

S!NN

Jahresbericht 2013

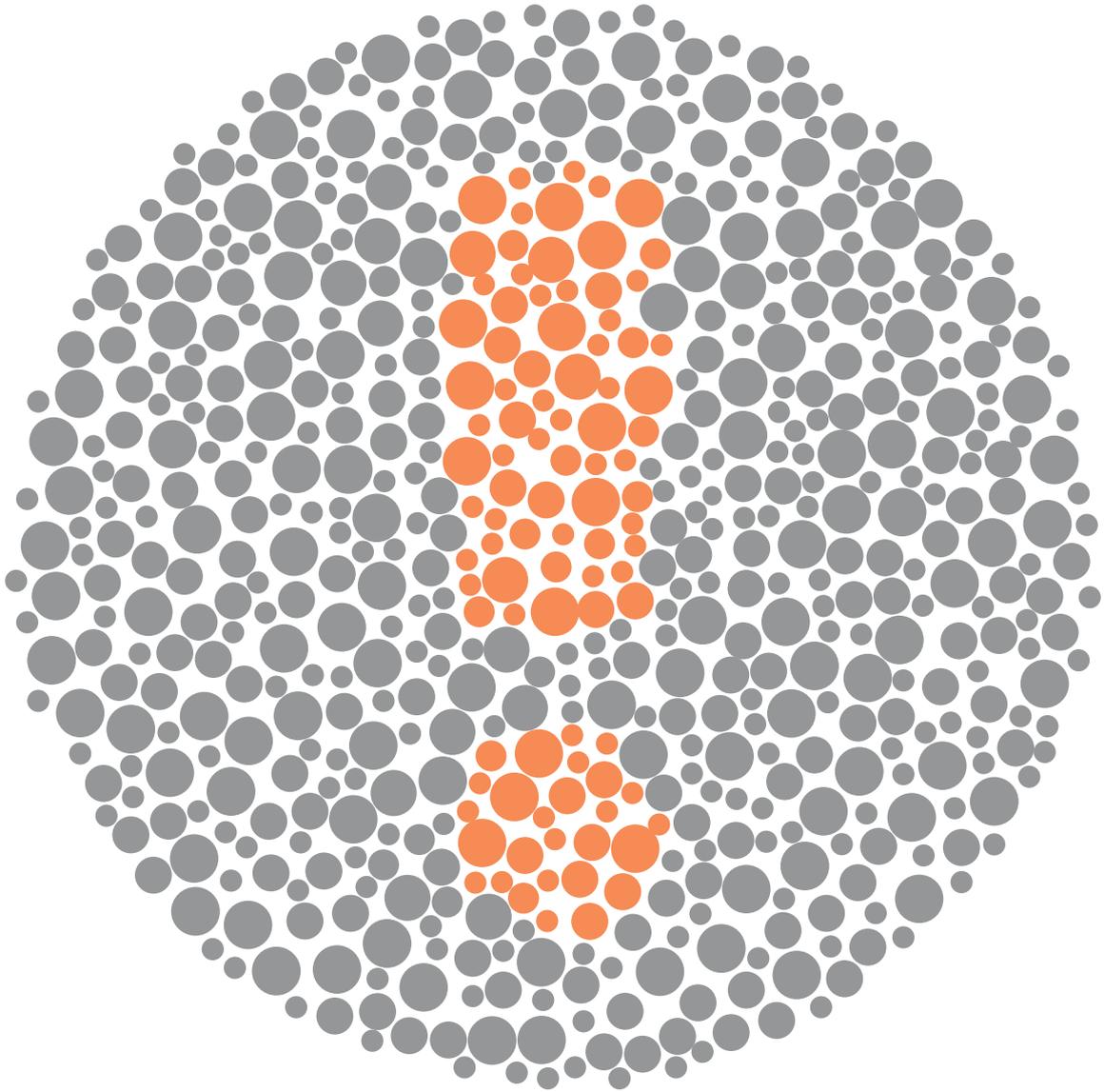


Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold





<u>EDITORIAL</u>	<u>04</u>
<u>SINN-SUCHE</u>	<u>06</u>
<u>SINNGEDANKEN</u>	<u>08</u>
<u>MIT SINN FÜR SALZKOTTEN</u>	<u>16</u>
<u>SINN FÜR LIPPE STIFTEN</u>	<u>18</u>
<u>SINNVOLL BERATEN</u>	<u>20</u>
<u>NEUE HEIMAT MIT SINN FÜR DIE UMWELT</u>	<u>22</u>
<u>VOM TIEFEREN SINN DER NACHHALTIGKEIT</u>	<u>24</u>
<u>GESCHÄFTSSINN, DER SICH AUSZAHLT</u>	<u>26</u>
<u>DER SECHSTE SINN DES UNTERNEHMERS</u>	<u>28</u>
<u>GELEBTEM LEBEN EINEN SINN GEBEN</u>	<u>30</u>
<u>MIT FEINSINN UND GESPÜR</u>	<u>32</u>
<u>WIE KARTOFFELN NACHHALTIG SINN MACHEN</u>	<u>34</u>
<u>DIE WELT IM SINN</u>	<u>36</u>
<u>ARBEITEN MIT SINN</u>	<u>40</u>
<u>SINNVOLLE MOMENTE</u>	<u>42</u>
<u>SINNVOLL WIRTSCHAFTEN</u>	<u>44</u>
<u>BERICHT DES AUFSICHTSRATES</u>	<u>59</u>
<u>GREMIEN</u>	<u>60</u>
<u>IMPRESSUM</u>	<u>63</u>
<u>WO VOLKSBANK SINN MACHT</u>	<u>64</u>



Selbstverordnete Kunden und
Geschäftsfreunde, liebe Mitglieder,

Sinn gibt Orientierung. Und wer eine Orientierung hat, weiß, wo er sich bewegt und wohin. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold findet ihren Sinn in § 1 des Genossenschaftsgesetzes. „Sinngemäß“ steht dort: Der Zweck einer Genossenschaft ist es, den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern.

Wenn Experten und Zukunftsforscher davon reden, dass sich die Wirtschaft im Umbruch befindet und ein „Umbesinnen“ fordern von „Gewinn um jeden Preis“ zu „Schaffe Bedeutung und Werte für jeden Beteiligten“, setzen wir mehr als 150 Jahre „Sinnerfahrung“ dagegen. Als Genossenschaftsbank handelt die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold von jeher sinnvoll und nachhaltig. Denn unser Förderauftrag ist allein auf den Erfolg und das langfristige Wohl unserer Mitglieder und Kunden ausgerichtet. Damit nehmen wir die Rolle einer Alternative zu anonymen Konzernen ein, die von Kapitalinteressen dominiert und aus Sicht ihrer Kunden fremdbestimmt sind. Genossenschaftsbanken sind das Gegenmodell zum kalten, renditegetriebenen Kapitalmarkt – örtlich verwurzelt, demokratisch, unabhängig, transparent und vor allem menschlich und nah. Unser Handeln basiert auf Werten wie Selbsthilfe, Selbstverantwortung, Demokratie und Solidarität, Ehrlichkeit, Offenheit, sozialer Verantwortung und Gemeinsinn.

Mit dieser Art des sinnvollen, nachhaltigen Wirtschaftens sind wir im aktuellen gesellschaftlichen Diskurs trotz unserer langen Tradition hochmodern aufgestellt. Ob Konsum, Finanzwirtschaft oder Klima- und Umweltschutz – immer mehr Menschen richten ihre Kaufentscheidungen und ihr Handeln an Kriterien der Nachhaltigkeit aus. Sie wollen nachvollziehen, von welchem Stamm der Apfel fällt, woher das Fleisch für den Sonntagsbraten kommt oder ob sie ihr Geld in Fonds mit Aktien von Unternehmen der Rüstungsindustrie investieren – und sich bewusst dafür oder dagegen entscheiden.

Der genossenschaftliche Sinn schafft mehr denn je Vertrauen, wie unser „Top-Wachstum“ im Kundengeschäft 2013 beweist. Voraussetzung dafür ist, dass wir unseren Förderauftrag nicht ausschließlich als historisches Erbe und als Tradition, sondern auch als Idee des Fortschritts verstehen. Beides erfordert, uns kontinuierlich und zukunftsorientiert an den wachsenden Anforderungen unserer Mitglieder und Kunden auszurichten. Wie uns dies konkret mit innovativen Geschäftsansätzen gelingt, erfahren Sie in den „sinnvollen“ Geschichten dieses Jahresberichtes. Dazu gehört unter anderem, die erste Klimaschutzsiedlung zu initiieren, eine regionale Traditionsmarke in einem als „overbanked“ geltenden Bankenmarkt neu zu etablieren und die Gründung eines wissenschaftlichen Instituts zu fördern, das sich mit Nachhaltigkeit im Mittelstand beschäftigt.

Lassen Sie uns auch 2014 gemeinsam daran
arbeiten, daß unsere Volksbank noch mehr Sinn
für Sie, unsere Mitglieder und Kunden, sowie
unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schafft!

U. Ullrich

NIEMAND SPRICHT VON STARKSINN.

Über Sinn lässt sich trefflich sinnieren. Ein Wort, mit dem sich gleichermaßen sinnvoll wie sinnfrei spielen lässt. Seine Herkunft macht nicht auf den ersten Blick Sinn, denn die Wortgeschichte geht auf die Gruppe des indogermanischen Stamms „*sent – gehen reisen, fahren“ zurück, zu der wiederum althochdeutsch „sinnan – reisen, streben, trachten“ und lateinisch „sentire – empfinden, wahrnehmen“ zählen. Wer sich also auf die Sinn-Suche begibt und sich mit der Semantik des Sinns beschäftigt, entdeckt viele „Sinne“.

In der Biologie steht der Begriff für eine bestimmte physiologische Fähigkeit, etwas wahrzunehmen. Wer mit allen Sinnen genießt, riecht den Sommer, lässt sich die Schokolade auf der Zunge zergehen und Musik in den Ohren klingen und spürt jedes sonnengewärmte Sandkörnchen beim Strandspaziergang unter den nackten Füßen.

Sinn kann aber auch ein besonderes Verständnis für bestimmte Dinge bezeichnen. Dann hat man einen Sinn für dieses oder jenes, einfach ein gutes Gefühl. Manchmal kommt einem aber auch etwas nicht oder einfach nichts in den Sinn. Und wenn doch, dann sprüht man nur so vor Namen, Geburtstagsdaten und einfallreichen Ideen. Sinn gibt also auch den Zustand der Gedanken wider. Und manchmal gleichermaßen die Richtung. Wer eine Intension hat, der hat etwas im Sinn. Gutes oder Böses. In diesem Sinne kann Sinn überraschen und erschrecken, ermuntern, berühren und glücklich machen. Manchmal überträgt sich Sinn auch. Berühmt für seine „Ansteckungsgefahr“ ist beispielsweise der rheinische Frohsinn jedes Jahr im Karneval. Mit allen Sinnen lachen ist für die Seele sinnvoll.

Ein anderer Sinn von „Sinn“ ist der Bedeutungsgehalt beispielsweise eines sprachlichen Ausdrucks. „Menschen deuten oft nach ihrer Weise die Dinge, weit entfernt von ihrem Sinn!“, hat William Shakespeare in „Julius Cäsar“ festgehalten. Was letztlich heißt: Nicht alle verstehen alles gleich. Jeder gibt jedem einen anderen Sinn. Leichtsinn ist sicher so ein Wort, das persönliche Grenzen hat. Auch „Schwachsinn“ ist Ansichtssache. So ist der Dichter und Aphoristiker Erhard Horst Bellermann auf die sinnreichen Gedanken gekommen: „Niemand spricht von Starksinn. Ist wirklich alles Schwachsinn?“ und „Wo der Sinn aufhört, beginnt der Wahnsinn.“

Wo fängt Sinn an? Und wo hört Sinn auf? Und ist das Ende dann Nonsens? Oder das Gegenteil? War heute Sinnentleertes schon früher Unsinn? Und tut es nicht gut, manchmal auch sinnfrei die Gedanken abzuschalten? Wer Sinn sucht, kann ihn finden. Allerdings nur, wer sich auch mitbringt.



Der tiefstinnigste aller Sinne ist sicher jener, der den gedanklichen Hintergrund, den Zweck des Handelns oder einer Sache bestimmt. Um den tieferen Sinn zu erkennen, muss man manchmal an der Fassade kratzen. Aber nicht immer. Oft ist vieles von sich aus stimmig und sinnig. Sinn hilft, sich zu orientieren. In diesem Sinne ist Sinn als Kompass, Karte oder Navigationssystem zu verstehen. Nicht nur bei Orientierungslosigkeit.

Seit es die Menschheit gibt, beschäftigen sich Philosophen, Dichter und Denker mit der Suche nach dem Sinn. Alles soll, kann und muss Sinn machen: das Leben, der Beruf, die Wirtschaft, die Politik, Gedanken, das Handeln und das Tun, Worte und Zahlen, Produkte und Dienstleistungen, Regeln und Freiräume. Immer wieder die Sinnfrage zu stellen, ist gerade in einer Zeit, in der sich die Vielfalt des Materiellen zu Lasten der Ressourcen mit Hochgeschwindigkeit ausbreitet, klug und weitsichtig, wenn nicht unerlässlich für die Zukunft der nächsten Generationen.

Sinnvolles Handeln und Wirtschaften, die viel zitierte Nachhaltigkeit, spielt dabei eine besondere Rolle. So selbstverständlich wir diesen Begriff verwenden, so unklar scheint er doch sehr vielen zu sein. Dies ergab eine repräsentative forsa-Umfrage der Bundesregierung zur Nachhaltigkeit im Jahr 2012. 36 Prozent der befragten Deutschen konnten spontan nichts dazu sagen, was sie mit „Nachhaltigkeit“ verbinden. Immerhin: 23 Prozent ordneten dem Begriff etwas Beständiges, Dauerhaftes und Langfristiges zu, zwölf Prozent meinten, dass die Zukunft berücksichtigt wird und jeweils acht Prozent assoziierten mit Nachhaltigkeit Naturschutz beziehungsweise einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Mehr als 60 Prozent der deutschen Bevölkerung halten das Thema allerdings für wichtig. Das ist gut so, denn der Sinn für „Sinn“ ist schon da.

»WO GELD **EINE IDENTITÄT**
HAT, MUSS EINE BANK **NICHT NACH**
DEM SINN SUCHEN.«



**WENN
DER VORSTAND DER VOLKSBANK
PADERBORN-HÖXTER-DETMOLD
SINNIERT ...**



Rudolf Jäger, Heinz Peterburs, Karl-Heinz Rowert, Vorstandsvorsitzender Dr. Ulrich Bittihn, Dr. Friedrich Keine und Günter Vogt, stellvertretender Vorstandsvorsitzender, im Kloster Dalheim [v. l.]

DR. ULRICH BITTIHN

›WACHSTUM MIT SINN VERLANGT, SICH IMMER WIEDER NEU AUF DAS WESENTLICHE ZU BESINNEN.«



Schaut man in diesen Tagen bewusst mit einem undifferenzierten Blick auf die Bankenbranche, bekommt man schnell den Eindruck einer Sinnkrise. Von Kulturwandel ist die Rede, von neuen Kursen und bedrohten Geschäftsmodellen, von der Rückbesinnung auf den realen Kunden, von der Last der Bürokratie und dem Damoklesschwert des Niedrigzinses. Die Suche nach einem neuen Sinn und nach neuen Strategien scheint stärker als je zuvor auf der Tagesordnung vieler Institute zu stehen. Als vorsichtiger Kaufmann treiben natürlich auch uns die sich verändernden Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts um. Und trotzdem bleiben wir mutig und offensiv. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold muss sich nicht mit der Sinnfrage aufhalten, weil sie nie ihren Sinn verloren hat. Ganz im Gegenteil: Wir wachsen dynamisch, weil wir uns immer wieder neu auf das Wesentliche – unsere Mitglieder und Kunden – besinnen und in ihrem Sinne unsere Bank und unseren genossenschaftlichen Förderauftrag zukunftsorientiert weiterentwickeln.

Als echte Kundenbank zu wachsen, ist heutzutage alles andere als selbstverständlich. Der Bankenmarkt ist verteilt. Wer wachsen will, muss im Wettbewerb Marktanteile und damit das Vertrauen der Kunden gewinnen.

Vor der Finanzmarktkrise galten Genossenschaftsbanken als verstaubt und rückständig. Nach der Finanzmarktkrise haben sich Genossenschaftsbanken in einem Wettbewerb unterschiedlicher Bankenmodelle als zeitgemäß, wettbewerbsfähig und krisenfest herausgestellt und damit aktuell einen echten Vertrauensvorsprung. Diesen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz dauerhaft zu halten und bestenfalls auszubauen, gelingt aber nur, wenn wir uns mit unseren spezifischen genossenschaftlichen Eigenheiten profilieren statt uns anzupassen oder im Status quo zu verharren.

Aus den Erfahrungen der Geschichte heraus müssten theoretisch in Zeiten des schnellen Wandels ideale Wachstumsbedingungen für Genossenschaften herrschen. Vorausgesetzt, sie schaffen selbst vor Ort eine Wachstumsdynamik, sie erschließen sich neue Aufgabenfelder, die den Interessen der gegenwärtigen und zukünftigen Mitglieder entsprechen, und interessieren neue Kundengruppen für die genossenschaftliche Idee. In genau diesem Sinne hat sich die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold strategisch aufgestellt: Im Hochstift beweisen wir uns – im Übrigen gemeinsam mit unseren genossenschaftlichen Nachbarbanken – in vielen Segmenten seit Jahren als Marktführer. In Paderborn gehen wir mit einem dynamischen Wirtschaftsstandort voran. Und im Kreis Höxter ermöglichen wir mit unserer Leistungsstärke Wachstum für den Mittelstand in einer Region, die den Prognosen zufolge in Zukunft kaum noch wächst. Gleichermaßen haben wir uns in Lippe und an dem als „overbanked“ geltenden Standort Bielefeld/Werther aus einer Position der Stärke heraus erfolgreich als genossenschaftliche Alternative positioniert. In beiden Regionen gewinnen wir Marktanteile und verankern so die genossenschaftliche Idee in einer noch breiteren Basis. Mit unseren hoch differenzierten Finanzdienstleistungen überzeugen wir dort vor allem Kundengruppen, die bislang spezifische Kompetenzen wie für das internationale Geschäft, für das Zins- und Währungsmanagement, für Private Banking oder „Freie Berufe“ weniger in der genossenschaftlichen FinanzGruppe vermutet haben. Insbesondere für das Oberzentrum Bielefeld haben wir dafür mit unserer Zweitmarke „Bankverein Werther“ die perfekte Strategie gefunden.

Unser Profil steht für eine Kombination aus genossenschaftlichem Werteverständnis, aus Kompetenz, Nähe und schnellen Entscheidungen vor Ort. Wir sind genossenschaftliche Ideenschmiede und insofern gerne ein Stück anders, mutiger, direkter und echter. So machen wir im Übrigen auch Aktionäre zu Mitgliedern. Sinnvoller kann eine Genossenschaftsbank nicht wachsen und ihren Förderauftrag neu denken.

GÜNTER VOGT

›WER DIE ZUKUNFT IM SINN HAT, KANN ÜBER GRENZEN HINAUSWACHSEN.‹



Irgendwann kommt die Zeit, das Wachsen über Grenzen hinaus als etwas ganz Normales anzusehen. Als sich die Volksbanken Paderborn-Höxter und Detmold 2007 für die Fusion entschieden, wurde unser Schritt über die Gauseköte von vielen Seiten skeptisch betrachtet. Vorreiter gab es kaum. Und die Vorbehalte, ob zwei Regionen, die bis dato nicht wirklich zusammengehörten, in einem Institut zusammengebracht werden können, waren groß. In einer Zeit, in der gerade im europäischen Wettbewerb Regionen und weniger Nationalstaaten miteinander konkurrieren, bringt uns das Denken in Dörfern, Städten oder Kreisen allerdings nicht mehr weiter. Mit der Fusion über die kommunalen, historisch gewachsenen Grenzen haben wir klare Signale gesetzt und waren sicher für die eine oder andere Institution, die nach uns diesen Schritt vollzogen hat, Vorbild.

2013 hat die moderne Bank, die wir schon lange sind, auch in Detmold ihre architektonische Entsprechung gefunden. Nach achtmonatiger Umbauzeit erstrahlt die Hauptstelle Detmold wieder in neuem Glanz und setzt seitdem deutliche Akzente. Die führende Genossenschaftsbank unserer Wirtschaftsregion ist nun auch in Lippe – rein optisch betrachtet – nicht mehr zu übersehen. Wer den Neuen Platz in Paderborn besucht, der wird schnell erkennen, dass wir jetzt auch äußerlich „ein“ Haus sind. Vor allem wird jetzt auch optisch deutlich, dass die Perspektive einer größeren Volksbank für die ehemalige Volksbank Detmold neue Aussichten eröffnet hat und dass wir, so wie wir es versprochen haben, gemeinsam „mehr als gut“ sind.

Unser Wachstum über Grenzen hinaus ist heute Normalität. Inklusive der Hauptstelle Detmold hat die Volksbank in den vergangenen Jahren in großem Umfang in verschiedene Bauprojekte investiert. Dazu gehörten unter anderem das Bauvorhaben „Neue Mitte“ in Paderborn mit dem Neubau der Hauptstelle und des Theaters Paderborn sowie die Wiedereröffnungen der Zweigniederlassungen „Bankverein Werther“ in Bielefeld und Werther. All diese Bauprojekte beweisen, dass wir für unsere Mitglieder und Kunden in unsere Wirtschaftsregion investieren und damit auch Raum – egal in welcher Ecke unseres Geschäftsgebietes – für Wachstum schaffen. Unser wichtigster Antrieb ist, für die Kunden vor Ort da zu sein, die heimische Wirtschaft zu fördern, in der Region zu entscheiden – so dezentral wie möglich, so zentral wie nötig. Auch dafür steht die Investition in unsere Hauptstelle Detmold. In den vergangenen sechs Jahren ist es uns gelungen, unser Haus als die genossenschaftliche Alternative in Lippe zu etablieren. Gerade in der Finanzmarktkrise, als sich einige Institute aus dem klassischen Mittelstandsgeschäft zurückgezogen haben, waren wir als leistungsfähige Genossenschaftsbank gefragt und sind es heute mehr denn je. Dass diese Möglichkeiten genutzt werden, beweist unter anderem das hohe Kreditwachstum. So konnte das Kreditvolumen im Unternehmenskundengeschäft seit der Fusion fast verdoppelt werden. Ein toller Erfolg und der Lohn dafür, dass wir Grenzen überschritten haben, um zu wachsen.

HEINZ PETERBURS

›WER MENSCHEN MOTIVIEREN WILL, MUSS SINNMÖGLICHKEITEN BIETEN.‹



Welchen Sinn macht es, in einer Bank zu arbeiten? Oder besser gefragt: In welcher Bank macht Arbeit Sinn? Nach der Finanzmarktkrise eine durchaus sinnvolle Frage. Der Sinn der Geschäftsmodelle wird weiter hinterfragt, Stellenstreichungen stehen immer noch auf der Tagesordnung der Branche. Alles andere als motivierende Nachrichten für junge Leute, in der Bank Sinnmöglichkeiten zu sehen, sich zu verwirklichen. Genossenschaftsbanken an sich und insbesondere die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold setzen hier einen Kontrapunkt. Mitarbeiter, die vom Sinn ihres Tuns überzeugt sind, bilden die Basis unseres Erfolgs; Menschen, die den Sinn unserer Volksbank verstehen und sich mit der genossenschaftlichen Idee identifizieren.

Nicht nur für Kunden, auch für Mitarbeiter ist es ein Unterschied, ob eine Bank die höchste Rendite anstrebt oder nachhaltig im Sinne ihrer Mitglieder und Kunden handelt. Der Umgang miteinander ist ein anderer – in guten wie in schwierigeren Zeiten. Und auch die Perspektiven machen größeren Sinn.

Wir können zwar keine Arbeitsplätze im Ausland anbieten. Auch haben wir keine Filialen in den beliebten Großstädten der Republik, dafür aber Arbeitsplatzsicherheit und viele interessante Möglichkeiten, in einer überaus soliden Genossenschaftsbank persönlich wie beruflich zu wachsen. Unsere Stärken sind die regionale Verwurzelung und die besondere Nähe zu unseren Kunden, die unsere mehr als 820 Mitarbeiter täglich leben und erlebbar machen, eben ein nachhaltig funktionierendes Geschäftsmodell.

Im vergangenen Jahr haben wir entgegen dem allgemeinen Branchentrend Arbeitsplätze geschaffen und die Zahl unserer Mitarbeiter um 32 erhöht. 108 junge Leute absolvieren derzeit ihre Ausbildung. Mit 13 Prozent haben wir eine der höchsten Ausbildungsquoten der Region. Aus einem einfachen Grund: Unseren Nachwuchs rekrutieren wir idealerweise aus den eigenen Reihen. Auch 2014 werden wir weitere Mitarbeiter einstellen, denn überdurchschnittliches Wachstum ist nur mit neuen Arbeitsplätzen zu schaffen.

Im Durchschnitt sind unsere Mitarbeiter 40,5 Jahre alt. Doch der Einzelne von ihnen ist alles andere als ein statistischer Durchschnitt. Jeder Mitarbeiter hat seine eigenen Ideen, Talente, Erfahrungen, Kompetenzen. Unterschiedliche Generationen mit zum Teil konträren Vorstellungen und Zielen treffen zusammen, lernen voneinander und arbeiten gemeinsam in Teams. Dabei sind Offenheit, Fairness, Hilfsbereitschaft, Glaubwürdigkeit und Mut zur Verantwortung sowie ein unternehmerischer Geist die Grundlage unserer Unternehmenskultur. Diese Werte haben wir in den vergangenen zwei Jahren verstärkt mit unserem „Volksbank-Kulturprojekt“ in den Vordergrund gerückt und gemeinsam unser Leitbild überarbeitet und Führungsleitlinien definiert. Unser Ziel war es, unsere Werte zeitgemäß zu interpretieren und für unsere Mitarbeiter Mehr-Werte zu schaffen. Damit bei uns jeder Mitarbeiter seinen Sinn findet. Denn Arbeit muss Sinn machen, damit sie Spaß und Freude macht.



DR. FRIEDRICH KEINE

»BEI ALLER DIGITALISIERUNG DES BANKGESCHÄFTS GLAUBEN WIR AN DEN SINN DES GESPRÄCHS VON MENSCH ZU MENSCH.«

Macht eine Bankfiliale in Zeiten von Internet und Mobile Banking noch Sinn? Folgt man dem Trend und glaubt man den Prognosen der Strategieberater, verliert die Bank vor Ort zunehmend an Bedeutung. Aber muss man jeder These Glauben schenken? Auch unsere Kunden nutzen immer stärker die digitalen Kommunikationswege. So zählten wir beispielsweise 2013 rund 3,8 Millionen Besucher auf unserer Internetseite, 11,7 Prozent mehr als im Jahr 2010. Die Anzahl unserer Kunden, die ihre Bankgeschäfte elektronisch – über das Internet, per Handy oder über Zahlungsverkehrsprogramme erledigen – ist seit 2010 um 54 Prozent auf 75.000 in 2013 gestiegen. Mehr als die Hälfte aller Kunden mit Girokonto wählten 2013 den Online-Weg zu uns. Doch bei aller Digitalisierung des Bankgeschäfts glauben wir daran, dass die Basis einer Kundenbeziehung auch in Zukunft der persönliche Kontakt, das Gespräch von Mensch zu Mensch, bleibt – und dies möglichst ein Leben lang. Denn unseren genossenschaftlichen Förderauftrag können wir nur dann erfüllen, wenn wir wissen, was unsere Kunden bewegt und wie wir sie unterstützen können.

Die Finanzthemen, die Privatkunden beschäftigen, sind mittlerweile so komplex und vielschichtig geworden, dass eine Beratung heute nicht „mal eben so“ im Internet, am Telefon oder am Tresen zwischen Einzahlungen und Überweisungen stattfinden kann. Unser Anspruch ist es, jeden Kunden auf seinem Lebensweg zu begleiten und ihm zu helfen, seine

Wünsche und Ziele zu erreichen. Das braucht Zeit und die nehmen wir uns auch. Jedes Jahr führen wir Tausende von persönlichen Beratungsgesprächen vor Ort in unseren Filialen oder zu Hause bei unseren Kunden zu allen möglichen Finanzthemen – vom Kredit über die Altersvorsorge, die richtige Geldanlage, die passende Vermögensstruktur in Zeiten des Niedrigzinses bis hin zur Baufinanzierung für das neue Zuhause der Familie. Wer sich für uns entscheidet, wählt nicht die Kondition, sondern die Nähe sowie die Qualität unserer Beratung und unserer Dienstleistungen. „Billig“ schlagen wir „ehrlich, kompetent und schnell“.

Von unserer Kundennähe kann uns auch nicht die Regulatorik abhalten. Trotz vielfältiger Anforderungen wie Beratungsprotokolle und Produktinformationsblätter bieten wir zum Beispiel weiterhin in allen Filialen die Wertpapierberatung an. Dies ist im Bankenmarkt keine Selbstverständlichkeit mehr. Allein 2013 haben wir rund 4.800 Beratungsprotokolle geschrieben, über 40 Prozent mehr als im Vorjahr. Und trotzdem erhält bei uns jeder Kunde eine qualifizierte und individuelle Wertpapierberatung – nicht am Telefon und auch nicht im Internet, sondern vor Ort. Nur so macht es Sinn.

KARL-HEINZ RAWERT

›WACHSTUM MACHT SINN, WO DIE WIRTSCHAFT SINNVOLL HANDELT.‹



Welche Bank macht Sinn für den Mittelstand? Eine Frage, die wir selbstbewusst beantworten. Der Mittelstand geht voran und wir als Hausbank gehen mit. 8,3 Prozent mehr Kredite haben wir 2013 an die heimischen Unternehmen vergeben. Im Vergleich dazu schrumpfte der Gesamtmarkt um 0,5 Prozent. Ein Kontrast, der mehr verrät, als die pure Zahl auf den ersten Blick zu erkennen gibt. Ob Handwerker, Kaufleute, Landwirte, Familienunternehmen oder Konzernkunden – auch 2013 haben wir Unternehmen jeder Größe und Ausrichtung bei ihrem individuellen „Wirtschaftswachstum“ partnerschaftlich auf Augenhöhe begleitet. Dabei konnten wir weitere 234 Unternehmen aus der Region von uns überzeugen und sie für unser Haus gewinnen.

Allein 600 der Vielzahl intensiver und offener Gespräche zwischen Bank und Firmenkunden waren 2013 ganzheitliche Beratungen, bei denen sowohl das Unternehmen als auch die Unternehmerfamilie im Mittelpunkt standen. Dabei konnten wir immer wieder erleben: Unsere Wirtschaftsregion bietet ein hervorragendes Wachstumsklima und ist Vorbild für sinn-

volles Wirtschaften. Dafür stehen die vielen inhabergeführten und damit wertorientierten Familienunternehmen, der ausgewogene Branchenmix, exzellente Hochschulen, die bestens mit der Wirtschaft vernetzt sind und die ein hohes Innovationsklima garantieren. In dieses Netzwerk bringen wir uns als verlässlicher Bankpartner ein, schaffen aber auch selbst Netzwerke und bauen diese im Sinne der Nähe zu unseren Kunden aktiv aus. Davon profitieren alle Beteiligten umso mehr, je stärker unsere Wirtschaftsregion zusammenwächst.

So konnten wir beispielsweise im vergangenen Jahr 350 Mittelständler aus der Region bei unserem Unternehmerforum begrüßen. Unter dem Motto „Wachstum sichern – Erfolgsfaktoren für die Zukunft“ nutzten sie die Möglichkeit, in drei Fachforen mit Wissenschaftlern verschiedener Hochschulen aus OWL und Praktikern Herausforderungen des Personal-, IT- und Ressourcen-Managements zu diskutieren. So bot das Unternehmerforum die Möglichkeit, insbesondere unsere Hochschulen und den Mittelstand noch stärker zu vernetzen. Hier sehen wir uns in der Rolle des Mediators. Denn es gibt noch viele ungenutzte Potenziale auf beiden Seiten, aus denen sinnvolles Wachstum für unsere Wirtschaftsregion entstehen kann. Des Weiteren hatten wir bewusst Themen, die unsere Kunden bewegen, und nicht Bankthemen in den Mittelpunkt unseres Forums gestellt. Denn als Mittelstandsbank sehen wir uns als unternehmerischer Partner unserer Kunden weit über die Versorgung mit Krediten und anderen Bankdienstleistungen hinaus. Die Geschäftsmodelle der Unternehmen und ihre Herausforderungen zu verstehen, ist für die Beziehung zwischen Bank und Kunden in einer Zeit schneller Umbrüche wichtiger denn je. Mittelständische Unternehmen allein auf Basis von Ratingmodellen und durch Kreditanalysesysteme zu beurteilen, wird vielen Unternehmen nicht gerecht. In unserem Haus ist das anders. Wir leben unser Motto: Alle reden vom Mittelstand. Wir mit ihm.



RUDOLF JÄGER

›GENOSSENSCHAFTLICH DENKEN ERGIBT SINN ... GERADE HEUTE.‹

Wie viel Engagement braucht Heimat? Wir meinen: so viel wie möglich, denn zu Hause finden die Menschen am ehesten ihren Sinn. Es liegt in unseren genossenschaftlichen Wurzeln, dass wir den Dörfern und Städten, den Institutionen, den Unternehmen und den Unternehmern auch über das Bankgeschäft hinaus verbunden sind – in jedem Winkel unseres Geschäftsgebiets. Bewusst, weil wir unser „Regionalprinzip“ leben. Es ist Teil unseres Selbstverständnisses, „dezentral“ zu denken, zu handeln und Verantwortung zu tragen. Überschaubare Orte wie Ovenhausen, Amelungen, Atteln und Brake sind genauso wichtig wie Paderborn, Höxter, Detmold oder Bielefeld, um die „Großstädte“ oder Oberzentren unserer Region zu nennen. Denn im Kleinen wie im Großen gut zu sein, das macht uns als Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold aus und das macht uns erst richtig gut. Sicher sind die Distanzen in der Welt von heute nicht zuletzt auch durch das Internet „gefühl“ geringer geworden. Gleichmaßen fehlt vielen in der weltläufigen Beliebigkeit aber auch der Anker. Viele Menschen sehnen sich mehr denn je nach Nähe und Verlässlichkeit, nach Heimat, nach Bekanntem, nach Vertrautem – über alle Lebensbereiche hinweg, aber vor allem auch bei ihrer Bank. Für uns ist es ein klares Bekenntnis und eine Selbstverständlichkeit, uns für das gesellschaftliche Leben vor Ort zu engagieren. Deshalb fördern wir kulturelle, sportliche und soziale Projekte sowie weitere vielfältige lokale Aktivitäten für die Menschen in der Region. Ohne unsere finanzielle und teils personelle Unterstützung wären viele Maßnahmen nicht möglich. Als Teil der Region se-

hen wir es als unsere Pflicht an, zu helfen und uns einzubringen, denn wir fühlen uns den Menschen verbunden. Das zeichnet uns aus und macht uns so erfolgreich – seit vielen Generationen.

Besonders am Herzen liegt uns die Wirtschaft und demzufolge auch der Mittelstand. Überall in unserem Geschäftsgebiet betreuen wir solide Unternehmen, die weit über die Grenzen der Region hinaus erfolgreich sind. Sie alle profitieren von der Kompetenz unserer großen Volksbank, vor allem im Kreis Höxter. Höxter ist sicher die ländlichste und strukturschwächste Region in unserem Geschäftsgebiet. Glaubt man den Prognosen, geht die Bevölkerung in den nächsten Jahren drastisch zurück. Umso mehr engagieren wir uns, zum Beispiel als Gesellschafter der GfW Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Höxter, die die Wirtschaftsförderung der zehn Städte des Kreises bündelt, sowie bei der WIH, der Wirtschaftsinitiative im Kreis Höxter, die sich der Lösung des Fachkräftemangels angenommen hat.

Der Kreis Höxter ist wie alle anderen Regionen ein wichtiger, starker Eckpfeiler und eine tragende Säule des Erfolgs der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Unsere Mitarbeiter arbeiten täglich an diesem Erfolg. Sie alle sind die Mosaiksteine, die das Gesamtbild „Volksbank“ vollständig ausmachen. Ganz im Sinne des genossenschaftlichen Gedankens „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“

› MIT SINN FÜR SALZKOTTEN. ‹

„Ist die Suppe versalzen, ist der Koch verliebt“, heißt es in einem Sprichwort. Ein bisschen „verliebt“ hat sich Michael Keuper auch – in die Stadt Salzkotten, in der er die Volksbank-Filiale leitet.



Michael Keuper vor den Salinen.

„Salzkotten wächst und wächst“, berichtet Michael Keuper stolz. Als jung und dynamisch beschreibt der Paderborner seinen Arbeitsort: „Hier gibt es reichlich Platz für junge Familien, die sich etwas aufbauen wollen. Und auch die Wirtschaft geht voran. Permanent entstehen neue Gewerbeflächen.“

Die Stadt am Hellweg mit ihrer reichen geschichtlichen Tradition, die sich in einer Vielzahl von schönen alten Häusern widerspiegelt, geht mit großen Schritten Richtung Zukunft. Und Michael Keuper geht mit. Seit 2009 leitet der 42-Jährige die Volksbank-Filiale in Salzkotten und ist mit seinen Kollegen Nicole Eikel, Monika Klocke, Sebastian Koch, Elmar Könies, Annetraut Morgott, Sarah Müller und Sarah Neumann erfolgreich unterwegs.

Keuper ist ein echter „Kundenmann“ und eng mit der Volksbank – von Beginn seiner Ausbildung im Jahr 1990 an – verbunden. Nach seiner Banklehre lernte er in der Paderborner Volksbank-Filiale Benhauser Straße vom Service bis zum stellvertretenden Filialleiter alles kennen, was zum Bankgeschäft dazugehört. Nach Feierabend bildete er sich zum Bankfachwirt weiter. Bevor er die Leitung der Filiale Salzkotten übernahm, war er Filialleiter der Volksbank-Filiale in Sande.

In Salzkotten fühlt er sich wohl. Nicht nur, weil die Sälzerstadt mit einem hohen Erholungsfaktor und Freizeitwert besticht. Keuper ist überzeugt von der „tollen Infrastruktur“ der Stadt mit genügend Kindertagesstätten, Schulen, Altenheimen und Supermärkten. „Es tut gut, mit anzusehen, wie sich die Stadt weiterentwickelt und mit ihren Bürgern und mit der Wirtschaft vor Ort wächst.“

Von der Dynamik Salzkottens profitiert auch Keupers Filiale. Erst kürzlich hat die Stadt ein neues Baugebiet mit 100 Grundstücken ausgeschrieben. Dadurch konnten Michael Keuper und sein Team zahlreiche neue Kunden insbesondere über die Baufinanzierung gewinnen. 2013 verbuchte die Volksbank insgesamt ein weiteres Rekordjahr im Bereich der Baufinanzierung. Keuper und sein Team haben dazu beigetragen. „2013 erreichten wir als Filiale das beste Ergebnis im Finanzierungsgeschäft seit Beginn meiner Arbeit hier vor Ort.“ Selbstbewusst erklärt der Filialleiter die Vorteile „seiner“ Volksbank: „Wir beraten persönlich und stellen den Kunden in den Mittelpunkt. Faire und wettbewerbsfähige Konditionen und schnelle Entscheidungen sind weitere Argumente. Genauso wie die Fördermittel, die wir automatisch in unsere Finanzierungskonzepte einbinden. Das wissen unsere Kunden zu schätzen.“

Obwohl die Volksbank vor Ort mit anderen Banken im Wettbewerb steht, ist sie in den letzten 50 Jahren nachhaltig für ihre Kunden ge-

wachsen. „Andere Institute haben beispielsweise ihr Kompetenzteam aus der Region abgezogen. Wir nicht“, sagt Keuper. „Zudem können wir immer wieder mit unserer ganzheitlichen Beratung und innovativen Ideen überzeugen. Zum Beispiel mit unserer Vermögensstrukturierung kommen wir bestens bei unseren Kunden an. Sie wissen die Risikostreuung zu schätzen.“ Auch kreative Anlagelösungen wie das EURO STOXX-Festgeld, RoSi, DoRis oder Festgeld-RenditePlus, die nicht jede Bank vor Ort zu bieten hat, stoßen bei den Kunden auf großes Interesse.

Seine Kunden kennt Keuper bestens. Den Sinn seiner Arbeit sieht er darin, Kunden über alle Lebensphasen hinweg zu begleiten: von der Geburt über die Ausbildung bis hin zu Familie, Haus und Rente. Dabei sieht er sich als Partner, Ratgeber und Helfer. „Meine Kunden und ich wachsen gemeinsam und wir werden gemeinsam älter“, lacht er. „Das ist das Beste, was man sich vorstellen kann. Und vor allem schafft das Vertrauen.“ So ist er nicht nur in der Bank wie selbstverständlich der vertrauensvolle Gesprächspartner, sondern manchmal auch darüber hinaus. „Wer die Kundennähe sucht, der bekommt sie auch.“

In der 25.000-Einwohner-Stadt Salzkotten ist Keuper bekannt und wird geschätzt. Regelmäßig erhält er Einladungen zu Veranstaltungen, Diskussionsabenden und Foren. „Hier ist immer etwas los“, sagt Keuper. Und damit er weiß, wo den Salzkottenern der Schuh drückt, nimmt er auch möglichst viele Termine wahr. Darüber hinaus engagiert er sich in der Bürgerstiftung und im Verkehrsverein. Mit seinem Team unterstützt er das kulturelle, soziale und gesellschaftliche Leben in und um Salzkotten, fördert Vereine und Initiativen. „Wir möchten uns sinnvoll einbringen und sicher sein, dass unser Geld dort ankommt, wo es benötigt wird. Nur so können wir nachhaltig etwas bewirken“, erklärt er.

Michael Keuper weiß, wo die Musik spielt – nicht nur in Salzkotten. Sein Hobby ist die Blasmusik. Seit 30 Jahren spielt er das Euphonium, ein tiefes Blechblasinstrument, im Musikzug Schloß Neuhaus, in dem inzwischen auch seine 13-jährigen Zwillingstöchter begeistert mitmachen. Auch seine Frau Bianca ist musikalisch aktiv und singt in einem Chor.

„Ich mag Menschen und daher habe ich auch Freude an meinem Job“, erklärt Keuper. „So lerne ich jeden Tag die unterschiedlichsten Leute kennen.“ Ein Partner auf Augenhöhe und für alle Lebenslagen, so beschreibt Michael Keuper seinen Anspruch. „Unser Wachstum vor Ort basiert auf der Nähe zu unseren Kunden und den persönlichen, herzlichen Begegnungen“, erklärt er. „Und auch nur so macht Volksbank Sinn.“



Dr. Heinrike Heil, Geschäftsführerin der
Stiftung Standortsicherung Kreis Lippe.

SINN FÜR LIPPE STIFTEN

Die Stiftung Standortsicherung Kreis Lippe fördert Projekte aus Kultur, Wissenschaft und Bildung in der Region. Das Ziel: Ihre Heimat noch attraktiver machen – als Ort zum Leben und Arbeiten. Das Private Banking der Volksbank hilft dabei mit sinnvollem Vermögensmanagement.

20.000 Besucher kamen vergangenes Jahr zum Bachfest nach Detmold. Für die Stadt ergab die Veranstaltungsreihe gleich doppelt Sinn: Die Detmolder Bürger bekamen ein Klassik-Festival der Extraklasse in ihrer Heimatstadt geboten, das es in dieser Form in ganz NRW viele Jahre lang nicht gegeben hatte. Zugleich warb das überregional vermarktete Fest aber auch für Lippe als Region mit hoher Lebensqualität. Zu den Hauptsponsoren zählte die gemeinnützige Stiftung Standortsicherung Kreis Lippe. Aus gutem Grund, wie Dr. Heinrike Heil, Geschäftsführerin der Stiftung, erklärt: „Wir verstehen uns als Impulsgeber für Lippe und wollen den Standort nachhaltig und langfristig nach vorne bringen. Dazu gilt es, abseits der bekannten Maßnahmen neue Möglichkeiten zu suchen und innovative Wege zu beschreiten.“

Seit ihrer Gründung vor 13 Jahren hat die Stiftung unter dem Motto „Lippeimpuls“ mehr als 130 Projekte aus Bildung, Wissenschaft und Kultur gefördert. Erklärtes Stiftungsziel ist es, Lippe für Unternehmen und Arbeitnehmer attraktiv zu halten und damit die klassische Wirtschaftsförderung von Kammern, Verbänden und öffentlicher Hand zu ergänzen. „Wir investieren in weiche Standortfaktoren“, sagt Dr. Heil.

Der Kreis Lippe hatte die Stiftung gegründet, nachdem er Ende der Neunzigerjahre Anteile am örtlichen Energieversorger veräußert hatte. Rund 20 Millionen Euro aus dem Erlös flossen damals als Kapital in das Stiftungsvermögen. Die Erträge aus diesem Vermögen reicht die Stiftung seither an unterstützenswerte Projekte weiter, bis heute flossen 6,9 Millionen Euro. Der Kapitalstock wird, wie bei allen Stiftungen üblich, nicht angetastet: „Die Stiftungskonstruktion ergibt für uns Sinn, weil die Region so langfristig von dem einmalig gewonnenen Millionen-Kapital profitieren kann“, sagt Dr. Heil. Die Stiftung engagiert sich rein finanziell, arbeitet also in der Regel selbst nicht inhaltlich bei Projekten mit.

Neben kulturellen Events wie dem Bachfest 2013 oder der 2. OWL Biennale 2014 fördert die Stiftung auch wissenschaftliche Institutionen aus der Region. So hat sie an den beiden lippischen Hochschulen, der Hochschule für Musik Detmold und der Hochschule OWL, bis heute sieben Stiftungslehrstühle finanziert, beispielsweise für Musikinformatik, Umweltmanagement, Zukunftsenergien und Musikvermittlung sowie das „Institut für den Mittelstand in Lippe“. Auch hier sieht Dr. Heil einen direkten Zusammenhang zur Standort-sicherung: „Untersuchungen belegen, dass viele Studierende in der Region bleiben, in der sie ihren Hochschulabschluss gemacht haben“, sagt die Geschäftsführerin. „Für uns sind Stiftungslehrstühle deshalb ein gutes Instrument, um junge Menschen in die Region zu holen und auch hier zu halten.“ Dazu kommen vielfältige Bildungsprojekte: Die Stiftung unterstützt beispielsweise Stipendienprogramme an den beiden Hochschulen, finanziert Projekte in Kitas und Schulen, bringt sich in Initiativen wie „Chance Ausbildung Lippe e.V.“ ein und fördert die Ausweitung des Projekts „Haus der kleinen Forscher“ auf die Grundschulen. „Ein Schwerpunkt liegt dabei darauf, Kinder und Jugendliche für Technik zu begeistern. Auch dies dient der langfristigen Bindung an die Region: Die Wirtschaft in Lippe ist vom produzierenden Gewerbe geprägt, entsprechend viele Arbeitsplätze mit technischem Hintergrund bieten die Unternehmen hier.“

Viele Lipper sind vom Sinn der Stiftung überzeugt und engagieren sich: 2,1 Millionen Euro an privaten Zustiftungen sind so seit der Gründung dem Stiftungsvermögen zugeflossen. Dazu kommen noch so genannte Treuhandstiftungen mit einem Vermögen von weiteren 4,2 Millionen Euro, die ebenfalls unter dem Dach der Stiftung verwaltet werden. „Häufig stammt das Geld von vermögenden Menschen, die ihren Nachlass sinnvoll verwenden wissen wollen“, sagt Dr. Heil. Dass sie damit ihrerseits die Stiftungskultur voranbringen, sei ein Zusatznutzen für die Gemeinschaft: „Es fällt schließlich niemandem leicht, Vermögen

zu verschenken. Wenn Menschen diesen großen Schritt dann doch tun, hat das Vorbildcharakter.“ Die Treuhandstiftungen tragen auf Wunsch den Namen des Stifters und dokumentieren damit die gute Tat auch für die Nachwelt.

Da die Stiftung nur erwirtschaftete Erträge auszahlen darf, kommt der Kapitalanlage eine entscheidende Bedeutung zu. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat für die Stiftung Standortsicherung bei der Union Investment, einem Partner aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe, eigens einen Spezialfonds auflegen lassen, in dem das Vermögen verwaltet wird. „Solch eine Konstruktion lohnt für Stiftungen mit einem Vermögen in mindestens zweistelliger Millionenhöhe“, sagt Gerald Sander, Leiter Private Banking Lippe, der die Stiftung betreut und eng mit Dr. Heil zusammenarbeitet. „Für diese Konstruktion spricht einerseits die gute und bewährte Risikostreuung und andererseits hält sich der administrative und monetäre Aufwand für die Stiftung in engen Grenzen. Der überwiegende Teil des Fondsvermögens ist in festverzinslichen Wertpapieren investiert. Durch die gezielte risikokontrollierte Investition in Substanzwerte kann die Rendite für das Stiftungsvermögen erhöht werden. Der Kapitalerhalt steht nach wie vor an erster Stelle.“

Einmal im Jahr schüttet der Fonds ordentliche Erträge aus Zins- und Dividendenzahlungen aus, hinzu kommen außerordentliche Erträge aus dem Verkauf von Wertpapieren mit Gewinn. „Mit diesen Erträgen planen wir dann die konkrete Förderung von Projekten“, sagt Dr. Heil. Derzeit halten sich die Auswirkungen der niedrigen Zinsen noch im Rahmen, zumal die Stiftungen und Treuhandstiftungen auch andere Einnahmen haben: Spenden, die anders als Stiftungskapital direkt im Stiftungssinne ausgegeben werden können. Bis heute sind schon mehr als 800.000 Euro Spenden geflossen, sinnvoll verwendetes Geld für Lippe.

SINNVOLL BERATEN

Damit sich die Apotheker Philippe und Franz-Josef Potente ganz auf den Menschen konzentrieren können, holt in einer ihrer Apotheken ein Roboter die Medikamente aus dem Lager. Während die Maschine die Laufarbeit erledigt, nutzen die Apotheker die gewonnene Zeit, um ihre Patienten umfassend zu beraten.

„Eine Apotheke vor Ort macht auch in Zukunft Sinn“, davon sind Franz-Josef und Philippe Potente überzeugt. Im Januar 2014 hat Philippe Potente die Geschäftsführung der City-Apotheke in Bad Driburg und der Malteser Apotheke in Höxter von seinem Vater Franz-Josef übernommen. Der Junior bringt nicht wenig Erfahrung mit. Nach seinem Studium in Freiburg arbeitete Philippe Potente in einer Internet-Versandapotheke. Die Technik faszinierte ihn, die ausgeklügelte Logistik begeisterte ihn. Doch langfristig sah der junge Apotheker für sich keine Zukunft in der Versand-Apotheke: Ihm fehlte die Nähe zu den Kunden und zu seiner Heimat.

Da das Apotheken-Konzept seines Vaters bestens zu seinen Vorstellungen passte und er die Zukunftsaussichten seiner Heimatregion positiv bewertet, entschied sich Philippe Potente, Köln aufzugeben und in den Kreis Höxter zurückzukehren. Schon früh entwickelte er eine Vorliebe für den Beruf des Apothekers. Bereits als Kind half er seinem Vater in der Apotheke aus, indem er Medikamente auslieferte. Um älteren Menschen noch mehr entgegenzukommen, betreibt Franz-Josef Potente bereits seit mehreren Jahrzehnten einen Lieferservice.

Seit über 30 Jahren ist Senior-Apotheker Franz-Josef Potente in der Pharmazie tätig und stets mit der Zeit gegangen. „Man muss immer wandlungsfähig bleiben und sich neuen Gegebenheiten schnell anpassen“, lautet seine Devise. Deshalb hat er seine Apotheken mehrfach umgerüstet. Alles im Auftrag der intensiven Kundenbetreuung. Seit einigen

Jahren gibt es bereits ein separates Beratungszimmer. „Dort kann man die Türen schließen und ganz in Ruhe mit den Patienten sprechen“, sagt Franz-Josef Potente. Denn die Beratung seiner Patienten liegt ihm besonders am Herzen.

Für noch mehr Kundennähe rüstete er die Bad Driburger City-Apotheke mit modernster Technik in Form eines Kommissionierautomaten auf. Seitdem herrscht ein Roboter über das Lager. Die Maschine entscheidet, wo die Medikamente verstaut werden. Sie hat ein eigenes, dem Menschen unverständliches Ablagesystem und liefert jedes Medikament via Greifarm und Transportlift an den Verkaufstisch. Dadurch sparen sich die Apotheker den Weg ins Lager. Sie müssen nicht erst im Apothekerschrank nach dem richtigen Päckchen suchen, sondern können mit den Patienten ausführlich sprechen, während der Roboter die Medikamente heraussucht.

Der Senior bleibt dem Geschäft zunächst noch erhalten, damit er vor dem Ruhestand seine Erfahrung an den Junior weitergeben kann. Gemeinsam wollen sie sich Raum und Zeit für die Beratung nehmen, nah am Menschen arbeiten und auch einmal fünf Minuten länger zuhören. „Der Kontakt zum Patienten ist wesentlich intensiver geworden. In der heutigen Zeit wissen es unsere Kunden zu schätzen, wenn wir für sie vor Ort da sind“, berichtet Philippe Potente. Insgesamt 16 Angestellte kümmern sich um die Belange der Kunden. Hinzu kommen vier studentische Hilfskräfte, die Medikamente ausliefern.



Apotheker aus Leidenschaft: Philippe und Franz-Josef Potente.

„Wir leben und arbeiten hier in einer tollen Region, die sehr viel Wachstumspotenzial hat“, lobt Franz-Josef Potente den Standort Höxter. „Man muss nur etwas tun und die Chancen vor Ort nutzen.“ Und Philippe Potente ergänzt: „Auch wenn die Entwicklung auf dem Land ruhiger verläuft als in der Stadt, kommt sie dennoch an.“ Ein gutes Netzwerk sei dabei enorm wichtig. Franz-Josef Potente weiß, wovon er spricht. Er hat seine Kontakte genutzt, um sich mit Berufskollegen auszutauschen und auch einmal „über den Tellerrand zu schauen“.

Ein Rückzug der Apotheken oder gar der Banken aus der ländlichen Region ist für die beiden Apotheker unvorstellbar. „Für uns ist es wichtig, eine Bank vor Ort zu haben und damit vor allem einen persönlichen Gesprächspartner, der uns und die Branche kennt und uns umfassend beraten kann“, sagt Franz-Josef Potente. Als Apotheker schätzt er besonders den Rat seines Betreuers Gerd Otte aus dem Kompetenzzentrum „Freie Berufe“ der Volksbank.

„Es gibt immer Chancen, die man nutzen kann“, weiß Franz-Josef Potente und setzt auf die ganzheitliche Beratung seiner Kunden. Der

Beratungsaufwand in Apotheken steigt nicht nur, weil Arzneimittel in ihrer Wirkung immer komplexer werden und so für die Patienten in ihrer Anwendung zunehmend schwieriger zu verstehen sind. Auch werden die Menschen immer älter. „Wenn man ältere Patienten versorgt, die an mehreren Krankheiten leiden, muss man nicht nur viel Zeit, sondern auch ‚Feinsinn‘ für die Betreuung aufbringen, ohne sich aufzudrängen“, erklärt Philippe Potente. Man müsse manchmal nicht nur mit den Patienten selbst, sondern auch mit Angehörigen, Ärzten oder dem Pflegeheim sprechen. Nur so könne man eine sinnvolle medizinische Versorgung für ältere Patienten sicherstellen.

Ansprechpartner für Notfälle auch am Wochenende und zu jeder Tag- und Nachtzeit – so verstehen sich die Potentes und ihren Kundenauftrag. Denn nur mit diesem Einsatz kann man ihrer Meinung nach den Apotheker-Beruf richtig ausfüllen. „Genau deshalb macht die Apotheke vor Ort auch in Zukunft Sinn“, sagt Philippe Potente. „Man muss es nur tun!“

NEUE HEIMAT MIT SINN FÜR DIE UMWELT



In Detmold entsteht die erste Klimaschutzsiedlung im Lipperland. 40 Häuser und Wohnungen werden mit den neuesten Energiestandards gebaut. Das Interesse am nachhaltigen Bauen ist groß. Über eine Heimat-Idee der Volksbank-Tochter OWL Immobilien GmbH ...

Andreas Nawak, Geschäftsführer der OWL Immobilien GmbH.

Wie lassen sich 14.000 Quadratmeter brachliegendes Land sinnvoll für die Zukunft nutzen? Zumal, wenn das Grundstück mitten im beliebtesten Ortsteil von Detmold, in Hiddesen, liegt. Mit dieser Frage beschäftigte sich die OWL Immobilien GmbH lange, bevor sie den Zuschlag für dieses Stück Land von einer Erbgemeinschaft bekam. Parallel zu den Gesprächen mit der Verkäuferin stellte die OWL Immobilien GmbH gemeinsam mit der Stadt Detmold einen Bebauungsplan auf. In enger Zusammenarbeit mit der Kommune und den Stadtplanern Drees & Huesmann aus Bielefeld entstand so die Idee, die erste Klimaschutzsiedlung im Lipperland zu initiieren. „Gemeinsam sind wir dann nach Düsseldorf gefahren und haben unsere Pläne der EnergieAgentur NRW vorgestellt“, erzählt Andreas Nowak, Geschäftsführer der OWL Immobilien GmbH. Mit Erfolg. So wurde Detmold Teil des Projektes „100 Klimaschutzsiedlungen in NRW“, das Bestandteil der nordrhein-westfälischen Energie- und Klimaschutzstrategie ist.

Zuvor hatten sich Nowak und sein Team intensiv mit Themen wie Energieeffizienz und CO₂-Einsparung und den gesetzlichen Vorgaben der Energieeinsparverordnung beschäftigt. Das Fazit: Das geforderte Minimum ist zwar umweltschonend. Wenn man alle verfügbaren Möglichkeiten nutzt, lässt sich aber deutlich mehr Energie und CO₂ einsparen. Andreas Nowak fragte sich: Warum sollte man nicht jetzt bereits mit der Technik der Zukunft bauen?

Gründe dafür gibt es viele: Um die Klimaziele der Bundesregierung zu erreichen, muss Deutschland den Energieverbrauch reduzieren. Etwa ein Drittel des gesamten Endenergieverbrauchs in Deutschland wird für die Raumwärme und Warmwassererzeugung in Gebäuden benötigt. Somit spielen das energieeffiziente Bauen und die energetische Sanierung von Gebäuden im Rahmen der Klimaschutzpolitik eine wichtige Rolle. Vor allem private Haushalte sind dabei gefragt. Durch den Bau nach modernen Standards kann der Energieverbrauch gegen Null gesenkt werden. Das ist nicht nur sinnvoll für die Umwelt, sondern auch für den Geldbeutel. Wer nach den Anforderungen der Klimaschutzsiedlung baut, kann zahlreiche Zuschüsse in Anspruch nehmen und zahlt deutlich weniger für Strom und Wärme. „Außerdem erhält ein Haus eine zusätzliche Wertigkeit“, sagt Nowak.

Über das innovative Energiekonzept hinaus soll sich eine Klimaschutzsiedlung auch durch besondere städtebauliche und soziale Qualitäten auszeichnen. Die 14.000 Quadratmeter in Hiddesen teilen sich in 18 Grundstücke auf. Die Parzellen sind so angelegt, dass die Häuser möglichst keine Schatten auf andere Gebäude werfen. „So lässt sich das Sonnenlicht optimal nutzen“, erklärt Nowak. Auf Flächen zwischen 517 und 712 Quadratmetern können fünf zweigeschossige Häuser mit Flachdach und elf Einfamilienhäuser mit Satteldach gebaut werden. Auf den

zwei größten Flächen sollen Mehrfamilienhäuser entstehen, in denen alle Wohnungen barrierefrei gestaltet sind. Die Idee hinter dieser klaren Aufteilung: In der Klimaschutzsiedlung sollen sich nicht nur Familien zu Hause fühlen, sondern auch jüngere Menschen und Senioren.

Die Wahl des Bauträgers oder Architekten bleibt den Eigentümern überlassen. Die Häuser müssen mindestens dem so genannten Drei-Liter-Haus-Standard entsprechen, also Niedrigenergiehäuser sein, die einen Energiebedarf von maximal drei Liter Heizöl pro Quadratmeter im Jahr haben. Wer sein Haus noch energieeffizienter baut, erfüllt den Passivhausstandard. So ist unter anderem auch vorgegeben, wie gut die Außenfassade gedämmt werden muss. Wer sich die öffentlichen Zuschüsse sichern will, muss nachweisen, dass er die Vorgaben der EnergieAgentur NRW zur Energiebilanz erfüllt. „So gehen wir sicher, dass unsere Siedlung wirklich umweltschonend ist“, sagt Nowak.

Eine weitere Besonderheit der neuen Häuser in Detmold-Hiddesen: Sie werden alle an das Fernwärmenetz der Stadtwerke Detmold angeschlossen. Um die Heizung müssen sich Hausbesitzer also keine Gedanken machen. Einen herkömmlichen Gasanschluss wird es nicht geben. „Die Stadtwerke garantieren so, dass die eingesetzte Wärme in den neuen Häusern größtenteils aus erneuerbaren Energien stammt“, sagt Nowak. Damit die Bauplanung zum Energiekonzept passt, stellt die OWL Immobilien GmbH den neuen Eigentümern einen Energieberater zur Seite, das NEI Niedrig-Energie-Institut aus Detmold. So berät das NEI die Architekten der Bauherren, wie die Vorgaben der Klimaschutzsiedlung umgesetzt werden können. Zudem sichert der Energieberater baubegleitend die Qualität der Luftdichtigkeit der Gebäude und nimmt die so genannte „Blower-Door-Messung“ vor.

Seit Beginn der Erschließung können Interessenten nun die Grundstücke kaufen. Nowak und sein Team haben bereits die ersten Gespräche geführt. Die Resonanz sei sehr positiv. „Die Anforderungen des modernen Energiekonzepts und die Idee der Klimaschutzsiedlung kommen gut an“, freut sich der Geschäftsführer. Zudem kann die OWL Immobilien GmbH ihren Kunden alles aus einer Hand bieten, auch die Finanzierung über die Volksbank. So macht Bauen und Wohnen mit der Volksbank in Detmold erst recht Sinn.

VOM TIEFEREN SINN DER NACHHALTIGKEIT

Der Gedanke der Nachhaltigkeit ist mehr als 300 Jahre alt. Erstmals 1713 im Kontext der Forstwirtschaft definiert, hat sich der Begriff zum Leitbild des 21. Jahrhunderts entwickelt. Doch was bedeutet Nachhaltigkeit konkret? Die Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Bielefeld will Antworten finden und Orientierung geben – mit ihrem neuen „Center for Sustainable Governance“. Initiiert und getragen werden die Stiftungslehrstühle unter anderem von den Zweigniederlassungen „Bankverein Werther“ der Volksbank.

Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Das Gebot, unser Leben und Wirtschaften so zu gestalten, dass die Grundlagen des Lebens und Wirtschaftens der nachfolgenden Generationen umfassend erhalten beziehungsweise gefördert werden, ist in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft weitgehend anerkannt. „Die praktische Beachtung dieses Prinzips ist hingegen immer noch unzulänglich. Sonst hätte es keine Finanzmarktkrise und auch keine Staatsverschuldung gegeben“, sagt Professor Dr. Volker Wittberg, Leiter des Instituts für den Mittelstand in Lippe an der FHM. Einen der Gründe für dieses Defizit sieht der Wissenschaftler darin, dass über Nachhaltigkeit fast immer nur abstrakt und allgemein in Strategien und Szenarien gesprochen werde. Konkretisierung, Messbarkeit und damit Kontrollierbarkeit fehlten allerdings. Hier setzt die Arbeit des neuen „Centers for Sustainable Governance“ (CSG) an, das Wittberg gemeinsam mit Dr. Norbert Röttgen MdB, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses, und dem ehemaligen Herforder Landrat Hans-Georg Kluge, Staatssekretär a. D., leitet.

Das CSG hat sich zum Ziel gesetzt, ökologische, soziale und ökonomische Kriterien auf Branchen und Unternehmen zu konkretisieren, ihre Einhaltung zu verfolgen und damit die Entwicklung zu kontrollieren. Zu diesem Zweck soll eine Mess- und Schätzmethodik entwickelt werden, um qualifizierte Nachhaltigkeitskriterien in Zahlenwerten ausdrücken zu können und so zu einem Nachhaltigkeitskompass zu gelangen. „Nachhaltigkeit braucht einen konkreten Maßstab für das Handeln auf der unternehmerischen Ebene. Der Nachhaltigkeitskompass des Centers for Sustainable Governance gibt hierfür Orientierung und liefert operationalisierbare Kriterien und Indikatoren, an denen Unternehmen jenseits eines generellen Nachhaltigkeitsbekenntnisses ihre eigene unverwechselbare Position finden können. Zu groß ist der Bedarf, der durch Kundenbedürfnisse auf der einen Seite und öffentliche Regulierung auf der anderen Seite entsteht, um im Unbestimmten zu verharren. Fortschritt braucht einen Kompass!“, betont Dr. Norbert Röttgen. Nachhaltigkeit sei mehr, als gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, ergänzt

Wittberg. „Vor dem Hintergrund der steigenden Relevanz in der Wahrnehmung von Kunden, Kreditgebern und Meinungsmachern ist Nachhaltigkeit inzwischen in erster Linie ein unternehmerischer Erfolgstreiber.“

Dass gerade in Ostwestfalen-Lippe die Idee entstand, ein Institut für Nachhaltigkeit mit entsprechenden Stiftungsprofessuren ins Leben zu rufen, kommt nicht von ungefähr. „Unsere Fachhochschule ist in einer Region beheimatet, die durch bedeutende, international führende Familienunternehmen geprägt ist. In einem derart auch national herausragenden Umfeld unternehmerischer Verantwortung und unternehmerischen Erfolges ist das Institut bestens positioniert“, sagt Hans-Georg Kluge. Initiiert und getragen werden die Stiftungsprofessuren aus einem Kreis von Mitgliedern, zu denen neben dem Ideengeber Professor Dr. Bernhard von Schubert auch Dr. h.c. August Oetker, der Kreis Lippe, Joachim von Reden (Schloss und Gut Wendlinghausen) und Günter Weigel sowie die Stiftung „Bildung und Handwerk“ gehören. Auch die Zweigniederlassungen



Leiten das neue „Center for Sustainable Governance“ (v. l.): Landrat Hans-Georg Kluge, Staatssekretär a. D., Professor Dr. Volker Wittberg, Leiter des Instituts für den Mittelstand in Lippe an der Fachhochschule des Mittelstands (FHM), und Dr. Norbert Röttgen MdB, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses.

„Bankverein Werther“ der Volksbank fördern das Projekt. Aus guten Gründen, wie Detlef Kropp, Niederlassungsleiter Bielefeld, erklärt: „Das Anliegen des neuen Instituts kommt dem Sinn unserer genossenschaftlichen Prinzipien sehr nah. Unser Handeln ist von jeher auf das langfristige Wohl unserer Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter ausgelegt. Unsere Philosophie und unser Förderauftrag sind die denkbar beste Grundlage, nachhaltig zu handeln. Daher liegt uns dieses Thema sehr am Herzen.“

Begleitet wird die Forschung von einem international besetzten Beirat aus dem Gebiet der Nachhaltigkeit. Ein Kuratorium der unternehmerischen Institutsmitglieder sichert die Verankerung der Institutsarbeit in der Praxis. Für Wittberg ein wichtiger Aspekt: „Das Center for Sustainable Governance vertritt eine Wissenschaft, die sich der Praxis des Mittelstands zuwendet. Es ist ein Ort, an dem Wissenschaft, Praxis und Politik aufeinandertreffen, um gemeinsam zu Lösungen für diese drängenden Fragen zu gelangen.“

Der unternehmerische Nachhaltigkeitskompass, den das CSG erarbeiten will, soll alles andere als das Ergebnis abstrakter Forschung sein. Ergebnisorientierung und Praktikabilität sind die zentralen Ansprüche. Deshalb gehören zu den Arbeitsfeldern nicht nur Forschung und Lehre, sondern auch Beratung und Wissenstransfer. Dabei orientieren sich Forschung und Beratung auf die Entwicklung des unternehmerischen Nachhaltigkeitskompasses sowie dessen Nutzbarmachung in der Wirtschaft. Die Felder Wissenstransfer und Lehre dienen der Erkenntnis- und Anwendungsverbretung, und zwar sowohl im praktischen Kontext als auch im akademischen Lehrbetrieb. „Hier ist es vorstellbar, dass das Fach ‚Unternehmerische Nachhaltigkeit‘ in allen relevanten FHM-Studienangeboten als eigenes Modul seinen festen Platz erhält und so zum Standard-Wirtschaftswissen wird“, sagt Wittberg.

Vorbild für den unternehmerischen Nachhaltigkeitskompass des CSG soll der „Nationale Nachhaltigkeitskompass“ sein, der an der Fachhochschule des Mittelstands und mit

Förderung durch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit entwickelt wurde. Darin werden die Nachhaltigkeitswirkungen von Gesetzen für den politischen Entscheider auf einen Blick plastisch und transparent illustriert.

Wittberg geht davon aus, dass Verbraucher und Investoren einen solchen Nachhaltigkeitskompass verlangen, sobald er sich als möglich erweist und Akzeptanz gewonnen hat. „Unternehmen, die auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit stark sind, werden den Kompass im Wettbewerb offensiv einsetzen. Nachhaltigkeit wird sich damit als ethisch fundiertes wirtschaftliches Handlungsprinzip konkret und messbar in marktwirtschaftlichen Austauschbeziehungen integrieren“, davon sind die Institutsleiter überzeugt. Und damit zeigt sich auch die Schlüsselfunktion eines Kompasses für mehr Nachhaltigkeit: Nachhaltige Unternehmer sind wirtschaftlich erfolgreicher.

Das Großhandelsunternehmen „Ullner u. Ullner“ aus Paderborn bindet seine Stammkunden oft über Jahrzehnte an sich. Das schafft Beständigkeit und die ist Geschäftsführer Josef Bröckling wichtig. Denn den Sinn seiner Arbeit sieht er darin, das Handelsunternehmen für die kommenden Generationen zu erhalten.

Westernstraße, Bahnhofstraße, Ferdinandstraße, Grüner Weg und Oberes Feld – während seiner 200-jährigen Geschichte hatte der Handwerks- und Industriegroßhandel „Ullner u. Ullner“ seinen Geschäftssitz bereits an vielen Standorten in Paderborn. Auch das Geschäftsmodell hat sich kontinuierlich verändert. Über Generationen hinweg wandelten die Inhaber den einstigen Eisen- und Kolonialwarenladen in ein spezialisiertes Handelsunternehmen. Heute ist „Ullner u. Ullner“ für viele Handwerks- und Industriebetriebe in Ostwestfalen-Lippe ein unverzichtbarer Partner. Als Rundumversorger für Industrie und Handwerk bietet das Unternehmen ein vielseitiges, qualitativ hochwertiges Lieferprogramm und vertreibt erstklassige Markenprodukte. „Wir setzen konsequent auf eigene Lagerhaltung, bevorraten ein sorgfältig auf die Anforderungen des Marktes abgestimmtes Sortiment und gewährleisten hohe Lieferbereitschaft“, erklärt Bröckling. Das breite und tiefe Lieferprogramm von „Ullner u. Ullner“ umfasst Stahl, Edelstahl, Nichteisen-Metalle, Befestigungstechnik, Eisenwaren, Kunststoffe, Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen, Schweiß- und Drucklufttechnik sowie Arbeitsschutz.

Bei allem Wandel blieb der Geschäftssinn von „Ullner u. Ullner“ immer erhalten: Mit einer soliden Basis zu wirtschaften und nur Geschäft-

te zu tätigen, die sich langfristig bezahlt machen, gehört bis heute zu den Unternehmenswerten, die von Generation zu Generation weitergegeben wurden. Zwar befindet sich das Handelsunternehmen inzwischen nicht mehr im Besitz der alteingesessenen Paderborner Kaufmannsfamilie Ullner. Doch nach dem Tod der letzten Inhaberin Margret Ullner übernahm Josef Bröckling, ihr langjähriger Vertrauter, 2003 die alleinige Geschäftsführung und erbt das Unternehmen gemeinsam mit Achim Bückler und Erich Munz. Bröckling arbeitet mittlerweile seit über 40 Jahren im Unternehmen. Er hat seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei Ullner durchlaufen, wurde später leitender Angestellter und Geschäftsführer. Rudolf und Margret Ullner prägten ihn dabei stark. Und heute sieht sich Bröckling berufen, die Ullner-Werte im Unternehmen fortleben zu lassen. „Als Angestellter haben mich die Ullners stets gefördert“, sagt Bröckling. „Das möchte ich heute als Geschäftsführer zurückgeben.“

Damals wie heute legt der Händler Wert auf Kontinuität. Das zeigt sich etwa im Umgang mit den mehr als 100 Mitarbeitern. „Lieber warten wir ein halbes Jahr ab, bevor wir einen neuen Mitarbeiter einstellen“, sagt Bröckling. „Nur so können wir dem Neuzugang auch Sicherheit bieten.“ Im Sommer wird das Unternehmen einen Mitarbeiter nach 50 Jahren Unternehmenszugehörigkeit in den Ruhestand verabschieden.

Kontinuität gilt auch beim Kundenkontakt, der oft über Generationen fortwährt, als oberstes Gebot. Seit Jahrzehnten macht „Ullner u. Ullner“ zum Beispiel schon Geschäfte mit dem Metallbaubetrieb Knorrenschild aus Neuheerse. Von den langfristigen Beziehungen profitieren beide Unternehmen (siehe Seite 28). „Ich kenne den heutigen Geschäftsführer Martin Knorrenschild gut und habe schon mit seinem Vater Geschäfte gemacht“, sagt Bröckling.

Das Handelsunternehmen steht zu seinen Kunden, auch wenn es denen finanziell einmal nicht so gut geht. Dafür hat sich Geschäftsführer Bröckling nicht nur in der Wirtschaftskrise eingesetzt, die im Jahr 2008 begann. „Es kann immer mal wieder dazu kommen, dass ein Kunde unverschuldet kurzfristig Zahlungsschwierigkeiten hat“, sagt Bröckling. Langjährigen Kunden hat er bereits öfter einen Zahlungsaufschub gewährt. „Bei uns zählt noch das Wort. Darauf konnte ich mich bis jetzt immer verlassen.“ Auf lange Sicht rentiere sich das Vertrauen, denn so halten die Kunden dem Unternehmen die Treue.

Eine ebenso vertrauensvolle Beziehung unterhält „Ullner u. Ullner“ mit der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Seit vielen Jahren wickelt das Unternehmen seine Geschäfte über die Bank ab. Auch als „Ullner u. Ullner“ im vergangenen Jahr eine neue Lagerhalle für seine Stahlabteilung baute, stand Betreuer Elmar Hoppe, Leiter Unternehmenskunden Paderborn, mit Rat und Tat zur Seite. „Wir freuen uns immer sehr, von Herrn Hoppe zu hören“, sagt Bröckling. Die neue Lagerhalle ist inzwischen eingeweiht und Bröckling plant bereits zwei weitere Hallenschiffe, die er spätestens im Jahr 2016 eröffnen möchte. „Damit wir für die Zukunft gut aufgestellt sind.“

Die solide Unternehmensentwicklung ist für Bröckling besonders wichtig. Er wägt alle Investitionen gut ab, bevor er sie tätigt. Denn es geht darum, das Unternehmen für die kommenden Generationen fit zu halten. Bröcklings Tochter Julia arbeitet bereits in der Firma und leitet die Fachabteilung Arbeitsschutz. „Ich möchte heute die Weichen für die nächsten 200 Jahre ‚Ullner u. Ullner‘ stellen“, sagt Bröckling. „Später will ich den Betrieb in einem wirtschaftlich soliden Zustand in gute Hände übergeben.“

›GESCHÄFTSSINN, DER SICH AUSZAHLT‹



Josef Bröckling, Geschäftsführer der Ullner u. Ullner GmbH, will sein Unternehmen für die kommende Generation fit halten.

›DER SECHSTE SINN DES UNTERNEHMERS‹



Martin und Monika Knorrenschild bewahren die langjährige Tradition ihres Familienunternehmens.

In den vergangenen 400 Jahren ist aus der ehemaligen Dorfschmiede in Neuenheerse ein stattlicher Handwerksbetrieb gewachsen. Der heutige Inhaber Martin Knorrenschild betätigt sich neben der Unternehmensführung in mehreren Ehrenämtern. Der Gemeinsinn macht sich bezahlt: Er hilft Knorrenschild, sein Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten.

Die Flöhe husten zu hören, ist für Martin Knorrenschild extrem wichtig. Mit dieser Methode führt er seinen traditionellen Handwerksbetrieb in Neuenheerse. Der „Flohhusen“ besteht oft aus Informationen, die Knorrenschild in seinen Ehrenämtern bekommt. Er ist Obermeister der Metall-Innung Höxter-Warburg, sitzt im Beirat der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold und betätigt sich als Vorstand im Fachverband Metall NRW. So husten ihm die Flöhe mal, dass es in wenigen Monaten eine neue DIN-Norm geben wird oder sich eine neue Produktionstechnik verbreitet, die er sich unbedingt einmal genauer anschauen sollte. „Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, muss man einen sechsten Sinn für Informationen haben“, sagt Knorrenschild.

Diesen Sinn scheinen bereits viele Knorrenschilds gehabt zu haben. Die ersten schriftlichen Aufzeichnungen über den Handwerksbetrieb der Familie stammen aus dem Jahr 1824. Doch es gibt Hinweise darauf, dass der Betrieb in der Region bereits seit über 400 Jahren besteht: Die Dorfschmiede in Neuenheerse versorgte damals die Einheimischen mit Werkzeug für Landwirtschaft und Jagd und mit Kochtöpfen für den Haushalt. Generationen von Knorrenschilds gaben die Handwerkskunst an die nachfolgende Generation weiter und trugen

ihren Teil dazu bei, den Betrieb weiterzuentwickeln. Auch Martin Knorrenschild, der das Unternehmen im Jahr 1993 von seinem Vater übernahm, baute ihn weiter aus. Heute ist der Metallbaubetrieb auf Geländer, Vordächer und Stahlkonstruktionen spezialisiert. Auch wenn sich der Produktkatalog des Unternehmens gewandelt hat – die ehemalige Dorfschmiede ist der Region treu geblieben.

Metallbau Knorrenschild lebt von dem engen Kontakt mit den Betrieben in den Kreisen Höxter und Paderborn und darüber hinaus. Zu manchen unterhält das Unternehmen bereits seit Jahrzehnten Geschäftsbeziehungen. Zum Beispiel handeln die Knorrenschilds mit dem Industrie- und Handwerksgroßhandel „Ullner u. Ullner“ aus Paderborn schon seit über 60 Jahren (siehe Seite 26, Ullner u. Ullner). „Es ist ein stetiges Geben und Nehmen“, sagt Knorrenschild. „Mal bin ich Kunde bei Ullner, mal ist Ullner Kunde bei mir.“ Man hilft sich, hat ein offenes Ohr für die Probleme des anderen. Das Netzwerk der Betriebe ist eine eingeschworene Gemeinschaft.

Jemals aus der Region wegziehen? Nein, das konnte sich Knorrenschild nie vorstellen. Er findet in der Region alles, was er braucht. Und damit sein Unternehmen auch in Zukunft weiter vor Ort erfolgreich bleibt, festigt er den Standort Ostwestfalen. So verbindet ihn seit mehreren Jahren eine enge Kooperation mit der Realschule Bad Driburg und seit kurzem auch mit der Gesamtschule im Ort. Durch die Schulkooperationen können die Schüler bei Knorrenschild Praktika absolvieren. Und beim Girls' Day begeistert der Unternehmer Mädchen für das Handwerk. Mit diesem Einsatz schafft es Knorrenschild, trotz des Fachkräftemangels Auszubildende für sein Unternehmen

zu gewinnen. In dem 16 Mann starken Betrieb macht zurzeit ein Lehrling seine Ausbildung zum Metallbauer. Im August dieses Jahres kommt ein weiterer hinzu.

So trägt Knorrenschild zum Wohlstand der Wirtschaftsregion bei. Denn seine Heimat liegt ihm am Herzen. „Dort, wo man lebt und arbeitet, muss man sich wohlfühlen“, sagt er und trägt dabei ein Lächeln auf dem Gesicht. Die regionale Verbundenheit fordert er auch von seiner Bank. Klar, er könnte auch bei einer internationalen Großbank sein Konto führen. Doch Knorrenschild schätzt die regionale Nähe, die ihm die Volksbank und sein Betreuer Kurt Möhle bieten. So muss er nur wenige Meter die Straße hinunterlaufen, schon steht er vor der Volksbank-Filiale in Neuenheerse. „Manchmal brauchen wir den direkten Draht zu unserer Bank vor Ort“, sagt er. „Etwa, wenn wir eine Überweisung tätigen und sofort eine Eingangsbestätigung brauchen.“

Auch Knorrenschilds Kinder bleiben der Region treu. Beide machen derzeit eine Ausbildung bei befreundeten Betrieben in der Nachbarschaft. Und Martin Knorrenschild hofft, dass er den Familienbetrieb in einigen Jahren an seine Nachkommen übergeben kann. Und dass dann seine Kinder die Traditionen des Unternehmens weiterleben werden. Ganz im Sinne der Ahnen.



Verena Krelaus, Hartmut und Ursula Rochell sorgen für Lebensqualität im Alter.

»GELEBTEM LEBEN EINEN SINN GEBEN«

Mit dem Wohnpark „Zeit für Pflege“ hat sich Familie Rochell in Willebadessen ihren Unternehmertraum erfüllt, alten Menschen wieder einen Lebenssinn zu geben und sie würdevoll bis zum Tod zu begleiten. Der Weg dahin war steinig und wäre ohne die Hilfe der Volksbank versperrt gewesen.

Einfach war es für Familie Rochell aus Willebadessen nicht, ihren Traum zu verwirklichen: Als Hartmut Rochell entschied, von Landwirt und Handwerker auf Altenpfleger umzuschulen, war er bereits Anfang 40, hatte zwei Kinder und musste pro Monat 400 Mark Schulgeld bezahlen. Seine Frau Ursula übernahm in dieser Zeit die finanzielle Versorgung der Familie. Das Wagnis der Umschulung lohnte sich, denn Hartmut Rochell hat ein Händchen für den Pflegeberuf. Er ist einfühlsam und verständnisvoll, möchte sich für die Menschen und ihre Geschichten Zeit nehmen. Schon bald nach seiner Umschulung gründete er einen ambulan-

ten Pflegedienst und einige Jahre später stand fest, dass das Familienunternehmen weiter expandieren sollte. Familie Rochell wollte eine vollstationäre Pflegeeinrichtung in Willebadessen bauen, um mit Liebe und Fürsorge alten Menschen den Lebenssinn wiederzugeben.

Doch dann kam die Katastrophe: Kurz vor der Grundsteinlegung versagte die damalige Hausbank der Rochells den Finanzierungskredit. Die Gründe sind bis heute nicht geklärt, doch der Traum vom privaten Pflegeheim schien auf den letzten Metern geplatzt. „Erst einmal mussten wir den

Schock verkraften“, sagt Ursula Rochell. „Dann schauten wir uns nach anderen Banken um, denn Aufgeben ist nicht unsere Art.“ Ein Bekannter empfahl die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Wenige Tage später kam Volksbank-Betreuer Franz Josef Siggas vorbei. Er brachte Familie Rochell gute Neuigkeiten: Die Volksbank würde das Risiko eingehen und den Bau des Pflegeheims „Zeit für Pflege“ finanzieren. „Ohne die Volksbank und den Zuspruch des ehemaligen Vorstands H.-Hermann Doninger hätten wir es nicht geschafft, unseren Traum zu verwirklichen“, erinnert sich Ursula Rochell.

Den Rundumservice für alte Menschen kann Familie Rochell bieten, weil auch eine ambulante Pflegeeinheit zu ihrem Unternehmen gehört. „So können wir Menschen über Jahre hinweg begleiten“, sagt Verena Krelaus, Tochter des Ehepaars Rochell und zukünftige Geschäftsführerin des Wohnparks. Der erste Kontakt zum Heim entsteht nämlich oft über die ambulante Pflege. Sind die Kinder der alten Menschen verhindert, können die älteren Herrschaften in der Tages- oder Kurzzeitpflege für ein bis zwei Wochen unterkommen. Geht es dann irgendwann nicht mehr ohne eine Vollzeitpflege, bleiben die Pflegepatienten dauerhaft dort. Weil die Mitarbeiter der Pflegeeinrichtung auch mit zur ambulanten Pflege fahren, kennen die Patienten die Pfleger schon jahrelang, wenn sie in das Heim ziehen. „So baut sich Vertrauen auf“, sagt Hartmut Rochell. „Wir leben hier mit Mitarbeitern und Bewohnern wie in einer Großfamilie zusammen.“

In diesem Familienverband führen die Bewohner ein ganz normales Leben. Die Vollzeitpflege hat 20 Betten, nur ein Viertel dessen, was große staatliche Einrichtungen oft bieten. „Wir wollen die Menschen nicht am Fließband pflegen“, sagt Hartmut Rochell. „Unsere Größe bietet uns die Möglichkeit, individuell auf die alten Menschen einzugehen.“ Jeder Altenheimbewohner dürfe so lange schlafen und abends so lange aufbleiben, wie er möchte. Und wegen der geringen Anzahl an Pflegeplätzen lernen sich die Bewohner besser kennen und sehen sich nicht nur einmal auf dem Flur und dann nie wieder wie in großen Pflegeeinrichtungen mit über 80 Betten. „Eine Angehörige hat hier bei uns im Heim sogar einen neuen Partner gefunden“, schwärmt Ursula Rochell.



Die Bewohner schätzen die familiäre Atmosphäre und individuelle Pflege.

Dass Ursula Rochells Angehörige wieder so sehr aufblühte, dass sie eine neue Liebe fand, hätte vor wenigen Jahren noch niemand für möglich gehalten. Nach dem Tod ihres Mannes war die Frau zunehmend vereinsamt, irgendwann so sehr, dass sie nicht einmal mehr das Haus verlassen wollte. „Unser Heim war für sie der richtige Ausweg“, sagt Familie Rochell einstimmig. Menschen bräuchten den Kontakt zu anderen Menschen, um in ihrem Leben Sinn zu finden.

Damit es zu zahlreichen Begegnungen zwischen den Heimbewohnern kommt, bietet Familie Rochell ein reichhaltiges Rahmenprogramm. Mit Gedächtnistraining, Ausflügen und Ergotherapie bleiben die Rentner rüstig. So genannte Hochbeete, die den Bewohnern das Gärtnern auch im Rollstuhl erlauben, sind bei den alten Menschen besonders begehrt. So freuen sie sich schon sehr auf den Sommer, wenn sie wieder Gemüse anpflanzen und Unkraut jäten können, sagt Hartmut Rochell. Die Hochbeete und eine Vogelvoliere sind Teil des jüngsten Projekts der Familie Rochell: ein Demenzgarten, in dem die Patienten ihre alten Leidenschaften wieder aufleben lassen sollen. Dort wird auch bald ein altes Motorrad stehen. Ein ehemaliger Kfz-Mechaniker und heutiger Heimbewohner soll an der Maschine basteln und dadurch wieder wahre Lebenslust finden.

Hoteldirektor Martin Roßmann und Niederlassungsleiter Detlef Kropp im „GeistReichen“ Gespräch.



MIT FEINSINN UND GESPÜR.

Seit 2012 präsentiert sich der Bielefelder Hof als privat geführtes Hotel in neuem Glanz. Feinsinn und Gespür für die Bedürfnisse des Gastes bestimmen die Philosophie des Hauses. Am Neuanfang hat auch die Zweigniederlassung „Bankverein Werther“ in Bielefeld mitgewirkt.

Gerne präsentiert Martin Roßmann den Bielefelder Hof als „ein bisschen altmodisch“. Zum Beispiel, wenn der Hoteldirektor stolz erzählt, dass es in seinem Haus Lichtschalter gibt und keine Stromkarten. „Ein Hotel ist mehr als ein Bett zum Schlafen“, meint er. Mit dieser Überzeugung setzt der Bielefelder Hof einen Kontrapunkt zum Trend der ausländischen Ketten und Billigbetten in der Hotelbranche.

1904 erbaut, hat das schneeweiße Gebäude mit seiner klassizistischen Fassade am Bielefelder Bahnhofsvorplatz eine wechselvolle Geschichte geschrieben: als „Grand Hotel Geist“, als „Bielefelder Hof“ der Hotelierfamilie Schultze, von 1989 bis 2010 als „Mövenpick-Hotel“ und seit November 2010 wieder als „Bielefelder Hof“. In dieser Zeit fanden auch viele Prominente immer wieder Ruhe in Bielefeld: Gary Cooper, Zarah Leander, Ludwig Erhard, Karel

Gott, Freddy Quinn, Heino, Wolfgang Niedecken und zuletzt Bundespräsident Joachim Gauck, als er im Februar 2014 Bethel besuchte.

Auch Martin Roßmann ist Teil dieser Geschichte. Der gebürtige Oberfranke war von 1996 bis 2001 Betriebsdirektor des damaligen Mövenpick-Hotels. Danach arbeitete er fast zehn Jahre lang für Mövenpick in Lübeck und in Berlin. Den Draht nach Bielefeld hatte



Albert Detmers, geschäftsführender Gesellschafter der Mestemacher-Gruppe und Beiratsvorsitzender der Eigentümergesellschaft des Bielefelder Hofes, ist stolz auf den gelungenen Neuanfang des Traditionshauses.

er nie ganz verloren. 2011 nahm er das Angebot der Bielefelder Hof GmbH & Co. Stadthalten-Gastronomie und Hotel KG an und kam zurück, um frischen Wind in das in die Jahre gekommene Haus zu bringen. „Man kannte mich. Und ich kannte das Potenzial des Hauses und hatte damit einen guten Grund, mich zu verändern“, sagt Roßmann. Mit über 50 sehe man sich einfach nicht mehr in einem hippen Designerhotel.

Die Idee der Eigentümer war es zunächst, das Hotel mit anspruchsvoller Gastronomie aufzuwerten. Roßmann sah dies eher skeptisch. „Ein sterneambitioniertes Restaurant funktioniert nicht ohne ein hochwertiges Hotel“, sagt der 54-Jährige. Schließlich entschied sich die Betreibergesellschaft doch für eine größere Investition und modernisierte das Hotel im Sommer 2012 für insgesamt 4,1 Millionen Euro. Sämtliche Zimmer wurden renoviert und neu möbliert, die Tagungsmöglichkeiten erweitert und auch das Restaurant im Erdgeschoss wurde komplett umgestaltet – orientiert am Niveau „Vier Sterne plus“.

Nach dem Umbau, an dem ausschließlich regionale Firmen beteiligt waren, präsentiert sich das Hotel mit seinen 161 Zimmern, 19 Suiten und elf Tagungsräumen als „gelungene Symbiose zwischen Tradition und Design“ mit einer gewissen Ausstrahlung von Gemütlich-

keit. Feinsinn für die Bedürfnisse der Gäste sind in jedem Winkel des Hauses, das als eines der schönsten Bauwerke der Stadt gilt, zu spüren. Die etwa 130 Zimmer im Neubau zeichnen sich durch ein funktionell-elegantes Ambiente aus. „Perfekt für den reisenden Business-Gast“, sagt Roßmann. Auch an die Business-Dame wurde gedacht – mit einer Lady-Suite, die sich unter anderem in einem Detail wie der Spiegelausstattung unterscheidet. Im Altbau hingegen befinden sich 30 traditionellere Zimmer mit einer „gesunden Portion Plüschigkeit“, die jeden Vergleich mit einem Fünf-Sterne-Hotel standhalten, wie Roßmann beschreibt. Zu den Highlights des Hauses gehört ohne Zweifel die Turm-Suite beziehungsweise Trüggelmann-Suite, die nach dem gleichnamigen Möbelhersteller benannt ist.

Roßmann ist stolz auf das Hotel, das er führen darf. „Gehoben, aber nicht abgehoben“ formuliert er den Anspruch und ergänzt: „Bielefeld kann auch Luxus.“ Die Gäste – sowohl die Reisenden als auch die Bielefelder selbst – wissen das zu schätzen. 85 Prozent der Gäste sind rein businessorientiert und auf der Durchreise. „Der Rest bezieht sich auf die lokale Gastronomie und Events“, erklärt Roßmann.

Insgesamt 67 Mitarbeiter, darunter 15 Auszubildende, kümmern sich um die Wünsche der Gäste und machen den Bielefelder Hof zu

einem Ruhepol am Knotenpunkt Bahnhof. „Bei uns soll man Gelassenheit und Entschleunigung erfahren und mit allen Sinnen genießen“, sagt Roßmann. Dazu gehört vor allem auch die ausgezeichnete Küche des Restaurants GeistReich. Die Initiative „Westfälisch genießen“ kürte es bereits zum Restaurant des Monats. 2013 gelang der Neueinstieg in den Gault Millau. Und die Leser der Zeitschrift „Bielefeld geht aus“ wählten das GeistReich sogar zum Restaurant des Jahres.

Martin Roßmann hat es nicht bereut, dass er Berlin mit Bielefeld getauscht hat. Den „neuen“ Bielefelder Hof versteht er als Bekenntnis zum Standort in jeder Hinsicht. „Die Eigentümer kommen von hier. Heimische Handwerksunternehmen haben am Umbau mitgewirkt, die Mitarbeiter kennen sich vor Ort aus, wir bilden für Bielefeld aus und selbst die Produkte für die Küche stammen aus der Region“, sagt der Hoteldirektor. Da darf eine regionale Bank in der Aufzählung nicht fehlen. Für Niederlassungsleiter Detlef Kropp war der Neuanfang des Bielefelder Hofes im Jahr 2012 eines der ersten größeren Projekte, das er mit der Zweigniederlassung „Bankverein Werther“ der Volksbank begleitet hat. Beide Seiten – Hotel wie Bank – schätzen die ehrlichen und offenen Gespräche miteinander und wissen, dass sie gemeinsam etwas für Bielefeld bewegt haben.

»WIE KARTOFFELN NACHHALTIG SINN MACHEN«



Werther ist eine Region mit hervorragender Kartoffeltradition. Für den Landwirt Uwe Pahlmeyer ist es eine angenehme Verpflichtung, auf seinem landwirtschaftlichen Betrieb auf beste Anbau-, Ernte- und Lagerbedingungen zu achten.

Gäbe es den Lösslehmboden am Teutoburger Wald nicht, würde Uwe Pahlmeyer heute nicht mit voller Leidenschaft Kartoffeln produzieren. „Der schwere, helle Boden ist perfekt für seine Art der Landwirtschaft. „Unsere Kartoffeln haben weniger Stress beim Wachsen als auf einem Sandboden“, sagt Pahlmeyer. „Dadurch ist unsere Ernte besser lagerfähig und geschmacksintensiver. Diese natürlichen Gegebenheiten sind die Basis unseres Erfolgs.“ Pahlmeyer hat es in den vergangenen 17 Jahren geschafft, nichts aus der Hand zu geben: vom Legen der Kartoffel bis zum fertigen Produkt. „Unsere Kartoffeln sind von den umliegenden Feldern geerntet, gelagert und verarbeitet. Das schont Energie, Klima und Umwelt und ist die Grundlage für Qualität und Frische“, sagt der 45-Jährige.

Auf dem Hof Pahlmeyer geht der Betrieb der Landwirtschaft bereits bis in das Jahr 1900 zurück. Mindestens genauso lange setzt die Familie auf Banken vor Ort. „Mein Vater, Großvater und Urgroßvater waren im Aufsichtsrat der ehemaligen Bankverein Werther AG tätig“, erzählt Pahlmeyer. Er selbst ist Kunde der Zweigniederlassung „Bankverein Werther“ der Volksbank in Werther. Pahlmeyer schätzt die kurzen Wege zu Günter Butenuth, Niederlassungsleiter Unternehmenskunden Werther: „Wenn man sich persönlich schon lange kennt, weiß man, dass man sich aufeinander verlassen kann.“

Lange Zeit hat die Familie Getreide angebaut und Schweinemast betrieben. Kartoffeln spielten bis Mitte der Neunzigerjahre kaum eine Rolle. Als Pahlmeyer den Betrieb 1997 von seinem Vater übernahm, baute er auf drei Hektar Kartoffeln an. Heute wachsen die Erdäpfel auf einer Fläche von 220 Hektar. Damals deckten die Erträge aus den Kartoffeln nur 50 Prozent der Kosten. Pahlmeyer wollte mehr verdienen. Also fing er an, die Kartoffeln von Hand zu sortieren und abgesackt auf dem Wochenmarkt zu verkaufen. Nach fünf Jahren ergab sich eine neue Entwicklung. Viele Kran-

kenhäuser reduzierten ihr Küchenpersonal und hatten Bedarf an geschälten Kartoffeln. Pahlmeyer reagierte auf den neuen Markt. Das Schälen übernahm anfangs ein Lohnbetrieb, später schaffte er eine Maschine dafür an. Das Geschäft mit den naturbelassenen Kartoffeln ohne Schale läuft gut. Zu den Abnehmern zählen Großhändler, Gastronomiebetriebe, Krankenhäuser und Fertigenhersteller im Umkreis von 150 Kilometern. Pro Tag verarbeitet der Betrieb 60.000 Kilo. Schnelligkeit und Qualität sind dabei wichtige Faktoren. Nach Bestelleingang werden die geschälten Kartoffeln innerhalb von zwei bis sieben Stunden ausgeliefert. „Wir produzieren frisch nach Auftrag. Darauf legen wir großen Wert.“ Sechs Tage in der Woche wird durchgeschält. Mit höchster Präzision. 70 Prozent der Menge kommen bereits sauber aus der Schälmaschine, der Rest muss ein zweites Mal unter das Messer.

2008 schuf sich der Wertheraner Landwirt ein weiteres Standbein. Mit der Kartoffelmanufaktur nahm er sich die nächste Verarbeitungsstufe vor und produziert seitdem alles, was das Herz des Kartoffelliebhabers höher schlagen lässt, zum Beispiel Reibekuchenteig, Gemüsetaler in Form von Reibekuchen verfeinert mit Karotten, Sellerie und Zwiebeln, „Grillis“, Schinkentaler und fertige Bratkartoffeln. „Durch den Einsatz der eigenen Kartoffeln für die Verarbeitung in der Manufaktur ist ein hoher Qualitätsstandard sichergestellt. So erhält der Endkunde die fertigen Produkte aus einer Hand direkt vom Bauernhof“, sagt Pahlmeyer. Zu kaufen gibt es die Convenience-Produkte aus Werther bei Edeka, Jibi, Aldi und Netto.

Seit Jahren verliert die Kartoffel als Grundnahrungsmittel an Marktanteil. „Pommes und Chips haben der Kartoffel leider den Ruf des Dickmachers verpasst. Dabei ist sie gesund, kalorienarm, hat viele Vitamine und Ballaststoffe. Aber sie macht dem Verbraucher zu viel Arbeit“, sagt Pahlmeyer. Er hat mit seinen Geschäftsideen auf diesen Trend reagiert und erntet heute den Erfolg: „Unsere Produkte

passen gut zu den immer kleiner werdenden Haushalten. Die Frauen sind berufstätig, haben wenig Zeit zum Kochen und sind dankbar für alles, was man ihnen abnimmt. Außerdem passen die Produkte gut in unser Betriebskonzept. Vom Feld bis zum Teller aus einer Hand – das ist ökologisch wie ökonomisch sinnvoll“, sagt der Landwirt stolz. Sein Betrieb unterliegt einem Kreislaufsystem. Die Kartoffeln werden selbst angebaut, geerntet, gelagert und geschält. Die Schälreste gehen als Futter in die Schweinemast. Alles, was abfällt, kommt in die hauseigene Biogasanlage und liefert Strom und Wärme für den ganzen Betrieb.

Pahlmeyer sieht sich mit dieser Diversifizierung optimal aufgestellt. „Mehrere Standbeine sind nicht gerade bequem, aber spannend und die beste Risikovorsorge.“ Genauso vielfältig wie das Geschäftsmodell ist die Arbeit. Morgens ist Pahlmeyer zum Beispiel bei der Aussaat der Zuckerrüben auf dem Acker dabei, nachmittags spricht er mit den Einkäufern von Edeka. Wenn Pahlmeyer neue Kunden für sich gewinnen will, lädt er sie einfach auf den Hof ein. „Zu sehen und nachzuvollziehen, wie der Weg vom Urprodukt bis zum Teller verläuft, begeistert und überzeugt jeden. Unsere Kreislaufwirtschaft schafft Vertrauen. Viele Menschen legen Wert auf regionale Herkunft und eine nachhaltige Produktion. All das können wir bieten.“

Die Leidenschaft für die nachhaltige Landwirtschaft teilt Pahlmeyer mit seiner Familie und seinen 80 Mitarbeitern. Sein Vater bringt sich mit 75 noch in den Betrieb ein. Und auch seine Frau Marion arbeitet mit. Sie kümmert sich vor allem um den Marktauftritt, um Messestände und das Key-Account-Management im Vertrieb. Die Mitarbeiter kommen aus der Region, der weiteste Weg zur Arbeit auf dem Pahlmeyerschen Hof ist 15 Kilometer lang. „Wir sind ein tolles Team, das mit Begeisterung dabei ist“, sagt Pahlmeyer. „Wir leben mit der Natur und gehen mit ihr schonend um. Das vermittelt Sinn und motiviert ungemein.“

DIE WELT IM SINN



Qualität aus Ostwestfalen-Lippe wird in der Welt geschätzt. Als Hausbank für den Mittelstand begleitet die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold die heimischen Unternehmen nicht nur vor Ort, sondern auch ins Ausland. Die Teams der Kompetenzzentren „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“ machen es möglich.

Die Welt erschließt sich vor Ort mit den Teams „Internationales Geschäft“ sowie „Zins- und Währungsmanagement“ (v.l.): Detlef Bannenberg, Karin Köhne, Claudia Lange, Ursula Athens, Stephan Willhoff, Stefanie Wallace, Beatrix Kirchhoff, Denise Thewes, Kathrin Becker, Thomas Wulf, Christopher Heinemann, Rainer Michael Sieveke, Andreas Lahme, Monika Leuer und Kai Uwe Schulte.



Sahne für Saudi-Arabien, Badewannen für China, Mischtechnik für Mazedonien oder gar Produktionshallen für Angola – das Spektrum der Auslandsgeschäfte, die das Team „Internationales Geschäft“ der Volksbank begleitet, ist so vielfältig wie der weltweite Handel.

Wer glaubt, der Welthandel spielt sich ausschließlich in den Metropolen des Landes ab, hat weit gefehlt. Die ostwestfälische Wirtschaft ist längst auf den Weltmärkten zu Hause. „Mit fortschreitender Globalisierung findet der regionale Mittelstand nicht nur innerhalb der EU Abnehmer und Lieferanten, sondern zunehmend auch im außereuropäischen Ausland. Die Einbußen im europäischen Handel sind vor allem durch Wachstum außerhalb der EU mehr als wettgemacht worden. Und dieser Trend wird sich wohl in den kommenden Jahren fortsetzen“, meint Andreas Lahme, Leiter des Kompetenzzentrums.

›Bei uns merkt man, dass die Welt sich dreht.<

Insbesondere kleinere Unternehmen suchen vermehrt den Kontakt in die Welt. Denn ihnen ist bekannt, dass Wachstumschancen häufig nur auf den ausländischen Märkten generiert werden können. Geschäfte mit China, Saudi-Arabien, Dubai, Korea oder Indien sind im Mittelstand längst keine Ausnahme mehr.

Diese Entwicklung hat die Volksbank schon vor Jahren erkannt und ein eigenes Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“ aufgebaut. Da die Globalisierung auf Hochtouren läuft und Internationalisierung zum Tagesgeschäft gehört, ist dies ein klarer Wettbewerbsvorteil auf dem regionalen Bankenmarkt. „Unser Anspruch ist es, die Unternehmen in der Region nicht nur als Finanzier, sondern insbesondere auch als Gesprächspartner und Ratgeber bei vielen strategischen Frage- und Weichenstellungen zu begleiten“, erläutert Karl-Heinz Rawert, zuständiger Vorstand für das Internationale Geschäft, die Geschäftsstrategie der Bank. Wenn ein Unternehmen Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern aufbaut, ist dies oft ein bedeutender Schritt in der Unternehmensentwicklung. Dabei müssen die Mittelständler viele neue Herausforderungen meistern: finanziell, rechtlich, sprachlich und kulturell. „Gerade das ist unser Beratungsansatz.“

Im Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“ hat die Volksbank Spezialwissen über Länder, Zahlungs- und Lieferbedingungen, die so genannten Incoterms®, Zahlungssicherung sowie Exportfinanzierungen ganz in der Nähe ihrer Kunden gebündelt. Ob Auslandszahlungsverkehr, Dokumentengeschäft, passende Lösungen für die internationale Handelsfinanzierung oder Serviceleistungen wie Kontoeröffnungen im Ausland, Bank- und Bonitätsauskünfte aus dem Ausland oder Mustertexte – das Expertenteam kann alle Anforderungen, die Unternehmen an einen starken Bankpartner für das internationale Geschäft stellen, erfüllen.

Insgesamt elf Mitarbeiter kümmern sich um die Auslandsgeschäfte der Kunden. Vier davon stehen als persönliche Ansprechpartner vor Ort in der Region zur Verfügung. Die anderen sorgen in der Hauptstelle Paderborn dafür, dass die Geschäfte reibungslos abgewickelt werden. „Unternehmen, die sich auf den internationalen Märkten engagieren, brauchen einen verlässlichen Partner mit genügend Auslandserfahrung an ihrer Seite. Durch die enge Zusammenarbeit von Beratung und Sachbearbeitung können wir schnell, flexibel und unbürokratisch auf die Wünsche unserer Kunden reagieren“, berichtet Rainer Sieveke, stellvertretender Leiter des Kompetenzzentrums. „Wir haben den großen Vorteil, dass unsere Transaktionen und Zahlungen nicht über eine Zentrale in Düsseldorf oder Frankfurt, sondern vor Ort in der Region abgewickelt werden. Als direkter SWIFT-Teilnehmer mit einem umfangreichen Korrespondenzbankennetz haben wir – und damit unsere Kunden – einen kurzen und direkten Draht in die ganze Welt. Zudem verfügen wir über eine eigene Prüfungs- und Abwicklungskompetenz für Akkreditive, Inkasso und Garantien. Dadurch sind wir schneller und flexibler bei der Ausführung der Aufträge. Gerade das ist es, was unsere Kunden schätzen.“

Bei Auslandsgeschäften ist das Thema „Sicherheit“ von besonderer Bedeutung. Beispielsweise kann die Volksbank auch Exportgarantien des Bundes einbinden. Ferner müssen deutsche Exporteure im harten globalen Wettbewerb häufig die Zahlungsbedingungen ihrer internationalen Kunden akzeptieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

›Im internationalen Geschäft entscheiden nicht nur Qualität, Preis und Lieferzeiten darüber, wer sich beim Kunden durchsetzt.<

Immer häufiger verlangen die Abnehmer, dass die Finanzierung des Exportgeschäftes gleich mitgeliefert wird. Auch fragen die Importeure immer längere Zahlungsziele nach. Dadurch steigt natürlich der Finanzierungsbedarf der Exporteure merklich an. Andreas Lahme: „Deshalb wird es in Zukunft wichtiger werden, dafür auch bei komplexen Exportgeschäften Antworten zu finden und sich stets den neuesten Gegebenheiten anzupassen.“

Ergänzt wird das breite Angebot des Kompetenzzentrums „Internationales Geschäft“ – gerade mit Blick auf das Sicherheitsthema – durch das hauseigene Zins- und Währungsmanagement. Stephan Willhoff und sein Team mit Monika Leuer, Denise Thewes und Thomas Wulf unterstützen die Kunden bei allen Themen rund um das Devisengeschäft. „Wenn ein Unternehmen international tätig ist, können Wechselkursschwankungen die Planungs- und Kalkulationssicherheit erheblich beeinträchtigen. Mit einem aktiven Währungsmanagement besteht die Möglichkeit, Kursrisiken zu senken und Wechselkurs-Chancen zu nutzen“, sagt Willhoff. Für diese Art des Risikomanagements bietet die

Volksbank den Unternehmen die gesamte Bandbreite von den klassischen Kassa- und Termingeschäften über Devisenoptionen bis hin zu anspruchsvollen Optionsstrategien. Dazu gehört auch, die Kunden über das aktuelle Geschehen an den Devisenmärkten zu informieren und Einblick in mögliche Entwicklungsszenarien verschiedener Währungen zu geben.

›So helfen wir, bestehende und künftige Währungsrisiken einschätzen und bewerten zu können.<

„Auf Basis der individuellen Risikostruktur sowie der spezifischen Interessen und Bedürfnisse erarbeiten wir eine Absicherungsstrategie. Damit haben die Unternehmen eine gute Basis für ihren Entscheidungsprozess. Gerade bei anspruchsvollen Optionsstrategien, die in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen haben, ist eine kontinuierliche Begleitung der Unternehmen für uns eine Selbstverständlichkeit“, erklärt Willhoff. Für die Absicherung von Import- und Exportgeschäften empfiehlt der Experte ein aktives Währungsmanagement. „Durch geeignete Maßnahmen können die Risiken aus den schwankenden Devisenbewegungen effektiv begrenzt werden. So erhalten die Unternehmen eine feste Kalkulationsgrundlage für ihre Geschäfte und können flexibel auf Veränderungen an den internationalen Märkten reagieren.“ Dabei versucht das Team von Stephan Willhoff stets, die Abwicklung für die Kunden so schlank wie möglich zu halten, auch wenn die regulatorischen Anforderungen – wie zuletzt durch die OTC-Derivate-Verordnung „EMIR“ – ständig steigen. „Für uns ist es beispielsweise selbstverständlich, die Meldung einzelner Derivatekontrakte zum europäischen Transaktionsregister für den Kunden zu übernehmen“, bestätigt Willhoff.

Die bedeutendste Währung im Handel ist nach wie vor der US-Dollar. „Aber auch andere Währungen werden wichtiger“, sagt Willhoff. So hat in den letzten Jahren beispielsweise der Handel in polnischen Zloty deutlich zugenommen. Auch die Entwicklung Chinas im Welthandel spiegelt sich an den Devisenmärkten wider. „Unsere heimischen Importeure werden von ihren internationalen Handelspartnern vermehrt aufgefordert, gelieferte Waren in der chinesischen Landeswährung Renminbi zu bezahlen. Diese Währung ist jedoch nur eingeschränkt konvertierbar. Darüber hinaus hat der Finanzplatz Hongkong mit der Währung CNH (Offshore Renminbi) eine gut handelbare Alternative geschaffen, bei der alle gewohnten Handelsinstrumente zur Verfügung stehen“, erklärt Willhoff. Grundsätzlich bietet die Volksbank die Absicherung für die gesamte Bandbreite der Währung an – vom Arabischen Emirate Dirham bis hin zur Türkischen Lira. „Selbstverständlich können unsere Kunden auch bei Bedarf Währungen als Liquidität parken oder als Kredit aufnehmen.“

Bei der Absicherung von Geschäften stehen die beiden Teams „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“, die im Beratungszentrum der Volksbank-Hauptstelle Paderborn Tür an Tür sitzen, in einem engen Austausch. „Bei der Auswahl ist Fingerspitzengefühl gefragt. Immer wieder muss entschieden werden, welches Geschäft geht und welches passt zum Kunden“, berichtet Willhoff. „Hier ist es unser großer Vorteil, dass wir unsere Kunden kennen. Und unsere Kunden wissen, dass sie sich auf uns verlassen können.“

Nähe, Fachwissen und Erfahrung machen den Unterschied auch im internationalen Geschäft. „Unsere Berater kennen die Besonderheiten vieler Länder. Wir helfen unseren Kunden, ihre Pläne vorzubereiten und umzusetzen, indem wir sie beispielsweise über Länderbesonderheiten informieren, die Einfuhrbedingungen erläutern oder auch bei der Vermittlung von Geschäftskontakten helfen“, sagt die Kundenbetreuerin Karin Köhne. Dafür bietet die Volksbank ihren mittelständischen Kunden auch praxisorientierte Workshops für Sachbearbeiter, die Vertriebsmitarbeiter oder die Geschäftsführung an. Abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe, konzipiert das Team von Andreas Lahme Seminare, die es selbst durchführt. Darin erläutern die Volksbank-Experten bedarfsgerecht und individuell, worauf es bei der Vertragsgestaltung, insbesondere bei der Zahlungssicherung und der sicheren Abwicklung im internationalen Geschäft, ankommt. „Wichtig sind konkrete Tipps für die tägliche Arbeit. Diese erhalten die Teilnehmer von unseren Praktikern aus erster Hand“, berichtet Kundenbetreuer Christopher Heinemann.

Einen geregelten Tagesablauf gibt es für die beiden Kompetenzteams nicht. Jeder Tag bringt neue Herausforderungen.

›Dabei läuft die Zeit mal mit und mal gegen uns – je nach Zeitverschiebung.<

Doch mit Schnelligkeit, Kompetenz, Zuverlässigkeit, einer qualifizierten Beratung und innovativen Lösungen überzeugen sie auch weltweit. Gerade im internationalen Geschäft steht die Volksbank im direkten Wettbewerb mit den Großbanken. Dass der Name „Volksbank“ nicht zuallererst mit Kompetenz in Sachen Globalisierung verbunden wird, zeigt die immer wieder auftauchende Frage „Who is Volksbank?“, die im Ausland gestellt wird. Das Volksbank-Team „Internationales Geschäft“ stört sich wenig daran. „Eigentlich sind wir darauf eher stolz, weil es zeigt, dass wir ganz nah bei unseren Kunden sind. Schließlich arbeiten wir täglich daran, mit unserem weltweiten Korrespondenznetz noch bekannter und immer besser zu werden“, freuen sich Lahme und Sieveke, die sich und ihre Kollegen gerne als „Exoten“ im regionalen Bankgeschäft sehen – mit Sinn für die Welt mitten in Ostwestfalen-Lippe.

ARBEITEN MIT SINN.

Mitarbeiter der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold wissen die genossenschaftlichen Strukturen der Bank zu schätzen. Aus der regionalen Verwurzelung und der Selbstständigkeit der Bank ergeben sich viele Vorteile, die zur Identifizierung mit dem Geschäft und der Kundenbasis führen. Zwei Beispiele: Sandra Ostmann und Nicole Noth.

Sandra Ostmann fühlt sich in ihrem Job so richtig wohl. Seit April 2012 ist sie für die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold tätig. Anfang der Neunzigerjahre hatte Ostmann eine Ausbildung zur Bankkauffrau absolviert, danach eine Weiterbildung zur Wertpapierberaterin abgeschlossen. Schließlich war sie als Portfolio-Managerin für individuelle Vermögensverwaltung in der Region Ostwestfalen/Münsterland für eine Großbank tätig. 2009 änderten sich die Strukturen der Bank durch eine Fusion derart, dass sich diese auch in Sandra Ostmanns Arbeitsalltag bemerkbar machten. „Die Bank war plötzlich deutlich größer, es gab mehr Hierarchiestufen und eine umfangreichere Bürokratie als zuvor“, berichtet sie. „Viele Angelegenheiten drangen nur mit Zeitverzögerung bis zur obersten Ebene durch.“ Ein Grund für Ostmann, sich neu zu orientieren und zur Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold zu wechseln. „Als bodenständige Ostwestfälin wollte ich in der Region bleiben“, erklärt die 43-Jährige.

Heute arbeitet sie als Betreuerin Private Banking in der Volksbank-Hauptstelle Detmold. Im Alltag stellt sie immer wieder fest, dass die Arbeit bei einem genossenschaftlichen Institut etwas Besonderes ist: „Die Kunden der Volksbank legen Geld in der Regel sicherheitsorientierter an. Auch der Umgang miteinander ist hier anders. Die Kunden fühlen sich eng mit der Volksbank verbunden.“ Ostmann schätzt das besondere Vertrauen, das ihre Kunden ihr entgegenbringen, und auch die Kontinuität, die die Volksbank sowohl ihren Kunden als auch ihr selbst bietet. „Hier gibt es nicht alle paar Jahre Umstrukturierungen“, sagt sie.

Für Sandra Ostmann ist es genau das, was den Genossenschaftsgedanken ausmacht: Kontinuität und eine starke Verwurzelung in der Region. „Das große Vertrauen der Kunden in die Volksbank kommt dadurch zustande, dass wir seit vielen Jahren für sie vor Ort da sind“, sagt die Wertpapierspezialistin. Als Ostwestfälin, die Stabilität zu schätzen weiß, kann sie sich damit voll identifizieren. Auch ihr selbst bietet das genossenschaftliche Institut eine spannende Perspektive. „Die Volksbank wächst und stellt neue Mitarbeiter ein“, sagt sie. „Und das ist in der Bankenbranche heute nicht mehr selbstverständlich. Bei uns sind das ganz andere Aussichten.“



Nicole Noth sieht das ähnlich. Sie wechselte im November 2013 zur Volksbank. Nach einer Lehre zur Bankkauffrau bei einer Sparkasse und einem BWL-Studium an der Universität Paderborn arbeitete sie zuletzt als Firmenkundenbetreuerin bei einer Großbank. Nun ist sie Betreuerin Unternehmenskunden in der Zweigniederlassung „Bankverein Werther“ in Bielefeld und hat in ihrer Arbeit einen neuen Sinn entdeckt.

„In einem Konzern arbeitet man sehr standardisiert. Das macht es gerade im Firmenkundenbereich schwer, die individuellen Bedürfnisse der Kunden abzubilden.“ Jetzt sei dies anders.

„Hier herrscht eine persönliche, fast familiäre Atmosphäre“, erzählt Noth. „Die Zusammenarbeit mit den Kollegen ist geprägt durch kurze Wege und offene Kommunikation. Und das spürt auch der Kunde.“ So kann die 37-Jährige gezielt auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen und individuelle und bedarfsorientierte Lösungen für die Unternehmen in der Region finden. Die Kunden wissen das zu schätzen. „Ihnen ist bewusst, dass sie mit uns einen verlässlichen Partner an ihrer Seite haben“, sagt Nicole Noth.

Ebenso wie Sandra Ostmann sieht auch Nicole Noth die genossenschaftliche

Struktur der Volksbank als große Stärke, von der sowohl Kunden als auch Mitarbeiter profitieren. „Der genossenschaftliche Gedanke bedeutet für mich Beständigkeit und Bodenständigkeit. Mit diesen Werten kann ich mich gut identifizieren.“ Ihre Erfahrung hat ihr gezeigt: „Bei uns stehen die Kundenbeziehungen im Mittelpunkt und nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung.“



Sandra Ostmann [1.] und Nicole Noth haben bei der Volksbank eine neue berufliche Heimat gefunden.

SINNVOLLE MOMENTE



JANUAR

Alter Markt als neue Heimat

Am 15. Januar eröffnete die Zweigniederlassung Bielefeld der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold unter dem Namen „Bankverein Werther“ ihre neuen Räumlichkeiten am Alten Markt 12 im Herzen der Altstadt. Der Festakt fand mit rund 400 Gästen im Theater am Alten Markt statt. Gastredner war der ehemalige Fraktionschef der CDU/CSU-Bundesfraktion, Friedrich Merz. Er überzeugte das Publikum mit seinen Ausführungen zum Thema „Zwischen Schuldenkrise und Exportweltmeister – die deutsche Wirtschaft 2013“.



FEBRUAR

Visionen in die Tat umsetzen

Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorpff, geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Unternehmensgruppe, und Burkhard Deppe, Bürgermeister der Stadt Bad Driburg, präsentierten beim zehnten politischen Aschermittwoch vor rund 120 Gästen in der Volksbank in Höxter, wie man sich an „Visionen“ messen lässt. An den Beispielen „Gräflicher Park“ und „Bilster Berg“ zeigten sie auf, wie sich kommunales und privates Unternehmertum in Bad Driburg ergänzen und damit einen Mehrwert für die gesamte Region schaffen.



MÄRZ

„Wer hat an der Uhr gedreht?“

Beim Landwirte-Frühstück stand das Thema „Effizientes Zeit- und Selbstmanagement“ auf der Agenda. Astrid Böttger, selbstständige Trainerin, Referentin und Coach aus Göttingen, erklärte, wie sich in der Landwirtschaft die Arbeitszeiten sinnvoll managen lassen und Prioritäten richtig verteilt werden können. Damit setzte die Volksbank ihre erfolgreiche Veranstaltungsreihe „Landwirte-Frühstück“ in den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe fort.



JULI

Erfolgsfaktoren für die Zukunft

350 Mittelständler aus der Region folgten der Einladung zum Unternehmerforum nach Bad Driburg. Unter dem Motto „Wachstum sichern – Erfolgsfaktoren für die Zukunft“ nutzten sie die Möglichkeit, in drei Fachforen mit Wissenschaftlern und Praktikern Herausforderungen des Personal-, IT- und Ressourcen-Managements zu diskutieren. Den Hauptvortrag hielt der Zukunftsforscher Erik Händler, der einen „völlig anderen Blick“ auf die Wirtschaft warf und für Unternehmen aufzeigte.



AUGUST

„Was einer nicht schafft, das schaffen viele“

Für 40, 50 und sogar 60 Jahre Treue und Verbundenheit zur Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold bedankten sich Vorstandsmitglied Rudolf Jäger und Bernd Seibert, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Volksbank, bei den Mitgliederjubilaren aus dem Kreis Höxter. Aufgrund der heißen Temperaturen am Tag der Volksbank-Versammlung fand die Mitgliedererhebung zu einem späteren Zeitpunkt in einer kleinen Feierstunde in der Stadthalle in Beverungen statt.



SEPTEMBER

„Fit für Werther“

Unter dem Motto „Fit für Werther“ hatte die Zweigniederlassung „Bankverein Werther“ in Werther am 12. September rund 1.000 Kunden eingeladen. Stargast war Dr. Eckart von Hirschhausen, der die Bockstiegelstadt mit Auszügen aus seinem Programm „Humor hilft heilen“ zum Lachen brachte. Innerhalb von nur zwei Wochen waren alle Karten ausverkauft. Der Erlös aus den Eintrittsgeldern kam den örtlichen Sportvereinen zugute.



APRIL

„Wo Wachstum guten Boden hat“

Unter diesem Titel diskutierten Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Gesellschaft unter der Moderation von WDR-Redakteur Marcus Werner die Potenziale einer besonderen Region im Rahmen der Vertreterversammlung am 16. April in Paderborn. Die Experten beantworteten die Fragen: „Was zeichnet den Standort Ostwestfalen-Lippe aus, wo liegen seine Stärken und wie lassen sich Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der Region sichern?“



MAI

Was wirklich zählt

Zur Mitglieder-Versammlung in Paderborn konnte die Volksbank einen neuen Teilnehmerrekord verbuchen. Rund 2.500 Mitglieder waren in den Schützenhof gekommen. Gastrednerin war Professorin Dr. Dr. h.c. Margot Käßmann, Botschafterin des Rates der evangelischen Kirche in Deutschland für das Reformationsjahr 2017. Sie begeisterte das Publikum mit ihrem Vortrag zum Thema „Was wirklich zählt: Christliche Werte in unserer Gesellschaft“. Zuvor berichtete der Vorstand über die Entwicklung im Geschäftsjahr 2012.



JUNI

Ein „Freund des offenen Wortes“

Beim Private-Banking-Abend informierten sich rund 200 Gäste im VolksbankForum über finanzpolitische Herausforderungen in Deutschland und Europa und deren Auswirkungen auf die Kapitalmärkte. Zu Gast war Professor Dr. Clemens Fuest, Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Er gilt als „Freund des offenen Wortes“ und einer der wenigen Ökonomen, die in Deutschland wirtschaftspolitische Debatten antreiben.



OKTOBER

Kultur und Schule

Über 100 Kunstwerke von jungen Künstlern der Grundschule Werther konnten im Oktober in einer kleinen Ausstellung besichtigt werden. Die Zweitklässler setzten ihre Vorstellungen zur Frage „Wie sehe ich mich selbst?“ mit Holz, Draht und Pappe um. „Kultur und Schule“ heißt das Programm der Landesregierung Nordrhein-Westfalen, an dem sich auch die Grundschule Werther beteiligt hatte.



NOVEMBER

Sicherheit rund ums Haus

Großes Interesse fand die Veranstaltungsreihe zum Thema „Sicherheit rund ums Haus“. Über 2.000 Kunden informierten sich bei insgesamt 17 Veranstaltungen in den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe. Erfahrene Kriminalhauptkommissare stellten effektive Möglichkeiten zur Prävention von Einbrüchen vor und gaben Tipps zu den Themen Fenster- und Türsicherung, Alarmanlage, Anwesenheitssimulation und den richtigen Versicherungsschutz.



DEZEMBER

Neuer Glanz in Detmold

Kurz vor Weihnachten hat die Volksbank ihre Hauptstelle Detmold wiedereröffnet. Nach achtmonatiger Umbauzeit erstrahlt das Haus seitdem „in neuem Glanz“ und setzt mit der architektonischen Handschrift der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold nun deutliche Akzente in der Bismarckstraße. Die Bauzeit wurde mit einem Festakt und einem Tag der offenen Tür offiziell beendet. Sämtliche Aufträge waren an die heimische Wirtschaft vergeben worden.





S!NNVOLL WIRTSCHAFTEN
BILANZ 2013

„Top-Wachstum“ im Kundengeschäft

	■ 2013 ■ 2012	(TEUR)	Veränderung (TEUR)	%
Bilanzsumme		4.239.130 4.059.382	+179.748	+4,4
Kundeneinlagen		3.218.452 3.086.798	+131.654	+4,3
Kundenforderungen		3.022.665 2.855.639	+167.026	+5,8

Abbildung 1

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat 2013 ein „Top-Wachstum“ im Kundengeschäft verzeichnet und ihre Position als Volksbank Nummer 1 in der Wirtschaftsregion nachhaltig gefestigt. Das Kundengeschäftsvolumen (Kredite und Einlagen) stieg um fünf Prozent beziehungsweise 300 Millionen Euro auf 6,2 Milliarden Euro. Diese erneut dynamische Entwicklung verstehen wir als besten Ausdruck für das Vertrauen unserer 226.200 Kunden, von denen uns mehr als 103.000 als Mitglied verbunden sind. Mit individueller Beratung, hoch qualitativen wie innovativen Finanzdienstleistungen und unserem genossenschaftlichen Werteverständnis konnten wir in Tausenden von Beratungs-

gesprächen die stabilen Beziehungen zu unseren Mitgliedern und Kunden weiter intensivieren. Nähe, Verlässlichkeit und Stabilität haben darüber hinaus auch 12.400 neue Kunden und 4.200 neue Mitglieder von uns überzeugt.

Die Bilanzsumme erhöhte sich um 4,4 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro. Damit zählt die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold weiterhin zu den zehn größten Instituten der 1.078 Volksbanken und Raiffeisenbanken bundesweit.

Die Kredite nahmen über alle Kundengruppen hinweg überdurchschnittlich um 5,8 Prozent auf mehr als drei Milliarden

Bewegungsbilanz 2013 (Mio. EUR)

■ Aktiva ■ Passiva

	Mittelverwendung	Mittelherkunft
Kundenforderungen	167,0	29,2 Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten (Sonderkredite)
Liquide Mittel	12,1	131,6 Kundeneinlagen
Sonstige Aktiva	1,2	0,6 Sachanlagen und Beteiligungen
Sonstige Passiva	6,2	25,1 Eigenkapital

Abbildung 2

Euro zu (RWGV: plus 4,3 Prozent). Die Kundeneinlagen erhöhten sich um 4,3 Prozent auf über 3,2 Milliarden Euro (RWGV: plus drei Prozent). Das betreute Kundenvermögen – bilanzielle und außerbilanzielle Einlagen – legte um 4,4 Prozent auf rund 4,8 Milliarden Euro zu (RWGV: plus 3,8 Prozent).

Die Veränderungen der Bilanzpositionen – teilweise zusammengefasst – sind in einer Bewegungsbilanz nach Mittelverwendung und -herkunft (siehe Abbildung 2) dargestellt.

Kreditgeschäft

Auch im Geschäftsjahr 2013 haben wir die Wachstumsdynamik unserer Wirtschaftsregion gestützt und Unternehmen und Privatkunden als verlässlicher Finanzierungspartner begleitet. Wachstumsträger im Kreditgeschäft waren erneut die Unternehmensfinanzierung, Kredite für Investitionen in erneuerbare Energien und ein Rekordvolumen im Baufinanzierungsgeschäft.

Obwohl sich viele Betriebe 2013 noch mit Investitionen zurückgehalten haben, erhöhten sich die Kredite an Unternehmen um 8,3 Prozent auf rund 1,7 Milliarden Euro. Diese nutzten das niedrige Zinsniveau insbesondere, um ihre Finanzierung strategisch auszurichten und langfristig zu sichern. Wir sind mit allen Kundengruppen – ob Handwerker, Kaufleute, Landwirte, Familienunternehmen oder Konzernkunden – gewachsen und haben unseren Marktanteil im Mittelstand weiter ausgebaut. Mit unserer hochsoliden Eigenkapitalausstattung (siehe Seite 50) können wir uns auch künftig voll und ganz den dynamischen Anforderungen unserer Kunden stellen und das Wirtschaftswachstum vor Ort fördern.

Im privaten Kreditgeschäft verzeichneten wir ein beachtenswertes Wachstum von 6,3 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

Die offenen Kreditzusagen stiegen insgesamt um 28 Prozent auf 188,4 Millionen Euro. Im Bereich der Unternehmenskunden legten diese sogar um 53 Prozent zu. Unser vol-

les Auftragsbuch beweist, dass die heimische Wirtschaft in bester Verfassung ist. Zudem signalisiert es aber auch, dass die Investitionsbereitschaft 2014 wieder anzieht. Wir sind optimistisch, dass wir mit unseren Kunden auch in diesem Jahr auf dem Wachstumspfad bleiben.

Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz

Der Schwerpunkt der Beratung und des Geschäfts unseres Kompetenzzentrums „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“ lag 2013 in der Finanzierung von Windkraftanlagen. Insgesamt haben wir 114 Millionen Euro neue Kredite zur Finanzierung von Photovoltaik-, Windkraft- und Biogasanlagen vergeben (Vorjahr: 129 Millionen Euro). Während 2012 noch 79 Millionen Euro des Neukreditvolumens auf Photovoltaik entfielen, lag dieses 2013 nur noch bei 15,5 Millionen Euro. Hier zeigt die Kürzung der Einspeisevergütung eine deutliche Wirkung. Die neuen Kredite für Investitionen in Windkraft haben sich dagegen nahezu verdoppelt. Diese erreichten insgesamt 97 Millionen Euro und machten einen Anteil von 85 Prozent des gesamten Neukreditvolumens für erneuerbare Energien aus. Der Bestand an Krediten für Investitionen in erneuerbare Energien stieg insgesamt um 17 Prozent auf 420,3 Millionen Euro.

Auch nach der Novellierung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) rechnen wir mit Investitionen in regionale Projekte und Bereiche der erneuerbaren Energien. Wir gehen davon aus, dass es dafür bald wieder die notwendigen verlässlichen Rahmenbedingungen geben wird. Die Energiewende muss nicht nur für die Verbraucher, sondern auch für die Investoren finanzierbar bleiben.

Neben den erneuerbaren Energien sind wir auch im Bereich der Ressourceneffizienz mittlerweile klarer Vorreiter in der Region. Der Energieverbrauch und der effiziente Einsatz von Material und Ressourcen stellen bei produzierenden Unternehmen wesentliche Faktoren für die Rentabilität und damit auch für Investitionsentscheidungen dar. Darin liegt ein zunehmend wichtiger Beratungsschwerpunkt unseres Kompetenzzentrums. Durch die Kooperation mit der Effizienz-Agentur NRW haben wir mittlerweile über 100 Kunden bei entsprechenden Maßnahmen begleitet.

Struktur der Kundeneinlagen	2013 (TEUR)	%	2012 (TEUR)	%
Spareinlagen	1.193.478	37,1	1.102.338	35,7
Täglich fällige Einlagen	1.357.302	42,2	1.159.769	37,6
Befristete Einlagen inkl. Sparbriefe	654.896	20,3	801.817	26,0
Begebene Schuldverschreibungen	12.776	0,4	22.874	0,7
Gesamt	3.218.452	100,0	3.086.798	100,0

Abbildung 3

40 Prozent mehr Förderkredite

Im Sinne unserer ganzheitlichen Beratung ist es für uns selbstverständlich, unsere Kunden auf öffentliche Förderprogramme aufmerksam zu machen und diese Kreditmittel aktiv in Finanzierungskonzepte einzubinden. 2013 haben wir insgesamt 1.073 zinsverbilligte Kredite für wohnwirtschaftliche, gewerbliche und landwirtschaftliche Zwecke vermittelt. Der Bestand an Förderkrediten erhöhte sich um 7,5 Prozent auf 533,5 Millionen Euro. Die neu herausgegebenen Förderkredite stiegen um 40 Prozent auf 187,4 Millionen Euro. In dieser Summe sind insgesamt 60 Darlehen an Existenzgründer aus der Region enthalten.

18,3 Millionen Volksbank-Wunschkredite

Im Verbraucherkreditgeschäft haben wir uns in den vergangenen Jahren optimal mit unserem Volksbank-Wunschkredit positioniert. Unsere Kunden schätzen diesen als eine faire und vor allem verlässliche Alternative zu Ratenzahlungen bei Kaufhäusern oder Krediten bei Direkt- und Autobanken. Neben der Sofortzusage und der direkten Auszahlung bei vorhandener Bonität bieten wir vor allem den Vorteil der Nähe und der Flexibilität, wenn sich die Lebensumstände unserer Kunden einmal ändern. 2013 entschieden sich 3.100 Kunden für unseren Volksbank-Wunschkredit, das Gesamtvolumen belief sich auf 18,3 Millionen Euro.

Erneut Rekord in der Baufinanzierung

Auf dem Weg in die eigenen vier Wände begleiten wir unsere Kunden mit einem umfangreichen Dienstleistungspaket aus einer Hand – vom Bausparvertrag über die Immobilienvermittlung, die Finanzierung bis hin zur Versicherung und zur Immobilienverwaltung. Die günstigen Zinsen und die Tatsache, dass viele Kunden ihr Geld in Sachwerte investieren wollen, sorgten 2013 wieder für ein Rekordergebnis in der Baufinanzierung. Insgesamt haben wir 4.800 neue Baufinanzierungen, 6,2 Prozent mehr als im Vorjahr, vergeben. Das Neukreditvolumen stieg um 17,1 Prozent auf über

287 Millionen Euro. Finanziert wurden damit vor allem Neubauten sowie der Kauf von Immobilien.

Einlagengeschäft

Das Vertrauen unserer Kunden spiegelt sich vor allem in einem deutlichen Zuwachs der Kundeneinlagen wider. Diese erhöhten sich um 4,3 Prozent auf mehr als 3,2 Milliarden Euro. Bedingt durch die anhaltend niedrigen Zinsen bevorzugten unsere Kunden weiterhin kurz- und mittelfristige Anlagen. Entsprechend hat sich auch die Struktur des Einlagenbestandes weiter verschoben (siehe Abbildung 3).

Den stärksten Anstieg verzeichneten die täglich fälligen Einlagen mit 17 Prozent auf über 1,3 Milliarden Euro. Diese machen mittlerweile 42,2 Prozent des gesamten Einlagenbestandes aus (Vorjahr: 37,6 Prozent). Die Spareinlagen erhöhten sich um 8,3 Prozent auf rund 1,2 Milliarden Euro. Ihr Anteil an den Gesamteinlagen stieg von 35,7 Prozent auf 37,1 Prozent. Die befristeten Einlagen gingen nochmals um 18,3 Prozent auf rund 655 Millionen Euro zurück. Entsprechend reduzierte sich ihr Anteil an den Kundeneinlagen von 26 Prozent auf 20,3 Prozent.

Eigene Schuldverschreibungen werden angesichts veränderter steuerlicher Rahmenbedingungen seit 2011 nicht mehr aufgelegt. Die Titel laufen mit den jeweiligen Fälligkeiten aus.

Dienstleistungsgeschäft

Wertpapiergeschäft

Die positive Entwicklung an den Aktienmärkten und das weiterhin extrem niedrige Zinsniveau haben 2013 viele Kunden dazu bewegt, wieder verstärkt in Wertpapiere zu inves-

tieren. Von diesem Trend profitierte insbesondere das Private Banking. Der Wertpapierumsatz stieg entsprechend deutlich um 13,7 Prozent auf 202 Millionen Euro. Das von uns betreute Wertpapiervolumen erhöhte sich um 4,3 Prozent auf 1,14 Milliarden Euro. Trotz der bürokratischen Auflagen wie Beratungsprotokolle und Produktinformationsblätter setzen wir weiterhin auf die Kompetenz vor Ort. Unabhängig von der Höhe seines Vermögens erhält bei uns jeder Kunde eine qualifizierte und individuelle Wertpapierberatung.

Pfau-StrategieDepot UI

Der hauseigene Fonds der Volksbank, das konservativ geführte Pfau-StrategieDepot UI, erwies sich gerade vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase als sinnvolle Basisanlage. Für 2013 hat das Pfau-StrategieDepot UI eine zufriedenstellende Wertentwicklung von 1,52 Prozent verbucht. Das verwaltete Fondsvolumen betrug per 31. Dezember 2013 81,7 Millionen Euro (Vorjahr: 80,7 Millionen Euro). Der Schlusskurs per 30. Dezember 2013 lag bei 109,22 Euro pro Anteil (Vorjahr: 107,73 Euro).

Zahlungssysteme

Unser Kompetenzzentrum Zahlungssysteme unterstützt unsere mittelständischen Kunden mit intelligenten Lösungen für den Zahlungsverkehr. In individuellen Beratungen analysieren die Spezialisten Prozesse, Technik, Sicherheit und Organisation und zeigen Verbesserungspotenziale auf. Dazu gehören beispielsweise Zahlungsverkehrsanalysen, die Optimierung von Zahlungsverkehrswegen und Zahlungsverkehrsstrukturen. Für die professionelle und sichere Umsetzung von Zahlungsverkehrstransaktionen bieten wir verschiedene Software-Lösungen wie beispielsweise die VR-NetWorld-Software, Profi cash und Geno cash an, die speziell auf die Wünsche unserer Kunden zugeschnitten sind. Dazu gehört auch die Installation vor Ort und ein Fernwartungsservice durch unsere Spezialisten. Ein weiterer Schwerpunkt in der Beratung ist das Kartenausgabe- und Kartenakzeptanzgeschäft an der „realen“ oder der „virtuellen“ Kasse. Hier unterstützen wir unsere Kunden bei der sicheren, effizienten und wirtschaftlichen Abwicklung. 2013 wurden über unsere Bank knapp 32 Millionen Transaktionen und mehr als 3,3 Millionen Kartenzahlungen verarbeitet. Zudem betreuten unsere Spezialisten über 1.000 Kartenterminals im regionalen Handel. Im Jahr 2013 kümmerten sich die Spezialisten zusätzlich um spezielle Fragestellungen der SEPA-Umstellung. Dabei wurden die Software-Produkte aktualisiert und Konten samt Aufträge auf die SEPA-Formate umgestellt.

Internationales Geschäft

Mit unserem Kompetenzzentrum Internationales Geschäft haben wir unsere mittelständischen Unternehmen auch

2013 bei ihrem Wachstum über die Grenzen Deutschlands hinaus umfassend begleitet. Das Gesamtvolumen der qualifizierten Auslandsgeschäfte belief sich auf 26.083 Transaktionen (Vorjahr: 27.079) mit einem Umsatz von 748,1 Millionen Euro (Vorjahr: 773,7 Millionen Euro). Unsere Erträge in diesem Bereich lagen leicht unter dem Rekordergebnis des Vorjahres.

Im Währungsmanagement haben wir für unsere Kunden 1.798 Kurssicherungsgeschäfte (Vorjahr: 1.747) abgewickelt. Der Gesamtumsatz der Devisentransaktionen lag bei 639 Millionen Euro (Vorjahr: 581 Millionen Euro).

Bauspargeschäft

Ähnlich erfolgreich wie das Baufinanzierungsgeschäft verlief das Bausparjahr 2013. Mit 7.127 neuen Bausparverträgen (Vorjahr: 6.046) konnten wir einen neuen Rekordabsatz erzielen. Die neu abgeschlossene Bausparsumme stieg von 158,2 Millionen Euro auf 185,9 Millionen Euro. Insgesamt betreuten wir per 31. Dezember 2013 49.180 Bausparverträge. Damit zählen wir weiterhin zu den größten Vertriebspartnern der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Deutschland.

Versicherungsgeschäft

Das Versicherungsgeschäft blieb 2013 leicht hinter den Erwartungen zurück. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Lebens- und Rentenversicherungen sank im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Prozent auf 3.997 Stück (Vorjahr: 4.052). Neben den staatlich geförderten Vertragsvarianten spielten auch die klassischen Privatrenten wieder eine große Rolle.

Die Gesundheitsvorsorge über private Krankenzusatzversicherungen hat 2013 weiter an Bedeutung gewonnen. Der Bestand an Krankenversicherungen wuchs erneut deutlich um acht Prozent auf 5.152 Stück (Vorjahr: 4.760).

Im Sachversicherungsgeschäft bewegten wir uns mit 53.680 Verträgen nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (54.209).

Unsere Dienstleistungen im Versicherungsgeschäft werden durch die Angebote unserer Tochter OWL Vorsorge- und Versicherungsservice GmbH sinnvoll ergänzt. Diese stellt als Maklergesellschaft eine breite Palette an individuellen und komplexen Versicherungslösungen für Unternehmenskunden und Freiberufler zur Verfügung.

Immobiliengeschäft

Mit unseren beiden Tochterunternehmen OWL Immobilien GmbH und OWL Immobilien Verwaltung GmbH bieten wir unseren Kunden das komplette Spektrum der Immobilienvermittlung, der Objektentwicklung und der Verwaltung

von Immobilien an und ergänzen damit unsere Dienstleistungen im Bereich „Bauen und Wohnen“.

2013 hat die OWL Immobilien GmbH 231 Objekte mit einem Volumen von 37,8 Millionen Euro vermittelt und konnte damit den Erfolg des Vorjahres fortschreiben. Die OWL Immobilien Verwaltung GmbH betreute insgesamt 3.622 Wohneinheiten (plus drei Prozent).

Am 1. Mai 2014 geht die BV Werther Immobilien GmbH, die seinerzeit übernommene Immobilientochter für die Region Bielefeld und Werther, mit einem neuen Büro in exponierter Lage am Alten Markt 10 in Bielefeld an den Start. Sie folgt damit der verstärkten Kundennachfrage aus der City des Oberzentrums.

Mitarbeiter

Unser dynamisches Wachstum schafft Arbeitsplätze. Per 31. Dezember 2013 hatten 821 Mitarbeiter einen sicheren und attraktiven Arbeitsplatz in unserer Bank, 32 beziehungsweise vier Prozent mehr als im Vorjahr. Entsprechend unserer Ausrichtung als Kundenbank sind über zwei Drittel unserer Mitarbeiter in der Kundenberatung tätig. Unser Wachstum verlangt, qualifizierte und engagierte Mitarbeiter zu fördern und langfristig an unser Haus zu binden. Deshalb wird Personalentwicklung bei uns großgeschrieben. Mit 108 Auszubildenden zum Jahresende weisen wir darüber hinaus eine überdurchschnittliche Ausbildungsquote von 13 Prozent auf. Aktuell bilden wir in drei Berufen aus: Bankkaufmann, Immobilienkaufmann sowie Bachelor of Arts in Banking and Finance. Ob Realschüler, Abiturienten oder Universitätsabsolventen – junge Leute haben bei uns beste Aussichten.

Investitionen

Aufgrund der abgeschlossenen Großinvestitionen der Vorjahre fiel der Wert 2013 mit 5,5 Millionen Euro ungleichsam niedrig aus. Ein Großteil davon floss in den Umbau, die energetische Sanierung und die Neugestaltung der Fassade unserer Hauptstelle Detmold. Der restliche Betrag verteilt sich auf Ersatzinvestitionen und Modernisierungsmaßnahmen in unseren Filialen.

Auch 2014 investieren wir unverändert in eine moderne Infrastruktur und neueste Technik für unsere Mitglieder und Kunden. Insgesamt haben wir 3,8 Millionen Euro geplant, unter anderem für Umbauten und Modernisierungen in unserer Filiale Benhauser Straße in Paderborn sowie in den Hauptstellen Höxter und Detmold.

Vermögenslage

Eigenmittel

Die Vermögenslage der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ist geordnet.

Aus dem Bilanzgewinn 2012 und dem erwirtschafteten Jahresüberschuss 2013 haben wir den Rücklagen insgesamt 8,6 Millionen Euro zugeführt. Des Weiteren wurde dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) aus dem Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit des Jahres 2013 ein Betrag von 16 Millionen Euro zugewiesen. Insgesamt konnten wir die Eigenkapitalstruktur damit weiter deutlich zugunsten des Kernkapitals verbessern. Das gezeichnete Kapital erhöhte sich durch neu gewonnene Mitglieder um 0,5 Millionen Euro.

Zusammengefasste Eigenkapitalpositionen (TEUR)	■ 2013 ■ 2012		Veränderung (TEUR)	%
Gezeichnetes Kapital		67.597	+538	+0,8
Ergebnisrücklagen		203.200	+8.550	+4,4
Fonds für allgemeine Bankrisiken		91.000	+16.000	+21,3
Gesamt		361.797	+25.088	+7,5
Eigenmittel gemäß § 10 KWG		361.900		
		338.383		

Abbildung 4

Die Solvabilitätskennziffer – Maßstab für eine angemessene Eigenkapitalausstattung der Bank – lag zum Bilanzstichtag bei zwölf Prozent (Vorjahr: 11,9 Prozent). Mit der deutlichen Überschreitung der Mindestnorm von acht Prozent haben wir bereits jetzt die verschärften Eigenkapitalanforderungen nach Basel III übererfüllt und Wachstumsspielräume für die Kreditversorgung unserer Kunden gesichert.

Risikolage und Risikodeckung

Die Forderungen unserer Bank sind zum Bilanzstichtag vorsichtig bewertet. Für Forderungen, die akut ausfallgefährdet sind, bestehen angemessene Einzelwertberichtigungen. Des Weiteren haben wir mit Pauschalwertberichtigungen vorgesorgt. Um latente Risiken abdecken zu können, stehen Vorsorgereserven gemäß §§ 340 f und g HGB zur Verfügung. Mit diesen Rückstellungen tragen wir den Risiken aus Eventualverbindlichkeiten und sonstigen Verpflichtungen ausreichend Rechnung. Wie in den Vorjahren ist unser Wertpapierbestand 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 2013 jederzeit gegeben. Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 11 KWG vorgeschriebene Liquiditätskennziffer lag im Berichtsjahr stets über dem Mindestwert von 1,00. Gegenüber dem Vorjahr wird die entsprechende Kennzahl unverändert mit 2,17 ausgewiesen. Auch für die Zukunft erwarten wir keine Beeinträchtigungen der Finanz- und Liquiditätslage.

Ertragslage

Mit unserem „Top-Wachstum“ im Kundengeschäft 2013 haben wir das Fundament unserer Ertragskraft weiter ausgebaut. Unsere Bilanz spiegelt stärker denn je das Vertrauen unserer Kunden in unser Haus und in unsere Leistungskraft wider. Mit einer Kundenkreditquote von 71 Prozent und einer Kundeneinlagenquote von 76 Prozent haben wir erneut dokumentiert, wie nachhaltig wir im Bankenvergleich im Kundengeschäft verankert sind. Prägend für die Ertragsentwicklung 2013 war zum einen das überdurchschnittliche Wachstum im Kundenkredit- wie auch im Kundeneinlagengeschäft. Dieses ließ den Zinsüberschuss – nach einem Rückgang im Vorjahr – wieder ansteigen. Zudem konnte auch der Provisionsüberschuss deutlich ausgeweitet werden. Gleichzeitig ist es uns durch unser konsequentes Kostenmanagement gelungen, die Sachkosten trotz Ge-

schäftsausweitung auf Vorjahresniveau zu halten. Insgesamt konnten wir so die Auswirkungen des Niedrigzinses und der nach wie vor angespannten Wettbewerbssituation im Einlagengeschäft mehr als ausgleichen und das Teilbetriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr erfreulich steigern.

Bei dem in Abbildung 5 dargestellten Vorjahresvergleich (siehe Seite 52) muss bei den Positionen Bewertungsergebnis, Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit, Steueraufwand und der Einstellung in den Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340 g HGB) die außerordentliche Umwidmungsmaßnahme 2012 berücksichtigt werden. Zur weiteren Stärkung des Kernkapitals waren Bewertungsreserven auf Wertpapiere in Höhe von 30,1 Millionen Euro in bilanziell ausgewiesenes Kernkapital (Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340 g HGB) umgewandelt worden.

Im Detail stellt sich die Ertragslage wie folgt dar:

- Trotz belastender Faktoren aus dem anhaltend niedrigen Zinsniveau und dem Preiswettbewerb um die Kundeneinlagen konnte der Zinsüberschuss über das ausgeprägte Wachstum der Kundeneinlagen und -kredite um drei Millionen Euro auf 89,8 Millionen Euro erhöht werden. Die Zinsspanne stabilisierte sich mit 2,11 Prozent leicht oberhalb des Vorjahreswertes (2,10 Prozent).
- Der Provisionsüberschuss stieg um 2,7 Millionen Euro beziehungsweise zehn Prozent auf 28,7 Millionen Euro. Wachstumsimpulse kamen insbesondere aus dem Zahlungsverkehr sowie aus dem Wertpapier- und Devisengeschäft.
- Der Personalaufwand nahm vor allem durch Tarifierhöhungen und Neueinstellungen um 1,8 Millionen Euro auf 44,3 Millionen Euro zu.
- Trotz der deutlichen Ausweitung des Geschäftsvolumens konnten die „anderen Verwaltungsaufwendungen“ durch ein konsequentes Produktivitäts- und Kostenmanagement auf Vorjahresniveau gehalten werden.
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen stiegen mit 0,2 Millionen Euro im Gegensatz zu den Vorjahren nur noch geringfügig an.
- Das Teilbetriebsergebnis nahm von 38,8 Millionen Euro um 3,2 Millionen Euro auf 42,0 Millionen Euro zu. Unter Berücksichtigung außerordentlicher Erfolgspositionen ergibt sich ein Ergebnis von 1,07 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Damit liegen wir deutlich über dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes e.V. (RWGV).

Jahresvergleich	2013	DBS	2012	DBS
DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2012: 4,1 Mrd. EUR/2013: 4,3 Mrd. EUR	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	89,8	2,11	86,8	2,10
Provisionsüberschuss	28,7	0,67	26,0	0,63
Personalaufwand	44,3	1,04	42,5	1,03
Andere Verwaltungsaufwendungen	30,1	0,71	30,2	0,73
Abschreibungen auf Sachanlagen	7,1	0,17	6,9	0,17
Teilbetriebsergebnis	42,0	0,99	38,8	0,94
Bewertungsergebnis	-0,8	-0,02	31,8*	0,79
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	41,4	0,97	70,7*	1,73
Steueraufwand	12,3**	0,29	19,0*	0,46
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	16,0	0,37	39,0*	0,96
Jahresüberschuss	13,1	0,31	12,7	0,31

* nach Umwidmung von Vorsorgereserven

** Steueraufwand nach Verrechnung von latenten Steuern, allerdings Steueraufwand ohne Berücksichtigung der latenten Steuern 2013: 16,4 Millionen Euro (2012: 12,1 Millionen Euro)

Abbildung 5

- Das Bewertungsergebnis stellt sich wiederum erfreulich dar. Neben einem positiven Ergebnis aus den Eigenanlagen ergibt sich trotz gewohnt strenger Bewertung unseres Kreditportfolios ein fast ausgeglichenes Gesamtbewertungsergebnis. Der deutlich höhere Vergleichswert aus dem Vorjahr ist dabei ausschließlich auf die bereits dargestellte Umwidmungsmaßnahme zurückzuführen.
- Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis von Aufwand und Ertrag, hat sich bei den deutlichen Ausweitungen des Zins- und Provisionsüberschusses und den im Gegensatz dazu nur moderat angestiegenen Betriebsaufwendungen von 65 auf 63 erfreulich reduziert.
- Der Steueraufwand 2013 wird nach Verrechnung von latenten Steuern mit 12,3 Millionen Euro (Vorjahr: 19,0 Millionen Euro) ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung der latenten Steuern ergibt sich jedoch für das Geschäftsjahr 2013 ein auf 16,4 Millionen Euro gestiegener Steueraufwand (Vorjahr: 12,1 Millionen Euro).
- Im Sinne unseres genossenschaftlichen Förderauftrages profitieren auch unsere mehr als 103.000 Mitglieder vom Erfolg unserer Volksbank. Der Vertreterversammlung wird vorgeschlagen, aus dem Jahresüberschuss 2013 eine Dividende von 4,5 Prozent sowie einen Bonus von 1,0 Prozent und einen Sonderbonus von 1,0 Prozent auszuschütten. Somit ergibt sich eine attraktive Gesamtdividende auf dem hohen Vorjahresniveau von 6,5 Prozent.
- Mit 41,4 Millionen Euro liegt das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit leicht über dem Vorjahreswert von 40,6 Millionen Euro (Wert ohne Umwidmungsmaßnahme).
- **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 nutzen wir ein wirksames, den aktuellen Anforderungen der MaRisk entsprechendes Risikocontrolling- und Risikomanagementsystem. Dieses basiert primär auf einem GuV-orientierten Steuerungsansatz. Ein vermögenswertorientiertes Steuerungssystem nach dem
- Während im Vorjahr inklusive des Betrages aus der Umwidmungsmaßnahme 39,0 Millionen Euro in den Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340 g HGB eingestellt wurden, stärken wir diese Kernkapitalposition – auch ohne zusätzliche Umwidmung aus dem Jahresergebnis 2013 – um 16,0 Millionen Euro.
- Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 13,1 Millionen Euro (Vorjahr: 12,7 Millionen Euro).

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. Im Risikoausschuss als Fachausschuss des Aufsichtsrats wird regelmäßig die Risikolage und Risikosteuerung unserer Bank erörtert.

Voraussichtliche Entwicklung

Mit Blick auf die durchaus positiven Konjunkturprognosen planen wir für das Geschäftsjahr 2014 ein Wachstum von drei bis vier Prozent, das damit erneut über dem Wirtschaftswachstum liegt. Unser Ziel ist es, die Beziehungen zu unseren bestehenden Kunden weiter zu intensivieren sowie neue Kunden und damit Marktanteile zu gewinnen. Insbesondere das Kreditgeschäft soll dazu einen maßgeblichen Beitrag leisten. Mit Blick auf den ansehnlichen Bestand an offenen Kreditzusagen per Ende 2013 erscheint diese Perspektive – auch unter Risikoaspekten – realistisch.

Unsere Zinsprognose geht für das Jahr 2014 weiterhin von einem normalen Verlauf der Zinsstrukturkurve auf niedrigem Niveau aus. Vor diesem Hintergrund und den geplanten Zuwachsraten im Kredit- und Einlagengeschäft dürfte sich das Zinsergebnis auch 2014 über dem Vorjahreswert bewegen. Trotz der anhaltend schwierigen Wettbewerbs- und Marktbedingungen rechnen wir auch im Einlagengeschäft mit einem moderaten Wachstum. Mit innovativen und verbraucherorientierten Anlagelösungen sowie unserer hohen Kundenbindung sind wir im Wettbewerb bestens aufgestellt.

Im Zuge unserer ganzheitlichen Beratung wollen wir auch das provisionsbezogene Dienstleistungsgeschäft weiter ausbauen. Wesentliches Wachstumspotenzial sehen wir vor allem bei unseren Kompetenzzentren im Privat- und Unternehmenskundengeschäft.

Auch 2014 werden wir unsere Kostenoptimierungsstrategie konsequent fortsetzen. Die Personalaufwendungen dürften dabei in 2014 lediglich im Rahmen der Tarifierhöhung der Gehälter steigen. Die Sachkosten dagegen sollten höchstens im Rahmen der allgemeinen Geschäftsausweitung zunehmen.

Vor dem Hintergrund der guten Vermögens- und Ertragslage und unserer starken Marktposition blicken wir erneut mit Zuversicht auf die Entwicklung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Wir gehören nicht zu den Instituten, die aus Sicht von Branchenbeobachtern ihr Geschäftsmodell überdenken müssen. Mit unserer Betriebsgröße, unseren genossenschaftlichen Werten sowie unserer konzeptionell-kreativen wie finanziellen Stärke fühlen wir uns bestens in unserer prosperierenden Wirtschaftsregion aufgestellt. Unsere Bank verfügt über eine hochsolide Eigenkapitalausstattung und damit eine starke Substanz mit genügend Spielräumen für weiteres dynamisches Wachstum im Sinne unserer Mitglieder und Kunden sowie unserer Wirtschaftsregion.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2013

AKTIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			35.783.349,47		32.637
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			41.258.724,19		42.444
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	41.258.724,19				(42.444)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	77.042.073,66	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00			0,00	(0)
b) Wechsel			0,00		0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			68.596.332,17		49.935
b) andere Forderungen			130.612.520,95	199.208.853,12	110.621
4. Forderungen an Kunden				3.022.664.561,31	2.855.639
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.058.322.125,70				(1.022.404)
Kommunalkredite	35.166.250,06				(36.569)
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		10.004.001,67			10.004
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	10.004.001,67				(10.004)
bb) von anderen Emittenten		329.112.389,97	339.116.391,64		395.801
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	283.683.615,69				(356.992)
c) eigene Schuldverschreibungen			1.038.861,16	340.155.252,80	1.541
Nennbetrag	1.008.000,00				(1.494)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				311.620.714,15	273.188
6a. Handelsbestand				2.647.502,00	2.368
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			102.486.021,74		102.522
darunter: an Kreditinstituten	6.920.125,38				(6.920)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			3.565.713,37	106.051.735,11	2.410
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.400.537,50				(281)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				1.325.724,63	1.301
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				6.184.758,31	7.508
darunter: Treuhandkredite	6.184.758,31				(7.508)
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			287.199,00		352
c) Geschäfts- oder Firmenwert			774.047,00		1.017
d) geleistete Anzahlungen			0,00	1.061.246,00	0
12. Sachanlagen				100.986.138,13	102.387
13. Sonstige Vermögensgegenstände				19.358.672,48	21.716
14. Rechnungsabgrenzungsposten				997.932,11	229
15. Aktive latente Steuern				49.824.575,00	45.762
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				0,00	0
Summe der Aktiva				4.239.129.738,81	4.059.382

PASSIVA

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			2.761.457,13		36
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			572.960.710,53	575.722.167,66	546.502
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.061.897.153,07			990.812
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		131.581.138,13	1.193.478.291,20		111.526
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.357.302.179,45			1.159.769
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		654.896.126,65	2.012.198.306,10	3.205.676.597,30	801.817
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			12.775.525,00		22.874
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	12.775.525,00	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				6.184.758,31	7.508
darunter: Treuhandkredite	6.184.758,31				(7.508)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				12.744.587,72	13.232
6. Rechnungsabgrenzungsposten				16.157.475,30	16.858
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			21.241.317,10		19.914
b) Steuerrückstellungen			2.963.321,23		6.107
c) andere Rückstellungen			13.711.461,52	37.916.099,85	15.826
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	0
10. Genussrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				91.000.000,00	75.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	57.604,04				(45)
11a. Sonderposten aus der Währungsumrechnung				0,00	0
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			67.597.028,68		67.059
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		83.675.000,00			79.400
cb) andere Ergebnisrücklagen		119.525.000,00	203.200.000,00		115.250
d) Bilanzgewinn			10.155.498,99	280.952.527,67	9.892
Summe der Passiva				4.239.129.738,81	4.059.382
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			181.695.342,27		153.769
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	181.695.342,27		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		236.770.635,77	236.770.635,77		209.238
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		126.865.205,17			130.994
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		9.346.353,80	136.211.558,97		11.716
2. Zinsaufwendungen			53.528.884,71	82.682.674,26	63.155
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			4.701.423,29		5.132
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.590.062,49		1.573
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			169.587,12	6.461.072,90	245
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				660.605,11	259
5. Provisionserträge			31.009.312,13		28.482
6. Provisionsaufwendungen			2.302.831,63	28.706.480,50	2.496
7. Nettoertrag des Handelsbestands				115.620,72	239
8. Sonstige betriebliche Erträge				7.415.010,15	7.640
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		35.739.082,04			34.991
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		8.609.260,17	44.348.342,21		7.544
darunter: für Altersversorgung	2.540.150,80				(1.549)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			30.143.824,24	74.492.166,45	30.193
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				7.122.018,40	6.905
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				2.236.975,70	2.080
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			790.641,27		0
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	790.641,27	31.797
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	6

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				10.197,45	0
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				41.389.464,37	70.719
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			12.139.645,29		18.858
darunter: latente Steuern (Ertrag)	4.062.425,76				(6.901)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			151.125,91	12.290.771,20	148
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken				15.987.153,25	38.974
25. Jahresüberschuss				13.111.539,92	12.739
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				43.959,07	53
				13.155.498,99	12.792
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				13.155.498,99	12.792
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.500.000,00		1.450
b) in andere Ergebnisrücklagen			1.500.000,00	3.000.000,00	1.450
29. Bilanzgewinn				10.155.498,99	9.892

Mitgliederbewegung	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen EUR
Anfang 2013	101.174	420.658	67.305.280,00
Zugang 2013	4.206	12.745	2.039.200,00
Abgang 2013	2.295	9.210	1.473.600,00
Ende 2013	103.085	424.193	67.870.880,00

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 2013 von 13.111.539,92 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrages von 43.959,07 Euro und unter Berücksichtigung des vorab in die Ergebnisrücklagen von 3.000.000,00 Euro eingestellten Betrages soll entsprechend dem Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand wie folgt verwendet werden:

4,50 % Dividende	3.003.150,56 EUR
1,00 % Bonus	667.366,13 EUR
1,00 % Sonderbonus	667.366,13 EUR
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	2.900.000,00 EUR
Einstellung in andere Ergebnisrücklagen	2.900.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung	17.616,17 EUR
	10.155.498,99 EUR

Paderborn, im Februar 2014

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Der Vorstand

Dr. Bittihn Jäger Dr. Keine Peterburs Rawert Vogt

Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 die ihnen nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Sie fassten die in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse und nahmen ihre Überwachungsfunktion umfassend wahr. In regelmäßigen gemeinsamen Sitzungen informierte der Vorstand den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse zeitnah und ausführlich über die strategische und operative Bankplanung, die geschäftliche Entwicklung, die Investitionsvorhaben, die Vermögens-, Finanz-, Ertrags- und Risikolage der Bank.

Mit dem an den 59 Standorten der Bank erzielten Wachstum in den Kundenvolumina und den erfolgreichen Wirtschaftszahlen sind Vorstand und Aufsichtsrat wiederum sehr zufrieden.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates konnte seine gemäß Jahresprüfungsplan 2013 durchzuführenden Tätigkeiten vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Wirksamkeit der prozessintegrierten Überwachungsmaßnahmen im Kreditgeschäft feststellen. Der Kreditausschuss hat dabei neben einzelnen Kreditengagements auch den Kreditrisikobericht, das Kompetenzsystem der Bank und das Anzeigen- und Meldewesen behandelt. 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. Das Bankenklassifizierungsverfahren des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie die Erhebung der Deutschen Bundesbank zur strukturellen Ertragslage der Banken waren darüber hinaus Schwerpunktthemen. Zudem hat sich der Vorstandsausschuss mit 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 Ausschüsse ist dem Gesamtauf-sichtsrat berichtet worden. Alle erforderlichen Beschlüsse zu bedeutenden geschäftspolitischen Entscheidungen wurden nach sorgfältiger Prüfung und eingehender Beratung gefasst.

Vorstand und Aufsichtsrat haben zudem 2013 die Umsetzung neuer aufsichtsrechtlicher Anforderungen wie zum Beispiel aus den Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion (MaComp) oder den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) beraten und beschlossen.

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 wurden von Vorstand und Aufsichtsrat eingehend erörtert, prüfungsseitige Hinweise nachgehalten.

Mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung scheidet nach § 24 Ziffer 3 und 5 der Satzung turnusmäßig aus dem Aufsichtsrat aus: Dietmar Beineke, Franz Jacoby, Theodor Schäfers und Horst Schubert. Die Wiederwahl von Dietmar Beineke, Franz Jacoby und Horst Schubert ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

Herr Theodor Schäfers scheidet nach 30-jähriger Aufsichtsrats-tätigkeit wegen Erreichens der satzungsmäßigen Altersgrenze aus. Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und sein engagiertes Wirken im Interesse der Bank spricht der Aufsichtsrat ihm seinen ganz besonderen Dank aus. Aufgrund seines ausgeprägten Fachwissens und seiner breiten Erfahrung im Handwerk war Herr Schäfers stets ein geschätzter Gesprächspartner. Ein wertvoller Ratgeber war er uns insbesondere auch im Bauausschuss des Aufsichtsrates und hat so unser Bauprojekt „Neue Mitte“ maßgeblich mit begleitet.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold für die hervorragende und engagierte Arbeit im Geschäftsjahr 2013.

Paderborn, im März 2014

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

Unternehmenserfolg



Heinrich Kemper



Gabriele Schäfers



Theodor Schäfers

Arbeitnehmervetreter



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 und Redaktion:

Unternehmenskommunikation

Verantwortlich: Sylvia Hackel

Mitarbeit:

Jutta Hanke, Indra Köller,

Birgit Schröder, Anne Freitag

Julia Groth, Marvin Milatz, Sibylle Schikora,

André Schmitz-Carré

Fotografie: Frank Springer, Bielefeld

Gestaltung: Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck: Bösmann Druck und Medien 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

Zweigniederlassung Bielefeld

Alter Markt 12

33602 Bielefeld

Telefon 0521 305200-0

Telefax 0521 305200-91

Zweigniederlassung Werther

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

Wo Volksbank Sinn macht!

Kreis Paderborn

Altenbeken / Atteln / Bad Lippspringe / Benhausen / Borcheln / 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 /
Fürstenau / Höxter, Möllingerplatz / Höxter, Petrifeld / Lauenförde / Lühtringen /
Neuenheerse / Ottbergen / Ovenhausen / Peckelsheim / Scherfede / Stahle /
Steinheim / Warburg

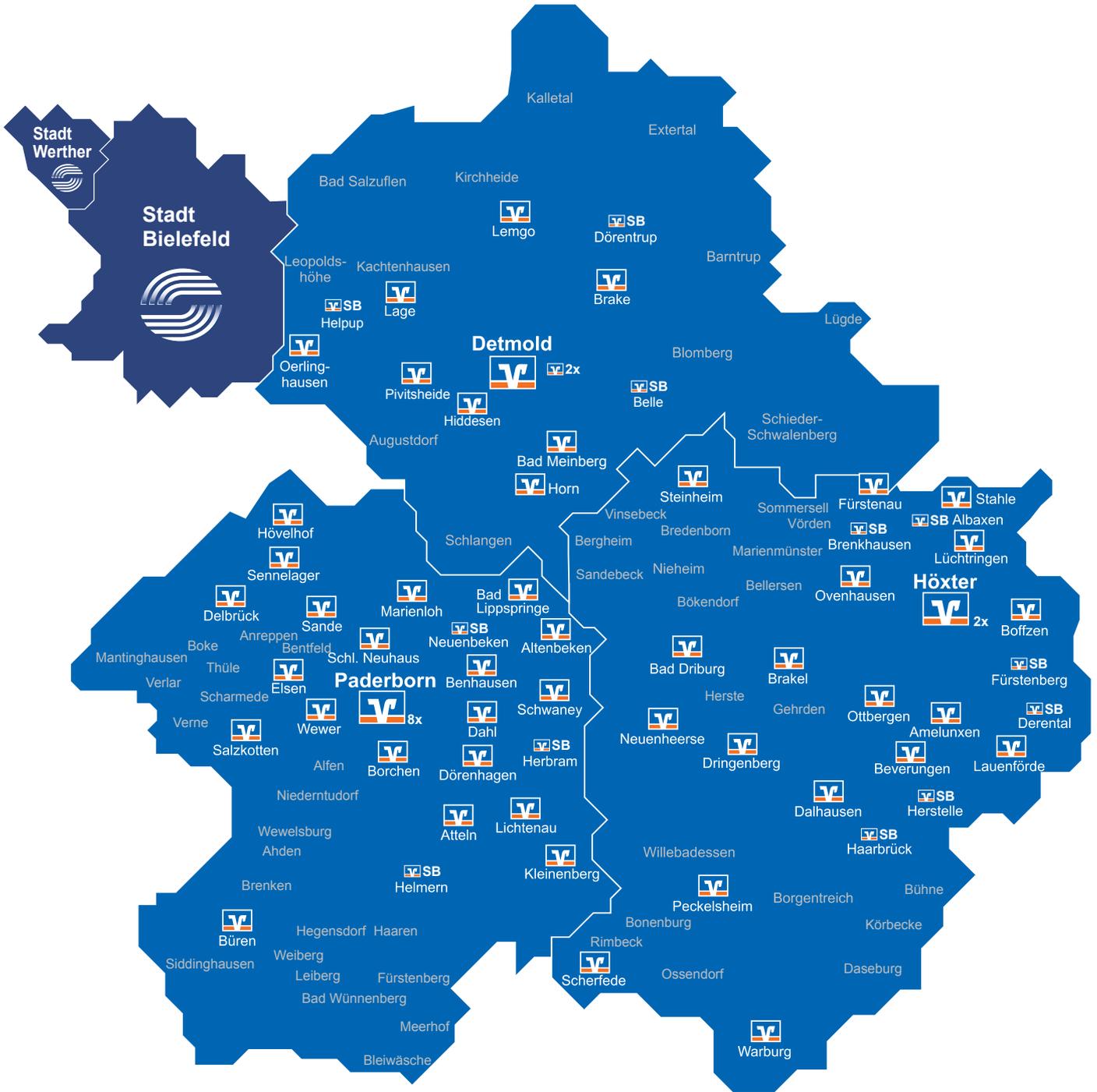
Kreis Lippe

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

Bankverein Werther

Zweigniederlassungen der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Bielefeld / Werther



Hier finden Sie im Internet den Weg zu uns.

ИИ!S



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold