

# Geschäftsbericht 2025



**Dithmarscher!  
Zusammen sind wir  
eine Bank.**

**Wir machen den Weg frei.**

# GESCHÄFTS



**Wir bieten optimales  
Arbeitsklima. Auch bei  
Windstärke 10.**

# 5. JAHR 2025

## Inhalt

Geschäftsentwicklung der genossenschaftlichen Bankengruppe .....	04
Regionales Engagement .....	05
Der Weg ins Eigenheim .....	06
Drei, die Bock haben .....	08
Bleiben, wachsen, mitgestalten .....	12
Wo Vertrauen ein Zuhause findet .....	14
Bericht des Vorstands .....	16
Aufsichtsrat, Vorstand und Prokuristen .....	19
Jahresbilanz 2025 .....	20
Gewinn- und Verlustrechnung 2025 .....	22
Bericht des Aufsichtsrates .....	23

### Impressum

**Herausgeber:**

Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG (DVRB)  
Markt 24-26 · 25746 Heide  
[www.dvr.de](http://www.dvr.de)

**Verantwortlich:**

Peter Jungjohann, Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG

**Text:**

Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG, nordzuwort

**Gestaltung:**

nordzuwort

**Fotos:**

Westhof Bio-Gemüse GmbH & Co. KG (S. 5), Robin's Echo (S. 5), Google Street View (S. 6), Beckmann Bargenstedt (S. 10-11), Freepik (S. 14-15), Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG, nordzuwort

# Geschäftsentwicklung der genossenschaftlichen Bankengruppe

Die 646 Genossenschaftsbanken in Deutschland konnten ihren Wachstumskurs im Kredit- und Einlagengeschäft auch in einem herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfeld fortsetzen. Das Kreditgeschäft mit Kunden erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 3,8 %. Im Einlagengeschäft gelang erneut ein Wachstum um 3,7 %.

Die addierte Bilanzsumme aller genossenschaftlichen Kreditinstitute stieg gegenüber 2024 um 2,7% auf 1,24 Billionen Euro. Die Verbindlichkeiten gegenüber anderen Banken verminderten sich 2025 um 2,7%. Auf der Aktivseite erhöhten sich die Wertpapieranlagen um 3,7% gegenüber dem Vorjahr. Der Bestand an Sachanlagen erhöhte sich durch Investitionen in eine moderne Ausstattung um 1,5%.

Die Kundenkredite legten um knapp 30 Milliarden Euro oder 3,8 % auf 826,8 Milliarden Euro zu. Den größten Anteil verzeichneten zum Ende des Jahres 2025 mit 747,8 Milliarden Euro weiterhin die langfristigen Forderungen, die absolut um 31 Milliarden Euro gesteigert werden konnten und damit sogar mehr zunahm als die gesamten Kundenforderungen. Dies lag daran, dass sich die mittelfristigen Kredite um 1,4 Milliarden Euro gegenüber 2024 reduzierten. Der Marktanteil bei den Kundenkrediten reduzierte sich leicht um 0,1 % auf 18 %.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden konnten um 33,3 Milliarden Euro oder 3,7 % auf 925,2 Milliarden Euro gesteigert werden. Gegenüber dem Vorjahr nahmen die täglich fälligen Verbindlichkeiten mit einem kräftigen Anstieg um 35 Milliarden Euro oder 6,4 % auf 588,9 Milliarden Euro zu. Die Umschichtung in höher verzinsten Termineinlagen fiel im Jahr 2025 deutlich verhaltener aus als im Vorjahr. Die Bestände an Termineinlagen

erhöhten sich mit einem Zuwachs von 0,8% nur leicht auf 184,2 Milliarden Euro. Das Volumen an Sparbriefen reduzierte sich um 6,2% auf 25,1 Milliarden Euro. Die Spareinlagen verminderten sich 2025 leicht um 1,8 Milliarden Euro oder 1,4% auf 127 Milliarden Euro. In dem weiterhin umkämpften Einlagenmarkt zeigten sich somit die Genossenschaftsbanken mit einem gegenüber dem Vorjahr unveränderten Marktanteil von 18,6% stabil.

Das bilanzielle Eigenkapital verbesserte sich um 2,4 Milliarden Euro oder 3,7 % auf 68,8 Milliarden Euro. Die Rücklagen erhöhten sich um 1,6 Milliarden Euro und die Geschäftsguthaben um 865 Millionen Euro. Die Anzahl der Mitglieder reduzierte sich leicht um 101.000 oder 0,6 % auf 17,5 Millionen Menschen oder Unternehmen.

Deutschlandweit verfügen die genossenschaftlichen Institute zum Jahresschluss 2025 über insgesamt 6.813 Bankstellen und zusätzlich über 3.466 Selbstbedienungsfilialen. Bedingt durch den Trend einer rückläufigen Nutzung der Filialen und eines in der Kundschaft gut etablierten Angebots an digitalen Dienstleistungen hat sich die Zahl der Geschäftsstellen im abgelaufenen Jahr weiter vermindert.

## Kundeneinlagen:



## Kundenkredite:



## Bilanzsumme:



in Milliarden Euro, gerundet

 Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken



finanzgruppe.de

# 5 JAHRE 2025

## Regionales Engagement

### Wenn Barlt singt

Mittwochs wird es voll in Barlt. Autos rollen an, Stimmen mischen sich, Menschen eilen zur Probe. Manche kommen aus Heide, andere aus dem Umland. Sie kommen, weil sie singen wollen – für den guten Zweck. 65 Mitglieder zählt das Ensemble inzwischen, rund 55 sind im Schnitt dabei. „Wenn die alle angereist kommen, herrscht in Barlt Ausnahmezustand“, erklärt Inke Hennings und lacht.

Dass es Robin's Echo gibt, hat mit einer Pause und mit veränderten Umständen zu tun. Hennings hatte schon früher Chöre geleitet. Dann kamen Mutterchutz, Pandemie und Familienalltag. Das gemeinsame Singen verstummte, wie so vieles in jener Zeit. Als ihre Tochter etwa ein Jahr alt war, merkte sie, dass diese Unterbrechung nicht dauerhaft bleiben sollte. „Ich muss jetzt wieder was machen“, sagte sie sich. Musik sei für sie „ein Lebenselixier“.

Doch die Situation war inzwischen eine andere. Der frühere Chor hatte sich mit neuer Leitung eingespielt, zugleich hatte sich auch für Hennings selbst etwas verschoben. Die Zeit nach der Pandemie, das Muttersein und der Wunsch, musikalisch noch einmal anders anzusetzen, führten zu einer bewussten Entscheidung: neu anzufangen. Ein Charity-Chor, immer neues Repertoire, ein großes Konzert, gute Stimmen. Der Gedanke entstand im Gespräch mit einer Freundin. „Dann habe ich gedacht, gute Idee eigentlich, dann mache ich das“, erläutert Hennings.

Auch der Name erzählt mehr, als man zunächst ahnt. Die Mutter ihres Mannes liebte Rotkehlchen. Seit ihrem Tod ist der kleine Vogel für die Familie ein Zeichen der Erinnerung. Das englische Wort für Rotkehlchen – „robin“ – wurde so zum Ausgangspunkt, das Echo zur Fortsetzung. Ein Name für den Klang, der bleibt. Und für das, was er bewirken soll. „Wir wollen ja auch ein schönes monetäres Echo für unseren Gesang, um möglichst viel Geld spenden zu können.“

Schon das erste Weihnachtskonzert in der Kirche in Barlt brachte 4.000 Euro für das Hospiz in Meldorf ein. Es folgten Spenden für weitere Initiativen. Allein im vergangenen Jahr konnte Robin's Echo mehr als 16.000 Euro weitergeben. In diesem Jahr geht der Erlös des Konzerts im Westhof an den Bunten Kreis Nord. Zudem will der Chor gemeinsam mit der Dithmarscher Musikschule musikalische Früherziehung in Kindergärten fördern.

Dass Robin's Echo selbst einmal Unterstützung braucht, passt auf den ersten Blick fast nicht zu diesem



Chor. Doch wer mit mehr als 50 Sängerinnen und Sängern auftritt, merkt irgendwann, dass gute Musik auch eine Frage der Bedingungen ist. Sichtachsen, Aufstellung, Klang: Was im Konzert selbstverständlich wirken soll, muss vorher gelöst werden. Deshalb sammelt der Chor derzeit für eigene Podeste. Sie sollen Auftritte erleichtern, den Chor im Raum besser erfahrbar machen und zugleich mehr Sicherheit schaffen.

Begleitet wird das Vorhaben von der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG, die gemeinsam mit dem Chor eine Crowdfunding-Aktion auf den Weg gebracht hat. Bereits 2025 hatte die Volksbank Dithmarschen Stiftung Robin's Echo mit einer Spende unterstützt. Nun geht es um eine Anschaffung, die weniger spektakulär klingt als ein ausverkauftes Konzert, für die Arbeit des Ensembles aber wichtig ist. Denn manchmal entscheidet gerade das scheinbar Kleine darüber, ob ein großer Chor wirklich groß wirken kann.

Dass der Chor funktioniert, liegt auch daran, dass viele mitwirken. Inke Hennings organisiert, plant, entwickelt Programme, macht Pressearbeit und hält die Fäden zusammen. Mit der musikalischen Arbeit steht sie dabei nicht allein da. Zum Kernteam gehören Vivien Harder und Björn Klein, mit denen sie sich die Chorleitung teilt. Zudem übernimmt Klein auch das Einsingen und die Stimmbildung.

Vielleicht ist gerade das Bemerkenswerte an Robin's Echo, dass hier vieles zusammenkommt: musikalischer Anspruch, organisatorisches Talent, Rückhalt aus der Region und der Wille, mit dem eigenen Tun etwas Gutes weiterzugeben. Musik ist eben einfach ein Lebenselixier.



# GESCHÄFTS

## Der Weg ins Eigenheim

### Als Fenja Meyenburg und Dennis Heß aus wenig Platz ein neues Zuhause machten

Wer heute durch Hemmingstedt fährt, bleibt an diesem Haus leicht hängen. Es steht nicht laut da, ist nicht geschneigelt. Aber es fällt auf, weil hier jemand nicht einfach renoviert, sondern mit Klarheit, Ausdauer und Blick fürs Detail umgebaut hat. Fenja Meyenburg und Dennis Heß haben ihr Haus nicht nur verschönert. Sie haben es neu gedacht. Aus rund 90 Quadratmetern wurden 190. Aus einem engen Alltag wurde ein Zuhause, das ihrer Familie endlich Luft gibt. Zwei Kinder, ein Hund, immer mehr Bedürfnisse, immer weniger Platz: Irgendwann reichte es nicht mehr, sich mit Kompromissen zu arrangieren. Also trafen die beiden eine Entscheidung und zogen das Projekt durch.

Weg wollten sie dafür nicht. Kein neues Baugelände, kein Ortswechsel, kein Neustart auf der grünen Wiese. Sie wollten in Hemmingstedt bleiben, dort, wo ihr Alltag längst verankert war. Als andere Lösungen ausblieben, erarbeiteten sie aus Mangel an Alternativen eine neue Idee. Im August 2024 begannen die Planungen. Von da an ging es um die Frage, wie aus dem alten Haus ein Ort werden kann, der wirklich zu ihrem Leben passt.

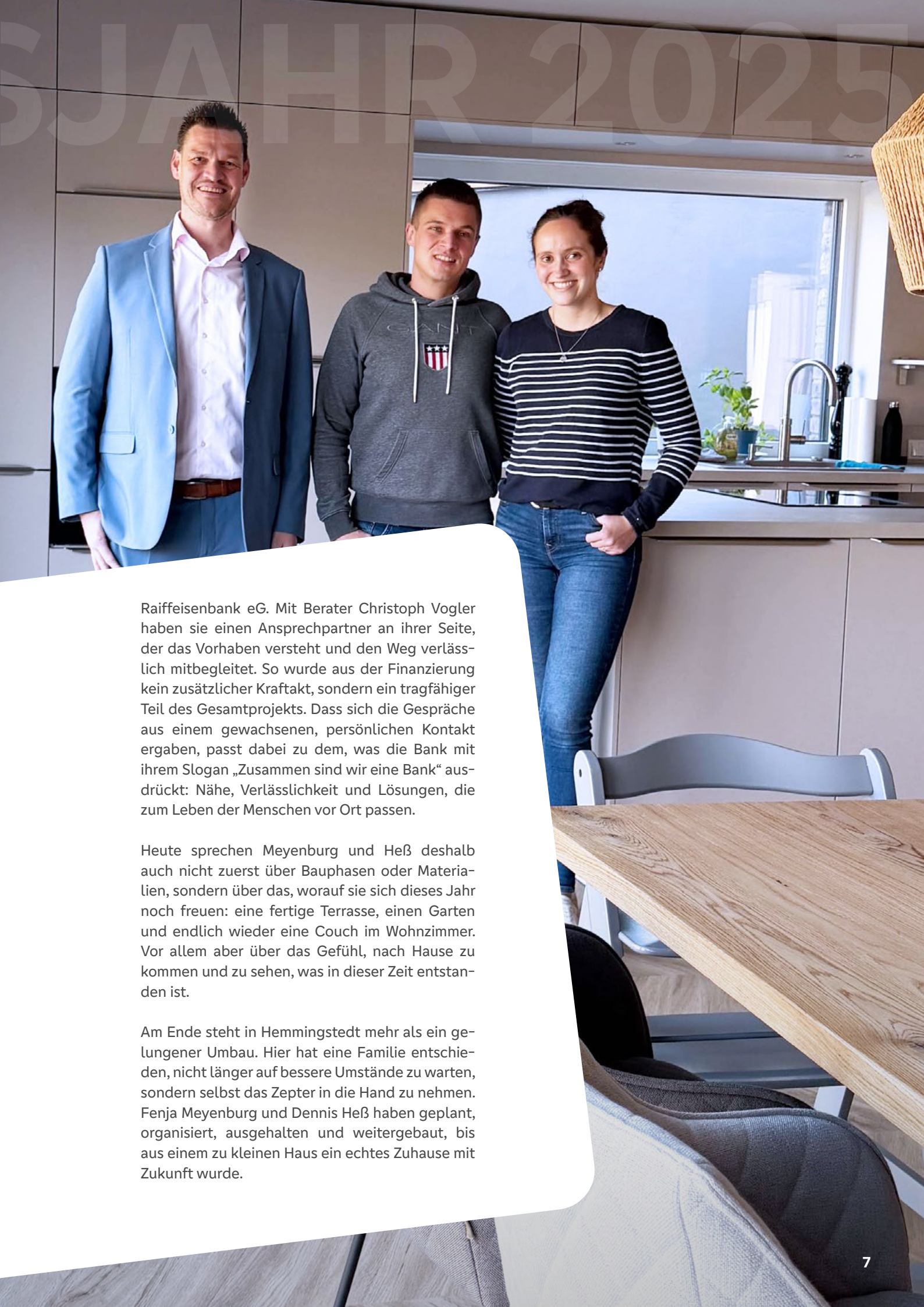
Was dann folgte, war eine lange Baustellenzeit mitten im Familienalltag. Die Familie lebte im Umbau, organisierte um, lagerte aus und hielt vor allem durch. Mal fehlte die Heizung, mal verschwand ein weiterer Raum hinter Staub, Werkzeug und Material. Über ein Jahr lang stemmten Meyenburg und Heß diesen Ausnahmezustand mit zwei kleinen Kindern. Nicht nebenbei, sondern über eine wirkliche lange Zeit Tag für Tag.

Dabei verfolgten sie von Anfang an ein klares Ziel. Fenja Meyenburg wollte vor allem eines: „dass wir einfach mehr Platz bekommen“. Heute gibt es zwei große Kinderzimmer, ein Vollbad mit Badewanne, einen Hauswirtschaftsraum, einen offenen Wohn- und Essbereich und eine große Garage mit direktem Zugang zum Haus. Was auf dem Papier sachlich klingt, verändert im Alltag fast alles. Wege werden kürzer, Abläufe leichter, das Haus arbeitet endlich mit und nicht gegen seine Bewohner.

Dennis Heß trieb noch etwas anderes an. Er baut und saniert seit Jahren für andere. Diesmal wollte er für sich selbst bauen. „Mal wirklich für sich selbst sich auszutoben und zu gestalten, das ist schon was anderes“, sagt er. Genau darin liegt die besondere Energie dieses Projekts. Es ging der Familie nicht nur um zusätzliche Quadratmeter, sondern darum, etwas Eigenes zu schaffen, das langfristig Bestand hat.

Natürlich lief nicht alles glatt. Gewerke mussten koordiniert werden, Termine verschoben sich, dann kam der Winter, der wirklich lang war in diesem Jahr. Wer im Bestand umbaut und gleichzeitig darin lebt, braucht starke Nerven. Aber sie arbeiteten sich durch. Schritt für Schritt, Raum für Raum. Damit ein solcher Umbau gelingt, braucht es allerdings nicht nur Ideen, Ausdauer und Handwerker, sondern auch einen Finanzierungspartner, der mitzieht. Für Dennis Heß war dabei vor allem eines wichtig: Es sollte unkompliziert laufen. Genau das fand das Paar bei der Dithmarscher Volks- und





Raiffeisenbank eG. Mit Berater Christoph Vogler haben sie einen Ansprechpartner an ihrer Seite, der das Vorhaben versteht und den Weg verlässlich mitbegleitet. So wurde aus der Finanzierung kein zusätzlicher Kraftakt, sondern ein tragfähiger Teil des Gesamtprojekts. Dass sich die Gespräche aus einem gewachsenen, persönlichen Kontakt ergaben, passt dabei zu dem, was die Bank mit ihrem Slogan „Zusammen sind wir eine Bank“ ausdrückt: Nähe, Verlässlichkeit und Lösungen, die zum Leben der Menschen vor Ort passen.

Heute sprechen Meyenburg und Heß deshalb auch nicht zuerst über Bauphasen oder Materialien, sondern über das, worauf sie sich dieses Jahr noch freuen: eine fertige Terrasse, einen Garten und endlich wieder eine Couch im Wohnzimmer. Vor allem aber über das Gefühl, nach Hause zu kommen und zu sehen, was in dieser Zeit entstanden ist.

Am Ende steht in Hemmingstedt mehr als ein gelungener Umbau. Hier hat eine Familie entschieden, nicht länger auf bessere Umstände zu warten, sondern selbst das Zepter in die Hand zu nehmen. Fenja Meyenburg und Dennis Heß haben geplant, organisiert, ausgehalten und weitergebaut, bis aus einem zu kleinen Haus ein echtes Zuhause mit Zukunft wurde.



## Drei, die Bock haben

Beckmann in Bargenstedt steht für eine neue Generation des Familienunternehmertums: regional verwurzelt, technisch versiert und getragen von dem Anspruch, für seine Kunden verlässlich da zu sein.

In Bargenstedt, wo man sich kennt und die Wege kurz sind, sitzt ein Unternehmen, das aus genau dieser Nähe seine Kraft zieht. Die Firma Beckmann ist tief im Alltag der Landwirtschaft verankert und entwickelt gerade daraus ihre besondere Stärke. Zugleich erzählt dieses Unternehmen von etwas, das weit über den Alltag hinausweist: von Wandel, von Verantwortung und von der Fähigkeit, in einer immer komplexeren Welt verlässlich zu bleiben.

Beckmann ist heute weit mehr als ein klassisches Lohnunternehmen. In den vergangenen Jahren hat sich der Betrieb zu einem vielseitig aufgestellten Unternehmen entwickelt, das Dienstleistung, Werkstattkompetenz, Service und Handel mit sichtbarer Konsequenz zusammenführt. Hier geht es längst nicht nur darum, Maschinen aufs Feld zu bringen. Es geht darum, technische Komplexität beherrschbar zu machen, im richtigen Moment da zu sein und Abläufe für die Kunden sicher und effizient zu gestalten. In einer Branche, in der Zeit oft über Ertrag, Ablauf und Gelingen entscheidet, ist das ein starkes Versprechen.

Vielleicht beginnt die eigentliche Geschichte dieses Unternehmens aber nicht in der Werkstatt, sondern mit einem Traum. Ole Beckmann wollte schon als kleiner Junge selbst etwas aufbauen, wollte nicht nur mitarbeiten, sondern gestalten. „Ein langersehnter Wunsch – seit Kindheitstagen, selbstständig zu sein, was zu schaffen, dabei zu sein, was zu erschaffen, sich selbst zu verwirklichen und eben Träume zu leben.“ In diesem Satz steckt viel von der Energie, die Beckmann bis heute

prägt: die Lust am Machen, der Wille, aus einer Idee Wirklichkeit werden zu lassen. Dass daraus später eine Unternehmensübernahme wurde, war der entscheidende Schritt. Aus dem Wunsch nach Selbstständigkeit wurde konkrete Verantwortung, aus einer Vision echtes Unternehmertum.

Diese Übernahme, finanziert durch die Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG, ist eng mit einer Familiengeschichte verbunden, die Beckmann bis heute prägt. Denn das Unternehmen wurde nicht als Soloprojekt übernommen, sondern in einem Gefüge, das auf Vertrauen, Ergänzung und klar verteilten Stärken beruht. Gemeinsam mit seiner Frau Annika Beckmann und seinem Schwiegervater Detlev Kock formte Ole Beckmann aus dem Betrieb Schritt für Schritt das, was Beckmann heute ist: ein wachsendes, modernes und zugleich regional tief verankertes Unternehmen.

Diese Konstellation macht die Geschichte besonders. Ole Beckmann bringt Vision, Tempo und jene unmittelbare Nähe zu Landwirten mit, aus der Vertrauen entsteht. Annika Beckmann steuert ihr Gespür für Kommunikation, Marke und Strukturen bei. Und Detlev Kock, ihr Vater, steht für Erfahrung, Zahlenfestigkeit und die Souveränität, die ein wachsender Betrieb im Hintergrund braucht.

Man spürt, wie sich diese Rollen im Laufe der Zeit ineinandergefügt haben. Ole Beckmann beschreibt das mit entwaffnender Klarheit: „Wir ergänzen uns perfekt.“ Und tatsächlich scheint genau darin der Kern zu liegen. Wo der eine nach vorn denkt,





→ ordnen die anderen, strukturieren und schaffen den Rahmen, in dem Ideen tragfähig werden. „Große Träume müssen immer finanziert werden“, sagt Beckmann, und in diesem Satz liegt fast schon die ganze Dramaturgie mittelständischen Unternehmertums: Vision allein genügt nicht. Sie braucht Bodenhaftung.

Auch Annika Beckmanns Rolle hat in diesem Dreigestirn deutlich an Kontur gewonnen. Sie erzählt nicht von einem plötzlichen Rollenwechsel, sondern von einem Hineinwachsen. Zwischen Familie, drei Kindern, wachsendem Unternehmen und steigender Verantwortung hat sich Schritt für Schritt ein unternehmerischer Blick geschärft, der heute prägend ist. Gerade weil sie diese Entwicklung so unspektakulär beschreibt, wird ihre Bedeutung umso deutlicher. Hier arbeitet eine Unternehmerin, die Prozesse denkt, Strukturen einzieht und eine Firma mitprägt, die längst auf mehreren Ebenen zugleich agiert. Dass mit dem Wachstum auch neue Fragen auftauchen, wird von ihr nüchtern und konstruktiv aufgenommen. Das Unternehmen ist längst im nächsten Level angekommen.

Dazu passt, dass auch Detlev Kock eine Schlüsselrolle einnimmt. Er hält dem operativen Geschäft den Rücken frei, ist Sparringspartner, Zahlenmensch und Bindeglied in Fragen, die jenseits des Tagesgeschäfts entschieden werden müssen. Gerade im Zusammenhang mit der Übernahme wird seine Rolle besonders sichtbar: Er hat nicht

nur begleitet, sondern mit ermöglicht, abgesichert und strukturell mitgetragen, dass aus dem Übergang ein tragfähiger Neuanfang werden konnte. Ole Beckmann formuliert seine Dankbarkeit dafür sehr klar. Dass Detlev Kock den engen Draht zur Bank pflegt und viele Gespräche übernimmt, sei für ihn eine echte Entlastung. So könne er sich auf das konzentrieren, was ihn antreibt: Kunden, Betrieb und Entwicklung. Auch darin zeigt sich eine Form von Professionalität, die erfolgreiche Familienunternehmen besonders auszeichnet. Aufgaben sind klar verteilt, Verantwortung wird gemeinsam getragen.

Diese Klarheit prägt auch den Stil des Unternehmens. Beckmann will schnell sein, erreichbar sein, verlässlich sein. Das klingt schlicht, ist in Wahrheit aber anspruchsvoll. Denn gerade in der Landwirtschaft gilt: Wer anruft, hat meist nicht nur eine Frage, sondern ein dringendes Anliegen. Wer ein Ersatzteil braucht, braucht es nicht irgendwann. „Die Firma steht für Zuverlässigkeit und schnelle Bearbeitung“, sagt Ole Beckmann.

Dass Beckmann damit einen Nerv trifft, hat auch mit dem Wandel der Landwirtschaft zu tun. Die Betriebe werden größer, die Maschinen anspruchsvoller, die Technik digitaler, die Personalfrage drängender. Vieles, was von außen noch nach klassischer Landarbeit aussieht, ist in Wahrheit hochspezialisierte Präzisionsarbeit. Und ein Satz aus der Runde bringt diese Entwicklung auf den Punkt:



„Nur weil ich einen Schlepper fahren kann, kann ich noch lange nicht den Rübenroder bedienen.“ Genau in diesem Spannungsfeld zwischen Tradition und Technisierung hat sich Beckmann einen Platz erarbeitet: mit Kompetenz, Verlässlichkeit und Nähe zu den Menschen.

Dabei hilft dem Unternehmen eine Identität, die man nicht künstlich erfinden kann. „Wir haben Bock“ ist dort mehr als ein Slogan. Es ist eine Haltung, die aus dem Inneren des Betriebs kommt. In diesem Satz stecken Lust auf Leistung, Stolz auf das eigene Tun und die Überzeugung, dass Arbeit etwas Verbindendes sein kann. Nicht der Einzelne steht im Vordergrund, sondern das Team. Gerade in Zeiten, in denen in vielen Branchen über Unsicherheit und Belastung gesprochen wird, setzt diese Tonlage auf Zuversicht, Tatkraft und gemeinsames Vorangehen.

Interessant wird das Unternehmen aber nicht nur wegen des eigenen Weges, sondern auch im Blick von außen. Paul Bischof, der das Unternehmen seit rund drei Jahren als Ansprechpartner der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG begleitet, beschreibt einen Betrieb, der in bemerkenswerter Weise geradlinig, belastbar und zuverlässig agiert.

Besonders Detlev Kock sei, so Bischof, für die Bank ein Partner, der schnell liefert, klar kommuniziert und genau wisse, wie Finanzierungsgespräche sinnvoll geführt werden. Aus Bankensicht ist das ein starkes Zeichen. Umso deutlicher fällt das Urteil aus: Beckmann sei ein „verlässlicher Partner“, der sich trotz anspruchsvoller Marktumfelder stetig positiv entwickelt habe. Gerade daran

erkennt man die wirklich guten Unternehmen: dass sie sich auch in anspruchsvollen Phasen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Das ist ein wichtiger Punkt, weil er die Zusammenarbeit mit der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG als Teil eines tragfähigen Fundaments sichtbar macht. Eine Bank, die versteht, wie ein Unternehmen tickt. Ein Unternehmen, das weiß, wie Bankgespräche vorbereitet werden müssen. Eine Beziehung also, die von Vertrauen, Klarheit und Professionalität lebt und unternehmerische Freiheit ermöglicht, weil finanzielle Stabilität verlässlich mitgedacht wird.

Am Ende ist Beckmann deshalb mehr als eine gute Mittelstandsgeschichte aus Dithmarschen. Es ist ein Beispiel dafür, wie Zukunft auf dem Land tatsächlich aussehen kann: getragen von Menschen, die ihre unterschiedlichen Stärken zusammenbringen. Von einem Unternehmer, der gestalten will. Von einer Unternehmerin, die Struktur und Kommunikation schärft. Von einem erfahrenen Zahlenmenschen, der Stabilität gibt. Vielleicht ist das das eigentlich Beeindruckende an Beckmann: dass hier nichts künstlich groß gemacht werden muss. Die Geschichte trägt aus sich selbst heraus.



# GESCHÄFTS

## Bleiben, wachsen, mitgestalten

### Mit klarem Kopf und eigenem Kompass

Julia Petersen gehört nicht zu den Menschen, die ihren Weg laut markieren. Sie geht ihn einfach. Nach dem Abitur zieht es sie erst ins Ausland, dann bewusst in die Praxis. Sie beginnt ihre Ausbildung bei der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG, bleibt dem Haus treu, studiert berufsbegleitend weiter und arbeitet heute in der Personalabteilung der Bank, während sie ihren Master in Wirtschaftspsychologie abschließt. Beeindruckend ist dabei nicht nur das Tempo, sondern die Klarheit, mit der sie ihren Weg gestaltet.

Julia Petersen kommt aus Heide, ist hier aufgewachsen und wollte nach der Schulzeit vor allem eines: raus aus dem reinen Lernen und hinein in den Berufsalltag. Nicht gleich der nächste Hörsaal, sondern erst einmal erleben, wie Arbeit funktioniert, wie Teams miteinander agieren und wo die eigenen Stärken liegen. Die Ausbildung bei der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG war für sie deshalb kein Umweg, sondern genau der richtige Anfang.

Schon im Praktikum merkte sie, dass Bank für sie mehr bedeutet als Zahlen. Sie erlebte, wie offen sie aufgenommen wurde, wie viele Bereiche hinter den Kulissen zusammenspielen und wie wichtig ein gutes Miteinander ist. „Es steht und fällt hier einfach alles mit den Kollegen“, sagt sie. Dieser Eindruck ist geblieben und erklärt, warum sie der Bank bis heute verbunden ist.

Nach der Ausbildung bleibt Julia Petersen im Haus und wechselt in die Vertriebsunterstützung und ins Onlinemarketing. Dort organisiert, kommuniziert und gestaltet sie. Julia Petersen entwickelt schnell ein Gespür für die Aufgaben. Parallel dazu beginnt sie ein berufsbegleitendes Bachelorstudium in Betriebswirtschaft und Wirtschaftspsychologie in Hamburg, das sie selbst finanziert. Heute arbeitet sie in Teilzeit in der Personalsachbearbeitung und im Personalmarketing und schreibt zugleich an ihrer Masterarbeit an der FH Westküste.

Leicht war dieser Weg nicht. Julia Petersen spricht offen darüber, wie anspruchsvoll es ist, Studium und Beruf über Jahre parallel zu verbinden. Schlaf komme dabei manchmal zu kurz, sagt sie mit einem Lächeln. Für ihr Leben hat sie einen eigenen Begriff gefunden: keine Work-Life-Balance, sondern „Work-Study-Balance“. Gerade diese Offenheit macht sie so glaubwürdig. Sie erzählt ihren

Weg nicht als perfekte Erfolgsgeschichte, sondern als etwas, das Disziplin, Ausdauer und einen klaren inneren Kompass braucht.

Prägend war für sie auch das Vertrauen, das ihr in der Bank früh entgegengebracht wurde. Nach der Ausbildung, mitten in der Coronazeit, startet sie in ihre erste feste Position. Kein leichter Moment, weil Nähe und gemeinsames Ankommen damals kaum möglich waren. Und doch bleibt etwas anderes stärker: das Zutrauen ihres Vorgesetzten und ihrer Kollegen. Nicht Kontrolle, sondern die Haltung, dass sie Verantwortung übernehmen und ihren eigenen Weg gehen kann.

Heute zeigt sich daran auch, was die Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG als Arbeitgeber ausmacht. Julia Petersen beschreibt ein Umfeld, in dem Entwicklung gesehen wird und engagierte Menschen Chancen bekommen. Dass sie inzwischen nicht mehr im Marketing, sondern im Personalbereich arbeitet, passt deshalb gut zu ihrem Weg und zu einer Bank, die Veränderung zulässt.

Vielleicht ist es deshalb nur folgerichtig, dass ihr Rat an junge Menschen so unaufgeregt ausfällt. Man müsse nicht am Anfang schon wissen, wo man in 40 Jahren landet, sagt sie. Interessen dürften sich verändern, Wege sich verschieben. Entscheidend sei, das zu machen, was sich im jeweiligen Moment richtig anfühlt. Genau das hat Julia Petersen getan.



# 5 JAHRE 2025

## Der eigene Weg

### Zwischen Ausbildung, Studium und Neuanfang

Manche Berufswege beginnen mit einem Plan, andere mit einer Frage. Bei Isra Abu Beid war es wohl beides. Nach dem Abitur wollte sie studieren und zugleich eigenes Geld verdienen. Zwei Wünsche, die sich für viele junge Menschen nur schwer zusammenbringen lassen. Für sie wurden sie zum Ausgangspunkt einer Suche. „Ich wusste nicht, wie“, sagt sie. Also recherchierte sie gründlich, sah sich Modelle, Branchen und Orte an und stieß schließlich auf das Triale Modell an der FH Westküste in Heide, eine Kombination aus Ausbildung im Betrieb, Berufsschule und Hochschulstudium. Für sie war das sofort mehr als nur eine Option. „Da dachte ich mir: Perfekt! Das wollte ich doch genau so haben.“

Die 23-Jährige kommt aus Syrien und lebt seit gut zwölf Jahren in Deutschland. Sie machte am BBZ in Heide ihr Abitur im wirtschaftlichen Bereich. Wirtschaft, Büro, Struktur und Verantwortung, all das lag ihr früh. „Ich wollte schon immer eine Businesswoman werden“, sagt sie. Der Satz klingt nicht großspurig. Eher so, als habe sie früh gewusst, in welche Richtung sie will. Dass sie schließlich bei der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG landete, war kein Zufall. Im Rahmen des Trialen Modells standen ihr mehrere Wege offen. Sie entschied sich für die Bank.

Einfach war dieser Weg trotzdem nicht. Die Ausbildung zur Bankkauffrau war auf zwei Jahre verdichtet, parallel dazu lief bereits der Studienanteil. Blockunterricht, Prüfungen, Lernstoff von zwei Seiten, ein eng getakteter Alltag. „Zwei Jahre Ausbildung war auch sportlich“, sagt sie. Den letzten Block habe sie in der Schule nicht mehr vollständig mitnehmen können, manches habe sie sich allein zu Hause erarbeiten müssen. Gleichzeitig liefen die Prüfungen an der FH. Und sie erzählt davon mit dem nüchternen Stolz einer jungen Frau, die sich etwas vorgenommen und es durchgezogen hat. „Ich habe diesen Weg ausgesucht“, sagt sie, „und das hat mir auch Spaß gemacht, weil das für mich eine Challenge war.“

Im Jahr 2023 schloss sie ihre Ausbildung ab. Das anschließende BWL-Studium konnte sie aus finanziellen Gründen nicht beenden. Auch das erzählt sie ohne dramatische Geste. Es wirkt eher wie ein realistischer Einschnitt. Sie hatte ihren Abschluss in der Hand, kannte die Bank, die Menschen und die Abläufe. Also blieb sie. Erst vorübergehend im Service, später in fester Anstellung.



Heute arbeitet Isra Abu Beid in der Marktunterstützung Kredit. Dort werden Kreditanträge geprüft, Vermögensverhältnisse bewertet und Kontakte mit Notaren oder Amtsgerichten gehalten. Es ist die Art von Arbeit, die selten sichtbar ist und ohne die doch wenig funktioniert. Genau das liegt ihr. Schon während der Ausbildung merkte sie, dass sie lieber im Hintergrund arbeiten möchte, strukturiert, mit Verantwortung im Detail. „Das war genau mein Ding“, sagt sie.

Auch der Übergang von der Auszubildenden zur festen Mitarbeiterin fiel ihr leicht. „Es gab keine Scheu“, sagt sie. Als sie nach dem Studienabbruch signalisierte, dass sie arbeiten wolle, ging es schnell. Dahinter steckt vor allem eines: Vertrauen. Mit der festen Stelle hat sich auch ihr Blick auf die Arbeit verändert. Als Auszubildende bekommt man Aufgaben. Als Mitarbeiterin trägt man Verantwortung.

Noch deutlicher zeigt sich die Veränderung an ihr selbst. Früher, sagt sie, sei sie scheu und zurückhaltend gewesen. Das hat sich verändert. „Heute stelle ich mich mit Lust und mit Freude neuen Aufgaben“, sagt sie. Auch im Umgang mit Kundinnen und Kunden habe sie Sicherheit gewonnen. Das sei nicht nur für die Arbeit wichtig gewesen, sondern „auch fürs Leben“. Und dann sagt sie noch einen Satz, der vielleicht am besten zu ihr passt: „Einfach durchziehen, egal wie schwer das währenddessen sein kann.“ Der direkte Weg war es nicht. Aber offenbar ein sehr erfolgreicher.

# Wo Vertrauen ein Zuhause findet

## Rainer Gertz und Andreas Podeswa sind ein gutes Team

Es gibt Begegnungen, bei denen man früh merkt, dass es passen kann. Nicht weil sofort alles feststeht, sondern weil Haltung, Gespräch und Chemie stimmen. So war es auch bei Rainer Gertz und Andreas Podeswa. Als Gertz 2019 für seine privaten Finanzthemen einen Ansprechpartner suchte, der fachlich überzeugt und menschlich zu ihm passt, kam er zur Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG. Dort traf er auf Andreas Podeswa. Aus einem ersten Gespräch ist eine Zusammenarbeit entstanden, die bis heute funktioniert.

Genau darin zeigt sich, was die DVRB als Dithmarscher Bank ausmacht. „Dithmarscher! Zusammen sind wir eine Bank.“ ist mehr als ein Slogan. Es ist ein Anspruch, der besonders im persönlichen Kontakt an Bedeutsamkeit gewinnt. Nicht durch große Worte, sondern durch eine Beratung, die aufmerksam ist, verlässlich bleibt und den Menschen in den Mittelpunkt stellt.

Für Rainer Gertz war diese persönliche Ebene von Anfang an entscheidend. Der gebürtige Dithmarscher aus Linden ist niemand, der Dinge dem Zufall überlässt. Er hat eine Ausbildung zum Zentralheizungs- und Lüftungsbauer absolviert, war bei der Bundeswehr und entschied sich dann bewusst, sich fachlich weiterzuentwickeln. Gertz absolvierte ein Studium zum staatlich geprüften Techniker für Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik. Über mehrere berufliche Stationen führte

ihn sein Weg schließlich in die Geschäftsleitung der Dithmarscher Kältetechnik GmbH, wo er heute als Prokurist tätig ist. Wer mit ihm spricht, merkt schnell: Hier wägt jemand ab, prüft genau und übernimmt Verantwortung.

Diese Haltung prägt auch seinen Blick auf Finanzthemen. Gertz denkt langfristig, eher konservativ und mit klarem Blick für mögliche Risiken. Er will verstehen, prüfen und erst dann entscheiden. Gerade deshalb musste die Chemie stimmen. „Für mich ist so ein Bankbetreuer fast wie ein Arzt, nur eben nicht für die Gesundheit, sondern für die Finanzen“, sagt er. „Habe ich da keinen guten Draht, bin ich auch nicht offen.“

Diesen Draht gab es mit Andreas Podeswa früh. Podeswa erinnert sich an ein erstes intensives Gespräch, in dem schnell klar wurde, dass hier Offenheit auf beiden Seiten möglich und gewünscht ist. Das genau braucht gute Beratung. Wer einen Menschen in Vermögensfragen sinnvoll begleiten will, muss nicht nur Zahlen kennen, sondern auch seine Haltung, seine Ziele und seine Art, Entscheidungen zu treffen.

Bei Gertz heißt das auch: Er braucht keine Dauersprache, aber Verlässlichkeit. Jemanden, der Themen im Blick behält, sich meldet, wenn es sinnvoll ist, und dabei den richtigen Ton trifft.

Für Andreas Podeswa gehört genau das zu guter Betreuung. Er hält Kontakt, erinnert, stößt Gespräche an, wenn sich etwas verändert oder wenn ein Thema wieder Aufmerksamkeit braucht. Mal reicht ein Telefonat, mal setzt man sich vor Ort zusammen. Immer geht es darum, den Kunden im richtigen Moment zu erreichen, und nicht darum, ihn mit Terminen oder Angeboten zu überladen.

Für Gertz ist das eine echte Entlastung. Sein Alltag ist geprägt von Verantwortung, Zeitdruck und unternehmerischen Entscheidungen. Da ist es wertvoll, wenn jemand mit Überblick zur Seite steht. „Ich bin immer dankbar, dass Herr





Podeswa mich regelmäßig anruft oder anschreibt“, sagt Gertz. „Alleine würde ich solche Dinge im Alltag durchaus auch mal zu lange liegen lassen.“

Genau hier wird aus Beratung Begleitung. Die DVRB nimmt dem Kunden das Denken nicht ab, aber sie sorgt dafür, dass wichtige Themen nicht untergehen. Sie bleibt dran, ohne lästig zu werden. Sie gibt Struktur, ohne Enge zu erzeugen. Und sie respektiert, dass gute Entscheidungen Zeit brauchen dürfen.

Das ist für Andreas Podeswa kein Nebenaspekt, sondern Haltung. „Mein Ziel ist es, wirklich zu beraten, nicht zu verkaufen“, sagt er. Wenn ein Kunde Nein sage, sei das kein Problem. Dann werde weitergedacht, neu sortiert oder auch bewusst nichts gemacht. Manchmal passe eine Idee sofort, manchmal erst später, manchmal eben gar nicht. Auch das gehört für ihn zu einer ehrlichen Beratung.

Genau diese Haltung überzeugt Rainer Gertz. Denn auch er selbst führt sein Unternehmen nach einem ähnlichen Grundsatz. Er berät Kunden so, wie er selbst beraten werden möchte: ehrlich, fachlich sauber und mit dem Blick auf das, was wirklich sinnvoll ist. Lieber einmal abraten als etwas empfehlen, das am Ende nicht trägt. Dass er dieser Haltung auch bei der DVRB begegnet, ist für ihn einer der Gründe, warum die Zusammenarbeit so gut funktioniert.

Dazu kommt die Struktur der Bank selbst. Gertz schätzt an der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG ihren genossenschaftlichen Charakter und ihre regionale Verwurzelung. In einer Zeit, in

der vieles größer, anonym und austauschbarer wird, empfindet er genau das als Stärke. Die Bank wirkt auf ihn nahbar, solide und verlässlich. Nicht klein gedacht, sondern klar verankert. Gerade als Dithmarscher Bank steht sie für ein Verständnis von Beratung, das nicht auf schnelle Effekte zielt, sondern auf langfristige Beziehungen.

Und vielleicht liegt genau darin ihre eigentliche Qualität. Gute Privatkundenberatung will nicht beeindrucken, sie will passen. Sie will einen Menschen verstehen, seine Lebenswirklichkeit ernst nehmen und ihm das gute Gefühl geben, dass jemand da ist, wenn es darauf ankommt.

Die Zusammenarbeit von Andreas Podeswa und Rainer Gertz macht genau das sichtbar. Hier berät keiner über den Kopf des anderen hinweg. Hier darf man nachfragen, ablehnen, abwägen und wiederkommen. Hier entsteht Vertrauen nicht durch Inszenierung, sondern durch Verlässlichkeit im Alltag. So wird aus einer Bankbeziehung etwas, das heute selten genug geworden ist: eine ruhige, belastbare Partnerschaft. Für Privatkunden heißt das bei der DVRB, einen Ansprechpartner an der Seite zu haben, der einfach da ist. Der nicht drängt, sondern ruhig begleitet. Und der Beratung genau so gestaltet, wie sie sein sollte: persönlich, fundiert und nah am Menschen.

# Bericht des Vorstands

## über das Geschäftsjahr 2025

Ihre Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG konnte das 156. Geschäftsjahr erfolgreich abschließen. Die Zufriedenheit unserer Mitglieder, Kundinnen und Kunden steht weiterhin im Mittelpunkt unserer Geschäftstätigkeit.

**Nachfolgend die Entwicklung von ausgewählten Bilanzpositionen (Kurzfassung):**

### **Bilanzsumme**

Die Bilanzsumme der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG erhöhte sich im Geschäftsjahr 2025 um fast 30,4 Mio. Euro oder 3,9 % auf 802,9 Mio. Euro. Getragen wurde das erfreuliche Wachstum durch das Kundengeschäft, da die Kundeneinlagen gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnten. Auch das betreute Kundenvolumen, welches bilanzielle und außerbilanzielle Positionen einbezieht, konnte gegenüber dem Vorjahr weiter erhöht werden.

### **Kreditgeschäft**

Die Versorgung privater Haushalte und wirtschaftlich selbstständiger Kunden, vor allem des Mittelstandes, mit individuellen und passgenauen Finanzierungslösungen sind die Schwerpunkte unserer Aktivitäten im Kreditgeschäft. Zu Jahresbeginn verzeichneten wir eine verhaltene Kreditnachfrage. Im Laufe des Jahres nahm das Neugeschäft zu, es blieb aber unter den planmäßigen Tilgungen im Bestandgeschäft und führte zu einem geringfügigen Rückgang des bilanziellen Kundenkreditgeschäfts um 1,9 Mio. Euro auf 417 Mio. Euro. In den Branchen gewerblicher Wohnungsbau sowie Landwirtschaft verzeichneten wir ein Wachstum des Kreditvolumens. Die Kreditvergabe an Privatkunden konnte ebenfalls ausgeweitet werden. Auch im Jahr 2025 haben wir Kundenkredite an unsere genossenschaftlichen Verbundpartner, insbesondere an die DZ Hyp AG, die Münchener Hypothekenbank eG, die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG und die TeamBank AG vermittelt. Unser betreutes Kundenkreditvolumen, das neben den bankeigenen Forderungen auch das an die genossenschaftlichen Finanzpartner vermittelte Volumen einbezieht, erhöhte sich 2025 um 13,8 Mio. Euro auf 881,8 Mio. Euro. In zuverlässiger und gewohnter Weise haben wir damit weiter zur Stärkung der wirtschaftlichen

Entwicklung in der Region beigetragen. Für alle erkennbaren Risiken in den Kreditengagements haben wir angemessene Risikovorsorge getroffen. Für latente Kreditrisiken steht darüber hinaus umfangreiches Risikodeckungspotenzial zur Verfügung. Die durch die Vertreterversammlung festgesetzte Kredithöchstgrenze für einzelne Kreditnehmer wurde während des gesamten Berichtszeitraumes eingehalten.

### **Wertpapiere**

Zum Jahresende beliefen sich die bankeigenen Wertpapiere auf 124,4 Mio. Euro (2024: 112,2 Mio. Euro). Ein Teil der Wertpapiere befindet sich im Anlagevermögen und wurde nach dem gemilderten Niederstwertprinzip bewertet. Die nicht im Anlagevermögen befindlichen Wertpapiere werden als Liquiditätsreserve gehalten und wurden nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

### **Liquidität**

Während des Berichtszeitraumes war die Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit unserer Bank jederzeit gegeben. Die Capital Requirements Regulation (CRR) hat einheitliche Liquiditätsanforderungen in der Europäischen Union geschaffen. Die Anforderungen der Liquidity Coverage Ratio (LCR) und der Net Stable Funding Ratio (NSFR) wurden von uns zu allen Meldestichtagen erfüllt.

### **Sachanlagen**

Im Geschäftsjahr 2025 wurden insbesondere durch die energetische Sanierung der Hauptstelle deutlich höhere Investitionen getätigt. Außerdem wurde die Schalterhalle unserer Geschäftsstelle in Burg modernisiert.

### **Einlagengeschäft**

Unsere Kundeneinlagen stiegen im abgelaufenen Jahr um 30,9 Mio. Euro auf 597,5 Mio. Euro (2024: 566,6 Mio. Euro). Der strukturelle Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme lag bei 74,4 % (2024: 73,3 %).

### **Sicherheit**

Das Vertrauen unserer Kunden in die Sicherheit ihrer Einlagen ist ein hohes Gut. Wir sind der amtlich anerkannten BVR Institutssicherung GmbH angeschlossen. Dadurch ist die gesetzliche Entschädigung der Einleger gewährleistet. Darüber

# 5. JAHR 2025

hinaus sind die Kundeneinlagen durch unsere Mitgliedschaft in der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) geschützt. Die Sicherungseinrichtung schützt über den gesetzlichen Umfang hinaus alle Einlagen nach Maßgabe gemäß § 1 Absatz 4 des Statuts der Sicherungseinrichtung.

## Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 100,2 Mio. Euro (2024: 105 Mio. Euro) enthalten fast ausschließlich zweckgebundene, zinsgünstige Refinanzierungsmittel aus öffentlichen Kreditprogrammen für Kundenkredite.

## Eigenkapital und aufsichtsrechtliche Eigenmittel

Das bilanzielle Eigenkapital stieg zum 31.12.2025 auf 96 Mio. Euro (2024: 91,8 Mio. Euro). Die anrechenbaren Eigenmittel gemäß Artikel 72 Capital Requirements Regulation (CRR) beliefen sich zum 31.12.2025 auf 96,8 Mio. Euro (2024: 92 Mio. Euro). Das harte Kernkapital betrug 91,4 Mio. Euro (2024: 86,9 Mio. Euro). Damit verfügen wir über eine gute Eigenmittelausstattung. Sämtliche aufsichtsrechtlich geforderten Normen zur Eigenkapitalausstattung wurden im Geschäftsjahr 2025 zu allen Meldestichtagen eingehalten.

## Ertragslage

Die Ertragslage nahm im abgelaufenen Jahr gegenüber dem Vorjahr eine leicht rückläufige Entwicklung. Unter Hinzurechnung der laufenden Erträge aus „Aktien und nicht festverzinslichen Wertpapieren“ sowie aus „Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften“ stieg der Zinsüberschuss leicht um 0,1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert auf 16,3 Mio. Euro. Der Provisionsüberschuss ging leicht um 1 % auf knapp 5,9 Mio. Euro zurück. Während die Provisionen aus der Vermittlung von Investmentfonds zulegten, konnten insbesondere die Erträge aus der Vermittlung von Bausparverträgen das Niveau des Vorjahres nicht erreichen. Da keine Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen erforderlich waren, blieben die Personalaufwendungen um rund 0,1 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Die anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen im Wesentlichen durch gestiegene Kosten für Beratung, IT und für ausgelagerte

Dienstleistungen um 8,3 % auf 5,1 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung ging durch die zuvor geschilderten Entwicklungen um knapp 0,3 Mio. Euro auf 8,6 Mio. Euro zurück. Das negative Bewertungsergebnis resultiert im Wesentlichen aus einer im Vergleich zum Vorjahr höheren Risikovorsorge im Kundenkreditgeschäft und aus Wertkorrekturen bei den im Umlaufvermögen gehaltenen Wertpapieren, die ebenfalls über dem Vorjahreswert lagen. Der Nettoaufwand aus den Positionen 13 bis einschließlich 16 der Gewinn- und Verlustrechnung erhöhte sich um 0,45 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ging dementsprechend gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mio. Euro auf rund 6,5 Mio. Euro zurück. Die Zuweisungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB und der ausgewiesene Jahresüberschuss lagen wegen des leicht rückläufigen Ergebnisses aus der normalen Geschäftstätigkeit unter den jeweiligen Beträgen des Vorjahres.

Vor dem Hintergrund der teilweise herausfordernden Rahmenbedingungen des Geschäftsjahres 2025 beurteilen wir die Ertragslage als gut.

## Gewinnverwendung

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von 1.583.004,75 Euro – sowie nach den im Jahresabschluss mit 360.309,22 Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von 1.222.695,53 Euro) – wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von 5,50 %	200.711,46 Euro
Zuweisung in die gesetzliche Rücklage	471.984,07 Euro
Zuweisung in andere Ergebnisrücklagen	550.000,00 Euro
	<hr/>
	<b>1.222.695,53 Euro</b>



# GESCHÄFTS

## → Vermögenslage

Die Vermögenslage ist geordnet. Alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wurden unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen bewertet. Die Rückstellungen wurden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung mit dem notwendigen Erfüllungsbetrag angesetzt; sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken.

## Personal- und Sozialstatistik

Während des Berichtsjahres beschäftigten wir durchschnittlich 72 Vollzeit- und 48 Teilzeitkräfte. Außerdem wurden durchschnittlich 12 Auszubildende eingesetzt. 12 Reinigungskräfte in Teilzeit waren im Jahresdurchschnitt für uns tätig. Unsere Beschäftigungsstruktur ist ausgewogen. Dadurch stehen uns eine Vielzahl erfahrener und langjähriger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung. Aufgrund der seit Jahren hohen Ausbildungsquote können wir auf viele Nachwuchskräfte zurückgreifen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind motiviert und engagiert.

## Ausblick

Die Prognose für den voraussichtlichen Geschäftsverlauf unterliegt bedingt durch die andauernden Kriegshandlungen in der Ukraine, dem militärischen Konflikt zwischen Israel und den USA auf der einen und dem Iran auf der anderen Seite sowie durch die konjunkturelle Schwäche in

Deutschland und der weiterhin protektionistischen Maßnahmen der USA einer sehr hohen Unsicherheit. In unserer Planung für das Geschäftsjahr 2026 sind wir von einem moderat steigenden Kundengeschäft, einem konstanten Zinsniveau und einer langsam einsetzenden konjunkturellen Erholung ausgegangen. Sofern unsere Planungsannahmen eintreten, erreichen wir ein zumindest zufriedenstellendes Betriebsergebnis vor Bewertung.

## Schlusswort

Bei unseren Mitgliedern sowie unseren Kundinnen und Kunden bedanken wir uns für das entgegengebrachte Vertrauen. Es ist die Grundlage unserer guten Entwicklung, unserer wirtschaftlichen Erfolge und unserer Selbstständigkeit. Unser Ziel ist es, dieses Vertrauen zu erhalten und weiter auszubauen. Der Erfolg der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG ist im Wesentlichen auf den Erfolg der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen, bei denen wir uns für ihre Leistungsbereitschaft, ihren Einsatz und ihre Kompetenz ausdrücklich bedanken.

Unser aufrichtiger Dank gilt auch den Mitgliedern des Aufsichtsrates, die unsere Arbeit mit ihrem Rat und ihrer Erfahrung in gemeinsamer Verantwortung und gegenseitigem Vertrauen tatkräftig unterstützt haben.

Der Vorstand  
Peter Jungjohann  
Jochen Richert

**Dithmarscher!**  
**Zusammen sind wir**  
**eine Bank.**

Wir machen den Weg frei.



## Aufsichtsrat, Vorstand und Prokuristen

der Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG

### Aufsichtsrat

Dipl.-Ingenieur agr.  
York Wollatz  
Vorsitzender  
selbstständiger Landwirt

Thies Lucht, Wirtschaftsinformatiker (BA)  
stellvertretender Vorsitzender, selbstständiger  
Unternehmensberater und Landwirt

Hans-Uwe Jacobsen  
geschäftsführender Gesellschafter der  
HolzLand Jacobsen GmbH & Co. KG

Dipl.-Volkswirt  
Thorsten Oland  
selbstständiger Steuerberater  
Oland, Carstens & Kollegen

Wiebke Schütt, Bachelor of Science  
selbstständige Landwirtin

Katrin Stöfen  
selbstständige Rechtsanwältin und Notarin der  
Ahl, Timm und Stöfen PartG mbB

Dipl.-Ingenieur (Milch- und Molkereiwirtschaft)  
Bernd Stöfer  
Privatier

### Vorstand

Dipl.-Bankbetriebswirt (ADG)  
Peter Jungjohann  
Bankleiter

Dipl.-Volkswirt  
Jochen Richert  
Bankleiter

### Prokuristen

Tobias Fischer  
Thulendorf

Mirco Haack  
Brunsbüttel

Dirk Kühl  
Mildstedt

Jörg Petersen  
Fedderingen

# 1. Jahresbilanz zum 31.12.2025

## Aktivseite

	EUR	EUR	Geschäftsjahr		Vorjahr	
			EUR	EUR	EUR	TEUR
<b>1. Barreserve</b>						
a) Kassenbestand			2.048.792,19		6.580	
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			0,00		0	
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)	
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	2.048.792,19	0	
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>						
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0	
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)	
b) Wechsel			0,00	0,00	0	
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>						
a) täglich fällig			163.509.589,03		122.276	
b) andere Forderungen			71.404.936,38	234.914.525,41	89.503	
<b>4. Forderungen an Kunden</b>				417.038.745,18	418.954	
darunter:						
durch Grundpfandrechte gesichert	56.406.621,72				(10.656)	
Kommunalkredite	4.284.009,95				(3.771)	
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>						
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		31.426.134,17			20.373	
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	29.392.090,03				(17.308)	
bb) von anderen Emittenten		83.741.570,93	115.167.705,10		82.456	
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	54.332.558,66				(55.470)	
c) eigene Schuldverschreibungen Nennbetrag	0,00		0,00	115.167.705,10	0	
					(0)	
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				9.194.888,40	9.375	
<b>6a. Handelsbestand</b>				0,00	0	
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>						
a) Beteiligungen			14.212.295,47		14.212	
darunter:						
an Kreditinstituten	665.812,00				(666)	
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)	
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)	
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			193.300,00	14.405.595,47	193	
darunter:						
bei Kreditgenossenschaften	175.000,00				(175)	
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)	
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)	
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				2.951.000,00	2.951	
darunter:						
an Kreditinstituten	0,00				(0)	
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)	
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)	
<b>9. Treuhandvermögen</b>				348.976,50	499	
darunter: Treuhandkredite	348.976,50				(499)	
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>				0,00	0	
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>						
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			0,00		0	
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0	
d) geleistete Anzahlungen				0,00	0	
<b>12. Sachanlagen</b>				5.876.108,05	4.156	
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				771.310,28	860	
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				220.619,43	198	
<b>Summe der Aktiva</b>				<b>802.938.266,01</b>	<b>772.586</b>	

# 5. JAHR 2025

## Passivseite

	EUR	EUR	Geschäftsjahr		Vorjahr
			EUR	EUR	TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>					
a) täglich fällig			9.001,32		688
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			100.222.699,99	100.231.701,31	104.278
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		204.932.969,79			189.127
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		1.096.107,71	206.029.077,50		1.155
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		343.225.237,69			325.271
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		48.282.119,44	391.507.357,13	597.536.434,63	51.018
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>					
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)
<b>3a. Handelsbestand</b>				0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>				348.976,50	499
darunter: Treuhandkredite	348.976,50				(499)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>				1.121.074,01	1.208
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				3.786,87	8
<b>6a. Passive latente Steuern</b>				0,00	0
<b>7. Rückstellungen</b>					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			4.459.373,00		4.691
b) Steuerrückstellungen			1.554.994,00		868
c) andere Rückstellungen			1.679.314,90	7.693.681,90	1.940
<b>8. (gestrichen)</b>				0,00	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>				0,00	0
<b>10. Genussrechtskapital</b>				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				52.350.000,00	49.500
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
<b>12. Eigenkapital</b>					
a) Gezeichnetes Kapital			3.698.950,00		3.761
b) Kapitalrücklage			5.864.965,26		5.865
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		12.366.000,00			11.820
cb) andere Ergebnisrücklagen		20.500.000,00	32.866.000,00		19.500
d) Bilanzgewinn			1.222.695,53	43.652.610,79	1.389
<b>Summe der Passiva</b>				<b>802.938.266,01</b>	<b>772.586</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		5.410.661,45			5.680
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	5.410.661,45		0
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		34.333.486,85	34.333.486,85		17.305
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

# 2. Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2025 bis 31.12.2025

			Geschäftsjahr		Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		16.908.127,86			16.959
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.752.545,93	19.660.673,79		2.596
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,00				(0)
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			4.074.350,79	15.586.323,00	4.185
darunter: erhaltene negative Zinsen	22.351,32				(22)
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			265.180,75		368
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			428.547,21		428
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00	693.727,96	0
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>				0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>			6.357.828,96		6.464
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			463.554,06	5.894.274,90	512
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>				0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				373.941,88	420
<b>9. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		6.773.570,25			6.675
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		1.504.550,83	8.278.121,08		1.709
darunter: für Altersversorgung	154.754,02				(473)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			5.146.874,04	13.424.995,12	4.754
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				342.144,00	308
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				181.931,74	207
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			2.083.472,73		1.613
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	-2.083.472,73	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			64.072,62		88
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	-64.072,62	0
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				0,00	0
<b>18. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				6.451.651,53	7.185
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>			0,00		0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>			0,00		0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>				0,00	(0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>			2.008.980,16		2.403
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			9.666,62	2.018.646,78	10
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				2.850.000,00	3.000
<b>25. Jahresüberschuss</b>				1.583.004,75	1.772
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				0,00	0
				1.583.004,75	1.772
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				1.583.004,75	1.772
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage			160.309,22		183
b) in andere Ergebnisrücklagen			200.000,00	360.309,22	200
<b>29. Bilanzgewinn</b>				<b>1.222.695,53</b>	<b>1.389</b>

# 5 JAHR 2025

## Bericht des Aufsichtsrates

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 schließt auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG ein.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Der vorliegende Jahresabschluss 2025 mit Lagebericht wird vom Genoverband e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung 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 entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2025 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Frau Wiebke Schütt, Herr Hans-Uwe Jacobsen und Herr Thies Lucht aus dem Aufsichtsrat aus. Frau Schütt steht für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung. Die Wiederwahl von Herrn Jacobsen und Herrn Lucht ist zulässig und wird vorgeschlagen.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seinen Dank für die geleistete Arbeit aus.

Der Aufsichtsrat  
York Wollatz, Vorsitzender



**Dithmarscher!**  
**Zusammen sind wir**  
**eine Bank.**

**Wir machen den Weg frei.**



**Dithmarscher  
Volks- und Raiffeisenbank eG**



### **Hauptgeschäftsstelle**

Dithmarscher Volks- und Raiffeisenbank eG  
Markt 24-26  
25746 Heide  
Telefon: 0481 697 0  
Telefax: 0481 697 154  
E-Mail: [posteingang@dvr.de](mailto:posteingang@dvr.de)  
Internet: [www.dvr.de](http://www.dvr.de)  
BIC: GENODEF1DVR

### **Geschäftsstellen**

25541 Brunsbüttel · Koogstraße 53  
Telefon: 04852 9670 0  
Telefax: 04852 9670 55

25761 Büsum · Alleestraße 3  
Telefon: 04834 9524 0  
Telefax: 04834 9524 55

25712 Burg · Bahnhofstraße 8  
Telefon: 04825 93 93 0  
Telefax: 04825 93 93 55

25715 Eddelak · Süderstraße 12  
SB-Geschäftsstelle

25774 Lunden · Friedrichstraße 58  
Telefon: 04882 65 50 0  
Telefax: 04882 65 50 55

25709 Marne · Markt 7  
Telefon: 04851 805 0  
Telefax: 04851 805 55

25704 Meldorf · Raiffeisenplatz 2  
Telefon: 04832 905 0  
Telefax: 04832 905 55

25764 Wesselburen · Am Markt 16  
Telefon: 04833 4508 0  
Telefax: 04833 4508 55