



VOM **WACHSEN**
JAHRESBERICHT 2012



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold

„Was einer nicht schafft, das schaffen viele.“

Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Genossenschaftsgründer (1818–1888)

Unsere Idee vom Wachsen: die Kraft der Genossenschaft

Wenn Menschen ihre Kräfte bündeln, dann sind sie gemeinsam viel stärker, als ein Einzelner es je sein könnte. Dann können sie mit dieser Kraft fast alles erreichen – und jeder einzelne Mensch kann seinen individuellen Antrieb verwirklichen. Das ist der Kern der genossenschaftlichen Idee. Und das ist die Kraft der Genossenschaft, von der jeder Kunde und jedes Mitglied profitieren kann.

NÄHE
TRANSPARENZ
WERTHER
ENGAGEMENT
MITGLIEDER
SUBSTANZ
KONTINUITÄT
FILIALEN
NACHHALTIGKEIT
GENOSSENSCHAFT
INNOVATION
MITTELSTAND
ZUKUNFT
HÖXTER
TRADITION
RESSOURCEN
JUNGE KUNST
GESCHICHTE
ALTERSVORSORGE
ERNUEUERBARE
BIELEFELD
DEMOKRATIE
WURZELN
LIPPE
WACHSTUM
AUSBILDUNG
UNABHÄNGIGKEIT
VERTRAUEN
KOMPETENZ
KREDITE
LANDWIRTSCHAFT
SELBSTWIRTSCHAFT
INTERNATIONALES
GESCHÄFT
EIGENKAPITAL
SELBSTVERANTWORTUNG
HEIMAT
PADERBORN
REGIONALITÄT
FREIE BERUFE
IMMOBILIEN

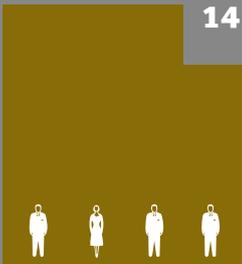
04



Vom Wachsen

04 Editorial

14



06 Gedanken zum Wachsen

08 Ein Gespräch über Wachstum, Werte und das Wissen um Grenzen

14 Demokratisch wachsen

18 Neues Wachstum auf genossenschaftlichen Wurzeln

24



24 „Wachstum passt zu uns“

26 Wachsen in Grenzen

28 Weniger ist mehr

30 Mit Wissen wachsen

32 In der Heimat wachsen

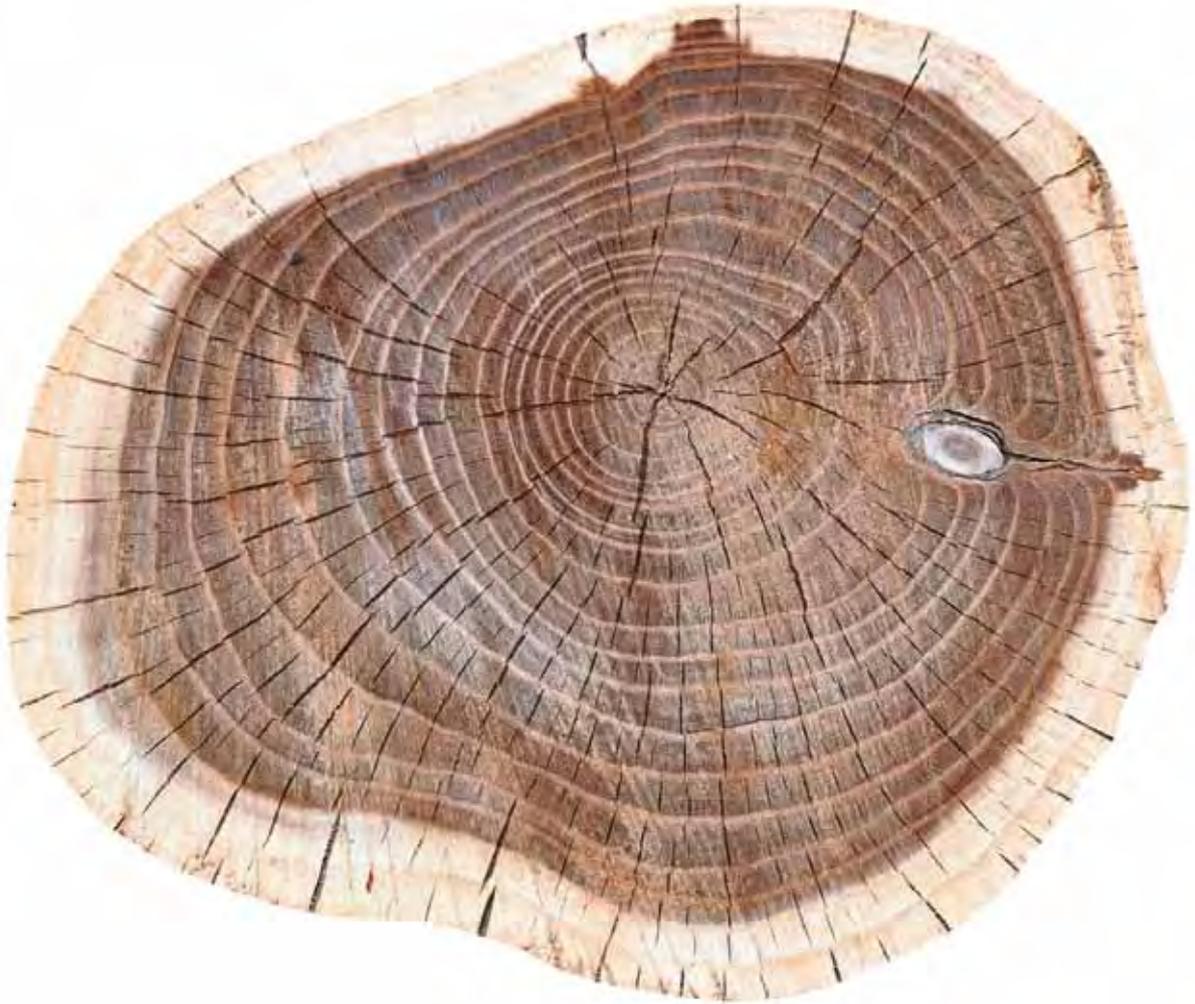


28

34 Wachstum auf sicheren Füßen

- 36** „Wachstum geht nicht immer steil nach oben“
- 38** Raum zum Wachsen
- 40** Mehr Zeit zum Wachsen
- 42** Über sich hinauswachsen
- 44** Wachstum erleben 2012
- 47** Wachstumsbilanz
- 61** Bericht des Aufsichtsrates
- 62** Gremien
- 65** Impressum
- 66** Unser Wachstums-Gebiet
- 68** Mit Worten wachsen





liebe Mitglieder,
 sehr wichtige Kunden und Geschäftsfreunde,

über die Begriffe Wachstum und Wohlstand wird gegenwärtig intensiv diskutiert. Die einen sehen im Wirtschaftswachstum das Glück- und Heilsversprechen der westlichen Kultur. Die anderen warnen vor den negativen Folgen der damit einhergehenden Lebens- und Konsumstile. Sie suchen daher nach neuen Definitionen von Wachstum und Wohlstand, die neben wirtschaftlichen auch soziale und ökologische Kriterien berücksichtigen, und fordern eine kulturelle Erneuerung. Natürlich hat der Fortschritt der vergangenen 250 Jahre den materiellen Wohlstand von Milliarden von Menschen gemehrt. Gleichzeitig hat er uns aber auch die Grenzen unserer Belastbarkeit aufgezeigt. Wachstum ist zu einem ideologischen Begriff geworden. Im Namen des Wachstums schien und scheint vieles legitimierbar. Allein der Blick auf die Zeit seit der Jahrtausendwende zeigt, dass Wachstum immer mehr zu einem Pyrrhussieg geworden ist. Dafür steht der Einbruch des Neuen Marktes im Jahr 2000 genauso wie die Immobilienblase im Jahr 2008. Insbesondere letzteres Ereignis hat wie nie zuvor gezeigt, wohin die kurzfristig gedachte Jagd nach „Mehr“ führen kann. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise, die wir nach Wirtschafts- und Eurokrise heute in Form der Staatsschuldenkrise spüren, haben wertvolles Wachstum zerstört und die Wachstumsbedingungen für die Zukunft deutlich erschwert.

Gesundes Wachstum muss dazu dienen, die Lebensqualität der heutigen Generation zu verbessern, ohne die Chancen der nächsten Generation zu beeinträchtigen. Wenn heute nach mehr nachhaltigem Wachstum gerufen wird, dann ist diese Idee aber alles andere als neu. Genossenschaftsbanken wurden im 18. Jahrhundert mit dem Zweck gegründet, Wachstum für die Menschen und nicht Wachstum um des Wachstums wegen zu schaffen. Ihr Unternehmensziel ist von jeher nicht die höchste Kapitalrendite, sondern die Wirtschaft ihrer Mitglieder zu fördern. Nachhaltigkeit ist für uns als Genossenschaftsbank also seit mehr als 150 Jahren eines unserer Leitprinzipien. Auch im Geschäftsjahr 2012 sind wir mit unseren Mitgliedern und Kunden in unserer Wirtschaftsregion nachhaltig gewachsen. Und dies, obwohl die Wachstumsbedingungen – bezogen auf die gesamte Bankenbranche – nicht unbedingt optimal waren. Die aktuelle Zins- und Wettbewerbssituation sowie eine Vielzahl an regulatorischen Maßnahmen als Folge der Finanzmarktkrise machen aktuell Wachstum für Banken nicht gerade einfach. Umso mehr werten wir es als Erfolg und Beleg für unsere Wachstumsfähigkeit, dass wir erneut unsere überdurchschnittliche Vermögenslage und Ertragskraft als echte Kundenbank ausbauen konnten.

Die Wachstums-Geschichte 2012 Ihrer Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat viele Seiten: So haben wir die heimische Wirtschaft überdurchschnittlich mit Krediten versorgt und darüber hinaus bei vielen unternehmerischen Fragestellungen mit umfassender Kompetenz vor Ort unterstützt. Unsere Privatkunden haben wir mit Blick auf einen gewachsenen Informationsbedarf in Tausenden von persönlichen Gesprächen individuell beraten und bei vielen Entscheidungen in Finanzangelegenheiten begleitet. Mit unserem gesellschaftlichen Engagement haben wir Vereine und andere gemeinnützige Institutionen beim Wachsen unterstützt. Und auch unser Netzwerk in der Region ist gewachsen. Das Wichtigste aber: Unser Fundament, die Gemeinschaft unserer Mitglieder, ist ebenso größer geworden. Dies zeigt, dass die genossenschaftliche Idee „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“ echtes Wachstums- und damit Zukunftspotenzial hat, obwohl die Zahl unserer „Jahresringe“ mittlerweile bei über 150 liegt. Mehr Geschichten „vom Wachsen“ lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Gemeinsam mit meinen Vorstands kollegen freue ich mich,
 mit Ihnen, unseren Mitgliedern und Kunden,
 sowie unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
 im Jahr 2013 weiter nach hättig zu wachsen!
 H. Ulrich BBA

Gedanken zum Wachsen



Kein Zweifel, Wachstum geht jeden an. Denn Wachstum ist eine der Bedingungen für Leben. Wachstumsprozesse sind ganz normale Phänomene in der Natur, im Kultur-, Wirtschafts- und Sozialleben. Wachstum ist Vermehren in jeder Hinsicht: Zunehmen, Steigern, Vergrößern, Verstärken, Verdichten, Verbreiten, Erhöhen, Ausdehnen, Erweitern. Wachstum kann befähigen wie hemmen. Je nach Perspektive. „Mit dem Wissen wächst der Zweifel“, hat Johann Wolfgang von Goethe einmal gesagt. Ob darin die vorteilbringende Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, oder die Last einer Informationsflut zu sehen ist, muss jeder für sich selbst entscheiden. Geht es nach der These des Ökonomen Joseph Alois Schumpeter, ist Wachstum ein Prozess schöpferischer Zerstörung. Wachstum kann je nach Perspektive weniger oder mehr sein. Manchmal ist weniger Wachstum auch mehr.

Wachstum, Wirtschaft und Wohlstand – über diesen Zusammenhang ist täglich in der Zeitung zu lesen. Noch vor 250 Jahren kannten die Menschen in Europa den Begriff des Wirtschaftswachstums nicht. Der Reichtum eines Landes wurde überwiegend in der Landwirtschaft produziert. Da aber das Ackerland begrenzt war, gab es eine absolute Grenze für den gesellschaftlichen Reichtum. Erst mit Adam Smith änderte sich diese Vorstellung Ende des 18. Jahrhunderts. Für Smith trug jeder, der eine Ware produzierte und verkaufte, zum Wachstum des Wohlstandes bei. Je mehr die Einzelnen produzierten, desto größer wurde seiner Ansicht nach der Wohlstand der Nationen. Diese Überlegungen schufen die Voraussetzungen für das moderne Verständnis von Wirtschaft.

Seit dem Beginn der industriellen Revolution ist die Bedeutung des technischen Fortschritts immer weiter gewachsen. Er wurde zum Dreh- und Angelpunkt des Wohlstands in den heutigen fortgeschrittenen Industrieländern und damit des Wirtschaftswachstums. Bei aller Entwicklung diskutiert die Welt seit Jahrzehnten über die „Grenzen des Wachstums“. Schon 1972 sollte eine Studie im Auftrag des „Club of Rome“ zur Zukunft der Weltwirtschaft diese Grenzen aufzeigen. Die zentralen Schlussfolgerungen des viel diskutierten Berichts „Limits of Growth“ waren damals: Wenn die Zunahme der Weltbevölkerung, der Industrialisierung, der Umweltverschmutzung, der Nahrungsmittelproduktion und der Ausbeutung von natürlichen Rohstoffen unver-

ändert anhält, werden die absoluten Wachstumsgrenzen auf der Erde im Laufe der nächsten hundert Jahre erreicht. 40 Jahre nach der Veröffentlichung des ersten Berichts ist diese Diskussion aktueller denn je und der Ruf nach einem Wachstum 2.0 im Sinne von mehr Nachhaltigkeit wird immer lauter.

Auf der Suche nach einer Alternative zum Primat des Wirtschaftswachstums entstehen ganz neue Ideen, zum Beispiel die der so genannten Postwachstumsökonomie nach dem Prinzip „Weniger ist mehr“. Oder die Idee des „Bruttoinlandsglücks“ in Bhutan. Das Himalaya-Königreich hat die Priorisierung des Bruttoinlandsprodukts als Gradmesser für Lebensqualität in Frage gestellt und setzt stärker auf Nachhaltigkeit und Wohlbefinden. Deshalb ist dort seit 2008 das „Bruttonationalglück“ als Ziel in der Verfassung verankert.

Wachstum ist Abschied und Neuanfang zugleich, aber möglichst nicht immer zu 100 Prozent. Auf Wurzeln und einem reichen Erfahrungsschatz wächst es sich besser und leichter. Wer wächst, überschreitet Grenzen. Grenzen lassen das eine enden, gleichzeitig das andere beginnen und umgekehrt. Vielleicht hilft es, Grenzen weniger als Hindernis und mehr als Schwellen zu etwas Neuem zu verstehen. Zwar funktionieren bestimmte Mechanismen nicht mehr, die sich in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt und die uns lange begleitet haben, aber es werden sich auch neue entwickeln. Die Aufgabe der Zukunft wird sein, sich differenziert mit Wachstum zu befassen und die feinen Unterschiede zwischen einem positiven und nährenden Wachstum und einem Wachstum, das verzehrend und zerstörerisch wirkt, genau zu analysieren. Letztendlich geht es dabei immer um die Gratwanderung zwischen Anpassung und Wahrung der Identität. Dazu gehört auch die Frage: Wann übersteigen die Kosten des Wachstums dessen Nutzen?

Egal, ob das Wachstum des „Inlandsglücks“, der Wirtschaft oder der eigenen Persönlichkeit – die Leitfrage sollte immer sein: Wo wird wirklich Wachstum gebraucht und welches Wachstum sollte es sein? Das Ziel und nicht die Zahl muss die Wachstumsrichtung angeben. Bei längerem Nachdenken macht Wachstum um das Wachstums willen in der Tat immer mehr weniger Sinn.

„Wir wachsen seit mehr als 150 Jahren!“

Ein Gespräch über Wachstum, Werte und das Wissen um Grenzen



Gemeinsames Wachstum

mit unseren Kunden über Generationen hinweg ist uns wichtiger als Zahlenreihen mit spektakulären Steigerungsraten.“

Dr. Ulrich Bittihn

Herr Dr. Bittihn, was bedeutet Wachstum für die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold und woran machen Sie Wachstum fest?

Dr. Ulrich Bittihn: Wachstum ist für uns als Genossenschaftsbank nicht das Maß aller Dinge, wir streben kein Wachstum um jeden Preis an. Wachstum ist für uns auch nicht primär quantitativ, sondern drückt sich in der Qualität der Beziehungen zu unseren Kunden und in Vertrauen aus. Erfolg und damit auch erfolgreiches Wachsen bedeutet für uns Einklang von Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit und Ertragskraft – langfristig und dauerhaft.

Wachstum hat für die Volksbank also auch Grenzen?

Dr. Ulrich Bittihn: Unser genossenschaftliches Geschäftsmodell und unsere Werte geben uns klare Wachstumsgrenzen vor. Wir gehören unseren Kunden und sind nicht abhängig vom Kapitalmarkt. Dies bedeutet: Wir werden nicht zum Wachstum von Quartal zu Quartal getrieben, sondern wachsen langfristig mit unserer Wirtschaftsregion, und dies seit mehr als 150 Jahren. Die Richtung unseres Wachstums

geben unsere Mitglieder und Kunden vor und nicht Analysten oder anonyme Aktionäre. Als Genossenschaft sind wir nicht für den Zweck der Gewinnmaximierung gegründet worden. Das Streben nach der höchsten Rendite verbietet sich für uns aus ethischen Gründen von selbst.

Wie schätzen Sie die Wirtschaftsregion der Volksbank unter Wachstumsgesichtspunkten ein?

Dr. Ulrich Bittihn: Wir arbeiten in einer der starken Wirtschaftsregionen Deutschlands. Geprägt durch eine mittelständische Wirtschaft mit vielen inhabergeführten Familienunternehmen, hat sich unsere Region national und international in vielen Branchen eine hohe Reputation erarbeitet bis hin zur Marktführerschaft in spezialisierten Segmenten. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Wo Unternehmenschefs persönlich für ihren Betrieb einstehen, gelten andere Regeln als in börsennotierten Gesellschaften. Familienunternehmen geht es mehr darum, Verantwortung zu übernehmen und nachhaltige Werte für Generationen zu schaffen.



„Ohne **Wurzeln**
ist Wachstum haltlos.“
Heinz Peterburs



Karl-Heinz Rawert: Wir sollten dies als einen hohen Wert betrachten, der nicht zuletzt unserer Region einen enormen Wettbewerbsvorteil in einer globalisierten Welt verschafft. Unsere Region ist ein wichtiger Player im Wettbewerb der Standorte mit besten Zukunftschancen, wie nicht nur der Sieg im Spitzencluster-Wettbewerb der Bundesregierung im Jahr 2012 beweist. Ein besseres Umfeld zum Wachsen können wir uns nicht vorstellen, denn ein werteorientierter Mittelstand passt gut zu unserer Volksbank. Insofern haben wir das kongeniale Geschäftsmodell für unsere Region und die heimischen Unternehmen.

Wachstum braucht starke Wurzeln. Wie stark ist die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, Herr Peterburs?

Heinz Peterburs: Unsere Mitglieder sind Miteigentümer einer grundsoliden und ertragsstarken Volksbank. Aufgrund unserer nachhaltig guten Ergebnisentwicklung können wir in diesem Jahr erneut unser Eigenkapital in einer beachtlichen Höhe dotieren. Mit unserer überdurchschnittlichen Eigenkapitalausstattung erfüllen wir bereits jetzt die strengeren Anforderungen der neuen Eigenkapitalregeln nach Basel III. Außerdem sichern wir damit unseren Spielraum für weiteres Wachstum im Kreditgeschäft. Aktuell könnten wir ohne Weiteres eine Milliarde Euro an neuen Krediten vergeben.

Die genossenschaftliche Mitgliedschaft boomt. Auch die Volksbank ist eine wachsende Gemeinschaft ...

Rudolf Jäger: Richtig, die Solidität unserer Bank überzeugte auch 2012 viele Kunden, Mitglied und damit Miteigentümer zu werden. Wir konnten mehr als 5.200 neue Mitglieder für uns gewinnen und so die 100.000er-Marke überschreiten. Die genossenschaftliche Finanzgruppe ist um 350.000 Mitglieder gewachsen. Damit halten 17,3 Millionen Mitglieder Anteile an deutschen Genossenschaftsbanken.

Die Idee der Genossenschaftsgründer – „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“ – ist auch die Idee vom Wachsen ...

Günter Vogt: Wachstum ist in unserer genossenschaftlichen Finanzgruppe fest verankert. Beispielsweise gab es 1970 rund 7.100 Volksbanken und Raiffeisenbanken mit 6,2 Millionen Mitgliedern bundesweit. Im Jahr 2012 waren es nur noch rund 1.100 Institute, aber 17,3 Millionen Mitglieder. Gleichermaßen werden aber auch wieder Genossenschaften gegründet. Und dies immer mehr. Die Achtziger- und Neunzigerjahre sind hier kaum erwähnenswert. 2000 wurden gerade einmal 44 Gründungen gezählt, 2009 dann schon 214 und 2010 sogar 289.

Die Genossenschaftsbanken sind in den vergangenen Jahren zu immer größeren Einheiten zusammengewachsen. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat diese Entwicklung mitgeprägt ...

Heinz Peterburs: Besonders in den letzten zehn Jahren ist unser Haus mit dem Ziel, die Leistungskraft und die Erfolgchancen zum Wohle unserer Mitglieder und Kunden und der Wirtschaft der Region zu stärken, beträchtlich gewachsen. So gab es 2002 die Fusion mit der Volksbank Lichtenau, 2003 das Zusammengehen mit der Volksbank Höxter-Beverungen und der Volksbank Derenthal sowie 2007 die Fusion mit der Volksbank Detmold. Dazwischen fand die Gründung und Positionierung der VR-BankenService im genossenschaftlichen Verbund und 2011 die Übernahme des regionalen Privat- und Firmenkundengeschäfts der ehemaligen Bankverein Werther AG mit Standorten in Werther und Bielefeld statt.

Können Sie dieses Wachstum in Zahlen zusammenfassen?

Heinz Peterburs: Unsere Bilanzsumme beispielsweise lag im Jahr 2000 bei etwas über vier Milliarden D-Mark. Heute erreichen wir über vier Milliarden Euro. 2000 hatten wir knapp 500 Mitarbeiter. Heute sind wir ein sicherer und attraktiver Arbeitgeber für rund 800 Menschen in der Region. 2000 waren wir die führende Volksbank im Hochstift. Heute sind wir die führende Genossenschaftsbank in unserer Wirtschaftsregion und gehören zu den zehn größten Instituten von

„Wachstum braucht
Ideen.“

Karl-Heinz Rawert



mehr als 1.100 Volksbanken und Raiffeisenbanken bundesweit. Unsere VR-BankenService, eine Servicegesellschaft, die wir vor einigen Jahren gemeinsam mit anderen Genossenschaftsbanken aus der Region initiiert haben, arbeitet inzwischen an zwei Standorten – in Schloß Holte-Stukenbrock und Remscheid – für mehr als 60 Genossenschaftsbanken bundesweit und wickelt für sie nachgelagerte Prozesse wie den Zahlungsverkehr ab.

Bedeutet größer zu werden nicht auch den Verlust von Nähe und Bodenständigkeit?

Dr. Ulrich Bittihn: Nein, keineswegs. Wachstum und Nähe schließen sich nicht aus. Ganz im Gegenteil. Bei jeder unserer Fusionen und damit jedem unserer Wachstumsschritte haben wir uns klar zu der jeweiligen Region bekannt und uns auf die besonderen Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden und Unternehmen vor Ort ausgerichtet. Deshalb sind wir sicher eine der Regionalbanken mit den meisten Vorständen. Im Sinne der Nähe zu unseren Kunden sind wir vorstandsseitig in allen Regionen vertreten: mit je einem Kollegen in den Kreisen Höxter und Lippe und vier Vorständen in der Stadt und im Kreis Paderborn. Entscheidungen treffen wir vor Ort und nicht in einer Zentrale irgendwo in Deutschland.

Die Wirtschaftsregion der Volksbank wächst immer mehr zusammen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung, Herr Vogt?

Günter Vogt: In der Tat, der genossenschaftliche Gedanke „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“ hat aktuell in unserer Wirtschaftsregion Hochkonjunktur. Immer mehr Unternehmen und Institutionen, zum Beispiel die Hochschulen, Verbände oder die Kreishandwerkerschaften, sind überzeugte Anhänger der Idee, durch Kooperation oder Fusion über kommunale und teilweise auch historische Grenzen wie das Eggegebirge und den Teutoburger Wald hinweg die Region zu stärken. Spätestens seit dem Sieg im Spitzencluster-Wettbewerb der Bundesregierung gibt es keine Zweifel an der Richtigkeit dieses Prin-

zips. Diese Entwicklung begrüßen wir sehr, denn wir haben mit unseren Fusionen schon vor vielen Jahren unser Netzwerk in der Region ausgebaut. Insofern sehen wir uns ein Stück weit auch als Vorreiter.

Zehn Jahre Fusion mit der Volksbank Höxter-Beverungen, fünf Jahre Fusion mit der Volksbank Detmold und ein Jahr Bankverein Werther als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Welches Fazit ziehen Sie in Bezug auf Wachstum?

Günter Vogt: Dies sind drei Meilensteine in der Geschichte unserer Bank, die „mehr als gut“ für unsere Mitglieder und Kunden, aber auch für unsere Wirtschaftsregion waren. Mit diesen Schritten haben wir Wachstum für unsere Mitglieder und unsere Region gesichert.

Was bedeutet das konkret für den Kreis Höxter, Herr Jäger?

Rudolf Jäger: Unsere Bank ist im Kreis Höxter sehr erfolgreich unterwegs, was beweist, dass sich die Fusion der damaligen Volksbank Höxter-Beverungen mit der Volksbank Paderborn bewährt hat. In den vergangenen zehn Jahren sind wir sowohl bei den Kundeneinlagen als auch bei den Kundenkrediten im Kreis Höxter zweistellig gewachsen. Unsere Kunden, private wie der Mittelstand, profitieren heute von der Kompetenz des größeren Hauses. Wir haben im Kreis Höxter viele erfolgreiche und solide Unternehmen, die weit über die Grenzen der Region hinaus erfolgreich sind. Ein solcher Mittelstand hat natürlich ganz andere Anforderungen an eine Bank. Es gibt praktisch keinen Mittelständler im Kreis Höxter, der nicht mit unserem Haus verbunden ist.

In Bezug auf die Bevölkerungsentwicklung ist der Kreis Höxter nicht unbedingt eine Wachstumsregion ...

Rudolf Jäger: Das stimmt, tut aber nichts zur Sache. Wir bekennen uns ganz klar zum Kreis Höxter, er ist essenzieller Bestandteil des Geschäftsgebietes der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Als Heimatbank sind wir von jeher den Menschen und dem Mittelstand vor Ort

verbunden und verpflichtet. Höxter ist Sitz einer der drei bedeutenden Hauptstellen unserer Bank. Ebenso sind unsere 20 Filialen, sieben SB-Standorte und insgesamt 30 Geldautomaten im Kreis Höxter Ausdruck dessen. Was die Zukunftsaussichten für den Kreis Höxter angeht, wird mir nicht bange. Die Region ist lebens- und liebenswert und steckt voller Ideen. Unser Mittelstand wirtschaftet solide und nachhaltig, sichert Arbeitsplätze und bildet junge Leute aus. Wir brauchen aber mehr Leuchtturmprojekte wie die Initiative „Bilster Berg“. Und noch etwas wünsche ich mir: Die Region, insbesondere der Norden und der Süden des Kreises, muss stärker zusammenwachsen.

Im Kreis Lippe wächst die Volksbank vor allem als genossenschaftliche Alternative ...

Günter Vogt: Und dies mit besten Aussichten für noch mehr Wachstum. Viele Groß-, Privat- und Landesbanken sind in Folge der Finanzmarktkrise für den Mittelstand nicht mehr der präferierte Bankpartner. Die Unternehmen suchen deshalb kapitalstarke und zuverlässige Alternativen vor Ort. Diese Rolle können wir aufgrund unserer Größe und Kompetenz bestens ausfüllen. So sind wir beispielsweise im Kreis Lippe im Kreditgeschäft seit 2007 um mehr als 50 Prozent gewachsen.

Wie läuft das Wachstum beim Bankverein Werther als Zweigniederlassung der Volksbank an?

Dr. Ulrich Bittihn: Unsere beiden Teams in Bielefeld und Werther sind hoch engagiert und sehr erfolgreich unterwegs. Die Terminkalender sind voll, die Gespräche sehr offen und angenehm, wir bekommen ein tolles Feedback, erfahren viel Sympathie und Zuspruch, die Kunden machen uns Mut und sind begeistert von der Philosophie des „Bankvereins“ und damit der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Was sich letzten Endes dann natürlich auch in guten Abschlüssen und hohen Wachstumsraten widerspiegelt.

Der demografische Wandel bringt echte Herausforderungen hinsichtlich des Wachstumspotenzials in den einzelnen Regionen. Wie geht die Volksbank mit diesen Unterschieden um?

Dr. Ulrich Bittihn: Mit Ausnahme der Kreise Paderborn und Gütersloh gehen die Bevölkerungszahlen laut Prognose bis zum Jahr 2030 in allen anderen Regionen zurück, im Übrigen am stärksten im Kreis Höxter, gefolgt vom Kreis Lippe. Der Vorteil unseres Hauses liegt darin, dass wir aufgrund unserer Größe in der Lage sind, zwischen den unterschiedlich starken Regionen auszugleichen und die Prosperität der Oberzentren für die gesamte Region zu nutzen. Der Erfolg unserer Bank wird in allen Regionen erarbeitet. Und dieser Erfolg kommt selbstverständlich allen Regionen zugute. Beispielsweise haben sich die Gewerbesteuerzahlungen der Gesamtbank in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt. Von dieser Entwicklung konnten die Kreise Höxter und Lippe sogar überproportional profitieren.

Die Volksbank ist 2012 erneut überdurchschnittlich im Unternehmenskundengeschäft gewachsen. Was heißt das konkret, Herr Rawert?

Karl-Heinz Rawert: Unser Wachstum 2012 haben wir in allen Regionen und mit allen Kundengruppen – Handwerkern, Landwirten, Familienunternehmen bis hin zu Konzernkunden – erreicht. Dies ist das Ergebnis unserer starken Marktposition bei mittelständischen Kunden aller Größenordnungen. In allen Bereichen – Kredit-, Einlagen- und Provisionsgeschäft – konnten wir das Unternehmenskundengeschäft deutlich ausbauen. Besonders hervorzuheben ist das überdurchschnittliche Kreditwachstum mit über neun Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Der Gesamtmarkt ist hier lediglich um 0,9 Prozent gewachsen. Dies beweist: Wir sind und bleiben in unserer Region erster Ansprechpartner und Hausbank für den Mittelstand.



„Wachstum entsteht durch die **Nähe**
zu unseren Mitgliedern und Kunden.“
Dr. Friedrich Keine

Wie hat die Volksbank das Wachstum der heimischen Unternehmen im vergangenen Jahr begleitet?

Günter Vogt: Wie die Zahlen belegen, mit einer verlässlichen Kreditpolitik und darüber hinaus mit einer Breite an Spezialkompetenzen vor Ort, die weit über das Kreditgeschäft hinausgehen. So unterstützen unsere Spezialisten aus den Kompetenzzentren unsere Betreuer bei der Entwicklung von Lösungen für die Abwicklung des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs, des Zins-, Währungs- und Liquiditätsmanagements sowie bei der Absicherung von Risiken und der Optimierung der Vermögensanlage unserer Kunden. Ergänzt wird das breite Dienstleistungs- und Produktangebot durch unsere Tochtergesellschaften im Versicherungs- und Immobiliengeschäft und die Zusammenarbeit mit den Partnern aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Wie sichert sich die Volksbank das Wachstum im Unternehmenskundengeschäft?

Karl-Heinz Rawert: Die überdurchschnittlich gute Entwicklung im Unternehmenskundengeschäft basiert auf unserer konsequenten Ausrichtung als regional verankerte Mittelstandsbank. Unser Wachstum begründet sich vor allem in den langfristigen partnerschaftlichen Beziehungen zu den heimischen Unternehmen. Wir kennen die Firmen und ihre Chefs nicht nur über die Bilanz, sondern wissen aus vielen persönlichen Gesprächen, was sie antreibt, welche Ziele sie verfolgen. Das gilt natürlich auch für ihre strategischen Ziele wie die Sicherung des Eigenkapitals, die Internationalisierung, die Unternehmensnachfolge oder das IT-Management. Auch in diesen Themen sind wir gefragter Gesprächspartner der Unternehmer, also deutlich mehr als nur der Lieferant von Finanzprodukten zu ausschließlich günstigsten Konditionen. Wir haben 2012 auf Basis unseres eigenen individuellen Betreuungskonzeptes über 600 Unternehmernessprechungen geführt. Darüber hinaus bauen wir kontinuierlich unser Dienstleistungsangebot am Be-

darf unserer Kunden in unserer Region aus und entwickeln unsere Angebote für die unterschiedlichen Ansprüche der Unternehmer und Unternehmen weiter. Beispielhaft dafür stehen die Erntekredite für Landwirte oder Ressourceneffizienz Kredite für produzierende Unternehmen. Unser Ansatz überzeugt immer wieder auch neue Kunden. So konnten wir im vergangenen Jahr 196 mittelständische Unternehmen als neue Kunden begrüßen und dabei 97 Existenzgründungen begleiten.

Die Energiewende bringt ein enormes Wachstumspotenzial nicht nur für erneuerbare Energien mit sich, sondern auch für Energiegenossenschaften ...

Rudolf Jäger: Mit dem Ziel, möglichst viele Bürger für die Idee der lokalen Energieversorgung zu gewinnen, haben wir in den Kreisen Paderborn und Höxter gemeinsam mit Nachbarbanken zwei Energiegenossenschaften auf den Weg gebracht. Ziel ist es, den Bürgern die Möglichkeit zu geben, sich an der Energiewende in der Region zu beteiligen. Die Energiegenossenschaft Paderborner Land ist mittlerweile eine der größten ihrer Art in Nordrhein-Westfalen. Die „Energie für den Kreis Höxter eG“ ist als Bürgerenergiegenossenschaft im vergangenen Jahr ins Leben gerufen worden.

Herr Dr. Keine, im Privatkundengeschäft war „naturgemäß“ das niedrige Zinsniveau prägend. Wie gestaltete sich das Wachstum auf der Einlagenseite?

Dr. Friedrich Keine: Zunächst einmal hat das niedrige Zinsniveau natürlich unserem Baufinanzierungsgeschäft sehr viel Rückenwind gegeben und zu einem Zuwachs von über sechs Prozent geführt. Doch auch die Einlagenseite ist 2012 kontinuierlich mitgewachsen. Das ist aufgrund des intensiven Wettbewerbs um den deutschen Sparer keineswegs selbstverständlich. Denn daran beteiligen sich viele ausländische Kreditinstitute, die dann das Geld außerhalb Deutschlands



„Neue Zeiten“
schaffen neue Möglichkeiten zum Wachsen.
Rudolf Jäger



„**Heimat** bietet das beste Wachstumsklima. Wer wachsen will, muss sich zu Hause fühlen.“
Günter Vogt



anlegen. Unsere Kundeneinlagen sind mit einem Plus von 2,2 Prozent organisch gewachsen. Und dies nicht um jeden Preis wie bei manchem Wettbewerber, der mit Kampfbedingungen Einlagen einsammeln muss, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Unser Wachstum basiert vor allem auf den guten Beziehungen zu unseren Kunden.

Wie beurteilen Sie das weiterhin extrem niedrige Zinsniveau?

Dr. Friedrich Keine: Die Zinsen sind aus Sicht der deutschen Wirtschaft zu niedrig. Niedrigzinsen bieten geringe Anreize zur Vermögensbildung und schwächen die Zukunftsvorsorge, gerade bei negativen Realzinsen. Das gilt nicht nur für Bankeinlagen, sondern auch für viele Wertpapiere und Versicherungen. Die Sparquote ist seit 2008 schleichend zurückgegangen und erreichte Ende 2012 den niedrigsten Stand seit zehn Jahren. Dies sollte kein Dauerzustand bleiben.

Wie hat die Volksbank Privatkunden beim Wachsen begleitet?

Dr. Friedrich Keine: Auch 2012 haben wir in unseren 57 Filialen Tausende von Beratungsgesprächen zu unterschiedlichsten Themen geführt, die unsere Kunden bewegt haben. Ob im Bereich der Geldanlage, des Vermögensaufbaus, der Altersvorsorge oder der Finanzierung, für jeden Kunden haben wir eine passende Lösung gefunden. In der Essenz drückt sich dies beispielsweise in 4.500 neuen Baufinanzierungen, mehr als 3.100 neuen Volksbank-Wunschkrediten, 11.700 Vorsorgeverträgen, über 6.000 neuen Bausparverträgen und 6.500 Rester-Checks aus. Dazu gehören aber auch viele Gespräche zum Thema Wertpapiere im Rahmen der Vermögensstrukturierung. Dies erfordert auch aufgrund der aufsichtsrechtlichen Anforderungen einen hohen zeitlichen Aufwand und eine entsprechende Qualifikation der Mitarbeiter. Für uns gilt aber: Diesen Beratungsstandard werden wir auch zukünftig in unseren Filialen für die Kunden sicherstellen.

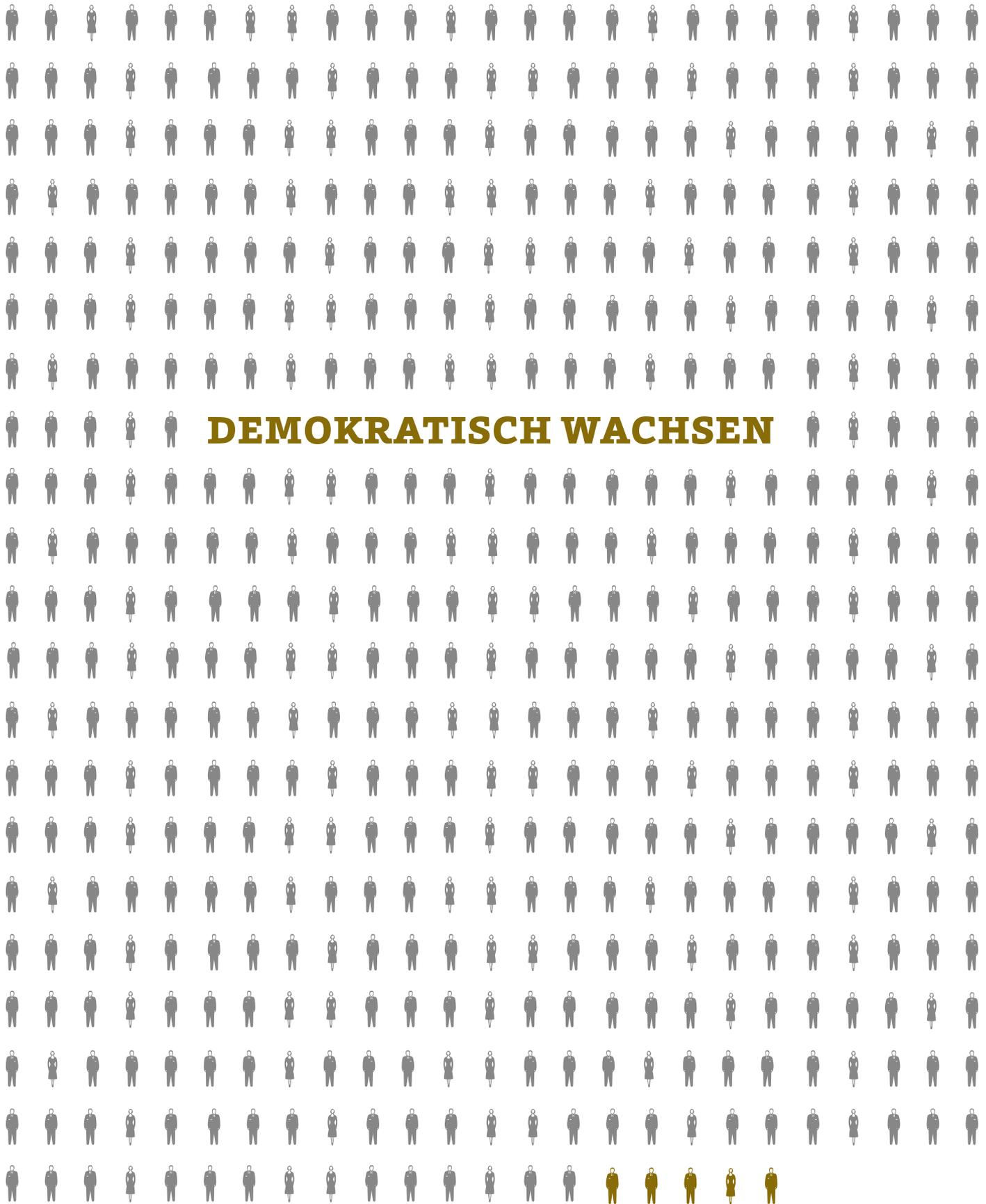
Der Informationsbedarf ist bei den Kunden gewachsen, insbesondere vor dem Hintergrund der Euro- und Schuldenkrise ...

Dr. Friedrich Keine: Kunden suchen Orientierung. Ein einfaches „Mehr an Informationen“ reicht nicht aus. Sie suchen Hilfestellung, die die Komplexität der Handlungsfelder gerade im Verlauf der angesprochenen Krisen verringert. Von daher lag 2012 ein Schwerpunkt in den Beratungsgesprächen – gerade im Private Banking – darin, das Zins- und Kapitalmarktumfeld anlegerindividuell einzuordnen und dabei umsichtig zu agieren und nicht in eine umsatzgetriebene Hektik zu verfallen. Ich glaube, dies hat Vertrauenswachstum geschaffen.

Was bedeutet das Wachstum der Bank für die Mitarbeiter ...

Heinz Peterburs: So dynamisch wie sich unsere Bank entwickelt hat, sind auch die Möglichkeiten für unsere Mitarbeiter gewachsen. Aufgrund unserer Größe, unserer Innovationskraft und unseres breit gefächerten Dienstleistungsangebotes bieten wir viele interessante Perspektiven für berufliches wie persönliches Wachstum. Als Genossenschaftsbank legen wir großen Wert darauf, unsere Mitarbeiter aus der Region zu rekrutieren und möglichst von Beginn an im eigenen Haus auszubilden. Wir haben frühzeitig ein entsprechendes Ausbildungsangebot geschaffen und bieten neben dem „Bankkaufmann“ auch die Abschlüsse „Immobilienkaufmann“, „Informatikkaufmann“ sowie das duale Studium zum „Bachelor of Arts in Banking and Finance“ an. Zusätzlich haben wir unser Ausbildungskonzept für Real Schüler erfolgreich weiterentwickelt. Auch über die Ausbildung hinaus haben wir für unsere Mitarbeiter ein gutes „Wachstumsklima“ geschaffen. Dazu gehören beispielsweise eine gezielte Weiterbildung, unser Führungskräfte-Nachwuchskreis und viele Möglichkeiten, neue Aufgaben innerhalb unseres Hauses zu übernehmen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Eine Genossenschaftsbank wie die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold gehört ihren Mitgliedern und Kunden und ist nach den genossenschaftlichen Prinzipien der Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung organisiert. Das demokratische Element spielt dabei eine zentrale Rolle, was bedeutet: Bei der Volksbank bestimmen nicht anonyme Aktionäre, sondern Menschen aus den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe sowie aus der Region Werther und Bielefeld mit. Von rund 226.000 Kunden sind mehr als 101.000 Mitglied der Volksbank. Die Vertreterversammlung als höchstes Willensbildungsorgan vertritt die Interessen der Mitglieder und hat dafür weitreichende Mitbestimmungs- und Mitwirkungsmöglichkeiten. Dazu gehören die Wahlen zum Aufsichtsrat, die Feststellung des Jahresabschlusses, die Beschlussfassung über die Verwendung des Jahresüberschusses, die Entlastung von Aufsichtsrat und Vorstand, die Beschlussfassung über Satzungsänderungen oder die Wahl der Mitgliedervertreter in den Wahlausschuss zur Vertreterwahl. Vor kurzem haben die Mitglieder der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold die Vertreterversammlung neu gewählt. Fünf neue Vertreter von den insgesamt 505 gewählten Vertretern erzählen, was sie mit der Mitgliedschaft und der Volksbank verbinden, was Demokratie und Mitbestimmung für sie bedeuten und was sie von ihrem neuen Amt erwarten.



>>> Stefan Berens, 52, stellvertretender Geschäftsführer der Kreisstellen Höxter-Lippe-Paderborn der Landwirtschaftskammer NRW, Brakel

„In unserer Gesellschaft sollten wir nicht nur die Einhaltung der Grundrechte einfordern. Bürgerschaftliches Engagement tut uns allen gut“, meint Stefan Berens. Als Vertreter sieht er seine Aufgabe darin, für die nachfolgende Generation eine zukunftsfähige Grundlage zu schaffen. „Jedes meiner Ehrenämter übernehme ich auch für meine Kinder, um ihnen zu zeigen: Es ist lohnenswert, sich für unsere Heimat einzusetzen.“ Mit der Mitgliedschaft verbindet er ein Stück Mit-Verantwortung für die Volksbank. „Ich möchte mit meiner Mitgliedschaft aber auch meine Verbundenheit mit der Region dokumentieren und zeigen, dass ich von ihrer Zukunftsfähigkeit überzeugt bin.“ Akteure, die sich dafür engagieren, wie beispielsweise die Volksbank, müssten weiter gestärkt werden. Stefan Berens ist von dem Geschäftsmodell der Volksbanken überzeugt. Bereits seit seiner Kindheit ist er Volksbank-Kunde. „Nur mit einer großen Gemeinschaft können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern“, davon ist Berens überzeugt. Durch sein Vertreteramt erhofft er sich einen tieferen Einblick in die Geschäftspolitik der Volksbank und die Möglichkeit, gute Ideen für die Region mit einem starken Partner zu diskutieren. Und auch persönlich hat er einen Wunsch: „Gute Kontakte in der Region und das eigene Netzwerk weiter ausbauen.“



**>>> Paul von Schubert, 38, Geschäftsführender
Gesellschafter der Gundlach-Gruppe, Bielefeld**

„Ich freue mich auf die Erfahrungen rund um den genossenschaftlichen Ansatz und auf eine eigene, nachhaltige Sicht der Volksbank auf Kunden, Partnerschaften und die allgemeine Finanzwirtschaft“, sagt Paul von Schubert. Seit 2012 ist er Mitglied der Volksbank und seit kurzem auch Vertreter. Ein Amt, das gut zu ihm passt, denn er gestaltet gerne mit. Die Möglichkeit zur Mitbestimmung sieht er als essenziellen Bestandteil einer Demokratie. Für sein demokratisches Amt in der Genossenschaft will er erst einmal alle Regeln und Abläufe kennenlernen, das Geschäft der Volksbank verstehen und die Kompetenzen entwickeln, um seine Rechte und Pflichten als Vertreter ausüben zu können. „Am Anfang will ich viel dazulernen, später etwas zur Entscheidungsfindung beitragen“, sagt von Schubert und sieht den vielen interessanten Begegnungen in der Volksbank positiv entgegen.



**>>> Christian Schmidt, 36, Apotheker
Inhaber Medicum Apotheke + Hof-Apotheke, Detmold**

Sich für das zu engagieren, was einem wichtig ist, stellt für Christian Schmidt eine Selbstverständlichkeit dar. In seinem Berufsstand ist er Bezirksvorsitzender des Bezirks Lippe, Mitglied des Beirates und Mitglied der Fachgruppe Kommunikation und Medien des Apothekerverbandes Westfalen-Lippe. „Mitbestimmung bedeutet für mich, Weichen für die Zukunft zu stellen, damit die breite Masse davon profitieren kann“, erklärt Christian Schmidt, der intensive und persönliche Kontakte zur Volksbank pflegt. „Diese haben mich dazu bewegt, dort nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied zu werden. Durch mein neues Amt als Vertreter möchte ich diese Verbindung noch weiter ausbauen.“ Christian Schmidt verbindet mit seiner Mitgliedschaft nicht nur ein Stück Eigentum an der Volksbank, sondern die Teilhabe an einem soliden Unternehmen mit Werten und Idealen. „Meine Aufgabe sehe ich in Zukunft darin, aufmerksam das Tagesgeschehen der Volksbank zu beobachten und sowohl positive Entscheidungen zu fördern als auch auf negative Stimmungen aufmerksam zu machen und Alternativen zu suchen.“ Dass er mit seinem Engagement zum Wohle der Bank, ihrer Mitglieder und Kunden arbeitet, freut ihn besonders.





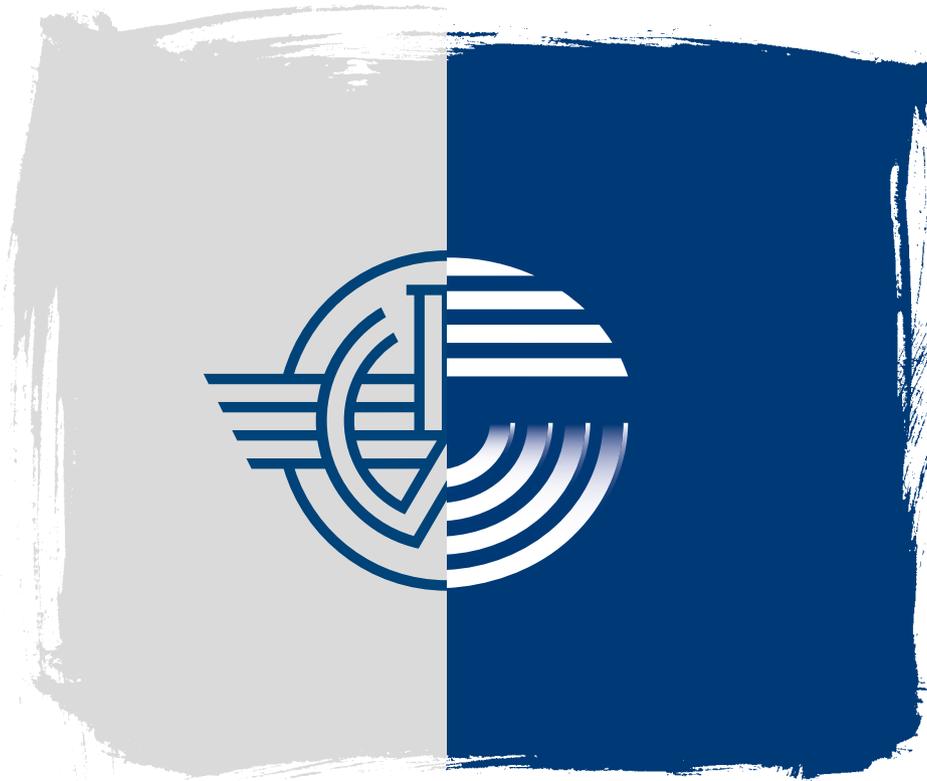
**>>> Jobst-Heinrich Dicke-Wentrup, 66,
Landwirt aus Werther (Westf.)**

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat das regionale Privat- und Firmenkundengeschäft der ehemaligen Bankverein Werther AG, bei der auch Jobst-Heinrich Dicke-Wentrup schon lange Kunde war, zum 01. Dezember 2011 übernommen. Die Übernahme des Bankvereins Werther als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold begrüßte er und blieb so gerne der Bank bis heute verbunden. Bankeigentümer war er schon immer, früher als Aktionär. Heute hat er sich für Genossenschaftsanteile der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold entschieden und seine Aktien an der jetzigen net-m privatbank 1891 AG verkauft. Als Mitglied weiß er die Vorteile einer regional verwurzelten Genossenschaftsbank zu schätzen. „Es ist wichtig zu wissen, woher man kommt und wohin man will. Auch eine Bank muss zu den Menschen einer Region passen“, meint Dicke-Wentrup. Die Veränderungen beim Bankverein Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, beurteilt er für Werther und die Wertheraner positiv. „Jetzt herrscht endlich wieder eine vertrauensvolle Stimmung“ Seinen Einfluss als Vertreter sieht er vor allem darin, einen vertrauenswürdigen Aufsichtsrat zu wählen und Ideen in seine Bank einzubringen.



**>>> Simone Probst, 45, Physikerin und ab Juli 2013
Vizepräsidentin der Universität Paderborn**

„Gute und richtige Entscheidungen können aus meiner Sicht nur in einem demokratischen Prozess getroffen werden. Mitbestimmung bedeutet für mich Qualitätssicherung für die strategische Ausrichtung der Volksbank“, formuliert Simone Probst ihren Anspruch an das Vertreteramt. Sie freut sich, der Volksbank „mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können“. Simone Probst begeistert die Zusammenarbeit mit der Volksbank bereits seit langem. Als Geschäftsführerin der Zukunftsmeile Fürstenallee lernte sie die Genossenschaftsbank bei einem gemeinsamen Projekt näher kennen und war von deren Engagement gleich überzeugt. „Ich erwarte eine spannende Zeit für die Banken und möchte mithelfen, die Volksbank noch stärker in unserer Region zu verankern.“ Ihre Mitgliedschaft und damit ihr Stück „Bankeigentum“ verdeutlicht für sie, dass die Aufgabe der Volksbank darin besteht, ihre Mitglieder zu fördern: „Menschlich, zukunftsorientiert und selbstverständlich ökonomisch.“



Neues Wachstum auf genossenschaftlichen Wurzeln



**Bankverein
Werther**

Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Im Dezember 2011 hat die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold das regionale Privat- und Firmenkundengeschäft der ehemaligen Bankverein Werther AG mit seinen beiden Standorten in Bielefeld und Werther sowie die Marke „Bankverein Werther“ übernommen. Seitdem ist der Bankverein, der 1877 als Vorschussverein zu Werther gegründet wurde, eine Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. Diese hat die Marke „Bankverein Werther“ im vergangenen Jahr weiterentwickelt. Ein Markenrelaunch markierte sichtbar den Neuanfang – am 21. September 2012 in Werther und am 24. Oktober 2012 in Bielefeld. Den Wandel dokumentiert nach außen am auffälligsten das neue Erscheinungsbild und damit auch – als wesentlicher Bestandteil – das neue Logo des Bankvereins Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold.

Als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat der „Bankverein Werther“ den Charakter einer Universalbank. „Jeder Privatkunde kann bei uns sein Gehaltskonto eröffnen, Großeltern für ihre Enkel den Bausparvertrag oder ein Taschengeldkonto. Junge Familien bekommen bei uns die passende Baufinanzierung und um die dazugehörige Altersvorsorge der Eheleute kümmern wir uns natürlich auch“, sagt Vorstandsvorsitzender Dr. Ulrich Bittihn. „Zum Neuanfang liegt der Fokus aber vor allem auf den Spezialkompetenzen der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, mit denen wir in unserem angestammten Geschäftsgebiet top sind: Mittelstandsfinanzierung, Zahlungssysteme, Internationales Geschäft, Zins- und Währungsmanagement, erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz, Landwirtschaft, Private Banking und Freie Berufe.“

Nähe und Kompetenz verbindet der Bankverein Werther als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold mit dem Anspruch von Klarheit, Einfachheit, Transparenz, Schnelligkeit und einer besonderen Qualität. „Die Basis dafür ist natürlich unser solides genossenschaftliches Geschäftsmodell“, betont Dr. Ulrich Bittihn. „Jede unserer Lösungen, Angebote oder Produkte können wir auf einem Bierdeckel erklären. An diesem Anspruch wollen wir uns messen lassen.“

www.bankverein-werther.de

NEU ANFANGEN IN WERTHER (WESTF.)

Seit 1877 ist der „Bankverein“ ein fester Bestandteil von Werther (Westf.). Am 21. September 2012 präsentierte er sich unter dem Motto „Neu anfangen“ offiziell als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold in einem neuen Erscheinungsbild in den modernisierten Räumlichkeiten in der Ravensberger Straße 23.

„Am Standort Werther sind wir jetzt bestens aufgestellt. Das neue Umfeld ist perfekt, um unseren Kunden besten Service sowie eine gute und diskrete Beratung zu bieten. Wir arbeiten jetzt unter optimalen Bedingungen“, sagt Niederlassungsleiter Günter Butenuth, der im April 2012 seine Arbeit in der Zweigniederlassung Werther aufgenommen hat. Neben den räumlichen Veränderungen hat sich auch das Team in Werther erweitert. „Hier setzen wir vor allem auf Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung“, erklärt Butenuth. Eine von ihnen ist Sylvia Schneider, die seit dem 1. September 2012 als Leiterin Privatkunden in der Zweigniederlassung Werther tätig ist. Darüber hinaus verstärken Spezialisten für spezielle Kompetenzfelder die Berater vor Ort.

Unter der Leitung von Günter Butenuth und Sylvia Schneider kümmert sich das Wertheraner Team um individuelle Lösungen für alle Finanzfragen von Privatkunden, mittelständischen Unternehmen und Freiberuflern. „Langfristige und partnerschaftliche Verbindungen auf Augenhöhe, Vertrauen, hohe

Verlässlichkeit und gegenseitiges Verständnis, dies alles ist uns in den Beziehungen zu unseren Kunden wichtig. Dafür arbeiten wir“, sagt Sylvia Schneider. Das Team in Werther versorgt die Kunden nicht nur mit bedarfsgerechten Finanzdienstleistungen, sondern steht auch als Gesprächspartner und Ratgeber bei unternehmerischen Frage- und Weichenstellungen zur Seite. Die Kunden können auf das breite Leistungsspektrum der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold zurückgreifen: neben den klassischen Bankdienstleistungen auf spezielle Kompetenzen und langjährige Erfahrungen in den Bereichen „Erneuerbare Energien und Energieeffizienz“, „Internationales Geschäft“, „Zahlungssysteme“, „Zins- und Währungsmanagement“, „Landwirtschaft“, „Freie Berufe“ und „Private Banking“. Auch als verlässlicher Finanzierungspartner steht der Bankverein Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, seinen Kunden und der Region zur Seite. „Aufgrund der Größe und Eigenkapitalstärke der Volksbank verstehen wir uns insbesondere für den Mittelstand als eine starke Alternative vor Ort“, sagt Günter Butenuth.

Großzügig, hell und modern – nicht wiederzuerkennen sind die neuen Räumlichkeiten in der Ravensberger Straße. „Unsere Kunden sind begeistert“, freut sich das Team um Sylvia Schneider und Günter Butenuth. Eine halbe Million Euro investierte die Volksbank im vergangenen Jahr, um das Haus für Kun-

den und Besucher komfortabler und attraktiver zu machen. Mehr Möglichkeiten für Kunden und optimale Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter – mit diesem Ziel war der Umbau im Juni 2012 gestartet und pünktlich am 21. September beendet. „Das und noch viel mehr haben wir erreicht. Jetzt steht unseren Kunden eine ganz neue Bank offen – mit viel Platz für besten Service, vertrauensvolle Gespräche sowie persönliche und diskrete Beratung. Ein Angebot, das gut bei den Wertheranern ankommt“, betont Butenuth.

Auf einer Fläche von rund 500 Quadratmetern gibt moderne Architektur im neuen Erscheinungsbild den Ton an. Bewusst hat sich die Volksbank für eine Raumgestaltung entschieden, die nicht „typisch Bank“ ist. Vielfältige Materialien und Formen hat Innenarchitekt Klaus Tofall über eine längere Planungszeit so zusammengeführt, dass die Bank zu einem einladenden Raum wird, in dem sich jeder wohlfühlt. Warmes Erlenholz in Kombination mit Leder und Edelstahl und ein Bodenbelag aus Steinzeug in Travertin-Optik sorgen für ein spannungsreiches und harmonisches Bild, das die Solidität des Bankvereins Werther als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold unterstreicht. Obwohl die Umbaumaßnahmen bei laufendem Geschäftsbetrieb stattfanden, konnten diese planmäßig fertiggestellt werden.



21. SEPTEMBER 2012



Das Team der Zweigniederlassung Werther (v.l.): Bernd Tönnies, Volker Bartling, Heinrich Pohlmann, Dirk Schwenker, Günter Butenuth, Anne-Kathrin Mohr und Sylvia Schneider.

+++

NEU ANFANGEN IN BIELEFELD



Das Team vom Alten Markt 12 (v.l. oben): Detlef Kropp, Sven Krannich, Gregor Wallmeier, Veronika Meier-Scheuven, Jürgen Cronberg, Sigrid Marxmeier, Katharina Vogt und Peter Honervogt.



24. OKTOBER 2012



Die Fragen des Anfangs ... Was passiert am ersten Tag, was in der nächsten Zeit? Wie reagieren die Bielefelder? Wie kommen die neuen Ansichten am Alten Markt an? Wie wirkt die Kraft einer der größten genossenschaftlich organisierten Banken Deutschlands? Detlef Kropp und sein Team, zu dem Sven Krannich, Gregor Wallmeier, Veronika Meier-Scheuven, Jürgen Cronberg, Sigrid Marxmeier, Katharina Vogt und Peter Honervogt gehören, fühlten sich trotz des Neuanfangs schnell „angekommen“. „Herzliche Gespräche mit Kunden, Besuchern und Nachbarn, Interesse und Anerkennung, all das haben wir in den vergangenen Monaten erlebt“, sagt der 45-jährige Niederlassungsleiter. Dass die Banker vom Alten Markt 12 lange vor der Eröffnung des neuen Hauses in der Leineweberstadt bekannt waren und mit den Bielefeldern ins Gespräch kamen, dafür sorgte eine aufmerksamkeitsstarke Imagekampagne in den regionalen Zeitungen. Ein innovatives Anzeigenkonzept mit authentischen Bildern der Mitarbeiter an markanten Bielefelder Orten und Botschaften wie „Neu anfangen“, „Aufrichtig begeistern“, „Weiter denken“, „Ehrlich reden“, „Zeitgemäß entscheiden“ und „Dauerhaft ankommen“ brachte den Bielefeldern die Philosophie des Bankvereins Werther als Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold zu-

nächst auf Papier erfolgreich näher. Seit dem 24. Oktober 2012 ist der Bankverein Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, im Gebäude des ehemaligen Cafés Dingwerth zu Hause. Das Bielefelder Team, das sich komplett neu zusammengefunden hat, stellt einen hohen Anspruch an sich selbst: „Jeder, der zu uns kommt, soll spüren, dass wir anders sind als die Banken, die man üblicherweise kennt, und unsere Philosophie erleben.“ Veronika Meier-Scheuven, Assistentin der Geschäftsleitung, hat davon ihre eigene Idee. Ihr Ziel: „Unsere Kunden ehrlich und aufrichtig begeistern, so, wie es der ostwestfälische Mittelstand tut.“

In einer Zeit, in der das flüchtige Ergebnis von Computeranalysen oft mehr zählt als ein wohlüberlegtes Urteil von Menschen, haben ehrliche und offene Gespräche einen ganz besonderen Wert. Sven Krannich spürt das jeden Tag aufs Neue. „Aus erster Hand zu erfahren, wie ein Unternehmen tickt und wohin es sich entwickeln will, zählt mehr als Listen voller Zahlen auf dem Schreibtisch“, bringt er seine Auffassung von Bankberatung auf den Punkt. „Es ist gut zu spüren, dass der Mittelstand unsere Möglichkeiten als echte Alternative erkennt“, freut sich der 40-Jährige über die Reaktionen seiner Kunden.

Wer sich wie Jürgen Cronberg über viele Jahre Vertrauen an einem Ort wie Bielefeld erarbeitet hat, kommt an – zu Hause, bei seinen Kunden und bei seinen Kollegen. „Zufriedenes Arbeiten“, so umschreibt der Wertpapier-Experte das Gefühl, das er mit seiner neuen Aufgabe als Leiter Private Banking des Bankvereins Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, verbindet. Auf vertrautem Neuland erlebt er seit seinem Start am Alten Markt 12 im November letzten Jahres mehr „Ja“ als „Nein“ und dass Erfahrung echte Anerkennung schafft – dauerhaft und unverfälscht.

Bielefeld – Paderborn – Höxter – Detmold – Werther – Bielefeld – in diesem Netzwerk bewegt sich Sigrid Marxmeier, Leiterin Freie Berufe. Die Juristin ist damit vertraut, so wie ihre Kunden über Grenzen hinweg zu denken und zu arbeiten. „Denn die überregionale Kooperation von Praxen und Kanzleien prägt heute mehr denn je die Freien Berufe“, sagt sie. An diesem Anspruch orientiere sich auch das Kompetenzzentrum „Freie Berufe“ – eine von vielen neuen Antworten zum Anfang am Alten Markt.

„Wachstum passt zu uns“

Historische Hanse- und Ackerbürgerstädte, alte Buchenwälder, Heimat von Hidden Champions, Menschen, die tief in ihrer Region verwurzelt sind – der Kreis Höxter hat viele Facetten. Wer hier wachsen will, muss das Vertrauen der Menschen haben. So wie Klaus Roof, Leiter der Volksbank-Filiale in Brakel.

+ + + + + + + + + + + + + + + + + +

„Die Brakeler sind mit ihrer Bank verheiratet“, sagt Klaus Roof über die Bewohner der alten Hansestadt. Trotzdem kann sich der 42-Jährige nicht über fehlendes Wachstum beklagen. Sowohl bei den Kundenkrediten als auch bei den Kundeneinlagen hat sich seine Filiale im vergangenen Jahr im Vergleich zur gesamten Volksbank überdurchschnittlich entwickelt. „Wachstum passt zu uns“, sagt er selbstbewusst. Wo Traditionen, kulturelles Erbe und Werte hochgehalten werden und der soziale Zusammenhalt groß ist, entscheidet nicht der Zehntelprozentpunkt über die Bankverbindung. „Die Basis unseres Erfolgs sind Nähe und Vertrauen, gute und partnerschaftliche Beziehungen zu den Menschen vor Ort“, sagt Roof. „Vor Ort“, das sind in Brakel 14 Dörfer mit einem vielfältigen gesellschaftlichen Leben und engagierten Bürgern. „In einem solchen Umfeld ist Öffentlichkeitsarbeit und damit das Teilhaben am Leben unserer Kunden das A und O“, erklärt Klaus Roof, der seit 2009 die Volksbank-Filiale in Brakel leitet. Über das Jahr bekommt die Filiale zahlreiche Einladungen. Die Anlässe reichen vom Schützenfest bis hin zur Eröffnung der Walderlebnisschule. Termine, die Roof und seine Kollegen Tanja Gaidzik, Verena Käsling, Melanie Oesselke, Dominik Reineke und Friedhelm Scholtis gerne – egal ob am Abend oder am Wochenende – wahrnehmen. Denn außerhalb der Bank lernen sie ihre Kunden am besten kennen und können so auch schnell neue Kontakte knüpfen. „Für uns ist es selbstverständlich, dass wir uns da einbringen, wo unsere Mitglieder und Kunden leben.“

Die Nähe zu den Menschen zahlt sich aus, wie das stetige Wachstum der Filiale in den vergangenen Jahren beweist. „Brakel ist eine Kleinstadt. Hier geht vieles über persönliche Empfehlung“, erzählt Roof. Das Team ist in Brakel für eine gute und umfassende Beratung in allen Finanzfragen bekannt. Und die wird immer wichtiger. Seit 23 Jahren arbeitet Klaus Roof bei der Volksbank, davon die meiste Zeit in der Kundenberatung. Aus seiner Erfahrung weiß er: „Das Bedürfnis nach Beratung und Information ist enorm gestiegen. Die Menschen brauchen Orientierung, egal ob bei einer Finanzierung, bei der Geldanlage oder der Zukunftsvorsorge.“ Und die geben Klaus Roof und seine Kollegen. In den vergangenen drei Jahren sind die Kundenkredite in der Filiale Brakel pro Jahr um zehn Prozent gewachsen, vor allem durch Baufi-

nanzierungen. „In unserer Region wird weniger neu gebaut, dafür aber umso mehr modernisiert. Vor allem Investitionen in Energieeffizienzmaßnahmen, Photovoltaikanlagen und in Umbauten für das altersgerechte Wohnen haben uns die gute Entwicklung beschert“, erzählt Roof.

Fairness schafft Vertrauen

In der Kundenberatung sind ihm persönliche Gespräche auf Augenhöhe wichtig. „Allein die Wünsche und Ziele des Kunden zählen und nicht das, was die Bank möglicherweise an einem Abschluss verdienen könnte“, sagt Klaus Roof. „Fairness schafft Vertrauen“, da ist er sich sicher. Wenn Roof Kunden beispielsweise zu einer Baufinanzierung berät, dann ist es für ihn selbstverständlich, staatliche Fördermittel aus den KfW-Programmen im Finanzierungskonzept zu berücksichtigen. Schnelle Kreditentscheidungen und damit verbundene Kompetenzen vor Ort schaffen ebenso Mehrwert. Bei der Geldanlage gehört eine Vermögensstrukturberatung mit dem hauseigenen „Anlagecheck Finanzhaus“ auch für kleinere Beträge zum Standard. „Hier gehen wir mit dem Kunden ganz akribisch seine Vorstellungen durch und zeigen ihm auf, wie er sein Geld am besten auf die verschiedenen Anlageklassen verteilt“, sagt Roof. Auch bei der Zukunftsvorsorge richtet sich jede Empfehlung der Volksbank an dem ganzheitlichen Beratungskonzept aus, was bedeutet: am Leben des Kunden. So zählt zum Beispiel nicht die einzelne Pflege- oder Krankenzusatzversicherung, sondern vielmehr die Frage, ob der Kunde eine weitere Versicherung braucht oder sich leisten kann. „Wir verstehen uns als Bank fürs Leben.“ Deshalb seien Nähe, viele persönliche Begegnungen und vor allem Zeit für Gespräche so wichtig.

„Wenn man wächst, weiß man, dass die Kunden zufrieden sind“, meint Klaus Roof. Wachstum ist auch in Zukunft für seine Kunden, für Brakel, sein Team und ihn persönlich wichtig. Deshalb bekommt die Filiale auch ein zusätzliches Beratungszimmer. „Unser langfristiges Ziel ist es, das Niveau der vergangenen Jahre zu halten“, verrät er. Das größte Wachstum erlebt er allerdings zurzeit privat in seiner Familie. „Mit der Entwicklung meines 19 Monate alten Sohnes können wir hier vor Ort ganz bestimmt nicht Schritt halten.“



Wachsen in Grenzen

Annette Engels führt mit ihrem Mann Bernfried Knaup-Engels in dritter Generation einen Geflügelbetrieb in Hövelhof. Statt auf Massenschlachtung für Supermärkte setzt sie auf den persönlichen Verkauf auf Wochenmärkten – zusammen mit regionalen Bauern. Damit begrenzt sie ganz bewusst das Wachstum ihres Hofes.

Zwei frische Grillhähnchen, ein Stück Filet, ein Suppenhuhn – am Marktstand von Annette Engels herrscht am späten Vormittag wieder einmal Hochbetrieb. Seit dem frühen Morgen steht Annette Engels bereits gemeinsam mit ihrer Tochter Sandra in ihrem weißen Geflügel-Verkaufswagen auf dem Paderborner Marktplatz. Am Vortag haben sie bis in den späten Abend geschlachtet. Die harte Arbeit merkt man den beiden Frauen nicht an: Zeit für einen Plausch mit Kunden über die richtige Zubereitung eines Frikassees oder für Profi-Tipps zum Garen einer Entenbrust nehmen sich die beiden immer. „Durch die Kochshows im Fernsehen sind die Leute inzwischen viel experimentierfreudiger“, erzählt sie. „Manche trauen sich sogar wieder, mit Leber oder anderen Innereien zu kochen.“

Mit Kundenwünschen Schritt halten

Der persönliche Austausch mit Kunden auf den Märkten macht der Unternehmerin Spaß. Schon ihre Großmutter verkaufte selbst geschlachtetes Geflügel auf Märkten der Region. „Heute sind wir fast jeden Tag mit zwei Verkaufswagen unterwegs, haben zusätzlich auch Wild im Angebot“, sagt Annette Engels. Das erfordert großen Einsatz: Vierzehnstunden-Tage sind für die Betreiberin des Geflügelhofs in Hövelhof und ihre Familie die Regel. Und die Kundschaft wird immer anspruchsvoller: „Meine Großmutter hat die Tiere noch unzerlegt verkauft, die Kunden haben das Fleisch dann zu Hause selbst verarbeitet. Aber heute weiß ja kaum noch jemand, wie das geht.“ Also zerteilt das Unternehmen 80 Prozent der Tiere nach der Schlachtung und bereitet sie kochfertig vor. Sie verkauft nicht wesentlich mehr Tiere als ihre Mutter und Großmutter. Aber die Zahl der Produkte hat sich vervielfacht. „Man darf nie stehen bleiben. Die Kundenwünsche verändern sich, da müssen wir Schritt halten.“

Wer es gewohnt ist, Fertigprodukte im Supermarkt zu kaufen, rätselt vor der vielfältigen Auslage von Engels Marktstand erst einmal, wie man die frischen Fleischstücke wohl zubereiten könnte. Inzwischen legt Annette Engels manchen ihrer Produkte deshalb sogar fertige Rezeptvorschläge bei. „Das kommt gut an“, berichtet sie.

Bauernhof statt Massenhaltung

Viele Kunden fragen auch genau nach, woher das Geflügel stammt, ob es mit Antibiotika behandelt wurde oder ob Familie Engels ein Bio-Label für ihre Produkte hat. „Man muss immer mehr erklären“, sagt sie. „Das kommt auch durch die Lebensmittelskandale der vergangenen Jahre.“ Viele Kunden sind verunsichert, weil inzwischen klar ist, dass selbst Bioprodukte oft aus großen, industriell geführten Betrieben stammen. „Biofleisch ist inzwischen auch ein Massenprodukt“, sagt die Hofbesitzerin. „Wir wollen kein Industriebetrieb werden, der abgepackte Fleischstücke an die Supermärkte verkauft. Die Risiken der Massenhaltung haben sich in den vergangenen Jahren ja deutlich gezeigt.“ Stattdessen



Sandra und Annette Engels sind überzeugt von ihrem Geschäftsmodell und freuen sich, wenn ihre Kunden zufrieden sind.

setzt sie auf Regionalität und Transparenz. Aufgezogen werden die Tiere sowohl auf dem eigenen Hof als auch auf mehreren Bauernhöfen in der Region.

Enge Zusammenarbeit in der Region

Den eigenen Hof zu einem Massenzuchtbetrieb auszubauen, kommt für die Familie nicht in Frage. „Es ist viel nachhaltiger und sicherer, die Tiere auf mehreren Höfen aufzuziehen als in einem einzigen Großstall.“ Denn so verbreiten sich weniger Krankheiten, die Tiere müssen nicht mit Antibiotika vollgepumpt werden. Und auch die kurzen Transportwege kommen den Tieren zugute. Die Höfe in der Region arbeiten eng zusammen, um gegen die großen Industriebetriebe zu bestehen. Dieses enge, persönliche Netzwerk ist Familie Engels wichtig: „Man hilft sich gegenseitig. Da gilt auch noch ein Geschäft per Handschlag“, erzählt sie. Eine solche vertrauensvolle, pragmatische Zusammenarbeit pflegt sie auch zu ihrem Private-Banking-Betreuer Markus Cink von der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. „Da kann ich mal schnell nach dem Markt noch ein Treffen in einer Filiale vor Ort oder direkt in Hövelhof vereinbaren und muss nicht viel erklären.“

Bald will Annette Engels den Betrieb an ihre 24-jährige Tochter übergeben. Manchmal macht sie sich Sorgen, ob sich die Familie mit ihrem Geschäftsmodell zu viel zumutet: Denn auch nicht zu wachsen, kann harte Arbeit sein. „Aber es kann auch nicht richtig sein, wenn kleine Betriebe schließen und nur die ganz großen, industriellen Fleischproduzenten übrigbleiben.“



Weniger ist mehr

Spektakuläre Wolkenkratzer oder extravagante Luxushotels interessieren den Architekten Kofi Adomako aus Paderborn nicht. Wirklich mutige Architektur überzeugt nicht durch teuren Schnickschnack, sondern durch Nachhaltigkeit, findet Kofi Adomako.

Kofi Adomako scheut sich nicht, auch anspruchsvolle Projekte mit weitsichtiger Planung zu verwirklichen.

Höher, schneller, größer – Stararchitekten toben sich gerne bei immer spektakuläreren Großprojekten aus. Der höchste Wolkenkratzer, das teuerste Luxushotel: Geld spielt bei den Vorzeige-Immobilien keine Rolle. Hauptsache es entsteht ein neuer Rekord, mit dem sich Architekten und Bauherren ein Denkmal setzen können. Jenseits der ehrgeizigen Prestigeprojekte gelten hingegen andere Maßstäbe: Hauptsache billig, heißt es da oft. Architekten werben dann mit Referenzprojekten, die sie möglichst günstig und schnell hochgezogen haben.

Nachhaltig bauen, langfristig wohlfühlen

Auch der Paderborner Architekt Kofi Adomako wollte mit seinem jüngsten Wohnprojekt ein Zeichen setzen. Ein Zeichen dafür, dass es auch anders geht: Edler Klinker an der Fassade, Schiefer im Treppenhaus, Parkettböden mit Fußbodenheizung, kreisrunde Bullaugenfenster in der Küche, eine große Dachterrasse, ökologische Energieversorgung mit Solarpanels – was nach schicken Eigentumswohnungen aussieht, ist in Wahrheit ein sozialer Wohnungsbau für einkommensschwache Familien in Bielefeld. Statt, wie üblich, mit möglichst billigen Materialien einen grauen Wohnklotz aus dem Boden zu stampfen, hat Adomako mit dem vorgegebenen Budget ein Wohnhaus geschaffen, in dem sich die Familien langfristig wohlfühlen können – und das dank der hochwertigen Materialien nicht nach wenigen Jahren zu verfallen beginnt. „Es sind immer die komplizierten Projekte, die mich reizen“, sagt Adomako. „Mein Team und ich spinnen dann meist erst mal einfach rum: Was könnte man machen? Was ist möglich, was nötig?“

Bauherren davon zu überzeugen, vom Standardschema abzuweichen, ist allerdings nicht immer ganz einfach. „Viele Kunden wollen zum Beispiel zwar gerne ökologisch und energieeffizient bauen. Aber die erste Frage ist immer: Was kostet das?“, sagt Adomako. „Dabei rechnet es sich mittel- und langfristig, von Anfang an in hochwertige, ökologische Materialien und Bauweisen zu investieren. Dafür kann man an anderer Stelle sparen.“ In Bielefeld hat der 44-Jährige selbst die Rolle des Bauherren übernommen – und trägt damit das finanzielle Risiko für das Großprojekt. Ein Risiko, das sich lohnt, findet der Architekt: „So kann ich beweisen, dass es tatsächlich Sinn macht, nachhaltig zu bauen. Und dass wir nicht die Budgets sprengen, sondern einfach aus weniger mehr machen wollen“, sagt er.

Finanzielle Rückendeckung für seine Projekte bekommt Adomako beim Kompetenzzentrum Freie Berufe der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, das sich seit mehr als zehn Jahren auf die Beratung von Freiberuflern wie Ärzten, Apothekern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Architekten spezialisiert hat. Adomako schätzt die pragmatisch-nüchterne Herangehensweise der Volksbank, die seine Projekte zwar genau unter die Lupe nimmt, aber nicht gleich jede ungewöhnliche Idee ausbremst oder darauf besteht, die Rendite zu maximieren. „Für uns ist es wichtig, dass wir auch auf der Finanzierungsseite Berater haben, die nicht gleich abwinken, wenn wir mal wieder anders als üblich vorgehen wollen oder wenn wir komplizierte Projekte realisieren möchten.“ Andererseits habe sein Betreuer Markus Stelbrink auch schon einmal finanzielle Risiken bei einem Projekt entdeckt, für das sich der Architekt und sein Team begeistert hatten. „Das hat uns in dem Fall vor einem finanziellen Desaster gerettet.“

Erfolgreich durch Netzwerken

Überhaupt ist es Adomako wichtig, kompetente Geschäftspartner für sein Büro zu finden. „Man kann und muss nicht alles selbst machen können.“ Auch in dieser Hinsicht gilt für ihn: Weniger ist mehr. „Natürlich kann man, sobald man ein Großprojekt gewonnen hat, gleich möglichst viele Leute einstellen, das Büro immer weiter aufblähen. Das führt aber nur zu einem ständigen Kreislauf von Hire and Fire.“ Ist ein Projekt abgeschlossen, müssen die Mitarbeiter oft schnell wieder entlassen werden. „Das will ich nicht. Ich bin deshalb ein überzeugter Netzwerker. Wenn wir schnell ein Projekt übernehmen sollen, greife ich einfach zum Telefonhörer und frage, wer uns unterstützen kann.“

Kofi Adomako kennt viele Leute – vielleicht, weil er in seinem bisherigen Leben viel unterwegs war. Mit 15 Jahren kam er aus Ghana nach Deutschland, besuchte das Jesuiten-Kolleg St. Blasien im Schwarzwald, studierte später in Aachen und Koblenz und bereiste die Welt. So hat er Freunde, Bekannte und Geschäftspartner in der ganzen Republik und in vielen Ländern. Außerdem ist er im internationalen Unternehmensnetzwerk BNI (Business Network International) aktiv. Wachstum bedeutet für ihn vor allem auch ein „wachsendes Netzwerk“.

Svenja Läufer ist niemand, der sich mit dem Status Quo zufriedengibt. Die 26-Jährige, die bei der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold im Produkt- und Marktmanagement Unternehmenskunden tätig ist, hat deshalb neben ihrem Beruf noch ein Studium absolviert: Seit Frühjahr 2012 besitzt sie einen Bachelor in Banking & Finance der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld. „Ich wollte mich weiterentwickeln und dazulernen“, erklärt sie.

Studium mit Praxisbezug

Den Beruf für ein Studium an den Nagel zu hängen, kam für Läufer nicht in Frage. „Ich wollte den Praxisbezug nicht verlieren“, sagt sie. Bei Studienbeginn arbeitete sie bei der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, wo sie zuvor auch ihre Ausbildung zur Bankkauffrau absolviert hatte, als Kreditreferentin für Gewerbekunden, Freiberufler und Geschäftskunden. Der Studiengang Banking & Finance, der von der Volksbank mitkonzipiert wurde, ist exakt auf Kandidaten wie Svenja Läufer zugeschnitten. „Man lernt viel über unternehmerisches Denken und Handeln“, erzählt die junge Frau. „Mit Facharbeiten vertieft man spezifische Themen, ohne den Blick für die großen Banking- und Finance-Themen zu verlieren.“

Ein berufsbegleitendes Studium ist nichts für Unentschlossene. „Es geht stark zu Lasten der Freizeit“, sagt sie. Fast drei Jahre jeden Abend lernen, jeden Samstag Vorlesungen, am Anfang des Trimesters jeweils eine Woche Präsenz an der Fachhochschule, im Anschluss die Klausuren. „Das klappt nur mit viel Selbstdisziplin und Engagement.“ Und tatkräftiger Hilfe vom Arbeitgeber. Die Volksbank stellte Svenja Läufer für Klausuren und andere studienbedingte Termine gerne frei. „Meine Vorgesetzten haben mich immer unterstützt.“ Und das nicht nur organisatorisch, sondern auch inhaltlich. „Wenn ich Fragen zum Lernstoff hatte, konnte ich mich immer an meine Kollegen wenden.“ Ein Vorteil des berufsbegleitenden Studiums: Man hat jeden Tag Kontakt zu Fachleuten, die sich mit den Studienthemen auskennen und einem beim Lernen zur Seite stehen können.

Besonders spannend seien die Module zu Unternehmensführung sowie zu Marketing und Vertrieb gewesen, erzählt Svenja Läufer. Aber auch die engagierteste Studentin muss manchmal abschalten – erst recht, wenn sie neben dem Studium noch einem normalen Vollzeitjob nachgeht. Zum Entspannen treibt sie damals wie heute gerne Fitness oder trifft sich mit Freunden. „Es ist wichtig, auch mal rauszukommen“, sagt sie. Auch Lesen habe dabei geholfen, hin und wieder alle Finanzthemen auszublenden und einfach nur zu entspannen. „Ich lese zum Beispiel gerne Romane von Kerstin Gier.“ Die Bestseller-Autorin schreibt vor allem unterhaltsame Literatur wie die humoristische Liebesgeschichte „Auf der anderen Seite ist das Gras viel grüner“.

Horizont erweitert

Für ihre Karriere hat sich das Studium gelohnt, davon ist Svenja Läufer überzeugt. „Ich habe dadurch einen viel weiteren Horizont bekommen und Fachwissen zu speziellen Themen erworben.“ Nicht zuletzt kann der Studiengang Banking & Finance seine Absolventen auch für eine Position im Management qualifizieren. Mit Management-Aufgaben kennt sie sich privat bereits gut aus: Svenja Läufer arbeitet seit vier Jahren im Vorstand eines Vereins in ihrem Heimatort Salzkotten mit. Auf ihrer jetzigen Position in der Volksbank, die sie seit Frühjahr 2012 innehat, ist sie allerdings erst einmal zufrieden.

Sich auf dem Erreichten ausruhen und Dienst nach Plan machen, mag sie trotzdem nicht. An ihrem Studium ist sie beruflich wie persönlich gewachsen, davon ist sie überzeugt. „Wachstum bedeutet für mich, sich selbst zu verwirklichen und sich neuen Herausforderungen zu stellen.“ Die Bereitschaft, sich zu verändern, sei beruflich und privat essenziell. „Man sollte nie aufhören zu lernen. Ich lerne immer noch jeden Tag dazu.“ Bald dann vielleicht auch wieder im Hörsaal: In den nächsten Jahren möchte sie auf ihren Bachelor-Abschluss noch einen Master-Abschluss aufsatteln.

In der Heimat wachsen

Philipp Driehorst schaffte in kürzester Zeit den Weg vom Realschüler zum Berater in der Volksbank-Filiale in Beverungen.



„Am liebsten wollte ich dort arbeiten, wo ich selbst als Kunde groß geworden bin und wo man mich kennt“, erzählt Philipp Driehorst. Für den 23-Jährigen stand bereits sehr früh fest, eine Ausbildung zum Bankkaufmann zu machen. „Ich hatte die Vorstellung, dass ich so am besten mit und für Menschen arbeiten kann.“ Als Schüler der Realschule in Beverungen nutzte er in der neunten Klasse die Gelegenheit und absolvierte sein Praktikum in der Volksbank am Ort. Ein Erlebnis, das ihn in seinem Entschluss bestärkte: „Dadurch wusste ich, was auf mich zukommt und meine Erwartungen sind voll erfüllt worden.“ In seinem Ausbildungsjahrgang war er der einzige Realschüler und damit der Jüngste. „Das war für mich erst einmal komisch und man musste erst warm werden“, erinnert sich Driehorst. Mit Fahrgemeinschaften löste er für sich relativ schnell das Transportproblem. Und obwohl seine Mitschüler einige Jahre länger die Schulbank gedrückt hatten, gab es für ihn in der Berufsschule keine Probleme. „Die Volksbank hat uns während der Ausbildung intensiv begleitet. Gut war auch, dass wir immer einen festen Ansprechpartner in der Bank hatten“, lobt er das Ausbildungskonzept.

2011 schloss Driehorst seine Ausbildung zum Bankkaufmann erfolgreich ab. Er bewarb sich auf eine ausgeschriebene Stelle als Kundenberater in der Filiale Beverungen und bekam den Job. „Es war immer mein Ziel, möglichst in der Heimat zu arbeiten“, sagt er. „Etwas Besseres konnte ich mir für den Start in den Beruf nicht vorstellen“, erklärt er stolz.

In der Heimat verwurzelt

Philipp Driehorst ist ein echter Beverunger. Er kennt die Stadt wie seine Westentasche, liebt seine Heimat, das Schützenfest, den Karnevalsverein, die Weser, seine Familie und seine Freunde. Er steht zu seinen Wurzeln im Weserbergland, wo Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Hessen aufeinandertreffen. Er findet es gut, „wenn jeder jeden kennt“ und er sich im Vereinsleben engagieren kann. Er hat Spaß daran, die Wünsche seiner Kunden zu erfüllen und freut sich, wenn er weiterhelfen kann. „Wir begleiten unsere Kunden ein Leben lang – vom ersten Konto bis zum Bausparvertrag und darüber hinaus.“

Mittlerweile betreut Driehorst bereits seinen ersten eigenen Kundenkreis. „Ich finde es toll, in der Region zu arbeiten und viele Kunden persönlich zu kennen“, meint er. Seine Arbeit beschreibt er als sehr abwechslungsreich und spannend. „Es ist ein schönes Gefühl, wenn das eigene Tun Früchte trägt und man ein zufriedenes Lächeln des Kunden erntet“, sagt Driehorst. In seinem Filialteam in Beverungen fühlt er sich wohl und akzeptiert. Er schätzt das gute Miteinander und die Unterstützung vor Ort. „Dennoch darf auch der Spaßfaktor bei der Arbeit nicht zu kurz kommen“, sagt er. „Wenn man sich wohlfühlt und in einem guten Team arbeitet, dann wirkt sich das positiv auf die Arbeit aus“, davon ist er überzeugt. Diese Erfahrungen hat er bereits während seiner Ausbildung gesammelt, wo er die Gelegenheit hatte, auch in den internen Abteilungen, beispielsweise in der Auslandsabteilung oder im Rechnungswesen, zu arbeiten und so eine andere Sichtweise kennenzulernen.

Beste Wachstumschancen in der Volksbank

„In den nächsten Jahren möchte ich mich beruflich weiterentwickeln und festigen“, sagt Driehorst. Wachstum spielt dabei für ihn eine große Rolle. „Wachstum ist wichtig, beruflich und privat. Es gibt bei der Volksbank jede Menge Möglichkeiten zu wachsen, die ich für mich nutzen möchte. Die Volksbank wächst nicht nur in ihrer Größe, sondern auch in den Abteilungen und Kompetenzzentren und vor allem für ihre Mitglieder und Kunden“, so Driehorst. In einem solchen Umfeld sieht er für sich beste Chancen mitzuwachsen. „Schließlich entstehen durch das Weiterbildungsangebot im Haus immer wieder neue Perspektiven für jeden Einzelnen.“

Dass Driehorst nicht immer in diesem Tempo weiter „wachsen“ wird, ist ihm bewusst. „Noch vor fünf Jahren war ich Schüler und heute betreue ich bereits einen eigenen Kundenkreis“, sagt er ein wenig stolz und nachdenklich zugleich. Sein langfristiges Ziel hat er bereits vor Augen: „Irgendwann einmal Filialleiter werden, das wäre toll.“ Mit seinen Wurzeln ist er tief und fest in der Region verankert – die beste Basis für berufliches und persönliches Wachstum.

Wachstum auf sicheren Füßen

Beim Familienunternehmen RLS Jakobsmeier arbeiten drei Generationen unter einem Dach. Gemeinsam haben sie das Unternehmen von einem Druckvorstufenbetrieb zu einem Full-Service-Mediendienstleister ausgebaut – und tüfteln ständig an neuen Ideen.



Die Stärke von Familienunternehmen, heißt es, ist ihre langfristige Ausrichtung. Denn wer in Generationen denkt, statt den kurzfristigen Interessen von Aktionären zu dienen, der muss nicht jedem Trend hinterherlaufen. Auch bei der Paderborner Familie Jakobsmeier gehört es nicht zum Geschäftsmodell, Trends nachzujagen. Hans-Dieter Jakobsmeier, seine Söhne und Enkel setzen sich als Full-Service-Mediendienstleister lieber gleich an die Spitze der neuesten Entwicklungen. „Hätten wir immer erst abgewartet, wie sich die neuen Medien und Technologien entwickeln, wären wir heute sicherlich nicht mehr am Markt“, sagt Hans-Dieter Jakobsmeier, der das Unternehmen vor mehr als 35 Jahren als Druckvorstufenbetrieb gegründet hat. „Unsere Branche hat sich in den vergangenen Jahren so rasant und so tiefgreifend verändert, dass viele Unternehmen nicht Schritt halten konnten. Auch viele Familienunternehmen hat das getroffen.“

Wo Ideen über Generationen wachsen

Bei der Gründung hatte der heutige Senior das Unternehmen Repro-Litho-Service genannt. Im Laufe der über 35-jährigen Firmengeschichte wurde der Firmenname in „RLS jakobsmeier GmbH“ geändert. Damals wie heute steht dieser Firmenname für modernste Mediendienstleistungen. Doch glücklicherweise war Jakobsmeier längst schon zwei Schritte weiter: Für den Firmengründer war es vorteilhaft, dass die beiden Söhne Detlef und Frank in das Unternehmen einstiegen und sich gleich in neue Technologien eingearbeitet haben, die damals die Branche stark veränderten. „Viele Mitbewerber haben uns damals belächelt, weil wir mit noch unausgereiften Technologien experimentierten“, erinnert sich Detlef Jakobsmeier. Doch gerade diese Experimentierfreude erwies sich schließlich als entscheidender Wettbewerbsvorteil. „Wir mussten uns zwar immer selbst in die neuesten Techniken reinfuchsen, das war viel Arbeit. Aber dafür konnten wir schnell das Know-how aufbauen, um neue Geschäftsfelder zu erschließen“, berichtet Detlef Jakobsmeier.

Diesem Prinzip ist das Familienunternehmen treu geblieben. Heute gibt es kaum ein Medium, das im Angebot des Mediendienstleisters fehlt: Jakobsmeier bietet Produkte und Dienstleistungen vom modernen Digitaldruck über Marketingkonzepte und Webseitenentwicklung

bis zum Unternehmensfilm an. „Mit jeder neuen Generation sind auch neue Ideen und Geschäftsfelder dazugekommen“, sagt Seniorchef Hans-Dieter Jakobsmeier. Sein Sohn Frank sorgt dafür, dass das Unternehmen von der Visitenkarte über Spezialdrucke auf Glas bis hin zu komplexen Messeständen nahezu jedes Material nach Kundenwunsch bedrucken kann. Detlef Jakobsmeier hat zum Beispiel gerade ein virtuelles 360-Grad-Panorama mit integrierter Videofunktion für das Sultanat Oman entwickelt. Sein Sohn Julian als Experte für Film und Ton hat die entsprechenden Live-Bilder aus der Wüste geliefert. „Ein fundamentales Wissen, ein gutes Bauchgefühl und Erfahrungswerte sind unser Rezept, um erfolgreiche Entscheidungen für neue Technologien oder neue Angebote zu treffen“, sagt Frank Jakobsmeier. „Wenn einer von uns mit einer neuen Idee für seinen Bereich kommt, vertrauen ihm die anderen. Ohne dieses Vertrauen würde es nicht funktionieren.“

Volksbank als finanzieller Motor

So ist das Unternehmen Schritt für Schritt behutsam gewachsen. Natürlich sei ein neues Geschäftsfeld immer auch ein Risiko, gibt Detlef Jakobsmeier zu. „Es geht deshalb bei neuen Ideen nie darum, schnelle und hohe Umsätze zu erzielen.“ Jeder Wachstumsschritt muss strategisch begründet und solide finanziert sein. „Dabei hat uns die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold immer unterstützt“, sagt Seniorchef Hans-Dieter Jakobsmeier. „Seit der Gründung des Unternehmens ist die Volksbank unser finanzieller Motor.“

Das Wachstumskonzept der Paderborner Multitalente geht auf: Heute hat Jakobsmeier mehr als 30 Mitarbeiter in vier Niederlassungen. Das in Paderborn verwurzelte Unternehmen zählt mittlerweile zahlreiche nationale aber auch internationale Großkunden zu seinen Auftraggebern. „Als traditionelles Familienunternehmen ist es uns wichtig, kontinuierlich und kontrolliert zu wachsen. Nur so können wir uns breit und damit zukunftssicher aufstellen“, sagt Hans-Dieter Jakobsmeier. Neue Ideen werden dem Unternehmen wohl auch in Zukunft nicht ausgehen: Im Sommer tritt bereits der nächste Nachwuchs in das Unternehmen ein.

„Wachstum geht nicht immer steil nach oben“

Das Familienunternehmen Otto Künnecke in Holzminden ist vom lokalen Handwerksbetrieb zum international aufgestellten Spezialisten für Versand- und Verpackungsmaschinen herangewachsen. Eine Geschichte über Wachstumssprünge.

Solange sich Carl-Otto Künnecke erinnern kann, hat er schon immer von der großen, weiten Welt geträumt. Als Kind zeichnete er Weltkarten und markierte all die exotischen Orte, die er einmal bereisen wollte. Kaum volljährig, packte er seine Koffer und trampelte durch die USA. Als der reiselustige Spross einer Unternehmerfamilie dann Ende der Achtzigerjahre aus den Staaten heimkehrte, brachte er ehrgeizige Pläne mit: Der väterliche Schlossereibetrieb in Holzminden sollte zukünftig nicht mehr nur die Bauwirtschaft in der Region mit Metallteilen beliefern, sondern weltweit wachsen. Künnecke überredete seinen Vater, den Schritt auf einen neuen, internationalen Markt zu wagen – den Maschinenbau.

„Mein Vater hat mich trotz aller Bedenken unterstützt“, sagt Künnecke. In einen völlig neuen Markt einzusteigen, war schließlich ein Risiko. Und Maschinen zu bauen, ist eben ein völlig anderes Geschäft, als Türen und Fenster herzustellen. Doch Mitte der Neunzigerjahre gelang dem Juniorchef der Durchbruch, als er einen Auftrag des ADAC für eine Kuvertiermaschine ergatterte. „Damit hatten wir auch unsere Nische gefunden: Verpackungs- und Versandmaschinen für sensible Dokumente.“

Weltweit erfolgreich

Heute stehen Spezialmaschinen der Otto Künnecke GmbH auf allen Kontinenten. Das Unternehmen ist in 50 Ländern aktiv. Auf Künnecke-Maschinen werden in Korea, Indien, Mexiko und Venezuela Personal-

ausweise und Reisepässe kontrolliert und sortiert. In den USA, der EU und in Russland bereiten Banken und Ämter sensible Dokumente wie Kredit- und Versicherungskarten mit Maschinen aus Holzminden für den Versand vor. Auch der deutsche Personalausweis und die Bankkarten der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold durchlaufen Qualitätskontrolle und Versand auf Maschinen aus Künnecke-Fertigung. Das Erfolgsgeheimnis ist absolute Sicherheit: Niemals darf ein fehlerhafter Pass versendet werden oder eine Bankkarte beim falschen Adressaten landen.

Konsequente Entscheidungen treffen

Den Chef freut der internationale Erfolg: Fast alle Orte, die Künnecke als Kind auf seinen selbstgezeichneten Landkarten markierte, hat er inzwischen tatsächlich bereist. „Vier Monate im Jahr bin ich auf Reisen“, sagt Künnecke. Die Ausrichtung auf den internationalen Markt erforderte allerdings auch harte Entscheidungen: Das alte und das neue Geschäftsmodell wollten nicht mehr recht zusammenpassen und der Metallbau lief immer schlechter, weil die Baubranche über Jahre in einer Flaute steckte. Schweren Herzens trennte sich Künnecke schließlich vom Metallgeschäft. Das Unternehmen schrumpfte von 230 auf 60 Mitarbeiter. „Ohne diesen Schritt hätte das Geld für die Weiterentwicklung unserer Maschinen gefehlt“, erklärt Künnecke.

Die Entscheidung erwies sich als richtig. Inzwischen beschäftigt Künnecke wieder mehr als 100 Mitarbeiter in Holzminden. „So ist das



Mit Kreativität und Flexibilität schaffen Carl-Otto Künnecke und seine Mitarbeiter Lösungen für den Versand sensibler Dokumente. Karin Köhne, Betreuerin Internationales Geschäft, und Michael Meier, Leiter Unternehmenskunden Höxter, stehen dem Mittelständler als Hausbank auch bei Auslandsgeschäften beratend zur Seite.

eben: Wachstum geht nicht immer steil nach oben, sondern verläuft in Wellenbewegungen. Man muss langfristig denken, auch mal eine Durststrecke durchstehen können“, sagt Künnecke.

Wachstum auf solider Basis

Die Verwurzelung in der Region hat dem Unternehmen geholfen, schwierige Phasen durchzustehen. Auch wenn der Chef die meiste Zeit des Jahres neue Wachstumsmärkte analysiert und bereist, ist klar: Die Kommandozentrale der Otto Künnecke GmbH ist und bleibt in Holzminden. „Wachstum braucht eine sichere, solide Basis. Die haben wir hier mit einer Mannschaft loyaler Mitarbeiter und mit verlässlichen Partnern vor Ort.“ Zwar wäre es in einer Großstadt vielleicht einfacher, neue Mitarbeiter zu finden, schneller zu wachsen. „Aber wir haben aus der fehlgeschlagenen Übernahme eines Unternehmens in München gelernt: Nichts ist wichtiger als ein eingespieltes Team. Unse-

re Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. Das kann man nicht mal eben anderswo neu aufbauen.“

Dasselbe gilt für langjährige Geschäftsbeziehungen zu Partnern wie der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, die die Otto Künnecke GmbH insbesondere bei der Abwicklung von Auslandsgeschäften berät und unterstützt: „Für uns ist es enorm wichtig, dass wir Partner hier vor Ort haben, die uns sowohl im Alltagsgeschäft als auch bei unseren internationalen Aktivitäten begleiten können.“ So klappt es auch mit immer größeren Aufträgen. In Mexiko stemmte Künnecke gerade eines der weltweit größten Ausweiskarten-Projekte der letzten Jahre: 100 Millionen neue Personalausweise werden dort auf Künnecke-Maschinen produziert. Mit 8,2 Millionen Euro Auftragsvolumen ein echter Wachstumssprung für das Unternehmen aus Holzminden.

Raum zum Wachsen



Marco Mikliß sorgt mit zukunftssträchtigen Projekten für das Wachstum seines Unternehmens (Bild oben). Tobias Krumsiek (l), OWL Immobilien GmbH, und Helmut Schnelle, Betreuer Unternehmenskunden der Volksbank, begleiten das Projekt von der Idee über das Nutzungskonzept, die maßgeschneiderte Finanzierung bis hin zur Vermarktung.

Der Unternehmer Marco Mikliß baut ein neues Wohnheim für die Studenten der Hochschule Ostwestfalen-Lippe in Lemgo. Bei der Finanzierung und der Vermarktung hilft die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold.

An der Decke schwere, weiß gestrichene Holzbalken, in der Ecke ein Kamin, nebenan eine Küche im Landhausstil – das Büro von Marco Mikliß sieht nicht so aus, wie man sich ein Büro gemeinhin vorstellt. Der Gründer und Geschäftsführer der Ambient Bau GmbH & Co. KG in Lemgo residiert im selbst gebauten Musterhaus. Und zwar in keinem schlichten Reihenhaushaus, sondern in einem Fachwerkbau. Ambient Fachwerk, Tochter von Ambient Bau, ist auf solche Häuser spezialisiert. „Wir pflegen alte Handwerkstechniken“, sagt Mikliß stolz. „Und wir tun nicht nur so als ob. Bei uns ist alles echt.“ Die Fachwerkstreben sind aus solider Eiche gemacht, verzapft mit echten Holznägeln. „Fachwerkhäuser sind ein Nischenprodukt“, sagt Mikliß. „Aber eines mit Wachstumspotenzial. Die Nachfrage nimmt zu.“

61 Appartements für Studenten

Die Nostalgie der Häuslebauer beschert Mikliß steigende Auftragszahlen. Der Diplom-Bauingenieur sorgt aber nicht nur mit Häusern wie aus vergangenen Zeiten für das Wachstum seines Unternehmens, sondern auch mit zukunftssträchtigen Projekten. Derzeit baut er ein Wohnheim mit 61 Appartements für die Studenten der Hochschule Ostwestfalen-Lippe in Lemgo. Die hat überregional einen ausgezeichneten Ruf, entsprechend viele Neuanmeldungen – und längst nicht mehr genügend Wohnraum für alle Studenten. Im vergangenen Jahr musste die Hochschule rund 180 Studenten enttäuschen, die eine Wohnung suchten.

Das Gelände, auf dem das Wohnheim mit seinen 28 Quadratmeter großen Einzelappartements entsteht, befindet sich nicht weit von der Hochschule entfernt, lag aber bislang brach. Lediglich einige Hallen einer ehemaligen Fabrik standen dort. Mit der OWL Immobilien GmbH, einem Tochterunternehmen der Volksbank, wurde ein erstes Nutzungskonzept erarbeitet. Das Konzept überzeugte die damaligen Eigentümer, den Verkauf des Grundstücks der Volksbank-Tochter anzuvertrauen. Mikliß kaufte das Gelände und ließ die Hallen abreißen. Der Stadtentwicklungsausschuss stimmte dem Wohnheim-Projekt einstimmig zu. „Das kommt nur selten vor“, sagt der Unternehmer.

Fünf Millionen Euro Baukosten

Rund fünf Millionen Euro kostet Mikliß das gesamte Bauvorhaben. Bei der Finanzierung steht ihm Helmut Schnelle, Betreuer Unternehmens-

kunden der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, zur Seite. Bei der Vermarktung der Wohnungen hilft die OWL Immobilien GmbH, deren Kerngeschäft in der Vermittlung von Immobilien liegt und die darüber hinaus auch in den Bereichen Projektentwicklung und Hausverwaltung tätig ist. „Wir begleiten den gesamten Prozess“, erklärt Tobias Krumsiek vom Immobilienzentrum der OWL Immobilien GmbH in Lemgo. Auch beim neuen Wohnheim für die Studenten der Hochschule war das Unternehmen von Anfang an dabei. Die OWL Immobilien GmbH vermittelte Mikliß das Grundstück, plante das Projekt mit und hilft nun beim Vertrieb der Wohneinheiten an Investoren. „Das Projekt läuft reibungslos“, sagt Krumsiek. „Wir ziehen alle an einem Strang.“

Mikliß hat Erfahrung mit Großprojekten, mit Studentenwohnheimen bislang allerdings nicht. Für die Planung zog er deshalb einen externen Spezialisten zu Rate. „Wohnheime müssen aufgrund ihrer vielen kleinen Wohneinheiten mit jeweils eigenem Badezimmer anders als Einfamilienhäuser geplant werden“, sagt er. Man benötigt zum Beispiel mehr Lüftungsschächte und Abwasserrohre. Um das finanzielle Risiko zu minimieren, holte Mikliß zudem eine weitere Firma in die Bauleitung. „Das Studentenwohnheim ist ein Projekt in einer ganz anderen Größenordnung als die, in der wir uns üblicherweise bewegen. Da darf nichts schiefgehen.“

Großteil der Wohnungen bereits verkauft

Im Januar hat der Bau begonnen, Ende September soll das Wohnheim schon bezugsfertig sein. Pünktlich zum Wintersemester sollen die ersten Studenten einziehen können. 35 der 61 Wohnungen sind schon verkauft. Für die restlichen Appartements sind die Kaufverträge bereits in Vorbereitung. Pro Stück kosten sie 71.500 Euro. „Das ist eine Größe, die auch für Kleinanleger interessant ist“, sagt Mikliß. Käufer können sogar ein zinsgünstiges Darlehen der KfW plus Tilgungszuschuss beantragen, weil die Wohnungen besonders energieeffizient gebaut werden – eine Spezialität von Ambient Bau. „Die Volksbank und die OWL Immobilien GmbH haben uns sehr bei der Realisierung geholfen“, lobt Mikliß. „Die Zusammenarbeit läuft perfekt, wir stehen in ständigem Kontakt.“ Zweifel am Gelingen des Projekts hat er längst keine mehr. „Alles läuft nach Plan.“ Der Chef von Ambient Bau hat sogar schon das nächste ähnliche Projekt ins Auge gefasst: 18 Studentenappartements in der Lemgoer Innenstadt.

Mehr Zeit zum Wachsen

Wo Wachstum an Grenzen stößt, sind neue Ideen gefragt. So entstand in der Volksbank ein neuer Aufgabenbereich, der Mittelstand und Mitarbeiter wachsen lässt: das Team der Referenten Unternehmenskunden.



*Sorgen dafür, dass die Volksbank für den Mittelstand immer erreichbar ist (v.l.):
Andrea Egold, Katharina Gulde, Markus Kröger, Nicole Hölting, Jutta Horenkamp,
Simone Lange und Sabrina Höppner.*

„Als moderne Bank für den Mittelstand bieten wir Unternehmen und Unternehmern bedarfsgerechte und individuelle Lösungen bei allen Finanzfragen: von der Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierung, dem nationalen wie internationalen Zahlungsverkehr über das Zins-, Währungs- und Liquiditätsmanagement bis hin zur Absicherung von Risiken und der Optimierung der Vermögensanlage.“ Dieses Versprechen hat der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold allein in den vergangenen Jahren ein erhebliches Wachstum im Unternehmenskundengeschäft beschert. „Dahinter stecken aber keine Einmalgeschäfte, sondern wertvolle Beziehungen zu unseren Kunden“, sagt Thorsten Wolff, Bereichsleiter Unternehmenskunden und Direktor. „Unser Geschäftsmodell ist auf eine langfristige und partnerschaftliche Verbindung auf Augenhöhe, gegenseitiges Vertrauen, hohe Verlässlichkeit und wechselseitiges Verständnis ausgerichtet.“ Wer einen solchen Anspruch auf Dauer erfüllen will, braucht Zeit für Gespräche mit den Kunden. „Alle unsere internen Prozesse sind darauf ausgerichtet, die Zeit unserer Betreuer beim Kunden so weit wie möglich zu erhöhen. Für unsere Kunden verfügbar zu sein, ist das Kernelement unseres Betreuungskonzeptes.“ Die „Zeit am Kunden“ zu optimieren, ist nicht nur eine Frage der Ausrichtung interner Prozesse, sondern liegt auch in der Eigenverantwortung jedes einzelnen Betreuers. Um die Betreuer von „Schreibtischaufgaben“ zu entlasten, wurde ihnen eine hochqualifizierte Unterstützung an die Seite gestellt: die Referenten Unternehmenskunden. Ein neues Stellenprofil, das es so nur in der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold gibt. Seit Ende 2010 ist das Team fest etabliert und Kunden wie Betreuer möchten die wertvolle Arbeit der Referenten nicht mehr missen.

Immer erreichbar für den Mittelstand

Insgesamt sieben Referenten halten den Unternehmenskunden-Betreuern den Rücken frei und sorgen dafür, dass die Volksbank für den Mittelstand immer erreichbar ist. Wenn die Betreuer in den Unternehmen vor Ort unterwegs sind oder Beratungsgespräche führen, sind die Referenten erster Ansprechpartner für die Kunden, nehmen Aufträge entgegen und erledigen diese auch. „Wir nehmen ab, was wir abnehmen können“, sagt Simone Lange, die von Beginn an im Referenten-Team mitarbeitet. Von der Beantwortung telefonischer Kundenanfragen, der Gesprächsvor- und -nachbereitung, Internetrecherchen, der Vertragserstellung bis hin zu Fragen der Kontoführung

und Kreditdisposition – das Aufgabenspektrum der Referenten zur Unterstützung der Betreuer ist umfangreich. „Unsere Kunden sollen sich bei uns mit jedem Anliegen – ob Millionenkredit oder Überweisungsauftrag – gut aufgehoben fühlen und so die Qualität unserer Betreuung erleben“, sagt Thorsten Wolff. Voraussetzung dafür ist das Vertrauen des Kunden nicht nur zu seinem Betreuer, sondern auch zu dem Referenten. „Deshalb legen wir großen Wert darauf, dass unsere Kunden die Referenten persönlich kennen“, erklärt Elmar Hoppe als erfahrener Unternehmenskunden-Betreuer. Die Reaktionen der Kunden auf die neue Konstellation seien durchweg positiv. „Die meisten verstehen, dass wir Betreuer nicht immer persönlich für sie da sein können. Gleichzeitig empfinden sie es als gut, mit einem qualifizierten Gesprächspartner ihr Anliegen direkt, ohne auf einen Rückruf warten zu müssen, besprechen und umsetzen zu können.“ Den nötigen Freiraum für schnelle Entscheidungen schaffen entsprechende Kompetenzen der einzelnen Referenten.

Attraktive Perspektiven für Mitarbeiter

„In unserem Team arbeiten Kollegen mit Beratungserfahrung in der Filiale und im Unternehmenskundengeschäft genauso wie Nachwuchskräfte, die gerade ihre Ausbildung oder ihr Studium abgeschlossen haben. So ergänzen wir uns gegenseitig und jeder kann von dem Wissen des anderen profitieren“, sagt Simone Lange. Mit dem Profil des Unternehmenskunden-Referenten hat die Volksbank aber auch innerhalb der Bank eine neue attraktive Perspektive für die Mitarbeiter geschaffen. „Als Unternehmenskunden-Referent muss man ein umfassendes Wissen haben, kann aber gleichzeitig viel Erfahrung in der hochindividuellen Betreuung unserer mittelständischen Kunden sammeln“, bestätigt Elmar Hoppe. „Gerade für junge Leute ist dies ein gutes Sprungbrett für den nächsten Karriereschritt zum Betreuer.“

Die Bilanz nach drei Jahren seit dem Start des Referenten-Teams kann sich sehen lassen: „Wir haben es geschafft, mehr Zeit für unsere Kunden freizuräumen, ohne unsere Betreuer-Kapazitäten zu erhöhen“, berichtet Elmar Hoppe stolz. Beste Voraussetzungen, um gemeinsam mit dem Mittelstand der Region weiter zu wachsen.



Über sich hinauswachsen

Christian Kockhans gewann 2012 einen der vier Förderpreise „Junge Kunst“ der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung. In der Kategorie „Bildhauerei“ überzeugte er die Jury insbesondere mit seinen Skulpturen aus Gips. Was Wachstum für den angehenden Kunstlehrer bedeutet, wie Wachstum sein Leben geprägt hat und wie er es schafft, immer wieder über sich hinauszuwachsen ...

„Sich stets weiterentwickeln und nicht aufhören, sich etwas zuzutrauen“, so bringt Christian Kockhans seine persönliche „Wachstumsphilosophie“ auf den Punkt. Der 27-jährige Lehramtsanwärter für Kunst und Spanisch, der aktuell sein Referendariat am Detmolder Grabbe-Gymnasium absolviert, hat seine eigenen Vorstellungen vom Wachsen: „Wachstum bedeutet, über sich hinauszuwachsen, sich geistig zu entfalten und neue Inspirationen zu suchen.“

Eigene Faszination weitergeben

Kockhans weiß genau, was dies bedeutet. Dass er einmal als Lehrer arbeiten würde, sei dem früheren Realschüler nicht in den Sinn gekommen. Im Laufe der Zeit habe er gelernt, sich immer weiter zu verwirklichen. Diese Einstellung ermöglichte ihm auch den Übergang von der Realschule auf das Gymnasium, um später Lehramt an der Universität Paderborn zu studieren. Mit seinem stetigen Interesse, sich neuen Herausforderungen zu stellen, wagte er es, direkt nach dem Abitur als Zivildienstleistender für ein Jahr nach Mexiko zu gehen. Ein für ihn prägendes Jahr, in dem er mit Jugendlichen arbeitete, verschiedene Sprachkurse leitete und mit Kindern in einer „Kreativgruppe“ tätig war. „Das war mehr eine Bastelgruppe“, meint er im Rückblick, aber darum ging es ihm in diesem Selbstfindungsjahr nicht. Danach gefragt, weshalb er Kunst auf Lehramt studiert hat, antwortet er sehr überzeugend: „Das Ideal, von Kunst alleine zu leben, gab es sicher bei mir auch einmal. Aber Kunst an einer Schule zu vermitteln, die eigene Faszination weiterzugeben, das hat einen ganz besonderen Reiz.“ Mexiko hat seinen Beitrag dazu geleistet. Durch die dortige Arbeit mit Kindern entwickelte sich sein Wunsch, selbst zu unterrichten – und was lag da näher, als die Fächer Kunst und Spanisch auf Lehramt zu studieren.

Von der Kunst leben zu müssen, stellt er sich nicht einfach vor. „Wenn man immer auf das eigene Schaffen angewiesen ist, wenn man nur herstellen muss, damit man ausstellen und verkaufen kann, das würde mich nicht ausfüllen“, sagt er. Schon von frühester Kindheit an interessierte sich Kockhans für Kunst. Zuerst war es das Malen und später auf dem Gymnasium wählte er Kunst als Leistungskurs. Als er einen Preis für das beste Bild seines Abiturjahrgangs erhielt, bestärkte ihn dies in seinem künstlerischen Arbeiten. Für seine Ausstellung bei der fachpraktischen Examensprüfung in Kunst an der Universität Paderborn erhielt er die Bestnote. Und 2012 gewann er mit seinen Plastiken aus Gips und Kunststoff den Förderpreis „Junge Kunst“.

Mit Kunst gemeinsam wachsen

Seine Inspiration findet der junge Künstler in Kunstaustellungen und Museen. Auch eigene Werke inspirieren ihn zu weiteren Auseinandersetzungen. Neue Impulse bekommt er zudem in seiner Freizeit, wenn er sich zum Beispiel mit Freunden trifft und sie über künstlerische Prozesse diskutieren. Wenn Kockhans sich seiner Kunst widmet, liegt sein Fokus ganz auf dem Werk. Er genießt den Moment, wenn er eins ist mit sich und seiner Kunst und beide gemeinsam wachsen. „Wenn ich viel Raum im Kopf habe, dann kommen mir die besten Ideen“, sagt er. Doch momentan ist dafür keine Zeit. Seine Ideen hält er daher in Skizzen fest und sammelt sie für später.

Sein nächstes Ziel ist es erst einmal, sich beruflich zu etablieren, Fuß zu fassen und anzukommen. Kockhans will ein kompetenter Lehrer sein. Und auch davon hat er sein eigenes Verständnis: „Man muss sich auf die Menschen einlassen, immer neugierig bleiben und auf sie zugehen können“, sagt er. Dies sei ebenso wichtig wie Toleranz. Erst dann folgen seiner Meinung nach Fachkenntnisse. Nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch Persönlichkeiten formen und prägen, das ist sein Wunsch. Seine Motivation findet Kockhans im Wachstum seiner Schüler, in den Fortschritten jedes Einzelnen, wenn er sieht, dass Entwicklung stattfindet. „Das Schöne ist, dass der Prozess nie abgeschlossen ist und es noch viel zu lernen und zu entdecken gibt“, sagt er mit einem Lächeln.

Wachstum erleben 2012



JANUAR

„Eine echte Meisterleistung“

„Eine echte Meisterleistung“ übergaben Vorstand und Aufsichtsrat der Volksbank am 21. Januar ihrer Bestimmung. Mit einem Festakt und einem Tag der offenen Tür beendete die Bank offiziell das Bauprojekt „Neue Mitte“, zu dem die neue Volksbank, die Volksbank-Tiefgarage, das Theater, das Ärztehaus und der Neue Platz gehören. Zu den Gratulanten zählte unter anderem Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., Berlin.



FEBRUAR

150 Jahre Heimat-Bank in Lippe

Am 13. Februar feierte die Volksbank in Lippe, die 1862 als Vorschussverein zu Detmold gegründet wurde, ihren 150. Geburtstag. Anlässlich des besonderen Jubiläums fand im Mai eine Mitgliederversammlung mit mehr als 1.300 Gästen in der Lipperlandhalle in Lemgo statt. Unter den prominenten Gratulanten waren auch Ernst-Michael Hasse, Präsident der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, und Gastredner Ulrich Wickert. Er hielt einen Vortrag über „Werte und Moral“.



MÄRZ

„Markt, Moral und Politik“

Im März hatte die Volksbank zum Private-Banking-Forum in die Hauptstelle Paderborn eingeladen. Rund 250 Kunden informierten sich über aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt und die Perspektiven der so genannten „Emerging Markets“. Den Hauptvortrag hielt Professor Dr. Hartmut Kliemt, Professor für Philosophie und Ökonomik von der Frankfurt School of Finance & Management, zum Thema „Zu viel des Guten? Grenzen von Markt, Moral und Politik“.



JULI

1001 Nacht mit Ulrich Kienzle

1.600 Mitglieder informierten sich bei der Volksbank-Versammlung in Höxter über die Entwicklung ihrer Bank. Als Gastredner begrüßte Vorstandsmitglied Rudolf Jäger den Nahostexperten Ulrich Kienzle. Er sprach zum Thema „Abschied von 1001 Nacht – mein Versuch, die arabische Welt zu verstehen“. Anschließend fand die Mitgliederehrung statt. Für 40 und 50 Jahre Treue zur Volksbank bedankte sich der Vorstand mit einer Urkunde und einem Präsent.



AUGUST

Sportliches Engagement

Zum vierten Mal fand der Junioren-Springförder-Cup der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold in den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe statt. Junge Reiter bis 21 Jahre konnten sich zur Springprüfung der Klasse L anmelden. Bei insgesamt 16 Reitturnieren stand die Springprüfung der Volksbank auf dem Programm. Die besten Reiter qualifizierten sich für das Endspringen bei den Sudheimer Outdoors in Brakel in 2013.



SEPTEMBER

Neu anfangen in Werther

Am 21. September war es soweit: Nach drei Monaten Umbauzeit eröffnete der Bankverein Werther, Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, seine neuen Räumlichkeiten in der Ravensberger Straße in Werther. Damit wurde der erste große Meilenstein des „Neuanfangs“ gelegt. Eine halbe Million Euro hat die Volksbank in den Umbau investiert und damit optimale Bedingungen für gute Beratung geschaffen.



APRIL

„Neue Aussichten“ für Vertreter

„Eine überaus gut aufgestellte Volksbank“ präsentierte Vorstand und Aufsichtsrat in der Vertreterversammlung in der PaderHalle. Unter dem Motto „Neue Aussichten“ erfuhren die Vertreter jede Menge Wissenswertes über ihre Genossenschaft und die Region. Währenddessen erlebten die Partner die „Neue Mitte“ rund um die Volksbank-Hauptstelle Paderborn „live“ und lernten in einem Vortrag „Von Meinwerks Mulde zum Neuen Platz“ die Geschichte des Areals am Neuen Platz kennen.



MAI

Zehn Jahre Kompetenzzentrum Freie Berufe

Im Mai feierte das Kompetenzzentrum Freie Berufe sein zehnjähriges Bestehen. Bei einer Matinee in der Hauptstelle Paderborn bedankte sich Sigrid Marxmeier, Leiterin Freie Berufe, bei rund 200 Gästen und Mitarbeitern für die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen der Kunden. Den Festvortrag hielt Zukunftsforscher Erik Händeler. Er referierte zum Thema „Warum Gesundheit Wachstumsmotor der Wirtschaft wird“.



JUNI

Gala zum Sommeranfang

Anlässlich ihres 150-jährigen Jubiläums in Lippe hatte die Volksbank gemeinsam mit der Hochschule für Musik in Detmold zu einer „Gala zum Sommeranfang“ eingeladen. 400 Gäste erlebten im voll besetzten Konzerthaus ein hochkarätiges Konzert mit Nachwuchsmusikern des Detmolder Jungstudierenden-Instituts. Der Abend war gleichzeitig auch ein Dankeschön der jungen Künstler an die Volksbank, die bereits seit mehreren Jahren das Jungstudierenden-Institut fördert.



OKTOBER

Wohnen und Leben im Alter

Großen Anklang fand die Veranstaltungsreihe der Volksbank zum Thema „Wohnen und Leben im Alter“. An zehn Abenden gaben ausgebildete Wohnberater mehr als 900 Volksbank-Kunden Hinweise und Tipps, welche Maßnahmen und Vorkehrungen frühzeitig getroffen werden sollten, um möglichst lange selbstbestimmt und selbstständig in den eigenen vier Wänden leben zu können.



NOVEMBER

Talente fördern

Zum 18. Mal vergab die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung ihren Förderpreis „Junge Kunst“, dieses Mal im Konzerthaus der Hochschule für Musik in Detmold. Der begehrte Preis, der mit insgesamt 12.000 Euro dotiert ist, ging an den Modedesigner Andreas Stang aus Büren, die Designerin Anna Weber aus Detmold, den Bildhauer Christian Kockhans aus Hövelhof und den Chor „Pop up“ aus Detmold.



DEZEMBER

Blues zum Nikolaus

Gemeinsam mit dem LWL-Freilichtmuseum Detmold präsentierte die Volksbank zum achten Mal den Nikolaus-Blues in Detmold. Zu Gast war die „Grande Dame“ der europäischen Jazz-, Blues- und Gospelszene Janice Harrington. Sie heizte den rund 200 Gästen im Paderborner Dorf des Freilichtmuseums ein und bot dem Publikum eine enorm starke Bühnenpräsenz. Die Veranstaltung gilt bei Jazz- und Bluesfreunden als besonderer Höhepunkt zum Jahresende.



WACHSTUMSBILANZ

Solides Wachstum für 226.000 Kunden

| | ■ 2012 ■ 2011 | | Veränderung (TEUR) | % |
|--------------------------|---------------|------------------------|-----------------------|------|
| Bilanzsumme (TEUR) | | 4.059.382 3.927.269 | +132.113 | +3,4 |
| Kundeneinlagen (TEUR) | | 3.086.798 3.019.988 | +66.810 | +2,2 |
| Kundenforderungen (TEUR) | | 2.855.639 2.669.273 | +186.366 | +7,0 |

Abbildung 1

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ist mit ihrer soliden und verlässlichen Geschäftspolitik 2012 weiter im Sinne ihrer Mitglieder und Kunden gewachsen. Mit rund 800 motivierten Mitarbeitern und exzellenter Qualität in Beratung und Service haben wir 226.000 Kunden, davon über 100.000 Mitglieder, in unserer Wirtschaftsregion in allen Finanzfragen als verlässlicher Bankpartner begleitet.

Die Bilanzsumme unserer Volksbank stieg um 3,4 Prozent auf über vier Milliarden Euro. Damit gehören wir weiterhin zu den zehn größten Instituten der mehr als 1.100 Volksbanken und Raiffeisenbanken bundesweit.

Die Kundenkredite nahmen über alle Kundengruppen hinweg überdurchschnittlich um sieben Prozent auf rund 2,9 Milliarden Euro zu. Die Kundeneinlagen erhöhten sich um 2,2 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Das betreute Kundenvermögen stieg um 5,4 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro.

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

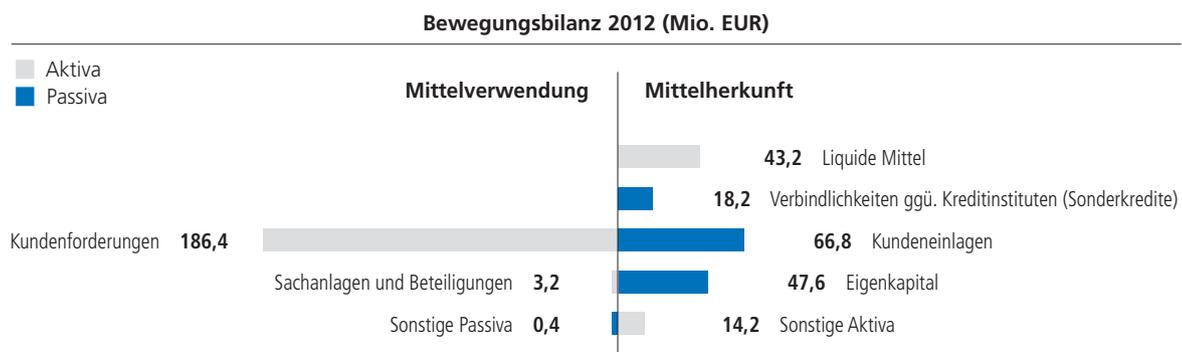


Abbildung 2

Kreditgeschäft

Unsere Aufgabe als Kreditversorger für unsere Wirtschaftsregion haben wir auch im Geschäftsjahr 2012 umfassend erfüllt. Sowohl für die mittelständischen Unternehmen als auch für Privatkunden waren wir ein verlässlicher Finanzier vor Ort. Wachstumsträger waren insbesondere die Kredite an Unternehmenskunden, Kredite für Investitionen in erneuerbare Energien und ein Rekordvolumen im Baufinanzierungsgeschäft.

Der größte Anteil entfiel auf die Kredite an den heimischen Mittelstand. Diese erhöhten sich um 9,2 Prozent auf rund 1,8 Milliarden Euro. In dieser Entwicklung spiegelt sich unsere konsequente Ausrichtung als regional verankerte Mittelstandsbank wider. Die guten Beziehungen zu den Unternehmen der Region, unser qualifiziertes Dienstleistungsangebot und unsere überdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung schaffen beste Voraussetzungen, um unsere Kunden bei ihrem Wachstum zu begleiten.

Die offenen Kreditzusagen lagen mit 147 Millionen Euro auf einem anhaltend hohen Niveau. Unser volles „Auftragsbuch“ verstehen wir als Beleg dafür, dass der Mittelstand in unserer Region bestens aufgestellt ist.

Wachstum mit Energie

„Alle reden von der Energiewende. Wir finanzieren sie.“ – mit diesem Anspruch hat unser Kompetenzzentrum „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“, das seit 2005 besteht, im vergangenen Jahr seinen Wachstumskurs fortgesetzt. Insgesamt stellten wir 129 Millionen Euro (Vorjahr: 109 Millionen Euro) neue Kredite für die Finanzierung von Windkraft-, Photovoltaik- und Biogasanlagen zur Verfügung. Der Gesamtbestand an Krediten für erneuerbare Energien erhöhte sich um 29,2 Prozent auf 360 Millionen Euro (Vorjahr: 278 Millionen Euro). Der größte Anteil mit 79 Millionen Euro entfiel erneut auf Photovoltaik, gefolgt von Windkraft mit 47 Millionen Euro.

Neben der Beratung und Finanzierung im Bereich der erneuerbaren Energien unterstützen wir unsere Kunden auch beim Thema „Ressourceneffizienz“. So bieten wir

beispielsweise gemeinsam mit der Effizienz-Agentur NRW, Regionalstandort Bielefeld, qualifizierte Beratungen für produzierende Unternehmen an.

134 Millionen Euro Förderkredite

Unser Anspruch ist es, für unsere Kunden passgenaue Finanzierungskonzepte zu erarbeiten. Dazu gehört auch, die Vorteile öffentlich geförderter Kredite zu nutzen. 2012 haben wir für die Finanzierung von wohnwirtschaftlichen, gewerblichen und landwirtschaftlichen Projekten insgesamt rund 1.100 zinsverbilligte Darlehen mit einem Volumen von 134 Millionen Euro (Vorjahr: 122 Millionen Euro) vermittelt. Dazu zählten auch Darlehen an 97 Existenzgründer aus der Region.

Mehr als 3.100 neue Volksbank-Wunschkredite

Mit dem Volksbank-Wunschkredit bieten wir unseren Kunden eine attraktive Alternative zu Konsumentenkrediten von beispielsweise Kaufhäusern oder Direkt- und Autobanken. Der Mehrwert unseres Volksbank-Wunschkredites liegt in der Nähe und der persönlichen Kenntnis von Bank und Berater. Sofortzusage und die direkte Auszahlung bei vorhandener Bonität gehören zum Standard. Insgesamt vergaben wir mehr als 3.100 neue Wunschkredite mit einem Gesamtvolumen von 19,5 Millionen Euro, dies entspricht dem Niveau des Vorjahres.

Rekordjahr für Immobilienfinanzierung

Finanzierung, Bausparvertrag, Immobilienvermittlung und -verwaltung oder das passende Versicherungspaket – wenn es um das Thema „Bauen und Wohnen“ geht, bieten wir unseren Kunden alles aus einer Hand. 2012 kam dieses Angebot besonders gut an. Die Präferenz der Kunden für Sachwerte und die weiterhin historisch niedrigen Zinsen sorgten für einen neuen Rekord in der Immobilienfinanzierung. Während die Kreditmittel in den Vorjahren in Renovierung, Modernisierung oder erneuerbare Energien investiert worden waren, stand 2012 der Hausbau oder -kauf im Vordergrund. Die Anzahl der Baufinanzierungen stieg um mehr als zehn Prozent auf 4.500 und das Finanzierungsvolumen erhöhte sich um 20 Prozent auf mehr als 245 Millionen Euro.

| Struktur der Kundeneinlagen | 2012 (TEUR) | % | 2011 (TEUR) | % |
|--------------------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
| Spareinlagen | 1.102.338 | 35,7 | 1.043.646 | 34,6 |
| Täglich fällige Einlagen | 1.159.769 | 37,6 | 926.020 | 30,7 |
| Befristete Einlagen inkl. Sparbriefe | 801.817 | 26,0 | 992.142 | 32,8 |
| Begebene Schuldverschreibungen | 22.874 | 0,7 | 58.180 | 1,9 |
| Gesamt | 3.086.798 | 100,0 | 3.019.988 | 100,0 |

Abbildung 3

Einlagengeschäft

Verunsichert durch die Euro- und Schuldenkrise und mit Blick auf das weiterhin niedrige Zinsniveau bevorzugten unsere Kunden überwiegend kurz- und mittelfristige Einlagen. Infolgedessen hat sich die Struktur unserer Kundeneinlagen weiter verändert (vgl. Abbildung 3). Zum Jahresende entfiel der größte Anteil – 37,6 Prozent (Vorjahr: 30,7 Prozent) – auf die täglich fälligen Einlagen. Diese erhöhten sich um 25,2 Prozent auf rund 1,2 Milliarden Euro. Die Spareinlagen, die 35,7 Prozent der Gesamteinlagen ausmachten, kletterten um rund 5,6 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Die befristeten Einlagen hingegen verringerten sich um 19,2 Prozent auf rund 802 Millionen Euro. Gleichermaßen reduzierte sich ihr Anteil an den Gesamteinlagen von 32,8 Prozent auf 26 Prozent. Der Bestand an begebenen Schuldverschreibungen verringerte sich durch Fälligkeiten um 35,3 Millionen Euro oder 60,7 Prozent. Die fälligen Beträge schichteten unsere Kunden überwiegend in Spareinlagen und täglich fällige Einlagen um.

Dienstleistungsgeschäft

Wertpapiergeschäft

Die anhaltende Staatsschuldenkrise hat insbesondere in der ersten Hälfte des Jahres 2012 zu einer deutlichen Zurückhaltung bei Wertpapieranlagen geführt. Durch positive Marktentwicklungen und wieder mehr Zuversicht bei den Anlegern im zweiten Halbjahr stieg das betreute Wertpapiervermögen um 15 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

Pfau-StrategieDepot UI

Im Rahmen der Vermögensstrukturierung stellte unser hauseigener Fonds, das Pfau-StrategieDepot UI, eine gute und attraktive Anlagemöglichkeit dar. Auch im sechsten Jahr seines Bestehens erwies sich das Fondskonzept als nachhaltig erfolgreich. Mitarbeiter unseres Private Ban-

kings nehmen aktiv Einfluss auf die Anlagepolitik des Fonds und bringen so die Sicht unserer Kunden direkt mit ein. Mit 107,90 Euro pro Anteil erreichte das Pfau-StrategieDepot UI im Dezember ein neues Hoch. Die Wertentwicklung für 2012 beträgt 4,7 Prozent und liegt damit deutlich über dem aktuellen Zinsniveau. Das verwaltete Fondsvolumen erreichte 80,7 Millionen Euro (Vorjahr: 77,2 Millionen 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 VR-NetWorld, Profi cash und Geno cash an, die speziell auf die Wünsche unserer Kunden zugeschnitten und in den aktuellen Versionen bereits SEPA-fähig 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. 2012 wurden über unsere Bank mehr als 30 Millionen Transaktionen und circa drei Millionen Kartenzahlungen verarbeitet. Zudem betreuten unsere Spezialisten über 1.100 Kartenterminals.

Mit Blick auf die SEPA-Umstellung zum 1. Februar 2014 hat unser Team Zahlungssysteme im vergangenen Jahr

bereits Unternehmen und Vereine dabei begleitet, ihre technischen Zahlungsverkehrsanwendungen und Buchhaltungssysteme an den Anforderungen der neuen europaweit geltenden Vorgaben auszurichten.

Internationales Geschäft

Das Auslandsgeschäft ist in vielen Unternehmen eine wesentliche Quelle für erfolgreiches Wachstum. Auch 2012 haben wir mit unserem Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“ die heimischen Unternehmen bei ihren Export- und Importgeschäften mit einem umfassenden Service vor Ort begleitet. Das Gesamtvolumen der Auslandsgeschäfte bewegte sich mit mehr als 27.000 Transaktionen auf dem Niveau des Vorjahres. Der Umsatz fiel mit rund 774 Millionen Euro etwas geringer als 2011 (838 Millionen Euro) aus. Die Erträge in diesem Bereich stiegen im Vergleich zum Vorjahr um zwei Prozent und übertrafen damit noch einmal das gute Ergebnis aus dem Vorjahr.

Im Währungsmanagement haben wir unsere mittelständischen Kunden mit insgesamt 1.747 Kurssicherungsgeschäften unterstützt. Der Gesamtumsatz der Devisentransaktionen erreichte 581 Millionen Euro (Vorjahr: 425 Millionen Euro). Ein Schwerpunkt lag in der US-Dollar-Absicherung, aber auch die so genannten exotischen Währungen sind klar auf dem Vormarsch. Veränderungen in der Handelbarkeit von Währungen wie dem Chinesischen Renminbi verstärken diesen Trend.

Leasing-Geschäft

Auch 2012 waren wir bundesweit führend in der Vermittlung von Leasing-Geschäften an die VR LEASING AG. Insgesamt haben wir rund 400 neue Verträge mit einem Volumen von mehr als 15 Millionen Euro an unseren Partner aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe vermittelt. Damit liegen wir leicht über den Entwicklungen des Vorjahres.

Bauspargeschäft

Die positive Entwicklung im Bereich der Immobilienfinanzierung wirkte sich auch auf das Bauspargeschäft aus. Viele unserer Kunden sicherten sich mit einem Bausparvertrag die niedrigen Darlehenszinsen im Rahmen einer Baufinanzierung ab. Auch das staatlich geförderte Wohnriester-Sparen fand einen immer größeren Zuspruch. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus nutzten viele Kunden das Bausparen aber auch als vergleichsweise attraktive Anlageform. Insgesamt schlossen sie mehr als 6.000 neue Bausparverträge (Vorjahr: 5.565) mit einem Gesamtvolumen

von 158,2 Millionen Euro (Vorjahr: 164,5 Millionen Euro) ab. Zum Jahresende betreuten wir über 46.600 Bausparverträge. Damit gehören wir weiterhin zu den größten Vertriebspartnern der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Deutschland.

Versicherungsgeschäft

Das Versicherungsgeschäft entwickelte sich 2012 zufriedenstellend. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Lebens- und Rentenversicherungen stieg im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 11,0 Prozent auf über 4.000 Stück (Vorjahr: 3.652). Neben den staatlich geförderten Vertragsvarianten spielten auch die klassischen Privatrenten eine stärkere Rolle.

Immobiliengeschäft

Unser klassisches Bankangebot im Bereich „Bauen und Wohnen“ ergänzen wir durch die Vermittlung und Verwaltung von Immobilien über unsere beiden Tochterunternehmen OWL Immobilien GmbH und OWL Immobilien Verwaltung GmbH.

Das anhaltend niedrige Zinsniveau hat die Nachfrage nach Immobilien im vergangenen Jahr weiter erhöht. Insgesamt vermittelte die OWL Immobilien GmbH 233 Objekte (Vorjahr: 191) mit einem Volumen von rund 31 Millionen Euro (Vorjahr: 27,2 Millionen Euro). Besonders gefragt waren Häuser und Wohnungen in Innenstadtlage. Ein weiterer Schwerpunkt der OWL Immobilien GmbH war die Vermietung von gewerblichen Objekten. Aufgrund des zunehmend schrumpfenden Angebots an Bestandsobjekten in Stadtlagen rückt aktuell die Projektentwicklung – von der Grundstückerschließung, über die Neubauerstellung bis zur Vermarktung der Objekte – wieder in das Blickfeld.

Die OWL Immobilien Verwaltung GmbH betreute zum Jahresende 295 Objekte mit 3.524 Einheiten (Vorjahr: 290 Objekte mit 3.348 Einheiten).

Mitarbeiter

Zum Ende des Jahres 2012 hatten bei uns 789 Mitarbeiter (Vorjahr: 774) einen attraktiven und sicheren Arbeitsplatz. Dazu gehörten 93 Auszubildende. Dies entspricht einer überdurchschnittlichen Ausbildungsquote von zwölf Prozent. Mit einem vielseitigen Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten fördern wir nachhaltig die persönliche und berufliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. 2012 absolvierten sie rund 3.700 Seminartage. Unser Engagement in diesem Bereich erhöhte sich von 692.000 Euro in 2011 auf 815.000 Euro in 2012.

| Zusammengefasste Eigenkapitalpositionen (TEUR) | ■ 2012 ■ 2011 | | Veränderung (TEUR) | % |
|------------------------------------------------|---------------|---------|--------------------|--------|
| Gezeichnetes Kapital | | 67.059 | +771 | +1,2 |
| Ergebnisrücklagen | | 194.650 | +7.800 | +4,2 |
| Fonds für allgemeine Bankrisiken | | 75.000 | +39.000 | +108,3 |
| Gesamt | | 336.709 | +47.571 | +16,5 |
| Eigenmittel gemäß § 10 KWG | | 338.383 | | |
| | | 327.246 | | |

Abbildung 4

Investitionen

Unsere Investitionen beliefen sich im Geschäftsjahr 2012 auf 9,9 Millionen Euro. Diese sind teilweise überwiegend durch Abschreibungen finanziert. Dabei handelte es sich in erster Linie um Restbaukosten für die endgültige Fertigstellung des Bauprojektes „Neue Mitte“. Weitere Investitionen entfielen auf Modernisierungsmaßnahmen in unseren Filialen sowie notwendige Ersatzinvestitionen, insbesondere in die EDV. Die Sachanlagen werden mit den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und – soweit abnutzbar – unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Alle Aufträge haben wir an die heimische Wirtschaft vergeben.

Für das Geschäftsjahr 2013 haben wir ein Investitionsvolumen von rund fünf Millionen Euro geplant. Vorgesehen ist unter anderem die energetische Sanierung unserer Hauptstelle Detmold, die Modernisierung der Beratungsräumlichkeiten in unserer Hauptstelle Höxter sowie eine Umbaumaßnahme für den Bereich Bargeldlogistik.

Vermögenslage

Eigenmittel

Durch die Gewinnung von neuen Mitgliedern erhöhte sich das gezeichnete Kapital um 0,8 Millionen Euro. Weiterhin haben wir aus dem Bilanzgewinn 2011 und dem Jahresüberschuss 2012 den Rücklagen insgesamt einen Betrag von 7,8 Millionen Euro zugeführt. Dem Fonds für allgemeine Bankrisiken wurde aus dem Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit des Jahres 2012 ein Betrag von 39 Millionen Euro zugewiesen. Darin ist auch ein aus den

Bewertungsreserven der Bank umgewidmeter Betrag enthalten (vgl. Ertragslage S. 53–55). Das bilanzielle Eigenkapital erhöhte sich deutlich um 16,5 Prozent von 289,1 Millionen auf 336,7 Millionen Euro. Die bilanzielle Eigenkapitalquote konnte damit von 7,4 auf 8,3 Prozent ausgeweitet werden. Somit verbesserte sich die Eigenkapitalstruktur erneut zugunsten der Kernkapitalkomponenten.

Die Solvabilitätskennziffer unserer Bank – Maßstab für eine ausreichende Eigenkapitalausstattung eines Kreditinstituts – beträgt trotz ausgeprägten Wachstums der Risikoaktiva zum Bilanzstichtag 11,9 Prozent und überschreitet klar die vorgeschriebene Mindestnorm von acht Prozent. Dies sichert uns auch künftig beträchtliche Wachstumsspielräume, insbesondere für das Kundenkreditgeschäft. Gleichzeitig bilden die ansehnlichen Zuweisungen an das Kernkapital eine gute Grundlage, um nachhaltig die verschärften Eigenkapitalanforderungen nach Basel III zu erfüllen.

Risikolage und Risikodeckung

Die Forderungen unserer Bank sind zum Bilanzstichtag vorsichtig bewertet. Für akute Ausfallrisiken bestehen angemessene Einzelwertberichtigungen. Weitere Vorsorge haben wir durch Pauschalwertberichtigungen getroffen. Darüber hinaus stehen Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB und der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB zur Verfügung, um latente Risiken abzudecken. Den Risiken aus Eventualverbindlichkeiten und sonstigen Verpflichtungen haben wir durch Bildung von Rückstellungen ausreichend Rechnung getragen. Unser Wertpapierbestand ist nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

| Jahresvergleich | 2012 | DBS | 2011 | DBS |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|
| DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2011: 3,9 Mrd. EUR/2012: 4,1 Mrd. EUR | Mio. EUR | % | Mio. EUR | % |
| Zinsüberschuss | 86,8 | 2,10 | 90,0 | 2,31 |
| Provisionsüberschuss | 26,0 | 0,63 | 24,8 | 0,64 |
| Personalaufwand | 42,5 | 1,03 | 41,5 | 1,07 |
| Andere Verwaltungsaufwendungen | 30,2 | 0,73 | 30,1 | 0,77 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | 6,9 | 0,17 | 4,7 | 0,12 |
| Teilbetriebsergebnis | 38,8 | 0,94 | 40,3 | 1,03 |
| Bewertungsergebnis | 31,8* | 0,79 | -17,2 | -0,44 |
| Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | 70,7* | 1,73 | 23,1 | 0,59 |
| Steueraufwand | 19,0* | 0,46 | 8,4 | 0,22 |
| Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken | 39,0* | 0,96 | 3,7 | 0,10 |
| Jahresüberschuss | 12,7 | 0,31 | 11,0 | 0,28 |

*) nach Umwidmung (vgl. Abbildung 6)

Abbildung 5

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

Finanz- und Liquiditätslage

Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 11 KWG vorgeschriebene Liquiditätskennziffer lag im Berichtsjahr immer über dem Mindestwert von 1,00. Zum Bilanzstichtag wird eine Kennzahl von 2,17 (Vorjahr: 1,79) ausgewiesen. Auch für die Zukunft erwarten wir keine Beeinträchtigung der Finanz- und Liquiditätslage.

Ertragslage

Unsere Ertragskraft basiert vor allem auf der breiten Verankerung unseres Geschäftsmodells im Privat- und Unternehmenskundengeschäft. Unsere Bilanz ist das Abbild einer echten Kundenbank und damit auch Ausdruck der stetigen Entwicklung unseres Hauses im Markt. Mit einer Kundenkreditquote von 70 Prozent und einer Kundeneinlagenquote von 76 Prozent bewegte sich der Anteil der Kundenvolumina an der Bilanzsumme auch 2012 auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Insgesamt stand im Geschäftsjahr 2012 die Ertragsentwicklung unserer Bank deutlich unter dem Einfluss eines rückläufigen Zinsergebnisses. Das überdurchschnittliche Wachstum der zinstragenden Volumina hat uns 2012 geholfen, das schwierige Zinsumfeld zu bewältigen und den weiteren

Rückgang des Zinsergebnisses abzumildern. Das Provisionsergebnis hingegen konnte erhöht werden. Ebenso konnten die Sachkostensteigerungen trotz des deutlich höheren Geschäftsvolumens durch ein konsequentes Kostenmanagement begrenzt werden.

Insgesamt ging das Teilbetriebsergebnis (GuV-Positionen 1–8, 10–12, 17 und 24) gegenüber dem Vorjahr zurück. Andererseits nahm der Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit aufgrund eines deutlich verbesserten Bewertungsergebnisses im Geschäftsjahr 2012 zu. Nach einem höheren Steueraufwand und den Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken verbleibt ein nochmals gesteigerter Jahresüberschuss von 12,7 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der Zins- und Wettbewerbssituation ist diese Ergebnisentwicklung insgesamt sehr zufriedenstellend.

Im Detail stellt sich die Ertragslage wie folgt dar:

- Das anhaltend niedrige Zinsniveau – ausgelöst durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank – und der enorme Preiskampf um die Kundeneinlagen erhöhten den Druck auf die Zinsmarge erheblich. Der Zinsüberschuss verringerte sich um 3,2 Millionen Euro auf 86,8 Millionen Euro. Die Zinsspanne ging um 0,21 Prozentpunkte auf 2,10 Prozent zurück.

| Auswirkungen der Umwidmung (Mio. EUR) | 2012 GuV mit Umwidmung | Veränderung | 2012 GuV ohne Umwidmung |
|---------------------------------------------------|------------------------------|-------------|-------------------------------|
| Teilbetriebsergebnis | 38,8 | 0,0 | 38,8 |
| Bewertungsergebnis | 31,8 | 30,1 | 1,7 |
| Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | 70,7 | 30,1 | 40,6 |
| Steueraufwand | 19,0 | 9,1 | 9,9 |
| Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken | 39,0 | 21,0 | 18,0 |
| Jahresüberschuss | 12,7 | 0,0 | 12,7 |

Abbildung 6

- Der Provisionsüberschuss stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Millionen Euro auf 26 Millionen Euro. Dazu haben in erster Linie höhere Erträge aus dem Versicherungs- und Bauspargeschäft sowie aus dem internationalen Geschäft beigetragen.
- Der Personalaufwand erhöhte sich vor allem durch tarifliche Anhebungen der Gehälter um rund 1,0 Millionen Euro beziehungsweise 2,5 Prozent.
- Durch ein konsequentes Kostenmanagement ist es uns auch 2012 gelungen, die „anderen Verwaltungsaufwendungen“ trotz der deutlichen Geschäftsausweitung zu begrenzen. Diese stiegen lediglich um 0,1 Millionen Euro.
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen erhöhten sich um 2,2 Millionen Euro auf 6,9 Millionen Euro. Der Anstieg ist vornehmlich darauf zurückzuführen, dass die Abschreibungen auf die im Geschäftsjahr fertiggestellten und komplett fremd- bzw. eigengenutzten Neubauten nunmehr in voller Höhe vorgenommen werden.
- Das Teilbetriebsergebnis beträgt 38,8 Millionen Euro (Vorjahr: 40,3 Millionen Euro) oder 0,94 Prozent (Vorjahr: 1,03 Prozent) der durchschnittlichen Bilanzsumme.
- Besonderheiten ergeben sich beim Ausweis des Bewertungsergebnisses, das sich per Saldo um 49,0 Millionen Euro von minus 17,2 Millionen Euro in 2011 auf plus 31,8 Millionen Euro in 2012 verbesserte. Dies ist zunächst auf ein erfreulicherweise gesteigertes Bewertungsergebnis aus dem laufenden Kredit- und Wertpapiergeschäft (plus 18,9 Millionen Euro) zurückzuführen. Zusätzlich wirkt sich eine Umwidmung von Vorsorgereserven (30,1 Millionen Euro aus dem Wertpapierbestand) in offene Rücklagen

(Fonds für allgemeine Bankrisiken) aus. Details dazu sind in Abbildung 6 dargestellt. Beide Einflussfaktoren werden im Folgenden detailliert erläutert:

Positives Ergebnis aus laufendem Kredit- und Wertpapiergeschäft

Obwohl wir an die Bewertung unseres Kreditportfolios nach wie vor strengste Maßstäbe anlegen, ist der Risikovorsorgebedarf gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgegangen. Dies sehen wir im Übrigen als klaren Beleg dafür, dass der Mittelstand in unserer Region solide aufgestellt und in bester wirtschaftlicher Verfassung ist. Darüber hinaus konnten im Eigenanlagenmanagement gute Ergebnisse erzielt werden. Diese beiden erfreulichen Entwicklungen zusammengenommen, führen bereits zu einem von minus 17,2 Millionen Euro (2011) auf plus 1,7 Millionen Euro (2012) verbesserten Bewertungsergebnis aus dem laufenden Geschäft.

Umwidmung von Vorsorgereserven

Mit Blick auf die höheren Anforderungen nach Basel III sind die Kreditinstitute aufgefordert, ihre Kapitalbasis – das harte Kernkapital – in den kommenden Jahren deutlich aufzustocken. Vor diesem Hintergrund haben wir einen Teil (30,1 Millionen Euro) der vorhandenen Vorsorgereserven unseres Wertpapierbestandes durch Umwidmung dem bilanziellen Eigenkapital zugewiesen. Dies führt in der Bilanz zu einer entsprechenden Zuschreibung beim Ausweis der eigenen Wertpapiere sowie nach Steuerabzug zu einer zusätzlichen Aufstockung des Fonds für allgemeine Bankrisiken um 21,0 Millionen Euro. Somit erhöhen sich in der Gewinn- und Verlustrechnung das Bewertungsergebnis auf insgesamt 31,8 Millionen Euro und das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit auf 70,7 Millionen Euro.

- Aufgrund der Umwidmungsmaßnahme steigt der Steueraufwand um 9,1 Millionen Euro auf 19,0 Millionen Euro; der zusätzliche Aufwand ist allerdings nicht ausgabewirksam.
- Die Umwidmungsmaßnahme ist ergebnisneutral: Es verbleibt ein Jahresüberschuss von 12,7 Millionen Euro (plus 15,6 Prozent).
- Die Cost-Income-Ratio (CIR), errechnet auf der Grundlage der betrieblichen Aufwendungen und der betrieblichen Erträge der Gewinn- und Verlustrechnung, stieg im Vergleich zum Vorjahr von 64 auf 65. Die Erhöhung ist vor allem auf den rückläufigen Zinsüberschuss und die höheren betrieblichen Aufwendungen zurückzuführen.

Der Erfolg unserer Volksbank ist der Erfolg unserer Mitglieder. Der Vertreterversammlung wird vorgeschlagen, aus dem Jahresüberschuss 2012 an die Teilhaber der Bank eine Dividende von 4,5 Prozent auszuschütten. Zusätzlich soll ein Bonus von 1,0 Prozent sowie aufgrund des außerordentlich guten Ergebnisses ein Sonderbonus von 1,0 Prozent ausgezahlt werden. Damit ergibt sich eine attraktive Gesamtdividende von 6,5 Prozent (vgl. S. 60).

Risikosteuerungssystem

Die Ertragskraft und die Reserven unserer Bank begrenzen grundsätzlich die Möglichkeit, Risiken einzugehen. Um die wesentlichen Risiken im Bankgeschäft frühzeitig feststellen und ihnen wirkungsvoll begegnen zu können, bedarf es effizienter Mess- und Sicherungsinstrumente. Als wesentliche Risiken, die die künftige Ergebnis-, Eigenmittel- und Liquiditätsentwicklung negativ beeinflussen können, stehen insbesondere die Adressenausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und operationellen Risiken im Mittelpunkt unserer Risikosteuerung. Dazu wurde ein modernes, den aktuellen Anforderungen der MaRisk entsprechendes Risikocontrolling- und Risikomanagementsystem eingerichtet. Dieses basiert primär auf einem GuV-orientierten Steuerungsansatz. Ein vermögenswertorientiertes Steuerungssystem nach dem Konzept „VR-Control“, dem genossenschaftlichen Modell zur Risikosteuerung, findet in einer parallel laufenden Betrachtung Anwendung.

Das Risikocontrolling und das Risikomanagement sind die beiden tragenden Säulen des Risikosteuerungssystems der Bank. Die ablauforganisatorische Einbindung des Risikosteuerungssystems in die Unternehmensführung ist grundlegend in der Geschäfts- und Risikostrategie niedergelegt. Im Risikoausschuss als Fachausschuss des Aufsichtsrates

wird regelmäßig die Risikolage und Risikosteuerung unserer Bank erörtert.

Voraussichtliche Entwicklung

Trotz der verhaltenen Konjunkturaussichten gehen wir auch für das Geschäftsjahr 2013 von einem Wachstum von drei bis vier Prozent aus. Diese über dem Wirtschaftswachstum liegende Entwicklung wollen wir insbesondere durch eine erneute Ausweitung des Kundengeschäftes – insbesondere im Kreditbereich – erreichen. Eine Steigerung des Kreditvolumens von vier bis fünf Prozent sehen wir dabei, auch unter Berücksichtigung der Risikoaspekte, als realistisch an. Bei unseren Planungen unterstellen wir aufgrund des weiterhin niedrigen Zinsniveaus einen anhaltenden Druck auf die Zinsmarge. Im Einlagengeschäft rechnen wir mit einem weiterhin schwierigen Wettbewerbsumfeld, gehen aber dennoch von einem leichten Zuwachs aus. Wir sind davon überzeugt, dass wir dabei mit innovativen und kundenorientierten Anlagemöglichkeiten sowie unserer hohen Kundenbindung in einer guten Position sind.

Darüber hinaus werden wir mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz sowie unserer Expertise beispielsweise zu den Themen Zahlungssysteme, Internationales Geschäft sowie Zins- und Währungsmanagement das provisionsbezogene Dienstleistungsgeschäft analog zum Vorjahr weiter ausbauen.

Angesichts der tariflich bedingten Steigerung der Personalkosten sehen wir die Herausforderung darin, die Gesamtkosten der Bank zu begrenzen. Im Zuge unseres Kostenmanagements werden wir deshalb konsequent unsere Kostenoptimierungsstrategie fortsetzen und insbesondere unsere Verwaltungsaufwendungen nachhaltig auf einem angemessenen Niveau verankern.

Unser Ziel für 2013 ist es, das gute und solide Wachstum im Kundengeschäft der vergangenen Jahre fortzuschreiben, dadurch unser erreichtes Ergebnisniveau stabil zu halten und unsere schon jetzt gute Eigenkapitalausstattung weiter zu stärken. Angesichts unserer soliden Vermögens- und Ertragslage und einer stabilen Marktposition in unserer Wirtschaftsregion blicken wir mit Zuversicht auf die Entwicklungen in der Zukunft.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2012

AKTIVA

| | | | | Geschäftsjahr | Vorjahr |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------|----------------|------------------|-------------|
| | EUR | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Barreserve | | | | | |
| a) Kassenbestand | | | 32.637.274,22 | | 24.681 |
| b) Guthaben bei Zentralnotenbanken | | | 42.443.713,46 | | 61.176 |
| darunter: bei der Deutschen Bundesbank | 42.443.713,46 | | | | (61.176) |
| c) Guthaben bei Postgiroämtern | | | 0,00 | 75.080.987,68 | 0 |
| 2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind | | | | | |
| a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen | | | 0,00 | | 0 |
| darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar | 0,00 | | | | (0) |
| b) Wechsel | | | 0,00 | 0,00 | 0 |
| 3. Forderungen an Kreditinstitute | | | | | |
| a) täglich fällig | | | 49.935.502,80 | | 99.447 |
| b) andere Forderungen | | | 110.620.664,19 | 160.556.166,99 | 170.437 |
| 4. Forderungen an Kunden | | | | 2.855.638.719,25 | 2.669.273 |
| darunter: durch Grundpfandrechte gesichert | 1.022.403.523,48 | | | | (1.028.326) |
| Kommunalkredite | 36.569.283,11 | | | | (39.655) |
| 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 | | 10.003.686,67 | | | 10.018 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 10.003.686,67 | | | | (10.018) |
| bb) von anderen Emittenten | | 395.801.419,70 | 405.805.106,37 | | 347.652 |
| darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 356.992.491,66 | | | | (341.602) |
| c) eigene Schuldverschreibungen | | | 1.540.779,91 | 407.345.886,28 | 3.210 |
| Nennbetrag | 1.493.500,00 | | | | (3.156) |
| 6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | | | | 273.187.947,95 | 243.509 |
| 6a. Handelsbestand | | | | 2.368.320,13 | 1.623 |
| 7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften | | | | | |
| a) Beteiligungen | | | 102.522.435,66 | | 102.211 |
| darunter: an Kreditinstituten | 6.920.125,38 | | | | (6.920) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | 0,00 | | | | (0) |
| b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften | | | 2.409.713,37 | 104.932.149,03 | 2.325 |
| darunter: bei Kreditgenossenschaften | 280.537,50 | | | | (281) |
| bei Finanzdienstleistungsinstituten | 0,00 | | | | (0) |
| 8. Anteile an verbundenen Unternehmen | | | | 1.300.724,63 | 1.295 |
| darunter: an Kreditinstituten | 0,00 | | | | (0) |
| an Finanzdienstleistungsinstituten | 0,00 | | | | (0) |
| 9. Treuhandvermögen | | | | 7.507.606,31 | 9.182 |
| darunter: Treuhandkredite | 7.507.606,31 | | | | (9.182) |
| 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 | | | 352.202,20 | | 38 |
| c) Geschäfts- oder Firmenwert | | | 1.016.577,00 | | 701 |
| d) geleistete Anzahlungen | | | 0,00 | 1.368.779,20 | 0 |
| 12. Sachanlagen | | | | 102.386.710,37 | 100.232 |
| 13. Sonstige Vermögensgegenstände | | | | 21.716.590,07 | 27.156 |
| 14. Rechnungsabgrenzungsposten | | | | 229.525,60 | 440 |
| 15. Aktive latente Steuern | | | | 45.762.149,24 | 52.663 |
| 16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung | | | | 0,00 | 0 |
| Summe der Aktiva | | | | 4.059.382.262,73 | 3.927.269 |

PASSIVA

| | | | | Geschäftsjahr | Vorjahr |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------|------------------|------------------|-----------|
| | EUR | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | | | |
| a) täglich fällig | | | 35.927,19 | | 163 |
| b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | | | 546.502.609,67 | 546.538.536,86 | 528.226 |
| 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | | | | | |
| a) Spareinlagen | | | | | |
| aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten | | 990.812.362,86 | | | 883.926 |
| ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten | | 111.526.007,02 | 1.102.338.369,88 | | 159.720 |
| b) andere Verbindlichkeiten | | | | | |
| ba) täglich fällig | | 1.159.768.776,51 | | | 926.020 |
| bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | | 801.816.614,08 | 1.961.585.390,59 | 3.063.923.760,47 | 992.143 |
| 3. Verbriefte Verbindlichkeiten | | | | | |
| a) begebene Schuldverschreibungen | | | 22.874.446,93 | | 58.180 |
| b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten | | | 0,00 | 22.874.446,93 | 0 |
| darunter: Geldmarktpapiere | 0,00 | | | | (0) |
| eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf | 0,00 | | | | (0) |
| 3a. Handelsbestand | | | | 0,00 | 0 |
| 4. Treuhandverbindlichkeiten | | | | 7.507.606,31 | 9.182 |
| darunter: Treuhandkredite | 7.507.606,31 | | | | (9.182) |
| 5. Sonstige Verbindlichkeiten | | | | 13.232.327,76 | 15.121 |
| 6. Rechnungsabgrenzungsposten | | | | 16.857.618,87 | 17.094 |
| 6a. Passive latente Steuern | | | | 0,00 | 0 |
| 7. Rückstellungen | | | | | |
| a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | | | 19.913.730,36 | | 19.450 |
| b) Steuerrückstellungen | | | 6.107.536,23 | | 356 |
| c) andere Rückstellungen | | | 15.826.210,60 | 41.847.477,19 | 19.998 |
| 8. Sonderposten mit Rücklageanteil | | | | 0,00 | 0 |
| 9. Nachrangige Verbindlichkeiten | | | | 0,00 | 0 |
| 10. Genussschaftskapital | | | | 0,00 | 0 |
| darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig | 0,00 | | | | (0) |
| 11. Fonds für allgemeine Bankrisiken | | | | 75.000.000,00 | 36.000 |
| darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB | 44.757,29 | | | | (18) |
| 11a. Sonderposten aus der Währungsumrechnung | | | | 0,00 | 0 |
| 12. Eigenkapital | | | | | |
| a) Gezeichnetes Kapital | | | 67.058.672,06 | | 66.288 |
| b) Kapitalrücklage | | | 0,00 | | 0 |
| c) Ergebnisrücklagen | | | | | |
| ca) gesetzliche Rücklage | | 79.400.000,00 | | | 75.500 |
| cb) andere Ergebnisrücklagen | | 115.250.000,00 | 194.650.000,00 | | 111.350 |
| d) Bilanzgewinn | | | 9.891.816,28 | 271.600.488,34 | 8.552 |
| Summe der Passiva | | | | 4.059.382.262,73 | 3.927.269 |
| 1. Eventualverbindlichkeiten | | | | | |
| a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen | | 0,00 | | | 0 |
| b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen | | 153.768.768,78 | | | 146.939 |
| c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten | | 0,00 | 153.768.768,78 | | 0 |
| 2. Andere Verpflichtungen | | | | | |
| a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften | | 0,00 | | | 0 |
| b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen | | 0,00 | | | 0 |
| c) Unwiderrufliche Kreditzusagen | | 209.238.465,94 | 209.238.465,94 | | 209.505 |
| darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften | 0,00 | | | | (0) |

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2012

| | | | | Geschäftsjahr | Vorjahr |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------|----------------|---------------|---------|
| | EUR | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 1. Zinserträge aus | | | | | |
| a) Kredit- und Geldmarktgeschäften | | 130.994.855,18 | | | 132.069 |
| b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen | | 11.715.908,14 | 142.710.763,32 | | 13.551 |
| 2. Zinsaufwendungen | | | 63.155.003,11 | 79.555.760,21 | 63.167 |
| 3. Laufende Erträge aus | | | | | |
| a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren | | | 5.132.468,89 | | 5.060 |
| b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften | | | 1.573.164,20 | | 2.117 |
| c) Anteilen an verbundenen Unternehmen | | | 245.278,08 | 6.950.911,17 | 127 |
| 4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen | | | | 258.883,55 | 246 |
| 5. Provisionserträge | | | 28.482.196,56 | | 27.273 |
| 6. Provisionsaufwendungen | | | 2.496.375,65 | 25.985.820,91 | 2.488 |
| 7. Nettoertrag des Handelsbestands | | | | 238.711,44 | -479 |
| 8. Sonstige betriebliche Erträge | | | | 7.639.885,04 | 5.546 |
| 9. --- | | | | 0,00 | 0 |
| 10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen | | | | | |
| a) Personalaufwand | | | | | |
| aa) Löhne und Gehälter | | 34.991.135,02 | | | 34.380 |
| ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | | 7.544.110,87 | 42.535.245,89 | | 7.100 |
| darunter: für Altersversorgung | 1.548.878,28 | | | | (1.347) |
| b) andere Verwaltungsaufwendungen | | | 30.192.848,28 | 72.728.094,17 | 30.118 |
| 11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | | | | 6.905.415,22 | 4.712 |
| 12. Sonstige betriebliche Aufwendungen | | | | 2.080.049,27 | 3.134 |
| 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | 0,00 | | 18.998 |
| 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | 31.797.156,23 | 31.797.156,23 | 0 |
| 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere | | | 0,00 | | 0 |
| 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren | | | 5.660,52 | 5.660,52 | 1.711 |

| | | | | Geschäftsjahr | Vorjahr |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------|-----|---------------|----------------------|----------------|
| | EUR | EUR | EUR | EUR | TEUR |
| 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme | | | | 0,00 | 0 |
| 18. --- | | | | 0,00 | 0 |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | | | | 70.719.230,41 | 23.124 |
| 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 | | | 18.857.941,55 | | 8.301 |
| darunter: latente Steuern | 6.900.883,76 | | | | (-1.058) |
| 24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen | | | 148.433,95 | 19.006.375,50 | 144 |
| 24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken | | | | 38.973.476,51 | 3.655 |
| 25. Jahresüberschuss | | | | 12.739.378,40 | 11.024 |
| 26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | | | | 52.437,88 | 25 |
| | | | | 12.791.816,28 | 11.049 |
| 27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen | | | | | |
| a) aus der gesetzlichen Rücklage | | | 0,00 | | 0 |
| b) aus anderen Ergebnisrücklagen | | | 0,00 | 0,00 | 0 |
| | | | | 12.791.816,28 | 11.049 |
| 28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen | | | | | |
| a) in die gesetzliche Rücklage | | | 1.450.000,00 | | 1.105 |
| b) in andere Ergebnisrücklagen | | | 1.450.000,00 | 2.900.000,00 | 1.392 |
| 29. Bilanzgewinn | | | | 9.891.816,28 | 8.552 |

| Mitgliederbewegung | Zahl der Mitglieder | Anzahl der Geschäftsanteile | Haftsummen EUR |
|---------------------------|----------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| Anfang 2012 | 98.365 | 416.218 | 66.594.880,00 |
| Zugang 2012 | 5.236 | 14.052 | 2.248.320,00 |
| Abgang 2012 | 2.427 | 9.612 | 1.537.920,00 |
| Ende 2012 | 101.174 | 420.658 | 67.305.280,00 |

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 2012 von 12.739.378,40 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrages von 52.437,88 Euro und unter Berücksichtigung des vorab in die Ergebnisrücklagen von 2.900.000,00 Euro eingestellten Betrages soll entsprechend dem Vorschlag des Vorstandes wie folgt verwendet werden:

| | |
|-----------------------------------------|-------------------------|
| 4,50 % Dividende | 2.975.439,23 EUR |
| 1,00 % Bonus | 661.208,99 EUR |
| 1,00 % Sonderbonus | 661.208,99 EUR |
| Einstellung in die gesetzliche Rücklage | 2.775.000,00 EUR |
| Einstellung in andere Ergebnisrücklagen | 2.775.000,00 EUR |
| Vortrag auf neue Rechnung | 43.959,07 EUR |
| | 9.891.816,28 EUR |

Paderborn, im März 2013

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Der Vorstand

Dr. Bittihn Jäger Dr. Keine Peterburs Rawert Vogt

Bericht des Aufsichtsrates

Im Geschäftsjahr 2012 haben der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse 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 geschäftliche Entwicklung, die Investitionsvorhaben, die Vermögens-, Finanz-, Ertrags- und Risikolage der Bank.

Der Kreditausschuss des Aufsichtsrates hat dabei neben einzelnen Kreditengagements auch den Kreditrisikobericht der Bank und das Anzeigen- und Meldewesen behandelt. Der Prüfungsausschuss konnte seine gemäß Jahresprüfungsplan 2012 durchzuführenden Tätigkeiten vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Funktionsfähigkeit des internen Revisionssystems sowie die anforderungsrechte Umsetzung des § 25c KWG feststellen. In den Sitzungen des Risikoausschusses waren die neuen Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für Kreditinstitute (Basel III) sowie die anhaltende Niedrigzinsphase und die Konsequenzen daraus für die Risiko- und Ertragssteuerung der Bank Schwerpunktthemen. Außerdem wurden neben dem vierteljährlichen Reporting zur Risikosituation der Bank auch der Compliance-Jahresbericht sowie die Geschäfts- und Risikostrategie der Bank vorgestellt und erörtert. 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.

2012 beschäftigten sich Vorstand und Aufsichtsrat zudem anlässlich der Jubiläen „Zehn Jahre Fusion mit der Volksbank Höxter-Beverungen“ und „Fünf Jahre Fusion mit der Volksbank Detmold“ mit der Entwicklung der Bank in den

Kreisen Höxter und Lippe. Ebenso konnte auf erfreuliche Wirtschaftszahlen des Bankvereins Werther als Zweigniederlassung unseres Hauses im ersten Geschäftsjahr zurückgeblückt werden. Mit dem in den Regionen erreichten Wachstum der Kundenvolumina und den wirtschaftlichen Erfolgen sind Vorstand und Aufsichtsrat sehr zufrieden.

Den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht und den Gewinnverwendungsvorschlag hat der Aufsichtsrat geprüft. Es haben sich keine Beanstandungen ergeben. Dem Vorschlag des Vorstandes zur Gewinnverwendung wird zugestimmt; er entspricht den Vorschriften der Satzung.

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.

Mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung scheideten nach § 24 Ziffer 3 der Satzung turnusmäßig aus dem Aufsichtsrat aus: Gabriele Schäfers, Michael Friemuth, Karl-Heinz Huneke und Heinrich Kemper. Die Wiederwahl von Frau Gabriele Schäfers und der Herren Michael Friemuth, Karl-Heinz Huneke und Heinrich Kemper ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

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

Paderborn, im März 2013

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 Impulse geben Gegense

Sicherheit schaffen Zusammenarbeit Richtl

Organisation

Mitglieder Unternehmenserfol



Heinrich Kemper



Gabriele Schäfers



Theodor Schäfers

Arbeitnehmervertreter



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
Jürgen Kleine
Meinolf Körner
Detlef Kropp
Franz-Josef Krüger
Andreas Lahme
Sigrid Marxmeier
Michael Meier
Alfons Meyer
Norbert Meyer
Franz Niggemeier
Bernd Nübel
Martina Olesch
Andre Weller
Josef Wiemers
Stephan Willhoff
Martin Wolf

Impressum

Herausgeber

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

Konzept und Redaktion

Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Sylvia Hackel
Mitarbeit:
Jutta Hanke, Indra Köller, Barbara Schmidt, Birgit Schröder

Julia Groth und Sarah Sommer,
Journalistenbüro wortwert, Köln

Fotografie

Frank Springer, Bielefeld
Jörg Dieckmann, Bielefeld (S. 21+23)
Dietmar Flach, Paderborn (S. 21+23)

Gestaltung

Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck

Bösmann Druck und Medien GmbH & Co. KG, Detmold

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

Bankleitzahl: 472 601 21
Swift: DGPBDE3MXXX
Internet: www.volksbank-phd.de
E-Mail: info@volksbank-phd.de

Bankverein Werther

Zweigniederlassung der
Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

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

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

Bankleitzahl: 480 219 00
Swift: DGPBDE3MBVW
Internet: www.bankverein-werther.de
E-Mail: kontakt@bankverein-werther.de

Wachstums-Punkte

Kreis Paderborn

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

Kreis Höxter

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

Kreis Lippe

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

Bankverein Werther

Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Bielefeld / Werther

Unser Wachstums-Gebiet



Hier finden Sie im Internet den Weg zu uns.



Mit Worten wachsen

Bereits zum dritten Mal in Folge hat der Jahresbericht der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold einen Platz in dem jährlich erscheinenden Sammelband „Beispielhafte Geschäftsberichte“ erhalten. In dem 343 Seiten dicken Buch wird die Publikation abermals in einem Zug mit denen großer Unternehmen wie AUDI, Bayer, Bertelsmann, Linde, Siemens, Porsche und Volkswagen besprochen und lobend erwähnt. Der Volksbank-Jahresbericht 2011 unter dem Motto „Neue Aussichten“, so heißt es dort, vermittelt den Eindruck eines hochwertigen Magazins im besten Sinne des Corporate Publishings. Der Bericht überzeuge persönlich und dem Leser zugewandt in Wort und Bild und getreu dem Versprechen, jedem Kunden und jedem Leser auf Augenhöhe zu begegnen. Die Volksbank verstehe es, „Worte wirken zu lassen, mit dem Leser zu flirten, ihn zu begeistern für ihre kreativen Ideen, für ihre maßgeschneiderten Strategien für den Mittelstand, für Freiberufler und für all jene Bürger und Bürgerinnen, die den Wert der Volksbanken erkennen und wissen, dass er auch nach 160 Jahren keineswegs verstaubt, sondern glänzt und die Zukunft weist ... Und wenn der Blick auf der nächsten Seite schon wieder nach vorne schweift, dann werden die Bilder klar, konturenstark, persönlich. Ob Landwirt, Arzt, Modedesignerin – die Spannung baut sich als Storytelling auf, erscheint so vielfältig wie das Leben in der Region. Der Bericht macht Lust auf Lesen.“

Florian Kolf, stellvertretender Chefredakteur von Handelsblatt Online, schreibt in der aktuellen Ausgabe der „Deutschen Standards“: „Ein Geschäftsbericht sollte das Unternehmen mit seiner Geschichte, seinen Mitarbeitern, seinen Produkten und seinen Erfolgen spürbar werden lassen. Das gilt nicht nur für die Gestaltung, sondern auch für die Auswahl der Texte und für die Sprache.“ Mit diesem Anspruch haben wir auch den Jahresbericht 2012 unter der Überschrift „Vom Wachsen“ entwickelt und geschrieben. Bereits zum sechsten Mal haben wir damit das bewährte Konzept der Kombination aus Geschichten und Zahlen umgesetzt und sind dabei wieder ein Stück gewachsen. Und so bleibt es auch weiterhin für das neunköpfige Team der Unternehmenskommunikation spannend, Worte zum Wachsen zu bringen und genossenschaftliche Finanzkommunikation nachhaltig erfolgreich zu gestalten.

In diesem Sinne danken wir allen, die uns ihre Wachstums-Geschichten erzählt haben, für ihre wertvolle Zeit und die vielen guten und interessanten Gespräche.

Schreiben Sie uns gerne, wie wir mit unserem Jahresbericht noch weiter wachsen können. Wir freuen uns auf Post an wachstum@volksbank-phd.de.

Ihre
Unternehmenskommunikation



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold