millionen Euro).
- Unter Einbeziehung des Bewertungsergebnisses aus dem Kredit- und Wertpapiergeschäft ergibt sich ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 37,2 Millionen Euro (Vorjahr: 41,4 Millionen Euro). Vor dem Hintergrund der strengen Eigenkapitalregelungen nach Basel III werden aus diesem Ergebnis 13,5 Millionen Euro in den Fonds für allgemeine Bankrisiken eingestellt, um das Kernkapital weiter zu stärken.
- Durch die deutliche Ausweitung des Zins- und Provisionsüberschusses konnte bei nur moderat gestiegenen Betriebsaufwendungen die Cost-Income-Ratio (CIR), also das Verhältnis von Aufwand und Ertrag, auf dem guten Vorjahreswert von 63 gehalten werden.

Im Sinne unseres genossenschaftlichen Förderauftrags wachsen wir für unsere Mitglieder und Kunden. Auch sie sollen von unserem guten Ergebnis profitieren. Der Vertreterversammlung wird daher vorgeschlagen, aus dem Jahresüberschuss 2014 erneut eine Dividende von 4,5 Prozent sowie einen Bonus von 1 Prozent und einen Sonderbonus von 1 Prozent auszuschütten. Damit werden die Mitglieder zum dritten Mal in Folge mit einer attraktiven Gesamtdividende von 6,5 Prozent am Erfolg der Bank beteiligt.

Risikosteuerungssystem

Um die wesentlichen Risiken im Bankgeschäft frühzeitig feststellen und ihnen wirkungsvoll begegnen zu können, bedarf es effizienter Mess- und Sicherungsinstrumente. Als wesentliche Risiken, die die künftige Ergebnis-, Eigenmittel- und Liquiditätsentwicklung negativ beeinflussen können, stehen insbesondere die Adressenausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und operationellen Risiken im Mittelpunkt unserer Risikosteuerung. Dazu wurde ein modernes, den aktuellen Anforderungen der MaRisk entsprechendes Risikocontrolling- und Risikomanagementsystem eingerichtet. Dieses basiert primär auf einem GuV-orientierten Steuerungsansatz. Ein vermögenswertorientiertes Steuerungssystem nach dem Konzept „VR-Control“, dem genossenschaftlichen Modell zur Risikosteuerung, findet in einer parallel laufenden Betrachtung Anwendung. Das Risikocontrolling und das Risikomanagement sind die beiden tragenden Säulen des Risikosteuerungssystems der Bank. Die ablauforganisatorische Einbindung des Risikosteuerungssystems in die Unternehmensführung ist grundlegend in der Geschäfts- und Risikostrategie niedergelegt. Eine detaillierte Beschreibung der Risikomessinstrumente und Überwachungsabläufe haben wir in unserem Risikohandbuch dokumentiert. Der Aufsichtsrat wird im regelmäßigen Turnus über den Risikoüberschuss direkt vom Vorstand über die Risikosituation und die Steuerungsmaßnahmen informiert.

Voraussichtliche Entwicklung

Das anhaltende Zinstief und die gesamtwirtschaftliche Lage werden uns als genossenschaftliche Regionalbank auch in den nächsten Jahren in besonderer Weise fordern. Hinzu kommen die Regulatorik und das veränderte Kundenverhalten durch die Digitalisierung. Insgesamt gilt es, für diese Herausforderungen die richtigen Strategien zu entwickeln und unser genossenschaftliches Geschäftsmodell für eine neue Zeit auszurichten. Trotz des aktuell schwierigen Umfeldes schätzen wir die Ausgangssituation für unser Haus positiv ein. Wir haben in den vergangenen Jahren konsequent die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt gestellt und zahlreiche Innovationen auf den Weg gebracht, die uns heute im Markt unterscheiden und unsere Leistungsstärke dokumentieren. Zudem haben wir eine Unternehmenskultur entwickelt, in der Innovation und Veränderungen zum Tagesgeschäft gehören. Dies verstehen wir als wesentliche Voraussetzung dafür, unsere Bank für die Zukunft fit zu machen und die neuen Entwicklungen in unser Beratungs- und Betreuungskonzept zu integrieren.

Unser Ziel ist es, unsere Position als Volksbank Nummer 1 in unserer Wirtschaftsregion zu sichern und auszubauen. Deshalb werden wir unser Dienstleistungsangebot und unsere Organisation weiter passgenau auf die Wünsche der unterschiedlichen Kundengruppen ausrichten und so die Beziehungen zu unseren Mitgliedern und Kunden weiter ausbauen. Nur so können wir über das zins- und provisonstragende Geschäft wachsen und unsere Ertragskraft sichern – die Voraussetzung, um ausreichend Eigenkapital zu bilden und wiederum neue Wachstumsspielräume zu schaffen.

Für das Geschäftsjahr 2015 planen wir vor dem Hintergrund der durchaus positiven Konjunkturprognosen und eines erwarteten anhaltend niedrigen Zinsniveaus erneut ein Wachstum im Kreditgeschäft, das über dem Wirtschaftswachstum liegt. Bereits im ersten Quartal 2015 konnten wir einen beachtlichen Zuwachs bei den Kundenkrediten verzeichnen. Zudem hatten wir zu Beginn des neuen Geschäftsjahres einen ansehnlichen Bestand an offenen Darlehenszusagen in unseren Büchern.

Bei den Kundeneinlagen rechnen wir – ebenfalls mit Blick auf die Zinsentwicklung – weiterhin mit schwierigen Wettbewerbs- und Marktbedingungen. Allerdings sind wir zuversichtlich, mit innovativen Anlagelösungen und persönlicher Beratung weitere Kundeneinlagen für uns zu gewinnen.

Vor dem Hintergrund der geplanten Zuwachsraten im Kredit- und Einlagengeschäft und unter Einbeziehung unserer Zinsprognose dürfte sich das Zinsergebnis 2015 in etwa auf Vorjahresniveau bewegen. Eine weitere Erhöhung des Zinsergebnisses – bedingt durch die geplante Ausweitung des Kreditgeschäfts – wird allerdings durch tendenziell geringere Erträge aus der Fristentransformation und den stärkeren Druck auf die Zinsmarge begrenzt. Das Zinsergebnis könnte höher liegen – allerdings lediglich moderat –, sofern die Zinsstrukturkurve im Zuge anziehender Zinsen steiler als prognostiziert ausfallen wird.

Mit Blick auf die Zinssituation gewinnt das provisionsbezogene Dienstleistungsgeschäft weiter an Bedeutung. Unsere genossenschaftliche Beratung und unsere Kompetenzzentren werden auch 2015 dazu beitragen, in diesem Bereich weiteres Wachstumspotenzial zu generieren.

Neben der Ertragsseite haben wir aber auch die Kosten weiter fest im Blick. Unser systematisches Kostenmanagement, das sich in den vergangenen Jahren als äußerst wirksam erwiesen hat, werden wir auch 2015 konsequent verfolgen.

Die Personalaufwendungen dürften dabei lediglich im Rahmen der Tarifierhöhungen steigen. Die Sachaufwendungen werden sich voraussichtlich im Rahmen der allgemeinen Geschäftsausweitung erhöhen.

Mit unserer komfortablen Vermögens- und Ertragslage, unserer stabilen Marktposition und qualifizierten, motivierten Mitarbeitern haben wir beste Voraussetzungen, auch im Geschäftsjahr 2015 gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Kunden zu wachsen.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2014

AKTIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			38.227.147,51		35.783
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			55.183.446,97		41.259
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	55.183.446,97				(41.259)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	93.410.594,48	0
2. Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitle öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			143.463.114,82		68.596
b) andere Forderungen			99.574.368,08	243.037.482,90	130.613
4. Forderungen an Kunden				3.252.539.045,32	3.022.664
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.067.639.440,96				(1.058.322)
Kommunalkredite	38.306.379,11				(35.166)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		15.797.897,26			10.004
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	15.797.897,26				(10.004)
bb) von anderen Emittenten		344.726.549,45	360.524.446,71		329.112
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	301.171.044,75				(283.684)
c) eigene Schuldverschreibungen			187.804,92	360.712.251,63	1.039
Nennbetrag	180.000,00				(1.008)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				334.849.855,25	311.621
6a. Handelsbestand				1.717.325,98	2.647
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			116.622.961,22		102.486
darunter: an Kreditinstituten	11.089.275,38				(6.920)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			4.565.663,37	121.188.624,59	3.566
darunter: bei Kreditgenossenschaften	2.400.487,50				(1.401)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				6.325.724,63	1.326
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				4.682.097,37	6.185
darunter: Treuhandkredite	4.682.097,37				(6.185)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			88.496,00		287
c) Geschäfts- oder Firmenwert			531.516,00		774
d) geleistete Anzahlungen			0,00	620.012,00	0
12. Sachanlagen				99.635.180,18	100.986
13. Sonstige Vermögensgegenstände				19.887.584,89	19.359
14. Rechnungsabgrenzungsposten				1.637.472,04	998
15. Aktive latente Steuern				55.722.108,00	49.825
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				0,00	0
Summe der Aktiva				4.595.965.359,26	4.239.130

PASSIVA

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			95.350,11		2.761
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			668.286.555,43	668.381.905,54	572.961
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.032.926.014,51			1.061.897
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		168.125.579,42	1.201.051.593,93		131.581
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.539.725.767,69			1.357.303
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		720.260.943,30	2.259.986.710,99	3.461.038.304,92	654.896
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			1.986.965,32		12.776
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	1.986.965,32	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				4.682.097,37	6.185
darunter: Treuhandkredite	4.682.097,37				(6.185)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				15.150.438,02	12.745
6. Rechnungsabgrenzungsposten				15.757.469,79	16.157
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			18.089.923,07		21.241
b) Steuerrückstellungen			2.313.106,00		2.963
c) andere Rückstellungen			13.069.332,20	33.472.361,27	13.712
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	0
10. Genusssrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				104.500.000,00	91.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	87.660,16				(58)
11a. Sonderposten aus der Währungsumrechnung				0,00	0
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			68.106.436,88		67.597
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		88.125.000,00			83.675
cb) andere Ergebnisrücklagen		123.975.000,00	212.100.000,00		119.525
d) Bilanzgewinn			10.789.380,15	290.995.817,03	10.155
Summe der Passiva				4.595.965.359,26	4.239.130
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			173.398.220,08		181.695
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	173.398.220,08		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		243.360.769,42	243.360.769,42		236.771
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2014

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		125.434.403,94			126.865
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		7.413.492,31	132.847.896,25		9.346
2. Zinsaufwendungen			42.585.553,29	90.262.342,96	53.529
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			5.117.817,87		4.701
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.969.687,19		1.590
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			32,90	7.087.537,96	170
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				434.687,39	661
5. Provisionserträge			32.794.849,22		31.009
6. Provisionsaufwendungen			2.148.768,15	30.646.081,07	2.303
7. Nettoertrag des Handelsbestands				270.505,07	116
8. Sonstige betriebliche Erträge				6.941.335,45	7.415
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		37.662.760,80			35.739
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		8.969.619,20	46.632.380,00		8.609
darunter: für Altersversorgung	2.534.554,62				(2.540)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			30.651.526,98	77.283.906,98	30.144
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				7.328.396,61	7.122
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				7.842.799,56	2.237
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			5.340.543,66		791
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-5.340.543,66	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	0,00	0

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				658.519,70	10
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				37.188.323,39	41.389
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			9.663.852,22		12.140
darunter: latente Steuern	-5.897.533,00				(-4.062)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			182.763,31	9.846.615,53	151
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken				13.469.943,88	15.987
25. Jahresüberschuss				13.871.763,98	13.112
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				17.616,17	44
				13.889.380,15	13.156
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				13.889.380,15	13.156
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.550.000,00		1.500
b) in andere Ergebnisrücklagen			1.550.000,00	3.100.000,00	1.500
29. Bilanzgewinn				10.789.380,15	10.155

Mitgliederbewegung	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen EUR
Anfang 2014	103.085	424.193	67.870.880,00
Zugang 2014	3.953	12.145	1.943.200,00
Abgang 2014	2.593	8.679	1.388.640,00
Ende 2014	104.445	427.659	68.425.440,00

Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung

Der vollständige Jahresabschluss wurde vom Genossenschaftsverband e.V., Frankfurt am Main, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Nach Beschlussfassung durch die Vertreterversammlung werden die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung nebst Anhang und Bestätigungsvermerk sowie der Lagebericht im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Jahresüberschuss 2014 von 13.871.763,98 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrages von 17.616,17 Euro und unter Berücksichtigung des vorab in die Ergebnisrücklagen von 3.100.000,00 Euro eingestellten Betrages soll entsprechend dem Vorschlag des Vorstandes wie folgt verwendet werden:

4,50 % Dividende	3.027.791,34 EUR
1,00 % Bonus	672.843,41 EUR
1,00 % Sonderbonus	672.843,41 EUR
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	3.200.000,00 EUR
Einstellung in andere Ergebnisrücklagen	3.200.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung	15.901,99 EUR
	10.789.380,15 EUR

Paderborn, im März 2015

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Der Vorstand

Dr. Bittihn Jäger Dr. Keine Peterburs Rawert Vogt

Bericht des Aufsichtsrates

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 haben der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse die ihnen nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei haben sie ihre Überwachungsfunktion umfassend erfüllt und die in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse nach sorgfältiger Prüfung und Beratung gefasst.

Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden regelmäßig und zeitnah vom Vorstand über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz-, Ertrags- und Risikolage sowie über die strategische und operative Planung der Bank informiert. In diesem Zusammenhang hat sich der Aufsichtsrat eingehend mit der Geschäfts- und Risikostrategie sowie den Investitionsvorhaben der Bank befasst. Dabei hat der Aufsichtsrat zur Weiterentwicklung des strategischen Geschäftsfeldes „Vermögensverwaltung“ über die neu zu gründende Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH ausführlich beraten und diese beschlossen.

Der Kreditausschuss hat neben einzelnen Kreditengagements auch den Kreditrisikobericht, das Kompetenzsystem der Bank und das Anzeigen- und Meldewesen behandelt. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates konnte seine Tätigkeiten gemäß Jahresprüfungsplan 2014 vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Angemessenheit des IT-Sicherheitsmanagements der Bank feststellen. In den Sitzungen des Risikoausschusses wurden neben dem vierteljährlichen Reporting zur Risikosituation der Bank auch der Compliance- und Geldwäsche-Jahresbericht sowie die Geschäfts- und Risikostrategie der Bank vorgestellt und erörtert. Die Beteiligungen der Bank und die Konditionengestaltung im Kundengeschäft waren darüber hinaus Schwerpunktthemen. Der Vorstandsausschuss hat sich mit der Struktur und Zusammensetzung des Vorstandes und des Aufsichtsrates nach § 25d KWG sowie den einzelvertraglichen Angelegenheiten der Vorstandsmitglieder befasst und die Angemessenheit des Vergütungssystems der Bank im Sinne der Instituts-Vergütungsverordnung beraten und festgestellt. Aus den Sitzungen der einzelnen Ausschüsse ist dem Gesamtaufichtsrat regelmäßig und zeitnah berichtet worden.

Der Genossenschaftsverband e.V. hat im Auftrag des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes e.V. die gesetzlich vorgeschriebene Prüfung des Jahresabschlusses unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes vorgenommen. Dabei wurde die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung festgestellt. Der Bestätigungsvermerk wurde ohne Einschränkung erteilt. Die Ergebnisse der gesetzlichen Prüfung haben Vorstand und Aufsichtsrat eingehend erörtert, prüfungsseitige Hinweise wurden nachgehalten.

Mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung scheidet Heinrich Ernst, Joachim Pahn, Bernd Seibert und Josef Tack nach § 24 Ziffer 3 und 5 der Satzung turnusmäßig aus dem Aufsichtsrat aus.

Für eine Wiederwahl stehen Joachim Pahn und Bernd Seibert zur Verfügung. Die Wiederwahl wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

Heinrich Ernst und Josef Tack können aufgrund des Erreichens der durch die Satzung festgelegten Altersgrenze nicht wiedergewählt werden. Der Aufsichtsrat hat deshalb bereits in seiner Sitzung am 14. April 2015 das außerordentliche Engagement und die besonderen Verdienste der beiden Herren für die Bank mit großem Dank anerkannt. Das jahrzehntelange, erfolgreiche Wirken von Herrn Ernst und Herrn Tack im Aufsichtsrat wird darüber hinaus in der diesjährigen Vertreterversammlung feierlich gewürdigt.

Dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold dankt der Aufsichtsrat für die erfolgreiche und engagierte Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Paderborn, im April 2015

Der Aufsichtsrat

Josef Tack
Vorsitzender

Gremien

Mitglieder des Aufsichtsrates

Vorsitzende



Josef Tack, Vorsitzender



Joachim Pahn, stellv. Vorsitzender



Wolfgang Mertens, stellv. Vorsitzender
(Arbeitnehmervertreter)



Horst Schubert, stellv. Vorsitzender



Bernd Seibert, stellv. Vorsitzender

Mitgliedervertreter



Dietmar Beineke



Heinrich Ernst



Michael Friemuth



Karl-Heinz Huneke



Franz Jacoby

Prüfung
Demokratie

Mitwirkung
Sicherheit schaffen
Organisation

Impulse geben
Zusammenarbeit

Gegenseitige
Richtlinien

Mitglieder
Unternehmenserfolg



Heinrich Kemper



Gabriele Schäfers



Dr. Wolfgang Zündorf

Arbeitnehmersvertreter



Stefan Bahrenberg



Helmut Lüke



Günther Sonnenkemper



Ulrich Windgassen



Michael Witte

itige Unterstützung Transparenz Unabhängigkeit
 inien befolgen Gemeinsame Ziele Beratung
 g Kompetenz Verantwortung tragen Überwachung

Vorstand

Dr. Ulrich Bittihn/Vorsitzender

Günter Vogt/stellv. Vorsitzender

Rudolf Jäger

Dr. Friedrich Keine

Heinz Peterburs

Karl-Heinz Rawert

Direktoren

Bernhard Dorenkamp

Jürgen Faupel

Karsten Pohl

Frank Sievert

Thorsten Wolff

Prokuristen

Hans-Jürgen Borchert

Matthias Fresen

Heinrich Hansmeier

Meinolf Körner

Detlef Kropp

Franz-Josef Krüger

Andreas Lahme

Sigrid Marxmeier

Michael Meier

Alfons Meyer

Norbert Meyer

Franz Niggemeier

Martina Olesch

Andre Weller

Stephan Willhoff

Impressum

Herausgeber:
Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG
Neuer Platz 1
33098 Paderborn

Konzept:

Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Sylvia Hackel

Redaktion:

Sylvia Hackel, Jutta Hanke
Mitarbeit:
André Schmitz-Carré (wortwert/Seite 26)
Sarah Sommer (wortwert/Seite 40)

Lektorat:

Indra Köller, Angelika Mikus,
Birgit Schröder, Christian Salmen

Fotografie: Frank Springer, Bielefeld

Gestaltung: Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck: Bösmann Medien und Druck GmbH & Co. KG, Detmold

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Hauptstelle Paderborn

Neuer Platz 1
33098 Paderborn
Telefon 05251 294-0
Telefax 05251 294-188

Hauptstelle Höxter

Möllingerstraße 1
37671 Höxter
Telefon 05271 960-00
Telefax 05271 960-096

Hauptstelle Detmold

Bismarckstraße 5
32756 Detmold
Telefon 05231 708-0
Telefax 05231 708-100

E-Mail: info@volksbank-phd.de
www.volksbank-phd.de

Bankleitzahl: 472 601 21
BIC: DGPBDE3MXXX

Bankverein Werther

Zweigniederlassungen der
Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Alter Markt 12
33602 Bielefeld
Telefon 0521 305200-0
Telefax 0521 305200-91

Ravensberger Straße 23
33824 Werther (Westf.)
Telefon 05203 706-0
Telefax 05203 706-91

E-Mail: kontakt@bankverein-werther.de
www.bankverein-werther.de

BIC: DGPBDE3MBVW

Orte des Fortschritts

Kreis Paderborn

Altenbeken / Atteln / Bad Lippspringe / Benhausen / Borchten / Büren / Dahl / Delbrück /
Dörenhagen / Elsen / Hövelhof / Kleinenberg / Lichtenau / Marienloh / Paderborn, Auf der Lieth /
Paderborn, Benhauser Straße / Paderborn, Neuer Platz / Paderborn, Neuhäuser Straße /
Paderborn, Riemeke / Paderborn, Schöne Aussicht / Paderborn, Stadtheide / Paderborn, Südstadt /
Salzkotten / Sande / Schloß Neuhaus / Swaney / Sennelager / Wewer

Kreis Höxter

Amelunxen / Bad Driburg / Beverungen / Boffzen / Brakel / Dalhausen / Dringenberg /
Fürstenaue / Höxter, Möllingerplatz / Höxter, Petrifeld / Lauenförde / Lühtringen /
Neuenheerse / Ottbergen / Ovenhausen / Peckelsheim / Scherfede / Stahle /
Steinheim / Warburg

Kreis Lippe

Bad Meinberg / Brake / Detmold, Bismarckstraße / Hiddesen / Horn / Lage / Lemgo /
Oerlinghausen / Pivitsheide

Bankverein Werther

Zweigniederlassungen der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Bielefeld / Werther

Unsere Gesichter vor Ort

Unsere Filialleiter im Kreis Paderborn



Bernhard Dorenkamp
Leiter Filialgeschäft



Norbert Meyer
Leiter Filialgeschäft



Anke Artl
Dörenhagen



Ralf Bormann
Wewer



Reinhard Brechmann
Paderborn, Riemeke



Ulrich Egold
Paderborn, Stadttheide



Joachim Finke
Büren



Burkhard Grenz
Elsen



Thomas Hermelingmeier
Marienloh



Ralf Hils
Bad Lippspringe



Patrick Jazwicz
Paderborn, Südstadt



Christian Jöring
Benhausen



Lothar Junker
Kleinenberg



Christian Kaiser
Sande



Michael Keuper
Salzkotten



Jürgen Kürpick
Sennelager



Marc Locker
Paderborn, Auf der Lieth



Willi Marks
Hövelhof



Stefan Middeke
Dahl



Wilfried Mühlhausen
Schloß Neuhaus



Franz Münstermann
Lichtenau



Georg Pahlsmeyer
Borchen



Hubertus Rebbe
Atteln



Wilfried Ridder
Altenbeken und Schwaney



Thomas Schacht
Paderborn, Neuhäuser Straße



Matthias Tepper
Delbrück



Lin Thiele
Paderborn, Neuer Platz



Michael Wolf
Paderborn, Schöne Aussicht



Helmut Zacharias
Paderborn, Benhauser Straße

Unsere Filialleiter im Kreis Höxter



Wilhelm Vössing
Leiter Filialgeschäft
Höxter



Matthias Bannenberg
Dringenberg



Philipp Driehorst
Lauenförde



Matthias Gockeln
Bad Driburg



Michael Hanewinkel
Peckelsheim



Hermann-Josef Heger
Fürstenau



Claudia Hoffmeister
Ottbergen



Daniel Janiak
Lüchtringen



Heiner Konze
Dalhausen



Frank Kopp
Boffzen



Brigitte Kutz
Beverungen



Ulrich Lücke
Warburg



Matthias Müller
Steinheim



Hans-Josef Neimeier
Neuenheerse



Klaus Roof
Brakel



Christoph Suermann
Amelunxen/Ovenhausen



Torsten Tofote
Stahle



Stefan Vogt
Höxter, Möllingerplatz



Thomas Vogt
Scherfede



Hans-Günter Weskamp
Höxter, Petrifeld

Unsere Filialleiter im Kreis Lippe



Hans-Jürgen Borchert
Leiter Filialgeschäft Lippe



Kim Berkemann
Pivitsheide



Rita Eggebrecht
Lage



Maike Haase
Bad Meinberg



Helmut Hevermann
Lemgo



Reiner Hölscher
Horn



Martin Kuhlmann
Brake



Linda Peters
Hiddesen



David Rühmann
Oerlinghausen

Unsere Betreuer Unternehmenskunden



Thorsten Wolff
Leiter
Unternehmenskunden



Mathias Engelmann
Leiter
Spezialfinanzierungen



Elmar Hoppe
Leiter Unternehmens-
kunden Paderborn



Ulrich Windgassen
Leiter Unternehmens-
kunden Paderborn



Udo Beller
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Thomas Berendes
Spezialfinanzierungen



Lena Buckentin



Hubertus Henning
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Stefan Krekeler



Christoph Kuhfuß



Andreas Lahme
Leiter
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Adrian Loer
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Fabian Mathias



Tore Mischau
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Kurt Möhle



Daniela Müller



Julian Neumann
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Franz Niggemeier



Heinz-Jürgen Salmen
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Sebastian Schrader
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Heinrich Hansmeier
Leiter Unternehmens-
kunden Lippe



Jörn Thorsten Albrecht



Torsten Damköhler



Hans-Heinrich Lienke
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Erik Niemeyer



Helmut Schnelle
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Ines Wagner
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Michael Meier
Leiter Unternehmens-
kunden Höxter



Werner Hartmann



Christiane Kuhlebrock-
Rosche
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Marco Leck
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Franz Josef Siggess
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Frank Versen

Unsere Spezialisten Internationales Geschäft



Herbert Krüger
Leiter



Rainer Michael Sieveke



Ursula Athens



Detlef Bannenberg



Kathrin Becker



Christopher Heinemann



Beatrix Kirchhoff



Karin Köhne



Claudia Lange



Reinhilde Pollmann



Kai-Uwe Schulte

Unsere Spezialisten Zins- und Währungsmanagement



Stephan Willhoff
Leiter



Monika Leuer



Denise Thewes



Thomas Wulf

Unsere Spezialisten Zahlungssysteme



Daniel Knipping
Leiter



Daniel Berendes



Wolfgang Borgolte



Fabian Brinkmann



Gregor Lienen



Thomas Meyer



Jonas Otto



Sebastian Potthast

Unsere Betreuer Private Banking



Karsten Pohl
Leiter Private Banking



Rainer Hißmann
Leiter Private Banking
Paderborn



Markus Böddeker



Markus Cink



Lisa Dißen



Hans-Martin Ernst



Jens Freytag



Hans-Josef Huschen



Werner Kordisch



Stefan Kraft



Sandra-Jasmin Tos



Birgit Montag



Siegbert Prenzel



Susanne Puls



Annegret Schäfers



Dieter Schulte



Gerald Sander
Leiter
Private Banking Lippe



Annette Mulhaupt



Sandra Ostmann



Hannelore Ritter



Axel Schneider

Unsere Betreuer Freie Berufe



Sigrid Marxmeier
Leiterin



Thomas-Alexander Ebner



Wenke Holzgrewe



Felix Jancker



Timo Langehenke



Gerd Otte



Markus Stelbrink



Michael Witte

Unser Team Bankverein Werther, Zweigniederlassung Bielefeld der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold



Detlef Kropp
Niederlassungsleiter



Veronika Meier-Scheuven
Assistenz der
Geschäftsleitung



Carolin Heidbrede
Finanzierungsberaterin



Nicole Noth
Betreuerin
Unternehmenskunden



Henning Duderstadt
Betreuer
Unternehmenskunden



Simone Lange
Referentin
Unternehmenskunden



Peter Honervogt
Betreuer Privatkunden



Patricia Haselbach
Beraterin



Jürgen Cronberg
Leiter
Private Banking



Felix Jancker
Betreuer Freie Berufe



Rainer Michael Sieveke
Betreuer Internationales
Geschäft

Unser Team Bankverein Werther, Zweigniederlassung Werther der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold



Günter Butenuth
Niederlassungsleiter
Unternehmenskunden



Tim Eweler
Niederlassungsleiter
Privatkunden



Swen Gielke
Betreuer Private Banking



Anne-Kathrin Mohr
Beraterin



Heinrich Pohlmann
Berater



Dirk Schwentker
Berater



Ulrike Stenz
Beraterin



Bernd Tönnies
Berater

Unsere Experten der Immobilien-Tochtergesellschaften

Geschäftsführung



Andreas Traumann



Andreas Nowak

Immobilien-Vermittlung und Projektierung

Paderborn



Olaf Lohmann



Michael Sprink

Höxter



Hagen Hommelsheim



Philipp Lensch



Saskia Fischer-Lensen

Lippe



Sarah Böger



Tobias Krumsiek



Detlev Sielemann

Bielefeld



Martina Geisler



Alexander Baer

Immobilien-Verwaltung

Paderborn



Jakob Kemling



Wolfgang Lübbert



Nicole Sielemann

Höxter



Eik Bredtmann



Diana Zarnitz



Sigrid Kalis

Unsere Experten der OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH



Wolf-Dieter Jordan
Geschäftsführer



Wolfgang Mertens



Marco van den Elzen



Dr. Stefan Wohlleben

FORTSCHRITT



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold