

JAHRESBERICHT 2021

 **VerbundVolksbank OWL eG**

ZUKUNFT



20



32



40



23



34



44



26



36



46



30



38



Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir an vielen Stellen die männliche Form (generisches Maskulinum), zum Beispiel „der Kunde“. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat ausschließlich redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

INHALT

05 / Editorial

06 / Blick in die Zukunft

08 / Für die Zukunft

16 / Gemeinsam wachsen
in einer starken Region

20 / Bielefeld – Stadt mit Zukunft

23 / Die Zukunft liegt im Glas

26 / Breit aufgestellt
in die Zukunft

28 / OWL – Zukunftsschmiede
für Start-ups und Gründer

30 / Roboter für alle!

32 / Sich neu erfinden

34 / Werte für die Seele
und für die Zukunft

36 / Mit dem Volksbank-Sendestudio
voll im Trend

38 / Brückenbauer in die Zukunft

40 / Geld ist nicht alles

44 / Bankkaufmann? Das hat doch
keine Zukunft ... oder doch?

46 / Dem Dorfladen eine
neue Zukunft geben

48 / Zukunfts-Momente 2021

51 / Weichen für die Zukunft gestellt
Geschäftszahlen 2021

65 / Bericht des Aufsichtsrates

66 / Gremien

69 / Impressum

70 / Zukunft erleben
Standorte und Teams



Lesen Sie unseren Jahresbericht 2021
auch digital!

www.jahresbericht-verbundvolksbank-owl.de

„WER
IN DER ZUKUNFT
LESEN WILL,
MUSS IN DER
VERGANGENHEIT
BLÄTTERN.“

—

André Malraux, französischer Schriftsteller und Politiker

Liebe Mitglieder und liebe Kunden,

„Prognosen sind schwierig, vor allem wenn sie die Zukunft betreffen.“ Dieses Zitat wird gleich mehreren berühmten Persönlichkeiten zugeschrieben. So ernüchternd die Einsicht auch sein mag: Zukunftsforscher lassen sich davon nicht abhalten. Sie versuchen, in der Geschichte zu lesen und die Zeichen der Zeit zu deuten, um vorherzusagen, wie wir morgen leben könnten. Viele Menschen zögern bei dem Gedanken, zu erfahren, was das Leben für sie bereithält, während andere sich die Zukunft auch gerne vorhersagen lassen würden.

Der Friedensnobelpreisträger Albert Schweitzer hat seinerzeit sehr treffend festgestellt: „Mich interessiert vor allem die Zukunft, denn das ist die Zeit, in der ich leben werde.“ Zukunft ist also auch eine Entscheidung, nämlich sie im Hier und Jetzt – in der Gegenwart – mitzugestalten. Das Ziel dieser Erkenntnis ist es, Chancen zu ergreifen, Visionen zu entwickeln, Prozesse und Projekte besser planbar zu machen und daraus zukunftssträchtige Entscheidungen treffen zu können.

Wenn wir die Historie unserer VerbundVolksbank OWL betrachten, so können wir stolz auf eine 160-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. In der Vergangenheit haben wir immer wieder Trends und Entwicklungen aufgegriffen und uns neu positioniert. „Was kommt, was bleibt, was ist unseren Mitgliedern und Kunden heute und in Zukunft wichtig?“ waren die zentralen Fragen, die uns bei unserem Handeln Antrieb gegeben haben. So gehen wir ab 2022 mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzotten eG als „neue“ VerbundVolksbank OWL eG gemeinsame Wege und werden zukünftig gemeinsam wachsen in einer starken Region.

Mit einem eigenen Volksbank-Sendestudio, neuer Konferenztechnik, der Inbetriebnahme digitaler Showrooms in unseren BeratungsCentern und Filialen, der Einführung robotergestützter Prozessautomatisierung und einem Chatbot sind wir weitere Schritte im Bereich der Digitalisierung gegangen und haben neue Wege beschritten. Einen wesentlichen Teil unserer Zukunftsarbeit widmen wir auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit dem Start in eine neue Arbeitswelt. Dafür wurde unter anderem ein neues Arbeitszeitmodell ausgearbeitet. Trotz vieler innovativer Projekte und digitaler Wege ist uns die persönliche Nähe zu unseren Mitgliedern und Kunden auch zukünftig ganz besonders wichtig. Dabei werden unsere genossenschaftlichen Werte wie Vertrauen, Verantwortung, Hilfe zur Selbsthilfe, Teilhabe, Fairness und Solidarität stets die Richtung und die Art und Weise unseres Handelns bestimmen.

Einen Blick in unsere Zukunft können Sie in unserem Jahresbericht 2021 werfen. Auf den folgenden Seiten berichten Menschen und Unternehmen aus OWL, was sie persönlich und beruflich von der Zukunft erwarten, wie sie diese planen und welche Chancen und Herausforderungen sie in ihr sehen.

Nicht zuletzt die Corona-Pandemie und der schreckliche Krieg in der Ukraine haben uns allen gezeigt, dass die Zukunft trotz aller Planungen leider auch ganz anders verlaufen kann. Unser besonderes Mitgefühl gilt allen Menschen, die durch die Pandemie und durch den Krieg großes Leid erfahren (haben) und unser aller Solidarität bedürfen.

Beim Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2021 danken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die erneut Großartiges für die Bank geleistet haben.

Liebe Mitglieder und liebe Kunden, im Namen der Geschäftsleitung und des gesamten Teams der VerbundVolksbank OWL sage ich herzlich Danke für Ihr Vertrauen in unsere Bank. Bleiben Sie zuversichtlich und neugierig – denn die Zukunft hat schon begonnen!

Viel Freude beim „Blättern“ in unserer „Zukunft“ wünscht Ihnen

Joh. August Jäter

The background of the page is a futuristic, glowing landscape. It features a grid of light lines on the ground that recedes into the distance, creating a sense of depth. The sky is a pale, hazy blue with soft, glowing light rays emanating from the horizon, suggesting a sunrise or sunset in a digital or virtual environment. The overall aesthetic is clean, modern, and optimistic.

BLICK IN DIE ZUKUNFT

_Statements _Denkanstöße _Anregungen

WIE DIE ZUKUNFT WIRD, HÄNGT VON **UNS** AB // DIE ZUKUNFT **ERWÄCHST** AUS DER **GEGENWART** // DIE ZUKUNFT WIRD IRGENDWIE DOCH **GANZ NORMAL**, WENN SIE ERST EINMAL DA IST // DIE ZUKUNFT IST VOLLER **AUFGABEN** UND **HOFFNUNGEN** // DIE ZUKUNFT WIRD SO AUSSEHEN, WIE WIR SIE **GESTALTEN** // ZUKUNFT HEISST **VERÄNDERUNG** // **BEWAHREN** UND **ERSCHAFFEN** GEHÖREN UNTRENNBAR ZUSAMMEN // DIE **GESCHICHTE** PRÄGT DIE ZUKUNFT // TRADITION UND **MODERNE** KÖNNEN SEHR WOHL **GEMEINSAM** IN DIE ZUKUNFT GEHEN // TROTZ LANGER **TRADITION** AN DIE ZUKUNFT DENKEN // DIE ZUKUNFT DES UNTERNEHMENS LIEGT IN DER AUSBILDUNG UND DEM **ENGAGEMENT** // WENN WIR ALLES ÜBER DIE ZUKUNFT WÜSSTEN, WÜRDE WEDER **HOFFNUNG** NOCH LIEBE EXISTIEREN // DIE GESCHICHTE WIRD EIN **TEIL** DER ZUKUNFT BLEIBEN // WIR KÖNNEN DIE ZUKUNFT NICHT **WAHRNEHMEN**, WEIL SIE IMMER IN DEM **MOMENT**, IN DEM WIR SIE ERREICHEN, ZUR GEGENWART WIRD // DIE ZUKUNFT IST DIE ZEIT, DIE **SUBJEKTIV** GESEHEN DER GEGENWART NACHFOLGT // ZUKUNFT IST DAS PRODUKT **UNENDLICH** VIELER SCHLEIFEN UND SPIRALEN, IN DENEN WIR ALS MENSCHEN MIT DEN MÖGLICHKEITEN **INTERAGIEREN** // DIE ZUKUNFT IST EIN **RAUM VOLLER MÖGLICHKEITEN**, DER LETZTLICH DURCH UNS GEFORMT WIRD // DIE ZUKUNFT, DIE UNS SO BRENNEND INTERESSIERT, KENNT KEIN MENSCH. WIR KÖNNEN SIE UNS HÖCHSTENS **AUSMALEN** // ZUKUNFT IST **UNKALKULIERBAR** // MANCHMAL **RAST** DIE ZUKUNFT FÖRMLICH AUF UNS ZU // MENSCHEN, DIE IN DER **VERGANGENHEIT** IN DIE ZUKUNFT BLICKTEN, VERDANKEN WIR UNSERE GEGENWART // DAS SCHÖNSTE AN DER ZUKUNFT IST, DASS SIE NOCH EIN GANZES STÜCK **WEIT WEG** IST // IN DIE ZUKUNFT BLICKEN KANN NIEMAND, WOHL ABER VERSCHIEDENE **PROGNOSEN** ABGEBEN // DIE ZUKUNFT HAT VIELE **CHANCEN** // DIE ZUKUNFT IST KEIN **SCHICKSALHAFTES GEFÜGE** // DER MENSCH BLEIBT IN DER ARBEITSWELT DER ZUKUNFT DER ZENTRALE **AKTEUR** // ES BRAUCHT IN ZUKUNFT **MUT ZUR VERÄNDERUNG**.



___ Ansgar Käter (o. l.) ___ Ina Kreimer (u. l.) ___ Uwe Hagemeyer (u. r.)

Zwei, die die Zukunft gemeinsam gestalten: Die Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG und die VerbundVolksbank OWL eG haben einen gemeinsamen Kurs eingeschlagen und wollen zukünftig „gemeinsam wachsen in einer starken Region“. Welche Themen darüber hinaus die VerbundVolksbank OWL bewegen und warum die Bank gut gerüstet für die Zukunft ist, lesen Sie im Interview mit der Geschäftsleitung. ...

Herr Käter, im Geschäftsjahr 2021 konnte die VerbundVolksbank OWL erneut gute Zahlen schreiben. Was hat dieses Jahr geprägt?

Ansgar Käter __ Wir haben uns im letzten Jahr erneut als starker und verlässlicher Finanzierungspartner für unsere Mitglieder und Kunden erwiesen. Unser Ergebnis 2021 lag über Plan und über dem Ergebnis des Vorjahres. Die Bilanzsumme wuchs auf einen neuen Höchststand von rund 7,5 Milliarden Euro an. Im Kredit- und Wertpapierbereich sind wir auf Rekordniveau gewachsen. Darüber hinaus haben wir die Weichen für weiteres Wachstum in 2022 gestellt. Das Jahr war natürlich auch von der Kooperation und der beschlossenen Fusion mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG geprägt.

Wie wird die gemeinsame Zukunft mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG aussehen?

Ansgar Käter __ Im Dezember 2021 haben die Vertreterinnen und Vertreter der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG und der VerbundVolksbank OWL eG mit jeweils 100 Prozent für die Fusion gestimmt. Mit diesem großen Vertrauensvorschuss in das neue Jahr zu starten, ist auch ein Beweis dafür, dass wir mit unserer Zukunftsstrategie auf dem richtigen Weg sind. So können wir den Wirtschaftsstandort Ostwestfalen-Lippe und zukünftig auch den Altkreis Brilon voranbringen. Mit der Fusion komplettieren zukünftig die beiden neuen Zweigniederlassungen, die Volksbank Brilon und die Volksbank Büren-Salzkotten, die dezentrale erfolgreiche Marktausrichtung unserer Bank.

Dann blicken wir doch einmal kurz in die Zukunft. Wie sieht die VerbundVolksbank OWL mit ihren zukünftig sieben Lokalmarken aus?

Ansgar Käter __ Durch den Zusammenschluss erreicht die gemeinsame Bank eine Bilanzsumme von rund 9,5 Milliarden Euro. Als größte Genossenschaftsbank im

Wirtschaftsraum OWL und im angrenzenden Altkreis Brilon betreut sie dann rund 300.000 Kunden, von denen über 162.000 auch Mitglied sind. Zugleich wird die VerbundVolksbank OWL zukünftig mehr als 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen.

Wie schafft es eine Bank heutzutage, sich für die Zukunft zu positionieren?

Karl-Heinz Rawert __ Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, die Ukraine-Krise, das anhaltende Niedrig- und Negativzinsumfeld, die stetig steigende Regulatorik, die Digitalisierung und der demografische Wandel sind Herausforderungen, die uns täglich bewegen und langfristige Auswirkungen – auch auf die Zukunft unserer Bank – haben werden. Umso wichtiger ist es für uns als regionale Genossenschaftsbank, sich diesen Herausforderungen proaktiv zu stellen, um auch künftig unseren Kundenauftrag in unserer Region erfüllen zu können. Dazu gehört die Sicherung der Fähigkeit, Kredite im erforderlichen Umfang vergeben zu können, eine digitale und persönlich erlebbare Bank zu bleiben und sich konsequent auf die sich verändernden Anforderungen unserer Kunden auszurichten. Nicht zuletzt haben wir dafür in der Bank einen eigenen Bereich „Innovation und Digitales“ geschaffen.

Mit welchen Themen beschäftigt sich der Bereich konkret?

Karl-Heinz Rawert __ Die Bankenbranche befindet sich seit Längerem und aktuell durch die Corona-Pandemie verstärkt in einem digitalen Strukturwandel. Wir erleben, dass traditionelle Geschäftsmodelle quasi über Nacht verschwinden und ebenso schnell neue Geschäftsmodelle entstehen. Der Bereich „Innovation und Digitales“ unterstützt dabei, neue Trends und Technologien zu identifizieren, zu analysieren und in entsprechende Konzepte umzuwandeln und umzusetzen.

Mit diesem großen
Vertrauensvorschuss
in das neue Jahr zu
starten, ist auch ein
Beweis dafür, dass wir
mit unserer Zukunfts-
strategie auf dem
richtigen Weg sind.

Ansgar Käter

Ich nenne hier nur exemplarisch Handlungsfelder wie Smart Data, Automatisierung, künstliche Intelligenz, Blockchain, Omnikanal, innovative Zahlungsmethoden oder Customer Experience.

Wie gehen Sie hierbei vor?

Karl-Heinz Rawert __ Geschwindigkeit und eine konsequente Kundenorientierung sind die beiden Schlüssel zu einer erfolgreichen Transformation. Wir versuchen, etablierte Denkmuster und Strukturen zu hinterfragen und neu zu denken. Denn jeder neue Gedanke und jede neue Idee kann einen wertvollen Beitrag zur digitalen Transformation unserer Bank leisten. Dafür ist es elementar wichtig, bereichsübergreifend zusammenzuarbeiten und alle Beteiligten miteinander zu vernetzen. Nur wenn alle in die Entwicklung von Ideen und Prozessen der Arbeit von morgen eingebunden werden und sich einbringen, wird die Transformation gelingen.

So etwas braucht Zeit und Kreativität. Wo entwickeln Sie zukunftsfähige Ideen?

Ansgar Käter __ In unserem OWL Innovation Lab in Bielefeld im Herzen der Altstadt am Alten Markt konnte das optimale Umfeld dafür geschaffen werden. Mit dem OWL Innovation Lab haben wir bewusst einen Raum abseits der Bank eingerichtet, in dem neue Ideen, kreatives Arbeiten und agile Arbeitsmethoden wachsen beziehungsweise erprobt werden können. Der Ort lädt ein zum Kreativsein und zum Experimentieren.

2021 war das Jahr, in dem Sie viele digitale und innovative Projekte umgesetzt haben. Warum braucht die VerbundVolksbank OWL eine robotergestützte Prozessautomatisierung (RPA)?

Frank Sievert __ Mit der Einführung der Prozessautomatisierung in der VerbundVolksbank OWL können Routinearbeiten zeiteffizienter und fehlerfreier erledigt werden. Wir setzen dafür einen digitalen Software-Roboter ein. Aktuell kümmert er sich beispielsweise um die Übertragung von Daten in das Banknetz und um das automatisierte Anlegen von neuen Bankmitgliedschaften. Bei den Prozessen werden die Daten erfasst und ausgewertet. Die Algorithmen tragen dann dazu bei, die Nutzbarkeit noch weiter zu optimieren. Im vergange-

nen Jahr hat der Roboter insgesamt 65.000 Transaktionen aus 14 verschiedenen Prozessen erfolgreich umgesetzt.

Und dann müssen Sie uns unbedingt noch Lea vorstellen ...

Frank Sievert __ Lea ist unsere neue digitale Assistentin, ein sogenannter Chatbot auf unserer Website. Sie klärt Fragen automatisch und ganz ohne menschliche Unterstützung. Dank Lea können nun einfache Anfragen schnell und unkompliziert auf unserer Internetseite beantwortet werden. Aktuell wird das Angebot von rund 1.000 Kunden im Monat genutzt. Die Vorteile liegen in der hohen Reaktionsgeschwindigkeit und der dauerhaften Erreichbarkeit. Lea kommuniziert per Textchat mit dem Kunden – rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche.

Sie haben in Ihren Filialen und BeratungsCentern digitale Showrooms aufgestellt. Was hat es damit auf sich?

Frank Sievert __ Mit unseren digitalen Showrooms möchten wir unseren Kunden die digitalen Services und Leistungen unserer Bank näherbringen. Dazu zählen in erster Linie die Funktionen unseres Online-Bankings und unserer VR BankingApp. Zur Ausstattung gehören unter anderem ein iPad, ein Monitor, ein mobiles Bezahl-Terminal, ein Alexa-Sprachassistent und ein Telefon, mit dem die Kunden die Dienstleistungen unseres KundenCentrums kennenlernen können.

Der Erfolg unseres
Handelns stützt sich
auf ein nachhaltiges
Geschäftsmodell, das
im Einklang mit den
Bedürfnissen unserer
Mitglieder, Kunden,
Mitarbeiter, der Gesell-
schaft sowie der Umwelt
und des Klimas steht.

Ina Kreimer

Wohin entwickelt sich denn der Trend beim Online-Banking?

Karl-Heinz Rawert __ Die Tendenz bei unseren Kunden geht klar zur Nutzung der digitalen Angebote, wie Telefon-, Online- und Mobile-Banking. Alltägliche Bankgeschäfte – Überweisungen, Daueraufträge, Wertpapierorders oder die Änderung von Kontodaten – werden heute verstärkt und künftig nahezu vollständig online oder per Telefon abgewickelt. Dies spart dem Kunden Zeit und Aufwand und wir können uns stärker auf eine persönliche Beratung zu Themen konzentrieren, die einer entsprechenden Expertise bedürfen. Im Ergebnis gilt: Wir können unseren Kunden heute stets den für sie passenden Kanal für ihre Bankgeschäfte anbieten – sei es das persönliche Gespräch oder das Telefon, E-Mail, Chat oder Video.

Eine offene und von Werten geprägte Unternehmenskultur wird auch in Zukunft ein großer Erfolgsfaktor im Wettbewerb sein.

Karl-Heinz Rawert

Mit der Digitalisierung ergeben sich ganz neue Möglichkeiten. In welcher Weise haben Sie im Bereich der digitalen Kommunikationswege investiert?

Ansgar Käter __ Die Digitalisierungsdynamik ist durch die Corona-Pandemie noch einmal stark beschleunigt worden. Wir haben in der VerbundVolksbank OWL im vergangenen Jahr beispielsweise in ein eigenes Sendestudio investiert. Das Streaming-Studio ist mit modernster Medientechnik ausgestattet, sodass dort virtuelle Veranstaltungen und Videos aufgenommen oder live übertragen werden können. Ferner haben wir ein hochmodernes Videokonferenzsystem für hybride Sitzungen angeschafft, das individuell an die Bedürfnisse der Bank angepasst wurde. Darüber hinaus sind auch neue Formate, wie zum Beispiel eine Talkrunde mit Gästen aus der Region oder ein Podcast bereits in der Planung zur Umsetzung in 2022.

Jetzt haben wir viel über die Zukunft einer Bank gesprochen, die sehr auf Tradition setzt. Warum braucht es angesichts all dieser Herausforderungen den Blick auf die genossenschaftlichen Werte?

Frank Sievert __ Unsere genossenschaftlichen Werte und die Philosophie „Was einer allein nicht schafft, das vermögen viele“ sind zeitlose Prinzipien, die sich gerade in Krisen bewährt haben. Zukunft braucht schließlich auch Herkunft. Unsere Volksbank Detmold feiert in diesem Jahr ihr 160-jähriges Jubiläum. Damit ist sie die älteste Wurzel der VerbundVolksbank OWL und auch heute noch ein moderner und zeitgemäßer Partner für unsere Mitglieder und Kunden. Es ist nach wie vor unser besonderes Anliegen, die wirtschaftlich und kulturell starke Region Ostwestfalen-Lippe zu fördern und nachhaltig mitzugestalten zum Wohle unserer Mitglieder und Kunden.

Bei all den Zukunftsthemen haben Sie die Regionen also auch weiterhin im Blick?

Uwe Hagemeyer __ Selbstverständlich. Nicht zuletzt mit unseren BeratungsCentern und Filialen sind wir tief in unserer Region verwurzelt. Darüber hinaus bieten wir seit August 2021 in den Kreisen Paderborn und Höxter unsere Bankdienstleistungen mit unserem „Volksbank-Bus“ an. Die mobile Filiale macht jede Woche an



13 Standorten halt und ist gerade für weniger mobile Menschen eine echte Alternative für die Abwicklung ihrer Bankgeschäfte. Das Feedback dazu ist überaus positiv und bestätigt uns in unserem Tun.

Welchen Wert legen Kunden heute noch bei den vielen digitalen Möglichkeiten auf eine persönliche Beratung?

Uwe Hagemeyer __ Die fortschreitende Digitalisierung spielt heute in sehr vielen Lebens- und Arbeitsbereichen eine wichtige Rolle. Entsprechend hoch sind auch die Erwartungen der Kunden an die „digitale Fitness“ ihrer Bank. Wir sind in der glücklichen Lage, den



___ Karl-Heinz Rawert (o. l.) ___ Frank Sievert (o. r.) ___ Karl-Udo Lütteken und Thorsten Wolff (u. r.)

digitalen Anspruch wie auch den Wunsch nach einer persönlichen Beratung erfüllen zu können. Das persönliche Gespräch und der Kontakt von Mensch zu Mensch sind uns besonders wichtig. Und dies schätzen auch unsere Kunden – egal, ob jung oder alt.

Viele Menschen bewegt zurzeit das Thema Inflation. Was bedeutet dies konkret für Ihre Kunden?

Ina Kreimer __ Die Inflationsrate in Deutschland ist auf hohem Niveau weiter gestiegen und hat den höchsten Stand seit 1981 erreicht. Gründe hierfür sind unter anderem der Krieg in der Ukraine sowie die daraufhin stark angezogenen Energiepreise. Diese Entwicklung beschäftigt auch unsere Kunden, denn wir spüren den aktuell zunehmenden Bedarf an guter Beratung. Egal, ob digital oder persönlich – den Weg zu uns bestimmen unsere Kunden. Gerade jetzt ist es besonders wichtig, in den Kundengesprächen genau hinzuhören und sich ein Bild von der aktuellen finanziellen Situation zu machen. Um das eigene Vermögen dauerhaft zu erhalten oder im besten Fall zu vermehren, sind Wertpapiere heute eine gefragte Anlagemöglichkeit. Daher bieten wir unseren Kunden eine umfassende, qualifizierte Wertpapierberatung vor Ort in unseren Filialen und BeratungsCentern an. Dafür haben wir unsere Kompetenzen und Produkte stets erweitert und in das Wissen unserer Beraterinnen und Berater investiert.

Worauf kommt es bei einer guten Anlageempfehlung besonders an?

Ina Kreimer: __ Wer sein Vermögen anlegen will, hat viele Möglichkeiten. Auch jungen Kunden bieten sich heute attraktive Chancen, um sich bereits mit geringem Einsatz ein gutes finanzielles Fundament aufzubauen. Im Mittelpunkt unserer Anlageberatung stehen die persönlichen Interessen und somit die Wünsche und Ziele unserer Kunden. In welchem Verhältnis ein Vermögen auf Liquidität, Aktien, Anleihen und Immobilien aufgeteilt wird, hängt von der Risikoneigung des Anlegers, der Höhe des Gesamtvermögens und dem gewünschten Anlagezeitraum ab. Auf dieser Basis erarbeiten wir zusammen eine maßgeschneiderte Vermögensstruktur. Im vergangenen Jahr haben wir eine weitere Anlagemöglichkeit mit unserer eigenen Fonds-Vermögensverwaltung, *Pfau-Invest*, eingeführt, bei der Spezialisten der VerbundVolksbank OWL das Portfoliomanagement übernehmen.

Bei der Geldanlage spielt das Thema Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. Wie erleben Sie die Nachfrage bei Ihren Kunden?

Ina Kreimer __ Immer mehr Menschen legen heute großen Wert auf die Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte in ökologischen, ökonomischen, sozial-ethischen Dimensionen. Deshalb wird diesem Thema auch eine zunehmende Bedeutung bei Anlageentscheidungen beigemessen. Das Angebot an nachhaltigen Investitionsmöglichkeiten wächst stetig. Denn Investments, die Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen, begünstigen

den grünen Transformationsprozess, ohne dabei auf Rendite verzichten zu müssen. Das überzeugt auch unsere Kunden.

Wie nachhaltig ist die VerbundVolksbank OWL und welche Vorteile sehen Sie in einer nachhaltigen Ausrichtung der Bank?

Ina Kreimer __ Wir haben im vergangenen Jahr in unserem Haus den Nachhaltigkeitscheck „Nachhaltig wirtschaften“ des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) durchgeführt. Hierbei wurde zunächst analysiert, wie nachhaltig wir bereits unterwegs sind. Im zweiten Schritt haben wir festgelegt, welche strategischen Ziele wir zukünftig erreichen möchten. Auf dieser Grundlage haben wir ein Nachhaltigkeitsprojekt ins Leben gerufen, in dem alle für das Thema maßgeblichen Fachbereiche einbezogen wurden. Die Projektgruppe hat die Aufgabe, die kontinuierliche Umsetzung und Weiterentwicklung aller nachhaltigkeitsrelevanten Fragestellungen voranzutreiben und sicherzustellen. Aktuell ist das Thema Nachhaltigkeit auch bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Fokus gerückt. Daher wurde ein eigener Bereich „Nachhaltigkeit“ in unsere Mitarbeiter-App integriert. Darüber hinaus haben wir einen neuen Nachhaltigkeitsmanager eingestellt. Uns ist es wichtig, den Erfolg unseres Handelns auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu stützen, das im Einklang mit den Bedürfnissen unserer Mitglieder, Kunden, Mitarbeiter, der Gesellschaft sowie dem Schutz der Umwelt und des Klimas steht.

Es ist nach wie vor unser besonderes Anliegen, die wirtschaftlich und kulturell starke Region Ostwestfalen-Lippe zu fördern und nachhaltig mitzugestalten zum Wohle unserer Mitglieder und Kunden.

Frank Sievert

Stichwort Mitarbeiter-App: Warum haben Sie in eine Mitarbeiter-App investiert? Sieht so die Zukunft der Kommunikation aus?

Frank Sievert __ Die Mitarbeiter-App „UnterUns2Go“ ist ein neues internes Kommunikationsmedium für die VerbundVolksbank OWL. Dank der App können wir nun noch schneller und einfacher über aktuelle Themen, Ereignisse, Entwicklungen und Projekte in der Bank informieren – und dies in einer digitalen und innovativen Form mit einem Medienmix aus Texten, Fotos und

Um langfristige
Perspektiven schaffen
zu können, ist es wichtig,
zu reflektieren, was sich
Mitarbeiter von ihrem
Arbeitgeber wünschen
und wie man sie
motivieren kann.

Uwe Hagemeyer

Videos. Die Nutzerquote lag schon nach kurzer Zeit bei über 95 Prozent – ein enormer Erfolg. Wir sehen darin einen guten Weg für einen offenen und schnellen Austausch miteinander und einen wesentlichen Mehrwert zum Wohle unserer gelebten Unternehmenskultur.

Wie gestalten Sie die Zukunft Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?

Uwe Hagemeyer __ Wir sind uns unserer Verantwortung als Arbeitgeber für unsere rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bewusst. Der Fachkräftemangel wird sich durch den demografischen Wandel künftig noch weiter verstärken. Um langfristige Perspektiven schaffen zu können, ist es wichtig, zu reflektieren, was sich Mitarbeiter von ihrem Arbeitgeber wünschen und wie man sie motivieren kann. Unter anderem investieren wir in die Aus- und Weiterbildung unseres Volksbank-Teams und bieten auch Möglichkeiten, sich für Fach- und Führungsaufgaben zu qualifizieren und Verantwortung zu übernehmen. So schärfen wir stetig unser Profil als attraktiver Arbeitgeber.

Ist die VerbundVolksbank OWL für die neue Arbeitswelt gerüstet?

Uwe Hagemeyer __ Mitarbeiter wünschen sich heutzutage Arbeitsmodelle, bei denen sich der Beruf, die Familie und die Freizeit bestmöglich miteinander in Einklang bringen lassen. „New Work“ heißt das Stichwort, das die Arbeitswelt revolutioniert und das für flexibles und digitales Arbeiten steht. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass diese Konzepte funktionieren und eine zeitgemäße Alternative für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter darstellen. Daher werden wir auch in Zukunft auf das Modell des mobilen Arbeitens in unserer Bank setzen. Dies ermöglicht es, an zwei Tagen in der Woche von zuhause aus zu arbeiten. Damit einher geht auch der Trend der „Shared Desks“, was bedeutet, in Zukunft auch den Schreibtisch mit den Teamkollegen zu teilen.

Welche Rolle spielt dabei eine gelebte Unternehmenskultur?

Karl-Heinz Rawert __ Die erheblichen Veränderungen durch die sich schnell wandelnden Rahmenbedingungen wirken ebenso auch nach innen. Deswegen wird

eine offene und von Werten geprägte Unternehmenskultur auch in Zukunft ein großer Erfolgsfaktor im Wettbewerb sein. In unserem Unternehmensleitbild „Wertschöpfung durch Wertschätzung“ haben wir festgehalten, wofür wir stehen. Das Leitbild gibt uns Orientierung in unserem täglichen Handeln miteinander sowie im Umgang mit unseren Mitgliedern, Kunden und Geschäftspartnern. Wir teilen ein gemeinsames Werteverständnis. Durch regelmäßiges Feedback zur Zusammenarbeit – im Rahmen von Orientierungsgesprächen zwischen Mitarbeitern und ihrer Führungskraft sowie Werte-Meetings in den einzelnen Teams – erreichen wir eine kontinuierliche Reflexion und eine wertschätzende Haltung untereinander. Darüber hinaus haben wir ein umfassendes MehrWerte-Programm für unsere Mitarbeiter ins Leben gerufen.

Was verbirgt sich hinter dem MehrWerte-Programm der VerbundVolksbank OWL?

Ansgar Käter __ Unter dem Slogan „Menschen, Momente, Möglichkeiten“ bieten wir unseren Mitarbeitenden rund 30 verschiedene Angebote an. Diese reichen vom E-Bike-Leasing über die Bezuschussung einer Ferienbetreuung für Kinder bis hin zum Betriebssport. Die Angebote sind sehr vielfältig und wurden bewusst so konzipiert, dass sie möglichst viele Kolleginnen und Kollegen ansprechen. Damit das so bleibt, wird das Angebotsportfolio des MehrWerte-Programms regelmäßig überprüft, verbessert und erweitert. Wir möchten mit dem Angebot die Mitarbeiterzufriedenheit steigern und darüber hinaus unsere Wertschätzung gegenüber unseren Mitarbeitenden zum Ausdruck bringen.

Die Größe einer
Bank ist nicht der
entscheidende Faktor,
vielmehr hat uns das
Markenkonzept
überzeugt.

Thorsten Wolff

Frau Kreimer, zum 1. März haben Sie die Verantwortung für die Region Minden übernommen. Was verbindet Sie mit Minden?

Ina Kreimer __ Seit fast 20 Jahren lebe ich mit meiner Familie in der Region und bin hier fest verwurzelt. Daher war es für mich selbstverständlich, die Verantwortung für die Region Minden zu übernehmen. Darüber hinaus ist die Volksbank Minden gewissermaßen ähnlich wie das Kaiser-Wilhelm-Denkmal in Porta Westfalica das „Tor zu Westfalen“ sowie ein Aushängeschild der VerbundVolksbank OWL und eine unserer stark wachsen-

den Marktregionen. Ich sehe in der Verantwortung zugleich eine wertvolle Ergänzung zu meiner bisherigen Tätigkeit als regionaler Vorstand für die Region Höxter. So kann die VerbundVolksbank OWL auch weiterhin die Vorstandsverantwortung in der Region sichern und Dezentralität nachhaltig leben.

Die VerbundVolksbank OWL wächst weiter. Herr Thorsten Wolff, warum passen die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen und die VerbundVolksbank OWL gut zueinander?

Thorsten Wolff __ Bereits seit einigen Jahren arbeiten die VerbundVolksbank OWL und die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen erfolgreich in verschiedenen Bereichen zusammen. Daher können wir auf gute Erfahrungswerte aufbauen. Diese Kooperation ist im vergangenen Jahr auf weitere Themenfelder ausgedehnt worden. Im Zuge dessen haben wir uns zu vielen Geschäftsfeldern und Zukunftsthemen ausgetauscht, gute Ideen entwickelt und gemerkt, wie ähnlich wir „ticken“. Die Kultur passt und das ist unserer Ansicht nach essenziell für einen erfolgreichen Zusammenschluss und eine gemeinsame Zukunft.

Was bedeutet der Schritt zur VerbundVolksbank OWL für Sie?

Thorsten Wolff __ Durch die Fusion ergeben sich wertvolle Synergien, die für entsprechende Kosteneinsparungen und Ertragseffekte sorgen werden. Gemeinsam können wir unsere Wettbewerbsposition dadurch deutlich ausbauen und für die Zukunft sichern. Die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen hat sich in den zurückliegenden Jahren sehr erfolgreich entwickelt. Wir haben eine starke Eigentümerbasis von über 43.000 Mitgliedern, sehr enge Kundenbeziehungen und sind auf Wachstumskurs. Das muss aber auch langfristig sichergestellt werden. Dazu sind wir gegenüber unseren Mitgliedern, Kunden und Mitarbeitern verpflichtet.

Welche Vorteile ergeben sich für die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen?

Karl-Udo Lütteken __ Beide Häuser verfügen über echte, sich ergänzende Stärken, von denen in Zukunft insbesondere die Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter profitieren werden. Das vergrößert nicht nur den Gestaltungsspielraum, auch die Möglichkeiten einer aktiven Zukunftsgestaltung nehmen zu. Mit vereinten Kräften können wir für unsere Mitglieder und Kunden sowie für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch viel mehr erreichen und haben ein großes Wachstums- und Innovationspotenzial. Beste Gründe für eine gemeinsame Zukunft!

Worauf freuen Sie sich am meisten?

Karl-Udo Lütteken __ Zunächst einmal freue ich mich auf das weitere Zusammenwachsen. Im September wird die technische Fusion abgeschlossen sein. Und dann freue ich mich auf die Zusammenarbeit in dem neuen Vorstandsteam und mit neuen Kolleginnen und Kolle-

gen. Ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam viele neue zukunftsweisende und innovative Ideen auf den Weg bringen werden.

Welche Argumente haben für die VerbundVolksbank OWL und Ihre Entscheidung zur Fusion gesprochen?

Thorsten Wolff __ Die Größe einer Bank ist nicht der entscheidende Faktor, vielmehr hat uns das Markenkonzept überzeugt. Die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen soll künftig in der neuen VerbundVolksbank OWL mit den regionalen Zweigniederlassungen „Volksbank Brilon“ und „Volksbank Büren-Salzhausen“ präsent sein. Damit wahren und stärken wir unsere lokale Identität in unserer Region. Mit diesen vertrauten Namen bringen wir unseren Mitgliedern und Kunden im Prinzip ein Stück Heimat zurück. Das heißt: Wir sind und bleiben Heimatbank!

Ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam viele neue zukunftsweisende und innovative Ideen auf den Weg bringen werden.

Karl-Udo Lütteken

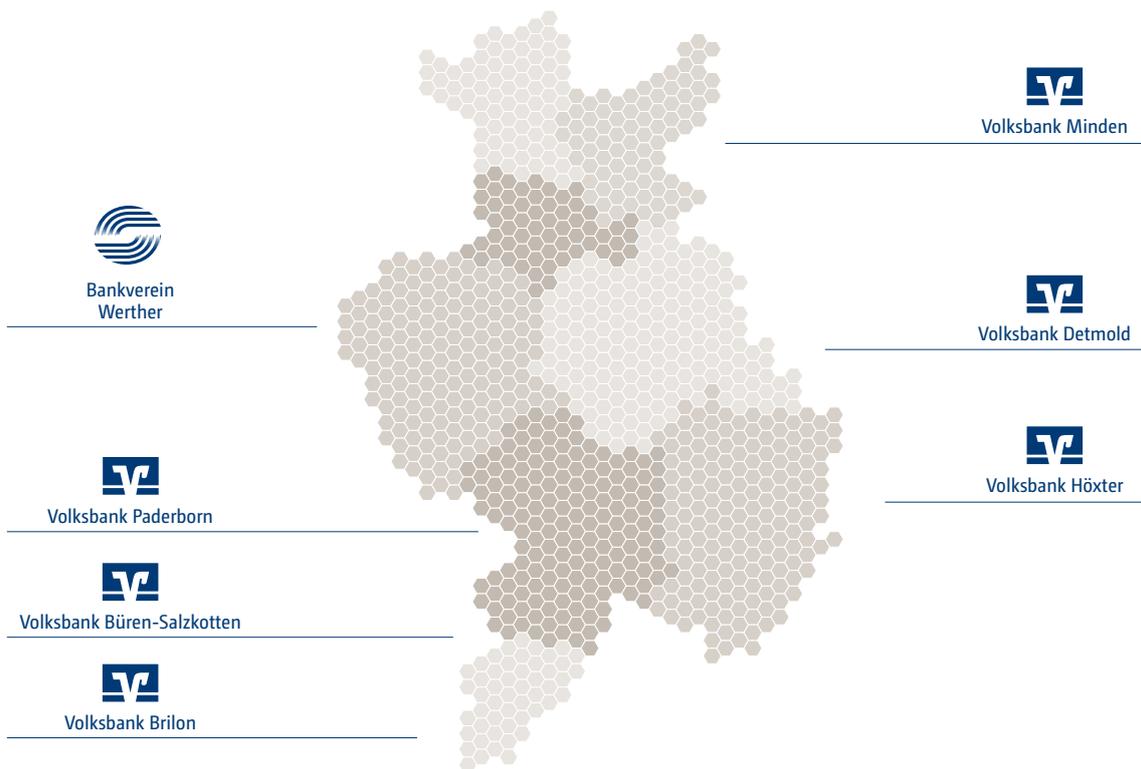
Auch die Kunden der Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen werden den Fusionsprozess sicherlich aufmerksam verfolgen. Was dürfen sie in Zukunft erwarten?

Karl-Udo Lütteken __ Unser Ziel ist es auch weiterhin, die individuelle Kundennähe und die Kontinuität in der Beratung vor Ort zu sichern sowie gute Angebote und Services zu bieten. Unsere Kunden, insbesondere der Mittelstand, profitieren von einer Vielzahl von zusätzlichen Spezialkompetenzen der VerbundVolksbank OWL. Dazu gehören unter anderem die Kompetenzfelder „Internationales Geschäft“, „Digitale Wirtschaft und Start-ups“, „Private Banking“ und Generationsmanagement. Darüber hinaus dürfen sie sich auf ein hoch differenziertes Leistungsangebot freuen. Die VerbundVolksbank OWL gewährleistet auch in Zukunft den Kontakt zu den vertrauten Ansprechpartnern vor Ort und gibt zugleich den Freiraum, digitale Angebote konsequent weiter auszubauen sowie in neue Geschäftsfelder zu investieren. Wir wollen und werden für die Menschen in OWL und im Altkreis Brilon eine moderne und innovative Genossenschaftsbank sein, die für Heimatverbundenheit, Partnerschaftlichkeit, schnelle Entscheidungen vor Ort, wirtschaftliche Solidität und Leistungsstärke aus eigener Kraft steht.

Gemeinsam wachsen in einer starken Region

9.497 Mio. Euro	Bilanzsumme
6.474 Mio. Euro	Kundenkredite
6.696 Mio. Euro	Kundeneinlagen
19.251 Mio. Euro	Kundengeschäftsvolumen
300.000	Kunden
162.600	Mitglieder
1.314	Mitarbeiter
7	Zweigniederlassungen

(Stand: 31.12.2021)



Stimmen zur Fusion



Fusionen bei den Verbundinstitutionen haben eine positive Wirkung auf die Profitabilität und Stabilität des Bankensystems. Die regionale Identifikation bleibt uns bei der zukünftigen Volksbank Büren-Salzkotten daher nicht nur erhalten – diese wird vor Ort nachhaltig gestärkt.

Michael Kubat, Vertreter der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten, Büren



Veränderungsmanagement ist das Thema unserer Zeit. Der persönliche wie auch digitale Kontakt zwischen der Verbund-Volksbank OWL und ihren Kunden ist das Alleinstellungsmerkmal der Bank. Besonders in Zeiten des Wandels, in denen Kunden verunsichert sind und sich nach Beständigkeit sehnen. Die Fusion bietet einen Synergieeffekt durch stärkere Marktpräsenz, Wachstum, Erneuerung und gleichzeitig das Erschließen traditioneller Regionen mit dem Erhalt der bestehenden Werte.

Julia Hambrock, geschäftsführende Gesellschafterin der HEIGA Transporte Karl Immig GmbH & Co. KG, Paderborn



Das Prinzip der Regionalität hat mich schon immer begeistert. Denn als Bäckermeister ist es mir ein wichtiges Anliegen, regionale Produkte im Bewusstsein der Menschen in meiner Heimat zu verankern. Regionale Wurzeln haben einfach eine eigene, besondere Qualität. Deshalb finde ich auch das Konzept der VerbundVolksbank OWL so sympathisch. Ein leistungsstarker Finanzpartner, der Regionalität lebt und fördert. Dass im Zuge der Fusion mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten zwei neue regionale Zweigniederlassungen entstehen sollen, ist der beste Beweis dafür. Die Zukunft ist regional!

Mickel Biere, Bäckermeister und Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe, Detmold



Die anstehende Fusion mit der Verbund-Volksbank OWL bringt viele Chancen für die Zukunft mit sich. Für meine Kunden sehe ich den größten Vorteil darin, dass sie von noch mehr Kompetenz und Leistung profitieren werden, ohne dass unsere Kundennähe verloren geht. Ich persönlich blicke gespannt in die Zukunft, da sich für mich weitere interessante Entwicklungsmöglichkeiten und berufliche Perspektiven ergeben.

Annika Becker, Privatkundenberaterin der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten, Thülen



Die Jolmes Unternehmensgruppe arbeitet schon seit vielen Jahren sowohl mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten als auch mit der VerbundVolksbank OWL gut zusammen. Beide Häuser sind für uns verlässliche Partner. Umso mehr freuen wir uns, dass sie ihre Stärken jetzt zusammenbringen und ihre Zukunft gemeinsam gestalten wollen. Das ist gut für die Kunden, für die Mitarbeiter und für die Region. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit unter einem Dach.

Wilfried Jolmes, Geschäftsführer der Jolmes Gebäudereinigung GmbH



Minden und Paderborn, Höxter, Detmold ... wir waren zwei wirtschaftlich starke Banken, die partnerschaftlich auf Augenhöhe fusioniert haben. Durch die dezentrale Ausrichtung der VerbundVolksbank OWL verblieb die Kompetenz und Schnelligkeit vor Ort. Mit einem starken Verbund im Rücken konnten viele neue Kunden gewonnen werden. Diese Erwartung habe ich auch an die neue Fusion. Ich freue mich, viele neue Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen, um mit ihnen gemeinsam ein weiteres Kapitel der Erfolgsgeschichte der starken VerbundVolksbank OWL zu schreiben.

Peggy Schulze, Leiterin Kreditmanagement Minden der VerbundVolksbank OWL



Als mittelständisches Unternehmen schätzen wir die VerbundVolksbank OWL als starke Partnerbank in der Region. In der Fusion mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten sehen wir eine weitere Stärkung unserer bisherigen Geschäftsbeziehung sowie der zukünftigen Geschäftsbedingungen. In Sachen Regionalität, Partnerschaft und Nachhaltigkeit ist die Fusion ein verbindendes Element. Die Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten kann nun von dem großen Verbund profitieren und dazu noch ihre Regionalität vor Ort bewahren. Darin bestärkt sich für mich noch einmal der Erfolg des regionalen Konzeptes der VerbundVolksbank OWL.

Thomas Sagel, geschäftsführender Gesellschafter der Vauth-Sagel Holding GmbH & Co. KG



Ich finde es super, dass sich meine Bank noch breiter aufstellt. Der Zusammenschluss ist der richtige Schritt zur richtigen Zeit.

Anja Stork, Ihre Floristin, Salzkotten



Ich erwarte von der Fusion eine noch engere Bindung der Mitglieder und Kunden an ihre Genossenschaftsbank in Salzkotten. Aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit als Filialleiter in Salzkotten konnte ich schon viele Kolleginnen und Kollegen der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten kennenlernen. Ich freue mich nun darauf, dass wir ein Team werden und gemeinsam für die Menschen und Unternehmen in der Region da sein werden und als eine leistungsstarke Genossenschaftsbank vor Ort auftreten.

Michael Keuper, Leiter der Filiale Salzkotten der VerbundVolksbank OWL



Ich habe die VerbundVolksbank OWL über deren Zweigniederlassung, den Bankverein Werther in Bielefeld, kennen und schätzen gelernt. Schon nach kurzer Zeit wusste ich einen stark mit der Region verwurzelten Standort mit allen Vorteilen und Dienstleistungen einer großen Genossenschaftsbank zu schätzen. Durch die Fusion verfolgen die Verantwortlichen beider Häuser diesen Weg konsequent weiter und stellen die VerbundVolksbank OWL sicher für die Zukunft auf.

Marc Schulz, Geschäftsführer der Schulz & van Koten GmbH, Bielefeld



Ich bin der Meinung, dass genau jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Verschmelzung gekommen ist. Kunden, Mitarbeiter und auch Unternehmen werden von den Stärken beider Banken profitieren.

Mike Rademacher, Betriebsratsvorsitzender der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten, Salzkotten



Ich sehe die Fusion als große Chance für die weitere Entwicklung der gemeinsamen Bank. Gerade in meinem Bereich „Digitale Wirtschaft und Start-ups“ ist auch die Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten sehr aktiv und hat konkrete Lösungen entwickelt. Wir freuen uns, diese Ansätze zusammenzuführen und mit noch mehr Power und guten Ideen unsere Unternehmenskunden zu unterstützen.

Lena Hartmann, Leiterin Kompetenzfeld „Digitale Wirtschaft und Start-ups“ und Kundenberaterin der VerbundVolksbank OWL



Ich komme aus Madfeld im Sauerland und studiere in Paderborn. Ich finde es extrem praktisch, dass ich zukünftig direkt in Paderborn Bargeld auf mein Konto einzahlen und andere Bank-Aktivitäten direkt vor Ort zwischen zwei Seminaren erledigen kann. Das ist ein großer Mehrwert für viele Pendler aus dem Sauerland.

Felix Blum, Kunde der Volksbank Brilon-Büren-Salzotten, Madfeld



Die Fusion ist ein strategisch richtiger Schritt, der das Konzept und die Ausrichtung der VerbundVolksbank OWL noch einmal unterstreicht und unserer Marktposition eine neue Stärke verleiht. In den Projektgruppen konnte ich bereits einige Kolleginnen und Kollegen kennenlernen. Wir sind auf der gleichen Wellenlänge und auch menschlich sehr nah beieinander. Ich freue mich darauf, das Gute aus beiden Banken zu etwas noch Besserem zusammenführen zu dürfen.

Thomas Huxol, Bereichsleiter Projekt-/Prozessmanagement/IT-Service der VerbundVolksbank OWL



In unserer Fusion sehe ich eine echte Chance, das Beste aus zwei Welten zusammenzuführen. Bereits im Rahmen unserer Kooperation habe ich gemerkt, dass uns die gleichen Themen beschäftigen und wir sehr voneinander profitieren können. Da ich selbst ein „Fusionskind“ bin, weiß ich, wie wichtig es ist, die Menschen abzuholen und mitzunehmen. Daher freue ich mich, dass ich mich im Projekt „Mensch & Kultur“ einbringen darf, um das kulturelle Zusammenwachsen unserer beiden Häuser zu begleiten.

Bianca Peters, Referentin Personalentwicklung bei der VerbundVolksbank OWL



Die bisherige Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen der Volksbank Brilon-Büren-Salzotten kann ich für mich mit einem Wort beschreiben: super. Es war von Beginn an eine sehr angenehme Atmosphäre. Nicht nur beruflich, auch persönlich passt die Chemie. Ich bin sehr gespannt und freue mich auf die zukünftigen gemeinsamen Projekte.

Marcel Kirchberger, Vertriebsmanagement der VerbundVolksbank OWL



Als Vertreterin war ich auf der Informationsveranstaltung der Volksbank Brilon-Büren-Salzotten am 30. September. Die Erweiterung der Produktpalette und die Bündelung von Kompetenzen sind für die Zukunft der Banken enorm wichtig. Der für mich wichtigste Aspekt war jedoch das Thema „Wertschätzung“. Herr Ansgar Käter hat in vielen Bereichen verdeutlicht, wie dieses umgesetzt wird.

Magdalena Hesse, Prokuristin der Reinhard Hesse GmbH, Büren



Als Familienunternehmen ist uns eine persönliche Betreuung besonders wichtig. Mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzotten haben wir seit vielen Jahren einen zuverlässigen Partner an unserer Seite und freuen uns, dass dies auch in Zukunft so bleiben kann.

Isabell Pieper, Geschäftsführerin, und Hans-Georg Pieper, Senior-Geschäftsführer, Pieper Holz, Olsberg

Bielefeld – Stadt mit Zukunft

The image is a composite graphic. The background shows two men sitting at a table in a meeting, looking at documents. Overlaid on this is a futuristic cityscape with a large, glowing funnel or cylinder shape. Inside the funnel, there are various icons representing innovation, technology, and urban development. The overall theme is 'Bielefeld – Stadt mit Zukunft' (Bielefeld – City with Future).

Bielefeld will zur Innovationshauptstadt Deutschlands werden. Dafür wurde die Initiative „Open Innovation Bielefeld“ ins Leben gerufen. Diese will die Stadt innovationsoffener, vernetzter und lebenswerter machen – und damit nicht nur die Zukunftsfähigkeit der Stadt, sondern der gesamten Region sichern. Der wissenschaftliche Leiter Prof. Dr. Ingo Ballschmieter und Dr. Henning Duderstadt, Leiter des „Innovation Office“, sind überzeugt: Wenn innovative Ideen und motivierte Akteure zusammenkommen, können in einer Stadt Dinge bewegt werden, die sonst niemals möglich wären.

„Entscheidend für den Erfolg ist, dass verschiedene Bereiche der Gesellschaft zusammenarbeiten.“

Dr. Henning Duderstadt



___ Prof. Dr. Ingo Ballschmieter
und Dr. Henning Duderstadt ___

Herr Professor Ballschmieter, Sie forschen seit vielen Jahren zum Thema Innovation. Warum sind Innovationen für Städte so wichtig?

Prof. Dr. Ingo Ballschmieter ___ Städte stehen vor ähnlichen Herausforderungen wie Unternehmen. Um zukunftsfähig zu bleiben, brauchen sie Innovation – in der Mobilität, im Wohnungsbau und im Zusammenleben. In Unternehmen ist Innovationsförderung allerdings längst erprobt. Hier entwickeln Mitarbeiter in Workshops neue Ideen, lernen agile Methoden kennen und testen Produkt-Prototypen. Unternehmen wollen so dem immer stärker werdenden Innovationsdruck standhalten. Wir möchten in Bielefeld herausfinden, wie offene Innovation auf Stadtebene funktionieren kann.

Dieses Vorhaben ist so einzigartig, dass Sie im vergangenen Jahr an die US-Elite-Universität Berkeley eingeladen waren, um Ihre Forschung vorzustellen. Was haben Sie Ihren Zuhörern erzählt?

Prof. Dr. Ingo Ballschmieter ___ So wie Innovation in Unternehmen funktioniert, kann das auch in Städten funktionieren. Das zeigen wir in Bielefeld: Wir setzen auf Open Innovation – also einen Innovationsprozess, bei dem alle mitmachen dürfen und sollen. Um Städte fit für die Zukunft zu machen, brauchen wir Transparenz, Vernetzung und gemeinschaftliches interdisziplinäres Arbeiten.

Wie realisieren Sie das in Bielefeld, Herr Dr. Duderstadt?

Dr. Henning Duderstadt ___ Wir schaffen ein Umfeld, in dem Innovation entstehen und gedeihen kann. Wissenschaft, Wirtschaft, Verbände und gesellschaftliche Gruppierungen arbeiten Hand in Hand. Diese Vielseitigkeit spiegelt sich auch in dem 35-köpfigen Projekt-Beirat, bestehend aus dem Oberbürgermeister als Schirmherr, Dezernenten, Hochschulentscheidern, Unternehmern und Schülervertretern, wider. Zentraler Treffpunkt ist das Innovation Office mitten in der Bielefelder Altstadt, in dem das Team von Open Innovation City erreichbar ist. Hier bringen wir die Menschen zusammen, laden Impulsgeber ein und entwickeln gemeinsam Ideen. Wichtig ist uns, dass die Innovateure sich außerhalb ihrer „Blasen“ untereinander austauschen können.

Woran arbeiten Sie genau?

Dr. Henning Duderstadt ___ Wir adressieren mit unseren Leuchtturmthemen die Megatrends für Bielefeld. Ein großes Thema in der Innovatoren-Community ist die „grüne Stadt“, hier erarbeiten wir Projekte für sogenannte „grüne Gebäude“ und entwickeln mithilfe von Daten Mehrwerte für die Bielefelder. Mit dabei sind Unternehmer, Architekten und Vertreter aus der Baubranche, die sich zu Innovationen und Trends im Bereich der grünen Gebäudetechnik und Gebäudeplanung austauschen. Ein weiterer Fokus ist die Mobilität: Wir unterstützen mit unseren Innovationswerkzeugen die Stadt bei Projekten zur Verkehrsberuhigung. Dabei denken wir die letzte Meile der Logistik neu und laden interna-

tionale Best-Practice-Beispielgeber nach Bielefeld ein, um voneinander zu lernen. Dabei orientieren wir uns an Vorbildern wie Barcelona, Gent und Stockholm. Es hat sich beispielsweise herausgestellt, dass die lebenswertesten Städte humanzentriert sind und die Aufenthaltsqualität erhöhen, wenn sie den Autoverkehr ausschließen. Wichtig ist, dass man bestehenden Flächen einen Mehrwert gibt, sie so effizienter nutzt und sie danach weiterentwickelt.

Prof. Dr. Ingo Ballschmieter ___ Wir probieren in unserem Pilotprojekt etwas Neues aus und wollen so viele Menschen wie möglich beteiligen und mit ihnen ein überzeugendes Konzept schaffen. Versuchsräume sind dafür wichtig, damit die Menschen sehen können, dass das neue Konzept ihr Leben verbessert. In der Innovationsarbeit wollen wir nicht gleich alles umbauen, sondern testen, Akzeptanz einfordern und Stück für Stück neue Dinge umsetzen.

Ein Projekt können die Bielefelder schon hautnah erleben. An den Laternen in der Innenstadt kleben Sensoren, die messen, wie viele Menschen vorbeigehen. Was hat das mit der Stadt der Zukunft zu tun?

Prof. Dr. Ingo Ballschmieter ___ Der Sensor basiert auf der Funktechnologie LoRaWAN (Long Range Wide Area Network). Das ist quasi das Gegenteil von 5G – nämlich ein Netz, das kleine Datenmengen über weite Strecken transportiert und dabei wenig Energie verbraucht. Mit diesen Sensoren kann eine Stadt prinzipiell alles vernetzen: Abfallbehälter melden ihren Füllstand an die Stadtwerke, das Smartphone zeigt freie Parkplätze in der Innenstadt an und Bäume im Stadtpark signalisieren, wenn sie gegossen werden müssen. Dafür braucht es kein schnelles 5G-Netz, LoRaWAN reicht völlig aus. Aktuell geht es in dem Projekt darum, festzustellen, wo die Daten gespeichert werden, wem sie gehören und wie sich daraus weitere Mehrwerte und Produkte umsetzen lassen.

Was sind die Erfolgsfaktoren, damit Bielefeld wirklich zum Innovationshub wird?

Dr. Henning Duderstadt ___ Entscheidend für den Erfolg ist, dass verschiedene Bereiche der Gesellschaft zusammenarbeiten. Unternehmen sind ein wichtiger Teil der Stadtgesellschaft. Die VerbundVolksbank OWL ist somit ebenfalls Teil des Ökosystems. Ich habe bis zum Jahr 2020 beim Bankverein Werther das Kompetenzfeld „Digitale Wirtschaft und Start-ups“ geleitet. So habe ich auch die Projektidee der Open Innovation City kennengelernt. Der Bankverein Werther ist bereits seit vielen Jahren Teil des innovativen Ökosystems und arbeitete daher bereits intensiv mit den Initiatoren des Projektes zusammen. Die Verbindung zwischen uns ist immer noch sehr eng – auch räumlich: Unser Innovation Office liegt direkt neben dem Bankverein Werther, der Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL; das Gebäude gehört der Bank.

Dann passt der Bankverein Werther also gut zur Open Innovation City?

Dr. Henning Duderstadt ___ Auf jeden Fall. Das Bielefelder Innovations-Ökosystem hat der Bankverein Werther mit seiner Haltung überzeugt: Leistung ist zwar entscheidend, aber nicht alles. Die Bank schaut auch auf unternehmerischen Fortschritt, legt Wert auf offene und ehrliche Gespräche. Und: Sie schult ihre Mitarbeiter in Sachen Open Innovation, damit diese sich aktiv an der Weiterentwicklung der Stadt beteiligen können. Zwei Bankmitarbeiter nehmen übrigens gerade an unserer angebotenen Fortbildung „Innovation Gym“ teil.

„Um Städte fit für die Zukunft zu machen, brauchen wir Transparenz, Vernetzung und gemeinschaftliches interdisziplinäres Arbeiten.“

Prof. Dr. Ingo Ballschmieter



Können Sie uns etwas über den Inhalt dieses Programms verraten?

Dr. Henning Duderstadt ___ Das „Innovation Gym“ ist eine Fortbildungsreihe, in der wir den „Innovationsmuskel“ trainieren. Hier kommen Menschen aus Organisationen der verschiedensten gesellschaftlichen Bereiche zusammen und werden zu „Open-Innovation-Managern“ ausgebildet. Sie arbeiten gemeinsam an Ideen und innovativen Projekten. An zehn Workshop-Tagen haben bisher 63 Teilnehmer aus 32 Organisationen zu den Themen Crowdsourcing, Megatrends, Ideation und Validation gearbeitet, sich ausgetauscht und Konzepte entwickelt. Das Programm bieten wir weiterhin kostenlos an. Für eine Teilnahme daran kann man sich bei uns bewerben. Unser Ziel ist es, kreative Maßnahmen von unterschiedlichen Personen und aus diversen Bereichen zusammenzutragen, um daraus neue Möglichkeiten für Veränderungsprozesse und gemeinsames Arbeiten im eigenen Unternehmen zu schaffen. Das ist genau das, worauf es uns ankommt!

Hier scannen und Open Innovation City im Video erleben.



Die Zukunft

In Boffzen im Landkreis Holzminden spezialisierte sich der Mittelständler Noelle+ von Campe auf hochwertige Glasverpackungen und setzt trotz steigender Energiekosten auch weiterhin auf Wachstum. Im April 2022 rollten in einer neuen Fertigungshalle des Unternehmens die ersten Gläser vom Band. Auch in unsicheren Zeiten gilt: Glas hat Zukunft.

liegt im Glas





— Thomas Köhler und Peter Pokorny, Geschäftsführer —

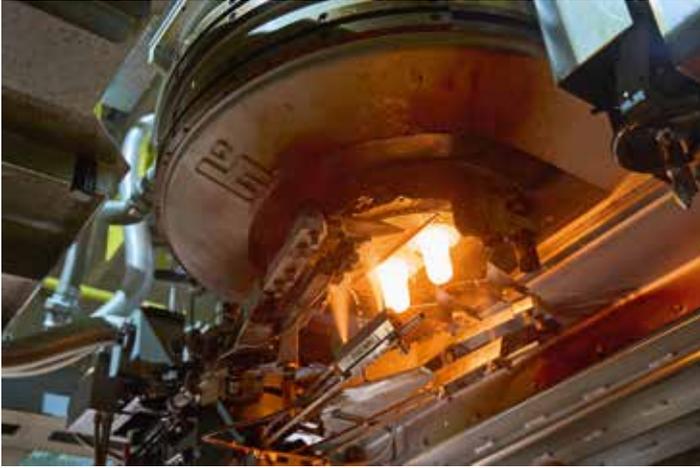
Am Verfahren der Glasherstellung hat sich bei Noelle + von Campe seit der Gründung des Unternehmens vor mehr als 150 Jahren nicht viel geändert. Ein Gemisch aus Sand, Kalk, Soda und Recyclingscherben wird auf ungefähr 1.500 Grad Celsius erhitzt und zu einer zähen Masse verschmolzen. Anschließend wird diese dann in die richtige Form gebracht und abgekühlt.

Egal, ob Vierkant-, Rund-, Sturz- oder Drahtbügelgläser für die Verpackung von Gemüse oder anderen Produkten: Noelle + von Campe formt genau nach Kundenwunsch. Dabei legt die Geschäftsführung Wert darauf, dass es bei den 600 Artikeln nicht nur um Massenproduktion, sondern um viele Mittel- und Kleinserien geht. „Spezialform-Gläser sind das, was uns ausmacht“, sagt Peter Pokorny, Geschäftsführer bei Noelle + von Campe. „Viele Abnehmer beginnen bei uns mit der Fertigung von Kleinserien. Sie prüfen zunächst, wie Produkt und Glasverpackung auf dem Markt angenommen werden, und dann wachsen wir mit dem Kunden mit.“

Verpackungsgläser voll im Trend

Das Unternehmen aus Boffzen mit rund 500 Mitarbeitern deckt mit seinen Glasprodukten fast den gesamten Lebensmittelbereich ab. Die Kunden kommen überwiegend aus der mittelständischen abfüllenden Lebensmittelindustrie – viele davon aus ganz Europa. Das Sortiment von Noelle + von Campe ist beachtlich: Es gibt Verpackungsgläser für Obst, Gemüse, Wurst und Fisch, Feinkost und süße Aufstriche. Aber auch das altbekannte sechseckige, oval geformte Honigglas einer bekannten Marke rollt im Werk vom Band. Vor allem im Bio-Segment wächst das Auftragsvolumen. Brotaufstriche aus Linsen oder Roter Bete sind bei Kunden aus der Bio-Branche gerade der Renner. „Für viele Bio-Pioniere sind wir seit der ersten Stunde tätig“, sagt Pokorny stolz.

Um das steigende Auftragsvolumen bedienen zu können, investierte Noelle + von Campe in den vergangenen Jahren mehr als 80 Millionen Euro in den Bau einer zusätzlichen Werkshalle, die sogenannte „Glaswanne 5“. Die Volksbank Höxter hat den Ausbau des Werks mitfinanziert. Die neu errichtete Schmelzwanne am Ortsrand von Boffzen konnte gerade erst in diesem Frühjahr in Betrieb genommen werden.



Die Energieversorgung bleibt aktuell die größte Herausforderung für den Mittelständler. „Unsere Schmelzöfen müssen permanent mit Gas befeuert werden“, sagt Thomas Köhler, ebenfalls Geschäftsführer bei Noelle + von Campe. Wie alle Unternehmen, die viel Energie verbrauchen, kauft das Unternehmen eine fixe Menge Gas am Terminmarkt ein. Die aktuelle Energiekrise erzeugt große Unsicherheit, der Gaspreis schwankte zuletzt extrem. „Auf unserer Gasrechnung steht jeden Monat ein Millionenbetrag“, so Köhler.

Verantwortungsvoll für die Region

In Krisenzeiten sieht der Glasproduzent seine Aufgabe auch darin, die Lebensmittelversorgung der Bevölkerung sicherzustellen. „Wir haben eine Verantwortung dafür, dass die Regale in den Lebensmittelläden gefüllt sind und sich die Menschen darüber keine Sorgen machen müssen“, sagt Pokorny. So war es für die Mitarbeiter des Unternehmens auch während der Corona-Pandemie selbstverständlich, die Produktion durchgehend aufrechtzuerhalten – ein Balanceakt, denn viele Beschäftigte fielen pandemiebedingt aus.

Gerade weil Köhler und Pokorny wissen, dass sie in den gegenwärtig volatilen Zeiten nicht alles kontrollieren können, agieren sie proaktiv. Als im Februar 2022 der Krieg in der Ukraine begann, setzte man sich binnen weniger Stunden mit den Gesellschaftern zusammen, um mögliche Auswirkungen auf Energiekosten und Produktion zu besprechen und erste Maßnahmen einzuleiten. „Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und die Nähe zu den Gesellschaftern sind für uns entscheidend“, erklärt Pokorny.

Bei ihren Mitarbeitern für die Heimat und die Region werben müssen die Geschäftsführer nicht, denn ein großer Teil ihrer Angestellten stammt aus Boffzen. Viele arbeiten bereits in der dritten Generation in der Glasproduktion und sind dem Unternehmen eng verbunden. Auch in Zukunft möchten die Geschäftsführer gerade junge Menschen dazu motivieren, sich für Boffzen und für ihr Unternehmen zu entscheiden. „Wir haben rechtzeitig in hochmoderne Arbeitsplätze investiert, die es mit denen in Großstädten aufnehmen können“, sagt Pokorny stolz.

Für ihre Bankgeschäfte schätzen die Unternehmer den Austausch mit ihrem Berater in der Volksbank Höxter. Durch die lange Zusammenarbeit stoße man auf großes Verständnis und Fachwissen, was es den Unternehmern einfach macht, sich bei Beratungen über strategische Entscheidungen miteinander auszutauschen. Wachstum und Heimatverbundenheit sind für Noelle + von Campe keine Gegensätze. Mit seinen Mitarbeitern hat der Glashersteller eines gemeinsam: Sie arbeiten mit Leidenschaft an ihrer Zukunft!



Breit aufgestellt in die Zukunft

Der Kunststoff-Verarbeiter Oskar Lehmann aus dem lippischen Blomberg kombiniert Kontinuität und Flexibilität, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Gerade in schwierigen Zeiten legt die Geschäftsführung Wert auf eine breite Produktpalette und ein großes Kundenspektrum. Auch deshalb ist das Unternehmen im Wachstumsmarkt E-Mobilität eine feste Größe.

Bewahren und Erschaffen gehören für Melanie Lehmann untrennbar zusammen. Deshalb investiert die Geschäftsführerin des Kunststoff-Spezialisten Oskar Lehmann im lippischen Blomberg-Donop konsequent in Wachstumsmärkte. Schon früh hat das Unternehmen auf E-Mobilität gesetzt und sich auf dieses zusätzliche Geschäftsfeld ausgerichtet. Im Jahr 2014 hat der Mittelständler hierfür einen neuen Fertigungsbereich geschaffen. Dafür wandelte er eine einfache Lagerhalle in eine moderne Produktionshalle für die Spritzgussfertigung um. Nun produziert Oskar Lehmann in insgesamt vier Produktionshallen Kunststoffteile, unter anderem für die Ladeinfrastruktur an Elektro-Tankstellen und das Lademanagement für Autos. Damit hat das Familienunternehmen zum richtigen Zeitpunkt auf „das richtige Pferd gesetzt“. „Die Nachfrage hat in den vergangenen Jahren deutlich Fahrt aufgenommen“, erklärt Philipp Mrutzek, Leiter Fertigung.

Für Melanie Lehmann ist es nur konsequent, dass sie Innovationen vorantreibt und dabei eine gesunde Risikobereitschaft an den Tag legt. Die Geschichte ihres Familienunternehmens prägt in diesem Sinne die Zukunft, sagt sie. Und diese Geschichte



— Philipp Mrutzek und Melanie Lehmann —

beginnt mit Lehmanns Vater, Oskar Lehmann, der das Unternehmen im Jahr 1961 gründete. Der leidenschaftliche Techniker wollte zunächst Kunststoffspritzgießmaschinen fertigen. Doch dann begann er damit, selbst Kunststoffteile zu produzieren. Zu seinen ersten Auftraggebern gehörten Hersteller von Stahlrohrmöbeln – für sie produzierte Oskar Lehmann Abdeckstopfen. Mit großem Engagement, Ideenreichtum und guter Qualität begeisterte und gewann er schnell weitere Kunden. „Viele Kunden von damals sind dem Unternehmen bis heute treu geblieben“, so die Unternehmerin. „Und die Abdeckstopfen haben wir nach wie vor im Programm.“

Aus dem Ein-Mann-Betrieb hat sich über die Jahrzehnte ein mittelständisches Unternehmen mit fast 240 Mitarbeitern entwickelt, spezialisiert auf die Herstellung von Kunststofflösungen unter anderem für die Möbel-, Automobil-, Elektronik- und Bauindustrie. Im Jahr 2007 übernahm Melanie Lehmann neben ihrem Vater die Geschäftsführung. Der über 80-jährige Unternehmensgründer bringt sich auch heute noch gerne in die Geschichte des Betriebes ein, vor allem wenn es um strategische Entscheidungen geht. „Hier profitieren wir von seiner Erfahrung und seinem unternehmerischen Gespür“, sagt Melanie Lehmann.

Ob Corona-Krise, Rohstoffknappheit oder zunehmender internationaler Wettbewerbsdruck – für die Unternehmerin haben die vergangenen Jahre gezeigt, dass es in Zukunft weniger Phasen der Stabilität geben wird. Wer am Markt bestehen will, muss sich im Krisenmanagement beweisen. Agilität, Flexibilität und Veränderungsbereitschaft werden zunehmend gefragt sein. Um das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, setzt Lehmann weiterhin – getreu der Unternehmensphilosophie – auf Risikostreuung. „In unserem Geschäft hat sich eine breite Produktpalette bewährt. Dabei ist es wichtig, nicht von einem einzelnen Kunden oder einer Branche abhängig zu sein“, sagt sie. Neben dem eigenen Katalogprogramm bieten sie auch die Entwicklung individueller Lösungen für Kunden an. Mit dem sogenannten Projektgeschäft werden im Auftrag anderer Unternehmen etwa Kunststoffteile für Kindertageneinrichtungen, spezielle Verpackungen, Zahnspangendosen oder Produkte für die E-Mobilität hergestellt.

Auch Bio-Kunststoffe hat Lehmann als Markt mit Zukunft identifiziert und entwickelt nachhaltige Lösungen, um Kunststoffabfälle aus der eigenen Produktion sinnvoll zu recyceln. Gemeinsam mit der Universität Kassel untersucht das Unternehmen zudem, wie sich petrochemische Kunststoffe ohne Qualitätsverlust durch Bio-Kunststoffe ersetzen lassen. Die größte Herausforderung sei, das Material ähnlich langlebig wie herkömmliche Kunststoffe zu machen.

Die Zukunft von Oskar Lehmann liegt nicht zuletzt in jedem einzelnen Mitarbeiter, erklärt die Unternehmerin. Dass der Mittelständler seine Angestellten zu schätzen weiß, spiegelt sich in den langen Betriebszugehörigkeiten wider. Elf Jahre bleiben Mitarbeiter im Schnitt dort. Diese Loyalität ist ein wichtiger Faktor angesichts des Fachkräftemangels. „Das Image von Kunststoff hat leider in den letzten Jahren zu Unrecht gelitten. Die Berufe ‚Verfahrensmechaniker für Kunststoff- und Kautschuktechnik‘ und ‚Werkzeugmechaniker‘ gelten heute nicht mehr als besonders attraktiv“, bedauert Melanie Lehmann. Dem Familienunternehmen ist es daher ein wichtiges Anliegen, sich bei jungen Nachwuchskräften und Fachleuten als verlässlicher Arbeitgeber zu präsentieren und in der Region zu engagieren.

Seit mehr als 60 Jahren besteht zudem eine enge Verbundenheit zur Volksbank Detmold, ohne deren Unterstützung manche Investition schlichtweg nicht möglich gewesen wäre. „Mein Vater hat sich immer auf die Volksbank verlassen“, sagt Lehmann. „Sie ist die Bank der ersten Stunde. Es sind die Mitarbeiter dort, die ihm von Anfang an zur Seite standen.“ Auch in diesem Punkt wird die Geschichte ein Teil der Zukunft von Oskar Lehmann bleiben.



Ostwestfalen-Lippe hat eine lebendige Gründer- und Start-up-Szene. Sie beweist die Dynamik der heimischen Wirtschaft und ist eine treibende Kraft. Viele innovative Geschäftsideen, Lösungen und Konzepte von Start-ups werden in der Region entwickelt und kommen auch hier wieder zum Einsatz. Zum Beispiel setzt das Start-up-Unternehmen „Unchained Robotics“ aus Paderborn auf intelligente Roboter für mittelständische Unternehmen. Interesse daran hat auch die Maschinenfabrik Freund GmbH & Co. KG aus Paderborn....

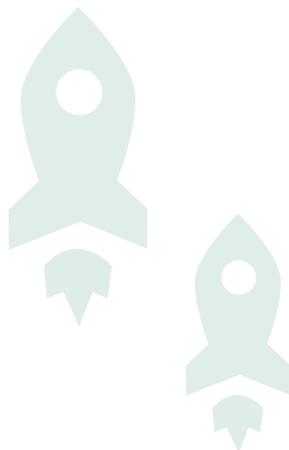


Ob die garage33 oder demnächst auch der Akzelerator.OWL in Paderborn, die G16-Lounge, der Pioneers Club und die Founders Foundation in Bielefeld oder der Innovation Campus OWL in Lemgo – Zukunftsschmieden für Start-ups finden sich in ganz OWL. Jedes Start-up und jede Gründung braucht eine gute Idee, ein durchdachtes Konzept und jede Menge Mut. Wer den Mut aufbringt, dem hilft ein gutes Netzwerk und der richtige Partner an der Seite. Dabei unterstützt die VerbundVolksbank OWL mit ihrem 2018 gegründeten Kompetenzfeld „Digitale Wirtschaft und Start-ups“. Es fungiert als Schnittstelle in der regionalen Start-up- und Digitalisierungs-Szene und berät junge Start-ups in allen Phasen der Existenzgründung. Dank des Engagements und der Fachkompetenz des Teams „Digitale Wirtschaft und Start-ups“ konnten bereits viele innovative Geschäftsmodelle umgesetzt werden. „Unchained Robotics“ ist ein Start-up, das die VerbundVolksbank OWL von der ersten Idee bis zur Gründung und erfolgreichen Geschäftsetablierung eng begleitet hat.

Innovationspotenzial für die Region sichern

Digitale Baustellen-Warnleuchten, ein Gedächtnisstraining für Demenzkranke oder ein essbarer Kaffeebecher: Diese Ideen konnten die Jury des ostwestfälischen Ideenwettbewerbs „CALL FOR IDEAS“ bereits überzeugen. Die Preisträger erhalten nicht nur bis zu 1.500 Euro, sondern können ihre Geschäftsidee auch in die Realität umsetzen – mit der Unterstützung eines starken Netzwerkes. Dazu zählt der Organisator des Ideenwettbewerbs, das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP). Es ist in der garage33 im Technologiepark beheimatet. Dort finden Gründer Freiraum für ihre Ideen, einen Ort zum Treffen und zum Wachsen. Zudem ist die VerbundVolksbank OWL als Kooperationspartner mit an Bord. Sie ist Teil der Jury des Wettbewerbs und begleitet die jungen Gründer auf ihrem Weg. Die Kooperation zwischen dem TecUP und der VerbundVolksbank OWL soll nicht nur einzelne Innovationen fördern, sondern das große Innovationspotenzial der Region Ostwestfalen-Lippe noch intensiver nutzen und nachhaltig stärken.

Der Wettbewerb „CALL FOR IDEAS“ geht im Jahr 2022 schon in die achte Runde. So verschieden die eingereichten Ideen sind, eines eint sie: Die Preisträger entwickeln Geschäftsmodelle für die Zukunft – so auch die Gründer des Paderborner Start-ups Unchained Robotics ...





__ Mladen Milicevic __



Roboter für alle!

Im Jahr 2018 belegten Mladen Milicevic und Kevin Freise mit ihrer Geschäftsidee den zweiten Platz beim „CALL FOR IDEAS“. Dies motivierte sie zur Unternehmensgründung des Start-ups Unchained Robotics, mit dem die jungen Unternehmer die Zukunft mitgestalten wollen – durch Automatisierung.

Mladen Milicevic und seine 15 Mitarbeiter haben sich vorgenommen, die Automatisierung der Industrie mithilfe von Robotern zu beschleunigen und zu vereinfachen. „Wir wollen Robotik so simpel gestalten, dass jeder Mittelständler aus verschiedenen Komponenten wie beim Bauen mit Legosteinen individuelle Lösungen kreieren kann“, sagt Milicevic. Sein Ziel: Jeder Mittelständler soll die Möglichkeit haben, einen Roboter zu besitzen.



Der Weg dahin ist noch weit. Denn während die Automobilindustrie Roboter bereits seit Jahren einsetzt, nutzen über 90 Prozent der Unternehmen im nicht-automobilien Sektor bisher keine Roboter, hat Milicevic errechnet. Er wollte verstehen, warum das so ist, und besuchte deshalb im Jahr 2020 hundert Fabriken in ganz Deutschland. „Wir dachten, die Roboter hätten einfach nicht die passenden Fähigkeiten“, sagt der gebürtige Paderborner. Doch das Gegenteil war der Fall. Die meisten Mittelständler wussten einfach nicht, was Roboter alles leisten können – und, dass sie gar nicht so teuer sind wie vermutet.

Die Gründer Mladen Milicevic und Kevin Freise sammelten für ihr Start-up in der Folge rund 2,2 Millionen Euro von diversen Investoren ein, um ihre Idee voranzutreiben. Dank des guten Netzwerkes der Verbund-Volksbank OWL und hier insbesondere des Kompetenzfeldes „Digitale Wirtschaft und Start-ups“ konnten den Jungunternehmern auch viele Türen geöffnet werden. „Die Bank hat uns zu Veranstaltungen eingeladen, auf denen wir Kunden und Geschäftspartner kennengelernt haben“, sagt Milicevic. Das sei gerade am Anfang wichtiger gewesen als klassische Bankdienstleistungen. Als Unchained Robotics einen Auftrag in Höhe von 500.000 Euro bekam, wollte der potenzielle Kunde Sicherheiten sehen – und die Volksbank sorgte dafür. „Die Bank hat uns von Anfang an Vertrauen geschenkt, dafür sind wir sehr dankbar.“

Das Vertrauen hat sich ausgezahlt. Ende des Jahres 2020 brachten die Paderborner ihren herstellerunabhängigen Online-Marktplatz an den Start. Dort verkaufen sie Roboter von 15 verschiedenen Herstellern. Dazu gibt es die passende Beratung: Milicevic und seine Kollegen besuchen die Fabriken ihrer Kunden, analysieren Prozesse und empfehlen dafür passende Lösungen. Mehr als 50 Kunden konnte Unchained Robotics schon von sich überzeugen, darunter die Deutsche Bahn. Der Verkehrskonzern testet Roboter in der Fahrzeuginstandhaltung. Um noch mehr Firmen von den smarten Helfern zu überzeugen, hat Unchained Robotics kürzlich die ehemalige Kneipe „Gerichtsklausur“ in der Paderborner Innenstadt zum Roboter-Showroom umfunktioniert. Dort gibt es jetzt nicht nur einen Blick auf die Roboter, sondern auch auf den Paderborner Dom. Die Kombination zeigt einmal mehr: Tradition und Moderne können sehr wohl gemeinsam in die Zukunft gehen.

Sich neu erfinden

Die Maschinenfabrik Freund GmbH & Co. KG aus Paderborn investiert zehn Millionen Euro in ihren neuen Firmensitz. Dort soll eine smarte Fabrik entstehen, in der Menschen und Maschinen Hand in Hand arbeiten.



__ ROBERT FREUND UND
STEPHAN LANHENKE __



Ein Roboterarm greift nach einem Metallzylinder, hebt ihn an und setzt ihn flink in eine CNC-Fräsmaschine ein. Während die Maschine arbeitet und Metallspäne herunterfallen, nimmt der Roboter schon den nächsten Zylinder, um ihn Sekunden später einzusetzen. So soll in Zukunft der Arbeitsalltag in der smarten Fabrik des Paderborner Maschinenbauunternehmens Freund aussehen. Seit mehr als hundert Jahren entwickelt und produziert der Mittelständler Maschinen und Geräte für große fleischgewinnende Unternehmen sowie für Metzger. Viele Komponenten und Teile der Maschinen sollen künftig mithilfe von Robotern entstehen.

Dazu wagen die Ostwestfalen jetzt einen großen Schritt. Sie testen einen Roboter des Paderborner Start-up-Unternehmens „Unchained Robotics“. „Bislang mussten unsere Facharbeiter die Maschinen händisch beladen und warten, bis sie einen Arbeitsschritt erledigt hatten. In der neuen Fabrik können sich die Mitarbeiter jetzt komplexeren Aufgaben widmen“, sagt Geschäftsführer Robert Freund. „Während Roboter das Be- und Entladen der Maschinen übernehmen, überwachen Fachkräfte am Bildschirm, ob der Produktionsprozess problemlos läuft und können so nebenbei noch eine andere Maschine bedienen“, ergänzt Stephan Lanhenke, Unternehmensentwickler.

Die smarte Fabrik ist der nächste logische Schritt in der Transformation des Unternehmens, die nicht nur digital erfolgt. Vor vier Jahren verordnete sich der Mittelständler eine Generalüberholung – um „zukunftsfähig zu bleiben“, wie Freund sagt. Die Führungsstrukturen waren damals zwar in Form von klassischen Abteilungen klar abgesteckt, aber die Zusammenarbeit funktionierte nicht optimal. „Ich habe mich nach einer Zusammenarbeit wie früher gesehnt, als wir nur 20 Leute waren – es war einfacher, schneller und hat vor allem mehr Spaß gemacht. Dafür habe ich mich auf die Suche nach einer anderen Organisationsform gemacht und diese in der Kreisorganisation gefunden“, berichtet der Unternehmer.

Statt einer hierarchischen Silostruktur mit vielen Schnittstellen, in der der Geschäftsführer ganz oben steht und alle anderen Bereiche sich darunter einsortieren, arbeitet Freund jetzt nach einem Baumscheiben-System. Im Mittelpunkt steht ein kleiner Kreis – der Inhaber. Um ihn herum sind drei weitere Kreise: einer für strategische Aufgaben, einer für die zentralen Dienstleistungen und schließlich die Wertschöpfungskreise wie Produktion und Kundenberatung, welche eine direkte Koppelung zum Umfeld bilden. Dazu zählen unter anderem Kunden, Lieferanten sowie Absatz- und Beschaffungsmärkte.

Bei Freund gibt es seither kein Top-Down-Prinzip mehr, bei dem der Geschäftsführer Aufgaben auf die unteren Ebenen verteilt. Vielmehr arbeiten die einzelnen Kreise verzahnt miteinander. Das ermöglicht nicht nur Führung auf Augenhöhe und mehr kollegialen Zusammenhalt, sondern stellt das Unternehmen flexibler auf. Diese interne Transformation spiegelt sich auch in der smarten Fabrik und der neuen Arbeitswelt im Bürotrakt wider. Verschiedene Unternehmensbereiche arbeiten nebeneinander auf offenen Büroflächen, aufgelockert durch Rückzugsbereiche. Einkauf, Logistik und Vertrieb sitzen alle beieinander, können sich jederzeit austauschen.

„Um für den Nachwuchs attraktiv zu sein, müssen wir modernes Arbeiten bieten“, sagt Freund, dessen Tochter Cara ebenfalls in der

Firma arbeitet. „Falls Nachfolger die Firma einmal übernehmen sollten, erwartet sie eine moderne Organisation.“ Nicht nur der Fachkräftemangel bedroht das Geschäft, auch der Fleischmarkt verändert sich massiv. Prognosen zufolge könnte Fleisch bis zum Jahr 2040 nur noch 60 Prozent des Marktes ausmachen, der Rest teilt sich auf Kunstfleisch aus dem Labor und vegetarische Alternativen auf. „Das könnte unser Geschäft massiv bedrohen“, sagt Freund. Die flexiblere und agilere Organisation soll dabei helfen, schnellere und bessere Antworten dafür zu finden.

Eine einschneidende Entscheidung steht in Asien an: Rund 80 Prozent der Maschinen schickt Freund ins Ausland – unter anderem nach China. In Peking betrieb das Unternehmen viele Jahre lang ein Werk. „Dann mussten wir plötzlich raus, eine Anordnung der Stadt“, sagt Robert Freund. Das Unternehmen zog Anfang 2022 nach Langfang in der Nähe der chinesischen Hauptstadt. Nur knapp die Hälfte der Mitarbeitenden kamen mit. „Wir haben fleißig neues Personal rekrutiert, und als wir gerade so weit waren, die Produktion hochfahren zu können, legte Covid die Stadt lahm.“ Seit Mitte April ist die Region Peking abgeriegelt, Freund hat die Nase voll. „Wir überlegen, nicht mehr in China zu produzieren, sondern unsere Produkte dort nur noch zu vertreiben.“

Auch der Krieg in der Ukraine bereitet dem Unternehmer Kopfzerbrechen. Vor wenigen Monaten hat Freund eine Tochtergesellschaft in Russland gegründet. Die Geschäfte laufen zwar trotz des Krieges in der Ukraine weiter, die Bedingungen sind aber „alles andere als ideal“, wie Freund sagt. Diese Entscheidung traf der Geschäftsführer nicht allein, sondern – wie es die neue Organisationsstruktur vorgibt – gemeinsam mit dem Führungskreis und dem Betriebsrat.

Auch wegen der Schwierigkeiten im Ausland investiert Freund nun zehn Millionen Euro in den neuen Standort in der Heimat. Bei 22 Millionen Euro Jahresumsatz ist diese Investition ein ganz schönes Pfund. „Wir wirtschaften sehr nachhaltig und stellen uns damit für die Zukunft auf“, sagt Freund. Die Volksbank Paderborn finanzierte die Investition. „Die Volksbank ist schon immer unsere Hausbank.“ Bis vor einigen Jahren arbeitete der Unternehmer noch mit weiteren Geschäftsbanken zusammen, doch eine Unterstützung wie bei der Volksbank sei „einzigartig“, lobt der Unternehmer. „Ich bin begeistert von der Zusammenarbeit. Die Mitarbeiter haben eine Anpack-Mentalität, reagieren schnell und individuell.“

Seit fast 60 Jahren ist der Mittelständler im Gewerbegebiet in Paderborn an der Driburger Straße zuhause. Der Platz reichte längst nicht mehr aus und eine Erweiterung der bestehenden Hallen ließ sich dort nicht realisieren. „Wir haben lange nach einem passenden Grundstück gesucht“, berichtet Freund. Ende 2021 unterschrieb er den Vertrag für das neue Zuhause des Firmensitzes und der smarten Fabrik: ebenfalls in Paderborn, am Frankfurter Weg, nur wenige Kilometer Luftlinie vom alten Standort entfernt. Dort entsteht gerade die Smart Factory. Bis die rund 100 Mitarbeiter umziehen können, dauert es aber noch etwas. Der Umbau soll in der zweiten Jahreshälfte beginnen, dann ziehen die Paderborner sukzessive um – bei gleichzeitiger Modernisierung des Produktionssystems. Im Jahr 2024 soll der Betrieb in der Fabrik dann laufen – und damit den Weg ebnen in eine erfolgreiche Zukunft.

Werte für die Seele und für die Zukunft

Seit mehr als 100 Jahren gilt das Juweliergeschäft Laufer in Minden als erste Adresse für Schmuck, Uhren und Silberwaren – weit über die Stadtgrenzen hinaus. Die persönliche Beratung der Kunden ist für den Geschäftsinhaber Olrik Laufer die Basis des Erfolges. Beim Marketing setzt das Familienunternehmen auch auf Social Media.

Adolf Laufer hatte ein Gespür für bleibende Werte. Im Jahr 1901 gründete er in Minden ein Juweliergeschäft, das heute noch seinen Namen trägt. Gemeinsam mit seiner Frau Melanie führt Olrik Laufer das Unternehmen bereits in der vierten Generation. An der Leidenschaft für Schmuck hat sich seit der Unternehmensgründung nichts geändert. „Schmuck spricht die Seele an“, sagt Laufer. „Die Sehnsucht der Menschen nach Schönerem zu erfüllen, ist die Aufgabe eines Juweliers.“

Das Juweliergeschäft ist in Minden eine Institution. Egal ob für Geburtstag, Muttertag oder Hochzeit – in der Bäckerstraße 36 werden die Kunden meist fündig. Das Sortiment des Juweliers ist beachtlich: Es umfasst rund 80 Marken, darunter internationale Schmuckkollektionen wie Wellendorf, Chopard und Pomellato. Außer dem Verkauf betreibt das Unternehmen eine Goldschmiede und eine Uhrmacherei.

Genau wie seine Vorfahren legt auch Olrik Laufer großen Wert darauf, seine Kunden persönlich zu beraten. In den 120 Jahren seines Bestehens gewann das Unternehmen viele Stammkunden hinzu – darunter auch Familien aus der Region. „Manche Kunden kommen mit Schmuckstücken zu mir, die mein Vater oder Großvater

der Familie verkauft hat“, sagt Laufer stolz. Für ihn ist es eine schöne Erfahrung, dass Werte aus seinem Unternehmen von einer Generation an die nächste weitergereicht werden.

Trotz der Freude über die lange Tradition – oder gerade deswegen – gehört es für Laufer zum Geschäft, an die Zukunft zu denken. In den vergangenen Jahren hat die Familie in den Umbau und die Erweiterung des Geschäftshauses investiert. Unmittelbar neben dem Verkaufsbereich für Uhren und Schmuck im Haupthaus eröffnete das Geschäft einen zweiten Verkaufsraum mit trendigen Marken auch für junges Publikum. Außerdem verkauft Laufer nur wenige Meter weiter Schmuck und Luxusuhren, die bereits einen Vorbesitzer hatten.

Die Nachfrage nach Luxusuhren sei in den letzten Jahren stark gestiegen, berichtet Laufer. Dadurch, dass die Produktions- und Zuteilungskapazitäten begrenzt seien, würde es immer schwieriger, die lokalen Kunden zu befriedigen. Markenidentität und Markenerlebnis spielen heute bei Luxusuhren eine große Rolle. Laufer plant deshalb einen Ausbau und die Umgestaltung der Geschäftsfläche hin zu einer Erlebniswelt. Aus dem „Point of Sale“ wird der „Point of Experience“. „Das Ambiente und die persönliche Beratung werden immer wichtiger“, sagt Laufer.

— MELANIE UND OLRIK LAUFER —



Die Zukunft des Marketings sieht der Juwelier in Social Media. Seine Investition in digitale Werbung hat sich bereits ausgezahlt: In den vergangenen zwei Jahren gewann das Unternehmen durch regelmäßige Posts über 5.000 Instagram-Follower hinzu. „Hierdurch hat sich unser Kundengebiet auf einen Radius von 100 bis 150 Kilometern erweitert“, sagt der Geschäftsinhaber stolz. Rund 30 Prozent der Neukunden führt Laufer auf die Social-Media-Aktivitäten zurück.

Ein erfolgreiches Unternehmen braucht verlässliche Partner. Mit der Volksbank Minden verbindet das Familienunternehmen eine langjährige Geschäftsbeziehung. „Anders als eine Großbank kennt die Volksbank unsere Bedürfnisse“, freut sich Laufer. Er selbst war einige Jahre im Aufsichtsrat der Bank engagiert und ist heute noch im Beirat aktiv.

Um sein Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, setzt Laufer auf Ausbildung und Engagement. Die Goldschmiede nimmt an Landeswettbewerben teil und bildet Meister aus. Auch für die Heimat setzt sich das Unternehmen ein: Vor wenigen Jahren brachte die Werkstatt im Rahmen einer Spendenkampagne zur Sanierung des Marienkirchturms eine Sonderedition heraus. Der Anhänger aus 925er Sterlingsilber griff die Form des Kirchturms auf. Heimat verbindet. Das Geschäft in der Bäckerstraße ist nur wenige hundert Meter von dem Kirchturm entfernt.





Mit dem Volksbank-Sendestudio voll im Trend

Die VerbundVolksbank OWL hat in die mediale Zukunft investiert: In einem eigenen Volksbank-Sendestudio streamt sie virtuelle Veranstaltungen für Kunden und Mitarbeiter und produziert Videos für verschiedene Formate.

Die Idee entstand gewissermaßen aus der Not heraus, denn gerade in Zeiten der Corona-Pandemie zeigte sich schnell, in welchen Bereichen die VerbundVolksbank OWL ihre technische Ausstattung optimieren sollte und welche Investitionen für die Zukunft wichtig sind. „Unser eigenes Sendestudio ermöglicht es uns, Content jetzt noch schneller und ohne externe Unterstützung zu produzieren“, sagt Jesko Günter, Leiter IT-Service, der mit der Umsetzung betraut war. Gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen des Teams der Unternehmenskommunikation und des Bereiches „Innovation und Digitales“ stand Günter im engen fachlichen Austausch bei der Ausarbeitung des Projektes.

Doch zunächst musste ein geeigneter Raum für das neue Studio in der Bank gefunden werden. „Hier haben wir uns auf die Expertise unseres Gebäudemanagements verlassen“, berichtet Dr. Maximilian Jolmes, Bereichsleiter „Innovation und Digitales“. Im Nachbargebäude der Bank, im sogenannten „Haus Pötz“, konnte das neue Domizil ausgemacht werden. Auf 110 Quadratmetern überzeugt das Streaming-Studio durch die hohen Decken, die ruhige Lage und die geringe Sonneneinstrahlung.

Während auf der einen Seite die ersten Pläne darüber geschmiedet wurden, mit welchem technischen Equipment das Sendestudio ausgestattet werden und welche Leistungen es erbringen soll, wurde auf der anderen Seite die Logistik mit den damit verbundenen Umzügen koordiniert.



___ Michael Driesner, Jesko Günter,
Dr. Maximilian Jolmes und Jutta Hanke ___

Moderne Veranstaltungstechnik

„Bei der technischen Ausstattung haben wir großen Wert auf die Zusammenarbeit mit unseren regionalen Dienstleistern gelegt und uns eng mit ihnen abgestimmt“, berichtet Jutta Hanke, stellvertretende Leiterin Unternehmenskommunikation. Neben dem hochwertigen Innenausbau überzeugt das Sendestudio auch mit modernster Medientechnik. „Wir haben einen schallgedämmten Senderraum mit individuellem Beleuchtungskonzept, einen Wartebereich mit Styling-Möglichkeit und eine Küche für die Wartenden eingerichtet“, so Hanke. Zur Technikausstattung gehören unter anderem drei Kameras, sechs Studiolampen, ein Greenscreen, ein Teleprompter, zwei Vorschaumonitore, ein Leinwandssystem sowie Hochleistungsrechner. Aus dem Regieraum, der mit einer Glasscheibe vom Übertragungsraum des Sendestudios getrennt ist, können während der Veranstaltungen Anweisungen an die Referenten gegeben werden.

Egal, welches Veranstaltungsformat gerade im Sendestudio stattfindet oder aufgenommen wird – die drei Initiatoren freuen sich über die neuen Beiträge aus dem eigenen Produktionsraum. Neben internen Veranstaltungen wurden auch bereits Formate mit externen Referenten live übertragen – unter anderem mit dem ARD-Börsenexperten Markus Gürne („Börse vor Acht“) sowie dem Diplom-Meteorologen Dr. Gunther Tiersch, der im „heute journal“ des ZDF 35 Jahre lang die Wettervorhersage moderierte.

Neuer Studioleiter

Bild und Ton sind das Metier von Michael Driesner. Mit ihm hat die VerbundVolksbank OWL für das Sendestudio einen erfahrenen Studiochef gewonnen. Der studierte Informatiker arbeitet seit dem 1. Mai 2021 im Team des

IT-Service der VerbundVolksbank OWL. Davor war der 46-Jährige für einen Paderborner Technik-Dienstleister tätig, mit dem die Bank seit vielen Jahren intensiv zusammenarbeitet. „Mit Michael Driesner haben wir einen Kollegen, der die VerbundVolksbank OWL bestens kennt und für unsere Veranstaltungen bereits im Einsatz war“, erklärt Jesko Günter. Seine Ideen bringt der Paderborner nun gerne in das Bank-Team ein. Viele Kolleginnen und Kollegen nutzen sein Fachwissen, um sich auszutauschen, neue Veranstaltungsformate zu entwickeln oder mit ihm die passende Musik dafür auszuwählen.

Driesner war in der Vergangenheit als Tontechniker für diverse Jobs in der ganzen Welt unterwegs. Jetzt freut er sich, mit der VerbundVolksbank OWL einen Arbeitgeber gefunden zu haben, der es ihm ermöglicht, Veranstaltungen in seiner Heimat technisch zu begleiten. Auch sei es für ihn eine neue und besonders positive Erfahrung, nun Teil eines rund 1.000-köpfigen Teams zu sein.



Musik im Blut

Der richtige Ton beschäftigt Michael Driesner auch außerhalb der Bank. Für den „Paderborner Kultursoli“, eine Initiative, die die Kreativszene und die Kulturschaffenden der Stadt unterstützt, hat Driesner zum Beispiel zuletzt den Song „Freundschaft“ produziert.

Privat hat Michael Driesner das Musikinstrument inzwischen weitestgehend gegen technische Geräte eingetauscht. „Früher hat die Musik eine größere Rolle in meinem Leben gespielt. Jetzt reicht es mir, ab und zu noch einmal Bass für den Eigenbedarf zu spielen“, sagt er lachend. „Heute steht das Technische im Vordergrund.“ Und in diesem Bereich möchte er auch zukünftig immer auf dem neuesten Stand bleiben, denn die technischen und medialen Fortschritte seien heute und in Zukunft mindestens genauso schnelllebig wie die Trends in der Musikszene, so Driesner.

Hier scannen und
das Sendestudio
im Video erleben.





— Ann-Katrin Steinke und
Dr. Maximilian Jolmes —

Brückenbauer in die Zukunft

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet“ – mit diesem Zitat des amerikanischen Informatikers Alan Kay beschreibt Dr. Maximilian Jolmes, Leiter des Bereiches „Innovation und Digitales“ bei der VerbundVolksbank OWL, sein persönliches Verständnis der Zukunft. Seit 2020 gestaltet er gemeinsam mit seiner Kollegin Ann-Katrin Steinke die Gegenwart und die Zukunft der VerbundVolksbank OWL aktiv mit, um diese noch innovativer und digitaler aufzustellen.

Die Aufgaben des Bereiches „Innovation und Digitales“ lassen sich am besten erklären, wenn man diese in seine Namensbestandteile zerlegt. „Im Bereich Digitales geht es um die Entwicklung strategischer Leitplanken sowie die digitale Transformation. Daraus folgt dann die konkrete Realisierung neuer Maßnahmen und Projekte im Bereich der Digitalisierung. Im Mittelpunkt stehen dabei die zentralen Fragen: Wie können wir die Digitalisierung nutzen, um die Bankgeschäfte für unsere Kunden möglichst einfach zu gestalten? Und wie setzen wir sie ein, um unsere Kolleginnen und Kollegen in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen?“, erklärt Dr. Maximilian Jolmes. Er sieht sich mit seiner Kollegin Ann-Katrin Steinke als Impulsgeber und Brückenbauer, die den unterschiedlichen Bereichen der VerbundVolksbank OWL als Sparringspartner für digitale Themen zur Seite stehen und neue Impulse in die Bank hineinbringen. „Viele Prozesse der Bank wurden bereits digitalisiert, wodurch Produkte und Dienstleistungen onlinefähig gemacht werden konnten, beispielsweise Produktabschlüsse im Online-Banking oder in der VR BankingApp“, erklärt er.

„Innovation und Digitalisierung sind Themen, die nie vollständig abgeschlossen sein werden.“

Dr. Maximilian Jolmes

Im Bereich Innovation liegt der Fokus auf der Entwicklung von Prozessen mit klaren Abläufen zur Generierung, Bewertung und Umsetzung von Innovationen. „Jeder neue Gedanke und jede Idee kann einen wertvollen Beitrag zur digitalen Transformation unserer Bank leisten. Hierbei kann es sich um kleine Prozessveränderungen, aber auch um neue Geschäftsmodelle handeln“, betont Ann-Katrin Steinke. Die eine Innovation gebe es in diesem Zusammenhang nicht.

„Banking wird schneller, digitaler und bequemer. Diese Ansprüche wollen wir als Hausbank für unsere Kunden erfüllen“, so Dr. Jolmes. Die Themen am Markt reichen von künstlicher Intelligenz über zukunftsweisende Arbeitstechniken und -methoden im Rahmen der Digitalisierung, die unter dem Begriff „New Work“ zusammengefasst werden, bis hin zu Kryptowährungen. „Es gilt zu bewerten, ob die Trends zur DNA unserer lokalen und digitalen Regionalbank passen“, ergänzt der Bereichsleiter.

Zu dieser Weiterentwicklung braucht es ein agiles Vorgehen. „Für eine erfolgreiche digitale Transformation der gesamten Bank ist es elementar, dass alle Mitarbeiter proaktiv in diese Entwicklung einbezogen werden“, sagt Steinke. Da sie und ihr Kollege überwiegend in Projekten arbeiten, stehen sie in engem Kontakt zu den unterschiedlichsten Bereichen der Bank. Das erste Großprojekt, das Dr. Maximilian Jolmes und Ann-Katrin Steinke in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsmanagement, dem Medialen Vertrieb, der Unternehmenskommunikation sowie dem Personalmanagement im Rahmen des strategischen Digitalisierungsprojektes der Bank entwickelt und umgesetzt haben, ist der sogenannte „Digitale Füh-

erschein“. Dabei handelt es sich um eine E-Learning-Plattform für die Mitarbeiter mit multimedialen Lerninhalten. „Das übergeordnete Ziel des ‚Digitalen Führerscheins‘ ist es, die Digitalisierung zu fördern und zu nutzen, um Mehrwerte für unsere Kunden und unsere Bank zu schaffen“, so Dr. Jolmes. Der Führerschein bildet dafür die Grundlage, indem die persönliche digitale Kompetenz jedes Einzelnen gezielt gestärkt wird. Durch regelmäßige Updates des „Digitalen Führerscheins“ wird zugleich ein nachhaltiges digitales Lernen bei den Mitarbeitern sichergestellt.

Ebenfalls in einer interdisziplinären Zusammenarbeit hat das Team „Innovation und Digitales“ im vergangenen Jahr eine Mitarbeiter-App ins Leben gerufen. Dieses neue digitale Medium ermöglicht den Mitarbeitern eine einfache und schnelle Informations- und Kommunikationsmöglichkeit und bietet ihnen täglich neue Inhalte. Ein weiteres gemeinsames Projekt war die Einführung eines Chatbots, der Fragen zum digitalen Leistungsangebot der Bank beantwortet. Und auch beim Volksbank-Sendestudio hat das Team seinen Input geliefert.

Die neueste Vision, die bereits in der Umsetzung ist, soll der Förderung der Innovationskultur innerhalb der Bank dienen. Dafür haben Dr. Jolmes und Steinke ein neues digitales Ideenmanagement entwickelt. „Über die neue Plattform erhalten alle Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit, schnell und einfach neue und innovative Ideen und Themen in die Bank zu tragen, die dann weiterentwickelt werden“, erklären sie.

„Die Digitalisierung und der technische Fortschritt verändern das Arbeitsumfeld der Bank. So stehen wir ständig vor neuen Anforderungen und sich wandelnden Kundenbedürfnissen. Wir sehen es als unsere Aufgabe, schnelle, kundenorientierte und auf die Zukunft ausgerichtete Lösungen für die VerbundVolksbank OWL zu finden und umzusetzen“, betont Dr. Jolmes.

„Für eine erfolgreiche digitale Transformation ist es elementar, dass alle Mitarbeiter proaktiv einbezogen werden.“

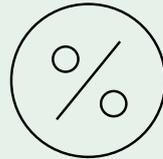
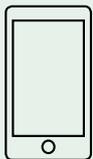
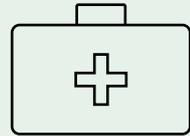
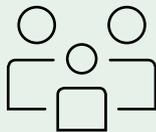
Ann-Katrin Steinke

Mit Stolz blicken Dr. Maximilian Jolmes und Ann-Katrin Steinke auf die bereits gemeisterten Etappen der VerbundVolksbank OWL auf ihrem Pfad der digitalen Transformation. Gleichzeitig sind sie sich sicher: „Innovation und Digitalisierung sind Themen, die nie vollständig abgeschlossen sein werden. Es wird immer neue Entwicklungen und Technologien geben, die uns als Bank zukünftig beschäftigen und denen wir uns stellen werden.“

Hier scannen und
Innovation und Digitales
im Video erleben.



Geld ist nicht alles



Das richtige Gehalt, der passende Arbeitsort und eine großzügige Urlaubsregelung sind für Arbeitnehmer wichtige Argumente bei der Wahl des Berufs. Doch die Zahl derer steigt, die mehr Wert auf eine gute Work-Life-Balance legen. Hierbei zählt ein ausgewogenes Verhältnis von Berufs- und Privatleben, das nicht nur mehr Flexibilität mit sich bringt, sondern auch die individuellen Lebensmodelle berücksichtigt. Bereits im Sommer 2020 hat die VerbundVolksbank OWL ihre Angebote für Mitarbeiter um ein attraktives MehrWerte-Programm ergänzt und bietet damit beste Rahmenbedingungen für das Volksbank-Team.

„Die Bedürfnisse und Ansprüche der Mitarbeiter verändern sich stetig. Väter in Elternzeit, die flexible Gestaltung der Arbeitszeit und des Arbeitsortes sind nur einige Beispiele, für die wir in der VerbundVolksbank OWL Lösungen geschaffen haben“, berichtet Timo Schücker, Bereichsleiter Personalmanagement. Unter dem Motto „Menschen, Momente, Möglichkeiten“ bietet die Bank ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seit Sommer 2020 ein attraktives MehrWerte-Programm an, das sowohl finanzielle als auch immaterielle Zusatzleistungen beinhaltet.

Damit hat die VerbundVolksbank OWL ihr Profil als attraktiver und familienfreundlicher Arbeitgeber in der Region noch weiter geschärft und dafür großen Zuspruch aus dem Volksbank-Team erhalten. Das Programm umfasst rund 30 Angebote, wie zum Beispiel ein Job-Ticket für den öffentlichen Nahverkehr und Leasing-Angebote, unter anderem für Bikes, Tablets, Laptops oder Smartphones. Darüber hinaus profitieren die Mitarbeiter von einem Zuschuss für eine Kinderbetreuung sowie von diversen Beratungsangeboten. Eine mobile Massage und abwechslungsreiche Sportkurse sind weitere Bausteine des Programms.

„Die ‚MehrWerte‘ wurden bewusst so konzipiert, dass sie möglichst viele Kolleginnen und Kollegen ansprechen“, berichtet Sarah Temme, Referentin Personalmanagement, die das Programm mit initiiert hat und gemeinsam mit Timo Schücker dafür sorgt, dass das Angebotsportfolio regelmäßig überprüft, verbessert und erweitert wird. „Bei der Auswahl berücksichtigen wir natürlich auch die Bedürfnisse der verschiedenen Generationen und greifen gerne auch aktuelle Trends auf“, ergänzt Timo Schücker.

Vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter berichten, welche Angebote sie für sich nutzen, warum ein MehrWerte-Programm zeitgemäß ist und was sie von ihrem Arbeitgeber in Zukunft erwarten.



— Thomas Wulf —

Mitarbeiter im Treasury

Thomas Wulf kann auf stolze 300.000 Kilometer mit dem Fahrrad zurückblicken. Ganz egal, ob mit dem Rennrad oder dem Mountainbike – rund 8.000 gefahrene Kilometer jährlich bringt er seit fast 40 Jahren auf den Tacho.

Verständlich, dass es für dieses ambitionierte Hobby regelmäßig eines neuen fahrbaren Untersatzes bedarf. Dabei legt Wulf Wert auf Qualität und eine gute Ausstattung seiner Fahrräder. Die Beratung eines örtlichen Händlers seines Vertrauens ist ihm bei der Auswahl ebenfalls wichtig. „Schon vor längerer Zeit hatte ich ein bestimmtes Mountainbike ins Auge gefasst. Lieferengpässe während der Corona-Pandemie verzögerten allerdings mein Vorhaben“, berichtet er. Das MehrWerte-Programm kam dann zur richtigen Zeit. Er startete einen neuen Versuch, sein Wunschrad zu bestellen – mit Erfolg. Heute steht das Carbon-Mountainbike bei ihm zuhause und kommt regelmäßig zum Einsatz.

Durch die Gehaltsumwandlung der Leasingrate und einen Zuschuss des Arbeitgebers konnte Thomas Wulf das Fahrvergnügen mit seinem hochpreisigen Fahrrad zu überschaubaren Kosten realisieren. „Der Preisvorteil ist deutlich und die Leasingabwicklung war unkompliziert“, beschreibt der 60-Jährige. Wulf ist von dem MehrWerte-Programm überzeugt. Es habe sich in den vergangenen Jahren einiges getan. Auch auf betrieblicher Ebene seien tolle Entwicklungen im Bereich der Unternehmenskultur spürbar und erlebbar. Er schätzt es sehr, dass diese Themen weiter vorangetrieben werden. Und weil das Bike-Leasing so gut und reibungslos geklappt hat, reift bei Thomas Wulf so langsam der Wunsch nach einem neuen Laptop, der dann ebenfalls über das MehrWerte-Programm geleast werden kann.

— Julia Kessenbrock —

Kundenberaterin Filiale Scherfede



Essen ist ein großer Kostenfaktor und wenn hier der Arbeitgeber beim Sparen hilft, ist das ein echter Mehrwert“, erklärt Julia Kessenbrock. Laut Studien geben die Deutschen im Schnitt etwa zehn Prozent ihres Einkommens für Nahrungsmittel aus. Julia Kessenbrock hat die Essenschecks der VerbundVolksbank OWL für sich entdeckt. „So habe ich effektiv mehr Geld im Portemonnaie“, sagt die Kundenberaterin der Filiale Scherfede. Beim Einkaufen im Supermarkt oder auch beim Besuch von Restaurantketten nutzt sie die Gutscheine mittlerweile regelmäßig.

Der Vorteil: Ein Teil der Verpflegungskosten lässt sich über das Bruttogehalt abdecken. So sinkt der Nettoaufwand. Bis zu 15 Schecks pro Monat im Gesamtwert von 97,50 Euro können Mitarbeitende für sich in Anspruch nehmen.

Auch ihr iPad hat Julia Kessenbrock über das MehrWerte-Programm der VerbundVolksbank OWL geleast und so bares Geld gespart. „Das ist ein richtig gutes Programm, um als Unternehmen für die Mitarbeiter attraktive Anreize zu setzen“, sagt Kessenbrock. Für sie stellen die MehrWerte ein weiteres wichtiges Puzzleteil in der wertschätzenden Unternehmenskultur dar, die auch für ihre Kolleginnen und Kollegen in der Bank nicht mehr wegzudenken seien.

— Patrick Jazwiec —

Leiter Filiale Elsen

Tabata ist ein kurzes, aber sehr intensives Intervall-Training aus Japan und trainiert das gesamte Herz-Kreislauf-System. Dieses Angebot aus dem MehrWerte-Programm hat Patrick Jazwiec fit für den Arbeitsalltag gemacht. „Sich nach Feierabend gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen so richtig auszupowern und das unter fachlicher Anleitung, macht einfach mehr Spaß als alleine.“ Deshalb kann er es auch kaum erwarten, dass der coronabedingte Verzicht auf die Sporteinheiten bald ein Ende hat.

Der 40-Jährige legt Wert auf eine gute Work-Life-Balance. Die Spiele in einem „sehr arbeitsintensiven Umfeld“ eine immer größere Rolle. Und da passe das MehrWerte-Programm der VerbundVolksbank OWL perfekt ins Bild. „Zufriedene und ausgeglichene Mitarbeiter sind leistungsfähiger und langfristig auch loyaler gegenüber dem Arbeitgeber“, sagt Jazwiec. Toll wäre aus seiner Sicht, wenn auch der Besuch eines Fitnessstudios noch bezuschusst würde. Und als „passionierter Läufer“ freut er sich darauf, wieder einmal mit einem Volksbank-Team bei Volksläufen, wie dem Paderborner Osterlauf, dabei zu sein. Auch könne er sich gut vorstellen, gemeinsam mit seinen Kolleginnen und Kollegen für einen Marathon zu trainieren.

Der Leiter der Filiale in Elsen hat schon diverse Angebote aus dem Programm genutzt. Mit den regelmäßigen Vorsorgeuntersuchungen tut er etwas für die eigene Gesundheit. Patrick Jazwiec spart zudem Geld, indem er die Essensgutscheine und eine günstige Gruppenunfallversicherung für sich und seine Familie nutzt. Darüber hinaus bildet er sich im offenen Seminarangebot regelmäßig weiter. Dadurch sei er mittlerweile sogar in der Lage, seine Steuererklärung selbst zu erledigen, berichtet er lachend.



— Moritz Niemann —

Leiter Filiale Eisbergen

Lange Strände, hohe Berge, wilde Schluchten: Kreta wird auch die „Insel der Götter“ genannt. Und geradezu „göttlich“ findet es Moritz Niemann, dass sein Arbeitgeber seinen Urlaub dort mitfinanziert. Im Herbst fliegt er mit seiner Frau dorthin – und dank des MehrWerte-Programms der VerbundVolksbank OWL konnte der Leiter der Filiale in Eisbergen die Reise vergünstigt buchen.

Erstmals ausprobiert hat Niemann das Programm, als er zu Beginn der Corona-Pandemie auf der Suche nach einem neuen Laptop war. In Zeiten des Lockdowns, in denen auch private Treffen zunehmend digital stattfanden, wollte sich der 33-Jährige gerne auch zuhause einen modernen und technisch gut ausgestatteten Laptop anschaffen. Warum nicht leasen, und das auch noch zu vergünstigten Konditionen? „Es war alles ganz einfach. Man gibt in dem Programm das Brutto-Einkommen und die Steuerklasse an und wählt das passende Produkt aus. Anschließend werden der steuerliche Vorteil und die monatliche Leasingrate berechnet“, so Niemann. Nach der Bestellung musste er noch zwei Wochen warten, dann wurde der Leasing-Vertrag zugeschickt. Ungefähr 250 Euro habe er so eingespart.

„Ich kenne aus meinem Umfeld keinen anderen Arbeitgeber, der so viel Wert auf eine gute Unternehmenskultur legt“, sagt er. Und Moritz Niemann hat das MehrWerte-Programm auch schon erfolgreich weiterempfohlen: „Zwei Kolleginnen haben darüber ein E-Bike geleast und kommen damit jetzt regelmäßig zur Arbeit.“

**Bankkaufmann?
Das hat doch keine
Zukunft ...
oder doch?**



Wenn Jason Moor abends die Sporttasche packt, dann um Eishockey zu spielen. Mit Begeisterung ist er Teil des Teams des TSVE 1890 Bielefeld e. V. Auf der Eisfläche geht es oft hitzig und etwas rauer zu – das gefällt dem 21-Jährigen. Tagsüber begeistert ihn die VerbundVolksbank OWL, wo er 2020 eine Ausbildung zum Bankkaufmann begann – ein Beruf mit Zukunft, davon ist Jason Moor nicht nur überzeugt, sondern dafür wirft er sich auch gerne jeden Tag „in Schale“ ...

Lange galt die Ausbildung zum Bankkaufmann als „König“ unter den kaufmännischen Ausbildungen. Andererseits wurde Bankkaufleuten eine gewisse „Spießigkeit“ nachgesagt. Kein Thema für Jason Moor. Er ist im dritten Ausbildungsjahr bei der VerbundVolksbank OWL und wer ihn kennt, der weiß, dass dieser junge Mann alles andere als spießig ist. Für ihn ist die Ausbildung eine vielseitige Alternative, um ins Berufsleben zu starten. „Ich hatte schon immer vor, einen kaufmännischen Beruf zu erlernen“, berichtet er. „Angesichts meines Interesses für Finanzen war meine Entscheidung für den Beruf genau die richtige.“

„Es ist wichtig, flexibel und lernbereit zu sein und zu bleiben, um sich den neuen Anforderungen erfolgreich stellen zu können.“

Seine Erwartungen seien schon im Bewerbungsprozess in der VerbundVolksbank OWL erfüllt worden. Alles sei reibungslos, schnell und im engen Austausch miteinander abgelaufen, lobt er – vom Vorstellungsgespräch bis zum Assessment-Center.

Eine Bankausbildung sei mehr als nur „Konto“ und „Überweisung“. „Ich habe sehr viel in Sachen Banking und Finanzen im Allgemeinen sowie über die Börse, verschiedene Rechtsformen, die Volkswirtschaft oder auch das Weltgeschehen gelernt“, erklärt Moor. Die Schwerpunkte in der Ausbildung liegen nicht nur im Filialgeschäft, sondern auch in der Kundenberatung, der Geldanlage und dem Kreditgeschäft.

Jason Moors besonderes Interesse gilt dem KundenCenter der VerbundVolksbank OWL. Es fasziniert ihn, wie schnell und unkompliziert hier Finanzthemen telefonisch abgewickelt werden können. „Gerade für weniger mobile Menschen oder Berufstätige ist das Telefon-Banking eine tolle Alternative, um ihre Bankgeschäfte zu erledigen.“



Zukunft

„Eine Bankausbildung ist mehr als nur Konto und Überweisung.“ ...

Die Gespräche mit den Kunden am Telefon seien noch einmal eine ganz besondere Herausforderung, die ihm aber sehr viel Freude bereiten. „Jeder Anruf geht mit einem anderen Anliegen einher – das finde ich sehr spannend. Und es ist immer wieder ein schönes Gefühl, wenn ich dem Kunden weiterhelfen konnte“, sagt Moor, der hier eine ausgeprägte Auffassungsgabe und schnelle Handlungsfähigkeit beweist. Rückhalt findet der Nachwuchsbanker stets bei seinen Kolleginnen und Kollegen. „Es ist sehr wichtig, dass wir uns im Team gegenseitig unterstützen und aufeinander verlassen können“, erklärt er. Jeder hilft jedem – und auch wenn es mal stressig wird, sei es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren. Hier sieht Jason Moor Parallelen zu seiner privaten Leidenschaft, dem Eishockey.

Seiner Ansicht nach müsse man sich vom klassischen Bild des Bankers trennen. Denn auch eine Portion Technikaffinität gehöre heutzutage selbstverständlich zum Beruf dazu. „Die Aufgaben haben sich verändert. Immer mehr Kunden nutzen die digitalen Möglichkeiten. Beratungsgespräche finden per Video oder Telefon statt. Daher ist es wichtig, flexibel und lernbereit zu sein und zu bleiben, um sich den neuen Anforderungen erfolgreich stellen zu können“, sagt Moor.

„Wer ein Gehalt bekommt, Zahlungen abwickeln oder Finanzierungen tätigen möchte, wird und kann auf eine Bank nicht verzichten. Die meisten Menschen legen Wert auf einen festen Ansprechpartner, wenn es um ihr Geld geht. Jemand, der ihnen zur Seite steht, Ratschläge gibt und vor allem, dem sie vertrauen können. Der Kunde braucht die Bank und die Bank braucht die Mitarbeiter“, erklärt der Nachwuchsbanker überzeugt.

Für Jason Moor hat der Beruf des Bankkaufmanns auch persönlich beste Zukunftsaussichten. Sein nächstes berufliches Ziel ist es, sich zum Bankfachwirt weiterzubilden. Später möchte er einmal als Fondsmanager arbeiten oder zumindest in diesem Bereich. Doch nach der Abschlussprüfung geht es für ihn und seine Freundin erst einmal in den Urlaub.

Spießige Banker hat Jason Moor übrigens noch nicht kennengelernt. „Meine Kolleginnen und Kollegen sind sehr offen und freundlich und wir treffen uns auch außerhalb der Bank und haben viel Spaß miteinander.“

Hier scannen und
Jason Moor
im Video erleben.



Dem Dorfladen eine neue Zukunft geben

Amelunxen liegt im Nethetal im Weserbergland. Auf rund 1.100 Einwohner kommen zwei Kirchen – und bis vor acht Jahren eine Grundschule und ein örtlicher Metzger, die dann beide schlossen. Als das einzige Lebensmittelgeschäft zu verschwinden drohte, nahmen die Einwohner die Sache selbst in die Hand. Unter dem Motto „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ taten sie sich zusammen und riefen ein Dorfladen-Projekt ins Leben.

Wer in Amelunxen den Dorfladen betritt, spürt es gleich. Hier ist alles ein bisschen anders. Die von einem Amelunxer Tischler gezimmerten Regale sind prall gefüllt mit regionalen Spezialitäten. An den Wänden hängen zwei Monitore, auf denen besondere Anlässe und Jubiläen angekündigt werden. Und beim Bezahlen kann es durchaus passieren, dass Jugendliche aus dem Dorf beim Scannen der Waren an der Kasse helfen. Kein Zweifel: Dieser Laden ist von Dorfbewohnern für Dorfbewohner gemacht.

Das damalige Lebensmittelgeschäft der Eheleute Grewe war lange Zeit die einzige Institution im Dorf. Als die beiden ihren Laden im Jahr 2021 nach beinahe 50 Jahren schließen wollten, war für die Amelunxer klar, dass jemand den Laden weiterführen muss. „Hier wohnen viele ältere Menschen und der nächste Supermarkt ist acht Kilometer entfernt“, sagt der heutige Geschäftsführer des Dorfladens, Michael Knaup.

So dauerte es nicht lange, bis eine Gruppe Ortsansässiger nach einer Lösung suchte. Sie trafen sich im Mai 2021 und schmiedeten Pläne für einen neuen Laden. Knaup und seine Mitstreitenden setzten von Anfang an auf die Dorfgemeinschaft. Für die Renovierung engagierten sie lokale Handwerker, die Dorfbewohner durften Produktvorschläge einreichen, und auch die Finanzierung sollte auf gemeinsamen Beinen stehen. „Wir wollten den Laden ursprünglich als Genossenschaft gründen und haben zur Finanzierung Anteile angeboten“, erinnert sich Knaup. Dieses Modell hatte allerdings steuerliche Nachteile, weil die Genossen nicht nur Anteilseigner, sondern auch Kunden gewesen wären. „Zu kompliziert“, urteilt Knaup. Stattdessen ist der Dorfladen nun in der Rechtsform einer Unternehmungsgesellschaft (UG) organisiert, mit Knaup als Geschäftsführer und einem kleinen beratenden Vorstand.

Damit alle Einwohner im Dorf am Projekt teilhaben können, hat Knaup 246 Anteile für insgesamt 85.000 Euro verkauft. Die meisten davon gingen an Amelunxen. Ein zukunftsfähiges Modell, das an das genossenschaftliche Prinzip anknüpft, wie Knaup findet. „Mit dem eigenen Geld das Dorfleben aktiv zu gestalten, macht Spaß und Lust auf die Zukunft.“ Knaup wünscht sich, dass mehr kleine Dörfer



ihre Lebensqualität selbst in die Hand nehmen. Schließlich könnten dank Home-Office und dezentralen Arbeitens bald wieder mehr junge Menschen aufs Land ziehen. „Oft fehlt nur der Mut, ein Projekt wie den Laden zu verwirklichen“, ist er sicher. „Ideen für neue Initiativen oder Menschen, die in einer Dorfgemeinschaft leben möchten, gibt es genug.“

Die Volksbank-Filiale in Beverungen hat die Amelunxer bei ihrem Projekt unterstützt. „Die Mutter meines Patenkindes arbeitet bei der Volksbank Höxter und hat ein Konto für den Laden eröffnet“, erzählt Knaup. Als das Projekt dann größer wurde, übernahm Kundenberater Philipp Driehorst. Er half unter anderem bei der Risikoprüfung und richtete einen Dispositionskredit ein. „Herr Driehorst hat uns viele Fragen geduldig beantwortet und ganz selbstverständlich angeboten, uns ein Kartenlesegerät und die Abwicklung von Kartenzahlungen unentgeltlich zur Verfügung zu stellen.“ Außerdem können die Amelunxer im Laden nun ab einem Einkaufswert von zehn Euro kostenlos Bargeld abheben.



__ Michael Knaup __



Damit das Dorf auch in Zukunft attraktiv bleibt, braucht es eine funktionierende Infrastruktur. Dazu gehört ein Lebensmittelgeschäft genauso wie Finanzdienstleistungen. Jeden Freitag hält daher der Volksbank-Bus, die mobile Filiale der VerbundVolksbank OWL, in Amelunxen. „Ich finde es wichtig, dass die Volksbank kleine Dörfer mit dem Bus anfährt“, lobt Knaup. Auch das gesellschaftliche Engagement der Volksbank kommt in Amelunxen gut an, denn sie fördert zum Beispiel ebenfalls den lokalen Sportverein. „Es geht dabei nicht nur um Geld, sondern auch um die Unterstützung drumherum“, sagt Knaup. Denn Zusammenhalt sei für ihn das stärkste Gut eines Dorfes.

Seit Februar 2022 hat der neue Laden geöffnet. Welche neuen Produkte ins Sortiment aufgenommen werden, entscheidet die Dorfgemeinschaft mit, und wenn es um die Zukunft des Ladens geht, wird Knaup von seinem kleinen Vorstand beraten. Für den Geschäftsführer eine Selbstverständlichkeit. „Das Dorf finanziert den Laden, da darf es auch mitentscheiden.“ Der Erfolg gibt ihm Recht. „Die ersten Wochen haben unsere Erwartungen schon übertroffen.“ Die Einnahmen liegen ein Drittel über der prognostizierten Summe. Knaup ist überzeugt, dass ein Investor von außerhalb niemals den gleichen Zuspruch gefunden hätte. „Die Menschen freuen sich jeden Tag, dass sie weiterhin hier einkaufen können.“ Momentan arbeiten im Dorfladen insgesamt acht Mitarbeiterinnen – und selbst der ehemalige Besitzer Wolfgang Grewe hilft ab und zu noch mit.



Hier scannen und den Dorfladen im Video erleben.

ZUKUNFTS-MOMENTE 2021



JANUAR

3.375 Euro für „Retterküche“

Eine neue Küchenausstattung konnte der Verein „Lippe im Wandel e.V.“ für die Gruppe „Foodsharing“ anschaffen. „Foodsharing“ ist eine Plattform, die noch genießbare Lebensmittel vor der Entsorgung rettet, verteilt und verwertet. Dafür hatte der Verein zunächst kräftig für das eigene Crowdfunding-Projekt geworben und Spendengelder in Höhe von 3.375 Euro gesammelt. Die Volksbank Detmold unterstützte das nachhaltige Projekt mit insgesamt 2.000 Euro.



FEBRUAR

Neuer Leiter in Werther

Sven Möller ist das neue Gesicht des Bankvereins Werther, Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL, in der Böckstiegel-Stadt. Zum 1. Februar hat der gebürtige Bielefelder die Leitung des BeratungCenters in Werther übernommen. Der 45-Jährige überzeugt nicht nur als Wertpapierexperte, sondern auch in allen anderen Sparten des klassischen Bankgeschäftes.



MÄRZ

Zusammenarbeit verstärkt

Die Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten und die VerbundVolksbank OWL unterzeichneten einen Kooperationsvertrag. Damit soll die Wettbewerbsfähigkeit der beiden benachbarten Genossenschaftsbanken weiter ausgebaut und Geschäftsprozesse effizienter und kostenoptimaler abgewickelt werden. Mit der Kooperation wurde darüber hinaus ein weiterer Schritt getätigt, um die wirtschaftliche Stärke beider Häuser auch zukünftig zu erhalten.



APRIL

Weltpolitik und Börse in Paderborn

Rund 900 Zuschauer begrüßte Ina Kreimer, Vorstandsmittglied der VerbundVolksbank OWL, zur Live-Stream-Veranstaltung mit dem ARD-Börsenexperten Markus Gürne von „Börse vor Acht“ im Volksbank-Sendestudio. Der Titel seines Vortrages über die Themen Finanzmärkte, Klimaschutz und Nachhaltigkeit lautete „Europas Rolle in einer veränderten Welt“. Durch das Programm führte Moderatorin Julia Ures.

MAI

Wechsel in Lichtenau

Nach fast 47 Jahren verabschiedete sich Franz Münstermann in den wohlverdienten Ruhestand. 20 Jahre lang war er für das BeratungCenter Lichtenau verantwortlich – zunächst als stellvertretender Filialleiter und anschließend 17 Jahre als Leiter. Nicht zuletzt aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Kundengeschäft konnte das BeratungCenter besonders gute Ergebnisse erzielen. Neuer Leiter in Lichtenau wurde Viktor Rau.



JUNI

Gute Zahlen im Geschäftsjahr 2020

Eine starke und krisenfeste VerbundVolksbank OWL, ein gutes Wachstum und ein zufriedenstellendes Ergebnis präsentierte Vorstandsvorsitzender Ansgar Käter den Vertretern in der ordentlichen Vertreterversammlung am 1. Juni. Gemeinsam mit Peter Götde, Aufsichtsratsvorsitzender, und den beiden stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Horst Schubert und Joachim Pahn legte er in der virtuellen Veranstaltung den Jahresabschluss 2020 vor.





JULI

Bankbus rollt durch OWL

Unter dem Motto „Ihre Bank auf Heimat-Tour“ ging die erste mobile Filiale der VerbundVolksbank OWL an den Start. Der Volksbank-Bus versorgt insbesondere die ländlichen Regionen in den Kreisen Paderborn und Höxter mit Bankdienstleistungen. Das Fahrzeug ist mit modernster Technik ausgestattet, die die Geldversorgung, den Service und die Beratung wie in einer stationären Filiale sichert. Gerade für ältere oder weniger mobile Menschen ist das Angebot eine wertvolle Alternative.



AUGUST

Abschied von Günter Vogt

Rund 80 Gäste waren in die Gastronomie des LWL-Freilichtmuseums Detmold eingeladen, um Günter Vogt mit einem „Heimat-Abend“ zu verabschieden. Mehr als 50 Jahre war der engagierte Lipper für die Volksbank Detmold tätig – allein 35 Jahre davon als Vorstand. Für sein herausragendes Engagement erhielt er gleich zwei Auszeichnungen: die „Ehrendadel in Gold des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes e.V.“ sowie die „Ehrendadel in Gold der VerbundVolksbank OWL eG“.



SEPTEMBER

„Börsenabend“ für Dr. Friedrich Keine

Nach 25 Jahren im Vorstand der VerbundVolksbank OWL wurde Dr. Friedrich Keine im September offiziell in den Ruhestand verabschiedet. Die rund 60 Gäste erlebten im Schützenhof in Paderborn einen Abend auf dem „Börsenparkett“ und gleich zwei besondere Auszeichnungen für das ehemalige Vorstandsmitglied – zum einen die „Ehrendadel in Gold des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes e.V.“ und zum anderen die „Ehrendadel in Gold der VerbundVolksbank OWL eG“.

OKTOBER

Ausgezeichnet familienfreundlich

Bereits zum dritten Mal in Folge wurde die VerbundVolksbank OWL als eines von 74 Unternehmen aus dem Kreis Paderborn mit dem Zertifikat „Familienfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnet. Das Siegel überreichte Christoph Rütter, Landrat des Kreises Paderborn, an Sarah Temme, Referentin Personalmanagement, im Rahmen einer Feierstunde in der Werfthalle des Flughafens Paderborn-Lippstadt.



NOVEMBER

Über 40.000 Euro für Hilfsprojekte in OWL

Auch im Jahr 2021 verzichtete die VerbundVolksbank OWL auf Weihnachtsgeschenke und unterstützte stattdessen Einrichtungen, die in Not geratenen Menschen helfen. Insgesamt stellte die Heimatbank 41.750 Euro für Tafeln, Familieneinrichtungen und Hilfsprojekte in OWL zur Verfügung. Unter anderem übergab Vorstandsvorsitzender Ansgar Käter 10.000 Euro an Martin Lausen, Chefredakteur von Radio Hochstift, für die Aktion Lichtblicke e.V.



DEZEMBER

Zweimal 100 Prozent für Fusion

Die Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen eG und die VerbundVolksbank OWL eG gehen zukünftig gemeinsame Wege. Unter dem Motto „Gemeinsam wachsen in einer starken Region“ stimmten die Vertreter der beiden Genossenschaftsbanken am 14. und 15. Dezember mit überwältigender Mehrheit für die Fusion. Mit dem Rückenwind der Vertreter kann nun die neue VerbundVolksbank OWL gestaltet werden. Bereits seit Anfang Januar laufen die Vorbereitungen für die technische Fusion im September 2022.





ZUKUNFT

ZUSAMMENGEFASSTER JAHRESABSCHLUSS 2021

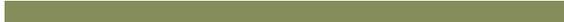
Weichen für die Zukunft gestellt

Die VerbundVolksbank OWL eG hat ihre 160-jährige Erfolgsgeschichte auch im Geschäftsjahr 2021 fortschreiben können und blickt trotz der Corona-Pandemie zufrieden auf das vergangene Jahr zurück. Das Ergebnis 2021 lag über Plan und über dem Ergebnis des Vorjahres. Damit hat sich die Bank erneut als starker und verlässlicher Finanzierungs-partner für ihre Mitglieder und Kunden erwiesen. Darüber hinaus konnte die VerbundVolksbank OWL eG wichtige Weichen für die Zukunft stellen und hat die Fusion mit der

Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG beschlossen. Allerdings trüben der Krieg in der Ukraine und die weiterhin vorherrschende Corona-Pandemie den Ausblick auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung.

Die Bilanzsumme stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 6,7 Prozent auf knapp 7,5 Milliarden Euro. Gemessen an der Bilanzsumme zählt die VerbundVolksbank OWL eG zu den großen Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland.

Bilanzsumme in TEUR

2021		7.456.965	+469.191	+ 6,7 %
2020		6.987.774		

Kundenforderungen* in TEUR

2021		5.042.710	+445.269	+ 9,7 %
2020		4.597.441		

* inkl. Treuhandkredite

Kundeneinlagen in TEUR

2021		5.248.766	+325.798	+ 6,6 %
2020		4.922.968		

Abbildung 1

Struktur der Kundeneinlagen 2021

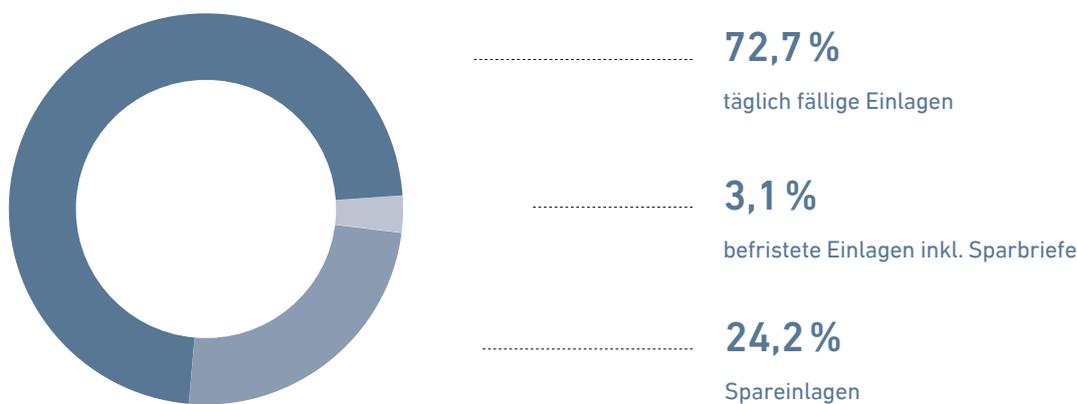


Abbildung 2

Kundenkredite

Im Kreditgeschäft konnte die VerbundVolksbank OWL eG 2021 ihre starke Marktposition weiter ausbauen. Bilanziell stiegen die Forderungen an Kunden (inkl. Treuhandkredite) um 9,7 Prozent auf über 5,0 Milliarden Euro. Sowohl bei den Privatkunden als auch auf der gewerblichen Kundenseite konnten deutliche Zuwächse von fast zehn Prozent verbucht werden. Vor allem der Mittelstand hat sich in der Corona-Krise als besonders robust erwiesen. Bei den Privatkunden gab es ein großes Wachstum im Bereich der Immobilienfinanzierungen. In 2021 wurden insgesamt 3.523 Immobilienfinanzierungen mit einem Volumen von 535 Millionen Euro vergeben. Das entspricht einem Wachstum von knapp 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

In unseren Finanzierungskonzepten haben wir auch 2021 in erheblichem Umfang öffentliche Förderprogramme für unsere Kunden genutzt. Die Förderkredite für gewerbliche, landwirtschaftliche und wohnwirtschaftliche Zwecke stiegen

auf rund 1,3 Milliarden Euro an. Insgesamt konnten 345 Millionen Euro neue Kreditmittel bereitgestellt werden.

Die **offenen Darlehenszusagen** erreichten mit 474 Millionen Euro (+42 Prozent) zum Jahresende ebenfalls einen neuen Höchststand und bilden damit eine gute Ausgangsbasis für das kommende Geschäftsjahr.

Kundeneinlagen

Die Kundeneinlagen erhöhten sich um 6,6 Prozent auf insgesamt 5,2 Milliarden Euro. Der verhaltene Konsum während der Kontaktbeschränkungen führte zu einer erhöhten Sparquote und damit zu einem starken Wachstum der Kundengelder. Die Struktur der Kundeneinlagen hat sich wie in den Vorjahren weiter zu täglich fälligen Einlagen verschoben. Diese erhöhten sich um 11,0 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro. Die Spareinlagen blieben hingegen relativ konstant auf Vorjahresniveau.

Dienstleistungsgeschäft

Wertpapiergeschäft, Vermögensberatung und Vermögensverwaltung

Die Aktienmärkte weltweit schlossen zum Jahresende 2021 mit einer positiven Entwicklung ab. Zu Unsicherheiten führten zwischenzeitlich jedoch ein sich stetig änderndes Infektionsgeschehen, die steigende Inflation sowie die Sorgen um die konjunkturelle Entwicklung. Der DAX stieg im Jahr 2021 um knapp 16 Prozent.

Auch das Kundeninteresse an Wertpapieranlagen stieg weiter und führte zu einem Zuwachs der von uns betreuten Wertpapierdepots auf 41.753 Stück. Davon entfielen 30.729 Depots auf unseren Verbundpartner Union Investment. Das bankseitig betreute Depotvolumen konnte dabei um 31,2 Prozent auf ein Volumen von 3,3 Milliarden Euro gesteigert werden. Die Wertpapierumsätze stiegen um 41,2 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro.

Der Geschäftsbereich Vermögensverwaltung hat sich weiterhin positiv entwickelt. Die Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH, an der die VerbundVolksbank OWL eG mit 70 Prozent beteiligt ist, konnte die Anzahl ihrer Kunden um über 25 Prozent auf 1.279 steigern und betreute zum Ende des Jahres 2021 ein Volumen von knapp 1,8 Milliarden Euro. So konnte auch 2021 der unabhängige Vermögensverwalter „Werther und Ernst“ seinen Erfolgskurs fortsetzen.

Bauspargeschäft

Das Kreditvolumen unserer Kunden bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall erhöhte sich im vergangenen Jahr um 8,5 Prozent auf 224,9 Millionen Euro. Auch die Anzahl der neu abgeschlossenen Bausparverträge konnte um 10,9 Prozent auf 2.708 Verträge gesteigert werden. Die Bausparguthaben unserer Kunden erreichten insgesamt ein Volumen von 322,5 Millionen Euro.

Versicherungsgeschäft

Im Bereich der privaten Absicherung und Vorsorge haben wir unsere Kunden mit einer breiten Palette an Versicherungs- und Vorsorgelösungen unterstützt. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge lag im Geschäftsjahr 2021 bei 2.655.

Das Neugeschäft der Lebens- und Rentenversicherungen blieb mit einer bewerteten Versicherungssumme von 30,6 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Dennoch konnten die Rückkaufswerte (inklusive Überschussbeteiligung) insgesamt auf 331,8 Millionen Euro gesteigert werden.

Mit der R+V Versicherung, unserem Partner aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, arbeiten wir seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Ergänzend dazu bieten wir mit unserer OWL Versicherungskontor GmbH, einem Tochterunternehmen der Bank, individuelle Vorsorge-, Risikomanagement- und Anlagelösungen für Unternehmen, Unternehmer sowie vermögende Privatkunden an. Dabei überzeugt unsere Makler-Tochter mit ihrer offenen Produktarchitektur – verbunden mit ihrer Präsenz vor Ort – als leistungsstarker Anbieter in der Region.

Immobiliengeschäft

Die OWL Immobilien GmbH, die OWL Immobilien Verwaltung GmbH und die BV Werther Immobilien GmbH, unsere 100-prozentigen Tochtergesellschaften, versorgen unsere Kunden mit Dienstleistungen im Immobiliengeschäft der VerbundVolksbank OWL eG. Das Geschäft umfasst die Vermittlung, Entwicklung, Projektierung, den An- und Verkauf von Grundstücken sowie die Verwaltung von Wohn- und Gewerbeeinheiten.

Die OWL Immobilien GmbH und die BV Werther Immobilien GmbH vermittelten im Berichtsjahr 2021 insgesamt 288 Objekte mit einem Volumen von 55,3 Millionen Euro. Die OWL Immobilien Verwaltung GmbH betreute Ende 2021 insgesamt 541 Objekte mit 6.415 Wohn- und Gewerbeeinheiten.

Internationales Geschäft

Im Internationalen Geschäft konnte die VerbundVolksbank OWL eG das ertragsstarke Vorjahr übertreffen. Das Gesamtvolumen der für unsere Kunden durchgeführten qualifizierten Auslandsgeschäfte konnte im Jahr 2021 um 31,3 Prozent auf 1.152,8 Millionen Euro gesteigert werden. Insgesamt wurden 34.430 Transaktionen (+ 14,1 Prozent) abgewickelt. Diese Steigerung wurde sowohl von der Export- als auch von der Importseite unserer Kunden getragen. Stark nachgefragt waren weiterhin die Absicherungen im Bereich der Exportfinanzierung.

Die Begleitung unserer Kunden im Währungsmanagement spielte aufgrund steigender Inflationsorgen, der Lieferketten-Problematik und der Konjunkturaussichten eine bedeutende Rolle. Die Anzahl der Sicherungsgeschäfte lag mit 2.015 Transaktionen insgesamt um neun Prozent über dem Vorjahresniveau.

Mitarbeiter

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 beschäftigten die VerbundVolksbank OWL eG und ihre Tochterunternehmen 1.009 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zum Jahresende befanden sich insgesamt 65 junge Menschen in der Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau, zum/zur Fachinformatiker/in für Anwendungsentwicklung, zum/zur Fachinformatiker/in für Systemintegration sowie im dualen Studium zum Bachelor of Arts in Banking and Finance.

Die Personalentwicklung als ein zentraler Bestandteil des gesamten Personalmanagements verfolgt das Ziel, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus- und weiterzubilden. Neben der Vermittlung von bankfachlichem Wissen stehen Weiterbildungen in den Themenfeldern digitale Kompetenz sowie Teamarbeit und Führung hierbei im Fokus. Die Aufwendungen für die Personalentwicklungsmaßnahmen bewegten sich mit 0,9 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Vorjahresniveau.

Vermögenslage

Eigenmittel

Eine angemessene Eigenkapitalausstattung als eine Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen bildet neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer nachhaltigen Geschäftspolitik. Die Vorgaben des Kreditwesengesetzes (KWG) sowie der Capital Requirements Regulation (CRR) zu Großkrediten, Organkrediten und zur Offenlegung wurden 2021 stets eingehalten.

Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von Geschäftsguthaben der Mitglieder und insbesondere von den aus den Ergebnissen der Bank erwirtschafteten Rücklagen. Vor dem Hintergrund der steigenden Eigenmittelanforderungen

stand für die VerbundVolksbank OWL eG im Jahr 2021 die Stärkung der Kapitalausstattung im Vordergrund. Aus dem Bilanzgewinn 2020 und dem erwirtschafteten Jahresüberschuss 2021 wurde den Rücklagen insgesamt ein Betrag von 12,2 Millionen Euro und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) ein Betrag von 31,3 Millionen Euro zugeführt. Darüber hinaus konnten die Geschäftsguthaben von 100,9 Millionen Euro um 9,8 Prozent auf 110,8 Millionen Euro erhöht werden.

Die Vermögenslage zeichnet sich durch eine zufriedenstellende Eigenkapitalausstattung aus. Auch wenn die Gesamtkapitalquote im Vergleich zum Vorjahr wegen des starken Kreditwachstums auf 15,1 Prozent leicht zurückgegangen ist, so konnte im Jahr 2021 aufgrund der guten Ertragslage das bilanzielle Eigenkapital insgesamt um 53,8 Millionen Euro gestärkt werden. Diese Stärkung wird sich im Jahr 2022 auch in den aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalquoten niederschlagen. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen wurden somit im Geschäftsjahr übererfüllt.

Risikolage und Risikodeckung

Für erkennbare Risiken in den Kundenforderungen sind Wertberichtigungen und Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet worden. Dem allgemeinen Kreditrisiko ist durch Abzug von Pauschalwertberichtigungen, die auf der Grundlage tatsächlicher Forderungsausfälle der Vergangenheit ermittelt wurden, Rechnung getragen worden.

Die VerbundVolksbank OWL eG gehört der BVR Institutssicherung (BVR ISG Sicherungssystem) an. Das BVR ISG Sicherungssystem ist eine Einrichtung der BVR Institutssicherung GmbH, Berlin (BVR ISG), die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem gilt. Daneben ist unsere Genossenschaft der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (BVR SE) angeschlossen, die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht. Die BVR SE ist als zusätzlicher, genossenschaftlicher Schutz parallel zum BVR ISG Sicherungssystem tätig.

Finanz- und Liquiditätslage

Die Zahlungsfähigkeit war im abgelaufenen Geschäftsjahr jederzeit gegeben. Die Liquiditätskennzahl Liquidity Coverage Ratio (LCR) wurde stets eingehalten.

Ertragslage

Die VerbundVolksbank OWL eG hat im Jahr 2021 erneut gezeigt, dass sie über ein nachhaltiges, kundenorientiertes und erfolgreiches Geschäftsmodell verfügt. Neben der anhaltenden Negativzinsphase waren die in Abhängigkeit des verhängten Lockdowns schwankende Konjunktur sowie die anhaltende Corona-Pandemie herausfordernde Rahmenbedingungen für die Bank. Trotz alledem ist es gelungen, das Geschäftsjahr mit einem starken Wachstum des Kundengeschäftsvolumens und einem guten Betriebsergebnis vor Bewertung abzuschließen.

Im Detail stellt sich die Ertragslage wie folgt dar:

- Der Zinsüberschuss konnte gegenüber dem Vorjahr um rund zwei Prozent auf 118,4 Millionen Euro gesteigert werden.
- Das Provisionsergebnis liegt mit 43,6 Millionen Euro um 4,4 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Hier konnte insbesondere das Ergebnis aus dem Wertpapiergeschäft ausgebaut werden.
- Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,8 Millionen Euro gestiegen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Realisierung einer Optionsprämie einer Wandelanleihe, die im zweiten Halbjahr 2021 fällig geworden ist.
- Der Personalaufwand ist mit rund 54,6 Millionen Euro nahezu konstant geblieben.
- Die anderen Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich aufgrund von gestiegenen regulatorischen Beiträgen sowie durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens um 1,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr auf 36,7 Millionen Euro.
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen sind um 0,5 Millionen Euro gesunken. Die Veränderung resultiert aus dem Verkauf von Gebäuden.
- Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,5 Millionen Euro erhöht. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zuführung zu Rückstellungen.
- Das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft war noch von keinerlei erhöhten Ausfällen als Folge der Corona-Pandemie belastet. Auch im Eigengeschäft fielen infolge der positiven Entwicklung an den Kapitalmärkten keine negativen Bewertungsergebnisse an. Somit fällt das Bewertungsergebnis im Berichtsjahr mit 0,4 Millionen Euro leicht positiv aus.
- Der Steueraufwand wird mit 20,5 Millionen Euro ausgewiesen. Hierin sind 1,6 Millionen Euro Erträge aus der Auflösung aktiver latenter Steuern enthalten.
- Das Betriebsergebnis vor Bewertung (Teilbetriebsergebnis) beträgt 66,9 Millionen Euro oder 0,91 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme und liegt damit über unserem Planwert von 57,4 Millionen Euro.
- Unter Einbeziehung des Bewertungsergebnisses sowie nach Abzug der gewinnabhängigen Steuern wird ein gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Millionen Euro höherer Jahresüberschuss von 15,0 Millionen Euro ausgewiesen.
- Die Cost-Income-Ratio (CIR) liegt mit 61 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 62 Prozent und ist weiterhin besser als der Vergleichswert auf Ebene des Genossenschaftsverbandes – Verband der Regionen e. V. (63 Prozent).

Diese Entwicklung zeigt die Stärke und Krisenresistenz der VerbundVolksbank OWL eG und der Wirtschaftsregion Ostwestfalen-Lippe. Wir sind mit der Ertragslage im abgelaufenen Geschäftsjahr vor dem Hintergrund der anhaltenden Negativzinsphase, der Corona-Pandemie mit Lockdowns und der dadurch schwankenden Konjunktur sehr zufrieden.

Vom Geschäftserfolg der VerbundVolksbank OWL eG profitieren 119.625 Mitglieder, ein Mitgliederhöchststand in der Geschichte der Bank. Der Vertreterversammlung wird vorgeschlagen, aus dem verbleibenden Jahresüberschuss des

Jahresvergleich

DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2021: 7,3 Mrd. EUR/2020: 6,7 Mrd. EUR	2021 Mio. EUR	DBS %	2020 Mio. EUR	DBS %
Zinsüberschuss	118,4	1,61	116,2	1,73
Provisionsüberschuss	43,6	0,59	39,2	0,58
Personalaufwand	54,6	0,74	54,4	0,81
Andere Verwaltungsaufwendungen	36,7	0,50	35,6	0,53
Abschreibungen auf Sachanlagen	6,7	0,09	7,2	0,11
Betriebsergebnis vor Bewertung (Teilbetriebsergebnis)	66,9	0,91	61,8	0,92
Bewertungsergebnis (GuV 13+14)	0,4	0,01	-9,5	-0,14
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	68,6	0,93	52,2	0,78
Steueraufwand	20,5	0,28	15,4	0,23
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	31,3	0,43	21,6	0,32
Jahresüberschuss	15,0	0,20	14,6	0,22

Abbildung 3

Geschäftsjahres 2021 an die Eigentümer der Bank eine Dividende in Höhe von 3,0 Prozent auszuschütten. Die Geschäftsanteile der Mitglieder weisen damit weiterhin im Vergleich zur Umlaufrendite und zu sonstigen konservativen Anlageformen eine überaus attraktive Verzinsung auf.

Aus dem verbleibenden Jahresüberschuss soll die Eigenkapitalbasis weiter gestärkt werden, um Wachstum für die Zukunft zu sichern. Um das Kernkapital weiter zu stärken, wurden aus dem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit des Geschäftsjahres 2021 31,3 Millionen Euro dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB zugeführt. Der Vertreterversammlung wird zudem vorgeschlagen, neben der bereits vorgenommenen Vorwegzuweisung von 3,1 Millionen Euro weitere 8,7 Millionen Euro den Rücklagen zuzuführen.

Voraussichtliche Entwicklung

Auf die Anfang des Jahres 2021 begonnene Kooperation mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG folgte im Dezember 2021 die Beschlussfassung der Vertreterversammlung zu einer Verschmelzung beider Häuser zum 1. Januar 2022. Mit der Fusion soll die Marktposition in Ostwestfalen-Lippe und dem Altkreis Brilon im Wettbewerb gestärkt und zusätzliche Marktpotenziale gehoben werden. Die nachfolgende Prognose bezieht sich auf die Ebene des Einzelinstituts.

Die VerbundVolksbank OWL eG hat für 2022 trotz der bereits beschriebenen Herausforderungen eine ambitionierte Planung verabschiedet. Dabei stehen ein qualitatives Kreditwachstum, eine Steigerung der Provisionserträge sowie der

weitere Ausbau unserer digitalen Serviceangebote im Mittelpunkt der geplanten Geschäftsausrichtung. Auf der Grundlage der Zinsprognose, die von einem normalen Verlauf der Zinsstrukturkurve auf niedrigem Niveau mit leicht positiven Zinsen bis zu einer Laufzeit von zehn Jahren ausgeht, dürfte sich bei den geplanten Zuwachsraten im Kreditgeschäft und im Einlagengeschäft das Zinsergebnis für das Jahr 2022 betragsmäßig leicht unter dem Vorjahresniveau bewegen.

In den provisionsabhängigen Geschäftsfeldern soll durch eine weitere Intensivierung der Beratung insbesondere das Wertpapiergeschäft stark ausgeweitet und dadurch eine deutliche Steigerung des Provisionsergebnisses erreicht werden. Da die sonstigen betrieblichen Erträge im Jahr 2021 auch Einmalserträge enthielten, werden diese im Jahr 2022 merklich unter dem Vorjahreswert liegen. Unsere Kostenoptimierungsstrategie wird auch im Jahr 2022 konsequent fortgesetzt. Die Personalaufwendungen werden dabei im Rahmen der Tarifierhöhung steigen. Die Sachaufwendungen werden voraussichtlich im kommenden Jahr aufgrund des Ausklings der pandemischen Lage wieder moderat steigen. Die Abschreibungen des Sachanlagevermögens werden annähernd konstant bleiben. Beim Bewertungsaufwand im Kreditgeschäft planen wir mit dem errechneten erwarteten Verlust, der sich aus den statistischen Ausfallwahrscheinlichkeiten der einzelnen Forderungen zusammensetzt. Dieser liegt über dem tatsächlich eingetretenen Bewertungsaufwand aus 2021. Bei den Eigenanlagen erwarten wir aufgrund unserer Zinsprognose mit steigenden Zinsen ein negatives Bewertungsergebnis.

Die VerbundVolksbank OWL eG blickt aufgrund ihres kundenorientierten Geschäftsmodells und einer gefestigten Vermögens- und Ertragslage wie schon in den Vorjahren zuversichtlich auf die Entwicklung des Geschäftsjahres 2022. Wir weisen jedoch darauf hin, dass die unseren Ausführungen in den Abschnitten zugrundeliegenden Prognosen auf unseren Einschätzungen vor Eintritt des Russland-Ukraine-Krieges beruhen. Der Russland-Ukraine-Krieg hat auch Auswirkungen auf die Finanzmärkte sowie wirtschaftliche Auswirkungen auf Unternehmen. Dies kann dazu führen, dass sich die Annahmen, die unserer Prognoseberechnung zugrunde liegen, nicht als zutreffend erweisen, da die konkreten Auswirkungen derzeit noch nicht abschätzbar und die Prognosen mit Unwägbarkeiten behaftet sind.

Wir analysieren laufend mögliche Auswirkungen auf die Bank und werden unsere Prognosen anpassen, soweit dies erforderlich ist. In welchem Umfang sich die Auswirkungen explizit auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unserer Bank niederschlagen werden, ist zum jetzigen Zeitpunkt nur schwer abzuschätzen. In Verbindung mit den aktuellen Entwicklungen des Ukraine-Krieges können wir für das Geschäftsjahr 2022 bedingt durch Wertpapierabschreibungen und Kreditausfälle negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage sowie unser Bewertungsergebnis nicht ausschließen. Vorgänge von besonderer Bedeutung im Sinne des § 285 Nr. 33 HGB sind nach dem Schluss des Berichtszeitraums nicht eingetreten.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2021

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2021

AKTIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			37.566.256,72		33.298
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			915.107.637,78		697.527
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	915.107.637,78				(697.527)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	952.673.894,50	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			124.238.188,47		287.663
b) andere Forderungen			132.933.756,33	257.171.944,80	172.724
4. Forderungen an Kunden				5.016.006.685,27	4.577.917
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	2.130.139.788,59				(1.817.140)
Kommunalkredite	108.650.142,13				(37.818)
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		0,00			5.035
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(5.035)
bb) von anderen Emittenten		357.504.504,27	357.504.504,27		426.893
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	304.634.691,69				(337.408)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	357.504.504,27	0
Nennbetrag	0,00				(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				463.267.613,40	417.872
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			154.751.394,26		154.405
darunter: an Kreditinstituten	11.458.033,71				(11.458)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.546.055,87	157.297.450,13	2.541
darunter: bei Kreditgenossenschaften	2.442.100,00				(2.442)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				47.105.096,52	12.080
darunter: an Kreditinstituten		0,00			(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.500.000,00				(3.500)
9. Treuhandvermögen				26.703.239,95	19.524
darunter: Treuhandkredite	26.703.239,95				(19.524)
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			132.912,00		330
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	132.912,00	0
12. Sachanlagen				83.767.338,49	87.730
13. Sonstige Vermögensgegenstände				19.777.459,52	17.928
14. Rechnungsabgrenzungsposten				1.658.331,41	2.030
15. Aktive latente Steuern				73.898.512,00	72.276
Summe der Aktiva				7.456.964.982,26	6.987.774

PASSIVA

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			6.359.647,12		9.779
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.380.318.654,29	1.386.678.301,41	1.295.652
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.249.444.620,70				1.204.801
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		20.563.794,72	1.270.008.415,42		54.498
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		3.814.126.735,83			3.437.833
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		164.630.430,88	3.978.757.166,71	5.248.765.582,13	225.835
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzente und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				26.703.239,95	19.524
darunter: Treuhandkredite	26.703.239,95				(19.524)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				7.466.605,12	9.377
6. Rechnungsabgrenzungsposten				11.379.038,10	11.990
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			27.368.024,66		26.193
b) Steuerrückstellungen			2.979.275,28		696
c) andere Rückstellungen			20.565.703,95	50.913.003,89	20.359
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				301.950.000,00	270.600
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	400.000,00				(300)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			110.788.961,65		100.940
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		132.990.000,00			126.880
cb) andere Ergebnisrücklagen		167.420.000,00	300.410.000,00		161.310
d) Bilanzgewinn			11.910.250,01	423.109.211,66	11.506
Summe der Passiva				7.456.964.982,26	6.987.774
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		274.175.438,35			233.364
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	274.175.438,35		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		540.224.495,91	540.224.495,91		386.530
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2021

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		103.302.456,26			107.243
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		3.001.110,09	106.303.566,35		3.529
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	2.484.061,48				(925)
2. Zinsaufwendungen			9.346.928,48	96.956.637,87	12.673
darunter: enthaltene negative Zinsen	4.876.381,68				(1.583)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			11.384.616,71		13.695
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			5.841.721,93		660
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			2.346.625,43	19.572.964,07	1.586
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				1.914.529,11	2.194
5. Provisionserträge			47.824.551,53		42.922
6. Provisionsaufwendungen			4.213.810,28	43.610.741,25	3.742
7. Nettoertrag des Handelsbestands				480.218,66	385
8. Sonstige betriebliche Erträge				7.903.027,40	7.102
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		44.010.361,69			44.139
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		10.546.611,32	54.556.973,01		10.292
darunter: für Altersversorgung	2.843.469,45				(2.645)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			36.669.102,28	91.226.075,29	35.598
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				6.740.881,75	7.231
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				3.722.017,06	3.207
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00		9.474
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			382.617,31	382.617,31	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		5
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	0,00	0

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				532.382,10	708
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				68.599.379,47	52.247
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			20.454.472,02		15.364
darunter: latente Steuern	-1.622.500,00				(1.834)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			1.887.512,32	22.341.984,34	656
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				31.250.000,00	21.627
25. Jahresüberschuss				15.007.395,13	14.601
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				2.854,88	6
				15.010.250,01	14.607
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				15.010.250,01	14.607
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				11.910.250,01	11.506

Mitgliederbewegung	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen EUR
Anfang 2021	117.739	632.197	101.151.520
Zugang 2021	4.781	72.107	11.537.120
Abgang 2021	2.895	12.569	2.011.040
Ende 2021	119.625	691.735	110.677.600

Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung

Der vollständige Jahresabschluss wurde vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen 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 Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von 15.007.395,13 Euro unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von 2.854,88 Euro sowie nach den im Jahresabschluss mit 3.100.000,00 Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von 11.910.250,01 Euro) wie folgt zu verwenden:

3,00% Dividende	3.160.059,40 EUR
Zuweisung zu den Ergebnissrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	4.370.000,00 EUR
b) Andere Ergebnissrücklagen	4.370.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung	10.190,61 EUR
	11.910.250,01 EUR

Paderborn, im April 2022

VerbundVolksbank OWL eG

Der Vorstand

Käter Kreimer Rawert Sievert

Bericht des Aufsichtsrates

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 haben der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse die ihnen nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei haben sie ihre Überwachungsfunktion umfassend erfüllt, die in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse nach sorgfältiger Prüfung und Beratung gefasst und die aufsichtsrechtlich geforderte Sachkunde für Aufsichtsratsmitglieder durch Fortbildungsmaßnahmen weiter sichergestellt.

Der Aufsichtsrat verfügt aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrung in seiner Gesamtheit über ausreichendes Branchen- und Sachwissen sowie über Expertise in der Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Diese Anforderungen hat der Vorstandsausschuss des Aufsichtsrates gemäß § 25d KWG überprüft. Der Aufsichtsrat ist zudem frei von Interessenkonflikten. Die gesetzlichen Anforderungen nach § 36 Abs. 4 GenG werden somit erfüllt.

Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden vom Vorstand in regelmäßigen gemeinsamen Sitzungen zeitnah und ausführlich über die strategische und operative Bankplanung, die geschäftliche Entwicklung, die Investitions- und Projektvorhaben, die Vermögens-, Finanz-, Ertrags- und Risikolage der Bank informiert. Dabei hat der Aufsichtsrat die Verschmelzung mit der Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten eG ausführlich beraten und diese einstimmig beschlossen.

Der Kreditausschuss hat in seinen Sitzungen neben einzelnen Kreditengagements auch den Kreditrisikobericht, das Kompetenzsystem der Bank sowie das Anzeigen- und Meldewesen behandelt. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates konnte seine Tätigkeiten gemäß Jahresprüfungsplan 2021 vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Angemessenheit und Wirksamkeit der Risikofrüherkennung im Kreditgeschäft der Bank feststellen. 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 und IT-Strategie der Bank vorgestellt und erörtert. Darüber hinaus waren zwei Schwerpunktthemen die Konditionengestaltung im Kundengeschäft sowie die Umsetzung des institutsbezogenen Sicherungssystems gemäß MaSanV. Der Vorstandsausschuss hat sich mit der aktuellen und zukünftigen Struktur und Zusammensetzung des Vorstandes und des Aufsichtsrates nach § 25d KWG sowie mit den Personal- und Vertragsangelegenheiten der Geschäftsleitung befasst und entsprechende Beschlüsse gefasst. Daneben wurde die Angemessenheit des Vergütungssystems der Bank im Sinne der Institutsvergütungsverordnung und des § 25a KWG beraten und festgestellt. Aus den Sitzungen der einzelnen Ausschüsse ist dem Gesamtaufsichtsrat regelmäßig und zeitnah berichtet worden.

Den vorgelegten Jahresabschluss, den Lagebericht, den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie den gesonderten nicht finanziellen Bericht nach § 289b HGB hat der Aufsichtsrat geprüft und hierzu keine Einwendungen erhoben. Der Jahresabschluss ist zutreffend aus der Buchführung und den Inventaren der Bank entwickelt

worden. Dem Vorschlag des Vorstandes zur Gewinnverwendung wird zugestimmt; er entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. hat die gesetzliche vorgeschriebene Prüfung des Jahresabschlusses unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes vorgenommen. Ein Prüfungsschwerpunkt wurde durch den Aufsichtsratsvorsitzenden nicht gesetzt. Der Prüfungsverband hat dem Aufsichtsrat die Unabhängigkeit der an der Abschlussprüfung beteiligten Mitarbeiter bestätigt. Als Prüfungsergebnis wurde die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung festgestellt. Der Bestätigungsvermerk wurde ohne Einschränkung erteilt. Der Aufsichtsrat hat den Bericht über die gesetzliche Jahresabschlussprüfung entgegengenommen und geprüft. Im Rahmen der gemeinsamen Prüfungsschlusssitzung (§ 57 Abs. 5 GenG) haben Vorstand und Aufsichtsrat die Prüfungsergebnisse bezüglich der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses sowie der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems eingehend erörtert. Es sind keine berichtenswerten Besonderheiten und Unstimmigkeiten im Rahmen der Jahresabschlussprüfung aufgetreten.

Mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung scheidet aus dem Aufsichtsrat gemäß § 24 der Satzung folgende Mitglieder turnusmäßig aus: Petra Brinkmann, Michael Friemuth, Dr. Dirk Quest und Stephan Prinz zur Lippe. Alle vier Aufsichtsratsmitglieder stehen für eine Wiederwahl zur Verfügung. Die Wiederwahl ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen. Der Arbeitnehmervertreter, Michael Witte, ist mit Eintritt in den Ruhestand nach der Vertreterversammlung am 1. Juni 2021 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Für sein engagiertes Wirken im Aufsichtsrat der Bank spricht der Aufsichtsrat Herrn Witte einen ganz besonderen Dank aus.

Dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der VerbundVolksbank OWL eG dankt der Aufsichtsrat – auch mit Blick auf die Herausforderungen durch die Corona-Pandemie – für die erfolgreiche und engagierte Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Paderborn, im April 2022

Der Aufsichtsrat

Peter Gödde
Vorsitzender

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

Vorsitzende



Peter Gödde
Vorsitzender



Joachim Pahn
stellv. Vorsitzender



Jürgen Kürpick
stellv. Vorsitzender seit 09.02.2021
(Arbeitnehmersvertreter)



Dr. Dirk Quest
stellv. Vorsitzender



Horst Schubert
stellv. Vorsitzender

Mitgliedervertreter



Dr. Ralf Becker



Dr. Georg Böcker



Petra Brinkmann



Michael Friemuth



Stephan Prinz zur Lippe



Mona Niggemeyer-Hollmann



Gabriele Schäfers



Dr. Wolfgang Zündorf

Arbeitnehmervertreter



Stefan Bahrenberg



Frank Kelch



Christiane Kuhlebrock-Rosche



Günther Sonnenkemper



Ulrich Windgassen



Michael Witte
bis 01.06.2021

Vorstand

Ansgar Käter
Vorsitzender

Karl-Heinz Rawert
stellv. Vorsitzender

Axel Breitschuh
(bis 28.02.2022)

Ina Kreimer

Frank Sievert

Generalbevollmächtigter

Uwe Hagemeyer

Direktoren

Bernhard Dorenkamp
(bis 31.12.2021)

Elmar Hoppe

Detlef Kropp

Karsten Pohl

Prokuristen

Matthias Fresen

Dr. Wolf Christoph Gramatke

Heinrich Hansmeier

Thomas Huxol

Meinolf Körner
(bis 01.06.2021)

Oliver Kronsbein

Franz-Josef Krüger
(bis 31.07.2021)

Andreas Lahme

Michael Meier

Alfons Meyer

Norbert Meyer

Franz Niggemeier
(bis 31.12.2021)

Martina Olesch
(bis 28.02.2021)

Sebastian Schrader

Timo Schücker

Sylvia Twiehoff
(bis 31.12.2021)

André Weller

Stephan Willhoff

Impressum

Herausgeber:

VerbundVolksbank OWL eG
Neuer Platz 1
33098 Paderborn

Konzept:

Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Jutta Hanke

Text und Redaktion:

Jutta Hanke, Lukas Heger, Indra Köller

Mitarbeit: Anna Friedrich, Thorsten Heggen,
Aileen Hesse, Marie Kessen, Mia Pankoke,
Birgit Schröder

Fotografie:

Frank Springer, Bielefeld
VerbundVolksbank OWL
Fotos Juwelier Laufer: Christian Schwier, Minden

Gestaltung:

Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck:

Bösmann Medien und Druck GmbH & Co. KG, Detmold

 VerbundVolksbank OWL eG

Neuer Platz 1, 33098 Paderborn

zukunft@verbundvolksbank-owl.de
www.verbundvolksbank-owl.de

Bankleitzahl: 472 601 21
BIC: DGPBDE3MXXX

Zweigniederlassungen:** Volksbank Paderborn**

Schildern 2-6, 33098 Paderborn
Telefon 05251 294-402
Telefax 05251 294-312
paderborn@verbundvolksbank-owl.de

 Volksbank Höxter

Möllingerstraße 1, 37671 Höxter
Telefon 05271 960-00
Telefax 05271 960-096
hoexter@verbundvolksbank-owl.de

 Volksbank Detmold

Bismarckstraße 5, 32756 Detmold
Telefon 05231 708-0
Telefax 05231 708-100
detmold@verbundvolksbank-owl.de

 Volksbank Minden

Poststraße 4, 32423 Minden
Telefon 0571 88807-0
Telefax 0571 88807-77
minden@verbundvolksbank-owl.de

 Bankverein Werther

Alter Markt 12, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 305200-0
Telefax 0521 305200-91
kontakt@bankverein-werther.de
www.bankverein-werther.de
BIC: DGPBDE3MBVW

ZUKUNFT ERLEBEN

VerbundVolksbank OWL eG

Volksbank Paderborn

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Altenbeken / Bad Lippspringe / Borcheln / Büren / Dahl / Delbrück / Elsen / Hövelhof /
Lichtenau / Paderborn, Benhauser Straße / Paderborn, Neuer Platz / Paderborn, Riemeke /
Paderborn, Schöne Aussicht / Paderborn, Stadtheide / Paderborn, Südstadt /
Salzkotten / Schloß Neuhaus / Wewer

Volksbank Höxter

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Bad Driburg / Beverungen / Brakel / Höxter, Möllingerplatz /
Höxter, Petrifeld / Neuenheerse / Peckelsheim / Scherfede /
Stahle / Steinheim / Warburg

Volksbank Detmold

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

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

Volksbank Minden

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Eisbergen / Hahlen / Minden



Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Bielefeld / Werther (Westf.)



Hier finden Sie
den Fahrplan

Unsere mobile Filiale – unterwegs in OWL

Albaxen / Amelunxen / Brenkhausen / Buke / Derental / Haarbrück / Henglar /
Herbram / Herstelle / Holtheim / Husen / Kleinenberg / Ovenhausen



Hier finden Sie im Internet den Weg zu uns.

Unsere Gesichter vor Ort



Regionalleiter



Ralf Hils



Karsten Pohl



Sebastian Schrader



Lin Thiele

Leiter BeratungsCenter und Filialen



**Filiale
Altenbeken**
Claudia Hoffmeister



**BeratungsCenter Bad Lippspringe
mit der Filiale Dahl**
Burkhard Grenz



**Filiale
Büren**
Thomas Hermelingmeier



**Filiale
Delbrück**
Matthias Tepper



**Filialen
Elsen und Borchten**
Patrick Jazwicz



**Filiale
Hövelhof**
Tobias Pettke



**BeratungsCenter
Lichtenau**
Viktor Rau



**Filiale
Paderborn, Benhauser Straße**
Marc Locker



**BeratungsCenter
Paderborn, Neuer Platz**
Klaus Roof



**Filiale
Paderborn, Riemeke**
Jonas El Mazria



**Filiale
Paderborn, Schöne Aussicht**
Michael Wolf



**Filiale
Paderborn, Stadtheide**
Judith Fischer



**Filiale
Paderborn, Südstadt**
Robin Liekmeyer



**Filiale
Salzkotten**
Michael Keuper



**BeratungsCenter
Schloß Neuhaus**
Wilfried Mühlhausen



**Filiale
Wewer**
Ralf Bormann

Regionalleiter



Michael Meier



Norbert Meyer

Leiter BeratungsCenter und Filialen



**Filiale
Bad Driburg**
Matthias Gockeln



**BeratungsCenter
Beverungen**
Brigitte Kutz



**Filiale
Brakel**
Dominik Reineke



**BeratungsCenter
Höxter, Möllingerplatz**
Stefan Vogt



**Filiale
Höxter, Petrifeld**
Dennis Spicker



**Filiale
Neuenheerse**
Matthias Bannenberg



**Filiale
Peckelsheim**
Michael Hanewinkel



**Filiale
Scherfede**
Edgard Meisner



**Filiale
Stahle**
Daniel Janiak



**Filiale
Steinheim**
Matthias Müller



**Filiale
Warburg**
Ulrich Lüke

Regionalleiter



Heinrich Hansmeier



Björn Körtner



Filiale Horn-Bad Meinberg
Christian Büsching



Filialen Lage und Oerlinghausen
Yannik Reimann



BeratungsCenter Lemgo
Stefan Middeke

Leiter BeratungsCenter und Filialen

Regionalleiter



Tim Eweler



Andreas Lahme

Leiter Filialen



Filiale Eisbergen
Moritz Niemann



Filiale Hahlen
Jan-Peter Ehlers

Regionalleiter



Detlef Kropp

Leiter BeratungsCenter



BeratungsCenter Werther
Sven Möller

Bereichsleiter Medialer Vertrieb



Stefan Bahrenberg



Unser Kompetenz-Netzwerk

Dezentrale Kompetenzfelder


Erneuerbare Energien
und Ressourceneffizienz
Leiter: Hubertus Henning




Digitale Wirtschaft
und Start-ups
Leiterin: Lena Hartmann




Mittelstand
Leiter: Ulrich Windgassen




Landwirtschaft
Leiterin: Christiane Kuhlebrock-Rosche




Financial Planning/
Nachfolgeplanung
Leiter: Markus Stelbrink




Immobilien
Leiter: Jürgen Voß




Private Banking
Leiter: Rainer Hißmann




Gesundheit
Leiter: Sebastian Schrader




Spezialfinanzierungen
Leiter: Gerrit Harder




Vorsorge und
Absicherung
Leiter: Wolf-Dieter Jordan



Kompetenzzentren


Internationales Geschäft
Leiter: Christopher Heinemann




Zahlungssysteme
Leiter: Christopher Heinemann




Zins- und
Währungsmanagement
Leiter: Stephan Willhoff



Tochtergesellschaften



**OWL
Immobilien GmbH**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Traumann,
Geschäftsführer



Andreas Nowak,
Geschäftsführer



**BV Werther
Immobilien GmbH**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



**OWL Immobilien
Verwaltung GmbH**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Nowak,
Geschäftsführer



Timo Schücker,
Geschäftsführer



OWL Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Wolf-Dieter Jordan,
Geschäftsführer



André Weller,
Geschäftsführer



**Werther UND Ernst
Vermögensverwalter**



Willi Ernst,
Geschäftsführender
Gesellschafter



Axel Melber,
Geschäftsführer

