

# JAHRESBERICHT

◀ Rückblick auf das Geschäftsjahr 2024  
Ausblicke und Perspektiven für 2025 ▶

# 20 25



51°31'14.514"N 6°18'11.857"E



# Aus dem Inhalt



## 04

### Vorwort des Vorstands

„Wir verstehen uns als verlässlicher Wegbegleiter für unsere Mitglieder, Kundinnen und Kunden.“

## 28

### Spenden- und Sponsoringbericht



## 30

### Wirtschaftliche Entwicklung

„Die Bilanzsumme ist um 190,5 Mio. Euro (+ 6,2 Prozent) gewachsen.“

## 32

### Bericht des Aufsichtsrates

„Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2024 festzustellen.“



# Gemeinsam weiterkommen



Wilfried Bosch und Johannes Janhsen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn man ein unentdecktes Terrain betritt, ein neues Vorhaben wagt oder noch unbekanntem Herausforderungen des Lebens begegnet, ist es immer hilfreich, wenn man jemanden dabei hat, der sich auskennt. Noch besser ist es, wenn derjenige nicht nur bei der Planung unterstützen und die Richtung weisen kann, sondern sich direkt gemeinsam mit auf den Weg macht. Jemand, mit dem man aufkommende Fragen diskutieren und Optionen abwägen kann.

Als Heimatbank möchten wir ein solcher Wegbegleiter in Sachen Finanzen für Sie sein, Ihnen in allen Lebenslagen zur Seite stehen und auch in unsicheren Zeiten Stabilität

bieten. Dafür bringen wir unsere langjährige Erfahrung als Heimatbank in der Region sowie unsere genossenschaftlichen Werte mit.

Sichtbar wird das Prinzip unserer Begleitung beispielsweise in der ganzheitlichen Beratung. Diese wird laut Kundenumfrage von Ihnen ganz besonders geschätzt, was uns sehr freut. Mit dem UnternehmerDialog haben wir ein neues Instrument geschaffen, um die umfassende Begleitung unserer Firmen- und Gewerbekunden noch transparenter und einfacher zu machen. In allen Lebenslagen zu unterstützen, bedeutet aber nicht nur umfassend, sondern auch langfris-



tig, also: vom jungen bis ins hohe Alter. Wie wir auch die kommende Generation fit für wichtige Finanzthemen machen wollen, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Die Vereinten Nationen haben für 2025 das Jahr der Genossenschaften ausgerufen und würdigen damit das Engagement von Genossenschaften überall in der Welt. Sie zeigen, wie wichtig genossenschaftliche Werte wie Solidarität und Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung sind. Wir stehen als Genossenschaftsbank, als Ihr Wegbegleiter, für eine Finanzwirtschaft, die nicht nur wirtschaftliche Perspektiven eröffnet, sondern auch gesellschaftlichen Mehrwert schafft. Unser Ziel ist es, individuelle Vorhaben zu ermöglichen, regionale Unternehmen zu stärken und gemeinsam mit Ihnen eine lebenswerte Zukunft zu gestalten. Zwei weitere Genossenschaften, die sich diesen Prinzipien ebenso wie wir verschrieben haben, stellen wir Ihnen in diesem Bericht vor.

Stichwort genossenschaftliche Verantwortung – sozial und ökologisch: Seit jeher fördern wir als Heimatbank das regionale Ehrenamt und sind immer wieder begeistert, was Menschen mit ihrem Einsatz bewegen, wie beispielsweise der Reiterverein Sevelen, dessen aktuelles Projekt wir Ihnen vorstellen. Neben sozialen Zwecken fördern wir auch ökologische Vorhaben und beteiligen uns unter anderem am Ausbau der erneuerbaren Energien in unserer Region, indem wir nach und nach die Dächer unserer Geschäftsstellen mit Photovoltaikanlagen ausstatten.

Als Ihre Heimatbank schauen wir auf eine lange Tradition und 140 Jahre Erfahrung zurück. Um mit der Zeit zu gehen, gilt es, den Wissens- und Erfahrungsschatz der älteren Generation mit der Innovationskraft der Jüngeren zu verbinden. Das wird nicht zuletzt in der Arbeitswelt deutlich. Im letzten Jahr haben wir ein Projekt zum Thema Employ-

er Branding ins Leben gerufen. Wir stellen Ihnen hier unter anderem unsere Arbeitgeberwerte vor, die – das ist uns besonders wichtig – nicht vom Vorstand festgelegt, sondern von einer Projektgruppe aus Mitarbeitenden unterschiedlicher Generationen formuliert wurden.

Moderne Kommunikationsmittel mit persönlicher Nähe verknüpfen – das meistern auch unsere Kolleginnen und Kollegen in der DigitalFiliale tagtäglich. Gestartet ist die neue Abteilung im März 2020, in diesem Jahr feiert sie ihren fünften Geburtstag. Auch wenn wir heute glücklicherweise keine coronabedingten Kontaktbeschränkungen mehr haben, sind die Servicedienstleistungen der DigitalFiliale gefragter denn je – per E-Mail, Chat oder Telefon.

Als Wegbegleiter verstehen wir uns als Bank für Sie vor Ort und auch als Ihr Partner im digitalen Raum. Unser zeitlich und örtlich flexibles Angebot, unser OnlineBanking und die VR Banking App, wird stetig ausgebaut. Beispielsweise durch den neuen europäischen Bezahlendienst „Wero“, an dessen Entwicklung auch die Volksbanken-Raiffeisenbanken beteiligt sind.

Bei allen digitalen Entwicklungen bleibt die persönliche Nähe ein unverzichtbarer Wert unserer genossenschaftlichen Philosophie. Wir kennen die Menschen in unserer Region, verstehen ihre Anliegen und begleiten sie auf ihrem Weg.

Denn gemeinsam kommen wir weiter. ■

Ihre Volksbank an der Niers

Wilfried Bosch

Johannes Janhsen



Alexander Pasch, Michael Janßen, Dr. Ludwig Ramacher, Robert Gorthmanns, Paul Hoene, Friedhelm Loy, Hans-Josef Heyer, Andreas Schroers, Ludger Straeten, Hubert Helders

## Gemeinsam für die Energiewende

**Nachhaltige Energiequellen zu fördern – ein wichtiges Ziel der Gemeinde Wachtendonk, dem die kürzlich gegründete Bürgerenergiegenossenschaft Wachtendonk eG einen großen Schritt näherkommt.**

Es ist an der Zeit. „Zeit, dass sich was dreht“, wie es im Songtext von Herbert Grönemeyer heißt. Gedreht werden sollen bei der kürzlich gegründeten Bürgerenergiegenossenschaft zukünftig Windräder, aber auch Module von Photovoltaikanlagen, „damit sie auf jeden Fall richtig herum auf dem Dach montiert sind“, scherzen die Ehrenamtlichen der Bürgerenergie Wachtendonk eG.

Seit Januar 2024 ist der genossenschaftliche Zusammenschluss im Sinne der Förderung nachhaltiger Energiequellen in Wachtendonk, Wankum und umliegenden Kommunen aktiv. Es geht nicht ausschließlich darum, Projekte erneuerbarer Energien (mit) zu verwirklichen, sondern vor allem auch Menschen mitzunehmen, die dahinterstehen – als

Mitglieder, Mit-Anpacker und Investoren. Alles in ehrenamtlicher Regie. „Wir benötigen die alternativen Energiequellen unbedingt – mit der Bürgerenergie schaffen wir die dazu notwendige Akzeptanz in der Bevölkerung“, schildert Paul Hoene, Bürgermeister der Gemeinde Wachtendonk und Aufsichtsratsvorsitzender der Bürgerenergiegenossenschaft.

Von Anfang an haben Politik und Verwaltung in Wachtendonk das Vorhaben der Gründung einer solchen Genossenschaft befürwortet und mit angeschoben, „um dann im kleinen Kreis zu gründen und später wachsen zu können“, beschreibt Alexander Pasch die Startphase. Gemeinsam mit Dr. Ludwig Ramacher und Ludger Straeten stellt er



den geschäftsführenden Vorstand der Genossenschaft. Mit einer ersten Infoveranstaltung im März 2023 war der Startschuss gefallen und das eigene Netzwerk Interessierter brachte Wissen, Kontakte und Engagement derart zusammen, dass bereits im September des gleichen Jahres 21 Gründungsmitglieder startbereit waren.

Rund 160 Mitglieder zählt die Bürgerenergie Wachtendonk eG heute. Die erste große Aktion habe es bereits beim Projekt PV-Anlage auf dem Flachdach der Freien Realschule Weltsicht in Wachtendonk gegeben, wo „wir gemeinsam mit einem ortsansässigen Dachdecker sowie einem Elektrofachbetrieb die Anlage selbst montiert haben“, erzählt Vorstandsmitglied Ludger Straeten. Für ihn sind „der Spaß an der Nachhaltigkeit und das Zusammenkommen Gleichgesinnter“ Motivation genug, um gerne viele Stunden die Ärmel hochzukrempeln. Eines der drei genehmigten Windräder in der Wankumer Heide wird in Zusammenarbeit mit der Firma SL Naturenergie GmbH betrieben werden. Auch für eine Floating-PV-Anlage in einem Wachtendonker Kieswerk zeigt sich die Genossenschaft offen.

Mit einem Genossenschaftsanteil in Höhe von 500 Euro und einem aktuellen Maximum von 100 dieser Anteile

können Mitglieder dabei sein. „Wir können im Sinne der Energiewende etwas bewegen und verändern – auch im Kleinen“, so Alexander Pasch, „ein Trend, der sich unaufhaltsam durchsetzen muss“, ergänzt Ludger Straeten. Deshalb sei die Bürgerenergie auf dem richtigen Weg. In einer sehr dynamischen Welt zwischen Kostenfaktoren, Förderanträgen, politischen Richtungswechseln sowie der Zinsentwicklung seien Erfahrung und Knowhow der Entscheider ausgesprochen wichtig.

Einer derjenigen, die von Anfang an beratend zur Seite standen, ist Michael Janßen. Er ist als Aufsichtsratsmitglied der Bürgerenergie tätig und Kundenberater bei der Volksbank an der Niers eG. Er sagt: „Dass wir als Genossenschaftsbank ein solches Vorhaben gerne begleiten und mit auf den Weg bringen, ist selbstverständlich.“ Schließlich sind auch die Ideen und Erfahrungen von Robert Gorthmanns, Bereichsleiter Vertrieb Firmenkunden, sowie Aufsichtsratsmitglied Friedhelm Loy, der für die Voba Immobilien tätig ist, mit eingeflossen.

Die Räder in Wachtendonk stehen lange nicht still – ein starkes nachhaltiges Engagement für die Energiewende, das beeindruckt. ■



# Wir sind Wero



Tanja Müller-Ziegler

## Der neue digitale Zahlungsdienst Wero ist an den Start gegangen. Mobil, bargeldlos, schnell und bequem steht er auch für europäische Zusammenarbeit.

Während ein Sprinter knapp zehn Sekunden für seinen 75-Meter-Lauf im Stadion benötigt, ist das Geld in genau der gleichen Zeit mit dem Smartphone schon verschickt und bei den Freunden auf dem Konto eingetroffen. So einfach und „niederrheinisch flott“ wie noch nie. Wero heißt das neue digitale Angebot, das schnelle und sichere Überweisungen – mobil und bequem – ermöglicht. Über das Handy verschickt und empfängt man Geld binnen weniger Sekunden.

Was ist dieses Wero eigentlich? Zusammengesetzt aus „We“ (Wir) und „Euro“ steht Wero für die europäische Zusammenarbeit im Zahlungsverkehr. Der europäische Zahlungsdienst ist Nachfolger von giro pay/kwitt und wurde

von der European Payments Initiative (kurz EPI) ins Leben gerufen. Beteiligt daran sind unter anderem die Genossenschaftsbanken. Durch die dahinterstehende europäische Initiative soll die Unabhängigkeit von US-amerikanischen Bezahl Diensten gefördert werden. Nutzer greifen damit auf eine digitale Bezahl Lösung zurück, hinter der eben auch die Volksbank an der Niers mit ihren genossenschaftlichen Werten steht.

Der Trend zur mobilen, bargeldlosen Bezahlung ist ungebrochen. Jeder Vierte besitzt bereits heute eine „mobile Geldbörse“ – da liegt es auch für die genossenschaftliche Finanzgruppe nahe, weiter in digitale Lösungen zu investieren. Wero stärkt zudem etablierte europäische Standards wie SEPA Instant Payment und nutzt Datenserver in Europa. Der neue Zahlungsdienst ist also ein „Made in Europe – Produkt“, über das Tanja Müller-Ziegler, Vorstandsmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, sagt: „Mehr Souveränität geht nicht.“

Für Privatpersonen steht Wero schon seit einiger Zeit zur Verfügung. Kostenfreies Geldversenden an Freunde oder die Familie ist über den mobilen, digitalen Weg bereits möglich. Dabei liegen die Vorteile für

die Anwender klar auf der Hand: Bei Wero ist keine zusätzliche Registrierung und damit Übertragung von Daten auf der Plattform eines Drittanbieters notwendig. „Die Funktion ist direkt in der VR Banking App verfügbar und erlaubt die Echtzeitüberweisung direkt von Konto zu Konto. Einfacher geht’s kaum“, sagt Lioba Voßmüller, Kundenberaterin in der Geschäftsstelle Kvelaer.

Seit Mitte Februar bieten die Volks- und Raiffeisenbanken als erste Bankengruppe in Deutschland auch Wero-PRO an, die nächste Ausbaustufe des neuen Beahldienstes. Was dahinter steckt? Wero-PRO ermöglicht Kleingewerbetreibenden und Solo-



• Jenifer Gajda, Lioba Voßmüller •

Selbstständigen die digitale Zahlungsabwicklung per Smartphone, mittels eines QR-Codes. „Das ist eine sehr praktische Funktion, welche beispielsweise den kleineren Gewerbetreibenden eine

Menge Zeitersparnis bieten kann“, beschreibt Jenifer Gajda, Gewerbekundenberaterin in der Geschäftsstelle Straelen.

Doch damit ist in der Entwicklung von Wero noch nicht Schluss. Schon in diesem Jahr sollen auch Einkäufe im Internet mit Wero abgewickelt werden können und das nicht nur bei deutschen Online-Shops, sondern auch grenzüberschreitend, etwa mit Internetportalen in Frankreich oder Belgien. Zu den weiteren geplanten Funktionen gehört unter anderem, dass Wero-Nutzer im Supermarkt künftig per QR-Code an der Kasse bezahlen können – bequem, einfach, schnell und vor allem: sicher. Ein Meilenstein. ■

# Ganzheitlich im Dialog



Ralf Wolters, Julian Neunstöcklin, Birgit Dikkers, Robert Gorthmanns

**Mit dem UnternehmerDialog hat die Volksbank an der Niers ein weiteres Instrument geschaffen, um den Fokus auf die ganzheitliche Beratung zu schärfen. Stahlbau Wolters aus Uedem ist ein gutes Beispiel für den systematischen, nachhaltigen Austausch.**

Zu Großvaters Zeiten war alles anders. Damals, als der Hufschmied im heimeligen Gocher Ortsteil Hassum das Handwerk aufbaute. Aus der einstigen Schmiede ist ein mittelständisches Unternehmen erwachsen, welches unter dem Namen Stahlbau Wolters GmbH firmiert. Führt Ralf Wolters heute durch das Uedemer Gewerbegebiet,

dann kann er zahlreiche der dort ansässigen Hallen seine Referenz nennen. Für Kunden im Umkreis von rund 100 Kilometern zeichnet, fertigt und errichtet die Firma Stahlbau Wolters gewerbliche und landwirtschaftliche Hallen, aber auch Außentreppen, Geländer und sogar Aussichtstürme. Rund 28 Mitarbeitende sind in Verwaltung, Produktion und Montage am heutigen Unternehmenssitz im Uedemer Gewerbegebiet tätig. Die Herausforderungen an den Mittelstand seien seit Großvaters Zeiten enorm gestiegen, berichtet Ralf Wolters – da sei eine partnerschaftliche Zusammenarbeit in vielen Bereichen Gold wert. Dazu gehört auch die langjährige Begleitung der Volksbank an der Niers, „bei der wir seit jeher Kunde sind“, schildert der Unternehmer. Als langjähriger Wegbegleiter ihrer Unternehmenskunden



fokussiert die Volksbank an der Niers einen ganzheitlichen Ansatz in der Beratung, um „systematisch und nachhaltig mit unseren Kunden im Dialog zu bleiben“, so Robert Gorthmanns, Prokurist und Bereichsleiter Firmenkunden. Um die Bankberaterinnen und -berater dabei optimal zu unterstützen, hat die Volksbank ein neues Instrument entwickelt. Der sogenannte UnternehmerDialog ist eine Art Fragebogen mit Dokumentation, der auf dem Finanzhaus der genossenschaftlichen Finanzgruppe basiert. Bei der inhaltlichen

Ausgestaltung ist darüber hinaus viel Erfahrung von Gorthmanns und seinem Team eingeflossen. Für die technische Umsetzung wurde auf die Unterstützung der BMS CS GmbH, einer Tochtergesellschaft der Atruvia AG, zurückgegriffen.

Bis zu 80 Seiten können je Kunde mit Daten rund um Liquidität und Zahlungsverkehr, Jahresabschlussdaten, den gesetzlichen Rahmen, Vorsorge und Mitarbeiterbindung, aber auch Nachfolge und Perspektiven des Unternehmens ▶



dokumentiert und stets aktualisiert werden. Künftig soll der Kunde über seinen Online-Banking-Zugang jederzeit Einsicht in den Beratungsbogen bekommen können.

Wenn Firmenkundenbetreuer Julian Neunstöcklin zwei Mal jährlich beispielsweise bei Stahlbau Wolters zu Gast ist, kann er über seinen mitgebrachten Laptop modulbezogenen Gesprächsthemen auswählen und durch einfaches Klicken mit dem Kunden gemeinsam die Daten und Gesprächsergebnisse einpflegen, „das hat für uns den Vorbereitungsaufwand deutlich reduziert“, sagt Neunstöcklin, „und macht es für unsere Kunden weitaus transparenter.“ Darüber hinaus unterstützt das Instrument dabei, Bedarfsthemen zu identifizieren, beispielsweise im Zahlungsverkehr. „Kürzlich

erst haben wir einige Aspekte in unserem Abrechnungsprozess überarbeitet“, berichtet Wolters Schwester Birgit Dikkers, die ebenfalls im Unternehmen tätig ist.

Im dritten Jahr ist der UnternehmerDialog nun bei der Bank im Einsatz – strukturierter, individueller und noch näher am Kunden als vorherige Instrumente. Er ermöglicht einen „individuellen Kundendialog, der ein außergewöhnliches Beratungserlebnis erzeugen soll, ohne technisch zu kompliziert zu sein“, so Robert Gorthmanns. Die Rundumzufriedenheit hat auch die jüngste Kundenbefragung bescheinigt: „Wir freuen uns über sehr gute Bewertungen und darüber, dass unser Ziel eines systematischen und nachhaltigen Austausches auf ganzheitlicher Ebene erreicht worden ist“, so Gorthmanns. ■

## i

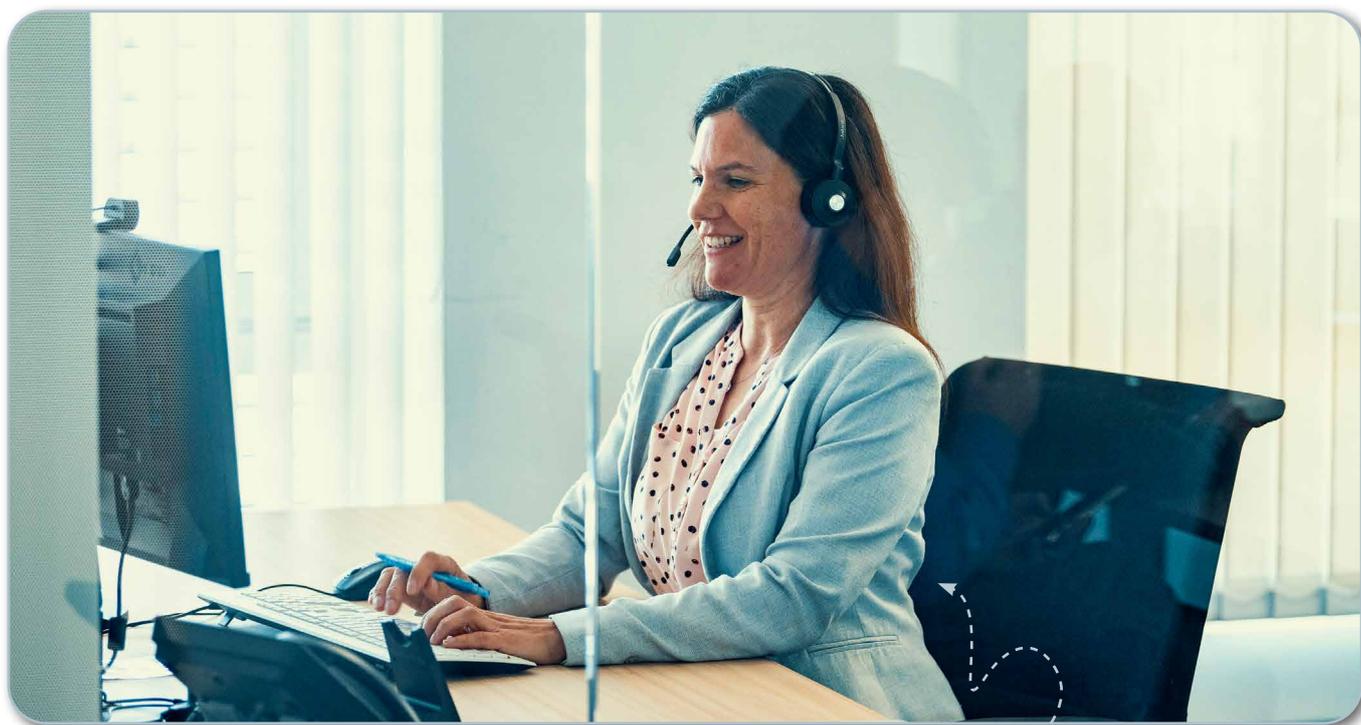
### Genossenschaftliche Beratung

Die Volksbank an der Niers als Genossenschaftsbank gehört ihren Mitgliedern und ist diesen in ganz besonderer Weise verpflichtet. Die Heimatbank setzt daher auf eine langfristige, vertrauensvolle Beziehung zu ihren Kundinnen und Kunden. Das spiegelt sich auch in der Finanzberatung wieder: Im Mittelpunkt stehen die Ziele und Wünsche der Kundschaft (egal ob Privatpersonen oder Firmen). Es gilt, diese genau zu verstehen, um darauf basierend passende Lösungen für die einzelnen Bedarfsbereiche anbieten zu können – verständlich und auf Augenhöhe.



# Kompetent und leistungsstark: fünf Jahre DigitalFiliale

Als eine Punktlandung kann man sie bezeichnen, die 2020 an den Start gegangene DigitalFiliale. Rund 12.000 Anfragen monatlich sprechen für sie.



Melanie Ebbers-Sgro

Ein Lächeln kann man hören. Wo Fachkompetenz auf Freundlichkeit trifft, hat der Kunde keine Scheu zum Telefontahörer zu greifen und nachzufragen. Denn die DigitalFiliale der Volksbank an der Niers ist kein Callcenter mit anonymen Antwortgebern im Nirgendwo, sondern ein persönliches Kundenservicecenter in den Räumlichkeiten der Verwaltung der Heimatbank in Geldern-Veert. Die Mitarbeitenden sind mitunter langjährige und serviceerfahrene Kolleginnen und Kollegen – Anonymität ist hier ein Fremdwort. Nun feiert die DigitalFiliale ihren fünften Geburtstag und alle Beteiligten freuen sich über ihren Erfolg.

Gestartet zu Beginn der Pandemie in 2020, hat die DigitalFiliale direkt zu ihrem Auftakt die Kunden professionell begleitet und abgeholt. Mit ihr war die Heimatbank vor

dem Hintergrund der Kontaktreduzierungen und dem Aufschwung der digitalen Kommunikation optimal aufgestellt. Ob Daueraufträge, Kartensperrungen oder Terminvereinbarungen – in der DigitalFiliale erhalten die Kundinnen und Kunden der Bank schnelle und flexible Hilfe, ohne dass der persönliche Touch verloren geht. Bequem von zu Hause oder unterwegs lassen sich viele Bankanliegen einfach über die DigitalFiliale regeln und offene Fragen klären. Jeden Monat gehen mehr als 12.000 Anfragen per Telefon, E-Mail oder Chat mit unterschiedlichen Anliegen ein.

Wie genau funktioniert sie, die Kontaktaufnahme mit der DigitalFiliale? Ein Teil der Anrufer wählt die zentrale Nummer 02831 970 970 und lässt sich durch ein freundliches und kompetentes Team beraten. Der andere Teil kommt ►

deshalb in der DigitalFiliale aus, weil er beispielsweise seinen Berater anruft und dieser nicht erreichbar ist. Die Anrufe werden dann weitergeleitet, so dass die Ansprechpartner der DigitalFiliale am anderen Ende der Leitung zuhören und tätig werden können. Melanie Ebbers-Sgro vom Team vor Ort weiß aus Erfahrung: „Bei vielen Anliegen können wir genauso gut weiterhelfen, daher fragen wir immer erst einmal nach worum es genau geht. Und sollte dies doch nicht

zu seinem Berater Olaf Scholten in Nieukerk kurz und unkompliziert. Kann dieser das Telefonat mal nicht entgegennehmen, dann „sagt eine freundliche Stimme am Telefon: Volksbank an der Niers – wie können wir Ihnen weiterhelfen?“, erläutert Carsten Servaes. So auch, als er kürzlich für einen größeren Möbelkauf sein Überweisungslimit für eine Online-Überweisung hochsetzen lassen wollte und mit seinem Anruf bei Melanie Ebbers-Sgro in der DigitalFiliale

auskam. „Noch während des Telefonats wurde mir weitergeholfen, so dass ich die Überweisung zügig ausführen konnte“, erklärt er.

Selbst Menschen, die nicht mit digitalen Medien aufgewachsen sind und denen die „Beratung aus der Ferne“ nicht von Kindesbeinen an vertraut ist, sind von der DigitalFiliale überzeugt. „Egal wer am Apparat ist, man bekommt immer kompetente Hilfe“, sagt Georg Fedke, erster Vorsitzender des Fördervereins „Freunde des Wohnheims Holbeinstraße“ aus Kevelaer. Sein Vorstandskollege, Kassierer Hans Grüntjens, ergänzt

schmunzelnd: „Und das sogar dann, wenn wir an einem Vormittag gleich drei Mal angerufen und Fragen gestellt haben.“

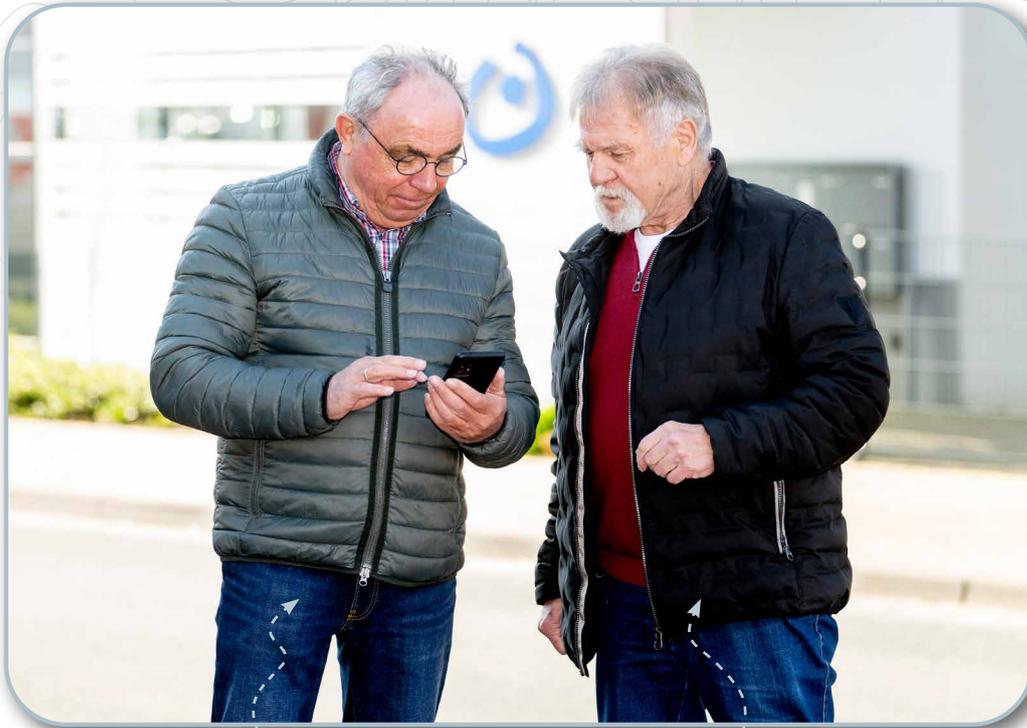
Der in 2007 gegründete Förderverein unterstützt ein Kevelaerer Wohnhaus der Lebenshilfe im Kreis Kleve. Das Wohnheim für 12 Menschen mit Behinderung, welches einst an der Holbeinstraße zu Hause war, ist nun am Bahnhof zu fin-



Carsten Servaes

der Fall sein, stellen wir einen Rückruf ein oder vereinbaren einen Termin mit dem passenden Ansprechpartner.“

Einer der zufriedenen Anrufer der DigitalFiliale ist Carsten Servaes. Er ist seit jeher „seiner“ Filiale in Nieukerk treu, auch wenn er mittlerweile in Kevelaer wohnt. Er kennt die „Heimatbänker“, die unter anderem seinen Hausbau begleitet haben. Bei Schwierigkeiten oder Fragen ist der Draht



Georg Fedke, Hans Grüntjens

den. Der Förderverein ermöglicht es der Bewohnerschaft durch Spenden und Mitgliedsbeiträge „mehr zu erleben und mehr zu erfahren“, sagt Georg Fedke. Gemeinsam mit der stellvertretenden Vorsitzenden, Brigitte Fedke-Ziehm, und dem Einrichtungsleiter des Wohnhauses, Alexander Wiese, setzen sie für die Bewohnerinnen und Bewohner schöne Projekte, Ausflüge, Konzerte und andere Besonderheiten um. Viele Vereinsmitglieder haben Angehörige im Wohnheim und daher einen persönlichen Bezug.

Für die Vereinsfinanzen nutzt der Vorstand das Online-Banking der Volksbank an der Niers. Dort, wo Fragen auftreten, beispielsweise rund um den Einzug von Mitgliedsbeiträgen, kommt auch schon mal die Unterstützung der DigitalFiliale ins Spiel. Auf der Suche nach Antworten konnten die verschiedenen Kolleginnen und Kollegen bereits unter anderem bei der Frage helfen, wie man den Einzug jedes Jahr automatisch durchführt. Das Lächeln kann man hören: Hier ist keine Frage unerwünscht. ■



### Das Serviceangebot der DigitalFiliale:

- Freischaltung und Einrichtung der Banking-Apps sowie Support rund ums Thema
- Support und Unterstützung beim OnlineBanking
- Kreditkarte und girocard: Bestellung, Sperrung/Entsperrung
- Daueraufträge
- Bestellung von Fremdwährungen
- Überweisungsrückrufe und Lastschriftwidersprüche
- Terminvereinbarungen
- ... und vieles mehr!



# Unser wichtigstes Investment: die nächste Generation

**Junge Menschen liegen der Heimatbank mit Blick auf ihre finanzielle Zukunft sehr am Herzen – ein wichtiges Investment für jeden Einzelnen und die Gesellschaft.**



Eva Endress

Das Leben ruft – und lockt mit besonderen Trends. Wo Zahlpausen beim Online-Shopping und die TikTok-Videos der neuesten “Finfluencer” cooler sind als die eigene Altersvorsorge, da wird’s spannend. „Es ist so wichtig, die Jugendlichen zu diesen Themen abzuholen“, erklärt Eva Endress, Vertriebstrainerin bei der Volksbank an der Niers. Sie geht rein in die Welt der jungen Erwachsenen und referierte bereits zum zweiten Mal beim Projekt „Zukunftstag“ am Friedrich-Spee-Gymnasium in Geldern und am Kardinal-von-Galen-Gymnasium (KvGG) in Kevelaer rund um Inflation, Kredite, Versicherungen, Altersvorsorge, Geldanlage und das Sparen. Zielgruppe ist insbesondere die Oberstufe. „Alles wurde anschaulich vermittelt, sodass auch komple-

xe Sachverhalte gut nachvollziehbar waren“, berichtet Mia Fleuth, Schülerin in der Q2 am KvGG über den Workshop. „Ich habe nicht nur neue Strategien zum Geldsparen und Anlegen kennengelernt, sondern auch ein besseres Verständnis für verschiedene Versicherungsarten und deren Bedeutung für die eigene finanzielle Sicherheit gewonnen.“

„Auch die Themen Kredit und Überschuldung sind unheimlich wichtig“, berichtet Eva Endress. „Es gibt so viele Lockangebote, für kostenlose Kreditkarten oder ähnliches, die versteckte Kosten beinhalten – und dann kommt hinterher das böse Erwachen“, so fasst sie ihre Motivation, auch als Mutter zweier jugendlicher Söhne, zusammen. Wie relevant diese Inhalte für junge Menschen sind, zeigt auch das Fazit von Mia Fleuth: „Die Veranstaltung hat mir ein Bewusstsein für die Verantwortung vermittelt, die mit dem Umgang von Geld einhergeht. Mir ist aufgefallen, dass ich mich um einige Dinge schon jetzt, vor dem Schritt ins Berufsleben, kümmern sollte.“





• Nadine Küsters, Annemarie Hövelmans •

Hinschauen, beraten, dort abholen, wo sie stehen und ihre Sprache sprechen – das ist der Anspruch der Heimatbank, um jungen Menschen auf vertrauensvoller Basis mit passender Beratung und Expertenwissen in Sachen Finanzen zur Seite zu stehen. Um sie auf Augenhöhe zu erreichen, werden Fragen wie „Warum ist es wichtig, so früh wie möglich mit dem Sparen anzufangen?“ zielgruppengerecht für Instagram oder TikTok aufbereitet. Was diese Inhalte in Anbetracht des Überangebots an Finanzinformationen und zum Teil unseriöser Angebote im Internet besonders macht? Hier teilen die Expertinnen und Experten der Heimatbank vor der Kamera ihr Wissen. Sie kennen sich in Finanzfragen aus, sind in der Region zu Hause und vertraut mit den Kundinnen und Kunden. „Wichtige und hochwertige Inhalte zum Thema interessant zu transportieren ist daher unser Ziel“, sagt Eva Endress, die ebenfalls für die „Finanzvideos“ vor der Kamera steht.

Neben digitalen Angeboten für die nächste Generation darf bei der Volksbank an der Niers auch der postalische Newsletter für die PrimaYoungsters nicht fehlen. Seit 2024 gibt es die neue „Clubpost“ im jugendlichen Layout für Mädchen und Jungen im Alter zwischen zehn und 18 Jahren.

Freizeitangebote, Events sowie altersentsprechende Bankthemen, Tipps, Termine, Gewinnspiele und vieles mehr sind darin zu finden. In Kooperation mit der Diskothek E-Dry sind außerdem Partys für Teenager geplant. Genauere Infos erhalten die Youngsters ebenfalls mit der Clubpost. „Wir möchten der jungen Zielgruppe damit einen direkten Mehrwert bieten und als Heimatbank im persönlichen Kontakt zu unseren Youngsters stehen“, erklärt Nadine Küsters von der Arbeitsgruppe rund um das neue Angebot. „Im Rahmen eines Projektes zur Entwicklung unserer Clubpost haben wir dazu einige Auszubildende eingebunden und von ihren frischen Ideen profitiert“, ergänzt ihre Kollegin Annemarie Hövelmans. Die neue Infobroschüre sei zum Auftakt bereits gut angekommen.

Auch darüber hinaus engagiert sich die Volksbank an der Niers für die kommende Generation – genossenschaftlich, nachhaltig und sozial. Dazu gehören beispielsweise die finanzielle Förderung von Vereinen für Kindergärten und Schulen sowie Bildungsinitiativen zum Thema Nachhaltigkeit. Warum? Ganz einfach: Weil unser wichtigstes Investment die nächste Generation ist. ■

# Untypisch, genossenschaftlich, erfolgreich

**Wohnungsbau darf im Internationalen Jahr der Genossenschaften nicht unerwähnt bleiben. Die GWS Wohnungsgenossenschaft Geldern e.G. steht für bezahlbaren Wohnraum und nachhaltiges Handeln im Interesse ihrer Mitgliedskommunen.**



Paul Düllings, Thomas Brück

Gewöhnlich läuft das so: Als Mitglied einer Wohnungsgenossenschaft mietet man seine vier Wände über einen Nutzungsvertrag. Nur, wer Mitglied der Genossenschaft ist, kann überhaupt zum Mieter der genossenschaftseigenen Immobilien werden.

„Wir sind als Genossenschaft jedoch untypisch“, erklärt Paul Düllings, Geschäftsführer der GWS Wohnungsgenossen-

schaft Geldern e.G. Denn „seine“ GWS zählt lediglich acht Mitglieder in Form von Städten und Gemeinden des Kreises Kleve. Dazu gehören Rheurdt, Kerken, Issum, Straelen, Wachtendonk, Geldern, Kevelaer und Weeze. Ihr Ziel: Im Interesse der Kommunen bezahlbaren Wohnraum anzubieten. Und diesen können Mieter wiederum – ganz gewöhnlich – über einen Mietvertrag sowie eine Kautionsbeziehung, ohne selbst Mitglied der Genossenschaft sein zu müssen.

Rund 1.350 Wohneinheiten, 100 Gewerbeimmobilien und 850 Garagen gehören zum Repertoire der GWS. Die Abkürzung ist historisch bedingt und steht für Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgemeinschaft, wie sie seit der Nachkriegszeit (1949) existiert. Die Gemeinnützigkeit wurde in den 1990ern nicht mehr anerkannt, der Name ist trotzdem geblieben. Ein



18-köpfiges Mitarbeiterteam, einschließlich drei Auszubildender (Immobilienkauffrau / Immobilienkaufmann) hält den regen Betrieb des Unternehmens aufrecht. Seit sieben Jahren im schicken Neubau am Issumer Tor in Geldern, zuvor bei der Stadtverwaltung und im Straßenverkehrsamt beheimatet.

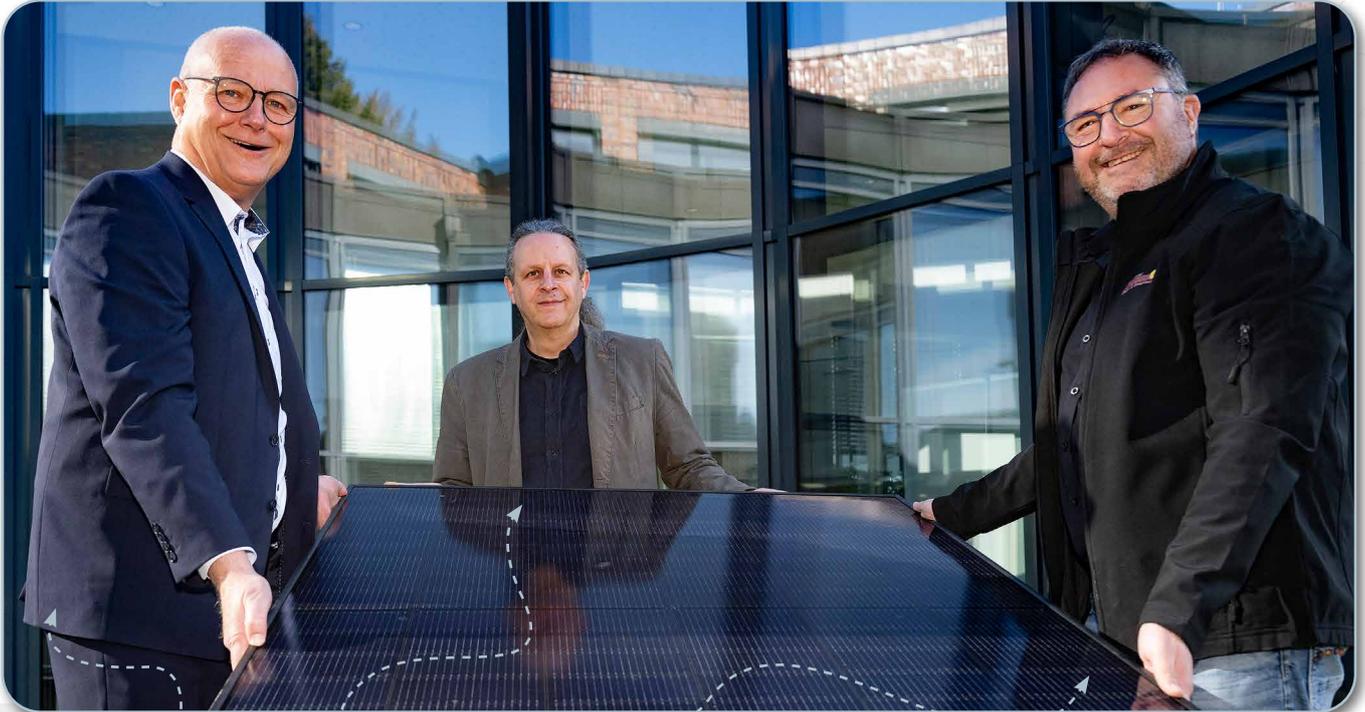
Entstanden aus der Wohnungsnot der Nachkriegsjahre, in denen es darum ging, möglichst schnell Wohnraum zu schaffen, ist die GWS bis heute erfolgreich für ihre Kommunen im Einsatz. Die meisten genossenschaftlichen Anteile hat die Stadt Geldern, die nach dem Rückzug des Kreises Kleve aus dem Gesellschafterkreis Mitte der neunziger Jahre dessen Anteile übernommen hatte. „Nach dem genossenschaftlichen Prinzip sind jedoch alle Kommunen gleichermaßen Mitträger und Stimmberechtigte“, schildert Paul Düllings.

Während es in den Anfängen insbesondere die Förderprogramme des Bundes gewesen sind, die die Finanzierung der Immobilien sicherstellte, setzt der Geschäftsführer heute auf verlässliche Partner wie die Volksbank an der Niers. Insbesondere die Gastronomie und Belebung der Innenstädte durch den Einzelhandel sind Paul Düllings ein besonderes Anliegen. Projekte wie „Café Extrablatt Geldern“ oder andere gastronomische Betriebe in den GWS-Immobilien tragen auch seine Ideen.



Ob die Restauration denkmalgeschützter oder baufälliger Gebäude sowie Neubauten – „manchmal ist es mit Blick auf die Bankenregulatorik sportlich, aus zeitkritischen Anfragen und Anträgen ein komplexes Vertragswerk zu gestalten, aber gemeinsam schaffen wir es immer“, sagt Firmenkundenberater Thomas Brück. Die kurzen Wege, langfristige Zusammenarbeit mit dem gleichen Ansprechpartner, absolute Verlässlichkeit sowie zeitnahe Umsetzung eines Projektes lobt Paul Düllings sehr, „das funktioniert fast auf Zuruf“, erzählt der Geschäftsführer. Für die Volksbank an der Niers nicht untypisch – sondern selbstverständlich und auch genossenschaftlich. ■

# Wo die Sonnendächer glänzen



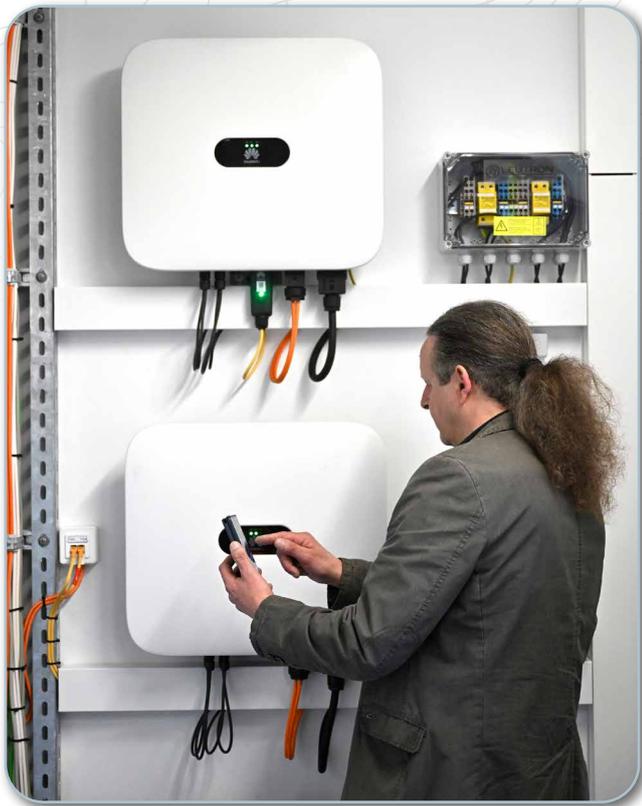
Klaus Wessels, Bernd Groß, Christof Humm

## Die Volksbank an der Niers setzt auf den Ausbau erneuerbarer Energien in der Region – und das auch auf den eigenen Dächern: mit Photovoltaikanlagen.

Damit auf den Dächern der Volksbank Strom aus Sonnenschein entsteht, muss einiges beachtet werden: Ziegelzustand, Tragfähigkeit, Alter und die Sache mit der bestenfalls südlichen Ausrichtung. Außerdem nicht zu vergessen: die Dachneigung. Rund 30 bis 35 Grad sind der Optimalfall. „Das alles will professionell geplant und entschieden sein“, schildert Bernd Groß, „deshalb beziehen wir für die Planung der Photovoltaikanlagen auf den Dächern unserer Gebäude externe Fachleute, wie Christof Humm, mit ein.“ Bernd Groß arbeitet bei der Volksbank an der Niers in der Kaufmännischen Verwaltung & Technik, kurz KVT, die zum Bereich Unternehmensservice gehört. Er hat das Thema Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Geschäftsstellen im Blick. Sechs Anlagen sind inzwischen in Betrieb und weitere stehen in den Startlöchern für dieses Jahr.

Seit geraumer Zeit nun schon laufen die Vorbereitungen für die neuen Anlagen, deren Planer-Teams die möglichen Anschaffungen im Hinblick auf Effizienz geprüft und für die nachhaltig aufgestellte Heimatbank passend zusammengestellt haben. Demnach ist ein Batteriespeicher für die Gebäude der Volksbank an der Niers und deren Nutzung momentan (noch) nicht sinnvoll. „E & E“, Eigennutzung und Einspeisung, ist also das Motto. Dennoch sind alle neuen PV-Anlagen technisch darauf vorbereitet, mit Speicherbatterien erweitert zu werden.

Bisher sind die Module, die das Sonnenlicht in Strom verwandeln, auf den Dächern des Verwaltungsgebäudes und der Geschäftsstellen Weeze, Nieukerk, Issum, Rheurdt und Walbeck beheimatet. „Straelen, Uedem und Geldern sollen folgen“, erklärt Klaus Wessels, Bereichsleiter des Unternehmensservice. Die bestehenden und geplanten Anlagen haben eine Leistung zwischen 12 und 54 kWp. Rund 60 Prozent der Energieanlagenkapazitäten nutzt die Volksbank selbst, darüber hinaus wird ins Netz eingespeist. Auch



Die Errichtung der Photovoltaikanlagen sei ein wichtiger und äußerst umfangreicher Aspekt, der bereits sehr weit fortgeschritten sei, so Bernd Groß. „Darüber hinaus gilt es, unter anderem das Nutzerverhalten zu betrachten“, führt er aus. „So haben wir beispielsweise eine Check-Liste erstellt, durch die jeder sich und seinen Energieverbrauch im eigenen Umfeld auf den Prüfstand stellt.“ Den Stromverbrauch langfristig reduzieren und durchgängig LED-Technik einsetzen – das sind weitere Ziele der hauseigenen Nachhaltigkeit. Auch am Einsatz von Recycling-Produkten beim Materialeinkauf wird kontinuierlich gearbeitet.

der zusätzlich bezogene Strom für die Geschäftsstellen, der nicht aus den eigenen Anlagen kommt, ist zertifizierter Öko-Strom. Mit der Errichtung neuer PV-Anlagen setzt die Volksbank an der Niers ein Zeichen: Die Nutzung erneuerbarer Energien inmitten der Heimatregion. „Nicht umsonst ist der Aspekt ‘nachhaltig und stark’ ein Teil des Leitbildes unserer Bank“, hält Klaus Wessels fest.

Mit rund 1.500 Sonnenstunden jährlich ist – laut Klimatlas NRW – die Welt der Solarmodule fleißig im Einsatz. Die Volksbank an der Niers steckt mittendrin in der Nutzung erneuerbarer Energien. Ein Ziel, das ganz praktisch umgesetzt worden ist: nachhaltig und stark. ■





Oliver Stenmans, Karl Leurs, Udo Steinbock, Karl-Heinz Terhoeven

## Ein Verein im Bergauf-Galopp

**Der Reitverein Blücher e.V. Sevelen hat sich für eine starke Zukunft aufgestellt. Dank der Volksbank an der Niers ermöglicht eine neue Abreitehalle jetzt auch Indoor-Turniere.**

Soviel steht fest: Da machen sie nicht mit. Wenn die Vorstandsmitglieder des Reitvereins Blücher e.V. Sevelen von allgemein schwindenden Mitgliederzahlen, sinkendem Engagement und einem Abwärtstrend im Reitsport hören, krepeln sie einmal mehr ihre Ärmel hoch. „Wir stellen uns langfristig so optimal wie möglich für alle Reitsportinter-

essierten auf und wollen unsere Vereinsanlage zur ersten Adresse für Ross und Reiter entwickeln“, sagt Vorstandsmitglied Udo Steinbock.

Dazu haben die Sevelener Vereinsaktiven in den vergangenen fünf Jahren kräftig in die Hände gespuckt, so manche Stunde nach Feierabend zusammengesessen und Antworten auf die Frage „Wie wollen wir unseren Verein weiterentwickeln?“ gesucht, gefunden und umgesetzt. „Trotz insgesamt rückläufiger Zahlen in unserem Sport haben wir uns für die Investition in die vereinseigene Anlage entschieden und legen den Fokus nun noch mehr auf die Jugendarbeit“, beschreibt der erste Vorsitzende, Karl-Heinz Terhoeven. Der Entschluss zum Bau einer zweiten Reithalle, der Abreitehalle, die mit modernem Ebbe-Flut-Boden nicht nur hervorragende Bedingungen für Pferd und Reiter bieten würde, sondern auch Indoor-Reitveranstaltungen möglich machen sollte, war gefasst.

Konkret wurde das Vorhaben zunächst durch das Projekt „Sportstätten 2020“, bei dem Vereine sich über ihre Kommune zur Förderung von Projekten für den Sport bewerben konnten. „Das haben wir getan und damit gewonnen“,



erzählt Udo Steinbock. 153.000 Euro Fördersumme lieferten den Startschuss zum geplanten Bau der Abreithalle, Teil zwei konnte über die Volksbank an der Niers finanziert werden. Nun durfte zur optimalen Bodenbeschaffenheit (nicht zu staubig, nicht zu nass) das sogenannte Ebbe-Flut-System nicht fehlen, welches durch zahlreiche Spenden aus dem Crowdfunding der Volks- und Raiffeisenbanken möglich wurde. „Als wir im November 2024 die Einweihung der neuen Halle feierten, stand für uns fest, dass das eine richtig runde Sache gewesen ist und unser Gesamtkonzept perfekt aufgegangen ist“, sagt Geschäftsführer Karl Leurs. „Die Volksbank an der Niers ist ein starker Partner an unserer Seite“, so Udo Steinbock, „dafür sind wir – von der Finanzierung bis zum Austausch rund ums Marketing – sehr dankbar.“

Für Oliver Stenmans, Berater des Reitervereins bei der Volksbank, stand einer Zusammenarbeit nichts im Wege. „Natürlich muss der Verein sich ein solches Vorhaben leisten können“, sagt er. „Darüber hinaus schauen wir uns die handelnden Personen an – brennen sie für ihren Verein und

entwickelt sich dieser weiter? Gibt es eine nachfolgende Generation oder herrscht im Nachwuchsbereich Stillstand?“ Das und mehr spielen eine Rolle bei der Finanzierungsanfrage, „welche die Sevelener Reitsportbegeisterten mit ihrem Schaffen mehr als positiv beantworten können“, erläutert Oliver Stenmans.

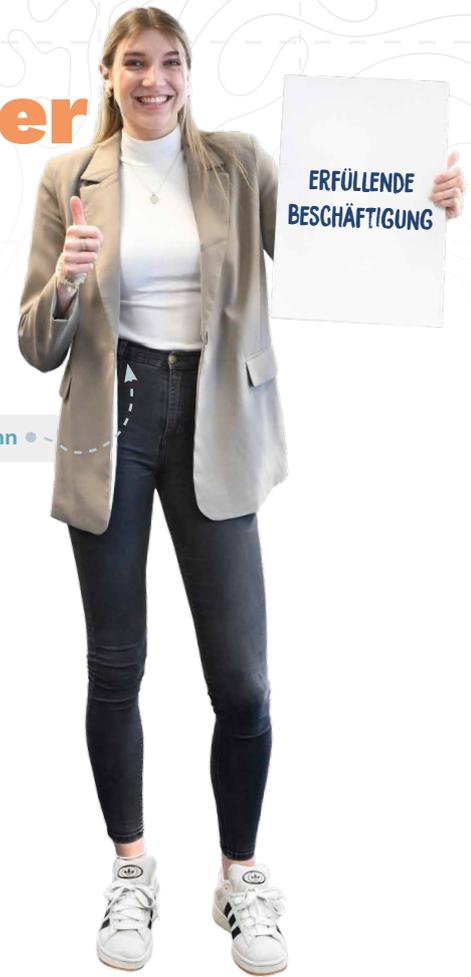
Bevor im Februar die Premiere der Sevelener Reitertage Indoor ausgerichtet werden konnte, galt es für den 300 Mitglieder starken Verein auf Sponsorsuche zu gehen und ein Konzept zu entwickeln, wie Unternehmen in der neuen Halle präsentiert werden können und durch ihr Sponsoring dem Verein unter die Arme greifen. Darüber hinaus durfte im Rahmen der Baumpflanzungen zur Ausgleichsfläche für den Neubau und seinen geschotterten Vorplatz der ökologische Fingerabdruck des RV Blücher Sevelen nicht zu kurz kommen: Ehrenamtliches Engagement ohne Ende, „aber es hat sich mehr als gelohnt“, sagt Udo Steinbock. Ein Verein, der gegen den Trend wirkt – im Bergauf-Galopp, den Blick nach vorne gerichtet. ■



# Employer Branding: Was uns als Arbeitgeber auszeichnet

Im Ringen um qualifizierte Fachkräfte wird Arbeitgeberattraktivität zum essenziellen Faktor im Wettbewerb. Wann sind wir als Volksbank an der Niers attraktiv für unsere Belegschaft und für Bewerberinnen und Bewerber? Was zeichnet uns als Arbeitgeber aus? Wie lauten unsere Werte? Wie kommunizieren wir das zukünftig nach außen und nach innen?

Diese Fragen stehen exemplarisch für eine noch laufende Projektarbeit zum Employer Branding, bearbeitet von Mitarbeitenden aus unterschiedlichen Abteilungen und Generationen. Auch wenn wir nicht am Ende des Weges angekommen sind, macht uns das Ergebnis bereits heute stolz. Insbesondere die Beschreibung unserer Werte, also was uns auszeichnet, dürfte uns in der Wahrnehmung Dritter zu einem attraktiven Arbeitgeber machen.



Pia Riddermann •



**Das Projektteam Employer Branding:** Justin Blietschau, Lucas Stenmanns, Lilly Sibben, Pia Riddermann, Stefan Kruse, Judith Jäger, Niklas Fehlberg, Fabian Kadenbach, Mark van Rennings

Judith Jäger

FÜRSORGLICH UND  
UNTERSTÜTZEND

## Unsere Werte

Im Einzelnen benannt, stehen wir für eine **familiäre** Unternehmenskultur und gehen **vertraut** miteinander um. Wir sind uns unserer sozialen Verantwortung als Arbeitgeber bewusst und agieren **fürsorglich** und **unterstützend**. Wir sind **regional verwurzelt** und bieten eine **erfüllende Beschäftigung**, die Spaß macht und für Identifikation sorgt.

Bis zur Definition unserer Werte hat es einige Zeit intensiver Zusammenarbeit und Diskussionen im Projektteam gebraucht. Acht Personen arbeiten unter der Projektführung von unserem Ausbildungsleiter Lucas Stenmanns und haben Spaß daran, Teil der Gruppe zu sein, um uns hier nach vorne zu bringen. Oder wie Pia Riddermann, Privatkundenberaterin in Goch, es formuliert: „Es ist großartig mit Kolleginnen und Kollegen Ergeb-

nisse gemeinsam zu erarbeiten und dabei die Bedürfnisse und Vorstellungen anderer zu berücksichtigen, denn Arbeitgeberattraktivität wird immer wichtiger.“

Gleichwohl „ging es nicht immer nur geradeaus, auch mal um die Ecke oder ein Stück zurück, aber immer gemeinsam“, so Judith Jäger, Gewerbekundenberaterin in Goch. „Sich auf den Platz der jüngeren Kollegin zu setzen, um den Blick zu ändern und auf der anderen Seite als erfahrene Mitarbeiterin

vermeintlich 'angestaubte', aber wichtige Werte zu verteidigen, das war Neuland für mich“, ergänzt sie. Ähnlich sieht es Stefan Kruse, Abteilungsleiter Privatkunden in Straelen: „In der Projektgruppe auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen, für welche Werte wir stehen, beziehungsweise zu entscheiden, für welche Werte wir zukünftig stehen wollen, war nicht einfach und hat zu guten Diskussionen geführt.“

## Die Nr. 1 im Wertekanon

Fragen wir die Projektteilnehmenden und unseren Vorstand, Johannes Janhsen, nach ihrer Nr. 1 im Wertekanon wird deutlich, dass diese immer im Kontext der persönlichen Lebenssituation zu sehen ist. Für Pia Riddermann ist die Nr. 1 **fürsorglich** und **unterstützend**, da „ich es nicht selbstverständlich finde, dass mir bei meinem berufsbegleitenden Studium so entgegengekommen wird. Sei es eine befristete Reduzierung der Arbeitszeit oder auch eine hohe Anzahl an Bildungstagen – auf unsere individuellen Wünsche wird immer eingegangen.“ ▶

Stefan Kruse

FAMILIÄR  
UND VERTRAUT



Lucas Stenmanns

Für Judith Jäger, Stefan Kruse und Lucas Stenmanns ist die Nr. 1 im Ranking der Werte **familiär** und **vertraut**, jeweils aus einer anderen Perspektive begründet. „Für mich kennzeichnet familiär und vertraut den menschenorientierten Umgang auf Augenhöhe in allen Lebenslagen, weil ich in fast 32 Jahren Betriebszugehörigkeit immer wieder erfahren durfte, wie wichtig dieser Wert ist und wie sehr dieser in der Volksbank an der Niers wirklich gelebt wird“, führt Jäger aus. Kruse betrachtet dies aus einer emotionalen Perspektive: „Sich im Team aufgehoben zu fühlen, wie in einer Familie, löst ein sehr gutes Gefühl und eine positive Emotion aus. Wir stehen in allen Lebenslagen zusammen, können uns vertrauen, auch bei schwierigen Themen. Keiner ist allein.“ Für Stenn-

manns „beschreiben diese Werte am besten die Dynamik und den Umgang unter den Kolleginnen und Kollegen.“

Johannes Janhsen sagt dazu: „In meinen zurückliegenden Berufsjahren habe ich unsere Heimatbank immer als Gestalter unserer Region wahrgenommen. Als Arbeitgeber agieren wir aus unserer genossenschaftlichen Stärke. Deshalb ist für mich **regional verwurzelt** die Nr. 1 im Wertekanon.“

### Kommunikation nach innen und nach außen

In einem authentischen Video für unsere Belegschaft hat die Projektgruppe ihr Ergebnis präsentiert. Jetzt gilt es die nächsten Schritte zu gehen, um ein positives und auch konsistentes Bild unserer Werte in der Öffentlichkeit zu präsentieren. „Wir werden unseren Auftritt auf unserer Karriereseite optimieren und neue Wege im Bereich Social Media, zum Beispiel bei LinkedIn, gehen“, führt Lucas Stenmanns aus.



Justin Blietschau



## Employer Branding, Recruiting und Candidate Journey

Employer Branding nimmt positiv Einfluss auf unser Recruiting und auf die Candidate Journey, also die Reise der Bewerbenden vom ersten Kontakt bis zur Einstellung und Integration in unsere Bank. Um diese Arbeit fortzusetzen und um mehr Zeit in die Personalsuche zu investieren, haben wir uns zu Beginn des Jahres im Recruiting verstärkt und eine Person eingestellt. „Geschwindigkeit und Transparenz im Bewerbungsprozess sind essenziell, um erfolgreich Stellen zu besetzen“, so Justin Blietschau, Recruiter in unserem Hause.

Heute sprechen wir vom Dreiklang im Personalmanagement: Mitarbeitende suchen, finden und binden. Doch wie gelingt die Bindung an unser Haus? Was gehört zu den Erfolgsfaktoren?

„Für die nachhaltige Besetzung einer Stelle gilt der Grundsatz: Ehrlich währt am längsten. Wir möchten den Kandidaten ein realistisches Bild unserer Werte und Unternehmenskultur im Vorfeld vermitteln, damit sie wissen, was sie bei uns erwartet. Wir bieten Mitarbeitenden eine **erfüllende Beschäftigung**. Dies muss auch nach der Vertragsunterzeichnung Bestand haben. Nur so haben Menschen auf Dauer Spaß an der Arbeit und identifizieren sich mit ihrem Arbeitgeber. Als Bindungskriterium ist das meine persönliche Nr. 1 im Wertekanon“, so Blietschau.

Fragen wir abschließend Vorstandsmitglied Johannes Janhsen, was sein Wunsch an das Projekt Employer Bran-

ding ist, dann nennt er "die Zuversicht darauf, dass wir in unserem Haus transparenter machen, wofür wir als guter Arbeitgeber stehen. Dadurch leisten wir einen erfolgreichen Beitrag zur Mitarbeiterbindung. Eine höhere Sichtbarkeit nach außen und auf allen Kanälen soll dazu beitragen, dass sich heute und in Zukunft qualifizierte Fachkräfte weiterhin bei unserer Heimatbank bewerben.“ ■



Johannes Janhsen

# Gesellschaftliches Engagement

Eine starke Gemeinschaft basiert auf Unterstützung, Vertrauen und gemeinsamen Zielen. Durch gezieltes Spenden- und Sponsoring-Engagement begleiten wir Vereine, soziale Einrichtungen und kulturelle Projekte auf ihrem Weg und tragen dazu bei, dass gute Ideen wachsen können. Ob in der Jugendförderung, im Sport oder im sozialen Bereich – unsere Heimatbank ist mehr als ein Finanzdienstleister. Wir verstehen uns als verlässlicher Partner, der nachhaltige Entwicklungen ermöglicht und gesellschaftliche Verantwortung übernimmt.

Insgesamt flossen im vergangenen Jahr 440.186 Euro in knapp 650 gemeinnützige Projekte und Initiativen. Darin enthalten sind etwa 13.000 Euro, die als Co-Funding an Projekte gingen, die im letzten Jahr auf unserer niersfunding-Plattform erfolgreich abgeschlossen wurden. Die Stiftung

für Heimatpflege und Heimatforschung der Volksbank an der Niers vergab 20.100 Euro an 25 Projekte aus den Bereichen Heimatgeschichte, gewachsenen Traditionen sowie religiöses und profanes Brauchtum. Die Bandbreite an Vorhaben zeigt die Vielfalt des Ehrenamts und das unfassbare Engagement der Menschen in unserer Region.

Auch in Erinnerung geblieben ist die Pflanzung von 3.000 Baumsetzlingen an der Baersdonk in Geldern, die wir im Rahmen der bundesweiten Klima-Initiative der Volksbanken-Raiffeisenbanken mit Mitteln aus dem Gewinnsparen finanzieren konnten. Bundesweit wurden so schon über 1 Million Bäume gepflanzt. Außerdem ging im letzten Jahr für jede Teilnahme an unserer Kundenumfrage eine Spende an die regionalen Tafeln. Insgesamt kamen so fast 12.000 Euro zusammen. ■





# Gemeinsam weiterkommen.

## Entwicklung im Geschäftsjahr 2024

### Mitglieder

Die starke Basis unserer Heimatbank: Im Jahr 2024 konnten wir 1.458 neue Mitglieder begrüßen. Unter Berücksichtigung ausscheidender Mitglieder erhöhte sich die Mitgliederzahl zum Jahresende auf 54.460.

### Bilanzsumme

Gegenüber dem Vorjahr ist die Bilanzsumme um 190,5 Mio. Euro (+ 6,2 Prozent) auf 3.279 Mio. Euro angewachsen. Die geschäftliche Entwicklung der Bank war in 2024 weiterhin vom Wachstum der Kundeneinlagen geprägt.

### Forderungen an Kunden

Unter Berücksichtigung der Tilgungsleistungen wuchs unser Kreditgeschäft zum Bilanzstichtag um 60 Mio. Euro auf 2.237,7 Mio. Euro (+ 2,8 Prozent). Alle erkennbaren Risiken

im Kreditgeschäft wurden durch Einzelwertberichtigungen abgedeckt. Zur Abschirmung von latenten Risiken bestehen Vorsorgereserven, Pauschalwertberichtigungen und der eingerichtete Fonds für allgemeine Bankrisiken.

### Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Unsere Kundeneinlagen verzeichneten zum Bilanzstichtag einen Anstieg um 127 Mio. Euro auf 2.617,7 Mio. Euro (+ 5,1 Prozent). Dies ist - wie bereits im Vorjahr - vor allem auf Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfristen zurückzuführen, die im Jahr 2024 einen Zuwachs um 198,3 Mio. Euro auf 662,6 Mio. Euro verzeichneten (+ 42,7 Prozent). Bei den Sichteinlagen war ein Rückgang von 30,1 Mio. Euro auf 1.312,7 Mio. Euro zu verzeichnen (- 2,2 Prozent). Die Spareinlagen sanken um 41,1 Mio. Euro und zum Bilanzstichtag betrug die Summe 642,4 Mio. Euro (- 6,0 Prozent).

### Mitglieder

2022	53.995
2023	54.092
2024	54.460

### Forderungen an Kunden

2022	2.143 Mio. €
2023	2.178 Mio. €
2024	2.238 Mio. €

### Bilanzsumme

2022	2.985 Mio. €
2023	3.089 Mio. €
2024	3.279 Mio. €

### Kundenanlagen (inkl. Verbund)

2022	3.474 Mio. €
2023	3.728 Mio. €
2024	3.927 Mio. €

### Verbindlichkeiten ggü. Kunden

2022	2.354 Mio. €
2023	2.491 Mio. €
2024	2.618 Mio. €

## Verbundbilanz

Unsere Verbundbilanz, in der wir alle Kundengeschäfte mit der Volksbank an der Niers und unseren Partnern der genossenschaftlichen Finanzgruppe – der Bausparkasse Schwäbisch Hall, der R+V Versicherung, der Union Investment und den genossenschaftlichen Hypothekenbanken – zusammenfassen, weist auch für das Jahr 2024 eine gute Entwicklung auf. Das Kundenanlagevolumen ist auch hier gewachsen: Per 31.12.2024 haben unsere Mitglieder und Kunden 3.927,3 Mio. Euro bei der Volksbank an der Niers und den Partnern der genossenschaftlichen Finanzgruppe angelegt – eine Steigerung um 13,3 Prozent. Das Kundenkreditvolumen stieg zum Jahresende um 60,1 Mio. Euro auf 2.632,7 Mio. Euro (+ 2,3 Prozent).

## Ertragslage

Die Bank kann auf eine sehr gute Ertragslage zurückblicken. Beim Zinsüberschuss, inklusive laufender Erträge, war 2024 ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen, um 3,4 Mio. Euro auf 57,9 Mio. Euro (+ 6,2 Prozent). Der Provisionsüberschuss ist um 0,9 Mio. Euro auf 19,4 Mio. Euro gewachsen (+ 4,9 Prozent). Der Personalaufwand für

das Geschäftsjahr beträgt 26,6 Mio. Euro und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 1 Mio. Euro gestiegen (+ 3,8 Prozent). Die anderen Verwaltungsaufwendungen sanken gegenüber dem Vorjahr um 1 Mio. Euro auf 14,7 Mio. Euro (- 6,6 Prozent). Die Abschreibungen auf Anlagen betragen 1,9 Mio. Euro.

Das Bewertungsergebnis beinhaltet die vorsichtige Beurteilung der Risiken aus unserem Kundenkreditgeschäft und den eigenen Wertpapieren. Aufgrund der Zinsentwicklung waren Zuschreibungen auf Wertpapiere des Umlaufvermögens vorzunehmen.

Das bilanzielle Eigenkapital, inklusive des Fonds für allgemeine Bankrisiken, ist um 29 Mio. Euro auf insgesamt 342,8 Mio. Euro angewachsen (+ 9,2 Prozent). Damit sind die gestiegenen Anforderungen an das Eigenkapital ausreichend erfüllt.

Der Jahresüberschuss liegt mit 7,2 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Auch der Bilanzgewinn 2024 bewegte sich nach Dotierung der Ergebnismrücklagen mit 5,2 Mio. Euro auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr. ■

### Kreditvolumen (inkl. Verbund)

2022	2.562 Mio. €
2023	2.573 Mio. €
2024	2.633 Mio. €

### Personal- und Sachaufwand\*\*

2022	39,2 Mio. €
2023	43,1 Mio. €
2024	43,2 Mio. €

### Provisionsüberschuss

2022	17,9 Mio. €
2023	18,5 Mio. €
2024	19,4 Mio. €

### Zinsüberschuss inkl. lfd. Erträge

2022	47,9 Mio. €
2023	54,5 Mio. €
2024	57,9 Mio. €

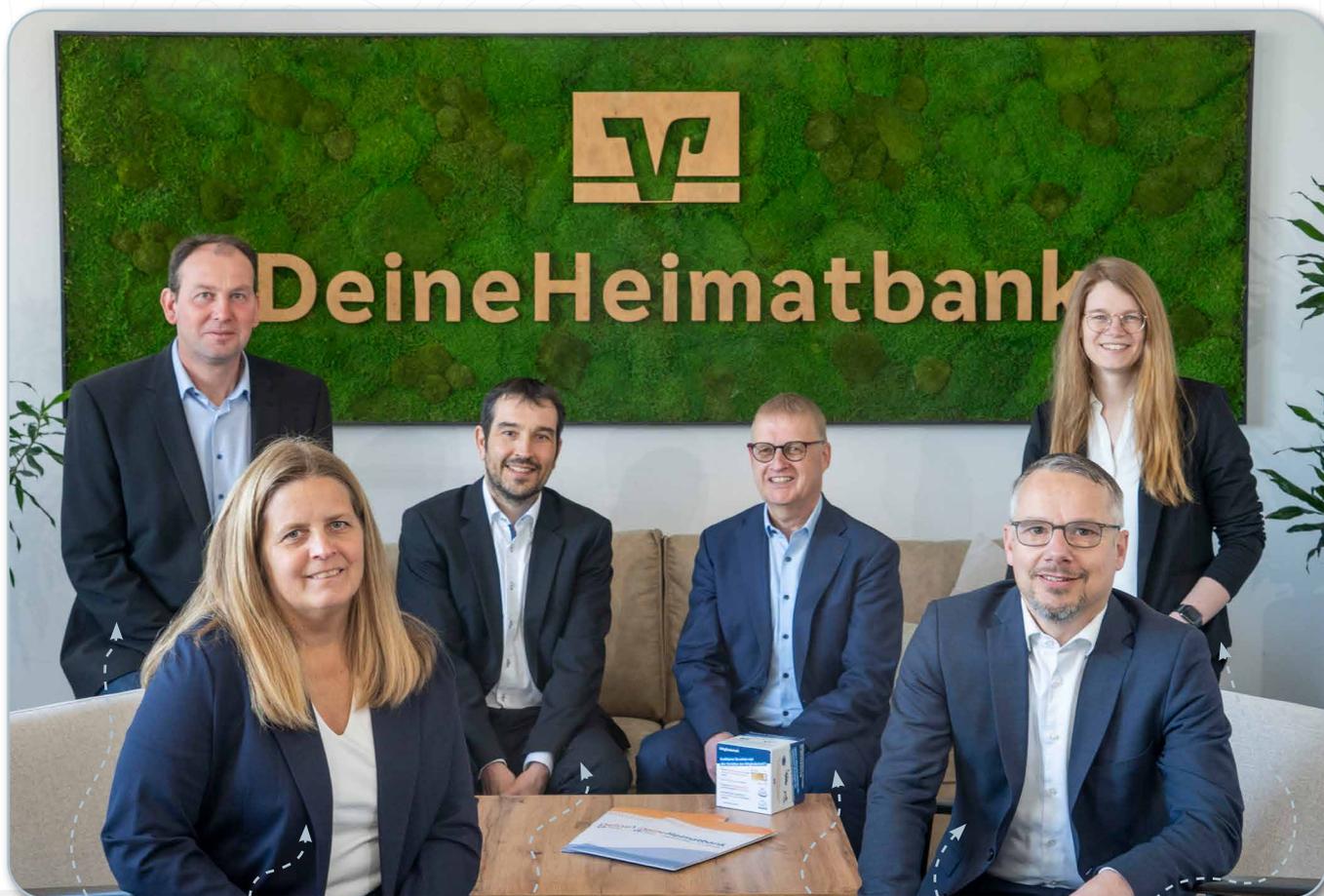
### Eigenkapital\*

2022	286,4 Mio. €
2023	313,8 Mio. €
2024	342,8 Mio. €

\* inkl. Fonds für allgemeine Bankrisiken  
\*\* inkl. Afa

# Das Geschäftsjahr 2024

## Bericht des Aufsichtsrats



Dr. Andreas Bons, Andrea Scheddin, Gregor Breidenstein, Dieter Wies (Vorsitzender), Michael Klemm, Birgit Lange (stellv. Vorsitzende)

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und traf die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse, dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Dabei erörterte der Vorstand mit dem Aufsichtsrat insbesondere die Angemessenheit der Kapitalausstattung und die entsprechenden Stress- und

Risikoszenarien. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Die mündliche Berichterstattung des Vorstandes in den Sitzungen wurde mit schriftlichen Unterlagen vorbereitet, die für jedes Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig vor der Aufsichtsratsitzung in einem eigens dafür eingerichteten Online-Portal bereitgestellt wurden.

Der Aufsichtsrat hat, obwohl eine Verpflichtung gemäß Kreditwesengesetz hierzu nicht besteht, einen Personalausschuss gebildet, welcher beratend tätig ist. Auf der



Grundlage einer Selbsteinschätzung unter Berücksichtigung der Größe, der internen Organisation und der Art des Umfangs, der Komplexität und des Risikogehaltes der Geschäfte der Bank hat der Aufsichtsrat keine Ausschüsse gemäß § 25d Abs. 7 bis 12 KWG bestellt. Die Aufgaben dieser speziell aufgeführten Ausschüsse werden vom gesamten Aufsichtsrat wahrgenommen.

Der vorliegende Jahresabschluss 2024 mit Lagebericht wurde vom Genoverband e.V. geprüft. Über die Prüfung wurde in der Prüfungsschlusssitzung am 5. Mai 2025 beraten. In der Vertreterversammlung wird über das Prüfungsergebnis berichtet.

Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses - unter Einbeziehung des Gewinnvortrages - entspricht den Vorschriften der Satzung.

Unsere Bank hat vor dem Hintergrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein gutes Ergebnis erwirtschaftet, das eine Dotierung der Rücklagen und eine Stärkung des Eigenkapitals ermöglicht.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum

31.12.2024 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Der Aufsichtsrat hat sich im zurückliegenden Wirtschaftsjahr mit der Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie den regulatorischen Anforderungen an das Bankgeschäft auseinandergesetzt und beraten. Die Auswirkungen und möglichen Entwicklungen kann die Bank tragen und sie ist für die zukünftige Geschäftsentwicklung gut und stabil aufgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre motivierte und engagierte Arbeit.

Dem Vorstand sprechen wir unseren Dank aus für die jederzeit transparente, konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. ■

Kevelaer, im Mai 2025

Der Aufsichtsrat

Dieter Wies  
(Vorsitzender)

Birgit Lange  
(Stellvertreterin)

# Ihr Weg. Unsere Begleitung.



Vor Ort seit  
**140 Jahren**

**17**   
Geschäftsstellen



**54.460**  
Mitglieder

mit **553**  
gewählten Vertreterinnen  
und Vertretern



**8,3 Mio. €**  
gezahlte Steuern



**440.186 €**

Spenden  
& Sponsoring



**65.315**  
E-Postfach Nutzer



**360** Mitarbeitende,  
davon

**25** Auszubildende

## Herausgeber

Volksbank an der Niers eG  
Am Kapellhof 1  
47608 Geldern

Tel.: 02831 970-970  
Fax: 02831 970-444

service@vb-niers.de  
www.vb-niers.de

Vertreten durch den Vorstand:  
Wilfried Bosch und Johannes Janhsen

## Redaktion

Tina Ganster

## Unterstützung Redaktion und Text

Katrin Reinders  
Dr. Elke Schax

## Gestaltung & Druck

KEUCK Medien GmbH & Co. KG  
www.keuck-medien.de

## Bildquellennachweise

AdobeStock (Seiten 12, 30,31)  
Andrè Neffgen (Seiten 1, 6, 7)  
Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (Seiten 8, 11)  
Freepik (Seite 1)  
Gerhard Seybert (Seiten 1, 2, 22, 23, 28, 32)  
Kardinal-von-Galen-Gymnasium Kevelaer (Seite 16)  
Thomas Momsen (Seiten 1, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 28)  
Stadt Geldern (Seite 29)

Copyright 2025: Volksbank an der Niers eG





**Ihr Weg.  
Unsere Begleitung.  
Gemeinsam weiterk**



**Volksbank  
an der Niers**