

VON WERT

JAHRESBERICHT 2015



Volksbank
Paderborn-Höxter-Detmold

**WENN
ÜBER DAS
GRUNDSÄTZLICHE
KEINE EINIGKEIT
BESTEHT,
IST ES SINNLOS,
MITEINANDER
PLÄNE ZU
SCHMIEDEN.**

KONFUZIUS

Editorial

Seite 5

Über Werte und Wandel

Seite 6

Ein Zeichen gegen Entwertung: Förderpreis „Duale Ausbildung“

Seite 9



Aus Lust am Leben

Seite 16



Vom Wert der Werte

Seite 20

Von Fleiß, Können und Sparsamkeit

Seite 22



Vom Wert der Arbeit

Seite 24



Werte-Positionen

Seite 26

Bürger machen Wind

Seite 34



Wellnesstrip statt Kuraufenthalt

Seite 36

Innovation und Beständigkeit

Seite 38



Dufter Typen

Seite 40



„Alte Post“ in neuer Tradition

Seite 42



App für gute Werte

Seite 45



Idyll auf 566 Quadratmetern

Seite 48

Wertvolle Momente

Seite 50

Wertvolle Zahlen

Seite 53

Bericht des Aufsichtsrates

Seite 67

Gremien

Seite 68

Impressum

Seite 71

Wertvolle Standorte

Seite 72

„Es gilt nichts höher als das Wort des guten Kaufmanns und so bekräftigen sie ihre Eide, indem sie sagen: Bei der Ehre des wahren Kaufmanns. Per fidem bonae et fidelis mercatoris.“

Luca Pacioli,
Erfinder der doppelten Buchführung,
aus „Summa“, 1495

Selbstverehrte Kunden und
Geschäftsfreunde, liebe Mitglieder,

Werte schaffen Wert – eine Aussage, die aktueller denn je ist. Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 hat die Wirtschaft eine Renaissance der Werte erlebt. Nachhaltigkeit, Ehrlichkeit, Vertrauen, Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit, Mut und Engagement sind wieder von Bedeutung. Werte sind längst kein „weiches“ Thema mehr, sondern der Maßstab, an dem Unternehmen ihre Strategien ausrichten.

Werteorientiertes Wirtschaften – was bedeutet dies? Es ist das Gegenteil von „Performance“; von kurzfristigen Erfolgen, deren Wert auf lange Sicht gesehen fraglich bleibt. Auch im Jahr 2016 lässt sich der Anspruch des wertorientierten Wirtschaftens immer noch mit der „Handwerkerehre“ oder dem Idealbild des „ehrbaren Kaufmanns“, das bereits im 12. Jahrhundert in Kaufmannshandbüchern auftaucht und das unzertrennlich mit dem Aufstieg der Hanse in Nordeuropa verbunden ist, beschreiben. Redlichkeit und Aufrichtigkeit, Sparsamkeit und Mäßigung, Entschlossenheit und Weitblick, Ordnung und Fleiß sowie Demut sind die Tugenden, die den ehrbaren Kaufmann ausmachen. Er richtet seine Geschäftstätigkeit langfristig aus und verschafft sich nicht Vorteile auf Kosten anderer. So entsteht Glaubwürdigkeit, die letztendlich die Basis ist für das Vertrauen, das gute Geschäftsbeziehungen trägt. Der Mittelstand und die inhabergeführten Familienunternehmen in unserer Wirtschaftsregion stehen für genau diese Art des Wirtschaftens. Und im Übrigen sehen auch wir uns in dieser Tradition.

Als genossenschaftliche Regionalbank sind wir seit mehr als 150 Jahren zu wertorientiertem Wirtschaften verpflichtet. Im Mittelpunkt stehen dabei unsere genossenschaftlichen Werte Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung. Was letztlich bedeutet: Wir schaffen Werte für unsere Mitglieder und Kunden und damit für unsere Wirtschaftsregion. Unsere Haltung und unser Handeln sind geprägt von Vertrauen, Fairness, Transparenz, Unabhängigkeit, Demokratie, Bodenständigkeit, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Verantwortungsbewusstsein, Partnerschaftlichkeit und vielem mehr. Der Erfolg unserer geliebten Werte zeigt sich zum einen in einer sehr guten und vor allem nachhaltigen Entwicklung, die wir auch im Geschäftsjahr 2015 fortsetzen konnten. Seit vielen Jahren wachsen wir trotz der schwierigen Bedingungen in der Bankenbranche überdurchschnittlich und haben damit kontinuierlich den Wert unserer Volksbank gesteigert. Ausdruck dessen ist unter anderem unser stabiles wirtschaftliches Fundament beziehungsweise unsere überaus solide Eigenkapitalausstattung.

Von jeher sind wir den Menschen und den Unternehmen in unserer Region in besonderer Weise verbunden und heute als genossenschaftliche Alternative vor Ort gefragter denn je. Unsere Mitglieder und Kunden schätzen und teilen unsere Werte – vielleicht auch, weil wir als Genossenschaft eine Art Wertegemeinschaft sind, die immer größer wird.

In einer Zeit des Wandels geben Werte Halt und Orientierung. Auch im privaten Bereich erleben wir zurzeit einen Wertewandel. Die gesellschaftlichen Veränderungen fordern uns geradezu heraus, neu über unsere Werte nachzudenken. Auch in diese Diskussionen bringen wir uns ein und übernehmen Verantwortung. Ein Beispiel dafür ist unser Förderpreis „Duale Ausbildung“, den wir im vergangenen Jahr ins Leben gerufen haben.

Wie wertvoll Werte für uns sind und warum es an der Zeit ist, die Werte neu zu bewerten, möchten wir in diesem Jahresbericht „Von Wert“ zum Ausdruck bringen. Die Geschichten, die wir ausgewählt haben, sprechen dafür: Werte schaffen Werte.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen wertvolle Erkenntnisse und viel Freude beim Lesen!

Dr. Uwe Bode

Klaus-Peter Schöppner hat als Geschäftsführer des Meinungsforschungsinstituts Emnid 40 Jahre lang der Stimmung der Deutschen nachgespürt. Heute ist der ehemalige Schüler von Elisabeth Noelle-Neumann, der Gründerin des Allensbach-Instituts und Pionierin der Demoskopie in Deutschland, geschäftsführender Gesellschafter von MENTE>FACTUM, einem „glocalen“ Beratungsinstitut für Umfragen, Analysen und Strategieentwicklung. Unter anderem arbeitet er auch im Beirat des „Bankvereins Werther“ mit. Ein Gespräch in Bielefeld, dem Ort des ältesten deutschen Meinungsforschungsinstituts, über Werte und Wandel.



Über Werte und Wandel

Herr Schöppner, wie sind Sie zur Meinungsforschung gekommen?

Klaus-Peter Schöppner: Eher durch Zufall. Ich habe BWL, Psychologie und Journalistik studiert. Das war ein interessantes Studium – und die Kombination war gefragt: Alle großen Unternehmen suchten Mitte der 1970er-Jahre händeringend Marktforscher. Marktforschung war damals ein Trend, der aus Amerika nach Deutschland kam.

Was ist der Mehrwert von Meinungsforschung?

Klaus-Peter Schöppner: Gute Meinungsforschung zeigt Trends auf und eignet sich daher bestens als Frühwarnsystem. Sie trägt aber auch zur Objektivierung bei, indem sie das wirkliche und nicht das mediale Meinungsbild in die Bevölkerung transportiert. Eigentlich müsste die Politik auf diese längerfristigen Trends reagieren. Leider reagiert Politik heute zu 90 Prozent nur auf das Management der Tagesaktualität und nur zu zehn Prozent auf Vision. Die Politik ist Getriebene der tagesaktuellen Notwendigkeiten.

Welche Rolle spielen Werte für die Gesellschaft?

Klaus-Peter Schöppner: Werte geben einer Gesellschaft eine Heimat. Ein gemeinsamer Wertekanon ist notwendiger denn je: Ein einheitliches Problembewusstsein, allgemein akzeptierte Vorgehensweisen, gleiche Ziele, Werte und Ordnungssysteme sind grundlegende Voraussetzungen, um alle Kräfte einer Gesellschaft zu Antreibern unserer Zukunftsfähigkeit zu machen.

Wie viele grundlegende Wertewandel haben Sie in Ihrer Zeit als Meinungsforscher erlebt? Und was waren die Treiber?

Klaus-Peter Schöppner: Es gab zwei Wellen nach dem Krieg. Der erste Wandel fand in der 1960er- und 1970er-Jahren statt, und zwar von den materialistischen hin zu den postmaterialistischen Werten. Damit einher ging der Wandel vom autoritären Erziehungsstil, der auf Disziplin

und Gehorsam ausgerichtet war, hin zu der Erziehung im Sinne von Selbstentfaltung und freiem Willen. In dieser Zeit sind auch neue politische Bewegungen entstanden, zum Beispiel die „Grünen“, aber auch viele soziale und Freiwilligen-Bewegungen wie die Friedens- oder Umweltschutzbewegung. Den zweiten Wertewandel haben Globalisierung und die neuen Kommunikationsmöglichkeiten ausgelöst. Die Globalisierung wurde zum Unruhefaktor, weil Vertrautes wegbrach – und Sicherheit verloren ging. Aktuell befinden wir uns mitten in einem fundamentalen Veränderungsprozess, der als Wandel von einer homogenen zu einer pluralistischen Wertestruktur beschrieben werden kann.

Wie äußert sich dieser Wertewandel?

Klaus-Peter Schöppner: Die alten Wertemuster, auf die sich unsere Gesellschaft committet hatte, gelten nicht mehr. Es gibt keine allgemeingültigen Leitmuster mehr im Sinne von „Das tut man und das tut man nicht“. Mit der Globalisierung haben wir die Einheitlichkeit, die Halt gibt, aufgegeben. Heute gilt eher: „Jeder hat seine eigene Welt.“ Dies drückt sich in einer wachsenden Egozentrik aus. Momentan findet in unserer Gesellschaft eine starke Auseinandersetzung statt, ein Kampf zwischen den Traditionalisten und den Veränderern. Neue Themen sind vor allem durch Vielschichtigkeit charakterisiert. Ein Wertewandel ist heute immer mit Unsicherheit verbunden. Vielleicht sind Dinge, die für uns unstrittig waren, womöglich

doch ganz anders. Immer, wenn sich die Gesellschaft um den richtigen Weg streitet, herrscht ein Klima der Verunsicherung.

Wie beurteilen Sie das Werteklima in OWL?

Klaus-Peter Schöppner: In OWL haben wir eine gesunde Struktur relativer Sicherheit wegen der unternehmerischen Werte vieler Familienunternehmen. Wir haben hier keine Multis, die nur noch global agieren. Aber bleibt das familiäre Klima ewig? Was passiert in der nächsten Generation? Diese Frage ist noch nicht beantwortet.

Wie haben sich die Einstellungen der Deutschen in den vergangenen Jahrzehnten verändert? Was ist in der Zwischenzeit passiert und wie empfinden Sie den Unterschied?

Klaus-Peter Schöppner: Es gibt keine breiten Mehrheiten mehr, weil viele Bürger komplexe Sachverhalte wie zum Beispiel die Banken- oder die Flüchtlingskrise nicht mehr verstehen. Die Menschen schwimmen in ihren Einstellungen. Dagegen waren die Meinungen der Bürger in den 1970er-Jahren sehr viel stabiler. Seit dem Jahr 2000 rast der Einstellungswandel, weil sich die Themen ständig aktualisieren. Einstellungen sind heute stärker von aktuellen Ereignissen, von den so genannten Agenda-Setting-Effekten, abhängig.

Sie sagen: „Deutschland braucht eine Erneuerung seiner gesellschaftlichen Werte.“ Warum?

Klaus-Peter Schöppner: Die Deutschen haben das Vertrauen in einen das Leben zukunftsfähig machenden Wertekanon verloren. An die Stelle alter Werte wie Verlässlichkeit, Verantwortung, Anerkennung, Leistungsorientierung, Kompetenz, Nachhaltigkeit und Offenheit treten Zufall, Unzuverlässigkeit, Verantwortungsdelegation, Nepotismus, Tagesaktualität und Intransparenz. Die Menschen fühlen sich wert- und damit wehr- und wertlos wie nie zuvor seit Bestehen der Bundesrepublik. Wir benötigen wieder einen Grundkonsens in unserer Gesellschaft, um die gewaltigen Herausforderungen des alltäglichen Lebens gemeinsam zu meistern. Ohne eine Wertereform in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft wird dies nicht gelingen. Vertrauen und Glaubwürdigkeit spielen dabei die entscheidende Rolle.

Wie sieht Ihr Zielbild aus?

Klaus-Peter Schöppner: Ziel muss es sein, dass sich die Gesellschaft in dieser Situation der Komplexität auf einen ‚Masterplan Deutschland‘ einigt. Das ist die Grundvoraussetzung. In diesem Rahmen müssen Kriterien formuliert werden, sozusagen ein Grundgesetz der Werte. Eine Art Leitbild, das festschreibt, worauf sich die Gesellschaft verlassen kann. Dafür müssen Stärken und Schwächen betrachtet, Wunsch und Wirklichkeit miteinander abgeglichen werden. Auf dieser Basis muss eine Diskussion entfacht werden. Das Wiedererlangen der persönlichen Partizipation wird zum vorrangigen Ziel von Politik und Wirtschaft. Die

Politik ist stärker denn je gefordert, einen neuen Wertekanon, der seine Bürger wieder erreicht, zu entwickeln.

Und wie kann eine „Wertereform“ nachhaltig gelingen?

Klaus-Peter Schöppner: Die geforderte Werte-Renaissance geht nur gemeinsam: Bürger, Politik und Wirtschaft müssen dazu ihren Beitrag leisten. Damit ist jede gesellschaftliche Gruppe gefordert: Die Politiker müssen wieder zum allgemein anerkannten Sachverwalter der Bürgerinteressen werden und den Rahmen setzen. Die Unternehmen müssen wieder Unternehmens- mit Allgemeinwohl in eine vernünftige Relation bringen. Schließlich müssen die Bürger selbst wieder lernen, solidarisch miteinander umzugehen, und ihr Anspruchsdenken neu justieren. Vor allem muss die Gesellschaft nach dem Umbruch den Eindruck haben: Jeder gibt und jeder nimmt – in gleichem Ausmaß.

Wie beurteilen Sie die Wertediskussion bezogen auf die Flüchtlingsthematik? Erzwingt dieses Thema einen Wertewandel?

Klaus-Peter Schöppner: Die Globalisierung ist nicht mehr aufzuhalten, Abschottung geht nicht mehr. Daher müssen wir jetzt einen neuen gemeinsamen Wertekanon finden – dies möglichst „inländerfreundlich“ und „ausländerwillkommen“. Es ist absolut notwendig, den „Bis-hierhin-und-nicht-weiter“-Rahmen abzustecken. Ob dies gelingen wird, ist offen.

Welche Werte sind Ihnen persönlich wichtig?

Klaus-Peter Schöppner: Tradition, weil sie die Klammer der Gesellschaft ist und bestimmte Entscheidungen antizipiert. Vertrauen, weil alles komplexer wird. Respekt, weil jeder Bürger seine Lebensleistung hat. In unserer Gesellschaft herrscht mittlerweile leider Respektlosigkeit ohne Ende. Individualität statt Konformität – es sollten wieder Leistungswille und Leistungsorientierung zählen. Und Sicherheit, denn nur in Sicherheit kann sich der Mensch entfalten.

Herr Schöppner, vielen Dank für das interessante Gespräch.

FÖRDERPREIS
„DUALE AUSBILDUNG“
EIN ZEICHEN GEGEN
ENTWERTUNG

DIE JURY

„Die duale Ausbildung schafft den idealen Umstieg von der Schule in den Beruf und führt junge Menschen frühzeitig in die Arbeitswelt ein. Der Start in eine duale Ausbildung eröffnet die Möglichkeit, alle akademischen Abschlüsse zu erreichen.“

Assessor **Josef Tack**, Vorsitzender des Kuratoriums der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung,
Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrates der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold



„Viele erfolgreiche Führungskräfte sind mit einer dualen Ausbildung gestartet und haben durch konsequente Weiterbildung Top-Positionen erreicht.“

Thomas Niehoff, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, Vorsitzender des Vorstands der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA) Ostwestfalen e.V., Vorsitzender des Themenkreises „Hochschule-Wirtschaft“ der Initiative für Beschäftigung OWL e.V.



„Junge Menschen haben mit einer dualen Ausbildung die Möglichkeit, unter vielen spannenden Berufszweigen zu wählen und bereits von Anfang an ihr eigenes Geld zu verdienen.“

Dr. **Ralf Becker**, geschäftsführender Gesellschafter der Fritz Becker KG, Brakel, Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, stellvertretender Vorsitzender des Kuratoriums der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung



„Für eine duale Ausbildung sollten sich alle Jugendlichen entscheiden, für die Schule eher Last als Lust ist und die durch eine Ausbildung wieder einen Bezug zur Sinnhaftigkeit und zum Nutzen auch schulischer Bildung erfahren möchten.“

Markus Rempe, Leiter des Stabsbereiches Bildung des Kreises Lippe und Vorstandsvorsitzender der Lippe Bildung eG



„Die duale Ausbildung ist unverzichtbar, um zukünftig Fachkräfte für die Wirtschaft zu sichern. Die Vorteile liegen in einer umfassenden Kompetenzbildung, aber auch in der Persönlichkeitsentwicklung in realistischen Bezügen und an realen Abläufen in Betrieben.“

Assessor **Peter Gödde**, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe, Vorstandsvorsitzender der Stiftung Bildung & Handwerk, Mitglied des Aufsichtsrates der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold



„Mit einer dualen Ausbildung können junge Menschen Positionen in Unternehmen erreichen, die in anderen Ländern nur mit Studium möglich wären.“

Friederike Strate, Braumeisterin, geschäftsführende Gesellschafterin der Privatbrauerei Strate Detmold GmbH & Co. KG, stellvertretende Vorsitzende des Kuratoriums der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung



„Die duale Ausbildung verbindet optimal Theorie und Praxis. Arbeitsleben kann man nicht lernen, man muss es erleben. Dies kann eine vollschulische Ausbildung nicht leisten.“

Dr. **Josef Lammers**, Geschäftsführer der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, Kreisstellen Höxter, Lippe, Paderborn, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft für berufliche Weiterbildung im Kreis Höxter, Mitglied im Beirat des Kolping Berufsbildungswerkes Brakel



„Die duale Ausbildung ist eine Säule unserer Wirtschaft, die Theorie und Praxis, Nähe zum Unternehmen und zum Kunden, Orientierung an Problemlösungen und Teamfähigkeit ideal miteinander verbindet.“

Helmut Westermilies, Oberstudiendirektor a. D., bis 2015 Leiter des Berufskollegs Schloß Neuhaus



Ist es wirklich ein Erfolg, wenn sich die Bildungspolitik für Rekordstände bei den Abiturienten-Zahlen feiert? Gibt es ein lohnenswertes Leben auch, ohne Jahre im Hörsaal zu verbringen? Verliert unsere Gesellschaft den Respekt vor den praktischen und technischen Fähigkeiten? Warum hat berufliche Bildung heute nicht denselben Wert wie eine akademische Laufbahn? Denkanstöße und auch Antworten auf diese Fragen liefert der neue, bundesweit einzigartige Förderpreis „Duale Ausbildung“, den die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung 2015 ins Leben gerufen hat.

„Sinn stiften und sinnvoll wachsen“ – unter diesem Leitgedanken engagiert sich die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold-Stiftung von jeher für nachhaltige Projekte, Initiativen und Themen in der Region. Dazu gehört unter anderem auch der Förderpreis „Junge Kunst“, den die Stiftung bereits seit über 20 Jahren vergibt. Mit dem Förderpreis „Duale Ausbildung“ hat sie eine zweite Auszeichnung etabliert, die junge Leute fördert und fordert.

Leider ist für einen großen Teil der jungen Menschen in Deutschland die duale Ausbildung heute keine Option mehr. Auch, weil die aktuelle Bildungspolitik zunehmend die akademische Ausbildung in den Fokus setzt. Es scheint, als könne allein ein Studium an einer Universität oder Fachhochschule bereits den Weg für eine erfolgreiche Karriere ebnen. Ein Irrglaube, der spürbare Folgen hat: Unternehmen suchen verzweifelt nach Auszubildenden und können ihren Bedarf an Fachkräften nicht mehr decken. Das schwächt nicht nur die einzelnen Betriebe, sondern die gesamte Wirtschaft.

Der Förderpreis soll dem viel diskutierten Ausbildungsweg in der Wirtschaftsregion zu einem positiveren Image verhelfen und ein Zeichen gegen die „Entwertung“ der dualen Ausbildung setzen. Ziel des Preises ist es, wieder mehr junge Menschen zu einer Ausbildung zu motivieren und den Wert dieses Karriereweges aufzuzeigen.

Das Besondere am Förderpreis „Duale Ausbildung“ ist, dass die Jury die Bewerber nicht allein nach den Abschlussnoten bewertet. Neben einem überdurchschnittlich guten Abschluss fließt auch das ehrenamtliche Engagement in das Urteil ein.

Aufgrund der Vielzahl der sehr guten Bewerber stellte die Stiftung für die erste Auflage nicht drei, sondern gleich vier Preise bereit und erhöhte die Förderung von ursprünglich 12.000 Euro auf insgesamt 16.000 Euro. Die Preisträger erhielten jeweils 4.000 Euro, davon 2.000 Euro in bar, 1.000 Euro für Weiterbildungsmaßnahmen und 1.000 Euro bekam der Verein, in dem sich die jungen Leute engagieren.

Verantwortung – ein großes Wort, das in diesen Tagen unserer Zeit weniger eine Tugend, vielmehr eine Herausforderung ist. Wer übernimmt für wen oder wofür wann die Verantwortung? Wer ist wofür verantwortlich? Und wer kann oder muss die Verantwortung überhaupt tragen? Und sind wir uns immer unserer Verantwortung bewusst? Was bedeutet es, in einer Zeit mit dieser Übermacht, mit dieser Wucht von neuen, nicht gekannten oder besser vielfach unerkannten Herausforderungen Verantwortung zu tragen? Für vier junge Menschen sicherlich eine ganze Menge. Laura Vogt, Marco Horenkamp, Tobias Kaufmann und Daniela Gottwald schafften es nicht nur unter die zehn besten Bewerber, sondern sie gewannen auch einen der begehrten Förderpreise. Erfahren Sie auf den nächsten Seiten mehr über vier junge Menschen, ihre duale Ausbildung und ihre Werte-Welten ...



„ES KANN NICHT JEDER STUDIEREN.“

Familie, gute Freunde und ein sicherer Arbeitsplatz – darauf legt Laura Vogt Wert. In ihrem noch jungen Berufsleben hat die 26-Jährige bereits einen wichtigen Meilenstein erreicht. Als Gewinnerin des Förderpreises „Duale Ausbildung“ konnte sie sich über einen Zuschuss für ihre Weiterbildung als Meisterin freuen.

Laura Vogt lernte durch verschiedene Praktika in sozialen Berufen das Berufsbild der „Orthopädiemechanikerin/ Bandagistin“ kennen und war sofort davon überzeugt. Die Kombination aus Patientenkontakt und Handwerk gefiel ihr besonders gut.

Nach der Fachhochschulreife am Edith-Stein-Berufskolleg in Paderborn absolvierte Laura Vogt eine Ausbildung beim Sanitätshaus Bernhard Brinkmann in Paderborn. „Orthopädiemechaniker fertigen nach ärztlicher Verordnung technische Hilfsmittel nach Maß an, um zum Beispiel Fehlstellungen beim Patienten zu korrigieren. Dazu gehören Orthesen, Prothesen, Einlagen, Bandagen und Korsette, aber auch Erzeugnisse der Rehabilitationstechnik wie Sitzschalen oder individuelle Rollstühle. Unter anderem arbeiten wir mit Materialien aus Metall, Kunststoff und Leder“, erklärt die junge Frau.

Handwerkliches Geschick, Einfühlungsvermögen und Interesse an Medizin und Technik – wer Orthopädiemechaniker werden will, muss viele Fähigkeiten mitbringen und darf vor allem keine Berührungsängste im Umgang mit Menschen mit Handicap haben. Die Zukunftsaussichten sind gut: Der Bedarf an orthopädietechnischen Hilfsmitteln wird angesichts des demografischen Wandels immer größer.

Dass der Beruf für Laura Vogt mehr ist als ein sicherer Arbeitsplatz, bestätigen ihre Auszeichnungen. Als Innungsbeste, Kammersiegerin, Landessiegerin und Bundessiegerin im Wettbewerb „Profis leisten was“ war sie ihren Mitstreitern immer einen Schritt voraus. Und ihr Engagement geht weit darüber hinaus. Laura Vogt hat den nächsten Fuß bereits in der Tür. Sie besucht zurzeit die Meisterschule an der Bundesfachschule für Orthopädietechnik in Dortmund. Ihr Ziel ist es, später einmal als Werkstattleiterin in einem Sanitäts- oder Krankenhaus zu arbeiten.

„Ich hätte mir keinen besseren Beruf vorstellen können. Theoretische Inhalte und praktische Kenntnisse unterstützen sich perfekt in der dualen Ausbildung und können auch die Weichen für ein späteres Studium legen. Alles ist möglich“, davon ist Laura Vogt überzeugt.

Privat engagiert sie sich in der Volkstanzgruppe des Heimatvereins Delbrück. Wie von ihr gewohnt, bewegt sie auch dort jede Menge. Seit 2008 leitet sie die Kindertanzgruppe und seit zwei Jahren ist sie Mitglied im Vorstandsteam. „Ich tanze seit meiner Kindheit. Die alten traditionellen Tänze haben für mich einen ganz persönlichen Wert. Es liegt mir viel daran, sie für die Nachwelt zu erhalten. Auch wenn sich Werte ändern und heute allein schon durch den technischen Fortschritt andere Werte zählen als noch vor 20 Jahren, sind sie jederzeit erstrebenswert.“

Laura Vogt hofft, dass der Förderpreis viele junge Menschen motiviert, sich beruflich und sozial zu engagieren. Gleichmaßen wünscht sie sich, dass möglichst viele Unternehmen die duale Ausbildung unterstützen und fördern, damit sie in Zukunft wieder attraktiver wird. „Ich glaube, die duale Ausbildung wird es immer geben. Nicht jeder kann studieren. Deshalb ist die praxisnahe Ausbildung für viele eine Chance.“

„SCHLISSLICH GIBT ES WERTE NICHT IM INTERNET.“

„Viel Fingerspitzengefühl und Sorgfaltspflicht gegenüber dem Produkt machen einen guten Zerspanungsmechaniker aus. Denn bei der Fertigung kommt es auf jedes ‚Mü‘ an“, erklärt Marco Horenkamp die Anforderungen an seinen Wunschberuf. Seine Ausbildung hat der 22-Jährige bei der Firma ELHA-Maschinenbau Liemke KG in Hövelhof absolviert. Diese ist auf den Sondermaschinenbau spezialisiert. Kleine, handgroße Bauteile bis hin zur Tischgröße, aber auch Maschinen für spezielle Fertigungen werden dort konstruiert und designt. „Ein Zerspanungsmechaniker bewegt sich viel im Koordinatenkreuz. Daher sollte er gute Noten in Mathematik und Technik haben, aber auch räumlich denken können“, sagt Horenkamp.

Nach dem Besuch der Krollbach-Hauptschule in Hövelhof mit dem Abschluss „Mittlere Reife“ mit Q-Vermerk hat sich Marco Horenkamp bewusst für eine Ausbildung entschieden. Er wollte endlich arbeiten und sein eigenes Geld verdienen. Zudem lockte ihn der Reiz, das in der Praxis Erlernte in der Berufsschule zu vertiefen. Und Marco Horenkamp gab richtig Gas. „Ich habe viel für meinen Ausbildungsabschluss getan, weil ich ein sehr gutes Ergebnis erzielen wollte. Dass dieses Engagement dann noch mit dem Förderpreis honoriert wurde, ist einfach super“, sagt er.

Engagement ist für den jungen Mann selbstverständlich. Seit 2012 ist er Jugend- und Auszubildendenvertreter in seinem Betrieb. 2014 hat er den Ausbilderschein erworben, um die Azubis seiner Abteilung zu betreuen. In seiner Freizeit trainiert er bei der Deutschen Lebens-Rettungs-Gesellschaft (DLRG) Hövelhof die Neun- bis Zwölfjährigen und bringt ihnen das Brustschwimmen und das Kraulen bei. Er selbst hat mit sechs Jahren im Schwimmverein angefangen und begann einige Jahre später mit seiner Rettungsschwimm Ausbildung. Mit 16 übernahm er seine erste eigene Schwimmgruppe.

„Ohne innere Werte kann man keine Kinder trainieren und ohne Werte gibt es kein Auskommen im Verein und kein Zusammenleben“, ist sich der Hövelhofer sicher. „Sie sind überaus wichtig und wertvoll. Ich verbinde mit Werten nicht Geld, sondern das, was man gesehen oder gelernt hat. Die Fähigkeiten eines Menschen sind für mich von ganz ent-

scheidender Bedeutung.“ Über allem steht für Marco Horenkamp der Wert der Familie und der Freunde. Menschen, denen ein Smartphone mehr wert ist als ein persönliches Gespräch, stoßen bei ihm auf Unverständnis: „Früher hat man Wochen vorher einen Termin ausgemacht und der stand dann auch. Heute sagen die Leute eine Stunde vorher per SMS ab.“

Für Marco Horenkamp gehört es zum Leben dazu, sich mit Leib und Seele für die Region einzusetzen. Er schätzt das, was es vor Ort gibt – und sei es das Fleisch aus der eigenen Rinderzucht seines Bruders. „Wir müssen ein bisschen darauf achten, dass die Werte, die unsere Eltern noch haben, bei den jungen Leuten nicht abhandenkommen. Wichtig ist es, das Interesse an den regionalen Sachen zu wecken und zu schaffen. Schließlich gibt es Werte nicht im Internet“, sagt Horenkamp.



In einigen Jahren möchte Marco Horenkamp gerne als Techniker in der Programmierung oder in der Arbeitsvorbereitung arbeiten. Deshalb besucht er ab Sommer 2016 die Technikerschule in Paderborn und setzt auf die guten und vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten der dualen Ausbildung. Er ist sich sicher, dass es Zerspanungsmechaniker auch in der Zukunft geben wird und er damit einen krisensicheren Job gewählt hat. „Irgendwann wird die duale Ausbildung wieder einen größeren Wert haben als ein Studium. Vielleicht werden die Absolventen sogar in Zukunft besser dastehen und mehr verdienen als Akademiker. Schade, dass es den Förderpreis nicht schon vor zehn Jahren gab. Dann wäre die Diskussion über diese Berufe vielleicht erst gar nicht aufgekommen.“

„DER FÖRDERPREIS GIBT MIR SELBSTVERTRAUEN UND SELBSTBEWUSSTSEIN.“

Große Maschinen zu fahren und zu bedienen, fand er immer schon spannend und faszinierend. „Mein Vater hatte ein kleines Baugeschäft. Als Kind war ich immer dabei und bin mit der Baubranche groß geworden. Es war einfach mein Ding“, berichtet Tobias Kaufmann. Angst vor körperlicher Arbeit oder davor, sich auch einmal die Finger schmutzig zu machen, kennt der 22-Jährige aus Oberweser-Oedelsheim nicht. Nach dem Besuch der Heinrich-Roth-Gesamtschule in Bodenfelde, die Tobias Kaufmann mit dem erweiterten Realschulabschluss beendete, begann er eine Ausbildung zum Straßenbauer bei der Firma Heinrich Nolte GmbH & Co. KG in Beverungen. 2013 schloss er diese mit sehr gutem Ergebnis ab.



Pflastern mit Beton und Natursteinen, Baupläne lesen und Inhalte umsetzen, Vermessungen, Materialberechnungen sowie der Umgang mit Maschinen – all das steht auf dem Ausbildungsplan eines Straßenbauers. Straßenbauer errichten zum Beispiel Gehwege, setzen Entwässerungsrinnen und Bordsteine, übernehmen Pflasterarbeiten oder asphaltieren. Die Entscheidung für diese Art der Ausbildung traf Tobias Kaufmann aus reiner Überzeugung und vielleicht auch ein wenig mit dem Gedanken, einmal die Firma seines Vaters übernehmen zu können. „Der Beruf hat sehr gute Zukunftsaussichten. Die Straßen

und Brücken werden zunehmend schlechter. Daher wird auch in Zukunft viel gebaut. Leider gibt es aber auch immer weniger Fachkräfte in dieser Branche, sodass die Nachfrage nach guten Straßenbauern steigt.“

Tobias Kaufmann ist ein Macher, der gerne Verantwortung übernimmt. Anfang des Jahres absolvierte er erfolgreich den Werkpolier-Lehrgang. „Mittlerweile habe ich eine eigene Kolonne. Darauf bin ich sehr stolz. Und ich bin froh, dass ich bereits jetzt schon so eine Verantwortung tragen darf.“

Egal, was Tobias Kaufmann macht, er ist stets mit Ehrgeiz und Spaß bei der Sache. Einen besonders großen Wert haben für ihn gute zwischenmenschliche Kontakte, sei es bei der Arbeit mit den Kollegen oder auch privat. „Meiner Meinung nach haben sich die Werte verändert. Das Leben ist viel schnelllebig geworden und es gibt Fortschritt in jeglicher Hinsicht. Dadurch hat sich auch der Lebensstandard gewandelt“, stellt er fest. Familie und Freunde, auf die man sich verlassen kann, Zusammenhalt, gegenseitige Hilfe sowie Gesundheit sind Werte, die bei ihm ganz oben auf der Liste stehen.

Tobias Kaufmann ist ein geselliger Typ. Er nimmt gerne am öffentlichen Leben teil. Und es ist für ihn selbstverständlich, den Verein vor Ort zu unterstützen. Sein Verein ist der Turn- und Sportverein 1904 Oedelsheim e. V. Dort bringt er sich als aktiver Handballer, Übungsleiter und Betreuer ein. „Bei uns in der Region ist der Handballsport sehr gefragt und somit bin ich auch mit diesem Sport aufgewachsen. In unserem Ort gab es keine großen sportlichen Alternativen. So wurde ich schon als kleiner Junge zum Minihandball geschickt“, berichtet er.

Der Förderpreis „Duale Ausbildung“ hat für Tobias Kaufmann einen hohen Wert: „Es hat sich gelohnt, dass ich immer 100 Prozent gegeben habe. Es ist einfach ein Ansporn und es ist sehr wichtig, dass die duale Ausbildung geschätzt und anerkannt wird. Beruflich gibt mir der Förderpreis Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein. Er ist absolut zeitgemäß.“

Im Moment ist Tobias Kaufmann rundum zufrieden. Wünsche hat er wenige. Jeden Tag „mit Freude und 100 Prozent Gesundheit“ zur Arbeit zu fahren, ist einer davon. „Ich habe beruflich zurzeit alles erreicht, was ich wollte. Für die Zukunft hoffe ich, dass ich gesund bleibe und immer Spaß an meinem Job haben werde. Aber auch, dass meine Kollegen und ich gut zusammenarbeiten.“

Ihre Familie und die Arbeit in der Freiwilligen Feuerwehr nehmen im Leben von Daniela Gottwald einen wichtigen Platz ein. In ihrer Familie findet sie Unterstützung, Rückhalt und Verständnis. „Sie hat mich zu dem gemacht, was ich bin, und sollte meines Erachtens für alle einen besonders hohen Wert haben“, sagt die Preisträgerin. In der Feuerwehr schätzt sie die gute Kameradschaft: „Ohne Teamarbeit kann kein Einsatz gelingen.“

Seit 15 Jahren ist die 24-Jährige Mitglied in der Löschgruppe Pottenhausen. Mit zehn hat sie ihr Ehrenamt entdeckt. Ihr Vater leitete damals die Jugendfeuerwehr. Auch sie ist heute in der Jugendfeuerwehr engagiert und bildet junge Leute aus. Die Liste ihrer Qualifikationen ist lang: Sie hat Ausbildungen in Erster Hilfe, als Brandschutz- und Evakuierungshelferin, als Sprechfunkerin und Jugendwartin sowie eine Truppmannausbildung.

Die Arbeit mit Kindern gefällt ihr. „Ursprünglich wollte ich Lehrerin werden. Diesen Wunsch habe ich jedoch nach meinem Praktikum an einer Grundschule schnell verworfen und mich für die Lebensmittelbranche entschieden“, berichtet Daniela Gottwald. In der Feuerwehr kann sie mit ihrer Arbeit bei den Jugendlichen etwas bewegen, sie von der Straße holen und ihnen zeigen, dass es auch einmal eine Stunde ohne PC oder Handy geht. „Es ist schön, wenn die Kinder sich freuen, mich zu sehen. Und wenn sie auch mal bereit sind etwas zu tun, ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Diese Freude ist mehr wert als Geld.“ Aber auch die Arbeiten für die Allgemeinheit, die die Jugendfeuerwehr verrichtet, schätzt sie als besonders wertvoll ein. Dazu gehören zum Beispiel die Müllsammelaktion und das Reinigen von Gedenksteinen auf Friedhöfen.

Ehe, Treue, Ehrlichkeit und Vertrauen – diese Werte haben nach Meinung Gottwalds sehr an Bedeutung verloren. „Wer sich heute noch auf Werte beruft, gilt oft als altmodisch und konservativ“, sagt sie. „Ich verbinde mit dem Wort ‚Wert‘ vor allem moralische Werte, das heißt Respekt vor älteren Leuten, helfen, ohne eine Gegenleistung zu erwarten, Beziehungen zu pflegen und auch materielle Dinge schätzen zu wissen. Das heißt, nicht mutwillig das Eigentum anderer zu zerstören.“

Die Lagenserin hält nichts von der „Geiz-ist-Geil“-Mentalität, von günstigen Einkäufen in Billigmärkten, der Ausbeutung der Arbeiter im Ausland und auch nichts von minderwertigen Lebensmitteln. Letzteres ist der gelernten Fachkraft für Lebensmitteltechnik besonders wichtig. Während ihrer Ausbildung bei der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG in Bielefeld lernte sie alles kennen, was im Umgang mit Lebensmitteln wichtig ist: von der technischen Verarbeitung über die entsprechenden Anlagen, die Qualitätssicherung bis hin zu den Grundlagen der Hygiene.



„WER SICH HEUTE NOCH AUF WERTE BERUFT, GILT OFT ALS ALTMODISCH UND KONSERVATIV.“

Die Lebensmitteltechnik hat sie während eines Praktikums am Gymnasium für sich entdeckt. Besonders interessant fand sie schon damals die guten Weiterbildungsmöglichkeiten ohne Studium im Bereich der Lebensmittelkontrolle.

„Die duale Ausbildung ist auf jeden Fall wichtig und sollte auch in Zukunft Bestand haben, damit man später nicht nur Theoretiker in den Führungsebenen hat, denn gerade in der Industrie und im Handwerk sind praktische Erfahrungen wichtig.“ Ihre Ausbildung hat Daniela Gottwald mit einem sehr guten Ergebnis abgeschlossen. Zurzeit besucht sie die Zentralfachschule der Deutschen Süßwarenindustrie e.V. in Solingen und wird diese voraussichtlich im Sommer abschließen. Ihre Zukunft hat sie fest im Blick: „In den nächsten Jahren möchte ich in der Lebensmittelbranche im mittleren Management arbeiten. Wenn möglich, würde ich gerne auch meinen Ausbilderschein praktisch anwenden und mein Wissen an junge Leute weitergeben.“

AUS LUST AM LEBEN

ERFAHRUNGSWERTE – ZWEI ENGAGIERTE ÄRZTINNEN IM GESPRÄCH

Was für den einen belastend ist, empfinden andere als Mehrwert und Bereicherung für ihr Leben. Zwei Paderborner Ärztinnen - Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen und Ursula Lüke-Pöppel - erzählen im Interview über ihr Engagement auch über den normalen Dienst hinaus, wem sie ihre wertvolle Zeit schenken, wie ihr ehrenamtlicher Einsatz Wissen und Erfahrung vermehrt und warum das Erlebte einen besonderen Stellenwert in ihrem Leben einnimmt.



„Ich habe mein Gesichtsfeld erweitert, fühle mich jedes Mal ideell bereichert und komme beglückt nach Hause.“

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen

Warum haben Sie sich für den Beruf der Ärztin entschieden?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Das war keine besondere Entscheidung, eher aus dem Gefühl heraus. Ich hatte nichts Besonderes zu bieten, kein besonderes künstlerisches Talent oder Ähnliches und vor allem auch keinen Eiserschnitt. Dieser war zu meiner Zeit auch nicht nötig. Heute könnte ich mit meinem Abitur nicht Medizin studieren. Soziale Kompetenzen spielen heute nicht so eine Rolle.

Ursula Lüke-Pöppel: Einen anderen Beruf als Ärztin hätte ich mir nicht vorstellen können. Bereits als Kind stand diese Entscheidung für mich

fest. Heute wäre das für mich gar nicht mehr darstellbar. Den heute nötigen Notenschnitt hatte ich früher nicht. Eigentlich ist das schade, dass der Beruf so darauf reduziert wird. Viele Menschen, die aus Überzeugung Arzt werden möchten, bleiben dabei auf der Strecke, wenn die Noten nicht stimmen.

Welche Werte sind Ihnen persönlich wichtig?

Welche Werte sind Ihnen als Ärztin wichtig?

Ursula Lüke-Pöppel: Ich möchte meinen Patienten das Gefühl geben, dass sie sich auf mich verlassen können, mir vertrauen. Als Ärztin ist es mir sehr wichtig, dass sich meine Patienten bei

mir gut aufgehoben fühlen. Um dies zu gewährleisten, bekommen sie bei dringendem Bedarf selbstverständlich auch meine Handy-Nummer. Was nutzt mir ein Arzt, wenn ich ihn brauche, aber vor verschlossenen Türen stehe? Ich nehme mir Zeit für meine Patienten. Ich denke, diesen Wert wissen sie auch zu schätzen. So, wie es auch schon früher üblich war. Gerade in unserer schnelllebigen Zeit, wo immer mehr Menschen völlig ausgebrannt zu mir kommen und immer mehr psychische Erkrankungen auf der Tagesordnung stehen, finde ich dies besonders wichtig und wertvoll.

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Berufliche und persönliche Werte verquicken sich bei mir. Neugier ist für mich zum Beispiel ein Wert, etwas Neues lernen, neue Menschen kennen lernen, neue Kulturen. Neugier im Sinne auch von Offenheit und den Geist wachhalten. Natürlich ist Neugier immer auch mit einem Risiko verbunden. Aber wenn man das Alte vergisst und nichts Neues dazukommt, dann ist dies ein doppeltes Verlieren. Genauso finde ich Menschenfreundlichkeit wichtig, Wertschätzung, Bewusstheit und Achtsamkeit. Auch Anerkennung durch Leistung treibt mich an.

Welche Rolle spielen Werte in der ärztlichen Berufsausübung?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Es ist so wohltuend, wenn sich jemand Zeit für einen nimmt. Zuwendung ist gerade im Umgang mit Patienten ganz wichtig, auch Berührung, Achtsamkeit, den anderen anschauen. Letztlich sind diese Dinge Ausdruck von Respekt, basale Höflichkeit und vor allem Kommunikation.

Wie steht es Ihrer Meinung nach um Werte in der Medizin beziehungsweise im Gesundheitswesen? Hat sich hier möglicherweise in den letzten Jahren ein Wertewandel vollzogen?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Kommerzialisierung und Digitalisierung haben das Gesundheitssystem schon verändert. Ich bin froh, dass ich nicht mehr in diesem System arbeiten muss. Es ist auch ein Stück weit unmenschlich geworden.

„Erfahrung ist ein besonderes Geschenk im Leben.“

Ursula Lüke-Pöppel

Ursula Lüke-Pöppel: Die Digitalisierung hat sicherlich vieles verändert. Einiges ist besser, ja fortschrittlicher geworden, anderes wiederum ist nicht mehr so gut. Viele Ärzte nehmen sich heute leider keine Zeit mehr für ihre Patienten. Das Gesundheitssystem und das Abrechnungssystem haben zweifelsohne ihren Teil dazu beigetragen. Und auch der stationäre Bereich ist heute leider ein ganz anderer geworden. Ich habe aufgrund des Alters und der Krankheit meiner Eltern häufiger Einblick und finde es erschreckend, wie unpersönlich und respektlos vieles geworden ist. Auch als Kollegin werde ich dort so behandelt, wie man es eigentlich niemandem wünscht. Was ist so schlimm daran, jemand Fremden auf dem Flur wenigstens beim Vorbeigehen freundlich zu grüßen? Oder nehmen wir das Abrechnungssystem. Sicherlich geht dies heute schneller als früher, aber zunächst muss man auch erst einmal die vielen unterschiedlichen Abrechnungsziffern kennen, um sie anwenden zu können. Das ist schon anstrengend und erfordert viel Zeit. Ich habe das Gefühl, sobald ich sie auswendig kenne, ändert man sie auch schon wieder. Ich zwingen mich abends immer dazu, eine Art Tagesprotokoll zu machen, um meine Arbeiten zu dokumentieren. Wer dies nicht konsequent umsetzt, wird zwar viel arbeiten, aber am Ende des Jahres weniger auf dem Konto haben. Das ist meine Erfahrung.



Welche Bedeutung hat für Sie ehrenamtliches Engagement? „Helfen und Heilen“ – so beschreibt man ja auch die Berufung der Ärzte ...

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: In meinen 40 Jahren Berufstätigkeit hat sich ein großer Schatz angesammelt. Diesen Erfahrungsschatz will ich nutzen und weitergeben. Auch wenn ich nicht mehr fachlich auf dem neuesten Stand bin, Erfahrung kann doch vieles ausgleichen. Deshalb engagiere ich mich heute mit besonderer Freude und Leidenschaft. Wenn man mit Freude arbeitet, ist das übrigens immer ein Geschenk.

Wie engagieren Sie sich, Frau Lüke-Pöppel?

Ursula Lüke-Pöppel: Seit August 2015 bringe ich mich als Ärztin bei der Erstaufnahme von Flüchtlingen ein. Zunächst war ich in Staumühle tätig und jetzt bin ich in der Wollmarkstraße in Paderborn. Diese Einrichtung wird von den Maltesern betreut. Einmal in der Woche bin ich dort, um bei meinen Untersuchungen die körperliche Verfassung der Flüchtlinge festzustellen und sie auf ansteckende Krankheiten zu untersuchen. Auch die Politik ist von jeher ein selbstverständlicher Bestandteil unserer Familie. Bei uns wird viel und gerne über Politik diskutiert, sodass politisches Engagement für mich eigentlich ganz normal ist. Privat engagiere ich mich seit Jahren im vorpolitischen Bereich der CDU.

Welche Erfahrungen machen Sie in der Begegnung mit den Flüchtlingen?

Ursula Lüke-Pöppel: Viele Flüchtlinge, die hier ankommen, sind traumatisiert, beispielsweise Kinder, die ihre Eltern verloren haben, oder Frauen, die misshandelt werden oder wurden. Die Schicksale dieser Menschen, dieser Familien berühren mich sehr. Generell finde ich das Engagement der Paderborner richtig gut. Neben vielen Sachspenden bieten die Menschen auch Wohnraum für Flüchtlinge an. Das ist schon toll. Ein besonders gutes Beispiel ist übrigens die Gemeinde Sande. Die Betreuung findet hier quasi 1:1 statt. Irgendwie kann ich die Flüchtlinge verstehen. Wenn ich mit meiner Familie so wenig Zukunftsperspektiven hätte, würde ich mich auch auf den Weg machen.

Frau Dr. Kalajian-Rauschen, nach der Aufgabe Ihrer Praxis haben Sie sich von 2002 an für die „German Doctors“ engagiert? Warum?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Zu Hause ist es mir einfach zu eng. Natürlich hat mich bei meinen Einsätzen auch das Ausland gereizt. Abenteuerlust und Risikobereitschaft spielten schon dabei eine große Rolle. Ich war in Indien, Nepal, im Kosovo, in Venezuela, in Bangladesch, in Nicaragua und in Kenia. Leider bin ich heute mit 76 zu alt für derartige Organisationen.

Welche Erfahrungen haben Sie bei den Hilfseinsätzen gemacht?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Meinen ersten Hilfseinsatz habe ich in Kalkutta geleistet. Das war ein Schock: Menschen auf Pappkartons oder Plastikplanen. Nicht immer war klar, ob jeder Einzelne noch lebte. Oder Nairobi, wo jeden Tag 350 bis 400 Patienten zu uns gekommen sind. HIV und Aids sind weit verbreitet, es gibt zahlreiche Infektionen. Die Kindersterblichkeit ist hoch. Wenn die Kinder ordentlich zu essen hätten und sauberes Wasser, würde es ihnen gut gehen. Hinzu kommt: In Kenia gibt es zwar eine Schulpflicht. Doch die Eltern schulpflichtiger Kinder in den Slums können oft die Schuluniform und das Schulgeld nicht bezahlen, so dass die Kinder so lange zu Hause bleiben müssen, bis wieder Geld da ist. Hohe Arbeitslosigkeit, Alkohol und Drogen setzen vielen männlichen Bewohnern des Slums zu. Mit der Folge: Die ganze Last liegt auf den Schultern der Frauen. Sie müssen den ganzen Tag auf den Feldern arbeiten, um die Familie irgendwie durchzubringen. Die für die chronischen Rückenschmerzen verschriebenen Tabletten lindern nur die Symptome, aber bekämpfen nicht die Ursachen. Das Elend nimmt so kein Ende.

Wie hält man diese Erfahrungen mit so viel Elend aus?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Indem man sich abgrenzt und vor Ort mit anpackt. In Kenia wollen die Menschen, gerade die Kinder, lernen. So habe ich zum Beispiel eine Schule mit renoviert. Aber man kann nicht irgendwohin gehen und sagen, ich mach jetzt was. Alles ist sehr kompliziert. Deswegen kann man meiner Meinung nach von Deutschland aus derartige Projekte auch gar nicht unterstützen.

Was hat Sie besonders beeindruckt?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Dass die Menschen dort trotz ihres Elends so fröhlich sind. Das ist so wohltuend.

Wie haben sich dadurch Ihre Wertvorstellungen verändert?

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Wir können dafür dankbar sein, dass wir in so einem Land wie unserem Leben. Deshalb sollte jeder einmal über den Tellerrand schauen. Ich gehe heute natürlich auch ganz anders mit den Ressourcen um, lasse das Wasser zum Beispiel nicht mehr unnötig beim Zähneputzen laufen. Grundsätzlich würde es gut tun, die Dinge, die für uns in unserer Gesellschaft selbstverständlich sind, wieder mehr wertzuschätzen.

Wie haben Sie Ihre Erfahrungen im Rahmen Ihres sozialen Engagements geprägt?

Ursula Lüke-Pöppel: Ich habe festgestellt, dass Erfahrung ein besonderes Geschenk im Leben ist. Dieses „Geschenk“ möchte ich gerne weitergeben. Ich bin dankbar, dass es meiner Familie und mir hier in Deutschland so gut geht. Davon möchte ich gerne etwas zurückgeben. Und dazu gehört für mich auch, sich vor Ort zu engagieren.

Dr. Rosemarie Kalajian-Rauschen: Ich habe mein Gesichtsfeld erweitert, fühle mich jedes Mal ideell bereichert und komme beglückt nach Hause. Auch beruflich habe ich dazugelernt, zum Beispiel über Tropenmedizin. Letztlich ist das Ehrenamt für mich Lust am und auf Leben.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Achtsamkeit
Aktivität
Aktualität
Akzeptanz
Anerkennung
Andersartigkeit
Anmut
Ansehen
Anstand
Aufgeschlossenheit
Aufmerksamkeit
Ausgeglichenheit
Ausgewogenheit
Authentizität
Begeisterung
Beharrlichkeit
Bescheidenheit
Besonnenheit
Dankbarkeit
Demut
Disziplin
Effektivität
Effizienz
Ehrlichkeit
Empathie
Entscheidungsfreude
Fairness
Fleiß
Freiheit
Freude
Frieden
Fröhlichkeit
Fürsorglichkeit
Geduld
Gelassenheit
Gemütlichkeit
Gerechtigkeit
Gesundheit
Glaubwürdigkeit
Großzügigkeit
Güte
Harmonie
Hilfsbereitschaft
Hingabe
Hoffnungsvoll
Höflichkeit
Humor
Idealismus
Innovativ
Inspirierend
Integrität
Intelligent
Interesse
Intuition
Klugheit
Konservativ
Kontrolle
Kreativität
Leidenschaft
Leichtigkeit
Liebenswürdigkeit
Loyalität
Mitgefühl
Motivierend
Mut
Nachhaltigkeit
Nächstenliebe
Neugier
Neutralität
Offenheit
Optimismus
Ordnungssinn
Pflichtgefühl
Präsenz
Pünktlichkeit
Realismus
Redlichkeit
Respekt
Rücksichtnahme
Sanftmut
Sauberkeit
Selbstdisziplin
Sensibel
Sicherheit
Solidarität
Sorgfalt
Sparsamkeit
Spaß
Standfestigkeit
Sympathie
Tapferkeit
Teamgeist
Teilen
Toleranz
Traditionell
Transparenz
Treue
Tüchtigkeit
Unabhängigkeit
Unbestechlichkeit
Verantwortung
Verlässlichkeit
Vertrauen
Verzeihen
Wachsamkeit
Weisheit
Weitsicht
Würde
Zielstrebigkeit
Zuverlässigkeit
Zuneigung
Zuversicht

VOM WERT DER WERTE

Was sind Werte? Über diese Frage streiten sich die Philosophen seit Jahrhunderten. „Die Dinge haben nur den Wert, den wir ihnen geben“, meinte der französische Dichter Jean-Baptiste Molière. Oder geht der Wert der Dinge auf den Besitzer über? Begriffe, die eng mit dem Wert verbunden sind, gibt es viele: Qualität, Nutzen, Brauchbarkeit, Vermögen, Befinden, Leistungsfähigkeit, Zustand, Zweckdienlichkeit, Bedeutsamkeit, Reputation, Preis, Eigenschaft, Gewinn, Inhalt oder Gültigkeit. Der Duden beschreibt „Wert“ als die „einer Sache innewohnende Qualität, aufgrund derer sie in einem gewissen Maße begehrenswert ist“. Das Wesen des Wertes also unterliegt der subjektiven Betrachtung. Der Wert jeder Sache hängt von der Bedeutung ab, die der Einzelne ihr zuschreibt. Was der eine für marginal hält, ist dem anderen wichtig. „Das Leben ist eine Kette von Bewertungen“, meint der Ökonom Gary S. Becker, der mit seiner provokanten These 1992 den Nobelpreis errang. Jede menschliche Entscheidung basiert ihm zufolge auf einer Kosten-Nutzen-Analyse.

In einer Welt, die unendlich viele Möglichkeiten bietet, gilt es umso mehr, den Werten einen Wert beizumessen, sich zu bekennen, Haltung und Zivilcourage zu zeigen, Stellung zu beziehen, sich abzugrenzen oder anzuschließen, sich dafür oder dagegen zu entscheiden, so oder anders zu handeln, wertzuschätzen, andere Menschen zu achten und zu akzeptieren – ihr Leben, ihre Gesundheit, ihre Persönlichkeit, ihre materiellen und immateriellen Werte. Das gelingt allerdings nur dem, der sich seiner eigenen Werte bewusst ist, diese ständig überprüft und diese konsequent lebt. Wer keine Werte hat, verläuft sich in der Beliebigkeit, bleibt außen vor, verzichtet auf authentisches Leben.

Werte brauchen Bewusstsein – sie wollen erhalten, beachtet, überdacht, geschätzt, gelebt, entdeckt werden. Werte helfen beim Bewerten. Wenn Goethe schreibt: „Geburt und Grab, ein ewiges Meer, ein wechselnd Weben, ein glückliches Leben!“, beschreibt er nicht nur das Leben, er bewertet es zugleich. Aber muss immer alles bewertet werden? Ist wertfreies Denken nicht auch einmal gut und erholsam?

Albert Einstein meinte: „Nicht alles, was zählbar ist, zählt auch wirklich. Nicht alles, was zählt, kann man auch zählen.“ Was ist von größerem Wert? Profitabilität oder Wachstum? Sicher ist Wachstum der richtige Wertsteigerungshebel – aber nur, wenn die Profitabilität gegeben ist. Was bestimmt den Wert der Dinge? Der Preis oder die Leistung? Das Preis-Leistungs-Verhältnis bei einem billigen Produkt kann genauso gut sein wie bei einem wertvollen Produkt – immer dann, wenn Preis und Leistung im gleichen Verhältnis steigen oder sinken. Trotzdem ist für die Gesellschaft genauso wie für den Einzelnen das wertvolle Produkt die bessere Alternative, weil es im besten Fall den Anspruch der Nachhaltigkeit erfüllt.

Hat jede Zeit ihre Werte? Oder gibt es auch zeitlose Werte? Und wann findet der Wandel der Werte statt? Oder können Werte Impulse für den Wandel geben? Und wo kommen die Werte her? Jeder Mensch wird in eine bestimmte Wertewelt hinein geboren und von bestimmten Wertewelten geprägt. Werte werden in der Familie oder in der Gesellschaft weitergegeben. Auch Bildung transportiert Werte und ein Werteverständnis. Allerdings behaupten Wissenschaftler, dass es kein wertfreies Wissen gibt. Allein die Auswahl, welches Wissen vermittelt wird, sei eine Bewertung. Im Laufe des Lebens entwickelt jeder Mensch seine eigenen Werte dazu. Diese sind die Summe dessen, was er ist und was ihm wichtig erscheint.

Werte sind die Grundlage von Zusammenleben und Zusammenarbeiten. Und noch viel mehr: Werte machen Mut, den eigenen Weg zu gehen. Wie hat Albert Schweitzer so treffend formuliert: „Die größte Entscheidung deines Lebens liegt darin, dass du dein Leben ändern kannst, indem du deine Geisteshaltung änderst.“

Werte-Index 2016

2016		WERT	2014
1	-	GESUNDHEIT	1
2	-	FREIHEIT	2
3	-	ERFOLG	3
4	↗	NATUR	6
5	-	GEMEINSCHAFT	5
6	↘	FAMILIE	4
7	↗	SICHERHEIT	10
8	-	ANERKENNUNG	8
9	↘	GERECHTIGKEIT	7
10	↘	NACHHALTIGKEIT	9

Quelle: Wippermann, Peter; Krüger, Jens:
Werte-Index 2016, Deutscher Fachverlag,
Frankfurt am Main



Eberhard Delius, Initiator der Stiftung BauernhausMuseum Bielefeld

Von Fleiß, Können und Sparsamkeit

Welche Bedeutung hat das Landleben um 1850 in Zeiten von Digitalisierung und Industrie 4.0? Antworten darauf gibt das Bielefelder BauernhausMuseum. 1917 gegründet und seitdem fest in der Leineweber-Stadt verwurzelt, versteht es sich heute nicht nur als lebendiger Geschichtsort, sondern auch als Werte-Vermittler. Mit 34.000 Besuchern pro Jahr gehört es zu den beliebtesten Museen Bielefelds.

Idyllisch liegt das BauernhausMuseum in einem Längstal des Teutoburger Waldes im Bielefelder Stadtwald. Werktags machen sich hier Schulklassen auf den Weg „vom Korn zum Brot“, „von der Milch zur Butter“, „vom Flachs zum Leinen“ oder in die Beete des Bauerngartens. Am Wochenende locken vor allem selbstgebackene Kuchen und Torten und der Ravensberger Pickert des liebevoll eingerichteten Museums-Cafés die Städter ins Grüne. Dabei will das Museum alles andere sein als ein romantischer Winkel im Sinne des aktuellen Landlust-Trends. „Wir wollen ein Bewusstsein dafür schaffen, dass die heutige Zivilisation auf Erfahrungen und Erkenntnissen aus der Vergangenheit beruht“, erklärt Eberhard Delius, Gründer der Stiftung BauernhausMuseum.

Die Anfänge des Museums gehen auf das Jahr 1917 zurück. Zu dieser Zeit war Bielefeld längst Industriestadt. Die Initiatoren, zu denen auch der damalige Oberbürgermeister Stapenhorst zählte, wollten im BauernhausMuseum Zeugnisse der Landwirtschaft bewahren und das romantische Gefühl des Landlebens konservieren. „Es war eine wunderschöne Sammlung von bäuerlichen Zeugnissen – Bauernmöbel, Trachten, Schmuck, alles, was für die Städter interessant war. Eine andere Welt eben“, erinnert sich Eberhard Delius. Bis Mitte der 1990-er Jahre bestand das Museum in seiner Ursprungsform mit dem ehemaligen Hof Meier zu Ummeln als Hauptgebäude. Dieses brannte jedoch 1995 samt Inventar infolge eines technischen Defektes ab. Und damit stand das Museum kurz vor dem Aus.

Der Historische Verein für die Grafschaft Ravensberg e. V. mit seinem Vorsitzenden Eberhard Delius war es, der sich für den Wiederaufbau stark machte und gemeinsam mit der Stadt eine Lösung fand. Heute wird das Museum in privater Trägerschaft von der Bielefelder BauernhausMuseum gemeinnützige GmbH geführt. Gesellschafter sind der Historische Verein, die Stiftung „Solidarität bei Arbeitslosigkeit und Armut“ sowie die Stiftung BauernhausMuseum Bielefeld, die 2003 auf Initiative von Eberhard Delius gegründet wurde. „Diese Konstellation machte es möglich, das Museum günstig zu betreiben. Gleichzeitig hatten wir damit eine sehr gute Basis, das Museumskonzept weiterzuentwickeln“, sagt Delius. Insbesondere die Stiftung leistet einen wichtigen Beitrag dabei, das Museum langfristig zu sichern und Spenden einzuwerben. Gestartet ist diese mit 70.000 Euro, heute beträgt das Stiftungskapital 300.000 Euro. Auch der „Bankverein Werther“ unterstützt das Museum finanziell wie ideell. So bringt sich Niederlassungsleiter Detlef Kropp im Beirat der Stiftung ein.

Das BauernhausMuseum stellt heute einen westfälischen Hof dar, wie er um 1850 die Existenzgrundlage für viele Menschen bildete. Mittelpunkt des Ensembles mit neun historischen Gebäuden ist das Haus Möllering aus Rödinghausen von 1590. Des Weiteren gehören ein Backhaus, ein Spieker, eine Bockwindmühle, eine Boke-mühle, eine Scheune, ein Kinderhaus und Olderdissens Kotten dazu. In verschiedenen Ausstellungseinheiten erleben die Besucher das System „Hof“ und erfahren Wissenswertes über das frühere Leben auf dem Land. So werden im Haupthaus die spezifischen Aufgaben und die Stel-

lung der Hofbewohner und Nutztiere erklärt. Außerdem werden Abhängigkeiten von Krankheit, Wetter und Tod erläutert sowie die Alltagswelt anhand von Möbeln und Geräten präsentiert. Eine Ausstellungseinheit im Spieker verdeutlicht die Probleme alter Menschen auf dem Land.

Auch das Thema der Hofnachfolge nimmt das Museum in den Blick. „Jede Generation hatte die Aufgabe, den Hof in einem guten Zustand zu erhalten, ähnlich der Philosophie inhabergeführter Familienunternehmen“, sagt Delius. „Fleiß, Können, Sparsamkeit und immer wieder harte Arbeit waren die Voraussetzung für eine erfolgreiche Hofwirtschaft. Aufgabe des BauernhausMuseums ist es, dies im Bewusstsein zu erhalten und in Ansätzen nachhaltiges Leben und Wirtschaften zu vermitteln.“

Um das abwechslungsreiche museumspädagogische Programm und den Erhalt des Museums kümmern sich mehr als 50 aktive Helfer. Dazu gehören Ehrenamtliche, geringfügig Beschäftigte und Langzeitarbeitslose, die wieder in Arbeit gebracht werden sollen. „Dem großen Engagement der vielen Helfer ist es zu verdanken, dass 2015 über 500 Veranstaltungen bei uns stattfinden konnten“, freut sich Museumsleiter Dr. Lutz Volmer.

Auch wenn im Museum die Geschichte im Mittelpunkt steht, denken die Betreiber ständig an die Zukunft. Aktuell schmiedet Dr. Lutz Volmer mit den Beteiligten Pläne für das BauernhausMuseum 2020. „Wir haben schon einen Masterplan“, erzählt Eberhard Delius. Dazu gehören Ideen wie zum Beispiel die nachhaltige Herstellung von Nahrungsmitteln aus der eigenen Gartenernte. Aber auch Tiere wie Kaninchen, Ziegen oder Schafe sollen in Zukunft das Museum mit Leben füllen. „Wir haben noch viele interessante Ideen für Ausstellungen. Es wird also nicht langweilig und vor allem wird es immer einen neuen Grund geben, hierherzukommen“, betont Eberhard Delius.

VOM WERT DER ARBEIT

Alle Menschen – mit und ohne Behinderung – haben ein Recht auf Arbeit. So ist es in Artikel 23 der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte festgehalten. Arbeit stiftet Sinn und Identität. Arbeit hat einen eigenen Wert. In diesem Sinne schafft die „Lebenshilfe Höxter“ für rund 500 Menschen mit Behinderung Hoffnung und Perspektiven.

Wenn Hans Markus von seiner Arbeit spricht, dann redet er von „unserer Lebenshilfe“. Seit 25 Jahren arbeitet er für die „Lebenshilfe gemeinnützige GmbH“. Diese betreibt zwei Werkstätten für Menschen mit Behinderung – die Werkstätten „Am Grünenberg (W.A.G.)“ in Höxter-Ottbergen für Menschen mit geistigen Behinderungen und die REKON in Brakel als Einrichtung für Menschen mit psychischen Behinderungen. Hinzu kommen drei integrative Kindertagesstätten in Borgentreich und Ottbergen. Ziel der Werkstätten ist „die Teilhabe am Arbeitsleben und am Leben in der Gemeinschaft“. „Bei uns werden seit 1970 Menschen mit unterschiedlichsten Behinderungen gefördert. Jeder Mensch im erwerbsfähigen Alter, der eine wesentliche, also nicht nur vorübergehende Behinderung hat und in unserem Einzugsgebiet wohnt, hat Anspruch auf einen Förderplatz in einer unserer Einrichtungen. Voraussetzung ist ein Mindestmaß an wirtschaftlich verwertbarer Arbeit, die nach der Berufsfindungsphase in der Werkstatt erbracht werden muss“, erklärt Geschäftsführer Hans Markus die Aufnahmebedingungen.

Hans Markus, Geschäftsführer der „Lebenshilfe Höxter“.



Die Idee der „Lebenshilfe Höxter“ ist Mitte der 1960er-Jahre auf Initiative betroffener Eltern entstanden. Bis 1966 gab es keine Schulpflicht für Kinder mit Behinderung. Diese waren vom Bildungssystem ausgeschlossen und hatten keine Alternative zur Förderung oder Betreuung. Eltern von behinderten Kindern mussten selbst für deren Betreuung und Bildung sorgen.

Hans Markus absolvierte nach dem Studium seinen Zivildienst bei der „Lebenshilfe“. Losgelassen hat ihn diese Arbeit nicht mehr. Heute trägt er als Geschäftsführer Verantwortung für die gemeinnützige Gesellschaft. Mit einem Team von rund 180 Mitarbeitern, die in der Betreuung, Verwaltung, Reinigung und Produktionsunterstützung arbeiten, kümmert er sich um 500 Erwachsene mit Behinderung und bis zu 130 Kinder mit und ohne Handicap. Seine Mitarbeiter, unter anderem Tischler, Köche, Bäcker, Heilerziehungspfleger und Arbeitspädagogen, erlebt er dabei engagiert und motiviert. „Wer sich für eine Arbeit mit Menschen mit Handicap entscheidet, geht diesen Schritt bewusst. Sie kann sehr anstrengend, aber auch sehr befriedigend und sinnstiftend sein“, weiß Markus.

Werte spielen für das Sozialunternehmen „Lebenshilfe“ eine tragende Rolle. Markus und sein Team diskutieren regelmäßig über die Werte im Unternehmen. „Besonders wichtig ist diese Diskussion auch für das Einhalten der vereinbarten Sichtweisen und Standards. Uns ist eine Vielzahl von Menschen mit schwersten geistigen Behinderungen zur Seite gestellt worden, die ihre eigenen Belange nicht in ausreichender Form selbst vertreten können. Hier muss es



unseren Mitarbeitern gelingen, so empathisch und einfühlsam zu sein, auch für diese Beschäftigten zu erfragen oder zu beobachten, welche Wünsche und Bedürfnisse sie haben, um auf diese adäquat eingehen zu können“, erklärt der Geschäftsführer.

Hans Markus ist stolz auf die Leistung der „Lebenshilfe“: Mit ihren Kindertagesstätten ist die Gesellschaft seit nunmehr 25 Jahren in Sachen Integration unterwegs. „Darüber hinaus bieten wir in unseren Werkstätten Menschen einen Arbeitsplatz, die auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt ansonsten keine Chance bekämen. Ich denke, dass unsere Einrichtungen für alle Menschen ein Gewinn sind.“ Trotz der geografisch und wirtschaftlich schwierigen Lage konnte sich die „Lebenshilfe“ als Unternehmen am Markt positionieren. Dazu trage insbesondere auch die gute Zusammenarbeit mit heimischen Betrieben und Auftraggebern, zu denen beispielsweise die Firmen Konrad Reitz Ventilatoren, Fritz Becker KG, FSB Franz Schneider sowie Noelle + von Campe gehören, bei. „Sie versorgen uns seit vielen Jahren mit Arbeit und Aufträgen und achten und respektieren die Besonderheiten unserer Einrichtungen“, erzählt Markus.

Wie bei anderen Unternehmen spielen auch für die „Lebenshilfe“ die Finanzen eine wichtige Rolle. „Wir sind ein ganz normaler Wirtschaftsbetrieb und besitzen Werte, Gebäude, Liegenschaften und Rücklagen, die es zu erhalten gilt.“ Mit Unternehmenskunden-Betreuer Frank Versen und Private-Banking-Betreuer Jens Freytag von der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat Hans Markus zwei verlässliche Ratgeber an der Seite. Insbesondere bei der Vermögensanlage setzt die „Lebenshilfe“ auf die Erfahrung des Private-Banking-Teams. Betreuer Jens Freytag unterstützt Hans Markus unter anderem mit anspruchsvollen Anlagekonzepten. „Klassische Lösungen reichen leider für uns nicht aus, da wir als gemeinnütziges Unternehmen besondere Anforderungen erfüllen müssen“, so Hans Markus.

In Zukunft will die „Lebenshilfe“ die Entwicklung hin zu einer inklusiven Gesellschaft für sich nutzen und sich als Werkstatt weiterentwickeln. „Seit Jahren versuchen wir, Beschäftigte aus unseren Werkstätten auf Arbeitsplätze im Erwerbsleben zu vermitteln. Diese Öffnung hin zum allgemeinen Arbeitsmarkt wird einen noch größeren Stellenwert bekommen. Auch die Ausgliederung von Abteilungen oder einzelnen Arbeitsplätzen in Erwerbsbetriebe wird weiter forciert werden müssen“, sagt Markus und verspricht: „Für die Gesellschaft, die sich auf den Weg gemacht hat, inklusiv zu werden, sind wir ein guter und verlässlicher Partner und Vorreiter. Dass es irgendwann zur Normalität wird, keinen Unterschied mehr zwischen behinderten und nichtbehinderten Menschen zu machen, ist für uns Weg und Hoffnung zugleich.“

Wert-Positionen

Niedrigzins, Digitalisierung, demografischer Wandel, Regulatorik ... – die Rahmenbedingungen für die Bankenbranche sind herausfordernder denn je. In diesen Zeiten des Wandels geben genossenschaftliche Werte Orientierung und trotzdem sind Haltungen und Bekenntnisse gefragt. Erfahren Sie mehr darüber in den „Wert-Positionen“ des Vorstandes der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, zum Beispiel was die Kraft zum Gestalten bedeutet, warum soziales Engagement wertvoll ist, wie der monetäre Wert einer Bankverbindung zu beurteilen ist, warum sich Sparen auch in Zeiten des Niedrigzinses lohnt, wie sich die Werte in den vergangenen 50 Jahren verändert haben und warum sich eine genossenschaftliche Kreditkultur an Werten orientiert.

Seit Jahren verzeichnet die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ein kontinuierliches, überdurchschnittliches Wachstum. Dies dokumentiert zum Beispiel unser bilanzielles Kundengeschäftsvolumen, das im Zeitraum von 2010 bis 2015 um beachtliche 1,7 Milliarden Euro gestiegen ist. Dahinter stehen zusätzliche Kreditvolumina in Höhe von rund einer Milliarde Euro beziehungsweise ein Wachstum von 39 Prozent. Die Einlagen nahmen um mehr als 25 Prozent beziehungsweise 700 Millionen Euro zu. Diese Erfolgskontinuität ist für uns von großem Wert – gerade in einer Zeit, in der die Wachstumsbedingungen für Banken alles andere als ideal sind. Denn sie versetzt uns in die komfortable Lage, unsere Kraft zum Gestalten nutzen zu können. Unsere „Vorwärtsstrategie“ der vergangenen Jahre werden wir in Zukunft konsequent fortsetzen, um den Wert unserer Volksbank für unsere Mitglieder und Kunden zu steigern. Unser wachstumsstarkes Geschäftskonzept verbindet „Perfektion in der Manufaktur“ und „Perfektion in der Serie“ miteinander und hat Strahlkraft. „Hochindividuell in der persönlichen Beratung, unkompliziert und schnell wie das Internet im Service, effizient in der Abwicklung“, so lautet unser Anspruch. Unter diesem Leitgedanken haben wir viele verschiedene Fähigkeiten unter einem Dach zusammengebracht und miteinander vernetzt, kurz: unser Haus für unsere Wirtschaftsräger maßgeschneidert.

Auf „Perfektion in der Serie“ setzen wir vor allem in den Bereichen, in denen schneller und unkomplizierter Service gefragt ist. Eine wichtige Säule dabei und die mittlerweile größte Filiale – bezogen auf die Anzahl der Mitarbei-



Dr. Ulrich Bittihn

Wertsteigerung durch „Perfektion in der Manufaktur“ und „Perfektion in der Serie“

ter – ist der hauseigene Kundenservice. Rund 40 Mitarbeiter nahmen 2015 mehr als 430.000 Kundenanrufe entgegen und erledigten Aufträge im Tagesgeschäft direkt und schnell am Telefon.

Für die „Perfektion in der Manufaktur“ stehen insbesondere die individuellen Dienstleistungen der Volksbank in der ganzheitlichen Beratung, die Kompetenzzentren mit ihrer hoch fachlichen Beratung, beispielsweise für „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“, „Internationales Geschäft“, „Zins- und Währungsmanagement“ und „Zahlungssysteme“, die Teams „Private Banking“ und „Freie Berufe“, die Immobilienstöcker, aber auch die Zweitmarke „Bankverein Werther“ im Oberzentrum Bielefeld und seit 2015 der unabhängige Vermögensverwalter „Werther und Ernst“, an dem

wir mit 70 Prozent beteiligt sind. Mit der Etablierung von „Werther und Ernst“ in unserem Spezialisten-Netzwerk und damit einer weiteren „perfekten Dienstleistung aus der Manufaktur“ hat unsere Bank eine neue Dimension in der Kundenberatung und in der Nähe zu unseren Kunden erreicht. Bereits im ersten Jahr hat das Team von „Werther und Ernst“ einen beachtenswerten dreistelligen Millionenbetrag Kundenvermögen gewonnen. Für diesen Erfolg erhielt „Werther und Ernst“ im November den Jury-Sonderpreis des „Elite Reports“. Schon jetzt gehört die Gesellschaft zu den größten Vermögensverwaltern in OWL und zum ersten Viertel der großen unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Dies stärkt uns in der Überzeugung, dass wir genau zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Geschäftsmodell gestartet sind.



Günter Vogt Über den Wert sozialen Engagements

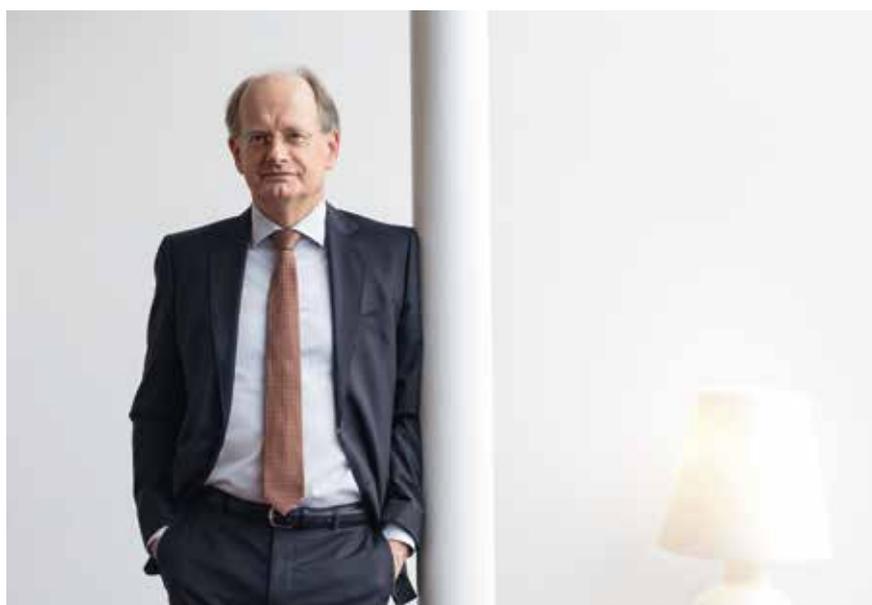
Eine Region lebt nicht nur von der Wirtschaft, sondern auch von ihren Bürgern und einem intakten Gemeinwesen. 2015 hat die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold neue Wege im sozialen Engagement beschritten. Dazu gehören unter anderem die Projekte „sozialgenial“ und „Grenzgänger“.

Je früher junge Menschen lernen, sich einzubringen, desto besser werden sie sich auch später für die Gesellschaft und die Gemeinschaft einsetzen. Soziales Engagement hilft auf dem Weg vom Miteinander zum Füreinander. Wer sich sozial engagiert, erfährt, dass er Wertvolles für andere Menschen leisten kann und viel zurückbekommt, wenn er teilt. Unsere Auszu-

bildenden bekommen deshalb die Möglichkeit, beim Projekt „Grenzgänger“ der Bahnhoofsmission mitzumachen. Ziel ist es, die jungen Menschen im Hinblick auf ihre persönlichen, sozialen und ihre fachlichen Kompetenzen zu stärken. Eine Woche verbringen sie in der Bahnhoofsmission, unterstützen bei der täglichen Arbeit und schenken Reisenden, Ratsuchenden und Obdachlosen Hilfe und Gehör.

Seit 2015 sind wir zudem erster Exklusiv-Partner für das Service-Learning-Programm „sozialgenial“ der Aktiven Bürgerschaft, Berlin, und ermöglichen damit den Schulen in unserer Region eine kostenlose sozialgenial-Mitgliedschaft. „sozialgenial“ entspricht in bester Weise unserer genossenschaftlichen Philosophie, denn es vermittelt den Gedanken der Hilfe zur Selbsthilfe. Service-Learning ist eine Methode, die gesellschaftliches Engagement von Schülern mit fachlichem Lernen im Unterricht verbindet. Das Engagement der Schüler beispielsweise für ältere Mitbürger, in Kindergärten oder in Sachen Naturschutz oder Umweltschutz fließt dabei in der Schule in die Unterrichtsinhalte diverser Fächer wie Politik, Deutsch oder Biologie ein. Der Doppeleffekt: Junge Menschen engagieren sich nicht nur frühzeitig für die Gesellschaft, sondern lernen dadurch auch noch mehr und motivierter im Unterricht. Die Wirkungsstudie „Service-Learning“ belegt zudem positive Effekte bezüglich des Wissens über Bürgerengagement und Projektmanagement und bei Einstellungen wie Empathie und Sensibilität.

Dr. Friedrich Keine Warum eine Volksbank ihren Preis wert ist



Über den monetären Wert einer Bankverbindung wird immer wieder in den Medien heftig diskutiert. Aber lässt sich dieser Wert allein an Preisen festmachen? Nähe, Menschen, die man kennt und denen man vertraut, Verantwortung für die Region – all das hat einen eigenen Wert.

Unsere Mitglieder und Kunden schätzen die Mehrwerte, die wir als regionale Genossenschaftsbank bieten: individuelle, faire und partnerschaftliche Beratung. Wir gehören unseren Kunden, stehen ein für die genossenschaftlichen Werte, fördern Wirtschaft und Gesellschaft in der Region und schaffen so auch Arbeits- und Ausbildungsplätze. Wir sind tief verwurzelt in unserer Heimat und ganz in der Nähe – mit 49 Filialen, zwei Zweigniederlassungen „Bankverein Werther“, 36 Selbstbedienungs-Filialen und mehr als 100 Geldautomaten. Unsere Kunden können zudem an 19.600 Geldautomaten des BankCard ServiceNetzes, eines der dichtesten Geldautomatennetze Deutschlands, ohne Zusatzkosten Bargeld abheben.

Einfache Bankgeschäfte können unsere Kunden rund um die Uhr von jedem Ort der Welt aus erledigen. Im Zusammenspiel mit unserem

sicheren Online-Banking, Online-Brokerage und Mobile-Banking sowie mit unserem Kundenservice-Center garantieren wir auch digital kurze Wege zur Volksbank.

Für uns als Regionalbank findet Wachstum auch in Zukunft vor Ort statt; dies ist ein Grundprinzip unseres Hauses. Deshalb investieren wir weiter in die regionale Nähe zu unseren Kunden. Diese Investitionen sind Ausdruck unserer Überzeugung, dass unseren Kunden auch im digitalen Zeitalter der persönliche Kontakt und das analoge Erlebnis in der Bank, das Gespräch von Mensch zu Mensch, wichtig sind.

Wir sind fest davon überzeugt: Eine Regionalbank wird nie nur digital sein. Ihr genetischer Code ist in der analogen Welt verhaftet, im Vertrauen von Mensch zu Mensch, mit dem Blick

in interessierte Augen statt auf den Monitor, im Handschlag und nicht im Klick auf die Tastatur. Natürlich erledigen die Kunden ihre Überweisungen immer öfter online. Das muss auch so sein. Aber irgendwann findet immer ein Medienbruch statt. Studien bestätigen uns darin: Dann schlägt analog digital, dann fasziniert ein gutes Gespräch mehr als die kniffligste App, gerade wenn es um Lebensthemen wie die nachhaltige Geldanlage, die Altersvorsorge oder die Nachfolgeplanung geht. Eine Beziehung, die nicht analog gepflegt wird, virtualisiert sich irgendwann in die Bedeutungslosigkeit. Wir können uns auch in Zukunft kein anderes Banking als Beziehungs-Banking vorstellen. Die Kunden wollen ihre Bank virtuell und doch persönlich erleben.

Karl-Heinz Rawert

Wirtschaft, die Werte und Wertschöpfung schafft

Ostwestfalen-Lippe gehört zu den starken Wirtschaftsregionen in Deutschland. Geprägt durch eine mittelständische Wirtschaft mit vielen inhabergeführten Familienunternehmen, hat sich unsere Region national und international eine hohe Reputation erarbeitet. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Wo Unternehmenschefs persönlich für ihren Betrieb einstehen, gelten andere Regeln als in börsennotierten Gesellschaften. Familienunternehmen geht es darum, Werte für Generationen zu schaffen. Sie pflegen eine nachhaltige und werteorientierte Personalpolitik, wodurch sich die Mitarbeiter stark mit dem Unternehmen identifizieren und mit persönlichem Engagement zum Unternehmenserfolg beitragen. Dies alles setzt voraus, dass die Unternehmer nachhaltige Werte vorleben und in das Unternehmen hineintragen – kurzum mit ihrem Handeln Vertrauen schaffen. In der Tat zeichnet unsere mittelständische Wirtschaft eine besondere Verantwortung gegenüber der Region, den Mitarbeitern, Kunden und allen anderen Interessengruppen aus. Als genossenschaftliche Regionalbank verstehen wir uns als Teil dieser werteorientierten Unternehmenslandschaft.

Im vergangenen Jahr haben wir im Unternehmenskundengeschäft einmal mehr dazu beigetragen, das Wirtschaftswachstum in unserer Region zu sichern und zu fördern. Ein Beleg dafür ist das überdurchschnittliche Wachstum von 9,5 Prozent im Unternehmenskreditgeschäft. Dazu haben in erster Linie unsere Betriebsmittel- und Investitionskredite an die heimischen Unternehmer, Handwerker, Landwirte und Freiberufler beigetragen. Unseren Marktanteil bei der Finanzierung des Mittel-

standes in unserer Region haben wir damit kontinuierlich weiter ausgebaut. Regionale Wertschöpfung zu erzielen, bedeutet für uns, auch moderne Wege in der Finanzierung unternehmerischer Chancen mitzugestalten und mitzugehen. So haben sich längst in bestimmten Bereichen Projektfinanzierungen etabliert, die nicht auf Sicherheiten, sondern auf den unternehmerischen Erfolg abgestellt sind. Größere Immobilienfinanzierungen, zum Beispiel in der Logistikbranche, oder auch die cash-flow-basierte Finanzierung erneuerbarer Energien sind hier prominente Beispiele. In diesen Bereichen haben wir in unserer Region mit unseren Kompetenzzentren „Spezialfinanzierungen“ sowie „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“ Maßstäbe gesetzt und eine führende

Position eingenommen. Finanzierungen von Investitionen in erneuerbare Energien mit einem Bestandsvolumen von fast 600 Millionen Euro sprechen für sich. 2015 haben wir 68 Windkraft-Projekte mit einem Investitionsvolumen von rund 280 Millionen Euro begleitet und dafür 185 Millionen Euro Kreditmittel zur Verfügung gestellt. Diese Anlagen produzieren Strom für umgerechnet 130.000 Haushalte. Wichtig ist uns auch, dass sich die Bürger an der Energiewende in unserer Region direkt beteiligen können. Dafür stehen die beiden Bürgerenergiegenossenschaften „Paderborner Land“ und „Bürgerenergie für den Kreis Höxter“, die unser Haus mitgegründet hat. Regionale Finanzierung und breite Bürgerbeteiligung, das ist Wertschöpfung pur.



Im März dieses Jahres hat die Europäische Zentralbank die Leitzinsen auf 0,0 Prozent gesenkt. Diese ungewöhnliche Situation gab es so in der Geschichte noch nie. Das politisch gewollte Niedrigzinsniveau belastet nicht nur die Banken, sondern verunsichert vor allem die Sparer.

Der Niedrigzins hat seinen Ursprung in der Finanzmarktkrise 2008, die weltweit zu einer tiefen Rezession führte. Infolgedessen haben die Notenbanken, auch die Europäische Zentralbank, die Zinsen auf ein Niveau gesenkt, das so niedrig ist wie nie zuvor. Damit wollen sie die Investitionen anschieben und der Wirtschaft neuen Schwung verleihen. Insgesamt hat dies zu einer bizarren Situation mit zum Teil negativen Zinsen geführt.

Auch wenn die Zinsen eher zum Konsum und zur Kreditaufnahme motivieren, so hat doch das alte Sprichwort „Spare in der Zeit, so hast du in der Not!“ heute mehr denn je Bedeutung. Denn gespart werden muss trotzdem und jetzt erst recht, um die Altersvorsorge für die Zukunft zu sichern. Denn geringere Zinsen bedeuten in der Konsequenz, dass man unterm Strich mehr auf die hohe Kante legen muss, um das gleiche Vorsorgeziel zu erreichen.

Für die private Altersvorsorge bevorzugen viele unserer Kunden immer noch die klassischen Sparformen wie Lebensversicherungen, Tages- und Festgeldkonten oder das gute, alte Sparbuch. Ein Fakt, der sich auch in unserer Bilanz 2015 widerspiegelt: Unsere Kunden vertrauten uns trotz des anhaltend niedrigen Zinsniveaus 5,4 Prozent mehr Einlagen an.

Mit Blick auf die Komplexität der Rahmenbedingungen ist qualifizierte Beratung heute umso wichtiger. Bei der Geldanlage und insbesondere der privaten Altersvorsorge sind die persönlichen Ziele sehr individuell – und deshalb kann es auch keine für jeden gültige Strategie geben, welche Form genau die richtige ist. Die Lösung liegt in einer strukturierten Vermögensanlage. Denn Rendite, Sicherheit und Liquidität lassen sich nicht mit einer einzigen Spar- oder Anlageform gleichzeitig erreichen. Studien bestätigen, dass die Wertentwicklung eines Depots primär von der optimalen Zusammenstellung der Anlageklassen herrührt. Anleger sollten daher von Anfang an systematisch und strukturiert vorgehen. Wichtig ist, sein Geld so auf Liquidität, Aktien, Anleihen und Immobilien aufzuteilen, wie es der eigenen Risikoneigung und der Höhe des Gesamtvermögens entspricht.

Rudolf Jäger Vom Wert des Sparens in Zeiten niedriger Zinsen



Heinz Peterburs^{*} Ein Werte-Vergleich



Wer 50 Jahre lang bei einer Genossenschaftsbank arbeitet, der hat Höhen und Tiefen erlebt, der kann Geschichten erzählen und Erfahrungen weitergeben. Schon immer hatten Genossenschaftsbanken den Ruf der soliden und oftmals auch langweiligen Banken. Dieses Image kam ihnen gerade in der Finanzmarktkrise zugute, aus der sie letztendlich als Gewinner hervorgingen. Damals wie heute schätzen unsere Mitglieder und Kunden den Wert ihrer Genossenschaftsbank. Immer noch steht der Mensch als Kunde, als Mitglied, aber auch als Mitarbeiter im Mittelpunkt unseres Handelns. Denn sie sind es, die unsere Bank ausmachen.

Während die Arbeitswelt früher stark vom Pflichtbewusstsein und Hierarchie-Denken

geprägt war, gelten in der heutigen Arbeitswelt mit ihren flachen Strukturen der wertschätzende Umgang miteinander, die Begegnung auf Augenhöhe und die Freude am gemeinsamen Erfolg. In der damaligen Wertewelt standen Respekt und Verantwortung ganz oben auf der Skala. Wir haben gelernt, anzupacken und gemeinsam etwas zu bewegen.

Damals wie heute gilt, wer erfolgreich sein will, muss sich Ziele setzen. Wir sollten uns allerdings vor überzogenen Übertreibungen hüten. Berufliche Erfolge erzielt man nie allein. Sie sind das Ergebnis der Arbeit von engagierten und kompetenten Mitarbeitern. Unsere Unternehmenskultur ist ein ständiger Prozess, der nicht im Vorbeigehen entsteht, sondern gelebt und erlebt werden will.

Erfahrungen sind auch im Berufsleben wichtig. Sie sind die Summe aller Erkenntnisse. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung, auch über den Tellerrand zu schauen, sich mit anderen Kollegen auszutauschen, Seminare zu besuchen und auf Ballhöhe zu bleiben.

In Zukunft wird es umso wichtiger, wieder mehr Verantwortung für sich und andere zu übernehmen. Denken und Handeln müssen übereinstimmen. Heimat, Nähe, Tradition, Authentizität – Genossenschaften stehen für Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit, Identität, Regionalität. Wer diese Werte lebt, sich ehrenamtlich engagiert und sich selbst nicht ganz so wichtig nimmt, ist auf einem guten Weg. Eine „lebendige“ Wirtschaft ist auf Dauer nicht ohne eine „lebendige“ Gesellschaft zu bekommen. Gelebte Werte sind ein ausgesprochen wichtiger und positiver Erfolgsfaktor.

Heute wie früher gilt: Nichts kommt von allein. Man muss sich um alles kümmern. Aber dennoch darf auch die Freude an und bei der Arbeit nicht zu kurz kommen.

** Heinz Peterburs war mehr als 50 Jahre für die Volksbank tätig und bis zum 31. Dezember 2015 Mitglied des Vorstandes.*



Ansgar Käter* Werteorientierung und Kreditkultur

Die Kundenkredite der Volksbank wachsen jedes Jahr überdurchschnittlich. Ein Beweis dafür, dass sie ihren Förderauftrag für die Wirtschaftsregion erfüllt und als verlässlicher Finanzierungspartner ihren Mitgliedern und Kunden zur Seite steht. Mit unseren Krediten investieren Unternehmen in Wachstum, Zukunft und Erfolg. Damit tragen wir zur Prosperität unserer Region bei. Genauso fördern wir die dezentrale Energiewende. Und wir helfen Privatkunden dabei, sich ihre Lebenspläne oder einfach Wünsche zu erfüllen.

Eine verantwortliche Kreditkultur stellt gleichermaßen einen Wert wie eine Verpflichtung dar. Der Wert begründet sich in dem besonderen Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Kunde, das jeder Kreditvergabe zugrunde liegt.

In einer sich immer schneller verändernden Bankenlandschaft machen vor allem Vertrauen, Kundennähe, Qualität und Ehrlichkeit den Unterschied im Wettbewerb. Als genossenschaftliche Regionalbank können wir diesen Anspruch am besten erfüllen. Dabei helfen die guten Beziehungen zu unseren Kunden und das tiefe Verständnis füreinander, denn wir begleiten Unternehmen und Familien über Generationen hinweg. Insofern kennen wir unsere Kunden am besten und wissen, was sie brauchen.

Die Verpflichtung ergibt sich insbesondere aus dem genossenschaftlichen Förderauftrag. Dieser stellt die Wünsche der Mitglieder und Kunden in den Mittelpunkt und fordert gerade im Kreditgeschäft, fair und verantwortlich zu

beraten und zu handeln. Entsprechend ist auch die Kreditkultur zu gestalten – mit schlanken Prozessen, schnellen Entscheidungen vor Ort, innovativen Produkten, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind, und persönlichen Gesprächspartnern.

Egal, ob für Unternehmen oder Privatkunden – ein Kredit eröffnet Möglichkeiten, bedeutet aber zu einem gewissen Grad auch Risiko. Kreditgeschäft ist Risikogeschäft. Die Volksbank beherrscht dieses Risiko, ohne dabei Chancen zu vergeben. Letztlich zählt die Ausgewogenheit zwischen Chancen und Risiken.

Pauschale Urteile oder Entscheidungen gibt es dabei nicht. Für die Volksbank zählt der einzelne Kunde, das einzelne Unternehmen in seiner spezifischen Verfassung und mit seinen jeweiligen Bedürfnissen. Jedes Kreditengagement wird individuell nach den jeweiligen Anforderungen bearbeitet. Dies bedeutet, auch in schwierigen Situationen mit dem Kunden eine gemeinsame Lösung zu finden. Um Schieflagen vorzubeugen, analysieren wir regelmäßig unsere Kreditengagements und steuern aktiv und professionell. Dies alles tun wir, um unsere Position als leistungsstarker Finanzier des Mittelstandes der Region zu sichern und auszubauen, gleichermaßen aber auch die aufsichtsrechtlichen Vorgaben vollumfassend zu erfüllen.

**Ansgar Käter ist seit dem 1. Mai 2016 Mitglied des Vorstandes und verantwortet das Kreditressort. In seinen neuen Aufgabenbereich bringt er unter anderem wertvolle Erfahrungen aus Führungspositionen im Kreditgeschäft bei zwei großen Regionalbanken mit.*

BÜRGER MACHEN WIND

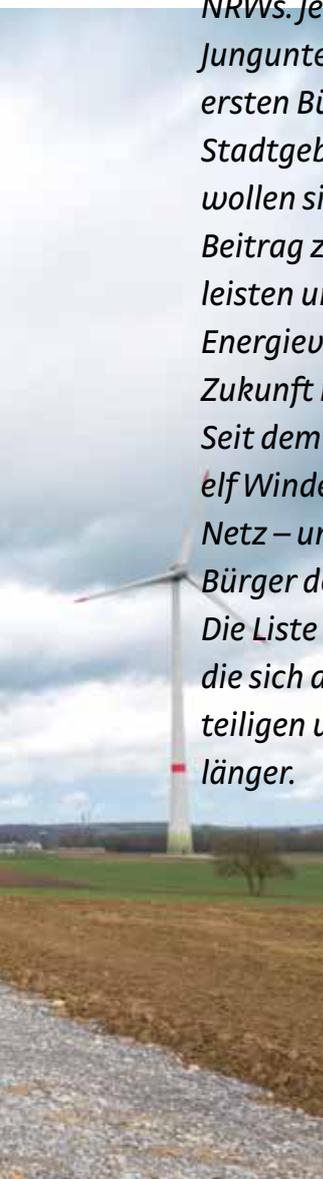


Andreas Dreier (l.) und Tobias Roeren-Wiemers wollen möglichst viele Bürger vom Wert der Windenergie überzeugen und die Wertschöpfung vor Ort behalten.

Andreas Dreier ist einer, der auf Details achtet. Er steht am Fuße einer 192 Meter hohen Windenergieanlage, Typ Enercon E-101, und zeigt auf zehn weitere Windräder, die sich dahinter im Abstand von wenigen Hundert Metern aufreihen. Alle Türme sehen gleich hoch aus, sie sind es aber nicht: „Wir haben hin und her überlegt“, erinnert sich Dreier. Damit der Windpark nicht so massiv wirkt und möglichst dem Landschaftsbild angepasst wird, ließ er vorne die etwas kleineren Anlagen aufstellen und im Hintergrund vor einem Waldstück eine Reihe mit 15 Meter höheren Windrädern vom Typ E-115. „Faktisch sieht man keinen Unterschied“, sagt Dreier. „Aber das war uns bei der Planung nicht klar.“

Dreier und sein Kompagnon Tobias Roeren-Wiemers haben beim Bau des Bürgerwindparks Lichtenau an alles gedacht. Vor fünf Jahren fiel der Startschuss zu dem Projekt: „Damals wollte eine Projektentwicklungsge-

Lichtenau gilt als Windenergie-Hauptstadt NRW. Jetzt haben zwei Jungunternehmer dort den ersten Bürgerwindpark im Stadtgebiet gebaut. Damit wollen sie einen regionalen Beitrag zur Energiewende leisten und gleichzeitig die Energieversorgung der Zukunft in der Region sichern. Seit dem Frühjahr sind alle elf Windenergieanlagen am Netz – und für immer mehr Bürger der Stadt von Wert. Die Liste der Interessenten, die sich am Windpark beteiligen wollen, wird immer länger.



sellschaft für Windparks von den hier ansässigen Bauern Land pachten“, erinnert sich Roeren-Wiemers. „Da haben wir uns gedacht: Das können wir auch selbst machen.“ Die beiden heutigen Geschäftsführer der Lichtenauer Bürgerwind GmbH & Co. KG stammen aus alteingesessenen Bauernfamilien in Lichtenau, sind Nachbarn und seit frühester Kindheit befreundet. Der 28-jährige Agrarökonom Roeren-Wiemers bewirtschaftet hauptberuflich den elterlichen Hof, sein zwei Jahre älterer Freund Andreas Dreier arbeitet als Angestellter. „Wir haben in den vergangenen Jahren viele Wochenenden, Abendstunden und Urlaubstage investiert, um das Projekt neben unseren eigentlichen Jobs zu stemmen“, sagt Dreier. „Aber das war es uns wert.“ Seit Ende März 2016 sind alle elf Windenergieanlagen am Netz. Komplett im Zeitplan, was bei solch einem Großprojekt eher die Ausnahme als die Regel ist.

Einer der Erfolgsfaktoren für den planmäßigen Verlauf: Die Bauherren haben die Lichtenauer Bürger von Beginn an in das Projekt eingebunden. 36 Landwirte verpachten das Land, auf dem die Windenergieanlagen stehen. Künftig können sich auch Lichtenauer als Kommanditisten mit jeweils mindestens 10.000 Euro beteiligen. Das Windrad am Standort Nummer eins, ganz vorne, gehört der Energiegenossenschaft „Paderborner Land“, an der sich Interessenten bereits ab 500 Euro beteiligen können. „Wir bieten bewusst zwei Varianten der Bürgerbeteiligung an, damit möglichst viele Menschen mitmachen können. Ziel der Gesellschaft ist ein durch Akzeptanz getragener, lokaler Ausbau der Windenergie“, betont Dreier. Das Konzept geht auf: Auf den Wartelisten für Genossen und Kommanditisten stehen bereits mehrere Hundert Bewerber.

Auch die im Ort ansässigen Unternehmen profitierten vom Bau der Anlagen, weil die Geschäftsführer Aufträge bewusst lokal vergeben haben. Mehr als 40 Firmen aus Lichtenau und den Nachbarorten haben beim Bau des Parks mitgearbeitet, davon mehr als zehn aus dem Stadtgebiet Lichtenau, viele weitere aus der direkten Region. „Wir wollen, dass die Wertschöpfung hier vor Ort bleibt“, bekräftigt Roeren-Wiemers. Zudem haben sich für einzelne Firmen neue Geschäftschancen ergeben. Ein Kranbetrieb aus einem Nachbarort etwa hat für das Projekt einen mehrere Millionen Euro teuren Spezialkran angeschafft und baut jetzt bundesweit Windkraftträder – eine Investition von dauerhaftem Wert.

Auch wenn es viel Arbeit war, bereit haben die beiden Jungunternehmer ihren Entschluss nie. „Wir haben uns ein Netzwerk von Experten aufgebaut, die uns unterstützt haben“, sagt Dreier. Dazu gehören zum Beispiel auch das Kompetenzzentrum „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“ der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold und sein Leiter Andreas Lahme. Die Volksbank finanzierte als Konsortialführer einen großen Teil des Windparks mit rund 60 Millionen Euro, die beiden Geschäftsführer und die beteiligten Landwirte haben 20 Prozent eigenes Kapital in den Windpark investiert. „Viele andere Banken waren skeptisch, als wir mit Mitte 20 ein solches Projekt anschieben wollten“, erinnert sich Dreier. Die Volksbank aber hatte nicht nur Erfahrung mit der Finanzierung von Windparks, sondern auch Vertrauen in das Konzept der beiden Jungunternehmer.

Für die beiden Lichtenauer hat es einen großen Vorteil, dass sie selbst Betreiber sind und Herr über das Geschehen bleiben. Dazu gehört für sie auch, den Charakter der Landschaft zu bewahren. Auf dem ausgewiesenen Gebiet hätten die Windpark-Betreiber noch weitere Anlagen bauen dürfen. „Das wäre dann aber zu viel geworden“, sagt Dreier. Er hat eben nicht nur einen Blick für Details, sondern auch für das große Ganze.



Wissen, was ihre Gäste wünschen: Rudolf Kiene (l.) und Torsten Kiene.

Wellnesstrip statt Kuraufenthalt

DAS BEST WESTERN PREMIER PARK HOTEL & SPA IN BAD LIPPSPRINGE IST SEIT GENERATIONEN DAS ERSTE HAUS AM PLATZ. STATT KURENDE LANGZEITURLAUBER BESUCHEN HEUTE MANAGER UND WOCHENENDGÄSTE DAS WELLNESSHOTEL - DER WERTE-WANDEL IST FÜR DIE HOTELIERS-FAMILIE KIENE EIN STÄNDIGER BEGLEITER.

In der Lobby herrscht lebhaftes Treiben. Junge Frauen und Männer in Kostüm und Anzug stehen und sitzen in Gruppen zusammen: Ein großer deutscher Autokonzern hat seine Nachwuchskräfte zur Vorbereitung eines firmeninternen Examens in dem Hotel einquartiert. „Das Tagungsgeschäft ist ein zentraler Geschäftszweig“, erklärt Geschäftsführer Torsten Kiene, dessen Familie das Haus gehört. „Von Kurgästen kann hier schon lange kein Hotel mehr leben.“

Das Park Hotel in Bad Lippspringe ist seit vielen Jahren die erste Adresse am Platz. Mitten im Ort, direkt am Park gelegen, hat das Vier-Sterne-Haus miterlebt, wie sich die Zeiten geändert haben: „Früher kamen Oma und Opa mit ihren Enkeln in den Sommerferien für drei oder vier Wochen zu uns“, erinnert sich Rudolf Kiene. Der heute 77-Jährige leitete Anfang der 1970er-Jahre das Best Western Premier Arosa Hotel in Paderborn zunächst als Direktor. Später übernahm er es. „Damals sind die Deutschen viel weniger per Flugzeug verreist. Dafür machen sie heute mehr Kurztrips übers Wochenende und bleiben nur noch ein bis zwei Nächte im Schnitt“, sagt der Seniorchef.

Ein weiterer Grund für den Wandel der Zielgruppe: Seit die Krankenkassen Kuren nicht mehr so generös bezahlen wie früher, ist die Zahl der Kurgäste drastisch zurückgegangen. Events wie die Landesgartenschau in Bad Lippspringe 2017 sollen der Kurstadt neue Impulse geben. Vielerorts wird gebaut, auch der Park direkt vor dem Hotel bekommt eine Generalüberholung. „Solche großen Projekte motivieren auch die Unternehmer vor Ort zu investieren und sind deshalb für die Stadt insgesamt wertvoll“, ist Rudolf Kiene überzeugt. Er hat bereits vor Jahren die Unternehmensstrategie grundlegend verändert, die sein Sohn seit der Übernahme des Direktorenpostens vor sechs Jahren konsequent fortsetzt. Die Familie positioniert das Park Hotel konsequent als Tagungs- und Wellnesshotel, während das Arosa Hotel eher von Geschäftsreisenden besucht wird. „In Paderborn spielt sich daher das Geschäft vornehmlich in der Woche ab“, berichtet der Senior, der die Leitung des Arosa Hotels inzwischen an die Hotelmanagerin Barbara Diehl abgegeben hat.

Auch im Park Hotel Bad Lippspringe veranstalten an Wochentagen Firmen aus ganz Deutschland ihre Seminare. Dafür stehen zwölf Tagungsräume mit modernster Technik wie integriertem Beamer und Touchpads zur Verfügung – der größte fasst auf 300 Quadratmetern 160 Personen. „Am liebsten sind uns natürlich Veranstaltungen, die die ganze Woche laufen“, sagt Torsten Kiene und lacht. Am Wochenende kommen private Gäste, die sich einen Wohlfühl-aufenthalt gönnen. Allein in der Spa-Abteilung beschäftigt Kiene zwölf Mitarbeiter. Den Wellnessbereich mit Schwimmbad und mehreren Saunen hat der 42-Jährige in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf mittlerweile 1.500 Quadratmeter ausgebaut und von einem Innenarchitekten auch optisch auf Premiumniveau trimmen lassen. Seit Neuestem entspannen sich die Gäste in einem 160 Quadratmeter großen, loungeartig designten Ruheraum. Nach dem Besuch der neuen finnischen Außensauna mit Wänden aus rustikalem, unbehandeltem Holz können sich die Besucher wahl-

weise im Schwimmteich oder am Eiswürfelbrunnen abkühlen. „Wellnesstrips am Wochenende sind ein stark wachsender Markt“, beobachtet der Hotelmanager und hat bereits weitere Pläne im Kopf.

Damit ihre Hotels weiterhin zu den ersten Adressen am Platz zählen, investiert Familie Kiene laufend. „Wir müssen immer auf dem neuesten Stand sein und den Wert unserer Hotels erhalten, besser noch steigern“, erklärt Torsten Kiene. Der Ausbau des Wellnessbereichs in Bad Lippspringe vor zwei Jahren hat rund eine Million Euro gekostet. In diesem Jahr hat Kiene in nur sieben Wochen 36 Zimmer grundlegend modernisiert – samt Holzwandvertäfelung und Regendusche. Derzeit lässt die Familie im Arosa Hotel in Paderborn rund die Hälfte der 121 Zimmer überholen. Bei der Finanzierung unterstützt die Volksbank. „Für uns ist es wichtig, einen kurzen und unkomplizierten Draht zu unserer Bank zu haben“, sagt der Junior. „Das klappt bei der Volksbank seit mehr als 20 Jahren kontinuierlich gut“, ergänzt Rudolf Kiene. „Bei unseren Finanzierungen gab es nie Probleme. Zusagen wurden stets von beiden Seiten eingehalten. Das funktioniert allerdings auch nur, wenn man sich so gut kennt wie wir und weiß, mit wem man sprechen muss.“

Der Wandel und die Fähigkeit, sich auf geänderte Wünsche und Werte der Gäste einzustellen, sind für die Hoteliers-Familie wichtige Schlüssel zum Erfolg ihrer Häuser. 135 Zimmer hat das Park Hotel mittlerweile und ist damit rund doppelt so groß wie zu den Anfangszeiten. „Ein wichtiger Erfolgsfaktor sind unsere Mitarbeiter, die das Haus mit Leben füllen“, sagt Torsten Kiene. 120 Beschäftigte arbeiten in den beiden Hotels der Familie. „Für uns ist es deshalb von großem Wert, dass wir hier ein gutes, offenes Arbeitsklima haben. Viele Mitarbeiter arbeiten schon seit mehr als 20 Jahren bei uns.“ Diese Kontinuität sei bei allen Veränderungen eine wichtige Voraussetzung für Qualität und in der Branche sicherlich die Ausnahme. Der Erfolg gibt den Hoteliers Recht: Das Park Hotel ist gut besucht und regelmäßig ausgebucht. Offenbar ist die familiäre Atmosphäre für die Manager und Wellnessgäste von heute ebenso einladend wie früher für Kurgäste.



INNOVATION UND BESTÄNDIGKEIT

Der Schleifscheibenhersteller Krebs & Riedel fertigt seit seiner Gründung im Jahr 1895 am selben Standort. Auch sonst setzt das Familienunternehmen auf Beständigkeit – und schafft damit Werte für Generationen.

Ein schwarzer Krebs auf weißem Grund: Dieses Logo ist in Bad Karlshafen stadtbekannt. Der Krebs prangt an der Außenwand des Verwaltungsgebäudes von Krebs & Riedel. Der Schleifscheibenhersteller ist mit knapp 200 Mitarbeitern der größte Arbeitgeber der Region und hat hier eine lange Tradition: Krebs & Riedel wurde in Bad Karlshafen gegründet und fertigt bereits seit 1895 in dem Kurort am nördlichsten Punkt von Hessen.

In den Produktionshallen des Unternehmens werden Schleifwerkzeuge verschiedenster Art entwickelt und gefertigt. Sie kommen in der Automobilindustrie zum Einsatz, in der Luftfahrtindustrie und bei der Produktion von Druckmaschinen. „Typische Anwendungsgebiete unserer Produkte sind etwa das Schleifen von Zahnrädern, Kurbelwellen oder Turbinenschaufeln“, erklärt Jost Riedel. Gemeinsam mit Jörg Dinkel und Fabian Krebs führt er das Unternehmen. Mit Erfolg: In den zurückliegenden Jahrzehnten ist Krebs & Riedel stetig gewachsen, hat im Jahr 2008 erstmals die Umsatzgrenze von 20 Millionen Euro überschritten. „Im vergangenen Jahr betrug der Umsatz bereits 26 Millionen Euro“, sagt Geschäftsführer Riedel stolz.

Einen großen Anteil daran hat das Exportgeschäft. Fast die Hälfte der bei Krebs & Riedel hergestellten Produkte kommt im Ausland zum Einsatz. Das Unternehmen verkauft seine Schleifwerkzeuge weltweit – etwa nach Polen, Tschechien, Schweden, Portugal, Spanien, Indien, Brasilien oder in die Türkei. Und die Expansion soll weitergehen. In den kommenden Jahren will der Mittelständler die internationale Ausrichtung weiter verstärken.

Die Produktion ins Ausland zu verlagern, so wie es viele andere Unternehmen aus Kostengründen tun, kommt für Geschäftsführer Riedel nicht in Frage. Zwar gibt es im chinesischen Shanghai ein Auslieferungslager von Krebs & Riedel. Firmensitz und Produktion sollen aber komplett in Bad Karlshafen bleiben, stellt Riedel klar. „Wir fühlen uns dem Standort sehr verbunden.“ Das hat seinen Grund. Zum einen stammen die Geschäftsführer selbst aus Bad Karlshafen, sind dort aufgewachsen. Nachfolger von Firmengründer Carl Krebs führen das Unternehmen bereits in fünfter Generation; mit Jost Riedel und seinem Bruder Florian ist die Seite der Riedels in dritter Generation vertreten. Zum anderen kommen auch die meisten Mitarbeiter aus Bad Karlshafen, arbeiten zum Teil schon seit vielen Jahren bei Krebs & Riedel. „Wir sind also nicht nur sehr verwurzelt in der Region, sondern wir haben hier auch erfahrene und loyale Mitarbeiter, die uns helfen, das Unternehmen voranzubringen“, sagt Riedel.

Das passiert zum Beispiel im Forschungs- und Entwicklungslabor, das das Unternehmen im Jahr 1995 eingerichtet hat. „Hier macht sich die Erfahrung der Mitarbeiter besonders bezahlt“, berichtet Riedel. Innovation spielt für ihn und seine Kollegen bei der Unternehmensführung eine ebenso große Rolle wie Beständigkeit. Im Prinzip spiegeln sich die Unternehmenswerte schon im Firmenslogan „Innovative Schleiftechnik seit 1895“ wider, so der Geschäftsführer. „Tradition und Innovation müssen einander eben nicht ausschließen.“

Die tiefe Verbundenheit des Unternehmens mit seinen Mitarbeitern, die gegenseitige Wertschätzung und Loyalität haben sich schon mehrfach ausgezahlt. Zum Beispiel während der Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009. Anders als viele andere Mittelständler hat Krebs & Riedel im Zuge der Krise niemanden entlassen, sondern auf Kurzarbeit umgestellt. „Es war uns wichtig, die Mitarbeiter

trotz schwieriger Zeiten halten zu können“, sagt Riedel. „Als Familienunternehmen mit langer Tradition und Werteorientierung denken wir deutlich langfristiger als etwa die Lenker börsennotierter Konzerne.“ Für die Mitarbeiter sei es eine zusätzliche Motivation gewesen, dass die Firma auch in schwierigen Zeiten an ihnen festhielt. Letztendlich ging das Unternehmen sogar gestärkt aus der Krise hervor.

Auch die Volksbank habe sich in den Krisenjahren als starker Partner erwiesen, lobt Riedel. „Die Bank hat uns immer vollstes Vertrauen entgegengebracht.“ Krebs & Riedel zählt seit dem Jahr 1985 zu den Kunden der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold. „Wir schätzen einerseits natürlich die räumliche Nähe. Und andererseits den kompetenten, aber auch unkomplizierten und offenen Umgang miteinander, insbesondere mit unserem Betreuer Michael Meier“, sagt Riedel. So habe die Volksbank das Wachstum des Unternehmens in all den Jahren als verlässlicher Finanzierungspartner begleitet. Aber auch im internationalen Geschäft setzt Krebs & Riedel komplett auf die Kompetenz und Erfahrung der Volksbank.

Gelegenheiten für gemeinsame Projekte dürfte es künftig noch häufiger geben: Das Unternehmen will weiter wachsen, in naher Zukunft an einen größeren Standort umziehen. „Natürlich in Bad Karlshafen“, sagt Riedel. „Oder allenfalls in der direkten Umgebung.“



Jost Riedel, Geschäftsführer der Krebs & Riedel GmbH & Co. KG



Dufte Typen

Axel und Govinda Meyer, Geschäftsführer der Natur Duft Manufaktur Taoasis in Detmold, haben ihre Berufung zum Beruf gemacht. Bei der Produktion ihrer Düfte stehen Umweltschutz und Nachhaltigkeit im Vordergrund.

In einem kleinen Teil des lippischen Örtchens Fromhausen sieht es aus wie in der Toskana: Auf rund zwei Hektar erstreckt sich dort ein Lavendelfeld mit 50.000 Pflanzen. Angebaut hat sie Bio-Landwirt Martin Meiwes, initiiert wurde das Projekt von Axel Meyer, Gründer und Geschäftsführer der Natur Duft Manufaktur Taoasis in Detmold. „Wir bauen Aromapflanzen in aller Welt an, um daraus naturreine Düfte zu produzieren – warum also nicht auch in unmittelbarer Nachbarschaft?“, fragt Meyer.

Verwaltung und Produktion des Unternehmens befinden sich wenige Autominuten vom Lavendelfeld entfernt. Dort arbeitet auch Meyers Sohn und Co-Geschäftsführer Govinda Meyer. Im Chefbüro zieht eine so genannte Duftorgel die Blicke auf sich, mit der die beiden Geschäftsführer neue Mischungen kreieren: In Regalfächern stehen unzählige Fläschchen mit verschiedensten Aromen. Die Fächer sind unterschiedlich groß und wie die Pfeifen einer Orgel angeordnet. Es duftet nach Zitrone, Melisse und Lavendel – wie überall am Taoasis-Standort.



Axel Meyer ist ein Pionier. In den 1970er-Jahren, als die Bio-Bewegung noch in den Kinderschuhen steckte, backte er in einem der ersten Bio-Läden Europas in Berlin bereits Brot und Stollen aus Vollkorn. Seine Backerzeugnisse kamen bei den Kunden so gut an, dass Meyer schließlich im Selbstverlag ein Buch mit überwiegend veganen Rezepten über „Die Kunst des Backens“ herausbrachte. Es folgten weitere Bücher, unter anderem das „Lexikon der Düfte“ und „Die Kunst vegan zu backen“. „Schmecken und Riechen liegen nah beieinander“, begründet Meyer die Themenwahl. Über das Backen war er in Kontakt mit Kräutern und Aromen gekommen, hatte seine Vorliebe für Düfte und ätherische Öle entdeckt. Reisen nach Südostasien, Indien und Südamerika, auf denen Meyer seine ersten Räucherstäbchen drehte, taten ihr Übriges. „Das ‚Lexikon der Düfte‘ legte den Grundstein für das heutige Unternehmen“, sagt Meyer.

Aus dem im Jahr 1981 gegründeten Verlag ist ein erfolgreiches Unternehmen geworden, das inzwischen vor allem Duftöle und Essenzen produziert. Zum festen Taoasis-Team gehören 35 Mitarbeiter, zeitweise helfen weitere Mitarbeiter im Versand und in der Produktion aus. Die Angebotspalette des Unternehmens umfasst rund 1.000 Produkte: Raumdüfte, Parfums, Arzneiöle für die Aromatherapie. Taoasis vertreibt seine Produkte ausschließlich über Apotheken und zum Teil über den Biofachhandel. Das Unternehmen ist Marktführer für Aromatherapie-Produkte und exportiert diese in 50 Länder. Auch das weltweit erste Bioparfum stammt aus Detmold.

Dort hat Taoasis seit dem Jahr 2011 seinen Standort – und damals auch die ersten Kontakte zur Volksbank geknüpft: „Die Bank hat uns die Immobilie vermittelt“, erzählt Axel Meyer. Seitdem ist der Taoasis-Geschäftsführer sowohl privat als auch geschäftlich Kunde der Volksbank. Genauso wie Sohn Govinda, der seine Anteile beim Geschäftseinstieg über die Volksbank finanziert hat. Der Junior hat die Entwicklung des Unternehmens zeitlebens hautnah miterlebt. „Ich bin quasi in der Welt der Düfte aufgewachsen“, erzählt der heute 27-jährige und lacht. Die Begeisterung des Vaters hat ihn angesteckt.

Im Jahr 2011 stieg Meyer Junior in die Einkaufsabteilung des Unternehmens ein und krepelte das Marketingkonzept von Taoasis kräftig um. Inzwischen führen Axel und Govinda Meyer Taoasis als Doppelspitze. „Bei Kunden, Partnern und Lieferanten kommt die gemeinsame Arbeit sehr gut an, die Nachfrage ist seit Govindas Einstieg deutlich gestiegen“, sagt Axel Meyer.

Der Name des Unternehmens ist im Alltag Programm: „Taoasis ist eine Synthese aus dem chinesischen Tao und dem arabischen Oasis und bedeutet frei übersetzt ‚Leben im Einklang mit der Natur‘“, erklärt Govinda Meyer. Vom Anbau der Aromapflanzen bis hin zum Versand – bei Taoasis achtet man streng auf Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit.



So stammen alle Aromapflanzen aus kontrolliert biologischem Anbau, die Produkte stecken in umweltschonenden Papp- und Papier-Verpackungen. Selbst der Kaffee in der Küche am Unternehmensstandort ist ein Bio-Produkt und fair gehandelt.

Umweltschutz und Nachhaltigkeit sind für die beiden Geschäftsführer Herzensangelegenheiten: „Wir versuchen, in Übereinstimmung mit unseren Werten zu handeln und zu leben“, sagt Axel Meyer. Deshalb setzen sie nicht nur im Geschäftlichen, sondern auch im Privaten auf ein Leben im Einklang mit der Natur, ernähren sich überwiegend vegan und fahren mit dem Fahrrad oder im Elektroauto zur Arbeit. „Es geht darum, Verantwortung zu übernehmen, auch im Sinne unserer Kinder“, betont Axel Meyer.

Die Taoasis-Geschäftsführer haben mit ihrer Firma noch viel vor. Nach nur fünf Jahren erreicht der Betrieb in Detmold langsam seine Kapazitätsgrenze. Die jüngste Erweiterung ist ein eigenes Labor, in dem Kontrollen, die bisher extern vergeben wurden, jetzt im eigenen Haus durchgeführt werden.

In den zurückliegenden Jahren ist das Unternehmen stetig gewachsen. 2014 lag der Umsatz bereits bei 6,4 Millionen Euro. „So soll es auch in Zukunft weitergehen“, wünscht sich Govinda Meyer. So sind unter anderem einige neue Projekte geplant. Außerdem will Taoasis gemeinsam mit der Universität Shanghai das erste Demeter-zertifizierte Anbauprojekt in China auf die Beine stellen, um das kostbarste Öl der Welt – Rosenöl – zu gewinnen.

„Wir wollen die Menschen für duftende Naturessenzen begeistern“, sagt Govinda Meyer. Dazu nutzt das Unternehmen zum Beispiel das „Taomobil“, einen mit Duftlehrpfad und Riechkino ausgestatteten doppelstöckigen Bus. In mehreren Schulen der Region kommt die Taoasis-Duftkomposition „Dufteschule“ zum Einsatz, die Essenzen von Zitrone und Lavendel enthält: „Bestimmte Aromen wirken sich erwiesenermaßen auf die Motivation und Konzentrationsfähigkeit von Schülern aus“, erklärt Meyer. Auch in Detmold duften schon Schulen nach Taoasis.

Überhaupt erfreut sich das Unternehmen bei den Bürgern der Stadt großer Beliebtheit: „Das liegt nicht zuletzt am Lavendelfeld in Fromhausen“, sagt Meyer. Südländisches Flair komme eben auch im Lipperland gut an.

„ALTE POST“ IN NEUER TRADITION

*Werteorientierung dokumentiert sich auch in Ansichten.
Mit dem Einzug in die „Alte Post“ Lemgo hat die Volksbank mehr als nur einen
neuen Filialstandort geschaffen. Das traditionsreiche Gebäude ist vor allem
ein klares Bekenntnis zum Wert der Regionalität, zu Lemgo und Lippe.
Über den Beginn einer neuer Tradition an einem historischen Ort ...*



Die gute geografische Lage war es, die Bernhard II. zur Lippe um 1190 damals für sich entdeckte und Lemgo an genau diesem Ort gründete. Am Kreuzungspunkt von zwei wichtigen Handelswegen des Mittelalters galt Lemgo lange Zeit als größte und bedeutendste Stadt der Grafschaft Lippe und wurde 1324 sogar Hansestadt. Als Bestandteil des so genannten „Kölner Quartiers“ gewann die Stadt zusehends an wirtschaftlicher Bedeutung. Die Handelsbeziehungen der Lemgoer Kaufleute führten unter anderem über Lübeck und Stockholm nach Skandinavien sowie Bremen und Wuppertal. Heute noch sieht man der Stadt den Wohlstand früherer Zeiten an. Verzierte Steingiebel- und Fachwerkbauten prägen das öffentliche Bild ebenso wie die interessante Mischung aus historischen Gebäuden, moderner Architektur und kleinstädtischer Gemütlichkeit.

Seit 1872 ist auch die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold in Lemgo verwurzelt. „Umsichtige Kaufleute, Handwerksmeister, Fabrikanten, Beamte, Landwirte, Angestellte und Arbeiter legten damals den Grundstein für ein eigenes, genossenschaftliches Geldinstitut, das in den folgenden Jahrzehnten die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt Lemgo und vieler Nachbargemeinden maßgebend mitbestimmt hat.“ So steht es in der Chronik, die anlässlich des 100-jährigen Jubiläums der ehemaligen Volksbank Lemgo-Brake erschienen ist. 2016 und damit 144 Jahre nach der Gründung der Lemgoer Kreditgenossenschaft hat die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ihre beiden Filialen Brake und Lemgo unter einem Dach an einem neuen und doch traditionsreichen Standort zusammengeführt: im historischen Gebäude „Alte Post“ in der Bismarckstraße in unmittelbarer Nachbarschaft zum neuen Fachmarktzentrum. Das denkmalgeschützte Haus, das über 100 Jahre Sitz der Lemgoer Post war, ist ein bekanntes Bauwerk und ein Wahrzeichen der alten Hansestadt. Die „Alte Post“ besticht durch einen einzigartigen Charakter und markiert in ihrer hanseatisch anmutenden Bauweise gleichermaßen Zukunft wie Herkunft. „Wir

freuen uns, unser Bekenntnis zu Lippe, zu Lemgo und damit zu unseren regionalen und wertorientierten Wurzeln in der Region auch architektonisch unterstreichen zu können. Dieses Haus schärft das Gesicht unserer Bank vor Ort in ganz besonderer Art und Weise“, sagt Hans-Jürgen Borchert, Leiter Filialgeschäft Lippe.

„Der Standort ist ideal für unser neues Volksbank-Beratungszentrum. In ansprechender Atmosphäre finden die Kunden nicht nur die übliche Infrastruktur einer Volksbank-Filiale mit Kontoservice und Selbstbedienungsgeräten, sondern auch ein umfassendes ganzheitliches Beratungsangebot vor“, erzählt Filialleiter Christian Wagner. „In unserem neuen Beratungszentrum arbeiten 20 Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt der individuellen Beratung und Betreuung unter einem Dach zusammen.“ Erste Anlaufstelle für die Kunden ist der großzügige Servicebereich. Für den persönlichen und diskreten Austausch mit den Kunden gibt es modern eingerichtete Beratungszimmer. „Mit gebündelten Kräften bieten wir unseren Kunden vor Ort alles, was eine vertrauensvolle Beziehung und gute Bankberatung ausmacht: Menschen,



die ihre Kunden kennen, jede Menge Kompetenz, die wir passend nach den Wünschen und Bedürfnissen zusammenbringen, modernste Technik, aufmerksamen Service und eine Wohlfühlatmosphäre“, freut sich Berater Martin Kuhlmann.

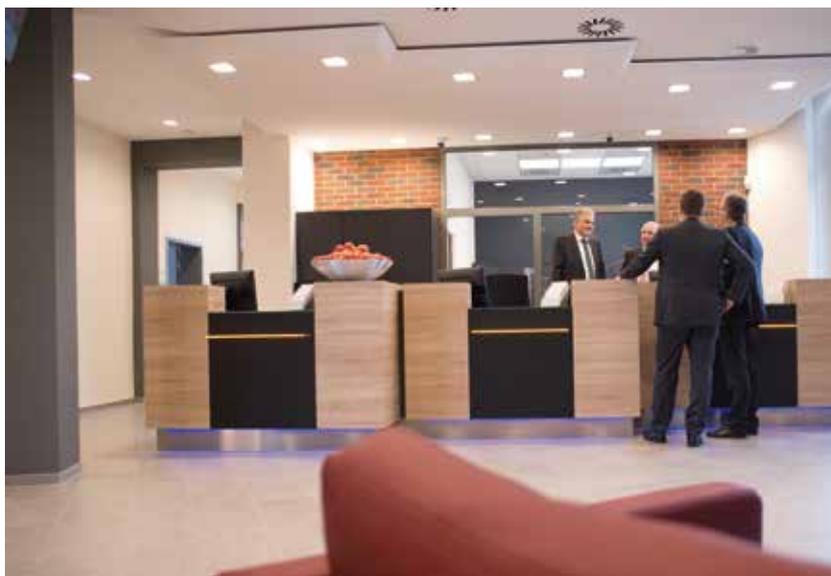
Auch spezielle Themen können die Kunden einfach und schnell mit den Experten vor Ort besprechen. Zu ihnen gehören unter anderem Unternehmenskunden-Betreuer Helmut Schnelle und Uwe Leidt aus dem Private-Banking-Team. „Wir sind damit in einer sehr komfortablen Lage. Die kurzen Wege sichern schnelle Entscheidungen im Interesse unserer Kunden und den kollegialen wie fachlichen Austausch im Team“, erklärt Helmut Schnelle. „Die Lage ist ideal für ein Beratungszentrum und bietet selbstverständlich eine kundenfreundliche Anfahrt und beste Parkmöglichkeiten“, ergänzt Uwe Leidt.

Fast 500 Quadratmeter Nutzfläche im Erdgeschoss und zum Teil in der ersten Etage hat die Volksbank von der sagner und heinze GbR, der Eigentümerin des Gebäudes, angemietet. Mehr als eine halbe Million Euro floss in die Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen. Sämtliche Aufträge gingen an lippische Handwerksbetriebe. Letztlich haben 20 heimische Firmen der „Alten Post“ zu neuem Glanz und bleibendem Wert verholfen.

„Wo andere sich aus der Fläche zurückziehen, haben wir investiert“, freut sich Hans-Jürgen Borchert. „Der neue Standort zeigt eindrucksvoll, dass wir auch weiterhin auf Lemgo setzen. Dafür haben wir uns gerne den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kunden angepasst. Die täglichen Bankgeschäfte wickeln unsere Kunden heute größtenteils online ab. Umso mehr schätzen sie gute Beratung und einen festen und kompetenten Gesprächspartner vor Ort.“ Ein Grund mehr, den Wert der knapp 41.000 Einwohner zählenden Hochschulstadt, in der marktführende Unternehmen ihren Sitz haben und die zur Technologieregion Ostwestfalen-Lippe gehört, zu erkennen und zu schätzen.



*Uwe Leidt, Betreuer Private Banking (o.)
Helmut Schnelle, Betreuer Unternehmenskunden*



7@WORK

APP FÜR GUTE WERTE

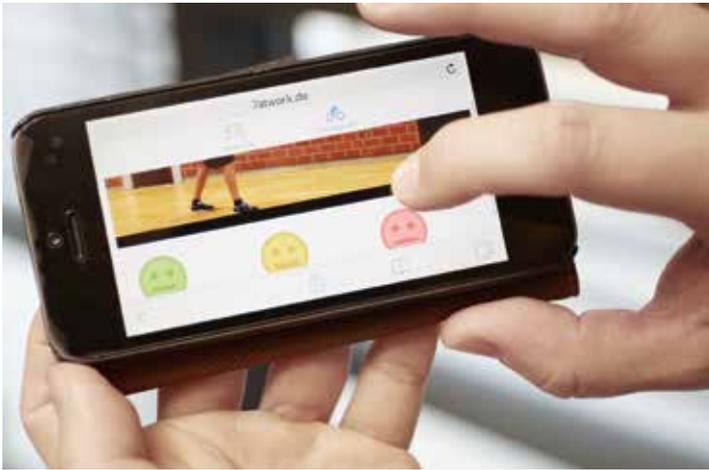
UNTER DEM MOTTO „WER SICH BEWEGT, BEWEGT AUCH WAS“ SETZT DIE VOLKSBANK PADERBORN-HÖXTER-DETMOLD AUF DAS BETRIEBLICHE GESUNDHEITSMANAGEMENT. DABEI BESCHREITET SIE AUCH NEUE, DIGITALE WEGE. GEMEINSAM MIT DEM SPORTMEDIZINISCHEN INSTITUT DER UNIVERSITÄT PADERBORN HAT DAS PERSONALMANAGEMENT EINE BEWEGUNGS-APP FÜR DIE MITARBEITER ENTWICKELT, DIE KÖRPER UND GEIST TRAINIERT.



Professor Dr. Dr. Claus Reinsberger, Leiter des Sportmedizinischen Instituts der Universität Paderborn.

Betriebssportgruppen für Fußball und Volleyball, Rückenfit-Kurse in der Mittagspause, Yoga und Tabata oder der Laufftreff direkt nach dem Büro, ein Gesundheitstag mit Vorträgen und Workshops zu den Themen Bewegung und Ernährung – die Mitarbeiter der Volksbank haben viele Möglichkeiten, sich gemeinsam mit Kollegen fit zu halten. Diese Angebote gehören zum betrieblichen Gesundheitsmanagement, auf das Stefan Müller, Leiter Personalmanagement, großen Wert legt: „Das Gesundheitsmanagement ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur. Denn Gesundheit ist nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für das Unternehmen von hohem Wert. Nur gesunde Mitarbeiter sind leistungsfähig und motiviert. Zudem fördert das Sportangebot den Zusammenhalt im Team, es sorgt für ein gutes Betriebsklima und eine höhere Arbeitszufriedenheit.“

Unter dem vielversprechenden Titel „7@work“ hat die Volksbank 2015 ein neues Gesundheitsprojekt gestartet. Gemeinsam mit dem Sportmedizinischen Institut der Universität Paderborn entwickelte das Personalmanagement die Idee einer Bewegungs-App. „Eine bessere Kooperation hätten wir uns nicht vorstellen können. Wir sind froh, dass wir einen so renommierten Experten wie Professor Claus Reinsberger zu unserem Netzwerk zählen können“, betont Stefan Müller. Reinsberger arbeitet seit 2014 für die Uni Paderborn und ist europaweit der erste Neurologe, der einen sportmedizinischen Lehrstuhl leitet. Bevor der Paderborner in seine Heimatstadt zurückkehrte, war er unter anderem an der renommierten Harvard University im US-amerikanischen Boston tätig. Im Mittelpunkt seiner Forschung steht das Gehirn. „Wir untersuchen, ob durch körperliche und geistige Fitness beispielsweise Krankheitsbildern wie Alzheimer oder Demenz vorgebeugt werden kann“, erklärt der Wissenschaftler. Mit seinem Team will er zu einem neuen Verständnis von Sportmedizin beitragen. „Sport als Medikament kann ein wichtiger Baustein bei der Behandlung von neurodegenerativen Krankheiten sein. Es fehlen nur noch die wissenschaftlichen Erkenntnisse zur Zusammensetzung und Dosierung“, davon ist der 41-jährige fest überzeugt.



Machen die Volksbank fit: Stefan Müller, Leiter Personalmanagement, und Katharina Nübold, Referentin Personalmanagement.

„Wir wollten eine Lösung, bei der die Mitarbeiter Arbeit und Sport ohne großen Aufwand miteinander verbinden können. Die Anforderung war, ein zeiteffektives Sportprogramm zu schaffen, das die körperliche Fitness steigert, einen möglichst geringen Aufwand verursacht und bereits bei moderater Intensität wirkt“, berichtet Personalreferentin Katharina Nübold, die das Projekt federführend mit begleitet.

Was zunächst nach einem rein technischen Vorgang klingt, steht vor allem für Innovationsfreude und Spaß an der Bewegung. 51 Mitarbeiter nahmen im ersten Schritt an einer Pilotstudie teil. Diese wurden in eine Interventionsgruppe und eine Kontrollgruppe aufgeteilt. Während die Interventionsgruppe einen ausgiebigen Gesundheits-Check durchlief und sechs Wochen lang täglich im Büro ein siebenminütiges Training in den Bereichen Koordination, Beweglichkeit und Kraft absolvieren musste, ging die Kontrollgruppe lediglich ihrem üblichen Tagesprogramm nach. Die anschließenden Auswertungen waren eindeutig. Die Sportgruppe konnte ihre Leistung in sieben von acht Bereichen maßgeblich steigern. „Vor allem fühlten sich die Kollegen energiegeladener und besser in Form. Die Kontrollgruppe zeigte hingegen nach sechs Wochen keine Veränderungen“, so Katharina Nübold.

Mittlerweile ist die 7@work-App vollständig programmiert und viele der Mitarbeiter trainieren bereits damit. Dafür müssen sie sich im 7@work-Portal einloggen; dort finden sie ihren Trainingsplan. Jede der sieben Koordinations-, Kräftigungs- und Mobilisationsübungen dauert eine Minute und wird anhand eines Videos demonstriert. Für die Übungen brauchen die „Büro-Sportler“ lediglich ein Theraband und ein Handtuch.

Bereits jetzt denkt das Personalmanagement darüber nach, die App weiterzuentwickeln und kognitive Übungen einzubinden. Ein Vorhaben, das Professor Reinsberger gerne unterstützt: „Wir versuchen, gemeinsam mit der Volksbank möglichst viele Menschen zu erreichen und von dieser Symbiose Gebrauch zu machen. Körperliche Aktivität, gepaart mit geistiger Aktivität, verbessert nicht nur die eigene Leistungsfähigkeit, sondern man kann dadurch auch Krankheiten des Nervensystems, zum Beispiel einer Demenz, vorbeugen. Mit der Volksbank haben wir einen Partner gefunden, der es uns ermöglicht, diese Idee einer breiten Masse zuzuführen, und der uns unterstützt, dieses Programm zu entwickeln, anzuwenden und zu evaluieren.“

IDYLL AUF 566 QUADRATMETERN

In Detmold-Hiddesen entsteht eine Klimaschutzsiedlung, die besonders für junge Familien reizvoll ist. Auch Familie Wächter hat sich dort ein Häuschen gebaut und viel Geld, Zeit und Energie in ihr neues Domizil investiert. Über einen Wert, der bleibt ...

So sieht eine Bilderbuchsiedlung aus: Im Detmolder Stadtteil Hiddesen reihen sich in der Straße mit dem klangvollen Namen Kornblumenweg weiß verputzte Einfamilienhäuser aneinander; Häuschen an Häuschen, Garten an Garten, Garage an Garage. Ein Teil dieser idyllischen vorstädtischen Einfamilienhäuser wird noch gebaut, in einigen wohnen schon Familien, nachmittags spielen Kinder auf der Straße. Die 14.000-Quadratmeter-Vorzeigesiedlung ist etwas Besonderes: Sie ist eine Klimaschutzsiedlung, wurde von der OWL Immobilien GmbH und der Stadt Detmold mit Unterstützung der Volksbank geplant und vermarktet. Wer hier baut, muss sich an Energiespar-Vorgaben halten, spezielle Lüftungen einbauen, sich für weißen bis hellgrauen Fassadenputz entscheiden und klimafreundliche Fernwärme von den Stadtwerken Detmold beziehen.

Marco Wächter fühlt sich hier heimisch. Fünf Jahre lang hat er gemeinsam mit seiner Frau und seinen zwei Kindern geplant, ein Jahr hat er an seinem Haus gebaut. Seit Anfang März ist es fertig. Seitdem wohnt Familie Wächter in einer Sackgasse in Detmold-Hiddesen, auf einem Grundstück mit 566 Quadratmetern und auf einer Wohnfläche von 192 Quadratmetern. „Diese Idylle ist für uns einfach ideal“, sagt der 38-Jährige. „Als wir von der neuen Siedlung erfahren haben, waren wir sofort interessiert. Diese Lage war es uns wert.“ Sie stellte für Familie Wächter sogar das wichtigste Kaufargument dar – noch bedeutender als der Klimaschutzaspekt.

Wächter ist jemand, dessen Herz für die Region schlägt. Er ist in Detmold geboren und aufgewachsen, hat den Großteil seines Lebens im Stadtkern oder in Siedlungen am Stadtrand gelebt. Tagsüber arbeitet er als Regionalgeschäftsführer einer Krankenkasse und pendelt nach Herford, denn seine Heimat heißt Detmold. „Die Region bietet die perfekte Mischung aus Ruhe, Nähe zur Natur, den Bergen und dem Teutoburger Wald auf der einen und der Kleinstadt auf der anderen Seite“, so Wächter. Besonders der Stadtteil Hiddesen hat es ihm angetan: Hier geht sein Sohn zur Schule, hier wohnen Freunde und Verwandte. Hiddesen ist familien-



freundlich, mit Kindergärten, Spielplätzen und Schulen gut ausgestattet. Das macht den Stadtteil attraktiv.

Bis Anfang des Jahres wohnte Marco Wächter mit seiner Frau, seinem siebenjährigen Sohn und seiner dreijährigen Tochter in einer 80-Quadratmeter-Eigentumswohnung, 250 Meter von der neuen Klimaschutzsiedlung entfernt. Irgendwann stand für die Familie fest: Ein Häuschen wäre schön, mit Garten, Garage, großem Dachboden, Keller und viel Platz für die Kinder zum Spielen. „Wir haben lange überlegt, ob wir etwas Neues bauen oder lieber kaufen sollten“, erinnert sich Wächter. „Wenn man kauft, muss man alles so nehmen, wie es ist, bis hin zu hässlichen gelben Badfliesen aus den 1960er-Jahren. Wir haben uns einige Häuser in der Region angeschaut, aber einfach nicht die perfekte Immobilie gefunden.“

Schließlich entschied sich die Familie für die Klimaschutzsiedlung. Zusammen mit einem Architekten gestaltete sie ihr neues Haus, plante die Aufteilung der Zimmer, die Garage, einen großen Keller, einen großen Dachboden. „Wäre das hier keine Klimaschutzsiedlung, hätten wir dennoch ein Grundstück gekauft und gebaut“, sagt Wächter. Doch so ist die Siedlung etwas ganz Besonderes. Und die Familie spart eine Menge Heizkosten. Zwar wird es Jahrzehnte dauern, bis sich die Mehrkosten für energiesparende Lüftung, besonders dicke Türen und dreifachverglaste Fenster amortisieren. „Aber wir haben diese Bedingungen bewusst in Kauf genommen“, so Wächter.

Der Bauherr ist von seinem Häuschen so begeistert, dass er schon jetzt Pläne schmiedet, was nach seinen Lebzeiten damit passieren soll. Dann nämlich sollen seine beiden Kinder weiter im Kornblumenweg wohnen, wenn sie wollen. Das Haus bietet genug Platz für zwei Parteien. Doch jetzt lebt erst einmal die junge Familie im neuen Domizil, in der Wunschstraße, auf dem Wunschgrundstück, in dem Wunschhäuschen: „Mit der immensen Unterstützung meines Vaters ist hier ein Traum in Erfüllung gegangen – für meine Frau, meine Kinder und für mich“, betont Wächter.

Der Bauherr ist von seinem Häuschen so begeistert, dass er schon jetzt Pläne schmiedet, was nach seinen Lebzeiten damit passieren soll. Dann nämlich sollen seine beiden Kinder weiter im Kornblumenweg wohnen, wenn sie wollen. Das Haus bietet genug Platz für zwei Parteien. Doch jetzt lebt erst einmal die junge Familie im neuen Domizil, in der Wunschstraße, auf dem Wunschgrundstück, in dem Wunschhäuschen: „Mit der immensen Unterstützung meines Vaters ist hier ein Traum in Erfüllung gegangen – für meine Frau, meine Kinder und für mich“, betont Wächter.

WERTVOLLE MOMENTE



Januar

Padercup lockt Besucher an

Zum 27. Mal richtete die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold Anfang Januar gemeinsam mit dem SC Paderborn 07 das Hallen-Fußball-Turnier aus. Mehr als 4.400 Zuschauer erlebten in der Masperrnhalle Nachwuchsfußball vom Feinsten. In einem packenden Endspiel siegte die U17-Mannschaft aus Münster mit 2:1 gegen die B-Junioren von Borussia Dortmund. Der Erlös des Volksbank-Padercups 2015 kam den Ehrenamtsprojekten der Caritas Wohn- und Werkstätten e.V. in den Kreisen Paderborn und Höxter zugute.



Februar

Ein Blick auf die Spree

Bundestagsabgeordneter Christian Haase gab beim traditionellen Aschermittwoch in der Volksbank in Höxter einen Einblick hinter die Kulissen des Bundestages. Rund 100 Gäste erfuhren, welche Erfahrungen er in seinem ersten Jahr in Berlin gemacht hat und welche Themen auf der Agenda standen. Rege Diskussion gab es später unter anderem zu den politischen Fragen rund um den Lückenschluss B 64 und die Südlink-Stromtrasse.



März

Forum Freie Berufe

„Deutschland 2030 – eine Generationenbilanz“ – unter dieser Überschrift war Professor Dr. Bernd Raffelhüschen im März beim Forum Freie Berufe in Paderborn zu Gast. Pointiert und humorvoll sprach der Finanzwissenschaftler über versteckte Staatsschulden und die Konsequenzen des demografischen Wandels für die Nachhaltigkeit der sozialen Sicherung in Deutschland.



Juli

Was wirklich zählt

Einen Teilnehmerrekord verbuchte die Volksbank mit rund 2.500 Gästen bei der Mitgliederversammlung in Beverungen. Professorin Dr. Dr. h.c. Margot Käßmann sprach dabei über christliche Werte in unserer Gesellschaft. In diesem Rahmen erhielt der ehemalige Aufsichtsrat Heinrich Ernst für seine langjährigen Verdienste die silberne Ehrennadel der Volksbank. Zudem wurden die Mitgliederjubilare geehrt.



August

50 Jahre in Salzkotten

Auf ihr 50-jähriges Bestehen konnte die Volksbank-Filiale in Salzkotten im Sommer zurückblicken. Ihr Jubiläum feierte die Filiale mit einem Tag der offenen Tür und einem Blick in die Geschichte. Filialleiter Michael Keuper und sein Team ließen die Vergangenheit im Rahmen einer Ausstellung wieder aufleben. Zu einem großen Teil war die Ausstellung Konrad Jürgens, dem ersten Filialleiter in Salzkotten, und seiner Sammelleidenschaft zu verdanken.



September

„Schlau für Werther“

Rund 1.000 Gäste des „Bankvereins Werther“ erlebten bei der Veranstaltung „Schlau für Werther“ den Wissenschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar. Mit seinem Vortrag „Nächste Ausfahrt Zukunft – unser Umgang mit dem Neuen“ begeisterte er das Publikum und lieferte jede Menge Anregungen zum Nachdenken. Der Erlös aus dem Kartenverkauf kam auch dieses Mal den Wertheraner Vereinen zugute.



April

Unternehmer reden über Nachhaltigkeit

350 Mittelständler aus der Region waren der Einladung der Volksbank zum Unternehmerforum in das Gräfliche Park Hotel & Spa in Bad Driburg gefolgt. Unter dem Motto „Nachhaltigkeit unternehmerisch gestalten und nutzen“ diskutierten sie in drei Fachforen mit Experten aus Wissenschaft und Wirtschaft. Den Hauptvortrag hielt der Nachhaltigkeits-Experte Professor Dr. Dr. Franz Josef Radermacher, der über die Wechselwirkung von Nachhaltigkeit und unternehmerischen Erfolg sprach.



Mai

Ende einer Ära

Nach 33 Jahren im Aufsichtsrat wurde Assessor Josef Tack aus seinem Amt verabschiedet. Mit einem festlichen Abend, zu dem rund 600 Mitgliedervertreter und geladene Gäste in den Schützenhof gekommen waren, dankte die Volksbank ihrem Aufsichtsratsvorsitzenden für sein jahrzehntelanges, einzigartiges Engagement. BVR-Präsident Uwe Fröhlich würdigte das Engagement mit der Goldenen Ehrennadel des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes (DGRV).



Juni

Die Zukunft im Blick

Unter der Leitung des neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Bernd Seibert fand die Volksbank-Versammlung im Schützenhof Paderborn mit über 1.300 Mitgliedern statt. Zukunftsforscher Professor Dr. Horst Opaschowski referierte zum Thema „Deutschland im Jahr 2030 – wie wir in Zukunft arbeiten und leben.“ In seinen zehn Thesen beschrieb der Referent die Herausforderungen, die in Zukunft auf unsere Gesellschaft zukommen.



Oktober

Neue Heimat für Werther und Ernst

Im Oktober hatte die Volksbank zur Grundsteinlegung eingeladen, um den ersten Meilenstein ihres neuesten Bauprojektes zu feiern. Der unabhängige Vermögensverwalter „Werther und Ernst“ bekommt in der Altstädter Kirchstraße 6 sein neues Domizil. Insgesamt fünf Millionen Euro investiert die Volksbank in das Bauvorhaben und damit in dezentrale Kundennähe und das Bekenntnis zum Standort Bielefeld.



November

Auf Nummer sicher

Beim Fachforum „Internationales Geschäft“ sensibilisierte die Volksbank verantwortliche Mitarbeiter von Unternehmen zum Thema „Internationales Geschäft – aber sicher“. Eine Expertenrunde zeigte anschaulich auf, welche kriminellen Machenschaften sich mit zunehmender Digitalisierung häufen und wie diese vermieden werden können. Zum Abschluss gab es „Life Kinetik“ – Gehirnjogging mit Bewegung.



Dezember

Kindern eine Freude machen

Insgesamt fünf Lkw können sich im Sommer 2016 auf den Weg in die lippische Partnerstadt Kaunas in Litauen machen. Die Ladung aus Teddybären, Fahrrädern, Puppen und anderem gut erhaltenen Spielzeug ist das Ergebnis der Sammelaktion „Kinder geben Kindern“, die bereits zum zwölften Mal in der Vorweihnachtszeit stattfand. Radio Lippe hatte gemeinsam mit den Lippischen Neuesten Nachrichten und der Volksbank Familien dazu aufgerufen, Spielzeug für die Kinder in Kaunas zu spenden.

WERTVOLLE ZAHLEN

(ZUSAMMENGEFASSTER JAHRESABSCHLUSS 2015)

Wieder ein großer Schritt im Kundengeschäft

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold hat im Geschäftsjahr 2015 ihre Marktposition als führende genossenschaftliche Regionalbank in der Wirtschaftsregion weiter ausgebaut. Wir haben im Kundengeschäft wieder einen großen Schritt nach vorne gemacht und Marktanteile gewonnen. Sowohl im Kredit- wie im Einlagengeschäft liegen wir mit unserem Wachstum weiterhin deutlich über dem Branchendurchschnitt. Diese Entwicklung werten wir als Beleg für die Überzeugungskraft unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells und der Leistungsstärke unseres Hauses.

Zum Jahresende waren wir Hausbank für 220.000 Kunden. 2015 konnten wir 6.500 neue Kunden gewinnen. Genossenschaftsmitglied und damit Miteigentümer der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold zu sein, ist unverändert begehrt: Per 31. Dezember zählten wir 105.850 Teilhaber, darunter rund 3.800, die sich 2015 für eine Mitgliedschaft entschieden haben.

Mit einer Bilanzsumme von mehr als 4,9 Milliarden Euro (plus 7,3 Prozent) gehören wir weiterhin zu den zehn größten Volksbanken in Deutschland.

Die Kundenkredite legten über alle Kundengruppen hinweg überdurchschnittlich um 7,9 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro zu (Verbandsdurchschnitt: plus 5,3 Prozent). Die Kundeneinlagen stiegen um 5,4 Prozent auf mehr als 3,6 Milliarden Euro (Verbandsdurchschnitt: plus 3,3 Prozent). Das betreute Kundenvermögen – bilanzielle und außerbilanzielle Einlagen (Depots, Guthaben bei Versicherungen und Bausparguthaben) – kletterte um 8,5 Prozent auf rund 5,6 Milliarden Euro.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen – teilweise zusammengefasst – sind in einer Bewegungsbilanz nach Mittelverwendung und -herkunft (siehe Abbildung 2) dargestellt. Diese belegt, dass wir unser genossenschaftliches Geschäftsmodell nachhaltig leben und fest in der Realwirtschaft verankert sind. Die Einlagen, die uns unsere Kunden anvertrauen, geben wir als Kredite wieder in die Region zurück. Unser Wachstum ist das Wachstum einer echten Kundenbank. Mit einem Strukturanteil von 71 Prozent der Bilanzaktiva und 74 Prozent der Bilanzpassiva steht das Kundengeschäft im Mittelpunkt unseres Geschäftsmodells.

	■ 2015 ■ 2014	(TEUR)	Veränderung (TEUR)	%
Bilanzsumme		4.931.264 4.595.965	+335.299	+7,3
Kundeneinlagen		3.648.749 3.463.025	+185.724	+5,4
Kundenforderungen		3.509.192 3.252.539	+256.653	+7,9

Abbildung 1

Bewegungsbilanz 2015 (Mio. EUR)

■ Aktiva ■ Passiva

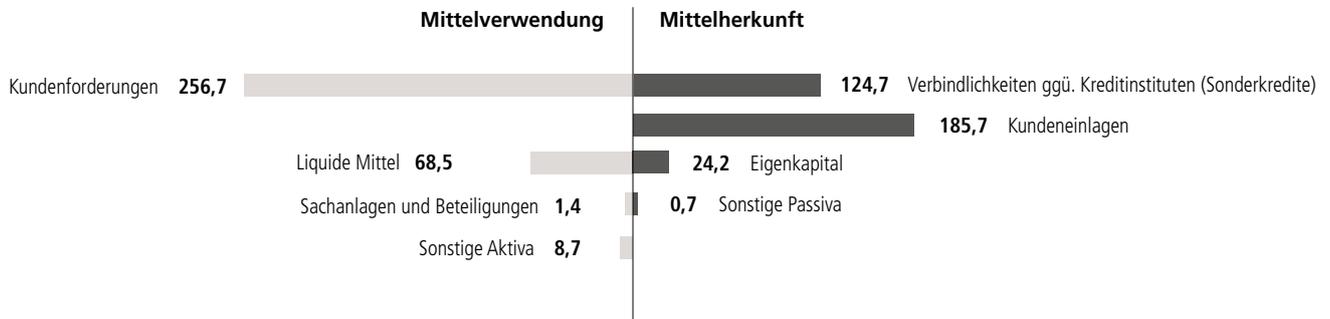


Abbildung 2

Kreditgeschäft

Auch im Geschäftsjahr 2015 stand die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold Unternehmen, Selbstständigen und Privatkunden in der Wirtschaftsregion als verlässlicher Kreditgeber zur Seite. So konnten wir unsere seit Jahren anhaltende überdurchschnittliche Entwicklung im Kreditgeschäft fortsetzen. Das Volumen der neu herausgelegten Kredite erhöhte sich insgesamt um 15,2 Prozent auf knapp eine Milliarde Euro. Wachstumsträger waren insbesondere die Unternehmensfinanzierung, Kredite für Investitionen in erneuerbare Energien und die langfristigen Baufinanzierungen.

Die Unternehmen nutzten das niedrige Zinsniveau vor allem, um ihre Finanzierungen strategisch auszurichten und langfristig deren Stabilität zu sichern. Ein Schwerpunkt der Kreditvergabe im Unternehmenskundengeschäft lag wie in den vergangenen Jahren auf der Finanzierung von Investitionen des heimischen Mittelstandes. Insgesamt erhöhte sich der Bestand an Unternehmenskrediten um 9,5 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Das Neukreditvolumen belief sich auf 600 Millionen Euro.

Besondere Impulse für das Kreditgeschäft lieferte wiederum unser Kompetenzzentrum „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“. 2015 geht als neues Boom-Jahr bei der Finanzierung von erneuerbaren Energien in die Geschichte der Volksbank ein. Mit 198 Millionen Euro (Vorjahr: 63 Millionen Euro) verzeichneten wir das bislang höchste Neugeschäftsvolumen seit dem Start des Kompetenzzentrums 2005. Im Mittelpunkt des Neugeschäfts stand die Finanzierung von Windkraftanlagen. Insgesamt haben wir 68 Windkraft-Projekte mit einem Investitionsvolumen von rund 280 Millionen Euro begleitet und dafür 185 Millionen Euro Kreditmittel zur Verfügung gestellt. Der Bestand an Krediten für Investitionen in erneuerbare Energien erhöhte sich insgesamt um 33 Prozent auf 560 Millionen Euro.

Auch die Kredite an Privatkunden verzeichneten einen überdurchschnittlichen Zuwachs. Sie nahmen um 7,3 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro zu. Das Kreditgeschäft mit Privatkunden war insbesondere von einem neuen Rekordwachstum bei den Baufinanzierungen geprägt. Dafür stehen rund 4.800 neue Baufinanzierungen mit einem Volumen von 307 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 12,5 Prozent. Darüber hinaus haben wir mehr als 2.300 neue „Volksbank-Wunschkredite“ mit einem Volumen von 18,8 Millionen Euro für private Anschaffungen vergeben.

Im Interesse unserer Mitglieder und Kunden binden wir in unsere Finanzierungskonzepte auch öffentliche Fördermittel ein. Der Bestand an zinsverbilligten Darlehen für gewerbliche, landwirtschaftliche und wohnwirtschaftliche Projekte erhöhte sich um 21 Prozent auf 772 Millionen Euro. Insgesamt nahmen unsere Kunden über 1.100 neue Förderkredite mit einem Volumen von 274 Millionen Euro auf.

Zum Jahresende war unser Auftragsbuch mehr als gut gefüllt. Mit 206 Millionen Euro lagen die offenen Kreditzusagen weit über dem Niveau des Vorjahres (154 Millionen Euro).

Einlagengeschäft

Die Entwicklung der Kundeneinlagen war auch 2015 maßgeblich von der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank geprägt. Unsere Kunden setzten weiterhin auf kurzfristige Anlagen mit schneller Verfügbarkeit, um auf eventuell steigende Zinsen flexibel reagieren zu können. Insgesamt erhöhten sich die Kundeneinlagen um 5,4 Prozent auf mehr als 3,6 Milliarden Euro. Diese überdurchschnittliche Entwicklung werten wir als Beleg für das hohe Vertrauen der Sparer in die Sicherheit und die Stabilität unserer Volksbank.

Struktur der Kundeneinlagen	2015 (TEUR)	%	2014 (TEUR)	%
Spareinlagen	1.210.759	33,1	1.201.051	34,6
Täglich fällige Einlagen	1.787.871	49,0	1.539.726	44,5
Befristete Einlagen inkl. Sparbriefe	648.132	17,8	720.261	20,8
Begebene Schuldverschreibungen	1.987	0,1	1.987	0,1
Gesamt	3.648.749	100,0	3.463.025	100,0

Abbildung 3

Wie im Vorjahr stiegen die täglich fälligen Einlagen am stärksten. Diese kletterten um 16,1 Prozent auf rund 1,8 Milliarden Euro. Die Spareinlagen erhöhten sich nur leicht um 9,7 Millionen Euro auf mehr als 1,2 Milliarden Euro. Deutlich reduziert haben sich dagegen die befristeten Einlagen. Fällige Beträge schichteten die Anleger vor allem in kurzfristige Anlagen um. So gingen die befristeten Einlagen einschließlich der Sparbriefe um zehn Prozent auf 648 Millionen Euro zurück.

Die Niedrigzinspolitik und das daraus resultierende Anlegerverhalten haben in den vergangenen Jahren nachhaltig unsere Einlagenstruktur (siehe Abbildung 3) verändert. Die täglich fälligen Einlagen machten zum Jahresende 49 Prozent unseres Einlagenbestandes aus. 2010 beispielsweise lag dieser Wert bei 30 Prozent. Noch deutlicher wird die Verschiebung bei den befristeten Einlagen: von 31 Prozent in 2010 auf 17,8 Prozent in 2015.

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

Dienstleistungsgeschäft

Zahlungssysteme

Unser Kompetenzzentrum „Zahlungssysteme“ hat im zweiten Jahr seines Bestehens weiter an Fahrt aufgenommen. „Intelligente Lösungen schaffen“ – unter diesem Motto kümmert sich ein neunköpfiges Spezialisten-Team um den elektronischen Zahlungsverkehr in Unternehmen, um das Online-Banking für Unternehmen und Vereine, die Nutzung von Bank- und Kreditkarten in Geschäften und Zahlungssysteme für Internet-Shops. Zudem ist das Team für rund 1.200 Kartenterminals im heimischen Handel verantwortlich. Über diese Geräte liefen im vergangenen Jahr 1,7 Millionen Zahlungen mit einem Volumen von 142 Millionen Euro.

Ein Schwerpunkt in der Beratung war der „Zahlungsverkehrs-Check“. Die Analyse umfasst Themen wie Organisation und

Abwicklung des Zahlungsverkehrs, IT-Sicherheit, die Bargeldversorgung, Effizienzkriterien und je nach Bedarf auch den internationalen Zahlungsverkehr. Bis zum Jahresende machten 250 Unternehmen von diesem Check Gebrauch und konnten dadurch die Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs wesentlich verbessern. Ein weiterer Schwerpunkt war die Einführung von „paydirekt“, des neuen Online-Bezahlverfahrens der deutschen Kreditwirtschaft, in unserer Bank. Im Vergleich zu anderen Bezahlverfahren, insbesondere internationaler Anbieter, gewährleistet „paydirekt“ einen einzigartigen Datenschutz: Die Kontodaten bleiben ausschließlich in unserem Haus. Zudem nimmt das Bezahlverfahren keine außereuropäischen Umwege im Zahlungsverkehr. Die Server und die Datenströme laufen ausschließlich in Deutschland.

Internationales Geschäft

Unser qualifiziertes Dienstleistungsangebot im internationalen Geschäft, verbunden mit der persönlichen Nähe und Erreichbarkeit vor Ort, trägt maßgeblich zur Kundenbindung im Unternehmenskundengeschäft bei. 2015 wickelte unser Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“ rund 30.000 Transaktionen mit einem Umsatz von mehr als 855 Millionen Euro ab. Dies entspricht einer Steigerung um jeweils mehr als zehn Prozent. Auch im Währungsmanagement konnten wir weiter wachsen. Die Anzahl der Kurssicherungsgeschäfte erhöhte sich um 26 Prozent auf rund 2.000. Der Gesamtumsatz der Devisentransaktionen legte um 19 Prozent auf 846 Millionen Euro zu.

Wertpapiergeschäft, Vermögensberatung und Vermögensverwaltung

Privatkunden haben mit Blick auf das anhaltend niedrige Zinsniveau mehr denn je Bedarf an einer Beratung, die ihnen die Renditechancen der Kapitalmärkte erschließt, aber gleichzeitig auch dabei hilft, die notwendigen Risiken zu managen. Diesen Beratungsanspruch haben wir 2015 erfüllt und viele Kunden bei der Geldanlage in Aktien, Anleihen und Fonds unterstützt. Infolgedessen entwickelte sich das Wertpapiergeschäft sowohl in unseren Filialen als auch im Private Banking sehr erfreulich.

Positive Effekte auf das Wertpapiergeschäft gingen zusätzlich von der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH aus. An dieser Vermögensverwaltungsgesellschaft ist die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold mit 70 Prozent beteiligt. Die Unabhängigkeit der Gesellschaft dokumentiert sich darin, dass diese keine eigenen Produkte vertreibt, frei von Vertriebsvorgaben arbeitet und die volle Entscheidungskompetenz vor Ort hat. Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ist für „Werther und Ernst“ eine von drei Depotbanken, die die Kunden frei wählen können. Ein Großteil davon entscheidet sich für uns, weil sie der Solidität und der Reputation unseres Hauses vertrauen. Bereits im ersten Jahr hat das Team von „Werther und Ernst“ einen beachtenswerten dreistelligen Millionenbetrag an Kundenvermögen gewonnen. Schon jetzt gehört die Gesellschaft zu den größten Vermögensverwaltern in OWL und zum ersten Viertel der großen unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland. Damit haben wir unsere Positionierung im Private Banking deutlich gestärkt. Unser bankeigenes Private-Banking-Team, zu dem 27 Anlageexperten gehören, kümmert sich um die Belange vermögender Privatkunden, um die besonderen Bedürfnisse von Unternehmern und Freiberuflern bei der privaten Vermögensanlage sowie um die Beratung und das Vermögensmanagement von Stiftungen und anderen institutionellen Kunden. Zum Jahresende betreute das Team mehr als 3.000 Kunden und ein Vermögen von 1,9 Milliarden Euro.

Die Erfolge in der Vermögensberatung und Vermögensverwaltung spiegeln sich in unserer Entwicklung wider: Das Wertpapierumsatzvolumen stieg um 200 Prozent auf rund 838 Millionen Euro. Der Kurswert aller Kundendepots nahm um 20,1 Prozent auf rund 1,5 Milliarden Euro zu.

Alternativ zur Anlage in Einzeltitel war unser hauseigener Fonds, das defensiv geführte *Pfau*-StrategieDepot UI, gefragt. Das verwaltete Fondsvolumen betrug per 31. Dezember 2015 99 Millionen Euro (plus 15 Prozent).

Bauspargeschäft

Hohe Sicherheit und staatliche Förderung sind nur zwei von vielen Vorteilen, die sich unsere Kunden 2015 mit einem Bausparvertrag gesichert haben. Die Anzahl der neuen Bausparverträge stieg um zwölf Prozent auf mehr als 5.400. Dahinter steht eine Bausparsumme von 161 Millionen Euro (plus 9,8 Prozent). Insgesamt besitzen unsere Kunden 51.300 Bausparverträge mit einem Bausparguthaben von 230 Millionen Euro (Vorjahr: 214 Millionen Euro). Damit gehören wir weiterhin zu den größten Bankpartnern der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Deutschland.

Versicherungsgeschäft

Die Entwicklung im Versicherungsgeschäft werten wir als zufriedenstellend. Insgesamt schlossen unsere Kunden rund

4.500 neue Lebens- und Rentenversicherungen, 4,5 Prozent mehr als im Vorjahr, ab. Dabei hat sich der Trend zu fondsgebundenen Versicherungslösungen fortgesetzt. Die bewertete Beitrags- bzw. Versicherungssumme lag für das Jahr 2015 bei 43,1 Millionen Euro.

Deutlich zulegen konnte das Sachversicherungsgeschäft. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge stieg um 14,7 Prozent auf mehr als 10.000.

Insgesamt betreuen wir über 36.000 Versicherungskunden mit einem Bestand von mehr als 87.000 Versicherungsverträgen.

Im Interesse unserer Kunden ergänzt die OWL Vorsorge- und Versicherungsservice GmbH als Spezialist für individuelle Vorsorge- und Versicherungslösungen das Versicherungsangebot der R+V passgenau. Als selbstständiger Versicherungsmakler betreut unser Tochterunternehmen überwiegend Unternehmenskunden und Angehörige der Freien Berufe. Auch 2015 konnte die Gesellschaft wiederum durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Betreuern zahlreiche neue Kunden gewinnen.

Immobiliengeschäft

Mehr als 40 Jahre Erfahrung, ein starkes Netzwerk und eine ausgezeichnete Marktkennntnis – darin begründet sich unsere Leistungsfähigkeit im Immobiliengeschäft. Ob Vermittlung, Entwicklung, Projektierung, An- oder Verkauf von Grundstücken oder die Verwaltung von Wohnungseinheiten – unsere Immobilienöchter bieten sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand. 2015 vermittelten die OWL Immobilien GmbH und die BV Werther Immobilien GmbH insgesamt 224 Objekte (plus 13,1 Prozent) mit einem Volumen von 37,6 Millionen Euro. Die BV Werther Immobilien GmbH ist seit 2014 in der Region Bielefeld und Werther tätig. Über zehn Prozent aller Vermittlungen stammen bereits aus dieser Gesellschaft.

Komplettiert wird das Angebot rund um die Immobilie durch die OWL Immobilien Verwaltung GmbH, die wir nun auch im Kreis Lippe und in der Region Bielefeld/Werther etabliert haben. Diese betreute zum Jahresende 3.895 Wohneinheiten in der Region (Vorjahr: 3.589).

Mitarbeiter

Die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold ist von jeher ein verlässlicher und attraktiver Arbeitgeber in der Wirtschaftsregion. Zum Bilanzstichtag hatten 861 Mitarbeiter (Vorjahr: 850) bei uns einen sicheren Arbeitsplatz. Eines unserer wichtigsten Ziele als Arbeitgeber ist es, gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, die sich mit unserer Philosophie als genossenschaftliche Regionalbank identifizieren und unsere Werte le-

ben, für uns zu gewinnen und langfristig an uns zu binden. Denn in einer zunehmend digitaleren und auch anonymen Welt machen die Menschen, die die persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden gestalten, den Unterschied im Wettbewerb. Vor diesem Hintergrund genießt die eigene, auf unser Haus ausgerichtete Berufsausbildung einen hohen Stellenwert. Zum 31. Dezember 2015 absolvierten 104 junge Menschen eine Ausbildung. Dies entspricht einer überdurchschnittlichen Ausbildungsquote von zwölf Prozent. Wir bilden in vier Berufen aus: Bankkaufmann/-frau, Immobilienkaufmann/-frau, Fachinformatiker/-in für Anwendungsentwicklung sowie Bachelor of Arts in Banking and Finance. Ein wichtiger Teil unseres Ausbildungskonzeptes ist ein optimal abgestimmtes Ausbildungsprogramm für (Fach-)Abiturienten und Realschüler. Damit haben wir beste Erfahrungen gemacht. Auch 2015 konnten wir wieder allen Auszubildenden einen Arbeitsvertrag anbieten.

Darüber hinaus fördern wir kontinuierlich die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter. 2015 haben diese mehr als 3.400 Seminartage im Wert von rund 900.000 Euro absolviert.

Investitionen

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir 3,5 Millionen Euro investiert. Ein Teil davon floss in den Umbau des neuen Filialstandortes Lemgo „Alte Post“. Auf rund 500 Quadratmetern ist dort ein neues Beratungszentrum entstanden, das die Filialen Lemgo Mittelstraße und Brake sowie die Spezialkompetenzen der Volksbank unter einem Dach vereint. Darüber hinaus bauen wir den Standort Bielefeld aus. Mit einem neuen Domizil für

die Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH in der Altstädter Kirchstraße 6 erweitern wir unsere Geschäftsräume und unsere Präsenz am Alten Markt. Gleichermaßen leisten wir damit einen Beitrag zur Entwicklung der Bielefelder Altstadt. Ein weiterer Teil der Investitionen betraf notwendige Ersatzinvestitionen im EDV-Bereich und Filialmodernisierungen.

Vermögenslage

Eigenmittel

Aus dem Bilanzgewinn 2014 und dem Jahresüberschuss 2015 haben wir den Rücklagen insgesamt 9,5 Millionen Euro zugeführt. Dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) wurde aus dem Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit des Jahres 2015 ein Betrag von 14,5 Millionen Euro zugewiesen. Somit konnte die Eigenkapitalstruktur erneut zu Gunsten der Rücklagen verbessert werden.

Mit einer Kernkapitalquote von 9,6 Prozent und einer Gesamtkapitalquote von 12,4 Prozent – bezogen auf die Risikoaktiva – werden die Vorschriften der „Capital Requirement Regulation“ (CRR) mehr als erfüllt. Damit sind wir schon heute für die anspruchsvollen, bis 2019 weiter steigenden Eigenkapitalanforderungen gut aufgestellt. Zudem sichern wir uns damit wertvolle Spielräume für weiteres Kreditwachstum.

Risikolage und Risikodeckung

Zum Bilanzstichtag wurden die Forderungen der Bank vorsichtig bewertet. Für Forderungen, die akut ausfallgefährdet sind, haben wir angemessene Einzelwertberichtigungen gebildet. Daneben wurden zur weiteren Vorsorge Pauschalwertberich-

Zusammengefasste Eigenkapitalpositionen	■ 2015 ■ 2014	(TEUR)	Veränderung (TEUR)	%
Gezeichnetes Kapital		68.528 68.106	+422	+0,6
Ergebnisrücklagen		221.600 212.100	+9.500	+4,5
Fonds für allgemeine Bankrisiken		119.000 104.500	+14.500	+13,9
Gesamt		409.128 384.706	+24.422	+6,3
Eigenmittel gemäß Art. 72 CRR*	2015 2014	470.820 453.347		
Kernkapitalquote*	2015 2014	9,6% 10,1%		
Gesamtkapitalquote*	2015 2014	12,4% 13,1%		

* Unter Berücksichtigung der Übergangsregelung nach Artikel 465 CRR.

tigungen gebildet. Zusätzlich stehen für die Abdeckung latenter Risiken Vorsorgereserven (§ 340f HGB) zur Verfügung.

Mit den gebildeten Rückstellungen wird den Risiken aus Eventualverbindlichkeiten und sonstigen Verpflichtungen ausreichend Rechnung getragen.

Die Bewertung des Wertpapierbestandes erfolgt nach wie vor nach dem strengen Niederstwertprinzip.

Unsere Bank ist der BVR Institutssicherung GmbH, die als gesetzliches Einlagensicherungssystem anerkannt ist, und der freiwilligen Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR-SE), die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht, angeschlossen. Damit reicht der Schutz der Einlagen unserer Kunden weit über die gesetzlich geforderte Grenze hinaus.

Finanz- und Liquiditätslage

Die Zahlungsfähigkeit unserer Bank war im Geschäftsjahr 2015 jederzeit gewährleistet. Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht vorgeschriebene Liquiditätskennzahl gemäß den Vorschriften des Kreditwesengesetzes haben wir ausreichend erfüllt. Des Weiteren mussten Banken 2015 eine neue Liquiditätsdeckungsquote – die so genannte „Liquidity Coverage Ratio“ (LCR) – erfüllen. Dafür gilt eine stufenweise Erfüllungspflicht, die am 1. Oktober 2015 mit einer Kennzahl von mindestens 60 Prozent begonnen hat. Unser Institut erreichte zum Bilanzstichtag eine Kennzahl von 84 Prozent. Damit haben wir die Norm mehr als erfüllt.

Ertragslage

Auch im Geschäftsjahr 2015 haben die widrigen geldpolitischen und regulatorischen Rahmenbedingungen die Bankenbranche massiv belastet. Der anhaltende, politisch gewollte Niedrigzins beschleunigt eine Ertragserosion, der wir nur durch ein überdurchschnittliches Wachstum im Kundengeschäft begegnen können. Dies ist uns im vergangenen Geschäftsjahr erneut gelungen. Mit einem Wachstum im Kredit- und Einlagengeschäft, das weiterhin deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt, konnten wir den erwarteten Rückgang bei den Zinsmargen mehr als kompensieren. Gleichmaßen haben wir unseren Provisionsüberschuss erhöht. Als Impulsgeber für nachhaltiges Wachstum im Provisions- und damit zinsunabhängigen Geschäft haben sich einmal mehr unsere Kompetenzzentren, insbesondere für „Internationales Geschäft“, „Zins- und Währungsmanagement“, „Zahlungssysteme“ und Private Banking, erwiesen. Gleichzeitig konnten wir durch unser systematisches Kostenmanagement den Anstieg der Sachkosten trotz Geschäftsausweitung be-

grenzen. Insgesamt ist es uns so gelungen, das Teilbetriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr erfreulich zu steigern. Dieser Erfolg ist das Ergebnis unserer konsequenten strategischen Ausrichtung als Kundenbank. Mit einer Kundenkreditquote von 71 Prozent und einer Kundeneinlagenquote von 74 Prozent sind wir weiter nachhaltig im Kundengeschäft verankert.

Im Detail stellt sich die Ertragslage wie folgt dar:

- Der Zinsüberschuss konnte um 1,3 Millionen Euro auf 99,1 Millionen Euro erhöht werden. Dies ist auf das überdurchschnittliche Wachstum im Kundengeschäft – die Kundenkredite stiegen um 7,9 Prozent und die Kundeneinlagen um 5,4 Prozent – zurückzuführen. Infolge des anhaltenden Niedrigzinses ging die Zinsspanne allerdings von 2,15 Prozent auf 2,01 Prozent zurück.
- Der Provisionsüberschuss weitete sich um 2,5 Millionen Euro auf 33,1 Millionen Euro aus. Dies entspricht einem Anstieg um 8,2 Prozent und damit in etwa der Ausweitung des Geschäftsvolumens. Prägend dabei waren höhere Erträge aus dem Devisengeschäft, aus dem Wertpapiergeschäft und aus dem Vermittlungsgeschäft.
- Der Personalaufwand nahm um 1,2 Millionen Euro zu. Dies begründet sich zum einen in Tarifierhöhungen. Darüber hinaus haben wir im Zuge unseres Wachstumskurses weitere Mitarbeiter, insbesondere für die Kundenberatung, eingestellt.
- Die anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen trotz der deutlichen Ausweitung des Geschäftsvolumens nur leicht um zwei Prozent beziehungsweise 0,6 Millionen Euro. Hier zeigte erneut unser konsequentes Produktivitäts- und Kostenmanagement seine Wirkung.
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen gingen moderat um 0,2 Millionen Euro zurück.
- Das Teilbetriebsergebnis stieg von 43 auf 49,4 Millionen Euro beziehungsweise von 0,94 Prozent auf 1,0 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Unter Berücksichtigung von außerordentlichen Aufwandspositionen liegt das Ergebnis mit 1,03 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme (Vorjahr: 1,09 Prozent) weiterhin deutlich über dem Durchschnitt der genossenschaftlichen Vergleichsgruppe.
- Der Bewertungsaufwand erhöhte sich von 5,3 Millionen Euro auf 12,9 Millionen Euro. Die Veränderung im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus der weiterhin strengen und vorsichtigen Bewertung unseres Kreditportfolios.

Jahresvergleich	2015	DBS	2014	DBS
DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2015: 4,9 Mrd. EUR/2014: 4,6 Mrd. EUR	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	99,1	2,01	97,8	2,15
Provisionsüberschuss	33,1	0,67	30,6	0,67
Personalaufwand	47,8	0,97	46,6	1,02
Andere Verwaltungsaufwendungen	31,3	0,63	30,7	0,67
Abschreibungen auf Sachanlagen	7,1	0,14	7,3	0,16
Teilbetriebsergebnis	49,4	1,00	43,0	0,94
Bewertungsergebnis	-12,9	-0,26	-5,3	-0,12
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	36,9	0,75	37,2	0,82
Steueraufwand	8,8	0,18	9,8	0,22
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	14,5	0,29	13,5	0,30
Jahresüberschuss	13,7	0,28	13,9	0,30

Abbildung 5

- Somit ergibt sich ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 36,9 Millionen Euro. Dieses liegt leicht unter dem Wert des Vorjahres.
- Der Steueraufwand 2015 wird nach Verrechnung von latenten Steuern mit 8,8 Millionen Euro (Vorjahr: 9,8 Millionen Euro) ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung der latenten Steuern ergibt sich jedoch für das Geschäftsjahr 2015 ein auf 17,1 Millionen Euro gestiegener Steueraufwand (Vorjahr: 15,6 Millionen Euro).
- Um für die weiter steigenden Eigenkapitalanforderungen nach Basel III bestens gerüstet zu sein, werden aus dem Ergebnis 14,5 Millionen Euro (Vorjahr: 13,5 Millionen Euro) in den Fonds für allgemeine Bankrisiken eingestellt.
- Der Jahresüberschuss beträgt 13,7 Millionen Euro und liegt damit geringfügig unter dem Wert des Vorjahres (13,9 Millionen Euro).
- Die Cost-Income-Ratio (CIR), die das Verhältnis zwischen betrieblichen Aufwendungen und betrieblichen Erträgen der Gewinn- und Verlustrechnung darstellt, blieb im Vergleich zum Vorjahr mit 63 unverändert. Damit liegen wir deutlich besser als der Durchschnitt der genossenschaftlichen Vergleichsgruppe.

Die gute Entwicklung der Bank zahlt sich auch für unsere Mitglieder aus. Der Vertreterversammlung wird vorgeschlagen, aus dem Jahresüberschuss 2015 eine Dividende von 4,5 Pro-

zent sowie einen Bonus von einem Prozent auszuschütten. Die weiterhin attraktive Gesamtdividende von 5,5 Prozent haben wir mit Blick auf das anhaltende Niedrigzinsniveau und die verschärften Eigenkapitalanforderungen nach Basel III ausgerichtet.

Risikosteuerungssystem

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

mentiert. Der Aufsichtsrat wird im regelmäßigen Turnus über den Risikoausschuss direkt vom Vorstand über die Risikosituation und die Steuerungsmaßnahmen informiert.

Voraussichtliche Entwicklung

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen fordern uns als genossenschaftliche Regionalbank weiterhin in besonderer Weise heraus. Die „ultra-lockere“ Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, die sich zu Beginn des Jahres 2016 mit der Senkung des Leitzinses in einer echten Nullzinspolitik manifestiert hat, müssen wir auf längere Sicht als gegeben hinnehmen. Gleiches gilt für die Regulatorik, die immer wieder neue Formen annimmt und steigende Kosten verursacht. Zudem befinden wir uns erst am Anfang der Digitalisierung, die das Verhalten und die Ansprüche unserer Kunden an unsere Bank nachhaltig verändern wird. In diesem Umfeld tiefgreifender Umbrüche sehen wir uns als stabiler und verlässlicher Bankpartner in unserer Wirtschaftsregion. Trotz des aktuell schwierigen Umfeldes schätzen wir die Entwicklungschancen und das Wachstumspotenzial für unser Haus positiv ein. In den vergangenen Jahren haben wir uns systematisch mit unseren Dienstleistungen und unserer Organisation auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet und so auch neue Kundengruppen für uns interessiert. Dazu gehört insbesondere der Aufbau unserer Kompetenzzentren, beispielsweise „Erneuerbare Energien und Ressourceneffizienz“, „Internationales Geschäft“, „Zins- und Währungsmanagement“ und „Zahlungssysteme“, aber auch 2015 die Etablierung des unabhängigen Vermögensverwalters „Werther und Ernst“. Auch in Zukunft setzen wir auf Kundennähe und unser wachstumsstarkes Geschäftskonzept, das „Perfektion in der Manufaktur“ und „Perfektion in Serie“ miteinander verbindet. Dies bedeutet: hochindividuell in der persönlichen Beratung, unkompliziert und schnell wie das Internet im Service, effizient in der Abwicklung.

Unser Ziel ist es, unsere Position als Volksbank Nummer 1 in unserer Wirtschaftsregion zu sichern und auszubauen sowie unseren Mitgliedern und Kunden Sicherheit durch unser nachhaltiges und langfristig ausgerichtetes Geschäftsmodell zu geben. Als Kundenbank wollen wir weiter über das zins- und provisionstragende Geschäft wachsen und unsere Ertragskraft sichern – die Voraussetzung, um ausreichend Eigenkapital zu bilden und wiederum neue Wachstumsspielräume zu schaffen.

Für das Geschäftsjahr 2016 planen wir vor dem Hintergrund der durchaus positiven Konjunkturprognosen und eines erwarteten anhaltend niedrigen Zinsniveaus erneut ein Wachstum im Kreditgeschäft, das über dem Wirtschaftswachstum liegt. Bereits im ersten Quartal 2016 konnten wir einen beachtlichen Zuwachs bei den Kundenkrediten verzeichnen. Zudem hatten wir zu Beginn des neuen Geschäftsjahres einen ansehnlichen Bestand an offenen Darlehenszusagen in unseren Büchern.

Bei den Kundeneinlagen rechnen wir – ebenfalls mit Blick auf die Zinsentwicklung – weiterhin mit schwierigen Wettbewerbs- und Marktbedingungen. Allerdings sind wir zuversichtlich, mit innovativen Anlagelösungen und persönlicher Beratung weitere Kundeneinlagen für uns zu gewinnen. Vor dem Hintergrund der geplanten Zuwachsraten im Kredit- und Einlagengeschäft und unter Einbeziehung unserer Zinsprognose dürfte sich das Zinsergebnis 2016 in etwa auf Vorjahresniveau bewegen. Eine weitere Erhöhung des Zinsergebnisses – bedingt durch die geplante Ausweitung des Kreditgeschäfts – wird allerdings durch tendenziell geringere Erträge aus der Fristentransformation und den stärkeren Druck auf die Zinsmarge begrenzt. Das Zinsergebnis könnte höher liegen – allerdings lediglich moderat –, sofern die Zinsstrukturkurve im Zuge anziehender Zinsen steiler als prognostiziert ausfallen wird. Mit Blick auf die Zinsituation gewinnt das provisionsbezogene Dienstleistungsgeschäft weiter an Bedeutung. Unsere genossenschaftliche Beratung und unsere Kompetenzzentren werden auch 2016 dazu beitragen, in diesem Bereich weiteres Wachstumspotenzial zu generieren.

Neben der Ertragsseite haben wir aber auch die Kosten fest im Blick. Unser systematisches Kostenmanagement, das sich in den vergangenen Jahren als äußerst wirksam erwiesen hat, werden wir auch 2016 konsequent verfolgen. Die Personalaufwendungen dürften dabei lediglich im Rahmen der Tarifierhöhungen steigen. Die Sachaufwendungen werden sich voraussichtlich im Rahmen der allgemeinen Geschäftsausweitung erhöhen.

Mit unserer komfortablen Vermögens- und Ertragslage, unserer stabilen Marktposition und qualifizierten, motivierten Mitarbeitern haben wir beste Voraussetzungen, auch im Geschäftsjahr 2016 gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Kunden zu wachsen.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2015

AKTIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			31.153.455,19		38.227
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			83.796.780,34		55.183
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	83.796.780,34				(55.183)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	114.950.235,53	0
2. Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitle öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			62.849.383,29		143.463
b) andere Forderungen			160.182.726,53	223.032.109,82	99.574
4. Forderungen an Kunden				3.509.191.633,16	3.252.539
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.073.190.302,04				(1.067.639)
Kommunalkredite	39.939.268,35				(38.306)
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		14.707.288,25			15.798
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	14.707.288,25				(15.798)
bb) von anderen Emittenten		382.591.821,73	397.299.109,98		344.727
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	331.917.061,30				(301.171)
c) eigene Schuldverschreibungen			183.453,30	397.482.563,28	188
Nennbetrag	180.000,00				(180)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				365.728.671,02	334.850
6a. Handelsbestand				1.062.251,45	1.717
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			120.440.788,31		116.623
darunter: an Kreditinstituten	10.634.062,26				(11.089)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.492.663,37	122.933.451,68	4.566
darunter: bei Kreditgenossenschaften	2.400.487,50				(2.400)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				9.725.724,63	6.326
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.500.000,00				(0)
9. Treuhandvermögen				3.113.370,21	4.682
darunter: Treuhandkredite	3.113.370,21				(4.682)
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			64.004,00		88
c) Geschäfts- oder Firmenwert			288.986,00		532
d) geleistete Anzahlungen			0,00	352.990,00	0
12. Sachanlagen				96.203.873,44	99.635
13. Sonstige Vermögensgegenstände				21.734.929,87	19.888
14. Rechnungsabgrenzungsposten				1.757.588,49	1.637
15. Aktive latente Steuern				63.994.237,00	55.722
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				0,00	0
Summe der Aktiva				4.931.263.629,58	4.595.965

PASSIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			6.337.704,63		95
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			786.691.283,40	793.028.988,03	668.287
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		997.378.520,33			1.032.926
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		213.380.800,67	1.210.759.321,00		168.126
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.787.870.522,70			1.539.726
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		648.131.913,33	2.436.002.436,03	3.646.761.757,03	720.261
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			1.986.870,14		1.987
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	1.986.870,14	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				3.113.370,21	4.682
darunter: Treuhandkredite	3.113.370,21				(4.682)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				12.222.047,58	15.150
6. Rechnungsabgrenzungsposten				15.013.364,49	15.758
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			20.413.499,53		18.090
b) Steuerrückstellungen			4.024.529,00		2.313
c) andere Rückstellungen			14.999.424,83	39.437.453,36	13.069
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	0
10. Genusrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				119.000.000,00	104.500
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	97.015,17				(88)
11a. Sonderposten aus der Währungsumrechnung				0,00	0
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			68.527.666,75		68.106
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		92.875.000,00			88.125
cb) andere Ergebnisrücklagen		128.725.000,00	221.600.000,00		123.975
d) Bilanzgewinn			10.572.111,99	300.699.778,74	10.789
Summe der Passiva				4.931.263.629,58	4.595.965
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			211.770.948,27		173.398
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00	211.770.948,27	0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			293.648.614,12	293.648.614,12	243.361
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften			0,00		(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2015

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		119.879.740,49			125.434
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		6.425.258,69	126.304.999,18		7.414
2. Zinsaufwendungen			34.834.987,00	91.470.012,18	42.586
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			4.959.669,64		5.118
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.338.494,99		1.970
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00	7.298.164,63	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				290.408,83	435
5. Provisionserträge			35.690.127,05		32.795
6. Provisionsaufwendungen			2.645.809,92	33.044.317,13	2.149
7. Nettoertrag des Handelsbestands				84.195,11	271
8. Sonstige betriebliche Erträge				6.731.402,93	6.941
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		38.915.022,73			37.663
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		8.875.978,93	47.791.001,66		8.969
darunter: für Altersversorgung	2.343.426,02				(2.535)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			31.264.697,39	79.055.699,05	30.652
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				7.078.877,48	7.328
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				3.240.140,49	7.843
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			12.938.215,45		5.341
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-12.938.215,45	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			1.582.449,97	1.582.449,97	0

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				1.245.019,03	659
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				36.942.999,28	37.188
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			8.612.031,10		9.664
darunter: latente Steuern	-8.272.129,00				(-5.898)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			184.113,19	8.796.144,29	182
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken				14.490.644,99	13.470
25. Jahresüberschuss				13.656.210,00	13.872
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				15.901,99	17
				13.672.111,99	13.889
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				13.672.111,99	13.889
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.550.000,00		1.550
b) in andere Ergebnisrücklagen			1.550.000,00	3.100.000,00	1.550
29. Bilanzgewinn				10.572.111,99	10.789

Mitgliederbewegung	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen EUR
Anfang 2015	104.445	427.659	68.425.440,00
Zugang 2015	3.741	11.137	1.781.920,00
Abgang 2015	2.336	8.506	1.360.960,00
Ende 2015	105.850	430.290	68.846.400,00

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 2015 von 13.656.210,00 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrages von 15.901,99 Euro und unter Berücksichtigung des vorab in die Ergebnisrücklagen von 3.100.000,00 Euro eingestellten Betrages soll entsprechend dem Vorschlag des Vorstandes wie folgt verwendet werden:

4,50 % Dividende	3.047.277,13 EUR
1,00 % Bonus	677.174,28 EUR
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	3.400.000,00 EUR
Einstellung in andere Ergebnisrücklagen	3.400.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung	47.660,58 EUR
	10.572.111,99 EUR

Paderborn, im März 2016

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Der Vorstand

Dr. Bittihn Jäger Dr. Keine Rawert Vogt

Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse haben im Geschäftsjahr 2015 die ihnen nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei haben sie die in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse nach sorgfältiger Prüfung und Beratung gefasst, ihre Überwachungsfunktion umfassend erfüllt und die aufsichtsrechtlich geforderte Sachkunde für Aufsichtsratsmitglieder durch Weiterbildungsmaßnahmen sichergestellt.

In regelmäßigen gemeinsamen Sitzungen informierte der Vorstand den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse zeitnah und ausführlich über die strategische und operative Bankplanung, die geschäftliche Entwicklung, die Investitions- und Projektvorhaben sowie die Vermögens-, Finanz-, Ertrags- und Risikolage der Bank.

Der Bauausschuss hat sich in 2015 intensiv mit der Entwicklung des Bauprojektes „Altstädter Kirchstraße 6 in Bielefeld“ beschäftigt. Dort entsteht das neue Domizil des am 1. Januar 2015 erfolgreich gestarteten Vermögensverwalters „Werther und Ernst“. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates konnte seine Tätigkeiten gemäß Jahresprüfungsplan 2015 vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Angemessenheit des Auslagerungsmanagements der Bank feststellen. Der Kreditausschuss hat neben einzelnen Kreditengagements auch den Kreditrisikobericht, das Kompetenzsystem der Bank und das Anzeigen- und Meldewesen behandelt. In den Sitzungen des Risikoausschusses wurden neben dem vierteljährlichen Reporting zur Risikosituation der Bank und dem Quartalsbericht der Internen Revision auch der Compliance- und Geldwäsche-Jahresbericht sowie die Geschäfts- und Risikostrategie der Bank vorgestellt und erörtert. Die Einführung der neuen Liquiditätskennzahl „Liquidity Coverage Ratio“ (LCR), die Ergebnisse der Bundesbank-Umfrage zur „Ertragslage und Widerstandsfähigkeit deutscher Kreditinstitute im Niedrigzinsumfeld“ und die Konditionengestaltung im Kundengeschäft waren darüber hinaus Schwerpunktthemen. Der Vorstandsausschuss hat sich mit der Struktur und Zusammensetzung des Vorstandes und des Aufsichtsrates nach § 25d KWG sowie den einzelvertraglichen Angelegenheiten der Vorstandsmitglieder befasst und dazu Beschlüsse gefasst. Daneben wurde die Angemessenheit des Vergütungssystems der Bank im Sinne der Instituts-Vergütungsverordnung und des § 25a KWG beraten und festgestellt. Aus den Sitzungen der einzelnen Ausschüsse ist dem Gesamtaufichtsrat regelmäßig und zeitnah berichtet worden.

Den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat geprüft und hierzu keine Einwendungen erhoben. 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. Die Ergebnisse der gesetzlichen Prüfung haben Vorstand und Aufsichtsrat eingehend erörtert; prüfungsseitige Hinweise wurden nachgehalten.

Mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung scheiden nach § 24 Ziffer 3 und 5 der Satzung turnusmäßig aus dem Aufsichtsrat aus: Gabriele Schäfers, Michael Friemuth, Karl-Heinz Huneke und Heinrich Kemper. Für eine Wiederwahl stehen Gabriele Schäfers, Michael Friemuth und Karl-Heinz Huneke zur Verfügung. Die Wiederwahl ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

Heinrich Kemper scheidet wegen Erreichens der satzungsgemäßen Altersgrenze aus. Für die gute Zusammenarbeit und sein engagiertes Wirken im Interesse der Bank spricht der Aufsichtsrat Herrn Kemper seinen ganz besonderen Dank aus. Für die erforderliche Neuwahl wird der Aufsichtsrat entsprechend seiner Aufgabe gemäß § 25d KWG einen Wahlvorschlag ausarbeiten. Die Wahlkandidaten sollen sich dabei der Vertreterversammlung persönlich vorstellen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank Paderborn-Höxter-Deilmold für die im Geschäftsjahr 2015 geleistete wertvolle Arbeit.

Paderborn, im April 2016

Der Aufsichtsrat

Bernd Seibert
Vorsitzender

Gremien

Mitglieder des Aufsichtsrates

Vorsitzende



Bernd Seibert
Vorsitzender seit 02.06.2015
stellv. Vorsitzender bis 02.06.2015



Josef Tack,
Vorsitzender bis 12.05.2015
Ehrenvorsitzender seit 12.05.2015



Joachim Pahn
stellv. Vorsitzender



Wolfgang Mertens
stellv. Vorsitzender
(Arbeitnehmervertreter)



Horst Schubert
stellv. Vorsitzender

Mitgliedervertreter



Dietmar Beineke



Heinrich Ernst
bis 12.05.2015



Michael Friemuth



Peter Götde
seit 12.05.2015



Karl-Heinz Huneke



Franz Jacoby



Heinrich Kemper



Mona Niggemeyer-Hollmann
seit 12.05.2015



Gabriele Schäfers



Dr. Wolfgang Zündorf

Arbeitnehmervertreter



Stefan Bahrenberg



Helmut Lüke



Günther Sonnenkemper



Ulrich Windgassen



Michael Witte

Prüfung **Mitwirkung** Impulse geben **Gegenseitige**
Unterstützung Transparenz **Unabhängigkeit**
Sicherheit schaffen Zusammenarbeit **Richtlinienbefolgen**
 Demokratie **Gemeinsame Ziele** **Beratung**
 Organisation **Unternehmenserfolg** Kompetenz **Verantwortung tragen**
 Überwachung

Vorstand

Dr. Ulrich Bittihn
Vorsitzender

Günter Vogt
stellv. Vorsitzender

Rudolf Jäger

Ansgar Käter
(seit 01.05.2016)

Dr. Friedrich Keine

Heinz Peterburs
(bis 31.12.2015)

Karl-Heinz Rawert

Direktoren

Bernhard Dorenkamp

Jürgen Faupel

Karsten Pohl

Frank Sievert

Prokuristen

Hans-Jürgen Borchert

Matthias Fresen

Heinrich Hansmeier

Meinolf Körner

Detlef Kropp

Franz-Josef Krüger

Andreas Lahme

Sigrid Marxmeier

Michael Meier

Alfons Meyer

Norbert Meyer

Franz Niggemeier

Martina Olesch

Andre Weller

Stephan Willhoff

Impressum

Herausgeber:

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

Konzept:

Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Sylvia Hackel

Redaktion:

Sylvia Hackel, Jutta Hanke

Fotografie:

Frank Springer, Bielefeld

Gestaltung:

Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck:

Bösmann Medien und Druck GmbH & Co. KG, Detmold

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

Hauptstelle Paderborn

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

Hauptstelle Höxter

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

Hauptstelle Detmold

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

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

Bankleitzahl: 472 601 21
BIC: DGPBDE3MXXX

Bankverein Werther

Zweigniederlassungen der
Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold eG

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

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

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

BIC: DGPBDE3MBVW

Wertvolle Standorte

KREIS PADERBORN

Altenbeken / Atteln / Bad Lippspringe / Benhausen / Borcheln / Büren /
Dahl / Delbrück / Elsen / Hövelhof / Lichtenau / 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

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

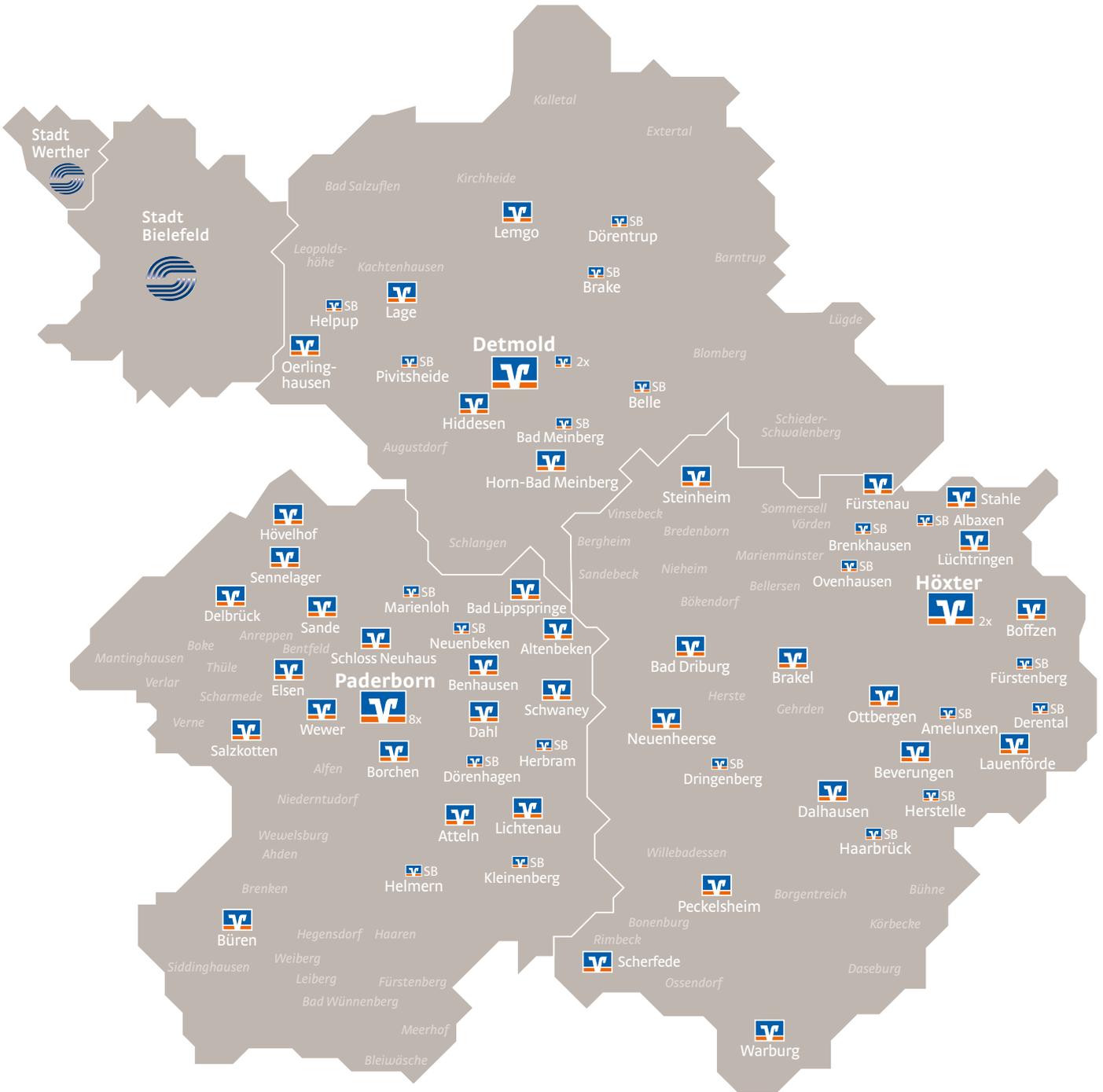
KREIS LIPPE

Detmold, Bismarckstraße / Hiddesen / Horn-Bad Meinberg /
Lage / Lemgo „Alte Post“ / Oerlinghausen

BANKVEREIN WERTHER

ZWEIGNIEDERLASSUNGEN DER VOLKSBANK PADERBORN-HÖXTER-DETMOLD

Bielefeld / Werther



Hier finden Sie im Internet den Weg zu uns.

Unsere Gesichter vor Ort

Unsere Filialleiter im Kreis Paderborn



Bernhard Dorenkamp
Leiter Filialgeschäft



Norbert Meyer
Leiter Filialgeschäft



Ralf Bormann
Wewer



Reinhard Brechmann
Paderborn, Riemeke



Ulrich Egold
Paderborn, Stadttheide



Joachim Finke
Büren



Burkhard Grenz
Elsen



Ralf Hils
Bad Lippspringe



Patrick Jazwicz
Paderborn, Südstadt



Christian Jöring
Benhausen



Christian Kaiser
Sande



Michael Keuper
Salzkotten



Jürgen Kürpick
Sennelager



Marc Locker
Paderborn, Auf der Lieth



Willi Marks
Hövelhof



Stefan Middeke
Dahl



Wilfried Mühlhausen
Schloß Neuhaus



Franz Münstermann
Lichtenau



Georg Pahlsmeier
Borchen



Hubertus Rebbe
Atteln



Stefan Rehermann
Schwaney



Wilfried Ridder
Altenbeken



Thomas Schacht
Paderborn, Neuhäuser Straße



Matthias Tepper
Delbrück



Lin Thiele
Paderborn, Neuer Platz



Michael Wolf
Paderborn, Schöne Aussicht



Helmut Zacharias
Paderborn, Benhauser Straße

Unsere Filialleiter im Kreis Höxter



Wilhelm Vössing
Leiter Filialgeschäft
Höxter



Matthias Bannenberg
Neuenheerse



Philipp Driehorst
Lauenförde



Matthias Gockeln
Bad Driburg



Michael Hanewinkel
Peckelsheim



Claudia Hoffmeister
Ottbergen



Daniel Janiak
Lüchtringen



Heiner Konze
Dalhausen



Frank Kopp
Boffzen



Brigitte Kutz
Beverungen



Ulrich Lüke
Warburg



Matthias Müller
Steinheim



Klaus Roof
Brakel



Christoph Suermann
Fürstenau



Torsten Tofote
Stahle



Stefan Vogt
Höxter, Möllingerplatz



Thomas Vogt
Scherfede



Hans-Günter Weskamp
Höxter, Petrifeld

Unsere Filialleiter im Kreis Lippe



Hans-Jürgen Borchert
Leiter Filialgeschäft Lippe



Rita Eggebrecht
Lage



Reiner Hölscher
Horn-Bad Meinberg



Linda Peters
Hiddesen



David Rühmann
Oerlinghausen



Christian Wagner
Lemgo

Unsere Betreuer Unternehmenskunden



Elmar Hoppe
Leiter Unternehmens-
kunden Paderborn



Ulrich Windgassen
Leiter Unternehmens-
kunden Paderborn



Mathias Engelmann
Leiter
Spezialfinanzierungen



Andreas Lahme
Leiter
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Udo Beller
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Thomas Berendes
Spezialfinanzierungen



Lena Hartmann



Hubertus Henning
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Stefan Krekeler



Christoph Kuhfuß



Adrian Loer
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Fabian Mathias



Tore Mischau
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Julian Neumann
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Franz Niggemeier



Heinz-Jürgen Salmen
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Sebastian Schrader
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Heinrich Hansmeier
Leiter Unternehmens-
kunden Lippe



Jörn Thorsten Albrecht



Torsten Damköhler



Hans-Heinrich Lieneke
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Erik Niemeyer



Helmut Schnelle
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Ines Wagner
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Michael Meier
Leiter Unternehmens-
kunden Höxter



Werner Hartmann



Christiane Kuhlebrock-
Rosche
Spezialgebiete
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz und
Landwirtschaft



Marco Leck
Spezialgebiet
Landwirtschaft



Franz Josef Siggés
Spezialgebiet
Erneuerbare Energien/
Ressourceneffizienz



Frank Versen

Unsere Spezialisten Internationales Geschäft



Herbert Krüger
Leiter



Rainer Michael Sieveke



Ursula Athens



Detlef Bannenber



Kathrin Becker



Christopher Heinemann



Beatrix Kirchhoff



Karin Köhne



Claudia Lange



Reinhilde Pollmann



Kai-Uwe Schulte

Unsere Spezialisten Zins- und Währungsmanagement



Stephan Willhoff
Leiter



Monika Leuer



Denise Thewes



Thomas Wulf

Unsere Spezialisten Zahlungssysteme



Daniel Knipping
Leiter



Daniel Berendes



Wolfgang Borgolte



Fabian Brinkmann



Nils-Oliver Kuttig



Gregor Lienen



Thomas Meyer



Jonas Otto



Sebastian Potthast

Unsere Betreuer Private Banking



Karsten Pohl
Leiter Private Banking



Rainer Hißmann
Leiter Private Banking
Paderborn



Markus Böddeker



Hans-Martin Ernst



Jens Freytag



Lisa Graw



Hans-Josef Huschen



Marcel Klute



Werner Kordisch



Stefan Kraft



Birgit Montag



Siegbert Prenzel



Susanne Puls



Annegret Schäfers



Dieter Schulte



Gerald Sander
Leiter
Private Banking Lippe



Uwe Leidt



Annette Multhaupt



Sandra Ostmann



Hannelore Ritter



Axel Schneider

Unsere Betreuer Freie Berufe



Sigrid Marxmeier
Leiterin



Michael Witte
stellv. Leiter



Thomas-Alexander Ebner



Wenke Holzgrewe



Felix Jancker



Timo Langehenke



Gerd Otte



Cyrill Popov



Markus Stelbrink

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



Detlef Kropp
Niederlassungsleiter



Veronika Meier-Scheuven
Assistenz der
Geschäftsleitung



Natascha Hagelücken
Beraterin



Carolin Heidebrede
Finanzierungsberaterin



Nicole Noth
Betreuerin
Unternehmenskunden



Henning Duderstadt
Betreuer
Unternehmenskunden



Simone Lange
Referentin
Unternehmenskunden



Peter Honervogt
Betreuer Privatkunden



Patricia Haselbach
Beraterin



Jürgen Cronberg
Leiter
Private Banking



Felix Jancker
Betreuer Freie Berufe



Herbert Krüger
Leiter Internationales
Geschäft

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



Tim Eweler
Niederlassungsleiter
Privatkunden



Swen Gielke
Betreuer Private Banking



Heinrich Pohlmann
Berater



Franziska Reinhold
Beraterin



Dirk Schwentker
Berater



Ulrike Stenz
Beraterin



Bernd Tönnies
Berater

Unsere Experten der Immobilien-Tochtergesellschaften

Geschäftsführung



Andreas Traumann



Andreas Nowak

Immobilien-Vermittlung und Projektierung

Paderborn



Olaf Lohmann



Michael Sprink

Höxter



Hagen Hommelsheim



Philipp Lensch



Saskia Fischer-Lensen

Lippe



Tobias Krumsiek



Detlev Sielemann

Bielefeld



Martina Geisler



Alexander Baer

Immobilien-Verwaltung

Paderborn



Jakob Kemling



Wolfgang Lübbert

Höxter



Sigrid Kalis

Unsere Experten der OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH



Wolf-Dieter Jordan
Geschäftsführer



Wolfgang Mertens



Marco van den Elzen



Dr. Stefan Wohlleben

