

Zuversicht

The background features several overlapping circles in various shades of green and blue, creating a layered, organic effect. The circles are semi-transparent, allowing the colors to blend where they overlap. The overall aesthetic is clean and modern.

ZUVERSICHTLICH SEIT 1862

4

EDITORIAL

6

VIEL GRUND ZUR ZUVERSICHT

13

ZUVERSICHT IN ZAHLEN



14

BÜHNE FREI FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION



17

GROSSE BRÖTCHEN BACKEN



20

KLEBEN MIT WEITBLICK



22

AUF DER RICHTIGEN ROUTE



24

VON BIELEFELD, PADERBORN UND MINDEN BIS ZUM MOND



26

SANIERUNG FÜR MORGEN



28

BRÜCKEN BAUEN LOHNT SICH

30

GEMEINSAM INVESTIEREN, GEMEINSAM WACHSEN

32

DIE ZUKUNFT
MIT WEITSICHT PLANEN



34

TREIBER
FÜR FORTSCHRITT



36

MIT INNOVATIONEN
NEUE WEGE GEHEN

37

NACHHALTIGKEIT
UND UNTERNEHMERISCHE
VERANTWORTUNG

40

GENERATION ZUVERSICHT



43

GEMEINSAM ZURÜCK- UND
WEITERDENKEN



46

GUTE AUSSICHTEN
FÜR ENGAGIERTE TALENTE

48

MOMENTE DER
ZUVERSICHT 2024

50

2024 WAR EIN JAHR
DES WACHSTUMS

63

BERICHT DES AUFSICHTSRATES



64

GREMIEN

67

IMPRESSUM

70

UNSERE GESICHTER VOR ORT

„Zuversicht ist das Gefühl, mit dem der Verstand große und ehrenvolle Ziele in sicherer Hoffnung und im Vertrauen auf sich selbst in Angriff nimmt.“

Cicero, römischer Staatsmann und Philosoph

Liebe Mitglieder und Kunden,

unsere Welt befindet sich aktuell in einem starken Wandel – in politischer, gesellschaftlicher, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht. Trotz oder gerade wegen dieser veränderungsreichen Zeiten zuversichtlich zu sein und zu bleiben, mag einigen nicht ganz leichtfallen. Doch wir sind überzeugt, dass es gute Gründe gibt, Ungewissheit und Unsicherheit mit einer zuversichtlichen Haltung aktiv entgegenzutreten. Dabei hat Zuversicht nichts mit der Wunschvorstellung einer idealen Welt zu tun. Vielmehr ist sie gerade jetzt notwendig, um die vielen Herausforderungen chancenorientiert zu meistern. Sind wir zuversichtlich, dann finden wir Lösungsmöglichkeiten und Perspektiven und packen unsere Zukunft an. Denn Zukunft kommt von Zuversicht.

Im Gegensatz zu Hoffnung weist Zuversicht also eine aktive Komponente auf. Statt darauf zu warten, dass sich äußere Umstände ändern, basiert sie auf einem festen Vertrauen, einem realistischen Optimismus und der Überzeugung, dass jede und jeder von uns in vielerlei Hinsicht selbst Einfluss nehmen und positive Veränderungen herbeiführen kann. Zuversicht dient uns demnach als mentale Energiequelle und verleiht uns den Willen, aktiv zu handeln und Probleme konstruktiv zu lösen. Und diese Grundhaltung und Mentalität beweisen und leben Sie, liebe Mitglieder und Kunden, wie auch die rund 1.300 Mitarbeitenden unserer VerbundVolksbank OWL eindrucksvoll im täglichen Handeln. Daher haben wir uns entschieden, unseren Jahresbericht 2024 unter den Leitgedanken „Zuversicht“ zu stellen.

Zuversicht verstehen wir als regionale Genossenschaftsbank seit jeher als unsere unternehmerische Pflicht und regionale Verantwortung. Dies bewiesen bereits die genossenschaftlichen Gründerväter um Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Franz Hermann Schulze-Delitzsch, die Mitte des 19. Jahrhunderts – einer Zeit wirtschaftlicher Not – als Pioniere und geistige Vordenker die solidarische Grundidee „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ prägten. Heute haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken bundesweit rund 18 Millionen Mitglieder – rund 165.000 davon sind Miteigentümer unserer VerbundVolksbank OWL. Die Vereinten Nationen unterstreichen die große Bedeutung des Genossenschaftsprinzips zudem, indem sie 2025 als Internationales Jahr der Genossenschaften ausriefen. Diese Erfolgsgeschichte führt vor Augen, welche große Kraft eine zuversichtliche Haltung in sich birgt.

Damals wie heute ermöglicht es Zuversicht, Herausforderungen anzunehmen und innovative Lösungen zu entwickeln. Wenn wir positiv in die Zukunft blicken, schaffen wir ein Umfeld, in dem Kreativität und Leistungsfähigkeit wachsen können. Wichtig dafür ist, dass wir Chancen erkennen, Möglichkeiten nutzen und bereit sind, neue Wege zu gehen.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, warum Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Bielefeld zuversichtlich und chancenorientiert in die Zukunft schauen, wie sie Herausforderungen erfolgreich meistern und bereits heute die Grundlagen für ihren Erfolg von morgen legen. Trotz der Vielseitigkeit und Individualität der Unternehmen in unserem Jahresbericht verbindet sie der gemeinsame Grundsatz: „Gutes bewahren und Neues wagen“. Diesem Credo folgend blicken auch wir voller Dankbarkeit gegenüber Ihnen, unseren Mitgliedern und Kunden, sowie unseren Mitarbeitenden auf ein Geschäftsjahr des Wachstums zurück und schauen zuversichtlich in die Zukunft. Die Basis unserer erfolgreichen Zusammenarbeit bildet unser Unternehmensleitbild „Wertschöpfung durch Wertschätzung“ mit den Werten Fairness, Anerkennung, Mut, Vertrauen, Empathie, Offenheit, Teamgeist und Verantwortung. Insbesondere Vertrauen ist dabei für eine zuversichtliche Haltung unabdingbar, wie es der römische Staatsmann und Philosoph Cicero passend beschrieb.

In diesem Sinne danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen und freue mich darauf, zusammen mit Ihnen zuversichtliche Pläne für die Zukunft zu schmieden. Lassen Sie uns auch künftig mutig und entschlossen vieles gemeinsam wagen, um die Zukunft in unserer lebenswerten Wirtschaftsregion aktiv zu gestalten.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre unseres Jahresberichts 2024 mit vielen Zuversichts-Impulsen und -Momenten!

Ihr
Rainer Käfer

Viel Grund zur Zuversicht

DIE STÄRKE EINER GENOSSENSCHAFTLICHEN BANK ZEIGT SICH NICHT NUR IN ZAHLEN UND BILANZEN. SIE ZEIGT SICH AUCH DARIN, FESTE ÜBERZEUGUNGEN ZU VERMITTELN; ZUM BEISPIEL DIE ÜBERZEUGUNG, DASS GERADE IN ZEITEN BESONDERER UNWÄGBARKEITEN UND HERAUSFORDERUNGEN MUT, KREATIVITÄT UND ENTSCHLOSSENHEIT GEFRAGT SIND, UM KUNDENORIENTIERT ZU BLEIBEN UND DIE ZUKUNFT SELBST ZU GESTALTEN. ERFAHREN SIE MEHR DARÜBER, WIE DIE VERBUNDVOLKSBANK OWL DIESE HALTUNG LEBT ...

Herr Käter, das Jahr 2024 war aufgrund der konjunkturellen Rahmenbedingungen herausfordernd. Die Geschäftsentwicklung der VerbundVolksbank OWL ist vor diesem Hintergrund sehr positiv zu bewerten. Was stimmt Sie im Rückblick auf das letzte Geschäftsjahr zuversichtlich?

Ansgar Käter: Das Jahr war sicherlich geprägt von einer allgemeinen Hoffnung auf eine konjunkturelle Trendwende, die dann leider ausblieb. Auch geopolitische Unsicherheiten haben ihren Teil dazu beigetragen. Die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen waren seit der Finanzkrise 2008/2009 nicht mehr so anspruchsvoll wie im Jahr 2024. Dass wir unseren erfolgreichen Wachstumskurs der Vorjahre dennoch fortsetzen konnten, ist für uns der Beleg, dass bei allen Herausforderungen genug Gründe zur Zuversicht bestehen. Unsere Mitglieder und Kunden sehen in uns einen Stabilitätsanker, der in volatilen Zeiten bereit ist, Wachstum zu finanzieren und Lösungen aufzuzeigen. Dieses Kundenvertrauen haben wir uns mit unserem hoch engagierten Bank-Team erarbeitet, und dafür sind wir sehr dankbar.

Die bilanzielle Entwicklung im Geschäftsjahr 2024 ist erfreulich. Bei einigen wesentlichen Kennzahlen hat die Bank neue historische Bestwerte erreicht.

Ansgar Käter: Die Bilanzsumme stieg 2024 auf 10,623 Milliarden Euro, was einem Plus von 4,2 Prozent entspricht. Auch das gesamte betreute Kundengeschäftsvolumen ist mit 5,9 Prozent auf einen neuen historischen Bestwert von 22,16 Milliarden Euro angestiegen. Das Jahr 2024 war geprägt von schrittweise sinkenden EZB-Zinssätzen infolge der sich abflachenden Inflation. Dennoch ist es uns gelungen, das operative Betriebsergebnis vor Bewertung überplanmäßig auf 124,2 Millionen Euro zu steigern. Während wir beim Zinsüberschuss annähernd stabil geblieben sind, haben wir den Provisionsüberschuss auf 70,2 Millionen Euro steigern können. Das spricht für unsere Produkt- und Beratungsstärke in den verschiedenen Geschäftsfeldern.

Herr Wolff, auch im Kreditgeschäft lief es besser als geplant. Was war dafür ausschlaggebend?

Thorsten Wolff: In Erwartung einer anhaltenden Investitions- und Konsumzurückhaltung waren wir im Vorstand von einem moderaten Wachstum im Kreditgeschäft ausgegangen. Der erzielte Anstieg auf 7,04 Milliarden Euro liegt bei 3,3 Prozent und damit oberhalb unserer Planung. Damit haben die Forderungen an unsere Kunden erstmals in der Bankgeschichte die Marke von 7 Milliarden Euro übertroffen. Wesentlichen Anteil daran hatten zahlreiche Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien, insbesondere der Windkraftfinanzierung. Die Summe der neu zugesagten Kredite in diesem Segment belief sich auf 529,4 Millionen Euro und verdoppelte sich damit nahezu. Unsere Expertise bei der Finanzierung der nachhaltigen Transformation ist weiterhin stark gefragt. Außerdem zog in der zweiten Jahreshälfte auch die Nachfrage im Bereich der privaten Baufinanzierung wieder an. Hier standen Sanierungs- und Modernisierungs-

maßnahmen im Vordergrund. Bei Neubauprojekten warteten viele Interessenten aufgrund konjunkturbedingter Unwägbarkeiten hingegen noch ab.

Herr Sievert, Ostwestfalen-Lippe und der Altkreis Brilon sind geprägt von einer starken und innovativen mittelständischen Unternehmenslandschaft. Wie nehmen Sie die Stimmung in der Wirtschaft wahr?

Frank Sievert: Die konjunkturelle Stagnation wirkt auch bei den Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet investitions hemmend. Dennoch spüren wir, dass trotz einer abwartenden Haltung aufgrund der schwierigen konjunkturellen Lage die Investitionsbereitschaft wieder leicht zunimmt. Dies schlägt sich auch in unseren offenen Darlehenszusagen nieder, die nie zuvor so hoch waren wie zum Ende des Geschäftsjahres 2024. Ob dies schon eine echte Trendwende darstellt, bleibt jedoch abzuwarten. Für den exportstarken Wirtschaftsraum in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon spielen unter anderem die künftigen internationalen Handelsbeziehungen und hier vor allem der politische Kurs der USA sowie die Maßnahmen der neuen Bundesregierung eine wesentliche Rolle.

Frau Kreimer, das Jahr 2024 war auch das Jahr der schrittweisen Zinssenkungen durch die EZB. Wie hat sich das auf das Einlagengeschäft ausgewirkt?

Ina Kreimer: Wir haben phasenweise einen echten Run auf attraktive Zinsen und einen dementsprechend intensiven Wettbewerb am Markt erlebt. Das Plus von 7,5 Prozent bei den Kundeneinlagen hat unsere Erwartungen übertroffen, wir haben deutlich auf 7,59 Milliarden Euro zugelegt. Viele Anleger waren auf eine kurz- und mittelfristige Verfügbarkeit von Liquidität bedacht und fokussierten sich zum Beispiel auf Tagesgelder und Festgelder. Für eine gute Vermögensstruktur empfehlen wir unseren Kunden weiterhin, ihr Geld breit zu streuen und auf verschiedene Anlageformen zu verteilen.

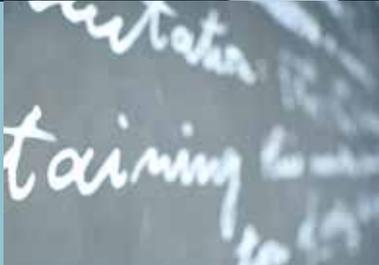
Dann lassen Sie uns auch über die Entwicklung im Wertpapiergeschäft sprechen. 2024 war ein außergewöhnliches Börsenjahr.

Thorsten Wolff: Ja, die Höhenflüge an den Börsen hatten historische Dimensionen. Neue Rekorde wurden teilweise innerhalb weniger Tage erreicht, was vor dem Hintergrund der konjunkturellen Lage bemerkenswert ist. Diesen Börsenboom haben auch unsere Kunden genutzt. Die zunehmende Nachfrage lässt erkennen, dass Wertpapiere für immer mehr Menschen eine wichtige und sinnvolle Möglichkeit der Geldanlage sind. Damit hat sich der Trend des Vorjahres bestätigt. Die Zahl der betreuten Wertpapierdepots stieg deutlich auf über 77.700. Und auch die Kurswerte der Depots unserer Kunden legten deutlich auf 5,65 Milliarden Euro zu.



_ ANSGAR KÄTER

„Zuversicht ist der Mut, neue Wege zu gehen und Chancen zu ergreifen.“



_ FRANK SIEVERT

„Was uns antreibt und weiterbringt sind unsere Zuversicht und Stärke.“



Das erfolgreiche Wertpapiergeschäft hat auch zu dem starken Provisionsergebnis beigetragen. Das gilt zum Beispiel aber auch für den Bereich Absicherung und Vorsorge.

Ina Kreimer: In der Tat sehen wir hier auch für die Zukunft ein hohes Ertragspotenzial, weil das Thema Vorsorge immer mehr Menschen beschäftigt. Wir können hier von einer der großen gesellschaftlichen Herausforderungen der Gegenwart und insbesondere der Zukunft sprechen. Ausdruck findet das in einer stark zunehmenden Beratungsnachfrage, die wir frühzeitig erkannt haben. Es war deshalb richtig und konsequent, dass wir uns hier bedarfsorientiert aufgestellt haben. In Ergänzung zu unserem bestehenden Beratungsangebot haben wir im vergangenen Geschäftsjahr ein eigenes Kompetenzzentrum Financial Planning/Nachfolgeplanung eingerichtet, um ganzheitliche Lösungen für komplexe Vermögensstrukturen zu bieten. Der Beratungsbedarf ist hier sehr hoch, und wir verfügen über die notwendige Expertise, um diesen Kundenbedürfnissen zu entsprechen.

Blicken wir auf den Immobilienmarkt als einen der Märkte, der besonders von der konjunkturellen Lage beeinflusst ist.

Thorsten Wolff: Nach zwei trüben Jahren mit der Zinswende und einem Nachfrageeinbruch hat sich der Immobilienmarkt 2024 wieder stabilisiert und eine leichte Belebung erfahren. Die Nachfrage ist wieder da, und die recht stabilen Zinsen haben auch wieder für mehr Immobilienverkäufe gesorgt. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte war eine höhere Motivation vieler Haushalte spürbar, die verbesserten Konditionen zu nutzen und sich wieder mit dem Kauf einer Immobilie zu beschäftigen.

Das heißt, für das Team Ihrer Tochter OWL Immobilien GmbH gab es auch wieder mehr zu tun. Wie passend im Jubiläumsjahr.

Thorsten Wolff: Es freut mich ganz besonders, dass wir 2024 auf 50 erfolgreiche Jahre im Immobiliengeschäft zurückblicken. So dynamisch, wie die Volksbank Paderborn als damalige Gründungsgesellschafterin durch die verschiedenen Fusionen zur heutigen VerbundVolksbank OWL angewachsen ist, so stark hat sich auch das Geschäftsgebiet für unseren bankeigenen Immobilienmakler auf ganz Ostwestfalen-Lippe und inzwischen auch den Altkreis Brilon erweitert. Die Entwicklung ist eine echte Erfolgsstory und ein Beleg für die Leistungsstärke unserer Bank mit ihren besonderen Kompetenzen im Immobilienbereich. Gemeinsam können wir alle Kundenanliegen, vom Kauf oder Verkauf eines Einfamilienhauses bis zur Entwicklung eines Baugebietes, professionell und aus einer Hand begleiten. Und durch die enge Vernetzung bestehen für unsere Kunden kurze Wege zu den Finanzierungsexperten unserer Bank und unseren weiteren genossenschaftlichen Verbundpartnern.

Bereits seit 2023 gehört das Thema Mitgliedschaft zu den Fokusthemen der VerbundVolksbank OWL.

Ansgar Käter: Darauf sind wir besonders stolz. Der genossenschaftliche Gedanke ist aktueller denn je und findet

hohen Zuspruch im Kreise unserer Kunden. Wir konnten im vergangenen Jahr fast 8.000 Menschen davon überzeugen, Teilhaber unserer Genossenschaftsbank zu werden und von den vielfältigen Vorteilen der Mitgliedschaft zu profitieren. Der Zuwachs bei den Mitgliedern ist im Vergleich zur genossenschaftlichen Bankengruppe überdurchschnittlich hoch, auf Bundesebene sind die Mitgliederzahlen der Genossenschaftsbanken insgesamt im vergangenen Jahr rückläufig gewesen. Bemerkenswert ist dabei, dass wir vor allem in den jüngeren Altersgruppen besonders viele neue Mitglieder gewinnen konnten. Und dank unseres geschäftlichen Erfolgs und der guten Ertragslage können unsere Mitglieder für das Geschäftsjahr 2024 wieder mit einer attraktiven Dividende rechnen.

Die genossenschaftliche Familie wächst und wächst. Das mag auch damit zusammenhängen, dass die Vorteile der Mitgliedschaft durch die Mitgliederversammlungen des vergangenen Jahres besonders erlebbar waren.

Ansgar Käter: Wenn man einen so namhaften und beliebten Kabarettisten wie Florian Schroeder live erleben darf, dann zeigt das doch, dass die Mitgliedschaft in unserer Genossenschaft viele Mehrwerte bietet. Die Mitgliederversammlungen unserer Zweigniederlassungen Volksbank Detmold, Volksbank Brilon und Volksbank Büren-Salzkotten waren schöne Gemeinschaftserlebnisse. Diese Versammlungen haben ein Gefühl tiefer Verbundenheit unserer Mitglieder mit unserer Bank ausgestrahlt. Das genossenschaftliche Wir-Gefühl war spürbar.

In diesem Jahr stehen noch weitere vier Mitgliederversammlungen der Volksbank Paderborn, der Volksbank Höxter, der Volksbank Minden und des Bankverein Werther an. Da die Vereinten Nationen das Jahr 2025 zum Internationalen Jahr der Genossenschaften ausgerufen haben, könnte es kein besseres Jahr für so viele Gemeinschaftserlebnisse mit unseren Mitgliedern geben. Das Motto der UN lautet „Genossenschaften schaffen eine bessere Welt“, weltweit ist etwa jeder achte Mensch Mitglied einer Genossenschaft. Und wir sind stolz, als Genossenschaftsbank seit über 160 Jahren unsere Heimat aktiv mitzugestalten.

Wenn wir schon bei den Vorteilen der Mitgliedschaft sind: Die MitgliederWelt OWL „MeinPlus“ hat sich ebenfalls sehr gut entwickelt.

Frank Sievert: Inzwischen haben sich dort mehr als 10.000 Mitglieder registriert, und es dürfen sehr gerne noch mehr werden. Unsere Mitglieder profitieren nicht nur von Cashbacks bei zahlreichen Partnern im stationären, regionalen Einzelhandel sowie im Online-Handel, sondern auch durch



_ THORSTEN WOLFF

„Mit Optimismus und Kreativität finden wir innovative Lösungen.“



_ INA KREIMER

„Jeder Tag bringt neue Möglichkeiten, wenn wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken.“

die exklusive Teilnahme an Gewinnspielen oder durch Privilegien beim Kauf von Konzertkarten, wie zum Beispiel für das jährliche Konzert der Stadt Salzkotten an der Dreckburg.

Neben den Mitgliederversammlungen gab es 2024 ein weiteres Veranstaltungs-Highlight, das uns zu einem wichtigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Thema bringt: das OWL BusinessForum.

Thorsten Wolff: Wie wichtig das Thema Nachhaltigkeit ist, hat unser OWL BusinessForum „Nachhaltigkeit und unternehmerische Verantwortung“ im Herbst im Heinz Nixdorf MuseumsForum eindrucksvoll bewiesen. Mit rund 300 Gästen aus der heimischen Wirtschaft haben wir thematisiert, wie angesichts immer knapper werdender Ressourcen ein ganzheitliches Nachhaltigkeitsmanagement gelingen kann. Wir haben dort unter anderem drei überzeugte Unternehmer aus Ostwestfalen-Lippe erlebt, die von ihren Erfahrungen erzählt haben. Und die Keynote unseres prominenten Gastes Frank Schätzing hat wichtige Impulse für eine Haltung der Zukunft geliefert. Er hat vollkommen Recht, wenn er sagt, dass wir Nachhaltigkeitssysteme „Made in Germany“ als renditestarke Wachstumsmodelle begreifen sollten, die wir exportieren können. Da können auch wir in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon eine Vorreiterrolle übernehmen.

Die VerbundVolksbank OWL ist nicht nur Finanzierer der Energiewende, sondern auch selbst gefragt, etwas zu tun, um den ökologischen Fußabdruck zu reduzieren.

Ansgar Käter: Im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsmanagements ist es unser Ziel, perspektivisch einen möglichst CO₂-neutralen Geschäftsbetrieb zu unterhalten. Zu den entsprechenden Maßnahmen zählt unter anderem der Ausbau eigener Photovoltaikanlagen. Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise eine große Anlage mit mehr als 200 Modulen auf den Dächern unserer Bankgebäude am Neuen Platz in Paderborn in Betrieb genommen. Wir gehen davon aus, allein mit dieser Anlage rund 100.000 kWh Strom pro Jahr direkt vor Ort zu erzeugen. Damit produzieren wir nunmehr an insgesamt 17 Standorten in den Kreisen Paderborn, Höxter und Lippe sowie im Altkreis Brilon Strom mit eigenen Photovoltaikanlagen. Dieser Ausbau wird in den nächsten Jahren schrittweise fortgesetzt.

Investiert wird auch weiter in das bestehende Filialnetz. Die VerbundVolksbank OWL betreibt weiterhin 50 Beratungszentren und Filialen sowie 29 SB-Filialen in ihrem Geschäftsgebiet und modernisiert diese sukzessive, wie im vergangenen Jahr die Filiale in Bad Driburg.

Ina Kreimer: Für uns hat sich dort die Chance ergeben, uns deutlich zu vergrößern und modernste Rahmenbedingungen für eine gute Beratung unserer Kunden und Mitglieder zu schaffen. Die bisher durchweg positiven Reaktionen bestätigen uns darin. Wichtiger Bestandteil der Baumaßnahmen war auch eine umfassende und nachhaltige energetische Sanierung. Wir haben in Bad Driburg eine siebenstelligen Summe investiert. Das ist ein eindeutiges Bekenntnis zum

Standort, die persönliche Beratung und Begleitung unserer Kunden vor Ort bleibt für uns auch in Zukunft ein hohes Gut.

Thorsten Wolff: Deshalb ist es für uns selbstverständlich, dass wir uns digital kundenorientiert aufstellen, aber zugleich weiterhin in der Fläche präsent sind und somit auch weiter konsequent in unsere Infrastruktur vor Ort investieren. Das gilt in diesem Jahr zum Beispiel für die Sanierung unseres Beratungszentrums in Bad Lippspringe genauso wie für die Instandsetzung unserer Filiale in Scharmede.

Wertschöpfung in der Region halten – das ist Teil des Selbstverständnisses der Bank. Das zeigt sich auch in dem gesellschaftlichen Engagement.

Ansgar Käter: Das stimmt, und ich freue mich sehr, dass wir den Umfang unseres Engagements, unter anderem durch Spenden und Sponsoring, im vergangenen Jahr noch einmal deutlich auf rund 1,7 Millionen Euro aufstocken konnten. Wir waren, sind und bleiben ein verlässlicher Förderer des Gemeinwesens und übernehmen Verantwortung für unsere Heimat und für das, was die Menschen hier antreibt. Die Stärkung sowohl der kleinen Orte als auch der Wirtschaftsregion Ostwestfalen-Lippe und des Altkreises Brilon steht dabei im Fokus. Auch über unsere Crowdfunding-Plattform www.netzwerk-heimat-owl.de haben wir im vergangenen Jahr viele sinnvolle Initiativen unterstützt, die den Menschen vor Ort einen Mehrwert bringen. Und unsere VerbundVolksbank OWL Stiftung, die in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen feiert, ist natürlich auch ein wesentlicher Baustein bei der Förderung nachhaltiger Projekte.

Apropos Stiftung: Ein Leuchtturm in der Stiftungsarbeit ist der Förderpreis „Duale Ausbildung“, der 2024 zum dritten Mal vergeben wurde und diesmal mit 30.000 Euro dotiert war. Was hat Sie an der Verleihung im Heinz Nixdorf MuseumsForum besonders beeindruckt?

Frank Sievert: Ich erinnere mich sehr gerne an die Preisverleihung, weil wir damit erneut etwas für die gesellschaftliche Akzeptanz der dualen Ausbildung als gleichwertiges System neben der akademischen Ausbildung erreichen konnten. Mit unserem Förderpreis wollen wir junge Menschen dazu motivieren, ihre berufliche Karriere mit einer dualen Ausbildung zu starten und sich frühzeitig für mittelständische Betriebe in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon zu engagieren. Unterm Strich geht es dabei auch um den Erhalt der Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandortes. Dank der hohen Anzahl von rund 560 Bewerbungen, der hohen Qualität dieser Bewerbungen und insbesondere der herausragenden Leistungen unserer sechs Preisträgerinnen und Preisträger haben wir einen eindrucksvollen Beleg für die Bedeutung der dualen Ausbildung

erhalten. Es gibt weiterhin sehr viele junge Menschen, die bereit sind, Leistung zu erbringen, ihre berufliche Zukunft aktiv mitzugestalten und sich auch ehrenamtlich zu engagieren. Auch das ist ein echter Grund für Zuversicht!

Gesellschaftliches Engagement zeigt sich ja auch in einer klaren Haltung zu wichtigen gesellschaftlichen Themen. Sie haben – für eine Bank eher ungewöhnlich – eine große historische Ausstellung mit einem sehr aktuellen Thema des Zeitgeschehens organisiert.

Ansgar Käter: Die Ausstellung „Das Haus Grünebaum im Herzen Paderborns – Großstädtische Warenhausarchitektur mit Geschichte“ war insbesondere der früheren jüdischen Kaufmannsfamilie Grünebaum gewidmet. Gemeinsam mit dem Stadt- und Kreisarchiv haben wir die Geschichte des früheren Kaufhauses am Rathausplatz 7 aufgearbeitet, das seit Anfang 2023 im Eigentum der VerbundVolksbank OWL ist. Für mich war diese Ausstellung eine echte Herzensangelegenheit. Wir haben in einer Zeit, in der antisemitisches Gedankengut leider wieder wahrnehmbar zutage tritt, einen wichtigen Beitrag geleistet, um die jüdische Erinnerungskultur in Paderborn wieder stärker ins öffentliche Bewusstsein zu rücken. Der Tag der Ausstellungseröffnung war unvergesslich und emotional sehr berührend, wir hatten an diesem Tag etwa 30 Nachfahren der Familie Grünebaum aus den USA und Israel zu Gast. Wir haben das Gebäude außerdem offiziell in „Haus Grünebaum“ umbenannt und dort eine neue Bronze-Gedenktafel angebracht. Und auch die von uns herausgegebene Neuauflage des Buches „Eine vernünftige Auswanderung“ von Frau Dr. Margit Naarmann war uns ein Herzensanliegen.

Das Jahr 2024 stand auch im Zeichen einer Weiterentwicklung der Unternehmens- und Arbeitsplatzkultur. Sie haben intern das „Sie“ offiziell durch das „Du“ ersetzt.

Ansgar Käter: Wir haben dieses freiwillige Angebot im Januar zunächst dem Team unserer Führungskräfte unterbreitet, um das Angebot einem Akzeptanzcheck zu unterziehen. Die Resonanz war dann so positiv, dass wir die neue Duz-Kultur im Rahmen unseres stimmungsvollen Betriebsfestes im Juni auf die Gesamtbank ausgeweitet haben. Damit konnten wir das Wir-Gefühl in unserer großen Bankfamilie mit rund 1.300 Kolleginnen und Kollegen weiter stärken. Das „Du“ ist nicht nur zeitgemäß, sondern es baut gegenseitiges Vertrauen auf und vermittelt Authentizität. Beides sind wichtige Grundlagen für Offenheit, Gleichberechtigung und Respekt.

Was für ein engagiertes und motiviertes Team Sie haben, ist auch im Zuge der Auszeichnung „Great Place to Work“ sehr deutlich geworden.

Frank Sievert: Wir haben uns auf der Auszeichnung nicht ausgeruht. Rund 150 Kolleginnen und Kollegen haben sich in acht Workshops intensiv mit den Handlungsfeldern beschäftigt, die sich aus der Mitarbeiterbefragung im Rahmen von „Great Place to Work“ ergeben haben. Die zentralen Ergebnisse haben sie dann im November bei unserer Mitarbeiterversammlung in einem Messeformat an sechs Infoständen präsentiert. Hier ging es um die Themen „Arbeitsplatz und Arbeitszeit“, „Vergütung“, „Personalentwicklung“, „Recruiting“, „Mitarbeiterbindung“ und „Werte leben“. Besondere Aufmerksamkeit und Resonanz erhielten unter anderem neue Benefits wie Workation, fünf zusätzliche Urlaubstage oder eine bezahlte Freistellung bei einer erstmaligen Verantwortung für pflegebedürftige nahe Angehörige für bis zu zwei Wochen.

Ina Kreimer: Es war beeindruckend zu erleben, wie engagiert die Kolleginnen und Kollegen diese Themen weiterentwickelt haben. Ebenso wichtig war auch die umfassende Analyse unserer administrativen Prozesse, die wir an vier weiteren Infoständen in der Messe präsentiert haben. Hier ging es unter anderem um die Weiterentwicklung des Vertriebs im Sinne einer höheren Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. Der Tiefgang der Ergebnisse und der Veränderungswille aller mitwirkenden Kolleginnen und Kollegen haben uns begeistert. Die Umsetzung der erarbeiteten Ergebnisse wird unsere Bank auf eine neue Ebene heben.

Vielen Dank für Ihre zuversichtlichen Worte.

30.000

*Euro für zuversichtliche Vorbilder:
Beim Förderpreis „Duale Ausbildung“ wurden sechs junge
engagierte Frauen und Männer ausgezeichnet.*

1.700.000

*Euro flossen im Jahr 2024 in rund 1.300 Projekte
im Rahmen des Volksbank-Engagements.*

164.796

*Menschen sind Mitglied der VerbundVolksbank OWL und
damit Teil unserer starken genossenschaftlichen Familie.*

163

*Jahre alt ist unsere älteste Wurzel, die Volksbank Detmold:
eine Erfolgsgeschichte seit dem Jahr 1862.*

74

*Auszubildende bringen frischen Wind
in das Volksbank-Team.*

Zuversicht in Zahlen

30

*Jahre engagiert sich die
VerbundVolksbank OWL Stiftung
bereits für besondere
Leuchtturmprojekte.*

TOP 100

*Für ihre Innovationskultur und ihre ganzheitliche
Innovationsstrategie wurde die VerbundVolksbank OWL als
„TOP Innovator 2024“ ausgezeichnet. Damit zählt sie zu den
100 innovationsstärksten mittelständischen
Unternehmen in Deutschland.*

1.281

*Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen zu einer
erfolgreichen Entwicklung der VerbundVolksbank OWL bei.*

153.220

*kWh Strom haben wir im Jahr 2024 aus unseren bankeigenen
PV-Anlagen erzeugt und vorrangig selbst verbraucht.*

10.622.732

*Millionen Euro beträgt die Bilanzsumme, die damit einen
neuen Höchstwert in der Bankgeschichte erreicht.*

MIT TAYLOR SWIFT UND ED SHEERAN IN DIE GANZE WELT

Bühne frei für die nächste Generation

Vor mehr als 45 Jahren gründete Ralph-Jörg Wezorke das Unternehmen Lightpower. Jetzt übergibt er das Ruder der wachsenden Firmengruppe nach und nach an seinen Sohn Philipp Wezorke. Der starke Familienzusammenhalt gibt beiden die Zuversicht, das Unternehmen durch jeden Sturm zu manövrieren.

Stolz führen Ralph-Jörg Wezorke und sein Sohn Philipp über die Baustelle. Hier sollen ab dem Jahr 2026 die 135 Mitarbeitenden der Lightpower Group in ihrer neuen Firmenzentrale arbeiten. Von Paderborn aus in die ganze Welt vertreibt das Unternehmen professionelle Bühnenbeleuchtung für Großveranstaltungen – zum Beispiel für die Olympischen Spiele in Peking, London und zuletzt Paris, für den Eurovision Song Contest sowie für Musik-Tourneen von Weltstars wie Taylor Swift und Ed Sheeran. Im Jahr 1978 gründete Ralph-Jörg Wezorke gemeinsam mit zwei Partnern das Unternehmen, das heute mit 70 Distributionspartnern aus der ganzen Welt zusammenarbeitet. Im vergangenen Jahr erzielte die Unternehmensgruppe einen Umsatz von 140 Millionen Euro und gehört damit zu den großen Playern der Branche.

Seit 2020 ist auch Philipp Wezorke, Sohn von Ralph-Jörg Wezorke, Teil der Geschäftsführung. „Ich kenne das Unternehmen von Kindesbeinen an und habe dadurch früh eine Begeisterung für die Branche entwickelt“, erinnert er sich. Jetzt, 35 Jahre später, vollzieht die Lightpower Group den Generationenwechsel. Der schrittweise Übergang der Geschäftsleitung vom Vater auf den Sohn war für einen Zeitraum von fünf Jahren geplant, beginnend mit dem Jahr 2020. Doch ausgerech-

net das Jahr 2020 brachte eine beispiellose Herausforderung mit sich: Die Covid-19-Pandemie stellte die Veranstaltungsbranche mit Lockdowns auf eine harte Belastungsprobe. „Während die ganze Welt stillstand, war der Generationenwechsel in unserem Unternehmen in vollem Gange“, sagt Ralph-Jörg Wezorke. Sein Sohn ergänzt: „Kaum war ich in der Verantwortung der Geschäftsleitung, sah ich mich mit einer nie dagewesenen Herausforderung konfrontiert.“

Zuversicht und der starke Familienzusammenhalt haben den Wezorkes geholfen, Herausforderungen und auch den Generationenwechsel zu meistern. 2020 gründete die Lightpower Group ein Krisenmanagement-Team unter der Leitung von Philipp Wezorke. Dieses bewährte sich als wertvolle Steuerungseinheit: „Andere Unternehmen hatten während der Pandemie Umsatzrückgänge von bis zu 90 Prozent. Das ist kaum zu verkraften“, weiß der Unternehmer. Durch kompensierendes Handeln hat die Lightpower Group auch diese besondere Herausforderung bewältigt.

Vater und Sohn sind sich einig: „Für Unternehmer ist eine positive Einstellung unverzichtbar, um eine Firma sicher durch jeden Sturm zu manövrieren.“ Während Ralph-Jörg Wezorke seine Zuversicht aus 45 Jahren



Ralph-Jörg Wezorce und Philipp Wezorce bilden als eingespieltes Vater-Sohn-Duo die Geschäftsführung der Lightpower Group.





Erfahrung zieht, bringt sein Sohn Philipp eine frische Perspektive und neue Ideen ein: „Ich habe vor meinem Studium eine Ausbildung zum Veranstaltungstechniker bei einem großen Kunden von uns absolviert. Diese Erfahrung hilft mir, unser Unternehmen mit einem ganzheitlichen Blick weiterzuentwickeln.“

Auch wenn die Einarbeitung zwischen Vater und Sohn harmonisch abläuft, gibt es durchaus Unterschiede zwischen den Generationen: „Mein Sohn hat lange bestehende, aber zum Teil nicht mehr ertragreiche Geschäftsbeziehungen und alteingesessene Prozesse hinterfragt. Da waren wir selbstverständlich auch manchmal unterschiedlicher Meinung“, sagt Ralph-Jörg Wezorke. Doch am Ende gehe es nicht um Meinungen, sondern um die Zukunft des Unternehmens. Diese Sichtweise half den beiden, sich zu verständigen.

Bis Ende des Jahres 2025 werden Vater und Sohn nicht nur den Übergang der Geschäftsleitung, sondern auch den Bau des neuen Firmensitzes abschließen. Der neue Gebäudekomplex ist mit 10.000 Quadratmetern Fläche um 30 Prozent größer als die aktuelle Firmenzentrale und besticht durch ein fortschrittliches Warenlager, moderne Büros und kurze Wege. Damit möchte sich die Lightpower Group als attraktiver Arbeitgeber und Wissenspartner für andere Unternehmen positionieren. Ralph-Jörg Wezorke erklärt: „Unser Geschäft umfasst unter anderem Licht- und Mediensteuerung, die auf

komplexen Produkten und Software beruht. Mit dem Neubau schaffen wir Flächen für Schulungen, um einen kontinuierlichen Wissenstransfer zu gewährleisten und so unsere Marktnähe zu unterstreichen.“ Der neue Firmenstandort hat aber auch einen symbolischen Charakter für Vater und Sohn, wie Philipp Wezorke erklärt: „Das neue Gebäude gibt dem Generationenwechsel, der sich im Inneren des Unternehmens vollzogen hat, ein Gesicht nach außen und markiert ein neues Kapitel in der Firmengeschichte.“ Diesem sehe er, auch dank des Neubaus, mit viel Zuversicht entgegen.

Die Volksbank Paderborn steht als starker Partner an der Seite der Lightpower Group und finanziert den Neubau der Firmenzentrale in Paderborn. „Unsere Standorttreue hat den Boden für eine langjährige und vertrauensvolle Partnerschaft zu unserem Berater Sebastian Schrader bereitet“, sagt Ralph-Jörg Wezorke. Seit Gründung des Familienunternehmens – also seit mehr als vier Jahrzehnten – ist die Volksbank Paderborn die Hausbank der Lightpower Group. „Auch in Zukunft wird die Bank eine Konstante sein, auf die wir bauen“, sagt Philipp Wezorke.

Große Brötchen backen



MIT VIEL ENGAGEMENT ZUM MODERNEN NAHVERSORGER

André Bielemeier hat mit seiner Familie einen traditionellen Bäckereibetrieb zum modernen Nahversorger ausgebaut und so nicht nur die Zukunft des eigenen Familienunternehmens gesichert, sondern auch in die Zukunft der Region investiert. Zuversicht erwächst für ihn nicht nur aus dem Vertrauen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten, sondern auch aus dem Vertrauen in Mitarbeitende und seine Kundschaft.



André Bielemeier, Bäcker- und Konditormeister und Supermarktbetreiber, investiert für die Zukunft ländlicher Ortschaften im Kreis Höxter.



Als der Vermieter für den kleinen Markt-Supermarkt in Ottbergen im Jahr 2017 eine neue Lösung suchte, hätte es im schlimmsten Fall kommen können wie in vielen ländlichen Ortschaften: Mit dem Dorfladen verschwindet nicht nur eine Einkaufsgelegenheit, sondern auch ein wichtiger sozialer Treffpunkt im Ort. In dem 1.500-Einwohner-Dorf Ottbergen, das zu Höxter gehört, kam es glücklicherweise ganz anders: Dafür haben die Bielemeiers gesorgt. André Bielemeier und seine Eltern betreiben im angrenzenden Nachbarort Bruchhausen eine Bäckerei – und hatten eine Filiale im Markt-Markt. „Dass wir den Supermarkt dann ganz übernommen haben, war erst einmal als Standortsicherung gedacht“, berichtet Bäcker- und Konditormeister Bielemeier. „Wir wollten unsere Filiale nicht aufgeben.“

Der Supermarkt selbst lief zwar schon lange nicht mehr besonders gut, aber die Familie war sich sicher: „Daraus können wir etwas machen.“ Zur Unterstützung holten sie die Rewe Group an Bord, die mit ihrer Marke Nahkauf auch auf kleinere Supermarktstandorte spezialisiert ist. Und dann legten die Bielemeiers los.

Mit viel Engagement und neuen Ideen verwandelten sie den in die Jahre gekommenen Tante-Emma-Laden an der Höxterschen Straße in einen modernen Nahversorger. Neue Böden, eine freundliche Beleuchtung, ein schickes neues Weinregal „und ein tolles, restauriertes Tante-Emma-Regal für regionale Produkte“ machten den Anfang, berichtet Bielemeier. Die Familie, die seit Generationen in der Region lebt, hat ein gutes Gespür dafür, welche Produkte hier ins Sortiment gehören. „Regionale Produkte und Premium-Ware zählen genauso dazu wie ein breites Angebot an preisgünstigen Lebensmitteln“, sagt Bielemeier.

All das bekam seinen Platz im 600-Quadratmeter-Dorfladen. „Und dann haben wir auch wieder einen Metzger, einen Blumenladen und die Post in den Laden geholt“, berichtet der Unternehmer. Das vielfältige Angebot zieht inzwischen viele Menschen aus dem Ort an, aber auch Durchreisende, die mit dem Auto über die B64 pendeln, im Ort zum Arzt gehen oder am Bahnhof Höxter-Ottbergen umsteigen. „Für die Menschen in der Region ist es wichtig, dass es einen gut erreichbaren Supermarkt als Teil der Infrastruktur vor Ort gibt“, sagt Bielemeier. Denn das zeigt auch, dass sie mit Zuversicht auf die Zukunftsfähigkeit ihrer Heimatorte blicken können.

Den Umsatz des Ladens haben die Bielemeiers seit der Übernahme fast verdoppelt. Und das, obwohl „ein Schwätzchen an der Kasse“ hier ganz selbstverständlich dazugehört, wie Bielemeier augenzwinkernd berichtet. Schließlich sei ein Dorfladen auch ein Treffpunkt, der dafür sorgt, dass im Ort etwas los ist. „Die Kunden wissen zu schätzen, dass es bei uns nicht zack, zack gehen muss, sondern Zeit für Austausch ist“, sagt er. „Und ganz ehrlich: Mir macht es selbst auch unendlich viel Spaß, nicht nur allein in der Backstube zu stehen, sondern im Laden ganz viele verschiedene Menschen zusammenzubringen.“ Geholfen hat ihm beim Start als Supermarktbetreiber nicht nur das erprobte Nahkauf-Konzept der Rewe Group. Bielemeier übernahm auch das bestehende Personal und vertraute dem bisherigen stellvertretenden Marktleiter Verantwortung für den Neustart an. „Ich habe ganz offen gesagt: Für mich ist das neu. Lasst uns zusammen überlegen, wie wir's in Zukunft besser machen wollen.“

Für die Unternehmerfamilie hat der mutige Schritt, sich von der traditionellen Bäckerei zum modernen Nahversorger zu entwickeln, viele neue Möglichkeiten eröffnet: Vor rund einem Jahr hat Bielemeier auch den Nahkauf im nahegelegenen Lüchtringen übernommen, seit Februar 2025 zählt zudem der Nahkauf in Brakel zum Familienunternehmen – ein deutlich größerer Markt, und damit auch die bislang größte Investition der Familie. Auch Bielemeiers Sohn Laurin, der gerade ein duales Studium bei der Rewe Group absolviert, wächst



bereits in das Unternehmen hinein und übernimmt erste unternehmerische Aufgaben. Insgesamt arbeiten inzwischen 65 Angestellte in den Bäckereien und Märkten des Familienunternehmens.

Sicherheit gibt ihm, dass die Familie in allen drei Orten Freunde und Verwandte hat und so dort verwurzelt ist. „Hätten wir keinen persönlichen Bezug zu den Standorten, hätten wir das alles wahrscheinlich nicht gemacht“, erklärt Bielemeier. Schließlich lebe ein Dorfladen davon, dass man einander kennt und einander vertraut. „Ob es das Personal ist oder die Kunden: Mir ist wichtig, dass man einander immer menschlich und auf Augenhöhe begegnet.“

So hält Bielemeier es auch in der Zusammenarbeit mit der Volksbank Höxter. Sie ist schon seit Langem die Hausbank der Familie und hat die Übernahme der Nahkauf-Läden ebenso finanziert wie die Anschaffung einer Solar-Anlage für den Betrieb der Kühlanlage in Ottbergen. „Wir haben mit unserem Bankberater Frank Versen bei jeder Investitionsentscheidung gute und vertrauensvolle Gespräche geführt“, sagt Bielemeier. „Und wenn's drauf ankommt, wenn man als Unternehmer vielleicht auch zuweilen nervös wird, ist das auch für die eigene Zuversicht enorm wichtig: dass die Bank uns ihr Vertrauen schenkt und an uns glaubt.“

Kleben mit Weitblick

**OPTIMISMUS FÖRDERT KREATIVITÄT,
PROBLEMLÖSUNGSFÄHIGKEIT UND
DURCHHALTEVERMÖGEN**



Klaus Kullmann, Ralf Nitschke, Dr. Christian Terfloth, Vorstände der Jowat SE, setzen auf langfristigen Erfolg mit gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung.

Seit mehr als 100 Jahren prägt Jowat die Klebstoffindustrie und setzt dabei kontinuierlich Maßstäbe. Der Erfolg des Unternehmens basiert auf globaler Vernetzung, nachhaltigen Prozessen sowie zukunftsweisender Forschung und Entwicklung – eine ideale Grundlage für anhaltenden Fortschritt.

Schrauben, Muttern, Metallwinkel und Popnieten – all diese Verbindungselemente halten Bauteile sicher zusammen und sind dabei meist auf den ersten Blick erkennbar. Klebstoffe hingegen sorgen im Verborgenen für starken Halt. Deshalb nimmt man sie oft gar nicht wahr, obwohl sie in unzähligen Produkten eine entscheidende Rolle spielen: Sie verbinden konstruktive und dekorative Möbelemente, halten Autositze zusammen, kleben und dichten Verpackungen ab oder fixieren Bauteile in Elektrogeräten.

Einer der weltweit führenden Anbieter solcher Industrieklebstoffe ist die Jowat SE. Das 1919 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Detmold beliefert viele Branchen, darunter: Möbel, Verpackung, Textil, Automobil, Bau und Elektronik.

Jedes Material – von Holz über Kunststoff bis hin zu Papier – stellt andere Anforderungen an die Klebung. Während beispielsweise Klebstoffe für Fenster Wind und Wetter standhalten und die für Textilien regelmäßige Waschgänge überstehen müssen, gelten für Klebstoffe in Lebensmittelverpackungen strenge Sicherheitsvorgaben. Jowat entwickelt passgenaue Lösungen, die in mehr als 80 Ländern zum Einsatz kommen. Ralf Nitschke: „Neben den beiden deutschen Produktionsstandorten in Detmold und Elsteraue betreibt Jowat Werke in den USA, der Schweiz, Malaysia und China.“ Vertriebsstandorte auf der ganzen Welt gewährleisten eine kundennahe Betreuung vor Ort. „Um unseren Kunden nahe zu sein, gehen wir gerne die weitesten Wege“, ergänzt Klaus Kullmann, einer der drei Vorstände und im Unternehmen für Vertrieb und Marketing verantwortlich. In Zeiten, in denen Handelskonflikte und Zölle immer wahrscheinlicher werden, zahlt sich die weltweite Präsenz besonders aus: Das Unternehmen bleibt flexibel, minimiert Zollkosten, reduziert Handelsrisiken und sichert sich dadurch seine Wettbewerbsfähigkeit.

Auch dank seiner Forschungs- und Entwicklungsabteilungen blickt das mehr als 100 Jahre alte Unternehmen mit Zuversicht in die Zukunft. Rund 140 Mitarbeitende kümmern sich um Entwicklungen – mit dem Ziel, Klebstoffe noch innovativer zu machen. Dabei setzen sie auf hochwertige Rohstoffe und technisches Know-how. „Wir liefern nicht nur die Klebstoffe, sondern unterstützen unsere Kunden auch dabei, ihre Prozesse effizienter und ressourcenschonender zu gestalten“, erklärt Vorstand Dr. Christian Terfloth, verantwortlich für Forschung und Entwicklung, Technischen Support und Service sowie Einkauf. „Oft müssen unsere Kunden dafür selbst Investitionen tätigen, sodass sich ein neuer Klebstoff nicht von heute auf morgen, sondern schrittweise durchsetzt.“

Währenddessen stets positiv zu denken, spielt laut Terfloth eine entscheidende Rolle: „Optimismus fördert Kreativität, Problemlösungsfähigkeit und Durchhaltevermögen – alles Eigenschaften, die bei der Entwicklung innovativer Lösungen unverzichtbar sind.“ Darüber hinaus sei Zuversicht im positiven Sinne ansteckend: „Wenn die Mitarbeitenden zuversichtlich sind, hilft das allen Beteiligten, im oft routinbestimmten Alltag die Kräfte zu bündeln und die Ziele im Blick zu behalten.“



Eines dieser Ziele lautet, langfristigen Erfolg mit gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung zu verbinden. „Um nachfolgenden Generationen eine lebenswerte Welt zu hinterlassen, treffen wir unsere Entscheidungen immer mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit“, erläutert Vorstand Klaus Kullmann. So hat das Unternehmen beispielsweise an verschiedenen Standorten Photovoltaikanlagen, Ladesäulen für E-Autos und E-Bikes installiert und auf LED-Beleuchtung umgerüstet.

Jowat arbeitet zudem intensiv daran, verstärkt biobasierte sowie recycelte Rohstoffe anzubieten. So nutzt Jowat bei seinen Klebstoffen für die Verpackungsindustrie Tallharze, die aus Reststoffen der Zellstoffproduktion gewonnen werden. Dr. Christian Terfloth erklärt: „Diese biobasierten Rohstoffe sind hinsichtlich ihrer Verfügbarkeit und ihres Leistungsspektrums mit erdölbasierten Klebstoffen vergleichbar.“

Damit Jowat eine nachhaltige Zukunft auch in den kommenden hundert Jahren entscheidend mitgestalten kann, braucht es eine solide finanzielle Basis. „Nicht alle Banken überzeugen mit einer klaren Mittelstandsstrategie. Deshalb haben wir vor einigen Jahren unsere Zusammenarbeit mit der Volksbank Detmold intensiviert – einem Partner, der lokal verwurzelt ist, regional stark agiert und zugleich international denkt“, erläutert Vorstand Ralf Nitschke, der im Unternehmen für Produktion, Finanzwesen, Human Resources und IT verantwortlich ist. Besonders schätzt er die schnelle und pragmatische Handlungsweise: „Die Bank versteht unsere Geschäftsziele und unterstützt uns aktiv. Damit ist sie ein entscheidender Partner für nachhaltiges Wachstum und erleichtert die Unternehmensentwicklung.“

Auf der richtigen Route

UNTERNEHMERISCHER ERFOLG DURCH WEITBLICK UND ZUVERSICHT

Ein glücklicher Zufall führte Lars Hölkemeier in die Logistikbranche. Mit Weitblick, Mut und der passenden Strategie baute er seine Spedition Schritt für Schritt aus: Heute zählt sie zu den führenden Kontraktlogistikern in Ostwestfalen-Lippe. Ein nachhaltiges Konzept soll nun die Weichen für weiteres Wachstum und eine zukunftsfähige Logistik stellen.

Lars Hölkemeier hatte ursprünglich nicht geplant, in der Logistikbranche Karriere zu machen. Er hatte sich für verschiedene Ausbildungsberufe beworben, doch ausgerechnet eine Spedition bot ihm zuerst eine Stelle an. Nach seiner Ausbildung zum Speditionskaufmann vertiefte Hölkemeier seine Logistikkennnisse an der Deutschen Außenhandels- und Verkehrsakademie in Bremen. Dort fasste er den Entschluss, sich selbstständig zu machen. Der Zeitpunkt hätte nicht besser sein können, denn die Branche stand vor einem Umbruch: „Als ich im Jahr 1994 mein Studium abschloss, wurde der Markt liberalisiert – feste Tarife fielen weg“, berichtet Hölkemeier. Er übernahm einen kleinen Betrieb, der aus Altersgründen abgegeben wurde. Mit Erfolg: Heute gehört die Spedition Hölkemeier mit Standorten in Minden, Porta Westfalica, Bad Oeynhausen und Isernhagen zu den größten Kontraktlogistikern der Region.

Von Anfang an verfolgte Hölkemeier eine ganz eigene Strategie: Während viele Speditionen auf Wechselbrückenfahrzeuge setzten, entschied er sich früh für eine Flotte mit Sattelzügen. Diese haben eine größere Nutzlast und sind flexibler in der Handhabung. Gleichzeitig baute er eine Lagerlogistik auf und investierte in Lagerhallen.

Obwohl sich sein Unternehmen schnell auf Wachstumskurs befand, hatte Hölkemeier mit Herausforderungen zu kämpfen: Ausgerechnet zu Beginn der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 musste ein geplanter Neubau finanziert werden. Sein Vorteil: Starke Finanzierungspartner standen ihm zur Seite, darunter auch die Volksbank Minden. „Die Banken vertrauten mir und unterstützten meine Vorhaben auch in dieser schwierigen Zeit“, erinnert sich Hölkemeier. Seine enge Verbundenheit zur Region ist auch einer der Gründe, warum er Mitglied der Volksbank Minden geworden ist und heute sogar im Beirat der Bank mitwirkt. „Ich stehe klar hinter dem Gedanken, in der Region etwas zu bewegen“, sagt Hölkemeier.

Ein Prinzip, das sich auch in seiner Unternehmensstrategie widerspiegelt: Im Jahr 2014 stieg er aus dem Fernverkehr aus und setzt seither auf regionale Transporte und Kontraktlogistik. Überlastete Straßen, kaum planbare Fahrzeiten und sinkende Erträge machten lange Strecken zunehmend unattraktiv. „Als Unternehmer muss ich wissen, was im Markt passiert, Trends frühzeitig erkennen und die richtigen Schlüsse ziehen“, erklärt er. Die Entscheidung zahlte sich aus: Die Spedition wurde nicht nur effizienter, sondern auch als Arbeitgeber attraktiver – besonders für Kraftfahrer, die von planbaren Arbeitszeiten profitieren. Zudem gewann das Unternehmen große Kunden dazu und sicherte sich eine stabile Marktposition.

Nach der erfolgreichen Umstrukturierung stand Hölkemeier, der das Unternehmen eigenverantwortlich führte und keinen Nachfolger hatte, vor der wichtigen Aufgabe, dessen Zukunft nachhaltig zu sichern. Um einen starken Partner an seiner Seite zu wissen, entschied er sich im Jahr 2018, nach fast 25 Jahren Selbstständigkeit, das Unternehmen an die L.I.T.-Gruppe zu verkaufen, einen Logistikdienstleister aus der Region. Hölkemeier blieb als Geschäftsführer an Bord, die Spedition behielt ihren Namen und agiert als eigenständige Geschäftseinheit der L.I.T.-Gruppe – profitiert aber gleichzeitig von den Ressourcen des Großunternehmens. Dazu gehört eine eigene IT-Abteilung, die die Schnittstellen zu Kunden durch individuelle Softwarelösungen verbessert. Der Schritt zahlte sich aus: Während der Umsatz 2019 noch bei knapp sieben Millionen Euro lag, hat er sich heute verdreifacht.

Die Eröffnung einer neuen Logistikhalle im Gewerbegebiet RegioPort Minden zu Beginn des Jahres 2025 mit geplantem Vollbetrieb zum zweiten Quartal 2025 ist nun der nächste große Schritt. Seit 2021 plant die Spedition die 40.000 Quadratmeter große Lager- und Logistik-Immobilie mit Baubeginn im Januar 2024, finanziert mit der VerbundVolksbank OWL im Bankenkonsortium. Der neue Standort bietet nicht nur eine größere



Lars Hölkemeier gehört zu den größten Kontraktlogistikern in Ostwestfalen-Lippe und darüber hinaus.

Lagerkapazität, sondern auch eine nachhaltigere und effizientere Logistiklösung. „Wir wollen Container, die in Seehäfen wie Hamburg ankommen, per Bahn oder Binnenschiff nach Minden transportieren und in unserem Lager entladen. So müssen sie nicht unnötig lange Transportwege auf der Straße zurücklegen“, erklärt Hölkemeier. Dort, wo die Straße als Verkehrsweg unverzichtbar bleibt, plant der Unternehmer, Elektro-Lkw einzusetzen.

Die neue Lagerhalle unterstützt das nachhaltige Konzept mit begrünten Dachflächen, die das Gebäude kühlen, sowie einer großflächigen Photovoltaikanlage, die Energie für die E-Lkw liefern soll. „Wir sind überzeugt, dass eine nachhaltige Logistik der richtige Weg ist“, sagt Hölkemeier. Wenn das Konzept in Minden erfolgreich ist, soll es auf weitere Standorte ausgeweitet werden. Sein langfristiges Ziel: die großen Seehäfen Hamburg, Bremerhaven und Wilhelmshaven über Schiff und Schiene mit Ostwestfalen verbinden.

Der Weg von Lars Hölkemeier zeigt: Unternehmerischer Erfolg braucht Weitblick und die Fähigkeit, auch in unsicheren Zeiten zuversichtlich nach vorne zu blicken. „Als Unternehmer sollte man mit Optimismus an die Dinge herangehen“, sagt er. „Solange das Beamen nicht erfunden ist, wird es Logistiker wie uns brauchen.“





Martin Fehmer, Abteilungsleiter Finanzen bei der SG Service GmbH, und Markus Vancraeyenest, Geschäftsführer von FitX, glauben an die positive Veränderungskraft von Fitness.

WILLKOMMENSKULTUR EIN WICHTIGER TEIL DES ERFOLGS

Von Bielefeld, Paderborn und Minden bis zum Mond

Die Fitnessstudiokette FitX stellt Menschen in den Mittelpunkt – sowohl die Mitglieder als auch die Mitarbeitenden. Wie das Unternehmen mit dieser Haltung erfolgreich wächst, weshalb das Verbreiten von Zuversicht glücklich macht und warum FitX selbst der Weg zum Mond nicht zu weit ist ...

Der Schweiß tropft, die Muskeln brennen, der Puls hämmert – ob beim hochintensiven Intervallkurs, einem besonders schweren Satz auf der Hantelbank oder einer fordernden Runde im Zirkeltraining: Immer mehr Menschen suchen ihre sportliche Herausforderung im Fitnessstudio. 2024 erreichte die Branche ein neues Rekordhoch. Laut der Studie „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2025“ wuchs die Mitgliederzahl um 3,6 Prozent auf 11,71 Millionen. Damit übertrifft das Training im Fitnessstudio sogar den beliebtesten Vereinssport in Deutschland: 7,71 Millionen Mitglieder in Fußballvereinen zählt der Deutsche Olympische Sportbund.

Diesen Trend spürt auch die Fitnessstudiokette FitX deutlich: „Wenn wir ein neues Studio eröffnen, gewinnen wir sehr schnell viele Mitglieder“, berichtet Markus Vancraeyenest, seit 2019 Geschäftsführer von FitX. 2024 knackte das Unternehmen, das mittlerweile deutschlandweit 109 Studios betreibt und jährlich rund 220 Millionen Euro Umsatz macht, die Marke von einer Million Mitgliedern. Der Erfolg des Unternehmens hängt eng mit seiner Willkommenskultur zusammen. Getreu dem Unternehmensmotto „For all of us“ möchte FitX Menschen unabhängig von Alter, Geschlecht, Herkunft und Fitnesslevel oder -ziel zum Training einladen. Denn das sei die echte Fitnesswelt – nicht die idealisierten Körper aus der Werbung, betont Vancraeyenest.

Seinen Ursprung hat FitX in Essen, wo im Jahr 2009 das erste FitX-Studio eröffnet wurde. Zwei Jahre später stieg die SCHMIDT-Gruppe aus Coesfeld ein und trieb die Expansion voran. Das familiengeführte Unternehmen ist in den Bereichen Freizeit, Unterhaltung und Immobilien tätig. Seit 2019 gehört das Fitnessunternehmen vollständig zur SCHMIDT-Gruppe und firmiert als FitX Holding SE. Wachstum ist bis heute Teil der Firmen-DNA. „Wir haben erst rund die Hälfte unseres Standortpotenzials in Deutschland ausgeschöpft“, betont Vancaeyenest. Auch in Ostwestfalen-Lippe, wo FitX bereits mit zwei Standorten in Bielefeld und jeweils einem Standort in Paderborn, Gütersloh und Minden vertreten ist, sieht er noch Spielraum für den weiteren Ausbau.

Der Bankverein Werther gehört zu den wichtigsten Bankpartnern von FitX und bildet eine zentrale Stütze bei der Finanzierung. „Der Bankverein Werther begleitet uns seit Jahren mit einem durchdachten, rollierenden Darlehenssystem“, erklärt Martin Fehmer, Abteilungsleiter Finanzen bei der SG Service GmbH. Das Unternehmen gehört zur SCHMIDT-Gruppe und bietet kaufmännische Dienstleistungen für deren Firmen an. Fehmer und sein Finanzteam sind unter anderem dafür verantwortlich, neue Kreditlinien und Finanzmittel für FitX zu sichern. Er erklärt: „Dieses Modell passt perfekt zu den Anforderungen von FitX, da wir die Liquiditätsplanung jedes Jahr neu justieren und flexibel an aktuelle Entwicklungen anpassen.“

Damit sich nicht nur die Mitglieder, sondern auch die mehr als 3.700 Mitarbeitenden bei FitX wohlfühlen, verfolgt das Unternehmen eine familiäre Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, offener Kommunikation und vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten. Während andere Fitnessstudioketten versuchen, mit möglichst wenig Personal auszukommen, setzt FitX bewusst auf Präsenz. Alle Studios sind an sieben Tagen pro Woche rund um die Uhr geöffnet und es ist immer jemand vor Ort für die Trainierenden ansprechbar. „Der Faktor Mensch ist für uns keine Kostenfrage, sondern eine Investition – und fester Bestandteil unseres Konzepts“, betont Vancaeyenest. „Von der persönlichen Begrüßung über Live-Kurse bis hin zum kostenlosen Trainingsplan – unsere Studio-Teams sind immer mit unseren Mitgliedern im Kontakt und essenziell für unseren Erfolg.“

Dass die Unternehmensspitze diese Haltung ernst nimmt, zeigte sich besonders in der Corona-Pandemie, als Fitnessstudios monatelang geschlossen bleiben mussten. „Wir haben unseren Leuten immer gesagt: Eure Jobs sind sicher“, erinnert sich Vancaeyenest. „Gleichzeitig haben wir die Gehälter in den Phasen der Kurzarbeit aufgestockt. Das

gab Zuversicht – und viele wissen das bis heute zu schätzen.“ Diese enge Bindung führt dazu, dass FitX keine Bedenken hat, auch zukünftig ausreichend engagierte Mitarbeitende zu finden und zu halten. Für Geschäftsführer Vancaeyenest tragen Unternehmen Verantwortung dafür, Menschen in ihrer Entwicklung zu unterstützen. „Ob im Beruf oder beim Sport – bei FitX begleiten wir Menschen dabei, ihre persönlichen Ziele zu erreichen. Unsere Aufgabe ist es, dabei Zuversicht zu vermitteln. Gibt es einen besseren Job, als andere zu motivieren, über sich hinauszuwachsen?“



Ein Ziel, das sich FitX selbst gesetzt hat, ist allerdings noch offen: „Wir werden erst dann mit der Expansion aufhören, wenn das erste FitX-Studio auf dem Mond eröffnet ist“, heißt es augenzwinkernd auf der Unternehmenswebsite. Geschäftsführer Vancaeyenest ordnet dieses Ziel so ein: „Zuversicht bedeutet für uns auch, große Visionen zu haben. Wir wollen immer einen Schritt weiter gehen – auch wenn es sich im ersten Moment schier unmöglich anhört.“



Mit guten Konzepten und Lösungen überzeugen die Geschäftsführer Nils Blome und Thomas Blome.



Sanierung für morgen

MENSCHLICH UND INNOVATIV UNTERWEGS

Die Baubranche kämpft derzeit mit wirtschaftlichen Unsicherheiten und Fachkräftemangel. Dass es auch anders geht, beweist der Familienbetrieb Blome aus Bad Wünnenberg: Mit seinem innovativen Geschäftsmodell, das Handwerkstradition mit modernen Prozessen verbindet, hat sich der Spezialist für Bad- und Strangmodernisierung einen entscheidenden Vorsprung erarbeitet – und ist auch für die Zukunft bestens gerüstet.

Wer schon einmal Handwerker im Haus hatte, kennt das: Lärm, Schmutz und Verzögerungen im Ablauf sorgen für Stress und Unsicherheit. Eine Modernisierung in den eigenen vier Wänden kann da schnell zur Belastungsprobe werden. Genau hier setzt das Strang- und Badmodernisierungsunternehmen Blome aus Bad Wünnenberg an. Schon 1989 erkannte Firmengründer Josef Blome die Schwachstellen klassischer Badsanierungen: lange Bauzeiten, hoher Koordinationsaufwand und kaum planbare Kosten. Sein Ziel: ein vereinfachtes Modernisierungsverfahren, das die Bewohner so wenig wie möglich einschränkt und so einfach ist wie ein Autokauf. Aus dieser Idee entstand ein modulares System, das Modernisierungen planbar, effizient und mieterfreundlich macht.

Mit diesem Konzept traf Blome genau die Bedürfnisse der Wohnungsbaugenossenschaften, die ihre Bestände aus den 1960er und 1970er Jahren modernisieren mussten. Im Jahr 2005 wagte das Unternehmen deshalb einen entscheidenden Schritt und verlagerte den Fokus von Privatkunden hin zur Wohnungswirtschaft – eine mutige Entscheidung, die sich heute auszahlt. „Anfangs hatten die Kunden Zweifel, ob eine Modernisierung in nur zehn Werktagen pro Strang tatsächlich möglich ist“, berichtet Geschäftsführer Thomas Blome. Mittlerweile hat sich das Unternehmen bewährt und als verlässlicher Partner etabliert. Heute ist der Betrieb mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und über 21.000 modernisierten Bädern Marktführer für Strang- und Badmodernisierungen im bewohnten Zustand.

Der Erfolg beruht auf durchdachten und standardisierten Prozessen, die sämtliche Schnittstellen auf einer Baustelle miteinander verknüpfen. Serielle Vorfertigung – ähnlich wie in der Automobilindustrie – und exakt vorbereitete Materialcontainer sorgen für die nötige Effizienz. „Mit unserem patentierten System kann ein einziger, speziell geschulter Montagepartner die Arbeiten erledigen, für die sonst mehrere Handwerker nötig sind“, erklärt Thomas Blome. Das reduziert Fehler, die bei herkömmlichen Modernisierungen entstehen, wenn sich Handwerker untereinander nicht abstimmen – zum Beispiel, wenn ein Abfluss an der falschen Stelle installiert wird – und spart wertvolle Zeit. Blome setzt bei der Modernisierung auf ein Netzwerk von gut 100 zertifizierten Montagepartner-Unternehmen. Das hat Vorteile für beide Seiten: Die selbstständigen Montagepartner erhalten planbare Aufträge, während Blome seine Mitarbeiter nicht auf lange Montagen quer durch Deutschland schicken muss.

Auch in Sachen Gesundheitsschutz setzt das Familienunternehmen Maßstäbe: Eine vollständige Entkernung stellt sicher, dass Schadstoffe wie Asbest und Legionellen entfernt und moderne Brandschutz- und Hygienestandards umgesetzt werden. „Da heutige Rohrsysteme weniger Platz benötigen, können wir den Grundriss neu denken und mehr Fläche aus dem Bad herausholen“, ergänzt Nils Blome, der Thomas Blome seit 2023 als Geschäftsführer unterstützt. Viele der verwendeten Materialien sind EPD-zertifiziert, was den Fokus auf eine umweltfreundliche Herstellung und lange Lebensdauer garantiert. Zudem sind die sanierten Bäder barrierefrei.

Trotz straffer Abläufe steht bei Blome der Mensch im Mittelpunkt: Die Bewohner werden frühzeitig informiert und eingebunden. „Viele sind anfangs verunsichert“, sagt Nils Blome. Durch Vor-Ort-Gespräche, umfassende Schutzmaßnahmen und einen rücksichtsvollen Umgang schafft das Unternehmen Vertrauen. Die positive Stimmung auf den Baustellen spricht für sich: „Häufig stehen ab dem zweiten Tag Kaffee und Kuchen bereit“, berichtet er. Ein Pluspunkt für die Mieter: Die Modernisierungen finden im bewohnten Zustand statt – ohne Entmietung und ohne Mieterhöhung. „Unser System trägt so dazu bei, bezahlbaren Wohnraum langfristig zu erhalten“, erklärt Nils Blome.

Um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein, setzt der Betrieb auf die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte und Digitalisierung. So läuft das Recruiting über Social Media, KI-gestützte Bewerbungsprozesse erleichtern das Personalmanagement und digitale Kundensysteme sorgen für mehr Effizienz. Mit diesen Maßnahmen erzielt das Unternehmen mehr Wachstum und Qualität bei gleicher Mitarbeiterzahl. Außerdem bildet Blome seit zwei Jahren selbst aus – ein Herzensprojekt der beiden Geschäftsführer. Sechs Auszubildende sind bereits an Bord, weitere sollen folgen. „Wir wollen Begeisterung fürs Handwerk wecken und Vorbild sein“, betont Thomas Blome.

Während viele andere Unternehmen mit der aktuellen Marktentwicklung und Fachkräftemangel kämpfen, können Thomas und Nils Blome aufgrund dieser strategischen Entscheidungen zuversichtlich in die Zukunft blicken. Das bestätigt auch die Auftragslage: Mit 950 modernisierten Einheiten verzeichnete das Familienunternehmen 2024 ein Rekordjahr – und auch für 2025 sind die Auftragsbücher bereits gut gefüllt. Ein weiterer Faktor für den langfristigen Erfolg ist die enge Zusammenarbeit mit starken Partnern. Dazu zählt auch die vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zur Volksbank Büren-Salzhausen. „Aktuell geht es uns finanziell gut, aber wir wissen auch: Eine zuverlässige Bank an der Seite zu haben, kann gerade in herausfordernden Zeiten den Unterschied machen“, sagt Nils Blome.

DIE REGION MIT HOTELS, GASTRONOMIE UND HIGHWALK AUFWERTEN

Brücken bauen lohnt sich



Mit Highwalk, Hotels und Gastronomie, wie der „Rodenberg Alm“, sorgen Felix Stuhldreher und seine drei Geschäftspartner für touristische Highlights zwischen Sauerland und Nordhessen.

Gemeinsam gelingt es leichter, zuversichtlich zu bleiben. So meisterten der Unternehmer Felix Stuhldreher und seine drei Geschäftspartner im Team jede Hängepartie bei einem ihrer bislang schwierigsten Projekte: dem Bau der zweitlängsten Hängebrücke Deutschlands in Rotenburg an der Fulda.

Der Herbstwind pfeift ihm um die Ohren, die Brücke schwankt leicht, und unter ihm geht es rund sechzig Meter in die Tiefe. Doch Felix Stuhldreher bleibt gelassen. Gesichert mit einem Seil vertraut er darauf, sicher vom einen zum anderen Ende der 600 Meter langen Hängebrücke zu gelangen, die zu diesem Zeitpunkt noch kein Gelände hat.

Höhenangst? Kennt er nicht – und das ist auch gut so, schließlich ist Stuhldreher einer der vier Geschäftsführer der High Walk Rotenburg Verwaltungs GmbH, die für dieses außergewöhnliche Bauprojekt in Rotenburg an der Fulda verantwortlich ist. Seit der feierlichen Eröffnung des Highwalks am 6. Dezember 2024 können Besucher die Hängebrücke überqueren, inzwischen ohne

Sicherung: Eine stabile Brüstung sorgt jetzt für Sicherheit und hat auch das Schwanken der Brücke deutlich reduziert.

Der Highwalk überspannt das Kottenbachtal und verbindet die Erhebung Teufelsberg mit dem Förstergraben. Die Brücke besteht aus 510 Kubikmetern Beton, 84 Tonnen Stahl und zehn Tragseilen mit einem Gesamtgewicht von 54 Tonnen. Stuhldreher's Vater, Fritz Göbel, hält die Hälfte der Anteile an der Hängebrücke, Stuhldreher's Onkel Karl Göbel ein weiteres Viertel. Die restlichen 25 Prozent gehören Gert Göbel, der zwar denselben Nachnamen trägt, aber nicht mit der Familie verwandt ist. Alle vier arbeiten auch in anderen geschäftlichen Projekten zusammen.

Mit der 4,5 Millionen Euro teuren Freizeitattraktion wollen Stuhldreher und seine drei Geschäftspartner den Tourismus in der Region ankurbeln. Dabei setzen sie nicht nur auf Urlauber, die längere Zeit bleiben, sondern hoffen auch auf Reisende, die auf dem Weg zwischen der Nordsee und den Alpen eine Zwischenübernachtung planen. „Urlauber sind heute anspruchsvoller als früher“, erklärt Stuhldreher. „Mit der zweitlängsten Hängebrücke Deutschlands bieten wir ihnen ein Erlebnis, das sie nicht überall finden. Das Beste daran: Der Highwalk begeistert für weniger als zehn Euro Eintritt Menschen jeden Alters, von acht bis 80.“

Das Ziel, die Region mit einer zusätzlichen Freizeitattraktion aufzuwerten, ist nicht ganz uneigennützig: Die Göbel-Gruppe, an der die vier Geschäftsführer des Brücken-Betreibers in unterschiedlichem Umfang beteiligt sind, betreibt in Rotenburg das Hotel Rodenberg und das Posthotel Rotenburg mit zusammen 273 Zimmern.



Insgesamt gehören 16 Häuser zur familiär aus Willingen heraus geführten Hotelgruppe, die sich über zehn Standorte in vier Bundesländern erstrecken und das 3-, 4- und 5-Sterne-Segment abdecken. Hinzu kommen sechs Event-Gastronomiebetriebe, darunter die Rodenberg Alm, die an einem der beiden Zugänge zur Brücke liegt. Früher war die Alm unter der Woche nur bei Events zugänglich. Jetzt ist sie täglich für Besucher der Brücke geöffnet – inklusive der großen Terrasse.

„Seit der Eröffnung des Highwalks ist der Umsatz der Alm stark gestiegen. Die Investition hat sich an dieser Stelle also schon ausgezahlt“, berichtet Stuhldreher.

Allerdings war es von der Idee bis zur Eröffnung ein langer Weg: Inspiriert von der Fußgängerseilbrücke „highline179“ im tirolerischen Reutte entstand bereits 2016 der Wunsch, eine Brücke in der Mitte Deutschlands zu verwirklichen. Im Jahr 2017 startete die Planungsphase. Es folgte eine langwierige Suche nach geeigneten Experten. Die Wahl fiel schließlich auf ein Schweizer Unternehmen, das sich jedoch erst mit den deutschen Gegebenheiten vertraut machen musste. „Wir haben unzählige Gespräche mit den Kommunen, dem Bauamt und der Naturschutzbehörde geführt – für alle war solch ein Projekt völlig neu“, erinnert sich Stuhldreher. Die Genehmigungsphase zog sich in die Länge, auch weil aufwendige Gutachten zur Umweltverträglichkeit notwendig waren.

Immer, wenn sich in den sieben Jahren neue Verzögerungen anbahnten oder Rückschläge drohten, hielten die vier Geschäftsführer zusammen. „Weil wir zu viert waren, konnte man sich immer mit jemandem aussprechen. Wenn einer von uns kurz davor war aufzugeben, sagte ein anderer: ‚Komm, wir ziehen das durch!‘ Das gab neue Zuversicht“, erzählt Stuhldreher. Das Motto war klar: „Wir haben so viel investiert, Aufgeben ist keine Option.“

Ähnlich wertvoll sind die finanzielle Unterstützung und die enge Begleitung durch die Volksbank Brilon. Mit Christian Beule habe das Unternehmen einen Berater, der sich auch für die ausgefallensten Ideen begeistern lässt. „Einen starken Partner an der Seite zu haben, der immer Lösungen findet, ist nicht selbstverständlich“, sagt Stuhldreher. „Kurze Wege, direkte Absprachen – das macht alles einfacher und produktiver.“

Das positive Mindset von Stuhldreher und seinen Geschäftspartnern übertrug sich auch auf die Menschen in der Region: Fast alle befürworteten nach Aussage des Unternehmers das Projekt – und wurden nicht enttäuscht. Nach jahrelanger Planung und nur neun Monaten Bauzeit öffnete der Highwalk am 6. Dezember 2024. Mit steigenden Temperaturen kommen seit dem Frühjahr 2025 immer mehr Besucher, bisheriger Rekord: rund 1.200 Gäste an einem Tag. Davon profitieren nicht nur die Göbel-Hotels, sondern auch andere Hotel- und Gastronomiebetriebe in der Region. Und mit ihnen zahlreiche weitere Dienstleister – von Lebensmittel- und Getränkelieferanten bis hin zu Taxi- und Busunternehmen. Das zeigt: Nicht aufzugeben und immer zuversichtlich zu bleiben lohnt sich, auch wenn ein Vorhaben manchmal etwas länger in der Schwebe bleibt als gedacht.

Gemeinsam investieren, gemeinsam wachsen

Bundesweit gilt Ostwestfalen-Lippe als Heimat des deutschen Mittelstandes und zeichnet sich durch erfolgreiche, oftmals inhabergeführte Unternehmen aus. Weniger bekannt ist, dass in den letzten zehn Jahren mehr als 400 Start-ups in unserer Region gegründet wurden. Kapital zu erhalten blieb für die Start-ups aber eine Herausforderung und große Finanzierungsrunden sind bisher eine Seltenheit. Genau hier möchte das 2024 neu gegründete Business Angel Netzwerk, der „Teuto Seed Club“, dem die VerbundVolksbank OWL als Gründungs- und Fördermitglied angehört, ansetzen. Wie und mit welchen Plänen erklären uns Alena Kuhlmeier, Vorstandsvorsitzende des Teuto Seed Clubs, und Lena Hartmann aus dem Kompetenzfeld Digitale Wirtschaft und Start-ups der VerbundVolksbank OWL.



Welche Aufgabe hat der Teuto Seed Club, Frau Kuhlmeier?

Alena Kuhlmeier: Der Teuto Seed Club ist ein Business Angel Netzwerk von Unternehmerinnen und Unternehmern aus Ostwestfalen-Lippe, dessen Mitglieder aktiv gemeinsam in Start-ups investieren. Unser Verein bietet eine Plattform für den Austausch unter Business Angels und ermöglicht es Start-ups, sich gezielt an eine Gruppe erfahrener Investoren zu wenden, wenn sie Kapital und Mentoring suchen. Dadurch schaffen wir Mehrwerte für beide Seiten und helfen, passende Matches zu finden. So erhalten Start-ups direkten Zugang zu mehr als 30 Business Angels. Innerhalb kurzer Zeit geben wir Feedback, ob ein Modell für unsere Mitglieder interessant sein könnte. Anschließend suchen wir gezielt nach

passenden Investoren und stellen den Kontakt her. Selbst wenn kein Investment zustande kommt, profitieren die Start-ups durch wertvolles Feedback aus unserem Netzwerk.

Wer profitiert darüber hinaus noch von dem Teuto Seed Club?

Alena Kuhlmeier: Wir verstehen uns als Brückenbauer im Start-up-Ökosystem Ostwestfalen-Lippe und darüber hinaus. Unser Netzwerk bietet Unternehmerinnen und Unternehmern Zugang zu Start-ups und Business Angel Investitionen. Zudem kooperieren wir eng mit anderen Investorennetzwerken, Fonds sowie Gründungs- und Innovations-Hubs in und außerhalb der Region, um das Ökosystem aktiv weiterzuentwickeln.

Frau Hartmann, zu den Initiatoren und Mitbegründern des Teuto Seed Clubs gehört auch die VerbundVolksbank OWL. Wie können wir uns die Zusammenarbeit vorstellen?

Lena Hartmann: Gut eineinhalb Jahre vor der Gründung waren Christian Johow und ich in der Bielefelder Arbeitsgruppe involviert, um die Idee mit zu entwickeln. Auch heute noch gehören wir zum Kern-Arbeitskreis, der in verschiedenen Ressorts die strategischen und operativen Aufgaben des Vereins übernimmt. Wir freuen uns, zu diesem tollen Team zu gehören und

damit den Teuto Seed Club weiter mit zu prägen und auch unsere Erfahrungswerte in der Netzwerkarbeit zwischen Start-ups, Business Angels, Unternehmen und Institutionen in Ostwestfalen-Lippe mit einfließen lassen zu können.

Welche Aufgaben übernimmt das Team der VerbundVolksbank OWL dabei?

Lena Hartmann: Unsere Aufgaben sind breit gefächert. Bereits in der Vorgründungsphase haben wir die persönlichen Treffen in unserem OWL InnovationLab in Bielefeld koordiniert. Noch heute ist dieser Ort ein wichtiger Treffpunkt für den Verein. Darüber hinaus übernehmen wir Ressortaufgaben, sind Netzwerkpartner, stellen Kontakte her, versuchen neue interessierte Business Angel aus unserem Kundenkreis mit dem Teuto Seed Club zu vernetzen und sind auch wichtiges Bindeglied beispielsweise zum Start-up-Netzwerk Paderborn.

Wie verfolgen Sie die Entwicklung der regionalen Start-up-Szene und wie schätzen Sie diese ein, Frau Kuhlmeier?

Alena Kuhlmeier: Laut OWL-Startup-Monitor 2024 gibt es aktuell 320 Start-ups und die Neugründungen folgen weiterhin einem positiven Trend. In den letzten Jahren wurden viele Förderstrukturen für Gründungen aufgebaut, doch es fehlen noch entscheidende Wachstumsimpulse. Erfolgsgeschichten



Die Gründungsmitglieder des Teuto Seed Clubs (v.l.): René Tünnermann, Christian Johow, Lena Hartmann, Hanna Drabon, Burkhard Peters, 2. stellvertretender Vorsitzender, Alena Kuhlmeier, Vorstandsvorsitzende, Marek Lehmann, 1. stellvertretender Vorsitzender, Christoph Boeckhaus und Ansgar Käter. Auf dem Foto fehlt Oliver Flaskämper.

entstehen durch Kapital und genau hier setzen wir an: Das Kapital ist in der Region vorhanden, wir müssen lediglich den Zugang erleichtern.

Ein Jahr nach der Gründung des Teuto Seed Clubs – welche Erfolge konnten Sie schon verzeichnen? Und welche Pläne haben Sie, um mit dem Teuto Seed Club in OWL weiter in Wirkung zu kommen?

Alena Kuhlmeier: Seit unserer Gründung haben unsere Mitglieder bereits mehr als eine Million Euro in sieben Start-ups investiert. Auf diesen erfolgreichen Start wollen wir aufbauen. Unser Ziel ist es, unsere Sichtbarkeit zu erhöhen, um noch mehr Start-ups zu erreichen. Zudem planen wir, unsere Mitgliederzahl sukzessive zu erweitern, um einen noch größeren Pool an Investoren zu schaffen. Gleichzeitig wollen wir die Zusammenarbeit im Ökosystem von

Ostwestfalen-Lippe intensivieren, um das volle Potenzial unserer Wirtschaftsregion auszuschöpfen.

Warum sind Netzwerke wie der Teuto Seed Club aus Ihrer Sicht besonders wertvoll?

Lena Hartmann: Die Idee war für uns von Anfang an sehr stimmig. Diese Verknüpfung und Vernetzung von erfahrenen Akteuren – häufig Unternehmerinnen und Unternehmer – mit den jungen Start-ups ist genau unsere Vision, die wir mit unserem Kompetenzfeld Digitale Wirtschaft und Start-ups verfolgen und aktiv leben. Daher ist der Teuto Seed Club für uns eine weitere Professionalisierung und Festigung dieser Intention und Aufgabe. Durch die aktive Mitarbeit erhalten auch wir wertvolle Einblicke, lernen hierdurch und gewinnen selbst wertvolle neue Kontakte.

Und so profitiert auch die VerbundVolksbank OWL davon ...

Lena Hartmann: Ja genau. So haben auch wir die Chance, junge Unternehmen mit Finanzierungslösungen zu begleiten und für die Zukunft gut aufzustellen. Dort wo eine klassische Bankfinanzierung noch nicht in die Phase des Start-ups passt, haben wir für unsere Kunden den direkten Kontakt zu Business Angels – mit der Chance, hier eine passende Finanzierung zu

gewinnen. Und dieses Investment geht weit über die reine Finanzierung hinaus. Ebenso wichtig sind das Netzwerk, der persönliche Austausch und der Support. Mit dem Teuto Seed Club ist ein Vehikel entstanden, welches ganz Ostwestfalen-Lippe abdeckt und somit eine wichtige Brücke zwischen den Leuchtturmregionen Bielefeld und Paderborn schafft. Hier verstehen wir uns als VerbundVolksbank OWL natürlich als idealer Netzwerkpartner.

Frau Kuhlmeier, wie zuversichtlich blicken Sie in die Zukunft?

Alena Kuhlmeier: An dieser Stelle möchte ich gerne Verena Pausder, Vorsitzende des deutschen Startup-Verbands und Unterstützerin unseres Vereins, zitieren: „Krisenzeiten sind Unternehmerzeiten.“ Wirtschaftlich herausfordernde Zeiten bieten einen starken Nährboden für neue Geschäftsmodelle und somit eine große Chance für neues Unternehmertum und für Kapitalgeber, die in diese Modelle investieren. Durch unsere Arbeit im Teuto Seed Club sehen wir täglich, dass viele kluge Köpfe an neuen Lösungen arbeiten und Kapitalgeber bereit sind, zu investieren. Das stimmt uns zuversichtlich.

Vielen Dank für das Gespräch.



Lena Hartmann

Die Zukunft mit Weitsicht planen

KOMPETENZZENTRUM „FINANCIAL PLANNING/NACHFOLGEPLANUNG“
MIT GROSSER EXPERTISE UND EMPATHIE

„Weitsicht bedeutet, nicht nur die nächsten Schritte zu planen, sondern auch die langfristigen Auswirkungen zu bedenken“ – Mit diesen Worten lässt sich die Zielsetzung des Anfang 2024 gegründeten Kompetenzzentrums „Financial Planning/Nachfolgeplanung“ der VerbundVolksbank OWL gut beschreiben. Denn das Spezialisten-Team um Leiterin Annegret Stute bündelt – wie es die Bezeichnung bereits verrät – Kompetenzen und Fachwissen rund um die private Nachfolge, Financial Planning sowie die Unternehmensnachfolge und schaut dabei gemeinsam mit den Kunden auch gewissermaßen in die Glaskugel.

Danach gefragt, an wen sich die Leistungen des Kompetenzzentrums richten, antwortet Annegret Stute: „Jeder Mensch, der Verantwortung für seine Lieben und für sein Lebenswerk übernehmen möchte, sollte sich Gedanken zu seiner Nachfolgeplanung machen.“ Dies sei ihre feste Überzeugung und zeige sich in der täglichen Arbeit. Daher unterstützt das Kompetenzzentrum Financial Planning/Nachfolgeplanung seine Kunden bei der eigenen Absicherung, der Absicherung ihrer Familie und Freunde, dem Wechsel der Generationen, dem Vermögensaufbau und der Übergabe von Unternehmen an ihre Nachfolger. „Unsere wichtigste Aufgabe besteht darin, Transparenz zu schaffen – in Bezug auf die Vermögens- und Vorsorgesituation aller Personen, die zum wichtigen Kreis des Kunden gehören. Dazu zählen die Familie und Menschen, die sich wie Familie anfühlen“, erklärt Annegret Stute.

In einem ersten Informationsgespräch sehen sich die Spezialisten gemeinsam mit den Kunden die persönliche Ist-Situation ganzheitlich an. Dazu gehören zum Beispiel der Familienstammbaum, die Lebensumstände und die Vermögensverhältnisse. Darüber hinaus sprechen sie darüber, was dem Kunden hinsichtlich der eigenen Nachfolge besonders wichtig ist. „Unter Berücksichtigung all dieser Aspekte simulieren wir für unsere Kunden, was passiert wäre, wenn ihnen gestern etwas zugestoßen wäre. Und spätestens an diesem Punkt schaffen wir einen unfassbaren Mehrwert durch die Transparenz, die diese Simulation ermöglicht“, betont Annegret Stute. Über dem gesamten Beratungsprozess steht immer das oberste Ziel, dass am Ende alles so geregelt ist, wie es sich die Kunden wünschen.

Annegret Stute und ihr Team sind sich ihrer besonderen Verantwortung bewusst. „Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht immer der Kunde mit seinen Wünschen sowie sein Vermögen. Und da es hier so viele Möglichkeiten, aber auch Fallstricke gibt, ist es sinnvoll, dieses Thema nicht ohne Beratung anzugehen“, stellt sie heraus. Und obwohl die Fallbeispiele sehr individuell und unterschiedlich sind, stellen die Spezialisten in ihren Gesprächen häufig fest, dass die wichtigsten Überlegungen der Erhalt des Familienfriedens, die Absicherung des überlebenden Ehegatten und die Absicherung weiterer lieber Personen sind. „Häufig möchten unsere Kunden dabei auch ‚gerecht‘ sein – beispielsweise bei drei Kindern und zwei zu vererbenden Immobilien. Hier können wir helfen und gute Wege aufzeigen, zum Beispiel in einer Familienkonferenz gemeinsam mit den Kindern“, gibt Annegret Stute Einblicke.

Die Spezialisten thematisieren in ihren Beratungen daher sehr persönliche Themen, die über eine klassische Bankberatung hinausgehen. „Die Beratung ist aus Sicht unserer Kunden besonders wertvoll, weil wir auch schwierige, emotionsbeladene Themen so ansprechen, dass der Kunde sich öffnen kann“, erklärt die Leiterin des Kompetenzzentrums. Mehr denn je gefragt im Umgang seien daher die genossenschaftlichen Werte Empathie und Vertrauen: „Wir stellen eine extrem hohe Nachfrage nach einer empathischen, einfühlsamen Beratung, die die Familie und alle ‚Herzthemen‘ rundherum in den Mittelpunkt stellt, fest. Unsere Kunden sind sehr erleichtert und dankbar, dass sie jemanden haben, der sie an die Hand nimmt, ohne direkt mit der Erstellung der erforderlichen Unterlagen durchzustarten.“

Im Fokus der Beratung steht nicht die Empfehlung von konkreten Produkten, sondern die Erarbeitung von individuellen Lösungen. Die Beratungen sind dabei honorarbasierend und deshalb neutral und unabhängig. „Die Handlungsempfehlungen, die wir unseren Kunden geben, beispielsweise in Bezug auf Änderungen der Vermögensstruktur, Ansparziele oder andere Bankdienstleistungen, setzen unsere Kunden dann mit ihrer Beraterin beziehungsweise ihrem Berater um“, erklärt Annegret Stute. Generell ermögliche es die Vernetzung innerhalb der VerbundVolksbank OWL, viele Synergien in der Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum freizusetzen. „Auf diese Weise können wir unseren Kunden die Zuversicht vermitteln, dass wir ihnen bei allen Aspekten ihrer Finanz- und Nachfolgeplanung gute Lösungen anbieten können“, sagt Annegret Stute.



Mit Vertrauen und Zuversicht findet das Team um Annegret Stute individuelle Lösungen für die Zukunftsplanung ihrer Kunden.

Und obwohl die Nachfolgeplanung und Generationenberatung nicht nur eine Frage der Qualifikation, sondern auch des Vertrauens sind, fällt dem Thema Fort- und Weiterbildungen für die Spezialisten des Kompetenzzentrums eine wichtige Bedeutung zu. Die gemeinsame Basis ist dabei ihre absolvierte Fortbildung zum Generationenberater. „Unser Team bündelt verschiedene Expertisen mit unterschiedlichen Profilen – neben Generationenberatern haben die Kolleginnen und Kollegen auch Weiterbildungen zu Financial Plannern, Estate Plannern, Testamentsvollstreckern oder Stiftungsberatern absolviert. Eine Kollegin ist darüber hinaus Mediatorin“, berichtet Annegret Stute, die selbst zuvor rund 18 Jahre lang vermögende Privatkunden in der Vermögensanlage und -strukturierung beraten hat. In dieser Zeit hat sie sich neben anderen Seminaren zur Stiftungsberaterin und zum Certified Financial Planner (CFP®) fortgebildet. 2024 hat sie zudem die Estate-Planner-Ausbildung abgeschlossen und strebt in diesem Jahr die Zertifizierung zum Certified Foundation and Estate Planner (CFEP®) an.

In ihrer neuen Leitungsrolle fühlt sich Annegret Stute sehr wohl: „Ich habe hier die Chance, mit einem tollen Team ein neues Kompetenzzentrum mit ganz neuen Beratungsdienstleistungen aufzubauen und weiterzuentwickeln. Es fließt von unserer Seite viel Herzblut in unser Thema und wir bekommen dieses von unseren Kunden zurück.“ Dabei versteht sie sich sowohl als Teil als auch als Führungskraft des Teams. „Ich fördere eine selbstverantwortliche Arbeitsweise, weil ich absolut weiß, dass ich mich auf meine Leute verlassen kann. Sie alle sind mit großer Leidenschaft bei der Sache. Und wir unterstützen uns gegenseitig, das schätze ich sehr.“

Auch wenn Annegret Stute und ihre Kolleginnen und Kollegen des Kompetenzzentrums den Blick in die Glaskugel eigentlich nur mit dem Kunden wagen, wünscht sich die Leiterin für die eigene berufliche Zukunft, dass ihr Team weiter wächst. Darüber hinaus möchten die Spezialisten künftig noch weitere Dienstleistungen rund um die Nachfolgeplanung anbieten – sei es eine Checkliste für den Vorsorgebevollmächtigten oder ein Notfallordner für die unterschiedlichen Lebenssituationen. „Wir haben als Kompetenzzentrum noch viele gemeinsame Ziele und freuen uns darauf, unsere Kunden über Generationen hinweg mit Weit- und Zuversicht zu begleiten“, so Annegret Stute.



Erfahren Sie hier mehr über das Kompetenzzentrum Financial Planning/Nachfolgeplanung.

Treiber für Fortschritt

KOMPETENZFELD „KÜNSTLICHE INTELLIGENZ“ SETZT AUF TRANSPARENZ



KI-Experten Lukas Güthoff und Nico Rixe im Heinz Nixdorf MuseumsForum auf Entdeckertour.

Um Künstliche Intelligenz, kurz KI, ranken sich verschiedene Mythen. Dabei ist das Potenzial für den Einsatz dieser modernen Technologie laut Experten über alle Branchen hinweg nahezu grenzenlos. Dieses Potenzial hat auch die VerbundVolksbank OWL frühzeitig erkannt.

Im Jahr 2024 wurde ein eigenes Kompetenzfeld unter der Leitung von Thomas Huxol und Dr. Maximilian Jolmes geschaffen, das von Ansgar Käter als Vorstandspate begleitet wird. Eine zentrale Rolle nehmen dabei die KI-Spezialisten Lukas Güthoff und Nico Rixe ein.

Künstliche Intelligenz ist in aller Munde, aber die wenigsten wissen genau, was der Begriff bedeutet ...

Lukas Güthoff: Künstliche Intelligenz ist im Grunde genommen wie ein sehr intelligenter Helfer. Sie unterstützt uns bei Aufgaben, die normalerweise menschliches Denken erfordern würden, wie das Erkennen von Mustern oder das Treffen von Entscheidungen. Das Ziel ist es, Maschinen so zu programmieren und zu entwickeln, dass sie uns im Alltag unterstützen können – sei es beim Autofahren, in der Medizin oder bei alltäglichen Aufgaben. Wichtig zu betonen ist hierbei, dass die Fähigkeiten der Künstlichen Intelligenz auf Mathematik beruhen und keine menschlichen Emotionen ersetzen können.

Sie sind beide im Juni 2024 als KI-Spezialisten in der VerbundVolksbank OWL gestartet. Dabei handelt es sich um ein neues Job-Profil. Was sind genau Ihre Aufgaben?

Nico Rixe: Unsere Hauptaufgabe besteht darin, die Bank dabei zu unterstützen, ihre internen Prozesse zu automatisieren und zu optimieren. Wir entwickeln smarte Lösungen in Form von KI-Modellen, die dabei helfen, Daten zu analysieren und bessere Entscheidungen zu treffen, um die Mitarbeitenden zu entlasten und die Effizienz zu steigern. Der darauffolgende, mindestens genauso wichtige Schritt besteht darin, die Kolleginnen und Kollegen an das Thema KI heranzuführen und zu erläutern, wie die programmierten Lösungen ihren Arbeitsalltag erleichtern können.

Lukas Güthoff: Darüber hinaus stellen wir sicher, dass KI-Projekte abteilungsübergreifend koordiniert werden und alle Beteiligten zusammenarbeiten. Nicht zuletzt entwickeln wir eine langfristige Strategie für den Einsatz von KI in unserer Bank, um das Thema nachhaltig zu verankern.

Was begeistert Sie an Ihrem Job?

Nico Rixe: Die Arbeit mit modernster Technologie und die Möglichkeit, innovative Lösungen für komplexe Herausforderungen zu finden, machen unseren Job unglaublich spannend und erfüllend. Künstliche Intelligenz bietet enormes Potenzial in verschiedenen Bereichen, wie beispielsweise bei der Prozessautomatisierung, und wird in der Zukunft ein entscheidender Treiber für Innovationen und Fortschritte sein. Diese Entwicklung und damit die Zukunft der VerbundVolksbank OWL aktiv mitzugestalten, inspiriert und begeistert uns jeden Tag.

Herr Güthoff, wie schätzen Sie die Bedeutung von KI für die VerbundVolksbank OWL ein – heute und in Zukunft?

Lukas Güthoff: KI bietet vielfältige Möglichkeiten, das Kundenerlebnis und den Kundennutzen zu steigern, während gleichzeitig die Arbeit unserer Kolleginnen und Kollegen effizient unterstützt wird. Unsere Bank hat bereits wichtige Leitplanken gesetzt, um KI erfolgreich zu implementieren, etwa durch die Einrichtung des Kompetenzfeldes Künstliche Intelligenz sowie durch bestehende Strukturen wie die Abteilung Innovation Digitales und unsere IT-Abteilung mit robotergestützter Prozessautomatisierung (RPA) und Anwendungsentwicklung. Dabei hat die VerbundVolksbank OWL die Ambition, eine Vorreiterrolle im Bereich der KI einzunehmen. Diese Vorreiterrolle ist entscheidend, denn wer frühzeitig Lösungen etabliert, generiert nicht nur kurzfristige Mehrwerte, sondern auch langfristige Vorteile – sei es im Sinne der Kundenzufriedenheit oder durch monetäre Vorteile. Daher ist die Bedeutung von KI gerade im Hier und Jetzt besonders groß.

Inwiefern wird die Künstliche Intelligenz das Arbeitsleben in der VerbundVolksbank OWL aus Ihrer Sicht verändern, Herr Rixe?

Nico Rixe: Wenn Künstliche Intelligenz erst einmal umfassend in unser Arbeitsleben integriert ist, wird sie unverzichtbar sein, und man wird sich rückblickend fragen, wie wir ohne sie gearbeitet haben. KI wird erhebliche Effizienz-

steigerungen und Arbeitserleichterungen mit sich bringen, insbesondere indem sie unbeliebte Aufgaben übernimmt. Dies wird zu einer deutlichen Fokussierung auf die Kernkompetenzen führen, ohne dass Nebentätigkeiten den Arbeitsfluss unterbrechen. So erreichen wir zudem ein Arbeitsumfeld, in dem menschliche Fähigkeiten wie Empathie und komplexes Denken noch wichtiger werden. Auch für unsere Kundinnen und Kunden wird der Mehrwert von KI spürbar sein. Viele werden die Vorteile von KI-basierten Dienstleistungen so schätzen lernen, dass sie in Zukunft nicht mehr darauf verzichten möchten. Gleichzeitig wird der Einsatz von KI ein kontinuierlicher Prozess bleiben, da sich die Technologie ständig weiterentwickelt. Es werden immer wieder neue Modelle und Lösungen entstehen, die uns zusätzliche Möglichkeiten eröffnen. Was die Zukunft letztlich bringt, wird sich erst mit der Zeit zeigen, aber der Wandel wird nachhaltig sein.

Wo liegen die Grenzen von Künstlicher Intelligenz?

Lukas Güthoff: Die Grenzen von Künstlicher Intelligenz sind derzeit vor allem technischer, ethischer und regulatorischer Natur. Zwar macht die Technologie stetige Fortschritte, doch es gibt Bereiche, in denen KI immer noch an ihre Grenzen stößt. Zum Beispiel kann KI keine echten menschlichen Emotionen verstehen oder komplexe soziale Interaktionen vollständig erfassen. Außerdem ist sie darauf angewiesen, dass die zugrunde liegenden Daten von hoher Qualität und frei von Verzerrungen sind, um korrekte und faire Entscheidungen zu treffen. Ein weiteres großes Thema sind die ethischen Fragestellungen, die sich bei der Nutzung von KI stellen: Wie stellen wir sicher, dass KI fair bleibt und keine Diskriminierung verstärkt? Und welche Rolle spielt der Mensch in Entscheidungsprozessen, die durch KI unterstützt werden? Schließlich kommen auch regulatorische Rahmenbedingungen ins Spiel, die gewährleisten müssen, dass der Einsatz von KI transparent und sicher bleibt.

Wie begegnen Sie Skeptikern gegenüber Künstlicher Intelligenz?

Nico Rixe: Wir setzen auf Transparenz, Aufklärung und einen offenen Dialog. Indem wir anhand praktischer Beispiele und Erfolge aufzeigen und erklären, wie Künstliche Intelligenz funktioniert und welche Vorteile sie bringt, möchten wir Verständnis schaffen und Ängste abbauen.

Lukas Güthoff: Es ist uns wichtig zu betonen, dass KI ein Werkzeug ist, das den Menschen unterstützt und nicht ersetzt.

Vielen Dank für das Interview und die spannenden Einblicke!



Erfahren Sie hier mehr über das Kompetenzfeld Künstliche Intelligenz.

Mit Innovationen neue Wege gehen

AUSZEICHNUNG FÜR INNOVATIONSKULTUR

Weimar – die Stadt bahnbrechender und kreativer Vordenker ihrer Zeit wie Johann Wolfgang von Goethe, Friedrich Schiller oder Walter Gropius. Irgendwie liegt es nahe, in einer so innovativen Stadt einmal im Jahr die innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands auszuzeichnen. 2024 war auch die VerbundVolksbank OWL erstmals dabei.



Aus den Händen von Ranga Yogeshwar, Mentor des Innovationswettbewerbs „TOP 100 Innovator“, erhielten Ansgar Käter und Dr. Maximilian Jolmes die Auszeichnung.

Der Vorstandsvorsitzende Ansgar Käter und Dr. Maximilian Jolmes, Leiter des Bereiches „Innovation & Digitales“ der VerbundVolksbank OWL, hatten Ende Juni beim 9. Deutschen Mittelstands-Summit in Weimar die große Freude und Ehre, die Auszeichnung als „TOP 100 Innovator“ des deutschen Mittelstandes entgegenzunehmen – aus den Händen des anerkannten Wissenschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar, der Mentor des Innovationswettbewerbs ist. „Innovation bedeutet Zukunftssicherung. Wir freuen uns sehr über diese Anerkennung, bestätigt sie uns doch, dass wir unser Handeln hier konsequent ausgerichtet haben. Für die Wettbewerbsfähigkeit ist eine Offenheit für neue und innovative Wege unerlässlich“, erklärt Ansgar Käter.

Die VerbundVolksbank OWL erhielt die besondere Auszeichnung für ihre Innovationskultur und ihre ganzheitliche Innovationsstrategie. Verschiedene Organisationseinheiten bringen die Themen Digitalisierung und Innovation mit diversen Schwerpunkten in Wirkung.

Da ist zum einen das Kompetenzfeld „Digitale Wirtschaft & Start-ups“ zu nennen. Als Netzwerkpartner bringt das Team junge Gründerinnen und Gründer

sowie mittelständische Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon zusammen. „Wir verstehen unsere Rolle hier als Ideen- und Innovationsförderer. Als regionale Netzwerkbank unterstützen wir aktiv die Interaktion zwischen Mittelstand und Start-ups“, erklärt Ansgar Käter.

Der Bereich „Innovation & Digitales“ konzentriert sich auf die interne Innovationsarbeit, analysiert Trends und sammelt Ideen. Seit 2020 gestaltet das Team die Gegenwart und die Zukunft der VerbundVolksbank OWL aktiv mit, um diese strategisch noch innovativer und digitaler aufzustellen. „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?“, betont Bereichsleiter Dr. Maximilian Jolmes.

Eines der inzwischen erfolgreich in der Gesamtbank implementierten Großprojekte ist der sogenannte „Digitale Führerschein“, eine E-Learning-Plattform für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit multimedialen Lerninhalten. Darüber hinaus verfügt die VerbundVolks-

bank OWL über eine digitale Ideenmanagement-Plattform. Alle Beschäftigten können hier eigene Ideen einbringen, für die es bei einer erfolgreichen Umsetzung Prämien gibt. „So fördern wir die ganzheitliche Innovationskultur in unserem Team und befähigen die Kolleginnen und Kollegen, die Unternehmensentwicklung aktiv mitzugestalten“, erklärt Dr. Maximilian Jolmes. Ein gutes Beispiel ist das im vergangenen Jahr gegründete Frauen-Netzwerk der VerbundVolksbank OWL, das durch das Ideenmanagement entstanden ist.

Um die Innovationsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern, hat die Bank außerdem an ihrem Standort Bielefeld das „OWL InnovationLab“ eingerichtet, einen Raum für kreatives Arbeiten und agile Arbeitsmethoden. Und da Stillstand keine Option ist, kümmert sich die VerbundVolksbank OWL in einem weiteren strukturierten Innovationsprozess auch um das Thema „Künstliche Intelligenz“. Mehr dazu erfahren Sie in dem Beitrag auf Seite 34.



Ein gemeinsames Bekenntnis zur Nachhaltigkeit: (v. L.) Anja Vogel, Effizienzagentur NRW, Tomas Pfänder, Vorstand Unity AG, Uwe Strohbach und Ester Gaus, beide unilab Systembau GmbH, Thorsten Wolff, Bestsellerautor Frank Schätzing, Ansgar Käter, Frank Sievert, Moderatorin Julia Ures, Roland Damann, Geschäftsführer MicroBubbles, Carsten Fest, Geschäftsführer senne products GmbH, und Tobias Heinze, Geschäftsführer Kaeding Anderson.

BESTSELLERAUTOR FRANK SCHÄTZING BEIM OWL BUSINESS FORUM

Nachhaltigkeit und unternehmerische Verantwortung

Frank Schätzing gehört zu den bekanntesten und meistgelesenen Autoren in Deutschland. Seine Werke beruhen auf sorgfältigen Recherchen und wissenschaftlichen Fakten. Mit existenziellen Bedrohungen der Menschheit kennt sich der Visionär und Bestsellerautor gut aus. Beim OWL Business Forum im Heinz Nixdorf MuseumsForum in Paderborn erläuterte er Unternehmerinnen und Unternehmern in seiner Keynote, welche wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Chancen sich aus einem innovativen Umgang mit Herausforderungen des Klimawandels ergeben.

In seinem 2004 erschienenen internationalen Bestseller „Der Schwarm“ kreierte er das fiktive düstere Szenario einer Aggression durch eine intelligente, maritime Lebensform. „Was, wenn wir einfach die Welt retten?“ lautet der Titel seines Sachbuches, in dem er die reale Bedrohung des Klimawandels beschreibt und die Gesellschaft zur ultimativen Weltret-

tungsmission aufruft. Da der Weg zur Klimaneutralität und zur nachhaltigen Transformation der Wirtschaft auch die Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon stark beschäftigt, holte die VerbundVolksbank OWL Frank Schätzing im September 2024 als Keynote-Speaker zu ihrem OWL Business Forum mit dem Thema „Nachhaltigkeit

und unternehmerische Verantwortung“ ins Heinz Nixdorf MuseumsForum in Paderborn. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer nahmen die Chance wahr, sich dazu mit Experten und untereinander auszutauschen und die kritische Bestandsaufnahme von Frank Schätzing zu hören.

**„Wir brauchen einfach
wieder mehr positives
Denken, Optimismus, Freude
an der Arbeit, am Machen –
Zuversicht!“**

Frank Schätzing



In seiner Begrüßung beschrieb Vorstandsvorsitzender Ansgar Käter den Handlungsdruck für den Mittelstand in der Region: „Auch wir als Bank befinden uns in der Transformationsphase. Dieser Prozess erfordert von Unternehmen ein ganzheitliches Nachhaltigkeitsmanagement, um den eigenen ökologischen Fußabdruck zu reduzieren. Mit dieser Veranstaltung wollen wir uns gemeinsam an den wirtschaftlichen Chancen und Möglichkeiten orientieren und positive Impulse für mehr Nachhaltigkeit setzen.“

Im Talk mit Moderatorin Julia Ures zeigten drei erfolgreiche heimische Unternehmer, wie es gelingen kann, Verantwortung für eine nachhaltige Zukunft zu übernehmen und diese mit Zuversicht zu gestalten. In beeindruckender Weise schilderte Roland Damann aus Bad Lippspringe, wie er mit seiner MicroBubbles GmbH eine völlig neuartige Technologie geschaffen hat, die mittels feinsten Gasblasen Mikroplastik aus dem Wasser eliminiert.

Bei der senne products GmbH in Hövelhof stellt Geschäftsführer Carsten Fest mit seinem Team nachhaltige Folien für die Arbeitsorganisation und Datenvisualisierung her. Darüber hinaus upcycelt das Unternehmen gebrauchte Messeteppiche und macht daraus Taschen. Er sprach von der „Macht der kleinen Schritte“, mit denen auch ein kleines mittelständisches Unternehmen in der Lage sei, große Konzerne zum Umdenken zu bewegen.

Als Geschäftsführer der Werbeagentur Kaeding Anderson in Lemgo beschäftigt sich Tobias Heinze insbesondere mit der Nachhaltigkeitskommunikation. Er sieht Unternehmen in der Verantwortung, ein ehrliches, langfristiges Engagement für mehr nachhaltiges Wirtschaften einzugehen. „Durch Kommunikation und Vernetzung können wir andere animieren, etwas zu tun“, so Heinze.

Frank Schätzing nutzte in seiner Keynote verschiedene Analogien zum „Weltretter“ James Bond, um zu verdeutlichen, mit welcher „Über-Krise“, der globalen Erderwärmung, es die Menschheit zu tun hat. Dem Publikum erläuterte er, wie Politik, Wirtschaft, Forschung und Gesellschaft gemeinsam ins Handeln kommen können und müssen. Seiner Überzeugung nach ist der Werkzeugkasten für eine nachhaltigere Zukunft gut gefüllt. „Die Technologien sind am Start und so weit fortgeschritten, dass wir Klimaneutralität in den kommenden zehn Jahren erreichen können“, so Schätzing. Er forderte, Innovationen zum Beispiel im Bereich des intelligenten Energiemanagements zu fördern und mehr Risikokapital für Start-ups und Unternehmen des Mittelstands zur Verfügung zu stellen. Die Wirtschaftsnation Deutschland sieht er bei der Transformation in einer Vorreiterrolle. Es gehe darum, Nachhaltigkeitssysteme als renditestarke Wachstumsmodelle zu begreifen und sie später zu exportieren.

In drei Nachhaltigkeits-Foren informierten Experten der Effizienz-Agentur NRW, der unilab Systemhaus GmbH aus Paderborn und der Unity AG über den regulatorischen Rahmen für die Transformation, das Zusammenspiel von Nachhaltigkeit und Digitalisierung und die ESG-Nachhaltigkeitskriterien im Spannungsfeld von Wachstumschancen und Bürokratie.

In seinem Schlusswort erklärte Thorsten Wolff, stellvertretender Vorstandsvorsitzender: „Für uns alle gilt es, das Thema Nachhaltigkeit weiter aktiv zu forcieren und verantwortungsvoll mit unseren Ressourcen umzugehen. Das werden sicherlich die großen Herausforderungen für alle Unternehmen in der Zukunft sein.“

Teil der Veranstaltung war darüber hinaus ein Ausstellungsbereich rund um das Thema Nachhaltigkeit, in dem sich neben verschiedenen Partnern auch das starke Kompetenz-Netzwerk unserer VerbundVolksbank OWL präsentierte.



Der Bestsellerautor Frank Schätzing spricht im Podcast mit unserem Redakteur Lukas Heger über das Thema Nachhaltigkeit.



Generation Zuversicht

VON ZUKUNFTSOPTIMISTEN UND VISIONÄREN

Der Förderpreis „Duale Ausbildung“, den die VerbundVolksbank OWL Stiftung seit 2015 vergibt, setzt sich für eine Aufwertung dieses viel diskutierten Ausbildungsweges ein. Mit dem Preis werden junge Menschen ausgezeichnet, die neben einem überdurchschnittlichen Abschluss auch ein großes ehrenamtliches Engagement nachweisen können. So vorurteilsbehaftet die sogenannte Generation Z häufig beschrieben wird, so beeindruckend waren die Bewerbungen, die die Jury bewerten durfte.



Rund 560 junge Menschen aus Ostwestfalen-Lippe und dem Altkreis Brilon bewarben sich um den Förderpreis. Neben der schieren Menge überzeugte insbesondere auch die Qualität der Kandidatinnen und Kandidaten, die mit ihren beruflichen Leistungen und ihrer Leidenschaft für das Ehrenamt echte Vorbilder und besondere Persönlichkeiten sind. Die hochkarätig besetzte Jury mit Dr. Ralf Becker (stellvertretender Kuratoriumsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL Stiftung), Stefan Berens (Geschäftsführer der Landwirtschaftskammer NRW), Peter Gödde (Aufsichtsratsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL), Klaus Götte (Studiendirektor am Berufskolleg für Wirtschaft und Verwaltung Brilon), Corinna Kronsbein (Hauptgeschäftsfüh-

lerin des Arbeitgeberverbands Lippe), Bernd Niemeier (ehemaliger Präsident des DEHOGA NRW), Petra Pigerl-Radtke (Hauptgeschäftsführerin der IHK Ostwestfalen) und Markus Rempe (Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe) stand somit vor einer großen Herausforderung.

„Es war ein wundervoller Abend und ein tolles Gefühl, für seine Arbeit wertgeschätzt zu werden, wo man es sonst eher selten zu hören bekommt.“

_ CLEMENS BUSSE

Nach einer intensiven Vorauswahl und konstruktiven Diskussionen lud die Jury schließlich 14 Bewerberinnen und Bewerber zu persönlichen Interviews ein. Spürte man anfangs noch ein

wenig Nervosität bei den potenziellen Preisträgerinnen und Preisträgern, so hinterließen sie in den Gesprächen einen nachhaltigen Eindruck. Die Jurymitglieder ließen keinen Zweifel daran, dass jede und jeder Einzelne aufrichtige Wertschätzung verdient hatte. Schließlich wurde das Preisgeld in Höhe von 30.000 Euro auf sechs junge Frauen und Männer aufgeteilt.

Im Rahmen der Preisverleihung im Heinz Nixdorf MuseumsForum in Paderborn wurden die Kandidatinnen und Kandidaten dann auch nicht lange auf die Folter gespannt. Nach der Begrüßung durch Frank Sievert, Vorstandsmitglied der VerbundVolksbank OWL und der bankeigenen Stiftung, erläuterten die Jurymitglieder im Gespräch mit Moderatorin Julia Ures, warum die einzelnen Preisträgerinnen und Preisträger aus-erkoren wurden. Die glücklichen Sechs waren:

Pauline Böke
Landwirtin aus dem Kalletal

Clemens Busse
Fachinformatiker für Systemintegration aus Minden

Daniela Holzkämper
Medizinische Fachangestellte aus Oerlinghausen

Jonas Nagel
Fachkraft für Veranstaltungstechnik aus Werther

Torben Mantel
Mechatroniker aus Warburg

Jannik Wöstemeyer
Fachinformatiker Anwendungsentwicklung aus Paderborn

Die Preisträgerinnen und Preisträger erhielten je 5.000 Euro Preisgeld, wovon 1.000 Euro als Spende für den Verein oder die Institution gezahlt wurden, für den bzw. die diese sich ehrenamtlich engagieren. Die Nächstplatzierten erhielten je 250 Euro für sich sowie eine 250 Euro-Spende für den entsprechenden Verein. Von den ausgelobten Spenden profitierten unter anderem Freiwillige Feuerwehren, Sport- und



Die Preisverleihung mit rund 170 Gästen im Heinz Nixdorf MuseumsForum in Paderborn moderierte Julia Ures. Andreas Steinle vom Zukunftsinstitut in Frankfurt/Main erklärte in seiner Keynote „Zukunftsoptimisten und Visionäre gesucht“, warum es sich lohnt, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen.

Schützenvereine, Tierschutzorganisationen sowie andere soziale Einrichtungen wie Landjugenden, Kolpingfamilien oder Rotaract Clubs der Region.

„Meine Empfehlung an Schulabgänger lautet: Hört auf euer Herz und macht das, was euch Spaß und Freude bereitet.“

_ DANIELA HOLZKÄMPER

In den kurzen Interviews mit Julia Ures überzeugten die Preisträgerinnen und Preisträger auch das Publikum davon, dass die Generation Z Anlass zu großer Zuversicht für die Zukunft gibt. Um eben diese Zukunft ging es auch im abschließenden Vortrag des Neugier-

und Zukunftsforschers Andreas Steinle vom Zukunftsinstitut in Frankfurt/Main. In seiner Keynote „Zukunftsoptimisten und Visionäre gesucht“ erklärte der Experte für Megatrends und Innovation, warum es sich lohnt, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen. Hier bezog er die rund 170 Gäste aktiv mit ein und sorgte mit einem digitalen Quiz für Unterhaltung und beste Laune. Auf die Frage, woraus er, trotz der aktuellen Rahmenbedingungen, seine Zuversicht für die Zukunft ziehe, antwortete Andreas Steinle: „Europa muss stärker zusammenrücken und kann so zum Beispiel der Innovationsstandort für grüne Technologien werden.“

„Der Preis hat mich noch einmal mehr ermutigt, mich im Ehrenamt, aber auch im Berufsleben weiter zu engagieren. Zudem habe ich gemerkt, wie wichtig es ist, auch andere junge Menschen zu motivieren dies zu tun, um den Zusammenhalt unserer Gesellschaft zu stärken.“

_ JONAS NAGEL



Mehr vom Experten für Megatrends und Innovation, Andreas Steinle, erfahren Sie im Podcast.

STATEMENTS DER JURY

„Mit diesem Förderpreis setzt die VerbundVolksbank OWL ein starkes Zeichen für die Wertschätzung junger Talente, die durch ehrenamtliches Engagement und Fachwissen unsere Zukunft gestalten – eine Anerkennung, die junge Menschen motiviert und inspiriert.“

_ KLAUS GÖTTE

„Unsere duale Ausbildung in Deutschland ist einzigartig und unverzichtbar. Ein Blick auf die Kandidaten des Förderpreises zeigt: tolle junge Menschen, engagierte Ausbildungsbetriebe und ehrenamtliches Engagement – ein Mehrwert von Anfang an!“

_ PETER GÖDDE

„Als IHK Ostwestfalen zu Bielefeld sichern wir die Qualität der dualen Ausbildung in unserer Region. Wir unterstützen die Förderung der dualen Ausbildung, um qualifizierte Fachkräfte auszubilden. Daher beteiligen wir uns gerne am Förderpreis ‚Duale Ausbildung‘ der VerbundVolksbank OWL Stiftung.“

_ PETRA PIGERL-RADTKE



Feierten gemeinsam die erfolgreiche dritte Auflage des Förderpreises „Duale Ausbildung“ (v. l.): Frank Sievert, Vorstandsmitglied der VerbundVolksbank OWL und ihrer Stiftung, die Jurymitglieder Petra Pigerl-Radtke, Markus Rempe, Bernd Niemeier und Peter Gödde, die Förderpreisträgerinnen und -träger Clemens Busse, Daniela Holzkämper, Jonas Nagel, Jannik Wöstemeyer, Torben Mantel und Pauline Böke, die Jurymitglieder Stefan Berens, Dr. Ralf Becker und Klaus Götte sowie Ina Kreimer, Vorstandsmitglied der VerbundVolksbank OWL und der Stiftung.



Die hochkarätig besetzte Jury mit (v. l.) Stefan Berens, Markus Rempe, Petra Pigerl-Radtke, Dr. Ralf Becker, Bernd Niemeier, Ass. Jur. Peter Gödde und Klaus Götte (nicht auf dem Bild: Corinna Kronsbein).



HAUS GRÜNEBAUM – GROSSTÄDTISCHE WARENHAUSARCHITEKTUR MIT GESCHICHTE

Gemeinsam zurück- und weiterdenken

Die Geschichte des Hauses Grünebaum reicht weit über 100 Jahre zurück. Damals ließ der Geschäftsmann Siegmund Grünebaum das Haus erbauen, um es als Kaufhaus zu nutzen. Mit dem Erwerb des Hauses durch die VerbundVolksbank OWL im Jahr 2023 begann die erneute Auseinandersetzung mit der bewegten und bewegenden Geschichte der Familie und des Hauses Grünebaum.

Der Holocaust-Überlebende Max Mannheimer sagte einst im Rahmen einer Gedenkfeier zur Befreiung des Konzentrationslagers in Dachau: „Ihr seid nicht verantwortlich für das, was geschah. Aber dafür, dass es nicht wieder geschieht, dafür schon.“ Diese Aussage muss als dringlicher Appell verstanden werden, damit das Ver-

gessen nicht überhandnimmt. Gerade in Zeiten, in denen Fremdenfeindlichkeit und Antisemitismus zunehmen, ist die Gesellschaft aufgefordert, gegenzusteuern. Die überlebenden Zeitzeugen werden immer weniger, sodass wir ihr Vermächtnis bewahren und weitertragen müssen. Diesen gesellschaftlichen Auftrag hat auch die VerbundVolksbank

OWL aufgenommen und mit Leben gefüllt, damit Geschichte erlebbar und erfahrbar wird.

Der 25. Juli 2024 war ein Tag voller Emotionen und ein historisches Moment, der in die Paderborner Stadtgeschichte eingeht: Die offizielle Umbenennung des ehemaligen Kaufhauses



30 Nachfahren der Familie Grünebaum kamen in Paderborn zu einem großen Familientreffen zusammen. Gemeinsam mit Heike Sondermann-Salzig und Ansgar Käter teilen sie die Freude über die Aufarbeitung der Geschichte rund um das Haus Grünebaum.

„Steinberg & Grünebaum“ in „Haus Grünebaum“ war für alle Beteiligten deutlich mehr als das Enthüllen einer Gedenktafel. Vor allem die Anwesenheit von rund 30 Nachfahren der Familie Grünebaum, die für die Umbenennung des Hauses und die Eröffnung einer begleitenden Ausstellung aus Israel und den USA angereist waren, sorgte für emotionale Momente. Diese Ausstellung, die im BeratungsCenter am Neuen Platz eröffnet wurde, trug den Titel „Das Haus Grünebaum im Herzen Paderborns – Großstädtische Warenhausarchitektur mit Geschichte“. Sie wurde von Heike Sondermann-Salzig, die die Kunst- und Kultursammlung der Bank betreut, in enger Zusammenarbeit mit dem Stadt- und Kreisarchiv Paderborn konzipiert.

Die Reaktionen dreier Generationen der Familie zeigten deutlich, wie wertvoll dieser Beitrag zur jüdischen Erinnerungskultur war. Steve Gray, ein Enkel des früheren Kaufhausgründers Sigmund Grünebaum, fasste es in seinen Dankesworten so zusammen:

„Auch wenn niemand von uns je in Paderborn gelebt hat, ist die Stadt für unsere gesamte Familie mit einem besonderen Gefühl der Heimat verbunden. Wir sind der VerbundVolksbank OWL sehr dankbar für die Aufarbeitung, die namentliche Umbenennung des Hauses und besondere Würdigung unserer Familiengeschichte.“

Die Geschichte des Hauses Grünebaum reicht bis in die Jahre 1909/1910 zurück. Damals ließ der Geschäftsmann Sigmund Grünebaum das Haus erbauen, um es als Kaufhaus zu nutzen. Die Verfolgung und systematische Verdrängung der Juden aus dem Wirtschaftsleben brachte die Familie Grünebaum schon Mitte der 1930er-Jahre dazu, für sich in Paderborn beziehungsweise Deutschland keine Perspektive mehr zu sehen. So wurde das Kaufhaus 1936 zunächst pachtweise und 1941 schließlich durch den Verkauf an die Düssel-

dorfer Unternehmerfamilie Pötz/Löwe abgegeben. Die Familie emigrierte nach dem damit verbundenen sozialen Abstieg sowie den furchtbaren Auswirkungen der Arisierung in die USA.

Bereits mit dem Erwerb des Hauses durch die VerbundVolksbank OWL im Jahr 2023 begann die erneute Auseinandersetzung mit der bewegten und bewegenden Geschichte der Familie Grünebaum. Schnell wurde deutlich, dass der Vergangenheit des Hauses und dem damit verbundenen Schicksals der Familie neu gedacht werden müsse. Zudem machte der Vorstandsvorsitzende Ansgar Käter das Anliegen deutlich, „die Paderborner Öffentlichkeit hierfür neu zu sensibilisieren“. „Als Eigentümerin des Hauses tragen auch wir Verantwortung für eine gelebte Erinnerungskultur, damit sich die Vergangenheit nicht wiederholt“, unterstreicht Ansgar Käter die Rolle der Bank.



Um eine noch breitere, und vor allem auch die jüngere Öffentlichkeit zu erreichen, wurde die Ausstellung von flankierenden Social-Media-Maßnahmen begleitet. So gestaltete die Bank zum Beispiel einen eigenen Instagram-Account @haus.gruenebaum, auf dem neben historischen Bildern und Werbeanzeigen auch kurze Videos gezeigt wurden. Letztere entstanden in Kooperation mit Schauspielern des Theaters Paderborn, die Erinnerungen ehemaliger Angestellter und Briefe von Familienangehörigen szenisch nachstellten.



Aber auch ein „traditionelles“ Medium wurde eingesetzt: Das Buch „Eine ‚vernünftige‘ Auswanderung“ von Dr. Margit Naarmann wurde im Kontext der Ausstellung von der VerbundVolksbank OWL als Neuauflage herausgegeben. Es beschäftigt sich mit der Historie des Hauses und der bewegten Geschichte der Familie Grünebaum. Das Buch ist im Paderborner Buchhandel und online für 20 Euro erhältlich.

„Nie wieder ist jetzt!“ Diese Aussage zeigt auf, dass Vergangenheit nicht nur in Geschichtsbüchern existieren darf. Das Geschehene soll und muss in unseren Köpfen bleiben. Die VerbundVolksbank OWL zeigt hier große Zuversicht und setzt sich dafür ein, dass die Ausstellung nicht einmalig bleibt. Ansgar Käter betont die Zielsetzung der Bank: „Wir möchten die Erinnerungskultur lebendig halten, zum Beispiel durch eine Nutzung der Ausstellungsmaterialien in den regionalen Schulen.“



Eine Zeitreise voller bewegender und emotionaler Momente

Das Thema Antisemitismus bekommt durch die Ausstellung Gesichter und Namen. Wie ist es Ihnen bei den Recherchen ergangen?

Heike Sondermann-Salzig: Ehrlich gesagt war das ganze Ausstellungsprojekt für mich voller bewegender und emotionaler Momente. Es fing schon 2023 an, als ich mit den Recherchen im Archiv begann. Ich empfinde es als Privileg, die Geschichte der Familie Grünebaum in meiner Heimat erforscht haben zu dürfen, und blicke voller Demut und Dankbarkeit auf diese Zeit zurück.

Was hat dieses Projekt für Sie persönlich besonders gemacht?

Heike Sondermann-Salzig: Am Ende der Ausstellung durfte ich noch einmal zwei Tage mit Pete Gray und seiner Frau verbringen – das war eine besondere Zeit für mich. Ich hatte mich ja so lange mit der Familiengeschichte der Grünebaums beschäftigt und Pete ist das einzige noch lebende Familienmitglied, das hier geboren wurde. Die Briefe seiner Mutter Lilli fand ich besonders bewegend, sodass ich es natürlich sehr spannend fand, von Pete mehr über sie zu erfahren.

Es handelt sich um ein ernstes, trauriges Thema. Gab es dennoch auch einmal einen Moment, an dem Sie schmunzeln konnten?

Heike Sondermann-Salzig: Zum Glück gab es auch solche Momente. Spontan erinnere ich mich an die Erzählungen von Steve Gray über seine Mutter. Sie war wohl eine sensible und dennoch optimistische Person. Und nach all den Jahren berichtete er noch davon, dass sie außergewöhnlich gut backen konnte.



Hier erfahren Sie mehr über das Haus Grünebaum.



PERSÖNLICHE UND BERUFLICHE ENTWICKLUNG AKTIV VORANTREIBEN

Gute Aussichten für engagierte Talente

Selbstreflexion, Teamführung oder kreatives, lösungsorientiertes Denken – das notwendige „Handwerkszeug“ erhalten 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen der Bank. Doch was genau bedeutet eigentlich Talentmanagement und wie wird es in der VerbundVolksbank OWL umgesetzt?

Franziska Ast, Luis Brüggemeier, Sascha Helm, Janine Hillebrand, Marvin Huschen, Marcel Kirchberger, Edith Kunz, Benedikt Lenz, Stefanie Lienen, Michaela Mönig, Julia Nasaruk, Leon Röttger, Pascal Schröder, Kevin Schulte, Luiz Finn Trampe und Katja Wiegartz sind die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Talentmanagements 2024/2025 der VerbundVolksbank OWL. Im November 2024 starteten diese 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihr eineinhalbjähriges Personalentwicklungsprogramm, das dazu dient, Potenzialträger innerhalb der Bank mit verschiedenen Entwicklungsbausteinen zu fördern. Der Startschuss zu dem umfangreichen Programm fiel bei einem

Besuch des Fußball-Zweitligisten SC Paderborn. „Das Talentmanagement ist eine hervorragende Gelegenheit für alle, die ihre persönliche und berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben und die Zukunft der VerbundVolksbank OWL mitgestalten möchten“, machte Ansgar Käter im Rahmen des Kick-offs deutlich. Mit dem Abschluss dieser Personalentwicklungsmaßnahme stünden den Talenten anschließend viele Wege offen, ihr Können und ihre Motivation einzubringen – im Rahmen von Projektverantwortung, bei der Spezialisierung auf fachliche Themen oder bei der Übernahme disziplinarischer Führung. In den kommenden Monaten haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

die Gelegenheit, sich weiterzuentwickeln und ein umfangreiches Wissen und Handwerkszeug anzueignen. Themen wie Selbstreflexion, Selbstführung und Resilienz, kreatives und lösungsorientiertes Denken, Teamführung, Kommunikation und Gesprächsführung, generationenübergreifende Zusammenarbeit oder Job Shadowing stehen jetzt auf dem Programm. Auch künftig sollen auf diese Weise verantwortungsvolle Positionen mit Nachwuchskräften aus den eigenen Reihen besetzt werden. Eine Investition in die Zukunft für die Herausforderungen von morgen und ein Programm, das Zuversicht verbreitet!

„Für mich ist es eine wertvolle Chance, meine Fachkenntnisse nicht nur in der aktuellen Position zu vertiefen, sondern mich auch für zukünftige anspruchsvolle, eventuelle Führungsaufgaben vorzubereiten.“

**_ Leon Röttger, Kundenberater
im BeratungsCenter am Neuen Platz in Paderborn**



„Ich glaube fest daran, dass Lernen ein kontinuierlicher Prozess ist, und durch das Programm kann ich aktiv an meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung arbeiten.“

**_ Franziska Ast, Kundenberaterin
im BeratungsCenter Minden**



„An dem Entwicklungsprogramm wird deutlich, wie wichtig es der Bank ist, Talente gezielt zu unterstützen und deren Potenziale zu entfalten. Das schätze ich sehr.“

**_ Sascha Helm, Immobilienspezialist
im BeratungsCenter Beverungen**



Mehr über das Personalentwicklungsprogramm erfahren Sie hier.

Momente der Zuversicht 2024

Januar bis März



Tiefe Verbundenheit mit früheren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

Rund 200 ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VerbundVolksbank OWL trafen sich zum traditionellen „Pensionärstreffen“ mit dem Vorstand im Schützenhof Paderborn. Vorstandsvorsitzender Ansgar Käter begrüßte die Gäste und warf einen Blick zurück auf besondere Ereignisse und Entwicklungen des vorausgegangenen Jahres. Bei Kaffee, Kuchen und einem Abendessen tauschten alle gemeinsam Erinnerungen aus und frischten alte Kontakte wieder auf.



Erfolgreiches Geschäftsjahr für die VerbundVolksbank OWL

In einem sehr dynamischen Umfeld mit einer eingetübten Konjunktur hat die VerbundVolksbank OWL im Geschäftsjahr 2023 gute Ergebnisse erzielt. Wesentlicher Treiber war die Steigerung im Zinsüberschuss. Das operative Betriebsergebnis vor Bewertung stieg auf 118,8 Millionen Euro. Das betreute Kundengeschäftsvolumen übertraf erstmals in der Bankgeschichte die Marke von 20 Milliarden Euro.



Zum Abschied die Ehrennadel in Gold für Uwe Hagemeyer

Vier Jahrzehnte im genossenschaftlichen Bankenwesen, 14 Jahre im Vorstand der Volksbank Minden, anschließend sieben Jahre in der Geschäftsleitung der VerbundVolksbank OWL: Auf ein beeindruckendes Berufsleben blickt Uwe Hagemeyer zurück. Zum 1. März 2024 hat sich Hagemeyer, der zuletzt seit 2017 bei der VerbundVolksbank OWL als Generalbevollmächtigter und Mitglied der Geschäftsleitung fungierte, in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Für seine Verdienste erhielt er bei seiner offiziellen Verabschiedung die Ehrennadel in Gold der VerbundVolksbank OWL.

April bis Juni



OWL Immobilien GmbH seit 50 Jahren erfolgreich im Markt tätig

Seit nunmehr 50 Jahren ist die heutige OWL Immobilien GmbH, eine Tochtergesellschaft der VerbundVolksbank OWL, erfolgreich im Immobiliengeschäft tätig. Gemeinsam mit der BV Werther Immobilien und OWL Immobilien Verwaltung bietet sie Kundinnen und Kunden von der Immobilienvermarktung, Immobilienvermietung, Projektentwicklung bis hin zur Immobilienverwaltung Lösungen aus einer Hand.



VerbundVolksbank OWL verabschiedet langjährige Aufsichtsratsmitglieder

Im Rahmen der Vertreterversammlung am 28. Mai wurde die wirtschaftliche Entwicklung der Bank gewürdigt und die erfolgreiche Arbeit des Vorstands und Aufsichtsrats bestätigt. Darüber hinaus wurde Marc Schulz als neues Aufsichtsratsmitglied gewählt. Gabriele Schäfers und Ferdinand Falke schieden aus dem Gremium aus und wurden für ihr jahrzehntelanges Engagement ausgezeichnet.



Volksbank Brilon feiert 125-jähriges Jubiläum

Der 11. Juni 1899 war ein historischer Tag für Brilon. An diesem Tag wurde die „Briloner Volksbank e.G.m.b.H. zu Brilon“ gegründet. Auf diese Anfänge und ihr entsprechendes 125-jähriges Jubiläum blickte die heutige Volksbank Brilon, Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG, zurück. Heute betreut sie im Altkreis Brilon mehr als 25.000 Kunden, von denen über 14.000 auch als Mitglied Anteile der Bank besitzen.



Florian Schroeder liefert beste Unterhaltung bei Mitgliederversammlungen

Mit philosophischen Anschauungen und feinem Humor begeisterte Florian Schroeder die rund 400 Gäste der Mitgliederversammlung der Volksbank Detmold. In seinem Vortrag „Alle Möglichkeiten, aber keine Wahl?“ warf der charismatische Kabarettist einen ebenso entlarvenden wie auch amüsanten Blick auf unsere Gesellschaft mit ihrem Überfluss an Optionen und einem vermeintlichen Mangel an guten Entscheidungen. Auch zu den Versammlungen der Volksbank Brilon und der Volksbank Büren-Salzkotten kamen insgesamt rund 1.000 Mitglieder.



VerbundVolksbank OWL begrüßt neue Auszubildende

31 junge Menschen begannen am 1. August 2024 ihre Ausbildung bei der VerbundVolksbank OWL. Sie wurden vom stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Thorsten Wolff und den Ausbildungsreferentinnen Michaela Mönig und Laura Müller begrüßt. Insgesamt starteten 28 angehende Bankkaufleute, darunter ein Dualer Student mit dem Ziel „Bachelor of Arts in Banking and Finance“, sowie zwei Immobilienkaufleute und ein Fachinformatiker für Systemintegration ihre Karriere in der VerbundVolksbank OWL.

Juli bis September



Bankverein Werther unterstützt Förderkreis Altstädter Nicolaikirche

Die Faszination eines außergewöhnlichen Kunst- und Kulturschatzes in der Altstädter Nicolaikirche in Bielefeld soll künftig für eine breitere Öffentlichkeit erlebbar sein. Der prächtige Antwerpener Schnitzaltar, den die Gemeinde seit 500 Jahren liebevoll hütet, wird in Kooperation mit dem Historischen Museum Bielefeld und der Altstädter Nicolaigemeinde als 3D-Modell präsentiert. Dieses Projekt unterstützt der Bankverein Werther mit einer Spende über 20.000 Euro.



Mitarbeiter-Jubilare für jahrzehntelange Betriebszugehörigkeit geehrt

Insgesamt 81 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VerbundVolksbank OWL wurden Ende Oktober für ihre 25, 30, 35, 40 oder sogar 45 Jahre dauernde Betriebszugehörigkeit ausgezeichnet. Im Rahmen einer Feierstunde im VolksbankForum am Neuen Platz in Paderborn ehrte der Vorstand die anwesenden Jubilare und sprach ihnen Dank und Anerkennung für das langjährige Engagement und die große Verbundenheit aus.



Pure Magie mit Stefanie Heinzmann im Stadttheater Minden

Mit geschlossenen Augen und einem beseelten Lächeln genoss Stefanie Heinzmann, wie Geige, Bratsche, Kontrabass, Cello und Klarinette ihr den Weg bereiteten, um dann mit ihrer kraftvollen Stimme einzusetzen. Auch 350 Gäste genossen dieses besondere Musikerlebnis im Rahmen des 3. Theaterabends der Volksbank Minden im Stadttheater Minden. Mit stehenden Ovationen und langanhaltendem Applaus feierten sie zum Abschluss Stefanie Heinzmann und MIKIS Takeover Ensemble.

Oktober bis Dezember



Wertschätzung für vielfältiges Ehrenamt

Die VerbundVolksbank OWL hat ihr Spendenvolumen vor Weihnachten auf 100.000 Euro erhöht, um ehrenamtliche Einrichtungen in der Region zu unterstützen. 90.000 Euro gingen an Lebensmittelausgabestellen, Hospizdienste und Familien-einrichtungen, während 10.000 Euro an die WDR2-Aktion „Weihnachtswunder“ gespendet wurden. Zu den geförderten Initiativen zählen unter anderem Tafeln, Hospizdienste und Kinderhospize in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon.

€

ZUSAMMENGEFASSTER JAHRESABSCHLUSS 2024

Handwritten text in white ink, partially obscured by the teal background and a white circle.

2024 war ein Jahr des Wachstums

Das Jahr 2024 stand im Zeichen einer stagnierenden wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. Konjunkturelle und auch strukturelle Belastungen verhinderten ein nennenswertes Wachstum der deutschen Wirtschaft. Dazu zählten geopolitische Unsicherheiten, zunehmende Konkurrenz für die Exportwirtschaft auf wichtigen Absatzmärkten, hohe Energiekosten und bürokratische Hürden. Auch für die Unternehmen und Verbraucher in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon war das gesamtkonjunkturelle Umfeld nicht förderlich für nachhaltige Wachstumsimpulse. Wirtschaftlich waren die Voraussetzungen seit der Finanzkrise 2008/2009 nicht mehr so anspruchsvoll wie im vergangenen Jahr.

In Anbetracht dieser Rahmenbedingungen ist die Entwicklung der VerbundVolksbank OWL eG im vergangenen Geschäftsjahr überaus positiv einzuwerten. Sie konnte sowohl auf der Kredit- als auch auf der Anlagenseite gute Zuwächse verzeichnen. Das wirkte sich auch positiv auf die Ertragsstärke der Bank aus, die ihr Betriebsergebnis vor

Bewertung auf ein neues Rekordniveau steigern konnte. Die Fortsetzung des gesunden Wachstumskurses ist ein Beleg dafür, dass die Mitglieder und Kunden in der VerbundVolksbank OWL einen Stabilitätsanker sehen, der insbesondere in sehr volatilen Zeiten bereit ist, Wachstum zu begleiten, Risiken abzudecken und Lösungen aufzuzeigen.

Einige wichtige Kennzahlen haben einen historisch hohen Stand erreicht. Das spiegelt das Vertrauen der Kunden und die Nähe zu ihnen aufgrund des dezentralen Geschäftsmodells der Bank wider. Die sieben regionalen Zweigniederlassungen Volksbank Paderborn, Volksbank Höxter, Volksbank Detmold, Volksbank Minden, Volksbank Büren-Salzkotten, Volksbank Brilon und Bankverein Werther sind für die Kunden partnerschaftlicher Begleiter und Berater vor Ort. Auch ein starkes Mitgliederwachstum und die erneut verbesserte Eigenkapitalbasis sind ein starker Beleg dafür, dass die Bank ihre Marktposition im letzten Geschäftsjahr nachhaltig ausbauen konnte.

Bilanzsumme in TEUR

2024		10.622.732	+ 430.576	+ 4,2%
2023		10.192.156		

Kundenforderungen in TEUR

2024		7.044.569	+ 224.400	+ 3,3%
2023		6.820.169		

Kundeneinlagen in TEUR

2024		7.590.850	+ 528.099	+ 7,5%
2023		7.062.751		

Abbildung 1

Struktur der Kundeneinlagen 2024

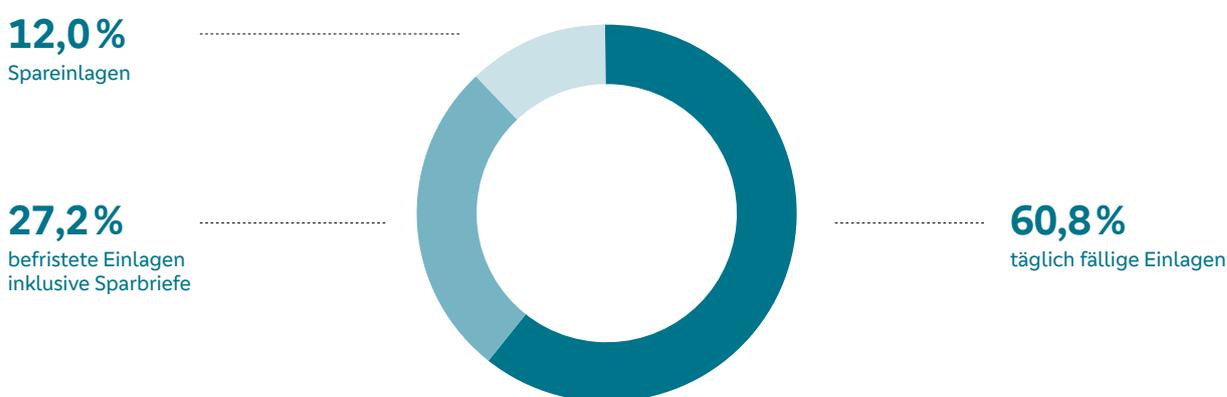


Abbildung 2

Kreditgeschäft

Aufgrund des eher investitionshemmenden wirtschaftlichen Umfelds waren die Erwartungen für das Geschäftsjahr 2024 im Kreditbereich zurückhaltend. Vor diesem Hintergrund war der erzielte Anstieg erfreulich. Die Forderungen an Kunden wuchsen auf 7,04 Milliarden Euro und lagen damit erstmals in der Geschichte der VerbundVolksbank OWL über der Marke von 7 Milliarden Euro. Trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen vertrauten insbesondere die mittelständischen Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon unverändert auf die Stärke der Bank als Kreditgeber.

Deutlich wurde hierbei, dass das Geschäftsgebiet der Bank eine Vorreiterrolle im Bereich der nachhaltigen Transformation in Deutschland übernimmt. Viele Unternehmen investierten in zukunftsorientierte Projekte mit Erneuerbaren Energien. Eine tragende Säule ist hierbei die Windkraft. Das gesamte Kreditvolumen für regenerative Energien legte um mehr als 30 Prozent auf 1,369

Milliarden Euro zu. Darin kommt stark zum Ausdruck, dass die VerbundVolksbank OWL als Finanzierer der Energiewende eine hohe Kompetenz und Leistungsstärke aufweist. Positive Entwicklungen waren auch im privaten Immobilienfinanzierungsgeschäft zu verzeichnen, was vorrangig auf eine Belebung bei Investitionen in Bestandsgebäude zurückzuführen ist. Bei Neubauprojekten überwog sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich noch eine Investitionszurückhaltung.

Einlagengeschäft

Im Einlagengeschäft war aufgrund der schrittweisen Zinssenkungen der EZB im Laufe des Jahres eine hohe Dynamik und eine starke Nachfrage gegeben. Im Fokus standen bei den Kunden insbesondere Tages- und Festgelder. Bei den Kundeneinlagen konnte die VerbundVolksbank OWL in der Breite der Kundschaft zulegen und erreichte ein Wachstum auf 7,59 Milliarden Euro. Dieser Anstieg in einem stark umkämpften Marktumfeld fiel überdurchschnittlich aus und stellt einen starken Vertrauensbeweis der Kunden dar.

Dienstleistungsgeschäft

Wertpapiergeschäft, Vermögensberatung und Vermögensverwaltung

In der Beratung zu den verschiedenen Möglichkeiten der Geldanlage ist ein deutliches Bewusstsein bei den Kunden spürbar, ihr Vermögen gut zu verteilen und breit zu streuen. Um ihre langfristigen Sparziele zu erreichen, legen die Kunden Wert auf individuelle Lösungen, die eine gute Rendite und kalkulierbare Risiken in eine nachhaltige Balance bringen. Die starke Nachfrage aus 2023 setzte sich im Geschäftsjahr 2024 nahtlos fort. Die Zahl der betreuten Wertpapierdepots stieg deutlich auf über 77.700 an, während die Kurswerte aller Kundendepots ebenfalls stark auf 5,645 Milliarden Euro zulegen.

Auch der unabhängige Vermögensverwalter Werther und Ernst, eine 70-prozentige Tochtergesellschaft der VerbundVolksbank OWL, schrieb im zehnten Jahr seines Bestehens ein neues Kapitel seiner Erfolgsgeschichte. Das verwaltete Vermögen der Gesellschaft stieg um gut fünf Prozent auf 2,3 Milliarden Euro.

Mit Kontinuität und hoher Dynamik hat sich das Unternehmen innerhalb nur eines Jahrzehnts zu einer bundesweit beachteten Adresse für Vermögensanlagen entwickelt. Grund dafür sind eine werteorientierte Haltung, eine klare Investmentphilosophie, ein strukturierter Anlageprozess und hohe Beratungsqualität sowie hohe Transparenz für den Kunden. Die Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH wurde 2024 vom Fachmagazin „Elite Report“ in Kooperation mit dem Handelsblatt zum wiederholten Male als einer der zehn leistungsstärksten Vermögensberater im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet.

Bauspargeschäft

Das Interesse am Thema Bausparen ließ 2024 spürbar nach. Der positive Trend der Jahre 2022 und 2023 wurde durch die wieder schrittweise expansiver werdende Geldpolitik der EZB gebremst. Die Zahl der neu abgeschlossenen Bausparverträge sank im Vergleich zum Vorjahr auf gut 3.500, der Bestand der von der VerbundVolksbank OWL betreuten Bausparverträge betrug im vergangenen Geschäftsjahr damit insgesamt rund 62.400. Die dadurch abgebildete Bausparsumme blieb mit 2,46 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr stabil.

Versicherungsgeschäft

Ihre Marktposition als Versicherungsmakler in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon hat die VerbundVolksbank OWL weiter ausgebaut. Versicherungslösungen waren wieder stärker nachgefragt, und die Kunden setzten bei der privaten Absicherung und Vorsorge auf die Beratungskompetenz der VerbundVolksbank OWL. Im Neugeschäft der Lebens- und Rentenversicherungen nahm die bewertete Versicherungssumme mit 60,1 Millionen Euro mit rund 26 Prozent stärker als erwartet zu. Der Bestand an vermittelten Darlehen im Versicherungsgeschäft stieg erneut deutlich auf 95,8 Millionen Euro.

Da der Bereich Absicherung und Vorsorge in der Zukunft an Bedeutung gewinnen wird, hat sich die VerbundVolksbank OWL im vergangenen Geschäftsjahr mit der Einrichtung eines eigenen Kompetenzzentrums Financial Planning/Nachfolgeplanung strategisch bedarfsorientiert aufgestellt. Die Erfolgsbilanz des Kompetenzzentrums kann sich sehen lassen: 137 neue Beratungsmandate wurden abgeschlossen, allein aus der Zusammenarbeit mit der OWL Versicherungskontor GmbH, einer Tochtergesellschaft der VerbundVolksbank OWL, wurde ein Versicherungsvolumen in Höhe von 2,2 Millionen Euro generiert.

Immobiliengeschäft

Um die Herausforderungen der Zukunft aus einer Hand als starker Dienstleister zu meistern, erfolgte im vergangenen Geschäftsjahr die Verschmelzung der drei Immobilientöchter (OWL Immobilien GmbH, BV Werther Immobilien GmbH und OWL Immobilien Verwaltung GmbH) der VerbundVolksbank OWL. Mit der Eintragung zum 29. August 2024 im Handelsregister sind die OWL Immobilien Verwaltung und die BV Werther Immobilien nun Zweigniederlassungen der OWL Immobilien GmbH.

Durch die Neuaufstellung und Bündelung der Kompetenzen haben die Kunden einen zentralen Ansprechpartner für alle Angebote und Leistungen rund um das Thema Immobilien. Zudem können vertriebliche Synergien stärker in Wirkung kommen. Als Dienstleister steuert die Banktochter die Vermittlung, Entwicklung und Projektierung von Immobilien sowie die Verwaltung von Wohneinheiten in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon.

Im Berichtsjahr 2024 wurden insgesamt 284 Objekte mit einem Volumen von 53,1 Millionen Euro vermittelt. Zudem wurden rund 5.400 Wohn- und Gewerbeeinheiten verwaltet.

Internationales Geschäft

Mit ihrem eigenen Kompetenzzentrum „Internationales Geschäft“ hat die VerbundVolksbank OWL in der genossenschaftlichen Bankengruppe ein wichtiges Leistungsmerkmal. Sie gewährleistet mit einer entsprechend hohen Spezialisierung insbesondere für die international tätigen mittelständischen Unternehmen in ihrem Geschäftsgebiet einen sicheren internationalen Zahlungsverkehr.

Das Kompetenzzentrum wickelte im Geschäftsjahr 2024 rund 33.800 Transaktionen ab und unterstützte so den regionalen Mittelstand im Export- und Importgeschäft. Der Umsatz dieser Transaktionen belief sich auf 1,25 Milliarden Euro. Aufgrund geopolitischer Spannungen und Unsicherheiten in den internationalen Handelsbeziehungen haben viele Unternehmen zurückhaltend agiert. Der Zugang zu bestimmten Märkten war erschwert. Zudem lag der Fokus darauf, Überkapazitäten in den Lagerbeständen abzubauen. Kundenseitig wurden daher weniger Handels- und somit Zahlungsströme generiert.

Zins- und Währungsmanagement

In einem weiteren Jahr mit einer schwächelnden Konjunktur stand die Begleitung und aktive Betreuung unserer Kunden auch 2024 im Vordergrund unseres Kompetenzzentrums „Zins- und Währungsmanagement“. Gegenüber dem US-Dollar, der für unsere Kunden die wichtigste Währung darstellt, wertete der Euro insbesondere in den letzten Wochen des Jahres ab und notierte in der Spannbreite zwischen 1,06 und 1,12 EUR/USD. Die Volatilität nahm insbesondere im Umfeld der US-Wahl zu. Geprägt durch das schwächelnde konjunkturelle Umfeld lag die Anzahl der Transaktionen mit 1.531 Stück leicht unter dem Vorjahresniveau. Bei der Beratung unserer Kunden spielten neben den Schwerpunkten Kassa- und Termingeschäfte auch die Optionsstrategien weiterhin eine nennenswerte Rolle.

VerbundVolksbank OWL als attraktiver Arbeitgeber



Eine verantwortungsvolle und nachhaltige Personalpolitik hat für die VerbundVolksbank OWL eine hohe Priorität. Sie gehört zu den wichtigsten Arbeitgebern in ihrem Geschäftsgebiet und soll das auch in Zukunft bleiben.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2024 beschäftigten die VerbundVolksbank OWL und ihre Tochterunternehmen insgesamt 1.281 Mitarbeiter. Im zunehmenden Wettbewerb um die Fachkräfte der Zukunft setzt sie weiterhin insbesondere auf die berufliche Erstausbildung. Zum Jahresende befanden sich 74 junge Menschen in der Ausbildung zum/zur Bankkaufmann/-frau, zum/zur Fachinformatiker/in für Anwendungsentwicklung sowie im dualen Studium zum Bachelor of Arts in Banking and Finance. Im Berichtsjahr konnte allen, die nach erfolgreich abgeschlossener Ausbildung im Hause der VerbundVolksbank OWL bleiben wollten, ein entsprechendes Angebot unterbreitet werden.

Im Sinne einer konsequenten Personalentwicklung hat das Personalmanagement der VerbundVolksbank OWL das Ziel, Mitarbeiter, Spezialisten sowie Führungskräfte aus- und weiterzubilden. Neben bankfachlichem Wissen stehen Fort- und Weiterbildungen hoch im Kurs. Die Aufwendungen für die Personalentwicklungsmaßnahmen beliefen sich auf rund 1,4 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Angesichts des bestehenden und zukünftig aufgrund der demografischen Entwicklung erwartbaren Fachkräftemangels steht die Mitarbeiterbindung sowie die Gewinnung neuer Mitarbeiter immer stärker im Fokus der

strategischen Personalarbeit. Als zusätzliches Informationsangebot wurde daher auch ein Online-Karriereportal eingerichtet. Hier finden potenzielle Bewerberinnen und Bewerber aktuelle Stellenangebote, Informationen zu Mitarbeiter-Benefits und zum Bewerbungsprozess.

Die VerbundVolksbank OWL erhielt sowohl für das letzte als auch das aktuelle Geschäftsjahr erneut das Siegel „TOP Company“ der Bewertungs-Plattform Kununu und wurde ebenfalls zum wiederholten Male als familienfreundliches Unternehmen in den Kreisen Paderborn und Höxter ausgezeichnet. Erstmals wurde sie zudem auch im Altkreis Brilon als familienfreundliches Unternehmen zertifiziert.

Vermögenslage

Eigenmittel

Im Rahmen der Geschäftspolitik trägt die Bank Sorge für eine angemessene Eigenkapitalausstattung. Diese hilft, die aufsichtsrechtlichen Normen zu erfüllen und die Risikotragfähigkeit der Bank sicherzustellen.

Die Vorgaben des Kreditwesengesetzes (KWG) sowie der Capital Requirements Regulation (CRR) zu Großkrediten, Organkrediten und zur Offenlegung wurden 2024 stets eingehalten. Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von den erwirtschafteten Rücklagen und den Geschäftsguthaben der Mitglieder. Vor dem Hintergrund der steigenden Eigenmittelanforderungen stand für die VerbundVolksbank OWL im Jahr 2024 weiterhin die Stärkung des Kernkapitals im Vordergrund. Aus dem Bilanzgewinn 2023 und der Vorwegzuweisung aus dem erwirtschafteten Jahresüberschuss 2024 wurde den Rücklagen ein Betrag von 14,9 Millionen Euro und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) ein Betrag von 41,2 Millionen Euro zugeführt. Außerdem konnten die Geschäftsguthaben auf 260,9 Millionen Euro erhöht werden.

Risikolage und Risikodeckung

Für erkennbare Risiken in den Kundenforderungen sind Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet worden. Den latenten Risiken aus dem Kreditgeschäft wurde durch die Bildung von Pauschalwertberichtigungen gemäß IDW RS BFA 7 Rechnung getragen.

Die VerbundVolksbank OWL gehört der BVR Instituts-sicherung (BVR ISG Sicherungssystem) an. Das BVR ISG Sicherungssystem ist eine Einrichtung der BVR Instituts-sicherung GmbH, Berlin (BVR ISG), die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem gilt.

Daneben ist die Bank 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 nach Art, Höhe und Fristigkeit jederzeit gegeben. Die monatlichen Meldungen der Liquidity Coverage Ratio (LCR) wiesen im Berichtszeitraum einen Wert von mindestens 120 Prozent aus und lagen damit sehr deutlich über dem vorgegebenen Wert von 100 Prozent.

Die gute Vermögenslage der Bank zeigt sich unter anderem in einer überdurchschnittlichen Eigenkapitalausstattung. Die Gesamtkapitalquote ist im Vergleich zum Vorjahr (17,0 Prozent) aufgrund der Gewinnthesaurierung sowie der Zeichnung neuer Geschäftsguthaben auf 17,6 Prozent gestiegen. So stark gestaltete sich die finanzielle Situation der Bank nie zuvor in ihrer langen Geschichte. Im Geschäftsjahr 2024 konnte das bilanzielle Eigenkapital unter Berücksichtigung der nachrangigen Verbindlichkeiten und des Fonds für allgemeine Bankrisiken um 73,6 Millionen Euro gestärkt werden. Dies wird sich im Geschäftsjahr 2025 auch in den aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalquoten niederschlagen. Die Eigenkapitalsituation sichert damit auch zukünftig ein gesundes Kreditwachstum und eine belastbare Risikotragfähigkeit der Bank. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen wurden im Geschäftsjahr übererfüllt.

Ertragslage

Trotz eines schwierigen konjunkturellen Umfelds gelang es der VerbundVolksbank OWL, ihre Ertragsstärke im Geschäftsjahr 2024 zu bestätigen und somit ihre Marktposition zu untermauern.

Jahresvergleich

DBS = durchschnittliche Bilanzsumme 2024: 10,50 Mrd. EUR/2023: 10,14 Mrd. EUR	2024 Mio. EUR	DBS %	2023 Mio. EUR	DBS %
Zinsüberschuss	180,0	1,71	181,6	1,79
Provisionsüberschuss	70,2	0,67	64,0	0,63
Personalaufwand	76,7	0,73	75,8	0,75
Andere Verwaltungsaufwendungen	50,2	0,48	51,0	0,50
Abschreibungen auf Sachanlagen	6,9	0,07	7,2	0,07
Betriebsergebnis vor Bewertung (Teilbetriebsergebnis)	124,2	1,18	118,8	1,17
Bewertungsergebnis (GuV 13 bis 16)	-35,6	-0,34	-0,6	-0,01
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	89,0	0,85	113,8	1,12
Steueraufwand	23,1	0,22	35,5	0,35
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	41,2	0,39	52,7	0,52
Jahresüberschuss	24,2	0,23	25,2	0,25

Abbildung 3

Hier ein detaillierter Überblick über die Ertragslage:

- Der Zinsüberschuss lag bei 180,0 Millionen Euro. Das entspricht einem stabilen Niveau im Vergleich zum Vorjahr (-0,9%).
- Der Provisionsüberschuss konnte auf 70,2 Millionen Euro gesteigert werden. Das Wachstum belief sich auf 9,7%.
- Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Vergleich zum Vorjahr auf 10,1 Millionen Euro gestiegen (+1,6 Millionen Euro).
- Unter anderem aufgrund der Zahlung einer Inflationsausgleichsprämie nahm der Personalaufwand leicht auf 76,7 Millionen Euro (+1,2%) zu.
- Die anderen Verwaltungsaufwendungen konnten dagegen auf 50,2 Millionen Euro gesenkt werden (-1,6%).
- Die Abschreibungen auf Sachanlagen gingen auf 6,9 Millionen Euro zurück (-3,8%). Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus höheren Abgängen im Geschäftsjahr 2024 im Vergleich zum Vorjahr.
- Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 Millionen Euro auf 2,2 Millionen Euro gesunken. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Sondersachverhalt im Vorjahr, in dem eine Zustiftung an die VerbundVolksbank OWL Stiftung in Höhe von 4,0 Millionen Euro erfolgte.
- Das Bewertungsergebnis gestaltete sich insgesamt mit -35,6 Millionen Euro negativ und lag deutlich unter dem ausgeglichenen Vorjahreswert von -0,6 Millionen Euro. Es entwickelte sich damit jedoch etwas besser als geplant. Aufgrund der konjunkturellen Entwicklung war das Bewertungsergebnis im Kreditbereich mit den entsprechenden Wertberichtigungen kalkulierbar.
- Der handelsrechtliche Steueraufwand wurde deutlich auf 23,1 Millionen Euro reduziert (-34,9%).
- Das operative Betriebsergebnis vor Bewertung (Teilbetriebsergebnis) konnte nach dem Anstieg im Vorjahr nochmals auf 124,2 Millionen Euro erhöht werden (+4,6%) und erreichte damit 1,18 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Unter Einbeziehung des Bewertungsergebnisses sowie nach Abzug der Steuern und

der Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken wird ein Jahresüberschuss von 24,2 Millionen Euro ausgewiesen.

- Die hohe Effizienz der VerbundVolksbank OWL belegt die Cost-Income-Ratio (CIR), die mit 52 Prozent erneut auf ein historisch niedriges Niveau gesenkt werden konnte (Vorjahr: 53 Prozent, 2022: 61 Prozent).

Vor dem Hintergrund der steigenden Eigenmittelanforderungen insbesondere in Hinblick auf die Umsetzung der Capital Requirements Regulations (CRR III) ab 1. Januar 2025 wurden die Eigenmittel weiter gestärkt. Zur Stärkung des Kernkapitals wurden 41,2 Millionen Euro aus dem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit des Geschäftsjahres 2024 dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB zugeführt.

Der Vertreterversammlung wird vom Aufsichtsrat und Vorstand vorgeschlagen, neben der bereits vorgenommenen Vorwegzuweisung von 4,9 Millionen Euro weitere 9,5 Millionen Euro den Rücklagen und damit dem Kernkapital zuzuführen, sowie an die 164.796 Mitglieder der Bank eine Basisdividende in Höhe von 3,0 Prozent sowie aufgrund der guten Ertragslage eine zusätzliche Bonusdividende von 1,0 Prozent – insgesamt 4,0 Prozent – auszusütten. Insgesamt beläuft sich die Dividendensumme auf rund 10,0 Millionen Euro.

Voraussichtliche Entwicklung

Belastbare Prognosen für das laufende Geschäftsjahr sind aufgrund verschiedener geopolitischer Unwägbarkeiten aktuell schwierig. Unter anderem werden die künftige Zollpolitik der USA und der Kurs der künftigen Bundesregierung mit darüber entscheiden, ob der deutschen Wirtschaft nach Jahren der Stagnation ein spürbarer Aufwärtstrend gelingt oder die wirtschaftliche Entwicklung langsamer erfolgen wird.

Damit die Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Bielefeld in die Infrastruktur, die Nachhaltigkeit und in weiteres Wachstum investieren, müssen entsprechende wirtschaftliche Rahmenbedingungen geschaffen werden. Hierzu zählen auch ein konsequenter Bürokratieabbau,

eine planbare Wirtschaftspolitik und die Schaffung von Investitionsanreizen.

Im Kredit- und auch im Provisionsgeschäft rechnet die VerbundVolksbank OWL im Geschäftsjahr 2025 mit weiterem Wachstum. Im Kreditgeschäft erreichten die offenen Darlehenszusagen Stand 31.12.2024 einen neuen historischen Höchststand, was Grund zur Zuversicht bedeutet.

Im Einlagengeschäft ist auch im laufenden Geschäftsjahr mit einem intensiven Wettbewerb zu rechnen. Hier erwartet die VerbundVolksbank OWL nach dem starken Wachstum 2024 einen moderaten weiteren Anstieg.

Die Ertragsstärke und die gute Eigenkapitalausstattung sollen auf dem hohen Niveau des Geschäftsjahres 2024 gehalten werden.

Aufgrund der Zinsprognose der Bank dürfte sich bei den geplanten Zuwachsraten im Kredit- und Einlagengeschäft das Zinsergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht erhöhen.

In den provisionsabhängigen Geschäftsfeldern plant die Bank eine weitere Intensivierung der Beratung, wodurch insbesondere das Vorsorge- und Wertpapiergeschäft weiter ausgebaut werden soll. Auch hierdurch soll eine Steigerung des Provisionsergebnisses erzielt werden.

Die hohe Effizienz der Bank soll auch zukünftig bewahrt werden, wobei auf der Kostenseite im Geschäftsjahr 2025 deutliche Veränderungen zu erwarten sind. Neben der inflationsbedingten Steigerung im Verwaltungsaufwand wird aufgrund des neu abgeschlossenen Tarifvertrags für die genossenschaftliche Bankengruppe auch der Personalaufwand deutlich zunehmen, sodass die Cost-Income-Ratio voraussichtlich auf 54 Prozent steigen wird.

Vor dem Hintergrund der Marktpositionierung, des umfassenden Dienstleistungsangebots und des leistungsstarken Bank-Teams schaut der Vorstand insgesamt zuversichtlich auf die Entwicklung der VerbundVolksbank OWL im laufenden Geschäftsjahr 2025.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2024

AKTIVA

	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand			39.577.426,06	41.128
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			71.761.384,65	71.533
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	71.761.384,65			(71.533)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	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
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig			1.564.071.290,99	1.068.083
b) andere Forderungen			338.940.721,39	613.196
4. Forderungen an Kunden				
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	2.996.570.811,10			(2.899.518)
Kommunalkredite	88.998.104,30			116.194
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		6.978.440,57		5.884
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	6.978.440,57			(5.884)
bb) von anderen Emittenten		523.830.131,77	530.808.572,34	548.296
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	477.164.649,27			(455.993)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	0
Nennbetrag	0,00			(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				
6a. Handelsbestand				
			487.183.970,18	487.525
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a) Beteiligungen			222.095.520,53	221.192
darunter: an Kreditinstituten	11.979.261,29			(11.979)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
an Wertpapierinstituten	0,00			(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			6.773.715,34	6.779
darunter: bei Kreditgenossenschaften	6.642.259,47			(6.642)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00			(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				
darunter: an Kreditinstituten	0,00			(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
an Wertpapierinstituten	3.500.000,00			(3.500)
9. Treuhandvermögen				
darunter: Treuhandkredite	15.974.498,70			20.141
				(20.141)
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			156.955,00	36
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00	0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	0
12. Sachanlagen				
			104.782.996,02	101.381
13. Sonstige Vermögensgegenstände				
			20.326.647,12	18.013
14. Rechnungsabgrenzungsposten				
			1.037.147,05	1.163
15. Aktive latente Steuern				
			92.840.605,00	86.296
Summe der Aktiva				
			10.622.732.251,51	10.192.156

PASSIVA

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			8.017.015,14		8.129
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.714.992.752,85	1.723.009.767,99	1.893.054
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		909.543.969,09			1.031.075
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		2.703.007,70	912.246.976,79		3.248
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		4.611.284.177,34			4.210.525
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		2.067.318.634,83	6.678.602.812,17	7.590.849.788,96	1.817.903
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				15.974.498,70	20.141
darunter: Treuhandkredite	15.974.498,70				(20.141)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				11.619.231,06	9.769
6. Rechnungsabgrenzungsposten				10.433.389,30	11.077
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			28.892.555,00		27.541
b) Steuerrückstellungen			10.380.626,34		8.659
c) andere Rückstellungen			34.368.713,74	73.641.895,08	27.416
8. ---				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				6.126.295,89	8.180
10. Genussrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				492.870.000,00	451.410
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	900.000,00				(640)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			260.908.980,26		240.781
b) Kapitalrücklage			35.389,25		35
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		189.330.600,00			181.906
cb) andere Ergebnisrücklagen		228.532.600,00	417.863.200,00		221.107
d) Bilanzgewinn			19.399.815,02	698.207.384,53	20.200
Summe der Passiva				10.622.732.251,51	10.192.156
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		405.518.607,04			335.288
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	405.518.607,04		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		674.671.269,79	674.671.269,79		410.377
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2024

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		271.881.527,53			216.168
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		11.317.023,97	283.198.551,50		7.664
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	293,18				(0)
2. Zinsaufwendungen			119.857.230,81	163.341.320,69	58.096
darunter: enthaltene negative Zinsen	143.082,31				(150)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			5.339.401,72		5.932
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			7.034.353,14		5.759
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			3.812.321,78	16.186.076,64	3.345
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				449.479,90	786
5. Provisionserträge			75.236.754,46		68.411
6. Provisionsaufwendungen			4.996.348,17	70.240.406,29	4.387
7. Nettoertrag des Handelsbestands				371.614,29	500
8. Sonstige betriebliche Erträge				10.096.386,11	8.496
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		60.012.443,15			61.068
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		16.652.492,86	76.664.936,01		14.744
darunter: für Altersversorgung	5.592.469,69				(3.969)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			50.220.207,31	126.885.143,32	50.985
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				6.937.563,05	7.211
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				2.187.984,29	5.459
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			36.064.001,72		690
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-36.064.001,72	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			414.709,37	414.709,37	101

				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				59.635,06	758
18. - - -				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				88.965.665,85	113.763
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			23.109.623,43		35.466
darunter: latente Steuern	-6.544.110,00				(6.529)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			456.815,60	23.566.439,03	357
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				41.200.000,00	52.700
25. Jahresüberschuss				24.199.226,82	25.240
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				50.788,20	19
				24.250.015,02	25.259
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				24.250.015,02	25.259
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			2.425.100,00		2.530
b) in andere Ergebnisrücklagen			2.425.100,00	4.850.200,00	2.530
29. Bilanzgewinn				19.399.815,02	20.200

Mitgliederbewegung	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile
Anfang 2024	161.511	1.506.293
Zugang 2024	7.958	160.699
Abgang 2024	4.673	41.389
Ende 2024	164.796	1.625.603

Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	18.772.903 EUR
Höhe des Geschäftsanteils	160 EUR

Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung

Der vollständige Jahresabschluss wurde vom Genoverband e.V., Neu-Isenburg, 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 Unternehmensregister veröffentlicht.

Name und Anschrift des zuständigen Prüfungsverbandes

Genoverband e.V.
 Wilhelm-Haas-Platz
 63263 Neu-Isenburg

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von 24.199.226,82 Euro – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von 50.788,20 Euro sowie nach den im Jahresabschluss mit 4.850.200,00 Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von 19.399.815,02 Euro) – wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von 3,00% zzgl. 1,00% Bonus	9.909.813,27 EUR
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	4.740.000,00 EUR
b) Andere Ergebnisrücklagen	4.740.000,00 EUR
Vortrag auf neue Rechnung	10.001,75 EUR
	19.399.815,02 EUR

Paderborn, im Mai 2025

VerbundVolksbank OWL eG

Der Vorstand

Käter Kreimer Sievert Wolff

Bericht des Aufsichtsrates

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 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 Erfahrungen 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.

Der Bauausschuss hat im Jahr 2024 das Bauprojekt „Kindertagesstätte, Leo-Schulte-Straße 2 in Büren“ abgeschlossen und an die Mieterin übergeben. In den Sitzungen des Kreditausschusses wurde neben einzelnen Kreditengagements auch der Kreditrisikobericht, das Kompetenzsystem der Bank sowie das Anzeige- und Meldewesen behandelt. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates konnte seine Tätigkeiten gemäß Jahresprüfungsplan 2024 vollumfänglich erfüllen und darüber hinaus die Angemessenheit der Beurteilung der relevanten Risiken im Rahmen der jährlichen Risikoinventur sowie die Angemessenheit und Wirksamkeit der Maßnahmen der Bank zur Abwehr von Cyberkriminalität feststellen. In den Sitzungen des Risikoausschusses wurden neben dem vierteljährlichen Reporting zur Risikosituation der Bank und dem Quartalsbericht der Internen Revision auch die Jahresberichte „Compliance“, „Geldwäsche“, „Datenschutz und Informationssicherheit“ und „Auslagerungsmanagement“ sowie die Geschäfts- und Risikostrategie und IT-Strategie der Bank vorgestellt und erörtert. Darüber hinaus waren neben den neuen Regelungen zu den Zinsänderungsrisiken und Credit-Spread-Risiken im Anlagebuch gemäß der 8. MaRisk Novelle und die Ergebnisse der Umfrage zum LSI-Stresstest 2024 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Deutschen Bundesbank die Schwerpunktthemen. 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 nichtfinanziellen 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 Genoverband e.V. hat die gesetzlich 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 Mitarbeiterinnen und 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 scheiden aus dem Aufsichtsrat gemäß § 24 der Satzung folgende Mitglieder aus: Petra Brinkmann, Dr. Dirk Quest, Stephan Prinz zur Lippe, Rainer Radine, Edeltraud Sander und Josef Stümmler. Alle Kandidaten stehen für eine Wiederwahl zur Verfügung. Die Wiederwahl ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

Dem Vorstand und allen Mitarbeitenden der VerbundVolksbank OWL eG dankt der Aufsichtsrat für die erfolgreiche und engagierte Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Paderborn, im Mai 2025

Der Aufsichtsrat

Peter Götde
Vorsitzender

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

Vorsitzende



Peter Gödde
Vorsitzender



Jürgen Kürpick
stellv. Vorsitzender (Arbeitnehmervertreter)



Joachim Pahn
stellv. Vorsitzender



Dr. Dirk Quest
stellv. Vorsitzender



Edeltraud Sander
stellv. Vorsitzende

Mitgliedervertreter



Mark Becker



Dr. Georg Böcker



Petra Brinkmann



Ferdinand Falke (bis 28.05.2024)



Michael Friemuth



Mona Niggemeyer-Hollmann



Stephan Prinz zur Lippe



Rainer Radine



Gabriele Schäfers *(bis 28.05.2024)*



Marc Schulz *(seit 28.05.2024)*



Josef Stümmler



Dr. Wolfgang Zündorf

Arbeitnehmervertreter



Stefan Bahrenberg



Frank Kelch



Christina Küsterarent



Christiane Kuhlebrock-Rosche



Mike Rademacher



Günther Sonnenkemper



Ulrich Windgassen *(bis 28.05.2024)*

VORSTAND

Ansgar Käter
Vorsitzender

Thorsten Wolff
stellv. Vorsitzender

Ina Kreimer

Frank Sievert

GENERALBEVOLLMÄCHTIGTE

Uwe Hagemeyer
(bis 29.02.2024)

DIREKTOREN

Elmar Hoppe

Detlef Kropp

Karsten Pohl

PROKURISTEN

Andreas Decker

Bernd Einheuser

Matthias Fresen

Bernhard Funke

Dr. Wolf Christoph Gramatke

Heinrich Hansmeier

Heike Heinemann

Thomas Huxol

Oliver Kronsbein

Andreas Lahme

Michael Meier

Alfons Meyer

Norbert Meyer

Jens-Peter Rummel
(bis 18.09.2024)

Sebastian Schrader

Timo Schücker

André Weller

Stephan Willhoff

**PROKURISTEN
(Zweigniederlassungsbezug)**

Christian Beule
Zweigniederlassung
Volksbank Brilon

Martin Herbst
Zweigniederlassung
Volksbank Büren-Salzkotten

Marcus Knoche
Zweigniederlassung
Volksbank Büren-Salzkotten

Benedikt Stiewe
Zweigniederlassung
Volksbank Büren-Salzkotten

Impressum

Herausgeber:

VerbundVolksbank OWL eG
Neuer Platz 1
33098 Paderborn

Konzept:

Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Indra Köller

Text und Redaktion:

Lukas Heger, Thorsten Heggen, Indra Köller
und Ralph Pasmanns

Mitarbeit:

wortwert Corporate Content: Nadja Christ,
Sina Hoffmann, Christoph Hus, Jasmin Oberdorfer
und Sarah Sommer

Fotografie:

Frank Springer, Bielefeld
Sabrina Voss, Brilon
Besim Mazhiqi, Schloß Holte-Stukenbrock
Dietmar Flach, Paderborn

Gestaltung:

Karin Justus, LOK. Design Division, Bielefeld

Druck:

Bösmann Medien und Druck GmbH & Co. KG, Detmold

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier

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.

VerbundVolksbank OWL eG

Neuer Platz 1, 33098 Paderborn
zuversicht@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
paderborn@verbundvolksbank-owl.de

Volksbank Höxter

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

Volksbank Detmold

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

Volksbank Minden

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

Volksbank Brilon

Bahnhofstraße 18, 59929 Brilon
Telefon 02961 796-0
brilon@verbundvolksbank-owl.de

Volksbank Büren-Salzkotten

Marktstraße 15, 33154 Salzkotten
Telefon 05258 502-0
bueren-salzkotten@verbundvolksbank-owl.de

Bankverein Werther

Alter Markt 12, 33602 Bielefeld
Telefon 0521 305200-0
kontakt@bankverein-werther.de
www.bankverein-werther.de

Zuversicht vor Ort erleben

VerbundVolksbank OWL eG

Volksbank Paderborn

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Altenbeken / Bad Lippspringe / Borchten / Dahl / Delbrück / Elsen / Hövelhof / Lichtenau /
Paderborn, Benhauser Straße / Paderborn, Neuer Platz / Paderborn, Riemeke / Paderborn, Schöne Aussicht /
Paderborn, Stadtheide / Paderborn, Südstadt / 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

Volksbank Brilon

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Brilon, Bahnhofstraße / Niedersfeld / Olsberg / Thülen

Volksbank Büren-Salzkotten

Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Bad Wünnenberg / Büren, Königstraße / Haaren / Scharmede /
Steinhausen / Salzkotten, Marktstraße / Thüle / Tudorf / Verlar



Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Bielefeld / Werther (Westf.)

 **Unsere mobile Filiale – unterwegs in
Ostwestfalen-Lippe und im Altkreis Brilon**

Hier finden Sie
den Fahrplan.





Hier finden Sie im Internet den Weg zu uns.



Unsere Gesichter vor Ort

VerbundVolksbank OWL eG

Bereichsleiter Medialer Vertrieb



Stefan Bahrenberg

Volksbank Paderborn Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG

Regionalleiter



Karsten Pohl



Sebastian Schrader



Lin Thiele

Leiterin/Leiter BeratungsCenter und Filialen



**Filiale
Altenbeken**
Claudia Hoffmeister



**BeratungsCenter
Bad Lippspringe
und Filiale Dahl**
Burkhard Grenz



**Filiale
Delbrück**
Matthias Tepper



**Filialen Elsen,
Wewer und Borchten**
Patrick Jazwiec



**Filiale
Hövelhof**
Tobias Pettke



**BeratungsCenter
Lichtenau**
Viktor Rau



**Filiale
Paderborn, Benhauser Straße**
Marc Locker



**BeratungsCenter
Paderborn, Neuer Platz
und Filiale Riemeke**
Klaus Roolf



**Filiale
Paderborn, Schöne Aussicht**
Thomas Hermelingmeier



**Filiale
Paderborn, Stadtheide**
Judith Fischer



**Filiale
Paderborn, Südstadt**
Robin Liekmeyer



**BeratungsCenter
Schloß Neuhaus**
Wilfried Mühlhausen

Regionalleiter



Michael Meier



Michael Dressler

Leiterin/Leiter BeratungsCenter und Filialen



**Filialen Bad Driburg
und Neuenheerse**
Matthias Gockeln



**BeratungsCenter
Beverungen**
Brigitte Kutz



**Filiale
Brakel**
Dominik Reineke



**BeratungsCenter
Höxter, Möllingerplatz**
Stefan Vogt



**Filiale
Höxter, Petrifeld**
Dennis Spicker



**Filiale
Peckelsheim**
Ralf Hils



**Filiale
Stahle**
Daniel Janiak



**Filiale
Steinheim**
Jan Töberich



**Filialen
Warburg und Scherfede**
Ulrich Lüke

Regionalleiter



Heinrich Hansmeier



Michael Dressler



**BeratungsCenter
Detmold, Bismarckstraße
und Filiale Hiddesen**
Tim Eweler



**Filiale
Horn-Bad Meinberg**
Louis Hilker



**Filialen Lage und
Oerlinghausen**
Yannik Reimann



**BeratungsCenter
Lemgo**
Christian Büsching

Regionalleiter



Andreas Lahme



Michael Dressler



**BeratungsCenter
Minden**
Sabrina Obergfell



**Filiale
Eisbergen**
Moritz Niemann



**Filiale
Hahlen**
Jan-Peter Ehlers

Regionalleiter



Christian Beule



Lin Thiele



**BeratungsCenter
Brilon, Bahnhofstraße**
Stefan Kappius



**Filialen Niedersfeld,
Olsberg und Thülen**
Richard Hüpping

Leiter BeratungsCenter und Filialen

Regionalleiter



Bernhard Funke



Lin Thiele

Leiter BeratungsCenter und Filialen



**Filiale
Bad Wünnenberg**
Benedikt Stiewe



**Filiale
Haaren**
Marvin Huschen



**BeratungsCenter
Büren, Königstraße und
Filiale Steinhausen**
Patrick Pelkmann



**BeratungsCenter
Salzkotten, Marktstraße**
Martin Herbst



**Filialen
Tudorf, Scharmede,
Verlar und Thüle**
Steffen Fischer

Regionalleiter



Detlef Kropp



Michael Dressler



BeratungsCenter Werther
Sven Möller

Leiter BeratungsCenter

Unser Kompetenz-Netzwerk



Erneuerbare Energien



Mittelstand



Private Banking



Spezialfinanzierung



Digitale Wirtschaft
und Start-ups



Künstliche Intelligenz



Landwirtschaft



Immobilien



Gesundheit



Vorsorge und
Absicherung



Financial Planning/
Nachfolgeplanung



Zins- und Währungs-
management



Internationales
Geschäft



Zahlungssysteme

Dezentrale Kompetenzfelder



Erneuerbare Energien

Leiter:
Bernhard Funke | Hubertus Henning



Mittelstand

Leiter:
Ulrich Windgassen



Private Banking

Leiter:
Rainer Hißmann



Spezialfinanzierungen

Leiter:
Marcus Knoche



Digitale Wirtschaft und Start-ups

Leiter/Leiterin:
Christian Johow | Marion Wellige



Künstliche Intelligenz

Leiter:
Thomas Huxol | Dr. Maximilian Jolmes



Landwirtschaft

Leiter/Leiterin:
Sebastian Dreier | Christiane Kuhlebrock-Rosche





Immobilien

Leiter:
Benedikt Stiewe | Jürgen Voß



Gesundheit

Leiter:
Mario Quante | Sebastian Schrader



Vorsorge und Absicherung

Leiter:
Wolf-Dieter Jordan



Kompetenzzentren



Financial Planning/ Nachfolgeplanung

Leiterin:
Annegret Stute



Internationales Geschäft

Leiter:
Christopher Heinemann



Zahlungssysteme

Leiter:
Christopher Heinemann



Zins- und Währungsmanagement

Leiter:
Stephan Willhoff



Unsere Tochtergesellschaften



**OWL
Immobilien GmbH**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



**OWL Immobilien
Verwaltung**

Eine Zweigniederlassung der OWL Immobilien GmbH



OWL Erneuerbare Energien

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



OWL Innovation GmbH

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Volksbank Reisen

Reisebüro der VerbundVolksbank OWL eG

**GASTSTÄTTE
BOBBERTS
SEIT 1740**



**BV Werther
Immobilien**

Eine Zweigniederlassung der OWL Immobilien GmbH



**Hochsauerland
Versicherungskontor**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



OWL Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



VAN KOTEN Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



**Werther & Ernst
Vermögensverwalter**



OWL Immobilien GmbH

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Traumann,
Geschäftsführer



Andreas Nowak,
Geschäftsführer



OWL Immobilien Verwaltung

Eine Zweigniederlassung der OWL Immobilien GmbH



Andreas Nowak,
Geschäftsführer



Timo Schücker,
Geschäftsführer



OWL Erneuerbare Energien

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Bernhard Funke,
Geschäftsführer



Hubertus Henning,
Geschäftsführer



OWL Innovation GmbH

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Decker,
Geschäftsführer



Volksbank Reisen

Reisebüro der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Decker,
Abteilungsleiter



Sebastian Hohnschopp,
Geschäftsführer



Oliver Kronsbein,
Geschäftsführer



BV Werther Immobilien

Eine Zweigniederlassung der OWL Immobilien GmbH



Andreas Traumann,
Geschäftsführer



Andreas Nowak,
Geschäftsführer



Hochsauerland Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Andreas Decker,
Geschäftsführer



Wolf-Dieter Jordan,
Geschäftsführer



OWL Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Wolf-Dieter Jordan,
Geschäftsführer



André Weller,
Geschäftsführer



VAN KOTEN Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG



Dirk van Koten,
Geschäftsführer



Wolf-Dieter Jordan,
Geschäftsführer



Werther ^{und} Ernst Vermögensverwalter



Willi Ernst,
Geschäftsführender
Gesellschafter



Axel Melber,
Geschäftsführer



Lesen Sie unseren Jahresbericht 2024 auch digital!

www.jahresbericht-verbundvolksbank-owl.de

