

2020

Morgen kann kommen.

Jahresbericht 2020
Vereinigte Volksbank eG

//

**Put not your trust in
money, but put your
money in trust.**

- Oliver Wendell Holmes



Gemeinsam Zukunft gestalten.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Jahresbericht bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet also keine Wertung, sondern hat lediglich redaktionelle Gründe.

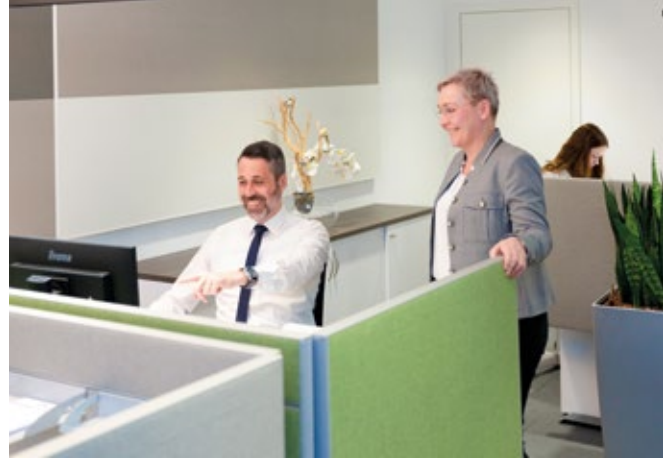
Ein besonderes Jahr liegt hinter uns:
Das jeden von uns gefordert und bewegt hat –
sowohl beruflich als auch privat. Und auch wenn uns
Corona gezwungen hat, mit Ihnen auf Abstand zu
gehen, so haben wir dennoch Wege und Möglichkei-
ten gefunden, Ihnen weiterhin nah zu sein. Anstatt
persönlich mit Ihnen ins Gespräch zu kommen, haben
viele Begegnungen virtuell stattgefunden, wie
beispielsweise die Vertreterversammlung.

Wir schauen zuversichtlich in die Zukunft und danken
insbesondere unseren Mitarbeitern, dem Aufsichtsrat,
Beirat und unseren Vertretern, dass sie trotz dieser
Umstände nicht müde geworden sind, sich für die
Vereinigte Volksbank zu engagieren. Lassen Sie uns
auf das vertrauensvolle Miteinander aufbauen und
gemeinsam Zukunft gestalten:

- Morgen kann kommen.

Inhalt

Seite 79



Seite 57

7

Auf einen #Hashtag

15

Bericht des Vorstandes

27

Bilder des Jahres

31

Besondere Zeiten

57

Noch immer alles gleich?

67

MehrWert sein

73

Nachhaltigkeit fährt gut

79

Im neuen Glanz

87

Alle unter einem Dach

93

Sie haben gewählt

105

Bericht des Aufsichtsrates

109

Jahresbilanz

111

Gewinn- und Verlustrechnung

112

Jubilare

113

Bildung

115

Gremien

Seite 67



Seite 31



Auf einen #Hashtag

01

„Morgen kann kommen“
Ein Motto – drei Sichtweisen:

In den Hashtags
#Dankbarkeit, **#Zuversicht**
und **#Intuition** berichten
Paul Löneke, Birger Kriwet
und Sascha Hofmann von
einer modernen Bank mit
Tradition – der richtige
Partner für die Zukunft.



Paul Löneke
Vorstandsvorsitzender

#Dankbarkeit

„Morgen kann kommen“ – treffender könnte der Titel zur neuen Kampagne unseres Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) nicht lauten. Um die Herausforderungen der Corona-Krise zu meistern, braucht es Vertrauen, Mut, Selbstdisziplin und vor allem Zuversicht – also all das, was mit der neuen Kampagne zum Ausdruck kommt.

In Ihrer Vereinigten Volksbank arbeiten wir seit Mitte März 2020 im Krisenmodus und haben umfangreiche Maßnahmen ergriffen. Bisher konnten dadurch alle Mitarbeiter geschützt werden. Kein Kunde hat sich in unserer Bank infiziert. Dass unsere Mitarbeiter auch ohne direkten Kontakt engagiert und gewissenhaft für Sie arbeiten, zeigt sich unter anderem an den rekordverdächtigen Steigerungen im Kredit- und Einlagengeschäft im vergangenen Jahr. Zweistellige Zuwachsraten hatten wir zum Jahresanfang 2020 jedenfalls nicht geplant. Über das uns entgegengebrachte Vertrauen sind wir sehr dankbar.

Wie sieht unser „Morgen“ in der Vereinigten Volksbank nun ganz konkret aus? Für 2021 liegen einige Projekte vor uns: Bereits im Herbst 2020 startete das neue Hausbankmodell. Die Kundenbetreuung wird stetig weiterentwickelt. Mit der „Direktfiliale“ werden alle digitalen Angebote zusammengeführt. Außerdem treiben wir die Vernetzung und

Kooperationen mit regionalen Akteuren voran und wollen Vertreter, Kunden sowie Mitglieder stärker einbinden. Unser jüngstes Projekt ist die Gemeinwohl-Zertifizierung im Sommer 2021: Dabei erstellt unsere Bank eine Gemeinwohlbilanz und davon abgeleitet ein spezielles Konto, das zukünftig die Aspekte der Nachhaltigkeit zentriert.

Nun kann ich „Morgen kann kommen“ auch auf meine persönliche Situation übertragen: Zum 30. Juni 2021 beende ich meine 45-jährige Dienstzeit in der Vereinigten Volksbank. Mit großer Dankbarkeit und Demut blicke ich auf mein Berufsleben zurück. Auch wenn ich den Termin selbst gewählt habe – nicht nur meine beiden Enkelkinder warten auf ihren Opa –, werde ich alle Entwicklungen unserer Bank weiterhin gespannt verfolgen. Mit einem Dank für die stets vertrauensvolle Zusammenarbeit und das erfolgreiche Miteinander in den Gremien, bei meinem Kollegen Birger Kriwet und meinem Nachfolger Sascha Hofmann sowie bei allen Mitarbeitern möchte ich schließen. Ihnen wünsche ich alles Gute, viel Erfolg und Glück bei allem, was Sie sich vornehmen! Mein besonderer Dank gilt unseren Mitgliedern und Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und Verständnis für unsere geschäftspolitischen Entscheidungen. Halten Sie Ihrer fast 138 Jahre alten Vereinigten Volksbank auch weiterhin die Treue – und bleiben Sie gesund!



Birger Kriwet
Vorstand

#Zuversicht

„Morgen kann kommen“ lautet seit März 2020 der Werbeslogan aller Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland. Mit dieser „Zuversichtskampagne“ geht die Genossenschaftliche FinanzGruppe, der wir als Vereinigte Volksbank auch angehören, werbetechnisch gerade in der Zeit der Corona-Pandemie neue Wege und spricht Mitglieder und (Potenzial-)Kunden bewusst positiv und zukunftsgerichtet an, ohne naiv oder blauäugig zu werden. Was heißt aber eigentlich Zuversicht und worin unterscheidet sich Zuversicht von Optimismus? Und wo und wie erkennen die Mitglieder und Kunden der Vereinigten Volksbank, dass wir eine „zuversichtliche“ Genossenschaftsbank sind?

Der ZEIT-Journalist Ulrich Schnabel geht in seinem im November 2018 erschienenen Buch „Zuversicht – Die Kraft der inneren Freiheit und warum sie heute wichtiger ist denn je“ der Frage nach, warum in Deutschland in den vergangenen Jahren trotz einer guten wirtschaftlichen Situation so viele Menschen besorgt in die Zukunft schauen. Er fragt sich: „Wie behalten wir einen positiven Blick auf das Morgen, ohne die naive Hoffnung zu hegen, dass am Ende schon alles irgendwie gut wird?“. In dieser Frage wird der Unterschied zwischen der Zuversicht und dem Optimismus deutlich. Optimisten denken, dass sich alles zum Guten wendet, wenn man nur fest genug daran glaubt. Sie blenden Schwierigkeiten – sei es im beruflichen oder im privaten Umfeld – eher aus oder wollen sie nicht wahrnehmen. Zuversichtliche Menschen nehmen die gleichen Schwierigkeiten wahr, entwickeln aber Strategien und Spielräume, damit umzugehen.

„Zuversicht kommt beispielsweise aus der Überzeugung, dass das, was man tut, einen Wert hat“, so Schnabel. Damit beschreibt er aus meiner Sicht sehr gut den Weg, wie wir mit der aktuellen Herausforderung der Corona-Pandemie und allen Folgen daraus als regionale Volksbank mit einer über 130-jährigen Historie, die Kriege und Währungsreformen überstanden hat, umgehen können. Aus meiner Sicht haben wir in all den Jahrzehnten immer wieder bewiesen, dass wir den Menschen im Kreis Höxter und allen Unternehmen, Handwerks- und landwirtschaftlichen Betrieben „wertvolle“ Dienstleistungen und Lösungen in ihren ganz individuellen Lebens- und Unternehmenssituationen geben konnten und können.

Unabhängig von der aktuell immer noch bestimmenden Corona-Pandemie sind die Herausforderungen des demographischen- und – noch stärker – des Klimawandels sowie der sich rasant entwickelnden Digitalisierung nach wie vor vorhanden und bestimmen unser künftiges Leben und Arbeiten. Wir sehen uns angesichts dieser Herausforderungen gut gerüstet und wollen sie aktiv gestalten. Und weil für uns Klima- und Umweltschutz kein Lippenbekenntnis ist, lassen wir uns nach den Kriterien der Gemeinwohlökonomie zertifizieren. Wir treiben diesen Weg bewusst voran, indem wir Abläufe und Strukturen auf Kriterien der Nachhaltigkeit überprüfen und neu gestalten. Eines, von den sichtbaren Ergebnissen für eine zuversichtliche Zukunft, wird dabei ein spezielles Konto sein. Weitere konkrete Projekte und Angebote werden noch in diesem Jahr folgen. Wir freuen uns schon darauf!



Sascha Hofmann
Generalbevollmächtigter

#Intuition

Corona hat uns vor eine völlig neue Herausforderung gestellt. Innerhalb weniger Tage rückten Rahmenbedingungen wie Bankenaufsichtsrecht oder Niedrigzinsumfeld in den Hintergrund. Es galt, Mitarbeiter und Kunden sowie deren Angehörige bestmöglich zu schützen. Selbst die Bankenaufsicht hat erkannt, dass gewisse Anforderungen in den Hintergrund treten müssen, wenn es um die Gesundheit der Menschen geht.

Damit wir die Menschen bestmöglich schützen können, waren schnelle Entscheidungen erforderlich. Die üblichen, teilweise tage-, wochen- oder monatelangen, rein auf dem Verstand basierenden Entscheidungsfindungen mit dem Ziel einer „100 %-Lösung“ waren plötzlich nicht mehr zielführend. Innerhalb weniger Stunden haben wir im ersten Lockdown die grundlegende und in wesentlichen Teilen intuitive Entscheidung zur Schließung der Bank für das Kundengeschäft im Präsenzbetrieb getroffen. Hierzu gehörte eine gehörige Portion Mut und die Hoffnung, dass Kunden und Mitarbeiter den Sinn dieser Entscheidung erkennen und die Schließung trotz der Einschränkungen mittragen werden. Natürlich hat nach der Schließung nicht alles perfekt funktioniert, aber das Ziel, dass sich niemand in der Bank ansteckt, wurde bis heute erreicht und ein Großteil der Kunden hat uns in der Entscheidung bestätigt.

Was bleibt ist die Erkenntnis, dass intuitive Entscheidungen gute Entscheidungen sein können. Dass Intuition, Mut und Konsequenz bei Entscheidungen, die nachvollziehbar Sinn machen, besser sind, als die Dinge dem Zufall zu überlassen und dass intuitive Entscheidun-

gen schneller sind als rein auf dem Verstand basierende Entscheidungen. Das Restrisiko, dass nicht alles perfekt funktioniert, bleibt ohnehin, auch bei den vermeintlichen „100 %-Lösungen“. Die Frage, ob Dinge grundsätzlich Sinn machen und dabei auch unserer Intuition zu folgen, wird uns auch in Zukunft helfen, neue Wege zu finden. Sie wird uns helfen, Ideen zu entwickeln, wie wir die Lage verändern können, sobald wir in einer schwierigen Situation sind. Das heißt nicht, dass am Ende immer „alles toll“ ist, vielmehr geht es darum zu überlegen und auch zu spüren, wie wir das Beste aus einer Situation machen können. Wir kennen bei vielen Entscheidungen nicht das Ergebnis, aber wir erkennen den Sinn, dass es richtig und wichtig ist, die Dinge zu verändern.

So wie sich die Welt in den letzten Jahren verändert hat, so hat sich auch das Umfeld für eine Bank in den letzten Jahren verändert. Ein extremes Niedrigzinsumfeld, immer weiter gehende aufsichtsrechtliche Anforderungen und die offene Frage, wie sich die Corona-Pandemie auf die Risiken auswirken wird, beschäftigen uns. Aber genau wegen des schwierigeren Umfeldes ist es wichtig, die Frage nach dem Sinn einer Veränderung zu stellen, nach vorne zu blicken und mit Mut und Intuition sinnvolle Ideen entstehen und wachsen zu lassen. Zusammen mit und durch die Mitarbeiter sind daraus die Ideen und Projekte „Hausbankmodell“, „Geno-Next“ sowie „Gemeinwohlzertifizierung mit einem speziellen Konto“ entstanden. Das Ergebnis kennen wir erst in ein paar Jahren, aber wir erkennen den Sinn, dass es richtig ist, diese Dinge umzusetzen und damit unsere Vereinigte Volksbank zukunftsfähig zu machen.

Bericht des Vorstandes

02



Thema: Die Entwicklung der Bank im Jahr 2020 und unsere aktuellen Projekte.
Vorstandsvorsitzender Paul Löneke, Vorstand Birger Kriwet und Generalbevollmächtigter
Sascha Hofmann im Gespräch

**Das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben in Deutschland
stand im Jahr 2020 im Zeichen der Corona-Pandemie.
Paul Löneke, Birger Kriwet und Sascha Hofmann berichten
im Interview, wie sich die Vereinigte Volksbank vor diesem
Hintergrund behaupten konnte.**



Wie haben Sie das Geschäftsjahr 2020 erlebt?

Paul Löneke: Der Start in das Jahr 2020 war zunächst sehr vielversprechend. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren günstig, die Auftragsbücher der heimischen Wirtschaftsbetriebe gut gefüllt. Dann kam Corona... Der Virus-Ausbruch in China schien zunächst ganz weit weg. Doch die Dynamik, mit der das Virus über Reisende und Geschäftsleute seinen Weg in die Welt und auch nach Europa gefunden hat, war enorm. Bald gab es in München den ersten Fall Deutschlands und schnell kamen weitere hinzu – kurz

darauf auch in Nordrhein-Westfalen, als der Kreis Heinsberg traurige Berühmtheit als Hot-spot erlangte. Die Entwicklung war rasant und das Infektionsgeschehen kam immer näher. In der Vereinigten Volksbank haben wir den Ernst der Lage schnell erkannt und sofort gehandelt. Noch im März 2020 haben wir ein Corona-Notfallteam ins Leben gerufen, um zu klären, wie wir der Entwicklung begegnen können.

Birger Kriwet: Wir haben mehrere Maßnahmen zugleich getroffen. Zum einen stand für uns schnell fest, unsere Geschäftsstellen für den Kundenverkehr vorübergehend zu schließen – um einerseits unsere Mitarbeiter und auf der

„Während wir hier noch unbeschwert Karneval feierten, wurden im Kreis Heinsberg die ersten Corona-Fälle bekannt. Ab dann ging es Schlag auf Schlag.“

- Paul Löneke

anderen Seite unsere Kunden zu schützen. Wir konnten dies in dem Bewusstsein tun, dass wir mit unseren digitalen Angeboten eine hervorragende Grundlage für die Fortführung des Bankbetriebs trotz der Schließungen geschaffen hatten. Dass dieser Schritt richtig war, wurde uns bestätigt: Wir hatten keine gravierenden krankheitsbedingten Ausfälle innerhalb unserer Belegschaft zu verzeichnen. Als weitere Maßnahme haben wir Mitarbeiter, die sonst gemeinsam im Team oder in einer Abteilung arbeiten, räumlich getrennt. So war sichergestellt, dass auch im Falle einer Erkrankung weitergearbeitet werden konnte.

Auch mobiles Arbeiten war gleich zu Beginn ein Thema bei uns: Mitarbeiter, die aufgrund von Vorerkrankungen zur Risikogruppe zählen, konnten problemlos mehrere Monate von zu Hause aus tätig sein. Zu Spitzenzeiten hatten wir rund 50 von 90 möglichen Homeoffice-Plätzen belegt.

Wie haben die Kunden auf die vorübergehende Schließung der Geschäftsstellen reagiert?

Sascha Hofmann: Von unseren Kunden haben wir auf breiter Front Verständnis erfahren.



„Seit 2020 können unsere Kunden Sterne sammeln, um damit als Bronze-, Silber-, Gold- oder Platin-Kunde von Mehrwerten zu profitieren – das ist einmalig im Kreis Höxter.“

- Paul Löneke

1.000

Anrufe am Tag sind in der Spitze in unserem Kunden-Service-Team eingegangen.

Dass wir uns im digitalen Zeitalter befinden, hat die Situation dabei vereinfacht. Früher bot die Geschäftsstelle die einzige Möglichkeit, Bankgeschäfte zu erledigen. Heute stellen unsere Kunden ganz andere Anforderungen

an uns als moderne Bank. Online- und Mobile-Banking sowie Video- und telefonische Beratungen nehmen immer mehr zu. Diesen Umbruch erleben wir bereits seit einigen Jahren. Durch die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung noch einmal einen immensen Schub bekommen. Die Anzahl unserer Gespräche im telefonischen Kundenservice beispielsweise hat sich im vergangenen Jahr um 34 Prozent erhöht. An manchen Tagen konnten wir dort bis zu 1.000 Anrufe verzeichnen. Unser Anspruch ist es, den Wunsch des Kunden hier direkt zu erledigen.

Wie hat sich die Situation an den Kapitalmärkten dargestellt?

Sascha Hofmann: International sind Hilfspakete für die Wirtschaft geschnürt worden. Dadurch haben sich die ohnehin seit Jahren niedrigen Zinsen weiter reduziert. Auch an den Börsen hat die sich weiter verschärfende Coronakrise zu einer weltweiten Talfahrt geführt. Nach dem ersten Lockdown sind die Werte jedoch schnell wieder gestiegen – wir sprechen hier von einer V-förmigen Erholung. Unsere Kunden haben sich angesichts dieser Situation nicht aus der Ruhe bringen lassen – im Gegenteil. Vielmehr haben sie sich von uns gut beraten gefühlt und die Chancen ergriffen. Die Wertpapier-Käufe und -Verkäufe haben sich in dieser Zeit mehr als verdoppelt.



Mit Blick auf den Finanzmarkt war 2020 eine Berg- und Talfahrt.



Welche Themen beschäftigten die Bank im vergangenen Jahr außerdem?

Birger Kriwet: Wir haben verschiedene Projekte gestartet und auch Corona konnte uns nicht daran hindern, sie umzusetzen. An dieser Stelle möchten wir uns herzlich bei unseren Mitarbeitern für ihre stetige Unterstützung bei allen Vorhaben bedanken. Ein großes Projekt war der Umbau unserer Geschäftsstelle in Bad Driburg. In der Zeit von März bis Oktober 2020 wurde das Gebäude energetisch kernsaniert sowie das Erdgeschoss komplett umgebaut. Als besonderes Highlight stehen die neu gestalteten Beratungsräume mit der Region Bad Driburg im Einklang. „Heimat“, „Glas“ und „Moor“ sind die vorherrschenden Themen. Während der Umbauzeit sind wir in die Citypassage in Bad Driburg ausgewichen, so dass der Geschäftsbetrieb während der Bauphase aufrechterhalten werden konnte. Noch Ende 2020 konnten wir wieder in unser „neues“ altes Gebäude einziehen. Nur die Außenfassade muss noch fertiggestellt werden. Dies ist für die erste Jahreshälfte 2021 geplant.

Paul Löneke: Ein weiteres großes Projekt im vergangenen Jahr war die Einführung unseres Hausbankmodells. Unter dem Motto „Treue wird belohnt!“ haben wir ein Mehrwertprogramm entwickelt, das Treuevorteile mit einer optimalen Versorgung in allen Finanzthemen vereint. Jeder unserer Kunden kann hiervon profitieren. Die Förderung unserer Mitglieder hat dabei einen besonderen Stellenwert. In Abhängigkeit von den abgeschlossenen Leistungen haben unsere Kunden die Möglichkeit, mehr Mitgliederanteile zu zeichnen. So können sie sich noch stärker an unserer Genossenschaft beteiligen und am Erfolg der Bank partizipieren.

Wie haben sich wichtige Zahlen entwickelt?

Paul Löneke: Ein sehr starkes Standbein ist unser Rekord im Kreditgeschäft. In 2020 konnten wir ein Kreditwachstum von über 13 Prozent erzielen. Ein zweistelliges Wachstum habe ich in 22 Jahren Vorstandstätigkeit noch nicht erlebt. Dabei haben die Corona-Hilfskredite keine Rolle gespielt. Vielmehr wurde seitens der Unternehmen weiter investiert und auch die Bautätigkeit der privaten Haushalte war ungebrochen.

13

Ein Jahr, an das man sich nicht nur coronabedingt zurück erinnern wird. Das Jahr war auch von starkem Wachstum geprägt. **13 Prozent** Steigerung im Kreditgeschäft – das gab es bisher nicht.



Wer nichts tut, verliert Geld.
Heutzutage gibt es bessere
Alternativen als das Sparbuch.

Sascha Hofmann: Auf der Passivseite konnten wir ebenfalls ein zweistelliges Wachstum verzeichnen. Unser Einlagenzufluss lag bei fast 11 Prozent. Das ist sicher auch der Tatsache geschuldet, dass unsere Kunden aufgrund der Corona-Pandemie weniger Möglichkeiten hatten, ihr Geld auszugeben. Es zeigt aber auch, dass wir hier umso mehr als Bank in der Beratung gefordert sind. In der heutigen Zeit auf steigende Zinsen zu spekulieren und das Kapital auf Sparkonten anzulegen, ist nicht sinnvoll. Unser Rat an alle Anleger ist es immer wieder, aktiv ihre Geldanlagestrategie zu überdenken. Es gibt interessante Alternativen zum Sparbuch, Girokonto oder Tagesgeld. Die Voraussetzungen bei jedem Anleger sind unterschiedlich – daher ist es wichtig, eine passgenaue Anlagestrategie mit vertretbaren Risiken zu ermitteln. Wir empfehlen unseren Kunden daher, das Gespräch mit ihrem Berater zu suchen.

Birger Kriwet: Der Rückgang unseres Zinsergebnisses konnte durch das gute Kreditwachstum gestoppt werden. Bei der Reduzierung unserer Kosten sind wir planungskonform weiterhin auf einem guten Weg. Unser Geschäftsergebnis liegt jedoch leicht unter dem Wert aus dem Jahr 2019. Hierfür gibt es verschiedene Gründe. Im vergangenen Jahr waren Dividendenzahlungen beispielsweise nicht selbstverständlich. Die Aufsichtsbehörden hatten den Banken kurz nach Ausbruch der Corona-Pandemie nahegelegt, bis mindestens Anfang Oktober 2020 keine Ausschüttungen vorzunehmen. Später wurde diese Erwartungshaltung sogar bis Ende Januar 2021 verlängert. Durch den Einsatz der genossenschaftlichen Bankenverbände konnte die Bankenaufsicht überzeugt werden und erlaubte doch eine

institutsindividuelle Regelung der Dividendenausschüttung. Diese Ausschüttung haben wir dann auch vorgenommen – mit Auswirkungen auf unserer Ertragsseite. Auf der Kostenseite gibt es gleich drei Gründe: Zum einen haben wir wesentliche Teile des Umbaus unserer Geschäftsstelle Bad Driburg in die Gewinn- und Verlustrechnung eingebucht. Hinzu kamen die Kosten für die Einführung unseres Hausbankmodells. Und schlussendlich hat auch Corona



Der Zukunft sieht unsere
Führungsspitze positiv entgegen.



einen Teil dazu beigetragen: Jedem unserer Mitarbeiter, der in Vollzeit beschäftigt ist, haben wir eine Corona-Sonderzahlung in Höhe von 1.000 Euro gewährt. Teilzeitkräfte haben diese Zahlung anteilig erhalten. Ohne diese genannten Sonderfaktoren läge unser Geschäftsergebnis über dem Wert aus 2019.

Welche Pläne gibt es für das Geschäftsjahr 2021 und darüber hinaus?

Sascha Hofmann: Als Bank vor Ort setzen wir weiterhin auf unsere Stärken wie Kundennähe und hochwertige genossenschaftliche Beratung. Es ist unser erklärtes Ziel, auch zukünftig persönlichen Service und eine umfassende Betreuung für unsere Kunden anzubieten. Ebenso werden wir unsere digitalen Angebote weiter ausbauen. Ein wichtiges Anliegen ist für uns jedoch auch, die Vernetzung im Kreis Hörter voranzutreiben und bei den Themen Nachhaltigkeit, Ökologie und Gemeinwohl-

orientierung einen aktiven Part zu übernehmen. Derzeit befinden wir uns in einem Prozess zur „Gemeinwohl-Zertifizierung“. Als ein Ergebnis daraus, werden wir ein spezielles Konto einführen, das auf genau diesen Eckpunkten fußt. Denn wir sind davon überzeugt, dass die Wirtschaft dem Leben dienen muss und nicht umgekehrt. Um diesen Anspruch zu erfüllen wird das Geld, das auf diesem speziellen Konto einzahlt, nur nachhaltigen Projekten zu Gute kommen, die eben Sinnvolles bewirken.

Birger Kriwet: Ein weiteres Vorhaben, das bereits in den Startlöchern steht, ist „GenoNext“. Hierbei handelt es sich um eine Internet-Plattform, die wir gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft ins Leben gerufen haben. Sie wird voraussichtlich Ende des zweiten Quartals 2021 online gehen. Auf „GenoNext“ möchten wir Handwerksbetriebe und Kunden aus unserer Region zusammenbringen. Mit nur wenigen Klicks können die Kunden einen



Überblick über ihr geplantes Vorhaben geben. Die Handwerksbetriebe können sich dann diese Angaben anschauen und maßgeschneiderte Angebote hierzu abgeben. Auf lange Sicht möchten über die Plattform jedoch nicht nur den Bereich Handwerk abbilden, sondern das Angebot auf weitere Segmente ausweiten.

„Morgen kann kommen“ ist die aktuelle Werbebotschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Warum sehen Sie die Vereinigte Volksbank für „morgen“ gut gerüstet?

Paul Löneke: Wir haben uns schon immer allen Herausforderungen gestellt und werden dies auch weiter tun. Hierfür hat die Vereinigte Volksbank eine stabile wirtschaftliche Basis und das Vertrauen ihrer Mitglieder und Kunden. Die Corona-Pandemie hat uns einmal mehr bestätigt, dass wir uns auf unsere qualifizierten Mitarbeiter voll und ganz verlassen können. Sie bilden das Fundament für unseren heuti-

gen und künftigen Erfolg. Banking wird von Menschen gemacht – sie können nicht durch Roboter oder Chatbots ersetzt werden.

Wir möchten auch in Zukunft für unsere Kunden relevant bleiben. Daher ist es unsere Aufgabe, vorauszudenken und uns immer wieder die Frage zu stellen: Was braucht der Kunde? Dabei müssen wir auch den Mut haben, neue Wege zu gehen. Mit unseren Mitarbeitern haben wir Erfahrungen in der Umsetzung von Innovationsprozessen gesammelt. Wir freuen uns, dass sie aufgeschlossen und bereit zu Veränderungen sind. Denn so werden wir auch zukünftig in der Lage sein, jedem Kunden auf dem von ihm gewünschten Weg ein individuelles Leistungsangebot zu machen. Mit diesen Faktoren können wir zuversichtlich in die Zukunft blicken. Wenn ich Mitte 2021 in den Ruhestand gehe, kann ich dies mit einem guten Gefühl tun – weil ich weiß, dass die Bank gut aufgestellt ist. ■

Bilanzkennzahlen

	2016	2017	2018	2019	2020
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Bilanzsumme	1.032.717	1.097.585	1.151.216	1.212.230	1.398.184
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	814.486	858.434	903.132	951.518	1.053.723
Forderungen an Kunden	681.039	707.601	751.173	794.511	897.873
Eigenkapital	84.428	86.312	87.947	89.654	91.971
Provisionsüberschuss	6.931	7.510	7.570	7.884	8.282
Zinsüberschuss	23.329	23.173	22.801	23.414	23.281

Menschen im Mittelpunkt

	2016	2017	2018	2019	2020
Mitglieder	37.122	37.133	36.834	36.650	36.567
Mitarbeiter	285	271	265	255	247
Auszubildende	25	22	17	16	18
Fortbildungen in Tagen	579	818	1.812	483	891

Digitalisierung

	2016	2017	2018	2019	2020
Facebook-Follower	0	473	827	1.296	1.804
Online-Banking-Nutzer	18.972	17.825	19.985	22.097	22.825
VR-BankingApp-Nutzer	2.468	3.536	3.982	6.264	9.503
Anrufe im Kunden-Service-Team pro Monat	6.416	6.959	7.326	7.645	9.645

51%

mehr VR-BankingApp-Nutzer
im Vergleich zum Vorjahr



Seit 2020 bieten wir ApplePay an



2,781 Mrd. €

betreutes Kundenvolumen



138 Jahre

Erfolgsgeschichte

36.567

sind Mitglieder und somit
Eigentümer der Bank

61.857

Menschen sind Kunden
der Bank



1,3 Mio. €

unser Steuerbeitrag für die Wirtschaft



125.000 €

Verbunden mit Heimat und Menschen
fördern wir regionales Engagement



929 Mio. €

Kredite an
Privat- und Firmenkunden

1.288



Bilanzgewinn in TEUR

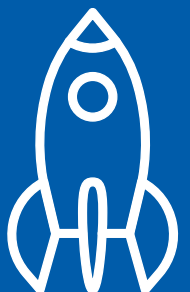
63

Jobräder



20

neue
Crowdfunding-
Projekte



Crowdfunding-Spendentopf

144.153 €

Co-Funding-Beitrag seit dem Start der Plattform, den wir
an die Projekte ausgegeben haben



Bilder des Jahres

03

THROWBACK

Thema: Rückblick
Wir schmökern in unserem Fundus.

2020 hatte weitaus mehr zu bieten als lediglich das Dauerthema Corona – das Jahr war geprägt von vielen schönen und besonderen Ereignissen. Sei es die Online-Vertreterwahl oder die zahlreichen Spenden an regionale, gemeinnützige Institutionen. In den Bildern des Jahres zeigen wir Ihnen unsere persönlichen Highlights.



Online-Vertreterwahl

In diesem Jahr feiert die Online-Vertreterversammlung in der Vereinigten Volksbank Premiere – und was für eine! Der Start ist geglückt, die Wahlbeteiligung hat sich im Vergleich zu den bisherigen analogen Wahlen mehr als verdoppelt. In einem Zeitraum von drei Wochen hatten alle Mitglieder die Möglichkeit, online oder alternativ in der Filiale die Vertreter ihres Bezirkes zu wählen.



Karneval

Am Tag des Weiberkarnevals waren die Närrinnen los! Unter dem Motto „Pyjamaparty“ feierten die jecken Mitarbeiterinnen gemeinsam in der Hauptstelle – da musste die ein oder andere Krawatte der Kollegen dran glauben! Traditionell besuchen die regionalen Karnevalsvereine die Filialen vor Ort. Wer hätte zu dem Zeitpunkt gedacht, dass das die erste und letzte Feier des Jahres wird.



100.000 Euro Gewinner

Die Freude war riesig, als wir einen Kunden mit der frohen Nachricht überraschten, auch wenn er zunächst dachte, es handele sich um einen Scherz. Doch er wurde eines Besseren belehrt, denn der Gewinnsparverein loste ihn tatsächlich für den Hauptgewinn aus – stolze 100.000 Euro reicher wurde er dank der richtigen Losnummer. Und wieder einmal zeigt sich: Gewinnsparen lohnt sich!



Einführung Hausbankmodell

Sterne sammeln lohnt sich – zumindest, wenn man Kunde der Vereinigten Volksbank ist! Mit Einführung des Hausbankmodells haben alle Kunden die Möglichkeit, für die Treue zu ihrer Hausbank belohnt zu werden. Durch ein exklusives Rückvergütungs- und Treuemodell ist die Chance gegeben, spürbar zu profitieren und zu sparen. Dieses Modell schafft uns ein Alleinstellungsmerkmal im Kreis Höxter.



Halo Azubis 2020

Dürfen wir vorstellen: Arne, Julia, Jannis, Luisa, Ralf-Dominik, Jana und Nico. Unsere neuen Azubis! Auch wenn der Ausbildungsbeginn im Coronajahr bestimmt nicht leicht war, haben die sieben Nachwuchsbanker den Start wunderbar gemeistert. Wir wünschen den „Neuen“ eine erfolgreiche, spannende und schöne Ausbildungszeit und viel Erfolg bei den anstehenden Herausforderungen!



Bootstaufe Schiedersee

Und wieder einmal dürfen wir uns über ein erfolgreiches Crowdfundingprojekt freuen! Der Ruderclub Schieder hat Spenden für die Anschaffung eines neuen Bootes gesammelt und uns anlässlich des Projekterfolgs eingeladen, den Viersitzer zu taufen und sogar direkt zu testen. Trotz strenger Corona-Maßnahmen konnte der feierliche Anlass bei herrlichem Sommerwetter gebührend zelebriert werden.



Einführung PenPads

Der nächste Schritt in der Entwicklung nachhaltiger Arbeitsprozesse ist getan – die Einführung der PenPads an den Kundensaltern bringt gleich mehrere Vorteile mit sich. Neben der deutlichen Reduzierung des Papierverbrauches wird es ermöglicht, Kundenverträge und Co direkt digital zu verarbeiten. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch wertvolle Ressourcen.



Autokino Warburg

Wer sagt, die Corona-Pandemie bringe nur Schlechtes mit sich, der liegt nicht ganz richtig. Denn aufgrund des Virus hat der Klassiker schlechthin sein Comeback gefeiert: das Autokino! Dieses nostalgische Erlebnis können wir auf jeden Fall empfehlen. Wir freuen uns sehr, als regionaler Ansprechpartner der Exklusivsponsor des Autokinos vom Cineplex Warburg zu sein.



Webinar Online-Banking

Das „Digital Welcome“ Team hat es sich zur Aufgabe gemacht, unsere Belegschaft in allen digitalen Belangen fit zu machen. Doch nicht nur die Kollegen profitieren davon, sondern auch die Mitglieder und Kunden hatten die Möglichkeit, ihre Kenntnisse rund um das Thema Online-Banking über virtuell angebotene Schulungen aufzufrischen und das Digital Welcome Team mit ihren Fragen zu löchern.



Neue Glocke für Bad Driburg

Die Vereinigte Volksbank hat die Kirchengemeinde St. Peter und Paul für die Anschaffung neuer Kirchenglocken mit einer großzügigen Spende unterstützt. Die alten Glocken waren in den 1940er Jahren hergestellt worden und mittlerweile sehr in die Jahre gekommen. Durch Zuschüsse und Spenden finanziert, konnten neun Glocken in den Glockenturm der Kirche einziehen.



Rezertifizierung

Dass bei uns jeder Einzelne zählt, zeigt sich in der Rezertifizierung mit dem familienfreundlichen Siegel. Nach der ersten Zertifizierung im Jahr 2017 konnten wir aufs Neue beweisen, dass die Vereinigte Volksbank familienfreundlich ist. Bei der Bewertung wird beispielsweise auf die Möglichkeit individueller und flexibler Arbeitszeiten bei Mitarbeitern mit Kindern Wert gelegt.



RegionalDialog in Borgentreich

„Wir von hier“ ist unser Motto! Deshalb ist es für uns ein wichtiges Anliegen, den direkten Austausch mit unseren Mitgliedern und Kunden zu suchen. Denn wir möchten wissen, was die Menschen in der Region bewegt, um bestmöglich auf die individuellen Bedürfnisse einzugehen. Im Kino Borgentreich stand Vorstand Birger Kriwet den Fragen der Gäste Rede und Antwort.

Besondere Zeiten

04



Thema: Welchen Einfluss Corona auf unsere Bank und das Umfeld hatte. Wir schauen zurück und betrachten das Jahr aus der „Corona-Brille“.

Der erste Lockdown im März 2020 kam unerwartet, unverhofft und plötzlich – diese Situation stellte ein absolutes Novum dar! Das alltägliche Leben der Menschen wurde von jetzt auf gleich auf den Kopf gestellt und ganz nebenbei galt es, neu auftretende Herausforderungen zu bewältigen. Auch die Vereinigte Volksbank blieb davon nicht verschont.



M

wie Mai 2020

Am 18. Mai öffneten wir unter strengen Schutzmaßnahmen die Service-schalter wieder für den Kundenverkehr. Ein Stück Normalität kehrte zurück, allerdings nur für eine begrenzte Dauer. Weil die Infektionszahlen anstiegen, mussten wir ab dem 16.12.2020 den persönlichen Kundenverkehr wieder auf ein Minimum reduzieren.

Bankbetrieb sicherstellen

Um das neuartige Virus einzudämmen, waren schnelle Entscheidungen gefragt. Der Schutz der Mitarbeiter, Mitglieder und Kunden stellte dabei für uns die höchste Priorität dar.

Aus diesem Grund wurde kurzfristig das Notfall-Team, ergänzt um weitere Mitarbeiter aus den verschiedensten Unternehmensbereichen, aktiviert, um den Herausforderungen der Pandemie zu begegnen.

Dieses Team hatte konkret die Aufgabe, eine Empfehlung zum bankinternen Umgang mit der Situation zu erstellen und sich regelmäßig in Form eines Online-Austausches über Änderungen oder Ergänzungen zu beraten. Damit sollte die bestmögliche Corona-Prävention in der Bank sichergestellt werden.

Unter anderem hat das Team eingeführt, dass alle Mitarbeiter über eine interne Seite der Homepage die aktuellen Maßnahmen der Bank laufend einsehen können. Sowohl das Entzernen von Abteilungen zur Schaffung einer räumlichen Distanz als auch die Minimierung von persönlichen Kontakten mit unternehmensexternen Personen gehörten zu den beschlossenen Regeln, um das Infektionsrisiko zu senken. Arbeitsplätze wurden um das Homeoffice erweitert und bald wurden virtuelle Team-Meetings zum festen Bestandteil des Arbeitsalltags. Mit den steigenden Infektionszahlen in Deutschland haben wir am 19. März 2020 wohl die für uns drastischste Entscheidung getroffen: Die Schließung aller Geschäftsstellen und Filialen für den persönlichen Kundenverkehr.



„Angesichts der steigenden Infektionszahlen haben wir quasi über Nacht erstmalig das für Krisen bestehende Notfall-Team aktiviert. Ziel war es, alles Erdenkliche dafür zu tun, um die Aufrechterhaltung des Bankbetriebes sicherzustellen.“

- Paul Löneke



Für den Fall der Fälle gibt es in der Vereinigten Volksbank ein Notfall-Team, welches zur Coronakrise das erste Mal tätig werden musste.

So konnten gleich zu Beginn der Pandemie kurzfristig und schnell passende Maßnahmen umgesetzt werden.



Teamleiterin Theresia Mönnig aus dem Kunden-Service-Team weiß: auf ihre Mannschaft kann sie zählen. Während die Kundenschalter in der Pandemie-Zeit schließen mussten, klingelten die Telefone zu Stoßzeiten ununterbrochen.

Banking erlebt digitalen Schub

In dieser Zeit haben viele Kunden vermehrt die Online-Angebote und digitalen Serviceleistungen der Vereinigten Volksbank in Anspruch genommen. In unserem hauseigenen Kunden-Service-Team sind im letzten Jahr im Durchschnitt 9.645 Anrufe und in der Spitze über 10.800 Anrufe im Monat eingegangen. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Steigerung von 34 Prozent.

Seit Beginn der Corona-Pandemie bis März 2020 sind insgesamt 476 neue Zugänge für das Online-Banking freigeschaltet worden. Damit nutzen in der Summe rund 2/3 unserer Kunden die digitalen Serviceangebote. In dem Zuge ist auch die Anzahl unserer VR-Banking-App-Nutzer für das Mobile-Banking deutlich angestiegen.

Und auch beim Bezahlen nehmen die kontaktlosen Möglichkeiten weiterhin Fahrt auf. Während im August 2019 der Anteil an kontaktlosen girocard-Zahlungen erst 27 Prozent ausmachte, kletterte dieser Ende 2020 auf 66 Prozent. Damit nutzen heute mehr Menschen die modernen Bezahlweisen, sei es kontaktlos über die girocard, die digitale Karte oder ApplePay als noch vor einem Jahr. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Nutzung unserer digitalen Angebote auch über Corona hinaus weiter zunehmen wird – einfach, weil es komfortabel und sicher ist. Die Videoberatung erlebte in der Corona-Zeit ebenfalls einen regelrechten Boom.

Während der ersten Filialschließung wurde die Zeit genutzt, den Schutz für die Mitarbeiter

und Kunden in den Filialen zu erhöhen, um eine schrittweise Rückkehr in die persönliche Betreuung zu ermöglichen. So wurden alle Beratungsräume und jeder Serviceschalter mit Spuckschutzwänden ausgestattet, der Fußboden im Eingangsbereich mit Abstandspunkten beklebt und ausreichend Desinfektionsspender aufgestellt. Darüber hinaus haben alle Mitarbeiter eine große Anzahl an medizinischen Mund-Nasen-Schutzmasken erhalten. Am 18. Mai 2020 öffnete die Vereinigte Volksbank wieder die Türen für ihre Mitglieder und Kunden, jedoch mit dem Appell, nur in dringenden Fällen die Filiale aufzusuchen und ansonsten auf die digitalen Varianten zu setzen. Bisher sind wir bei allen Maßnahmen auf ein breites Verständnis bei unseren Mitgliedern und Kunden gestoßen.

Das ganze Team ist gefordert – dabei bleibt die Stimmung aber positiv.





„Für Kapitalmarktanleger stand 2020 im Zeichen der Ungewissheit, aber auch der neuen Chancen.“

- Ralf Stamm



wie **Volatilität**. Zeigt den Grad der Schwankungen auf dem Finanzmarkt einzelner Anlagetypen wie Wertpapiere, Aktien oder Devisen innerhalb eines bestimmten Zeitraums an.

Auswirkungen auf den Finanzmarkt

Mit Beginn der Pandemie und den ersten Infizierten in Europa und Deutschland begann für den Aktienmarkt eine Phase des Abverkaufs. Die Volatilität stieg rasant an und die Kurse in den Aktienbarometern fielen rapide. Der Wirtschaft wurde buchstäblich der Stecker gezogen, weil Lieferketten durch die Corona-Pandemie einbrachen, die im globalen Handel sonst immer funktioniert hatten. Es machte sich regelrecht Panik breit, die Kurse fielen im Schnitt um 35 Prozent. Einige Unternehmen trafen es aufgrund ihrer Branche und ihres Wirtschaftsmodells noch härter. Die Erwartungen bezogen auf die Umsätze und Erträge der Unternehmen verschlechterten sich massiv. Beim deutschen Aktienindex DAX war der Tiefpunkt innerhalb von wenigen Wochen bei rund 8.400 Punkten (Mitte März 2020) markiert.

Parallel wurden durch die Notenbanken rund um den Globus und die Regierungen Rettungspakete geschnürt, wodurch sich die Liquiditätsslage am Markt deutlich erhöht hat. Das hatte zur Folge, dass die Zinsen weiter

unter Druck gerieten und deutlich im negativen Bereich verharrten. Die Zusagen der Regierungen und Notenbanken waren es dann aber auch, die die Lage stabilisierten und schließlich zu einer Kehrtwende führten. Die nun wieder bessere Stimmung wurde zunächst eher durch Privat- und Kleinanleger genutzt, während sich institutionelle Anleger noch länger zurückhielten. Innerhalb der nächsten drei Monate kletterten die Kurse am Aktienmarkt so stark an, dass sie bis Ende 2020 sogar neue Höchststände erreichten.

Immer wieder wurde das Vertrauen der Kapitalmarktteilnehmer durch neue Nachrichten zur Corona-Pandemie strapaziert, wie zu Beginn der zweiten Welle im Herbst 2020. Die Zuwächse am Aktienmarkt wurden überwiegend befeuert von Coronagewinnern, deren Geschäftsmodelle nun besonders interessant wurden. Dazu zählen beispielsweise die Digitalisierungsbranche mit ihren Streamingdiensten und Anbieter von kontaktlosem Einkaufen. Sachwerte wurden in diesen unruhigen Zeiten ebenfalls stärker nachgefragt und die Preise kletterten nach oben.

Für die ganze Region da

Im Frühjahr 2020 haben wir mit „VR-ExtraPlusHilft“, der Aktion „machbar“ und dem Crowdfundingprogramm „#gemeinsamgegenCorona“ ganz unterschiedliche Hilfsangebote für Corona-Betroffene geschaffen.



VR-ExtraPlusHilft

Über „VR-ExtraPlusHilft“ können Unternehmer – unabhängig von Branche, Bankverbindung und Kenntnissen im Online-Geschäft – unkompliziert Gutscheine anbieten. So sind auch während der Corona-Einschränkungen im Handel wichtige Einnahmen möglich. Verkäufer können den Warenwert eines Gutscheines mit einem freiwilligen Bonus auf bis zu 30 Prozent aufstocken. Wird also ein Gutschein für 50 Euro gekauft, kann dieser mit der höchsten Bonusstufe auf bis zu 65 Euro steigen. Außerdem sind alle Gutscheine insolvenzgeschützt, sodass im Falle einer Schließung der Wert nicht verfällt und der Betrag von der R+V Versicherung zurückerstattet werden kann. Unabhängig von Corona kann die Gutscheinplattform auch danach genutzt werden und eine ideale Ergänzung zum stationären Geschäft sein.

#gemeinsamgegenCorona

Eine weitere Aktion, die wir als Folge der Pandemie ins Leben gerufen haben, war das Crowdfundingprogramm „#gemeinsamgegenCorona“. Unterstützt wurden gemeinnützige Institutionen wie die Tafel, die Blutspendedienste oder Diakonien, die sich mit ihrem Engagement für das gesellschaftliche Miteinander in der Corona-Zeit stark gemacht haben. Jedes Projekt ist auf unserer Crowdfunding-Plattform mit 1.000 Euro bezuschusst und jede Spende, die innerhalb der Projektlaufzeit einging, mit 25 Euro verdoppelt worden. Das übliche „Alles-oder-nichts“-Prinzip wurde ausgesetzt, sodass jeder Euro ausgezahlt wurde. Das Crowdfundingprogramm war uns in einer Zeit, wo es mehr denn je auf Zusammenhalt und Schutz ankommt, ein besonderes Anliegen. Nicht zuletzt, weil schon unsere Gründungsväter von der Kraft der



Gemeinschaft und Solidarität überzeugt waren. In Summe haben knapp 200 Personen für die insgesamt sieben eingestellten Hilfsprojekte gespendet, wodurch eine Gesamtspendensumme von fast 20.000 Euro generiert wurde. Davon hat die Vereinigte Volksbank einen Anteil von über 11.000 Euro dazugegeben.

Aktion „machbar“

Die Zeit des Lockdowns stellte auch den regionalen Handel, die Restaurants und Kleinbetriebe vor große Hürden. Um diese gezielt zu unterstützen, rief die Vereinigte Volksbank von Dezember 2020 bis April 2021 die Aktion „machbar“ ins Leben. Die Idee dahinter: lokal einkaufen, spenden und gewinnen. Statt die nächste Einkaufsentscheidung online zu treffen, hieß es bei der Aktion „machbar“ vor Ort einzukaufen, um damit die lokalen Ge-

schäfte und Dienstleister zu unterstützen. Es sind aber nicht nur die Gewerbetreibenden, die an der Aktion partizipieren sollten. Jeder Kassenbon, der innerhalb des Aktionszeitraums in den Geschäften aus dem Einzugsgebiet der Vereinigten Volksbank ausgegeben wurde, konnte vom Einkäufer auf der Website der Aktion „machbar“ hochgeladen werden. Der Einkaufsbetrag wurde dann von der Vereinigten Volksbank als Spende für den guten Zweck umgewandelt. Als Dankeschön wurden unter allen Einkäufern Preise von teilnehmenden Geschäften der Aktion „machbar“ verlost. Insgesamt gab es 25 Institutionen aus dem Kreis Höxter, denen der Erlös zu Gute kam. Obwohl während des Aktionszeitraums vielerorts die Ladentüren immer mal wieder geschlossen bleiben mussten, wurden über 600 Registrierungen gezählt.

Was bleibt nach Corona?

Die Freude auf die Zeit „nach Corona“ ist groß!
Wann das sein wird und ob es überhaupt eine Zeit
„nach Corona“ gibt oder ob das Virus sich ähnlich wie die Grippe in
unser Leben integriert, bleibt bislang ungewiss. Doch so schlimm die
Pandemiezeit auch ist, sie hat auch gute Dinge mit sich gebracht.

In der Vereinigten Volksbank macht sich das vor allem durch die in großen Schritten voranschreitende Digitalisierung bemerkbar. Die Pandemie gilt als enormer Beschleuniger unserer digitalen Möglichkeiten. Die Telefon- und Videoberatung haben sich inzwischen zu einem wichtigen und festen Bestandteil unserer Beratungsphilosophie etabliert. Die Möglichkeit, eine Smartphone-App als Mittel zur Kommunikation zwischen Bank und Kunde oder sogar als Zahlungsmethode zu nutzen, wäre vor ein paar Jahren noch undenkbar gewesen, heute hat es sich zu einer Selbstverständlichkeit entwickelt. Auch interne Onlinemeetings sind alltäglich und normal geworden – das spart nicht nur Zeit, sondern auch Ressourcen. Das Stichwort „flexibles Arbeiten“ ist bei der Vereinigten Volksbank speziell durch die Pandemie angesagter denn je. Da ist es in einigen Abteilungen inzwischen nicht mehr relevant, ob im Bankgebäude gearbeitet wird oder im Homeoffice. Alles Aspekte, die in der Vereinigten Volksbank weiter ausgebaut werden.

Die Schaffung eines digitalen Beratungscenters wird dabei eine wichtige Rolle einnehmen. Damit kombinieren wir die veränderten Kundenbedürfnisse mit dem jetzigen Puls der Zeit. Unsere Devise soll auch weiterhin sein, all unsere Mitglieder und Kunden bestmöglich und auf die individuellen Ansprüche maßgeschneidert zu betreuen.

Neu war im vergangenen Jahr auch, dass die Vertreterwahl, die alle vier Jahre stattfindet, online durchgeführt wurde. Das war allerdings nicht Corona geschuldet, sondern von vornherein geplant. Sie hat die Feuertaufe bestanden – die Wahlbeteiligung hat sich mehr als



verdoppelt. Während im Jahr 2016 nur 3,3 Prozent der Mitglieder ihre Stimme abgegeben haben, waren es im Jahr 2020 7,1 Prozent. Die Online-Vertreterwahl diente dann letztendlich auch als Vorlage für die Vertreterversammlung – allerdings ungewollt. Zunächst haben wir an dem Plan festgehalten, die Vertreterversammlung wie gewohnt als Präsenzveranstaltung in der Brakeler Stadthalle stattfinden zu lassen. Als der ursprüngliche Termin im Mai aufgrund der Situation nicht wahrgenommen werden konnte, haben wir die Versammlung zunächst in den November verschoben. Doch auch das hat nicht funktioniert.

„Deshalb haben wir uns den Erfolg der Online-Vertreterwahl als Vorbild genommen und auch die Vertreterversammlung über den digitalen Weg durchgeführt“, erläutert Sascha Hofmann. „Auch wenn die digitale Vertreterversammlung eine positive Erfahrung für uns darstellte, vermissen wir den persönlichen Austausch mit unseren Mitgliedern. Zukünftig möchten wir für diese Veranstaltung wieder in Präsenzform einladen, sofern es möglich ist“, ist sich die Geschäftsführung einig.



Heike Rüther-Tietze



Marleen Menne



Bernd Nahen

Wie unsere Kollegen Corona erleben

Hand aufs Herz: Wie erleben Sie Corona? Sind Sie genauso „mütend“ wie wir auch? Lesen Sie auf den folgenden Seiten, wie einige unserer Kollegen ihren persönlichen Corona-Blues beschreiben.



Marina Ikenmeyer



Jens Cappell



Alois Holtgrewe

Sebastian Grineisen



Birgit Nüsse



Ralph Liebermann



Anke Willberg



Katharina Wittmann



Heike Rüther-Tietze

Privatkundenbetreuerin
Geschäftsstelle Bad Driburg

Sowohl mein beruflicher Alltag als auch mein Privatleben sind stark eingeschränkt, vor allem aufgrund der Kontaktverbote. Dadurch sind Dinge, die zuvor normal und alltäglich waren, nicht mehr möglich. Auf der anderen Seite ist sehr viel Neues aus der Situation heraus geboren, beispielsweise haben sich die technischen Möglichkeiten sehr rasant weiterentwickelt. Die Digitalisierung ist mit großen Schritten vorangegangen und bringt viele Vorteile mit sich. Der flexiblere Umgang mit dem Thema Homeoffice und auch der rege Austausch über digitale Meetings sind zwei Dinge, die für mich durch die Coronakrise einen hohen Stellenwert bekommen haben. Vor allem das Zusammenspiel zwischen dem Arbeiten zu Hause und im Büro gefällt mir sehr gut. Mir persönlich fehlt momentan der Ausgleich zum Beruf. Eigentlich gehe ich gerne nach der Arbeit schwimmen, was aber zurzeit nicht umsetzbar ist, da die Freizeitbäder geschlossen sind. Außerdem finde ich es schade, dass die Spontanität verloren

geht, da aktuell alles genau geplant werden muss. Inzwischen gehört das Tragen von Masken, das Abstandhalten und das Warten in einer Schlange vor dem Metzger zum Alltag dazu, auch wenn ich hoffe, dass das nicht ewig so bleibt! Doch gerade jetzt gilt es, geduldig zu sein.

Ich muss jedoch leider feststellen, dass die Menschen zunehmend ungeduldiger werden und dass das Verständnis und die Toleranz im Vergleich zum Beginn der Pandemie teilweise wieder verloren gegangen sind. Am meisten freue ich mich darauf, ein Stückchen Normalität zurück zu erlangen. Dazu zähle ich den lebhaften Kundenverkehr in unserer Bad Driburger Geschäftsstelle, Restaurantbesuche in der heimischen Gastronomie, Urlaubsreisen, gesellige Abende mit Freunden und einfach unbeschwert zu sein. Mein derzeitiges Motto lautet „Irgendwann wird alles wieder gut!“ – dieser Gedanke stimmt mich positiv.



Katharina Wittmann

Mitarbeiterin im Markt-Service-Center
Geschäftsstelle Borgentreich

Ich bin durch die Möglichkeit, das Homeoffice zu nutzen flexibler geworden, vor allem in Bezug auf meine Kinder. Corona hat für mich keine großen Auswirkungen auf das Zusammenspiel von Privatleben und Beruf, denn ich kann beides gut unter einen Hut bringen und muss mir keine Gedanken um die Kinderbetreuung machen. Ich habe bislang nur gute Erfahrungen mit dem mobilen Arbeiten gemacht – lediglich mein Bürostuhl, mein Schreibtisch und meine Kollegen fehlen mir. Wer hätte gedacht, dass Homeoffice mal zur Normalität wird?

Die Krise hat also auch ihre guten Seiten. Auch wenn es zunächst ungewohnt war, dass man den Großteil seiner Aufgaben über digitale

Wege, meistens per Telefon oder E-Mail regelt, gehört es jetzt einfach mit dazu. Am meisten freue ich mich darauf, nach Corona wieder ausgehen zu können, in den Urlaub fahren zu dürfen und meine Kollegen täglich zu sehen. Ich bin während der Krise gelassener geworden, da ich nicht mehr so viele Termine wahrnehmen muss. Meine Kinder halten mich in dieser schwierigen Zeit bei Laune, wir spielen gerne zusammen und verbringen viel Zeit miteinander.

Außerdem gehe ich momentan gerne spazieren und nutze meine Freizeit zum Lesen. Auch wenn ich versuche, das Beste aus der Situation zu machen, fehlt mir der Kontakt zu meinen Freunden und meiner Familie sehr.



Birgit Nüsse

Privatkundenberaterin
Geschäftsstelle Bühne

Im beruflichen Bereich ist mir während der Coronakrise aufgefallen, dass alle Arbeitsvorgänge digitaler geworden sind und das mit einer Geschwindigkeit, die fast schon erschreckend ist. Vielen Kunden fehlt der persönliche Kontakt sehr, auch wenn man die meisten Sachverhalte telefonisch und online klären kann. Aber das Leben ist insgesamt einsamer geworden, deshalb suchen die Menschen nach persönlichem Austausch.

Mir geht es privat ähnlich, denn auch mir fehlen die menschlichen Berührungspunkte, da man sich auf die nötigsten Kontakte beschränken muss. Aber nichtsdestotrotz ist es mir wichtig, dass ich ganz normal arbeiten kann – ohne Kurzarbeit, ohne jegliche Abstriche. Das ist momentan nicht selbstverständlich. Dem gewohnten Arbeitsalltag nachkommen

zu dürfen, tut der Seele gut. Am meisten freue ich mich darauf, meine Tochter wieder besuchen zu können. Das ist in der aktuellen Lage nämlich nicht möglich, da sie in Spanien wohnt. Auch die Restaurantbesuche fehlen mir sehr. In der Krisenzeit verbringe ich meine Freizeit größtenteils mit Lesen und Gartenarbeit. Im Garten gibt es schließlich immer etwas zu tun.

Generell bin ich der Ansicht, dass es für uns auf dem Land einfacher ist, die Pandemie zu ertragen, denn wir haben noch viel mehr Möglichkeiten, das Leben trotz alledem zu genießen, als beispielsweise Städter in einer kleinen Wohnung ohne Balkon und ohne Garten. Und wie heißt es so schön: „Die Hoffnung stirbt immer zuletzt!“, deshalb bin ich sehr zuversichtlich, dass unser Leben bald wieder ein bisschen normaler wird.



Alois Holtgrewe

Mitarbeiter im Mitarbeitermanagement
Geschäftsstelle Brakel

Mein beruflicher Alltag hat sich durch die Krise kaum verändert – naja, ab und zu nutze ich das Homeoffice, aber ansonsten ist meine Arbeit im internen Bereich dieselbe. Es ist allerdings interessant zu sehen, dass es zwischen Beruf und Freizeit zum Teil keine klare Abgrenzung mehr gibt, wenn man sich im Homeoffice befindet. Eigentlich ist gerade eine Video-Konferenz, aber zeitgleich klingelt der Postbote und die Tochter klagt wegen technischer Probleme im Home-Schooling. Ob mir das mobile Arbeiten von zu Hause aus gefällt ist tagesabhängig, denn leider kommt es auch ab und zu vor, dass die Technik nicht zuverlässig ist, doch das ist eher die Ausnahme.

Vor einem Jahr hätte ich mir auf jeden Fall nicht vorstellen können, dass das Arbeiten von

zu Hause aus in der großen Bandbreite möglich ist. Im Gegensatz zu meinem Berufsalltag ist mein Privatleben hingegen komplett anders als vor der Pandemie, was sich vor allem durch die fehlenden sozialen Kontakte bemerkbar macht. Deshalb freue ich mich umso mehr darauf, wenn Wettkampftage im Vereinssport oder aber Großveranstaltungen, zum Beispiel das Betriebsfest der Vereinigten Volksbank, wieder bedenkenlos durchgeführt werden dürfen.

Momentan prägt die Pandemie unser aller Leben und zwar nicht nur in der täglichen Berichterstattung im Fernsehen, sondern hautnah. Deshalb ist für mich das Wichtigste, von einer Erkrankung verschont zu bleiben, alles andere lässt sich irgendwie händeln.



Bernd Nahen

Firmenkundenbetreuer
Geschäftsstelle Brakel

In meiner Tätigkeit als Firmenkundenbetreuer bekomme ich die Auswirkungen der Krise deutlich zu spüren. Zum Teil ist „psychologische Beratung“ in diesen unsicheren Zeiten dazugekommen. Das gab es zuvor nur vereinzelt. Hier kann ich die Zukunftsängste meiner Kunden in gemeinsamen Gesprächen erkennen. Mein Ziel ist es natürlich, ihnen diese zu nehmen. Gemeinsam suchen wir dann nach Lösungen für jede individuelle Situation, um meine Kunden bestmöglich in der Krise zu unterstützen und sie zukunftsfähig aufzustellen.

In jeder Krise steckt auch eine Chance. So haben sich die Kunden schnell an die verstärkte Kommunikation per Videoberatung gewöhnt und neue technische Möglichkeiten ausprobiert. Auch vorher war ich schon mit Laptop beim Kunden vor Ort und habe mobil beraten. Die guten Erfahrungen hieraus kann ich jetzt auch im Homeoffice nutzen. Allerdings muss ich gestehen, dass es teilweise angenehmer ist,

manche Abstimmungen im persönlichen Gespräch direkt vor Ort zu treffen. Generell wurde der Prozess der Digitalisierung sehr durch die Coronazeit beeinflusst. Ich freue mich über diese Entwicklung, da einige technische Errungenschaften, die durch Corona entstanden sind, sonst noch Jahre bis zur Etablierung gedauert hätten. So können wir beispielsweise durch Ressourcenschonung schneller etwas gegen unseren „CO2-Fußabdruck“ machen. Viele Dinge wurden beschleunigt, jedoch gibt es – gerade im ländlichen Raum – auch noch Optimierungsbedarf. Wir müssen die Chance auf jeden Fall nutzen und auch unsere Kunden auf diesem Weg begleiten.

In meinem privaten Umfeld fehlen mir vor allem gesellschaftliche und sportliche Aktivitäten ohne Einschränkungen.

Was mich momentan bei Laune hält? – Lesen, Rad fahren und Süßigkeiten!



Sebastian Grineisen

Privatkundenberater
Geschäftsstelle Warburg

Aktuell fehlen mir die persönlichen Kontakte am meisten, sowohl beruflich als auch privat. Vor allem der Vereinssport, die damit verbundenen Tätigkeiten sowie die Geselligkeit. Die Einschränkungen sind zwar sehr schade, aber leider auch notwendig. Deshalb heißt es jetzt zu entschleunigen, was sicher nicht verkehrt ist, um die Krise zu meistern. In dieser Zeit habe ich gemerkt, worauf es wirklich im Leben ankommt: gesund zu sein, eine Familie zu haben und zu wissen, das man sowohl beruf-

lich als auch privat auf einen starken Partner zählen kann. Aktuell verbringe ich mehr Zeit mit meiner Familie, was früher vielleicht hin und wieder mal zu kurz gekommen ist. Darüber hinaus betreibe ich mehr Sport als zuvor, das tut mir persönlich sehr gut. Außerdem finde ich auch wieder die Zeit, Dinge rund um das Haus und den Garten zu erledigen, die in der Vergangenheit gerne mal liegen geblieben sind. Und eine gute Sache hat Corona auch: den Fortschritt des digitalen Wandels.



Marina Ikenmeyer

Mitarbeiterin in der Unternehmensentwicklung
Geschäftsstelle Brakel

Und von jetzt auf gleich war es da, dieses „Corona“, was meinen privaten und beruflichen Alltag auf den Kopf stellte. Ich kann mich noch gut daran erinnern, wie ich meine Technik für das Arbeiten im Homeoffice aus der Bank getragen habe, mit dem Bewusstsein, dass ich meine Kollegen lange Zeit nicht mehr persönlich sehen werde. Aber in jeder Veränderung wohnt auch eine Chance.

Die technischen Mittel wurden ausgebaut. Eine Videokonferenz ist nun das neue „Normal“ geworden, Besprechungen und interne Schulungen sind darüber möglich. Für die

Kunden haben wir innerhalb kurzer Zeit weitere Onlineprozesse auf unserer Homepage zur Verfügung gestellt.

Im Privaten habe ich unsere Region neu schätzen gelernt. Statt auf Schützenfesten als Musikerin zu marschieren, marschierte ich letztes Jahr durch unsere heimische Natur, beispielsweise über den Sachsenring oder den Viaduktwanderweg. Die coronabedingten Reisebeschränkungen führten letztlich zu dem schönsten Erlebnis im Jahr 2020: über den Emsradweg sind mein Vater und ich von zu Hause aus bis ans Meer geradelt.



Ralph Liebermann

Bereichsleiter Firmenkundenbetreuung
Geschäftsstelle Warburg

Mir ist es auf beruflicher Ebene sehr positiv aufgefallen, wie souverän die Vereinigte Volksbank mit der Krisensituation umgeht. Die Digitalisierung ist in dieser Zeit sehr schnell vorangetrieben worden. Digitale Meetings für interne Abstimmungen und die Videoberatung mit den Kunden haben sich inzwischen wunderbar etabliert und sind gute Ergänzungen zu den bereits langfristig vorhandenen Kommunikationswegen. Dadurch, dass die meisten Besprechungen virtuell stattfinden, wird nicht nur Zeit, sondern auch Sprit gespart.

Auch wenn das Persönliche und Zwischenmenschliche dabei etwas auf der Strecke bleibt, bin ich von der Entwicklung angetan.

Im privaten Bereich fehlt mir der persönliche Kontakt sehr. Deshalb freue ich mich darauf, nach der Krise wieder mit meinen Freunden feiern zu dürfen. Aktuell halte ich mich mit einer Menge Bewegung an der frischen Luft fit, insbesondere gehe ich gerne Laufen und fahre Touren mit meinem Rennrad. In der momentanen Zeit tut mir das besonders gut.



Marleen Menne

Mitarbeiterin in der Vertriebssteuerung/Marketing
Geschäftsstelle Brakel

Als die Corona-Zeit im März begann, unterschätzte ich zunächst die Situation und dachte mir ganz egoistisch – ist mir egal, was in China los ist, das betrifft uns ja nicht! Selbst als das Virus in Kürze Deutschland erreichte, war ich fest davon überzeugt, dass der Spuk in ein paar Wochen vorbei sein wird. Der anstehende erste Lockdown nahm mir die Illusion – und das gerade an dem Wochenende, als ich eigentlich einen Wochenendtrip nach Paris mit meinen Freundinnen antreten wollte! Zunächst war ich sehr geknickt, ich hatte doch so viel geplant für dieses Jahr! Reisen, Konzerte, Hofstaat – alles stand von jetzt auf gleich plötzlich auf der Kippe!

Doch dann hatte ich ein Gespräch mit einem Kollegen, welches mir die Augen öffnete. Plötzlich war mir klar, dass es hier um viel mehr geht, als um mein eigenes Entertainment. Es ging darum, Menschenleben zu schützen! Und es ging darum, dankbar zu sein. Dankbar

dafür, dass es einem gut geht, dass man in seinem Umfeld großartige Menschen hat, dass man einen Job ausüben darf, der Spaß macht und dass es in Deutschland ein vernünftiges Gesundheitssystem sowie eine funktionierende Demokratie gibt.

Daraufhin habe ich mir am nächsten Tag sogar spontan ein kleines Tattoo stechen lassen: den Schriftzug „grateful“, was so viel heißt wie dankbar! Das erinnert mich jetzt immer daran, worauf es wirklich ankommt. Und was soll ich sagen – auch wenn fast alles ausgefallen ist, worauf ich mich riesig gefreut habe, hatte ich ein ganz tolles Jahr 2020 bei schönstem Sommerwetter und vielen langen Fahrradtouren durch den ganzen Kreis Höxter. Und aufgeschoben ist ja nicht aufgehoben, denn Vorfreude ist ja bekanntlich die schönste Freude. Wenn wir alle an einem Strang ziehen, schaffen wir es gemeinsam aus der Krise!



Jens Cappell

**Privatkundenberater
Geschäftsstelle Borgentreich**

Durch das Virus hat sich mein Privatleben sehr verändert, sowohl im positiven als auch im negativen Sinne. Wir sind als Familie noch mehr zusammengerückt und der Tagesablauf ist entspannter geworden, da viele Termine nicht stattfinden. Natürlich ist die Situation aber auch für mich schwierig, da die sozialen Kontakte auf ein Minimum zurückgegangen sind oder nur digital stattfinden können. Beruflich stellt Corona eine große Herausforderung für mich dar, denn mir fehlt der persönliche Kontakt zu meinen Kunden sehr. Die immer besser werdenden neuen Möglichkeiten des digitalen Kontaktes empfinde ich allerdings als eine gute Alternative, denn viele Themen kann man mit den Kunden über diese Wege besprechen.

Zum Glück sind aber für umfangreichere Beratungen auch persönliche Treffen unter Einhaltung der Hygienemaßnahmen in der Filiale möglich. Für die Zeit nach Corona – falls es diese wirklich geben sollte – freue ich mich

am meisten darauf, dass wir uns wieder ohne Angst mit Freunden treffen können. Vor allem für die Kinder wünsche ich mir das sehr. Inzwischen ist es für mich normal geworden, einen Mund-Nasen-Schutz zu tragen und jeden Weg, wie beispielsweise den Wocheneinkauf, abzuwägen und zu planen, um möglichst schnell wieder in eine gewisse Sicherheit zurückzukehren.

Der Faktor Zeit hat für mich in der Corona Krise an großer Bedeutung gewonnen. Inzwischen nutze ich meine Freizeit viel gezielter und sinnvoller und nehme mir mehr Zeit für Dinge, die mir wichtig sind, allen voran meine Familie. Ich habe mir fest vorgenommen, dass das auch nach der Pandemie so bleiben soll. Langweilig wird es bei mir nicht, denn im Haus und im Garten gibt es immer genug zu tun. Außerdem gehen wir inzwischen oft wandern und ab und zu treffe ich mich mit meinem Stammtisch – selbstverständlich digital!



Anke Willberg

Mitarbeiterin im Kunden-Service-Team
Geschäftsstelle Steinheim

Corona hat alles für mich verändert. Als die Pandemie letzten Februar losging, haben mein Mann, der examinierter Altenpfleger ist und ich schon schwarzgesehen. Der Beruf meines Mannes hat da natürlich eine entscheidende Rolle gespielt aber auch meine Mutter, die pflegebedürftig ist und bei uns im Haus lebt. Wir haben seitdem alles getan, um das Virus nicht ins Altenheim zu tragen und auch nicht zu meiner Mutter. Klar, unsere Kinder gehen, wenn es offiziell „erlaubt“ ist in den Kindergarten, aber das war es auch schon. Sie sind drei und sechs Jahre alt und Corona-Profis, die sofort protestieren, wenn sich zum Beispiel Passanten auf dem Bürgersteig treffen und unterhalten und dabei den Abstand nicht einhalten. Ein bisschen erschreckend...! Beruflich hat sich entsprechend auch alles verändert. Eigentlich arbeiten wir im telefonischen Kundenservice-Team in einem Großraumbüro – mit

wechselnden Arbeitsplätzen! Es war eine notwendige Entscheidung, das Team zu entzerren und räumlich aufzuteilen. Die Arbeit erleichtert das natürlich nicht, aber auch daran gewöhnt man sich. Positiv zur Sprache bringen möchte ich aber in diesem Zusammenhang, dass die Vereinigte Volksbank viel leistet, um die Situation zu überstehen, zum Beispiel durch die Ausstattung mit Schutzmasken und auch die Kulanztage zur Betreuung der Kinder im Lockdown. Und auch die vielen Kleinigkeiten und lieben Gesten, wie die „regionale Tüte“ im Sommer waren kleine Stimmungsaufheller.

Grundsätzlich hat Corona dafür gesorgt, dass man beruflich und privat gar nicht mehr voneinander trennen kann. Alles was wir im Privaten machen, hat unter Umständen direkte Auswirkungen auf das Berufliche und dann wieder auf die Kollegen und deren privates Umfeld.

Als ich glaubte, es geht bergauf, weil im Altenheim die Impfungen losgingen, kam das, wovor ich fast ein Jahr lang Angst hatte. Das Altenheim, in dem mein Mann arbeitet, wurde zum Hotspot. Die Impfungen wirkten noch nicht, viele Bewohner und Pflegekräfte wurden krank – auch mein Ehemann, der bereits seine erste Impfung erhalten hatte. Noch immer ist nicht klar, wie das passieren konnte. Mehr Hygiene ging nicht, aber die Infektionen verbreiteten sich wie ein Lauffeuer. Mein Mann ist sogar zu Hause ausgezogen, trotzdem wurden die Kinder und ich positiv getestet! Zum Glück hatten wir milde Symptome. Meine Erfahrungen mit der Infektion machen mir allerdings noch mehr Angst. Denn wenn mein Mann nicht positiv gewesen wäre, wäre ich nicht auf die Idee gekommen, dass ich es sein könnte. Am Testtag war ich hochinfektiös, hatte aber so gut wie keine Symptome. Auf die Unterstützung der Bank und meiner Kollegen konnte ich bauen.

In dieser nicht einfachen Situation, die von noch mehr Angst geprägt war, war das Gold wert – danke an dieser Stelle! Und der Höhepunkt war dann, dass aktuell meine Kinder wieder in Quarantäne mussten, weil es in ihrer Kindertagungsgruppe einen positiven Fall mit der britischen Variante gab. Auch hier fand

ich wieder die volle Unterstützung seitens der Bank und seitens des Teams. Ich denke, ein „nach“ Corona wird es nicht geben. Aber es wird hoffentlich so sein, dass Corona „normal“ ist, eine Erkältung und kein Schreckgespenst oder Albtraum mehr. Ich freue mich auf soziale Kontakte jeglicher Art, ohne Einschränkungen, ohne Abstand, ohne Maske. Ich wünsche mir, dass meine Kinder wieder ihre Geburtstage feiern dürfen und dass das Dorfleben wieder aufblüht. Was ich aus der Krise mitnehme? Das ist eine sehr gute Frage. Ich übe mich schon lange in Geduld, was nie meine Stärke war, aber das musste sich jetzt ändern. Und: nur wir können das tun. Man kann sich nicht nur auf die Maßnahmen der Politik verlassen, es liegt an jedem, etwas gegen diese Pandemie zu tun. Etwas ganz Großartiges kann ich auch noch mitnehmen: es gab während unserer Infektionszeit so viele aufmunternde Nachrichten, jede Menge Hilfsangebote und es standen ganz viele Überraschungstüten vor unserer Haustür. Das hat mich sehr berührt! „Wir machen das Beste draus“ – ich kann es eigentlich selbst nicht mehr hören, aber was bleibt uns anderes übrig? Wir entdecken immer wieder Neues, ob im Garten, bei Spaziergängen im Ort oder im Wald oder bei kleinen „Sehenswürdigkeiten“ in der Umgebung. Ansonsten wird viel gebastelt, gebacken, gespielt. ■

Noch immer alles gleich?

05



Thema: Früher und heute – was hat sich in der Bank verändert?
Vorstandsvorsitzender Paul Löneke und Auszubildende Jana Langer im Gespräch

Vom Auszubildenden zum Bankvorstand – eine solche Karriere ist nicht alltäglich. Unser Vorstandsvorsitzender Paul Löneke kann auf diesen außergewöhnlichen Werdegang zurückblicken. Vielleicht wurde ihm sein Beruf sogar in die Wiege gelegt – geboren wurde er nämlich unter dem Dach des Bankgebäudes in Steinheim.



Paul Löneke begann 1976 seine Lehre zum Bankkaufmann bei der damaligen Spar- und Darlehenskasse Nieheim. Noch während seiner Ausbildungszeit fusionierte die Bank mit der benachbarten Spar- und Darlehenskasse Steinheim, in der sein Vater als Bankleiter tätig war. Nach Abschluss seiner Ausbildung war er zunächst in der damaligen Sparabteilung sowie als Filialvertretung der Bank im Einsatz. 1985 wurde er mit dem Aufbau des Bereichs Marketing und Vertrieb betraut. Parallel übernahm er die Koordinierung der Ausbildung in der Bank. 1991 schloss Paul Löneke das Genossenschaftliche Bankführungsseminar (131.GBF) auf Schloss Montabaur mit dem Erwerb der Bankleiterqualifikation erfolgreich ab. Anfang 1992 erfolgte die Erteilung der Prokura und die Übertragung der Verantwortung für das gesamte Privat- und Firmenkundengeschäft.

Zum 1. Juli 1999 wurde Paul Löneke in den Vorstand der damaligen Volksbank Steinheim eG berufen und ist seit Anfang 2010 dessen Vorsitzender.

Als Meilensteine seines Berufslebens bezeichnet er die Bankenfusionen, besonders 2001 und 2011, aber auch viele besondere Ereignisse wie zum Beispiel die 100-Jahr-Feier der Spadaka Steinheim im Jahr 1983, die verschiedenen IT-System-Umstellungen, zuletzt am 18.08.2018 auf agree21, den Jahrtausendwechsel oder die Währungsumstellung von der DM auf den Euro mit dem neuen Bargeld ab Anfang 2002. Trotz seiner beruflichen Aktivitäten und

Herausforderungen hat sich Paul Löneke auch viele Jahre in verschiedenen Gremien des Genossenschaftlichen Finanzverbundes und in seinem Heimatort Steinheim ehrenamtlich engagiert. So war er zum Beispiel im Prüfungsausschuss der IHK, davon viele Jahre dessen Vorsitzender, als Schatzmeister im Bürgerschützenverein Steinheim e.V. oder im Kirchenvorstand der katholischen Kirchengemeinde St. Marien Steinheim aktiv. Daneben hat er an der Gründung zweier Stiftungen mitgewirkt und war dort auch im Vorstand tätig: der Bürgerstiftung Steinheim und der Stiftung für Natur - Heimat - Kultur im Steinheimer Becken. Paul Löneke ist seit 38 Jahren verheiratet, hat zwei erwachsene Kinder und zwei Enkelkinder.

Im Juni 2021 werden wir unseren Vorstandsvorsitzenden in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden – Anlass genug für einen Rückblick auf viele Veränderungen in der Bankenwelt und ein spannendes Berufsleben. Er hat so einiges zu erzählen, wenn man ihn nach den Ereignissen seiner aktiven Zeit befragt.



Jana Langer, mit 17 Jahren unsere jüngste Auszubildende, hat sich mit Paul Löneke zum Gespräch getroffen. Die beiden haben festgestellt, dass sich vieles gewandelt hat – und dass sie dennoch einiges gemeinsam haben.

Paul Löneke: Ich habe meine Ausbildung nach dem Realschulabschluss mit 17 Jahren begonnen. Für heutige Verhältnisse war das eher früh, obwohl ich einige Bekannte habe, die schon mit 15 oder 16 Jahren ins Berufsleben gestartet sind. Mein Vater war Bankleiter und wir haben mit den Eltern und meinen sechs Geschwistern in der Rendanten-Wohnung über der Spadaka in Steinheim gewohnt. Dadurch habe ich in meiner Jugend häufiger in der Bank gearbeitet und mein Taschengeld aufgebessert. Mein Wunsch, Bankkaufmann zu werden, hat sich so mit der Zeit immer mehr herauskristallisiert. Ich habe damals eine Bewerbung zur Spar- und Darlehenskasse nach Nieheim geschickt, weil ich in Steinheim, der Bank meines Vaters, keine Ausbildung machen wollte. Es hat dann einen kurzen Besuch in der Bank in Nieheim gegeben. Dort hat mich mein leider schon verstorbener Lehrherr und damaliger Rendant, Albert Kemper, empfangen und wir haben uns kurz unterhalten – eigentlich mehr zum Kennenlernen. Ein Vorstellungsgespräch heutiger Prägung fand damals noch nicht stand. Auf meiner Bewerbungsmappe stand damals der Spruch: „Spare, lerne, leiste was, dann hast du, kannst du, bist du was.“



Jana schätzt das Gespräch mit Herrn Löneke und ist überrascht, was sie beide verbindet.



Erreicht hatte ich damals zwar noch nichts, aber die Zusage, dass ich zum 1. August dort anfangen kann, hatte ich anschließend in der Tasche. Wie war das denn bei Ihnen, Frau Langer?

Jana Langer: Bestimmt kann es heute auch anders laufen, aber so groß ist der Unterschied zu meinen Erfahrungen nicht. Ich habe auch die Realschule in Steinheim besucht und hatte ursprünglich vor, im Anschluss mein Abitur zu machen. Dann habe ich beschlossen, es doch einfach mal mit einer Ausbildung zu versuchen. Ich hatte vorher schon ein Praktikum hier in der Bank absolviert und das hat mich in meiner Entscheidung bestärkt. Insgesamt habe ich zwei Bewerbungen geschrieben – das ist für heutige Verhältnisse eher wenig. Als ich zum Vorstellungsgespräch eingeladen wurde, war ich mit 15 Jahren noch sehr jung. Das Gespräch hat als Einzelgespräch stattgefunden und ich musste keine weiteren Auswahlverfahren durchlaufen. Meine Ausbildung habe ich dann mit 17 Jahren gestartet und bin damit in meinem Jahrgang die jüngste. Alle anderen Azubis sind schon volljährig. Ich kann mich noch gut an den ersten Tag in der Bank erinnern. Ich war sehr aufgeregt, weil ich realisiert habe, dass ab jetzt das Arbeitsleben beginnt. Und

manche Dinge vergisst man einfach nicht: Ich weiß noch, dass vor der Bank eine Baustelle war und ich mit meinen frisch geputzten Schuhen mittendurch gelaufen bin. Da hätte ich mir das Putzen auch sparen können...

„Früher wurde man direkt in die Arbeit mit eingebunden – quasi wie der Sprung ins kalte Wasser. Das ist inzwischen ganz anders geworden. Heute beginnen die Auszubildenden zunächst mit Einführungstagen, in denen sie sich einen ersten Überblick über die Bank und die Ausbildung verschaffen können.“

- Paul Löneke

Paul Löneke: An meinen ersten Tag in der Bank kann ich mich auch noch gut erinnern. Ich war zwar nicht so aufgewühlt, dafür aber neugierig, was mich wohl erwarten würde. Bei

einem Rundgang durch die Bank wurden mir alle Mitarbeiter kurz vorgestellt. Neben mir waren noch zwei weitere Lehrlinge im Betrieb. Das war von Vorteil, weil ich so von Anfang an und sehr schnell vieles gezeigt bekam. Der Umgangston war anfangs gewöhnungsbedürftig und wurde von einem damaligen Kollegen als „rau, aber herzlich“ bezeichnet. Zu den meisten Kollegen habe ich heute noch, wenn auch teils nur im Rahmen der jährlichen Ehemaligen-treffen, Kontakt.

Jana Langer: Ich bin froh, dass die ersten Tage in der Bank heute etwas anders ablaufen. Zu Beginn finden die Einführungstage statt, in denen die neuen Auszubildenden die Bank und ihre Abläufe kennenlernen. Sie machen den Einstieg ins Berufsleben leichter. Diese erste Zeit ist wirklich hilfreich und informativ. Wir haben einen Einblick in unsere zukünftigen Aufgaben erhalten und wurden gut auf den Einsatz in den verschiedenen Geschäftsstellen vorbereitet. Ich finde es gut, dass wir Auszubildenden mit der Zeit alle relevanten Abteilungen der Bank durchlaufen und so die Möglichkeit haben, alle Bereiche kennenzulernen.

Paul Löneke: Diese Möglichkeit gab es zu meiner Zeit noch nicht. Da musste jeder mit ran und jeder hatte seine Aufgabe. Zwei Kolleginnen hatten die Hoheit über die Buchhaltung und eine über die Kassenbox. Der Rest wurde durch die Kollegen erledigt. Meine Aufgabe bestand anfangs darin, den Postein- und -ausgang zu bearbeiten. Dazu gehörte der morgendliche Gang zur Poststelle. Vorher waren aber noch die Kontoauszüge für die Geschäfts-



kunden der Hauptgeschäftsstraße in Nieheim zu kuvertieren und auf dem Hin- und Rückweg in den Geschäften abzugeben. Daneben musste auf dem Rückweg noch die Tageszeitung und das zweite Frühstück für den ein oder anderen Kollegen eingekauft beziehungsweise mitgebracht werden.

Der Vorteil war, dass mich alle Geschäftskunden schnell kennenlernten – umgekehrt natürlich auch – und jeder wusste, die Spadaka hat einen neuen Lehrling. Auch wenn ab und zu die Bemerkung fiel „der kommt auch noch aus Steinheim“, habe ich die überwiegend offene und freundliche Art der Mitglieder und Kunden schnell schätzen gelernt. Schon nach kurzer Zeit wurde ich am Schalter eingesetzt und durfte meine ersten Kunden bedienen. Dank der hilfsbereiten Unterstützung meiner

damaligen Kollegen habe ich mich schnell zu-recht gefunden. So lernte ich früh den hohen Wert einer guten Kollegialität schätzen und auch, dass die Zufriedenheit der Mitglieder und Kunden an erster Stelle steht.

Jana Langer: Wir erhalten auch von allen Mitarbeitern der Bank große Unterstützung. Und die gesamte Ausbildungszeit ist sehr gut organisiert. Ich war bisher im Service in Bad Driburg und Steinheim eingesetzt und habe auch unser Kunden-Service-Team kennengelernt. Ich fand es eindrucksvoll, wie viele Anrufe dort jeden Tag eingehen und wie flexibel die Mitarbeiter reagieren müssen. Viele Anliegen unserer Kunden können direkt bearbeitet werden. Zuerst wurde mir viel erklärt und ich habe zugehört, aber dann habe ich auch selbst Anrufe entgegen genommen. Am Anfang war das schon eine Herausforderung für mich. Ich bin eher ein zurückhaltender Mensch und vor dem Telefonieren hatte ich Respekt. Ich merke aber, dass es mir inzwischen immer leichter fällt und ich lockerer werde.

Paul Löneke: Das ist auch für uns schön zu sehen, wie sich unsere Auszubildenden entwickeln und sich immer mehr zutrauen! Sie haben unser Kunden-Service-Team natürlich zu einer besonderen Zeit erlebt – während der Corona-Pandemie. Statt der üblichen 300 bis 500 Anrufe sind zu Spitzenzeiten auch schon einmal 1.000 Anrufe pro Tag eingegangen. Ich frage mich manchmal, was wir während dieser Zeit ohne das Kunden-Service-Team gemacht hätten. Unsere Mitarbeiter dort können eine Vielzahl an Dienstleistungen erbringen, die

sonst im Service oder im persönlichen Kontakt mit dem Berater erfolgen. Generell können unsere Kunden heute unter so vielen verschiedenen Möglichkeiten wählen, um ihre Bankgeschäfte zu erledigen! Das ist ein riesiger Sprung zu damals. Sie müssen sich vorstellen, früher gab es nicht einmal Geldautomaten, sondern alle Zahlungen wurden über den Tresen abgewickelt. Da hatte das Bargeld eine noch viel größere Bedeutung als heute.

Jana Langer: Können Sie sich auch noch daran erinnern, wofür Sie Ihr erstes Gehalt ausgegeben haben? Ich weiß noch, dass ich „shoppen“ gegangen bin und von meinem ersten Geld einen Blazer gekauft habe.

Paul Löneke: Zu der Zeit brauchte ich nur am Wochenende etwas Geld, wenn ich mit Freunden ins Kino oder Essen gehen wollte. Mein nächstes Ziel war es, so schnell wie möglich den Führerschein zu erwerben und ein eigenes Auto zu kaufen. Zu Beginn meiner Ausbildung war es für mich die größte Herausforderung, täglich zur Arbeit hin und wieder zurück zu kommen. Die Nutzung des öffentlichen Nahverkehrs kam wegen der damals ungünstigen Zeiten nicht in Frage. So hatte ich schnell die ein oder andere Fahrgelegenheit gefunden. Manchmal fiel diese aber unvorgesesehen aus, und ich musste sehen, dass ich nicht zu spät zur Arbeit kam. Ich gebe zu, gelegentlich kam das dann doch schon einmal vor. Irgendwann habe ich mir dann mein erstes eigenes Auto gekauft – einen Citroen 2CV4, also eine gelbe Ente. 34 PS, Knüppelschaltung und wenn sie im Winter



schlecht ansprang, konnte man sie auch schon einmal alleine anschieben... dann den zweiten Gang einlegen, die Kupplung kommen lassen und schon sprang sie an.

In meiner ersten Bank habe ich auch noch richtige Generalversammlungen erlebt, zu denen jedes Mitglied der Bank eingeladen wurde. Heute erfolgen die Einladungen an die Vertreter, die ihr Stimmrecht für jeweils 100 Mitglieder wahrnehmen. Bei der Fusionsversammlung in der Stadthalle Nieheim 1978, als der Zusammenschluss mit der Spadaka Steinheim beschlossen wurde, war ich auch dabei. Das hatte für mich zur Folge, dass ich danach nicht nur in Nieheim, sondern auch in Steinheim und weiteren Filialen eingesetzt wurde. Die Bank hatte nach der Fusion insgesamt 14 Filialen und eine fahrbare Zweigstelle. Anfangs war es für mich eine besondere

Situation, dort eingesetzt zu sein, wo der eigene Vater Chef ist. Wie würden die Kollegen damit umgehen, wie der Chef? Das legte sich aber sehr schnell und ich fühlte mich zunehmend wohler in meiner Haut.

Jana Langer: Später sind Sie sogar in die Fußstapfen Ihres Vaters getreten...

Paul Löneke: Nach dem Ende meiner Ausbildung habe ich noch nicht darüber nachgedacht. Es war zu der Zeit auch noch gar nicht mein Wunsch, Vorstand zu werden. Nach der Wehrpflicht und dem Wiedereinstieg in der Bank wurde mir erst einmal klar, wie viel sich schon wieder seit der Ausbildung in der Bank geändert hatte. Um mich auch fachlich weiter zu qualifizieren, habe ich mit einem Kollegen ein berufsbegleitendes Bankfachwirtstudium an der Bankakademie begonnen. Einmal in



der Woche abends und am Samstagmorgen fand der Unterricht an der Uni in Paderborn statt. Damals, also im Jahr 1985, waren wir die ersten beiden Mitarbeiter in der Bank, die ein nebenberufliches Studium über rund 2,5 Jahre absolvierten. Heute gehört das nach der Ausbildung ja schon fast zum Pflichtprogramm. Ich bekam außerdem die Möglichkeit, spezielle Lehrgänge an der Berufsakademie unseres Genossenschaftsverbandes, damals noch in Münster, zu absolvieren. Berufsbegleitendes, lebenslanges Lernen stellte sich so schon fast von alleine ein. Mir war es immer wichtig, nicht nur für mich zu lernen, sondern so, dass ich mein erworbenes Wissen auch weitergeben konnte. Die Freude daran habe ich bei der Erlangung der Ausbildereignung an der IHK für mich entdeckt. Die frühere Übertragung der Verantwortung für die Koordinierung der Ausbildung in der Bank führe ich darauf zurück. Zwischenzeitlich hatte sich Nachwuchs im Hause Löneke eingestellt und unsere Tochter war geboren. Am Anfang war

es manchmal ziemlich hart, nach der Arbeit noch zwei bis drei Stunden zu lernen – wenn anschließend nachts um 2 oder 3 Uhr die nächste Flasche gegeben werden musste. Ich hatte mit meiner Frau die Abmachung, damit wir schneller wieder zur Ruhe kamen, einer die Windel und einer die Flasche. Ich hatte mich für die Flasche entschieden.

Mit den erfolgreichen Lehrgängen in der Tasche und im geübten Lernmodus wollte ich nun meine Weiterbildung mit der Bankleiterqualifikation an der Akademie deutscher Genossenschaftsbanken abschließen. Auch ohne den konkreten Wunsch, Vorstand zu werden, sah ich es als gute Basis an, mich für weitere Führungsaufgaben in der Bank zu empfehlen.

Um beruflich erfolgreich zu sein, halte ich es außerdem für essenziell, immer unsere Kunden im Blick zu behalten und ein positives Menschenbild zu haben. Und man darf nie das Interesse verlieren. So hat sich bei mir erst im Lauf der Jahre der Wunsch gebildet, Vorstand zu werden – aus meiner Überzeugung heraus, mitzubestimmen, mitzugestalten und mit eingebunden zu werden.

Jana Langer: Ich finde Ihren beruflichen Werdegang wirklich beeindruckend – vom Auszubildenden zum Vorstand. Ich selbst bin ja noch ganz am Anfang meines Berufswegs. Aber ich habe mir auch vorgenommen, nicht stehen-zubleiben, sondern immer weiterzulaufen. Es ist ein tolles Gefühl, immer selbstständiger

zu arbeiten und immer mehr Verantwortung zu übernehmen. Ich freue mich auf alles, was mich noch erwartet.

Paul Löneke: Das können Sie auch! Wir haben ein hervorragendes Team und so viele spannende Projekte! Das macht mich hochzufrieden mit der Situation. Denn im Juni kann ich die Bank in der Überzeugung verlassen, dass ich sie gut aufgestellt und erfolgreich in jüngere Hände lege. Ich habe meine Aufgabe als Vorstand immer nur als geliehenes Amt gesehen und bin stolz darauf, dass ich dieses Amt gut zurückgeben kann. Rundschreiben über Regulatorik zu lesen werde ich wohl nicht sehr vermissen, wohl aber das Miteinander in der Bank.

Ich freue mich aber sehr, zukünftig mehr Zeit für meine Familie zu haben, besonders für meine Frau und meine Enkel. Außerdem möchte ich meinen Hobbys mehr Zeit widmen: Ich bin leidenschaftlicher Motorboot-Fahrer und möchte zusätzlich einen Segelschein machen. Neben unserem Ferienhäuschen in Holland gibt es noch ganz viele andere Ziele in der Welt, die uns reizen. Und falls es mir doch einmal langweilig wird, hat meine Frau für mich zu Hause noch so viele Projekte, die ich gar nicht kenne! Dennoch schleicht sich etwas Wehmut ein, je näher mein letzter Arbeitstag rückt. Es hat mir immer viel Freude gemacht, mich für die Bank zu engagieren und ihre Entwicklung mitzugestalten. Wenn ich zwanzig Jahre jünger wäre, wäre ich weiterhin mit Schwung dabei! ■



MehrWert sein

06



Thema: Hausbankmodell – unser Mehrwertprogramm, das Treuevorteile mit einer optimalen Versorgung in allen Finanzthemen vereint.
Unsere Auszubildenden Christiane Koop und Jasmin Schäfer im Gespräch mit Thomas Albers, Bereichsleiter Vertriebsmanagement

Die Auszubildenden Christiane Koop und Jasmin Schäfer bereiten sich akribisch auf den nächsten Azubi-Nachmittag vor, beschriften bunte Klebezettel und tauschen sich aus. Die beiden jungen Damen sind seit dem 1. August 2019 ein Teil der Vereinigten Volksbank.

Der monatlich stattfindende Azubi-Nachmittag ist ein fester Bestandteil für die angehenden Banker, um sich gemeinsam mit ihrem Ausbildungsleiter Thomas Göke über aktuelle Themen zu unterhalten. „Auch wenn wir uns momentan nur digital treffen können, freuen wir uns immer sehr auf diesen Austausch. Nicht nur, dass wir Azubis uns dadurch regelmäßig sehen, sondern wir erarbeiten auch gemeinsam verschiedene Bankprojekte, sprechen über politische und wirtschaftliche Themen und üben das Halten von Vorträgen“, erklärt Jasmin Schäfer. „Jasmin und ich haben es uns für den kommenden Azubi-Nachmittag zur Aufgabe gemacht, das Hausbankmodell aufzubereiten und zu präsentieren“, ergänzt Christiane Koop. Als Erarbeitungsgrundlage dienten die Fragen, die von den Kunden am Serviceschalter aufgebracht worden sind, sowie die Unklarheiten, welche sich innerhalb der Azubis herauskristallisiert haben. „Neben den internen Unterlagen,

die wir zur Aufarbeitung des Hausbankmodells zur Hilfe gezogen haben, nutzten wir die Gelegenheit uns mit Thomas Albers über das Hausbankmodell auszutauschen. Herr Albers ist Bereichsleiter des Vertriebsmanagements und somit Experte auf diesem Gebiet. Er stand unseren Fragen rund um die Themen Kontomodelle, Hausbankstatus, Treueprogramm und Co tatkräftig Rede und Antwort“, erzählen die Auszubildenden freudig. „Seine Antworten auf unsere Fragen möchten wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten!“

Herr Albers, warum hat die Vereinigte Volksbank das Hausbankmodell eingeführt?

Die Vielzahl der Banken in Deutschland legt ihren Fokus insbesondere auf die Gewinnung von Neukunden. Wir möchten jedoch einen anderen Weg einschlagen. Unser Ansatz ist es, die Kunden, die bezüglich ihrer Finanzangele-





Thomas Albers, Bereichsleiter Vertriebsmanagement, steht den Auszubildenden Rede und Antwort.

genheiten besonders intensiv mit uns zusammenarbeiten, für ihre Treue zu belohnen. Dabei basiert das Hausbankmodell auf dem ganzheitlichen Beratungsansatz, mit dem wir jeden Kunden ganz nach seinen individuellen Bedürfnissen maßgeschneidert versorgen können. In Form eines virtuellen Puzzles erhalten unsere Kunden einen klaren Überblick über ihren Versorgungsstatus. Das Puzzle hat die Form eines Hauses und ist in fünf Bedarfsfelder untergliedert. Die Mitgliedschaft bildet beispielsweise die Basis für eine Geschäftsbeziehung mit der Bank und wird deshalb mit einem Stern belohnt. Je mehr Sterne ein Kunde sammelt, desto besser. Wenn das gesamte Puzzle gefüllt ist, haben unsere Kunden das gute Gefühl, umfassend versorgt zu sein. Das ist unsere "An-alles-gedacht-Garantie". Darüber hinaus haben wir mit dem Hausbankmodell ein Alleinstellungsmerkmal in unserem Geschäftsgebiet. Somit grenzen wir uns von den Angeboten unserer Mitbewerber deutlich ab.

Welche Bedeutung hat das Puzzle?

Das Puzzle macht das Hausbankmodell lebendig und spielerisch erlebbar. Schon seit Kindheitstagen wissen die Menschen, worauf es beim Puzzeln ankommt: die Vervollständigung des Puzzles! Dabei ergeben viele Einzelteile ein Gesamtbild. Dieses Prinzip übertragen wir sowohl metaphorisch als auch realistisch auf unser Hausbankmodell. Unser Puzzle setzt sich dabei durch das Sammeln der Sterne in den einzelnen Bedarfsfeldern zusammen.

Wie viele Sterne kann ich in den jeweiligen Bereichen sammeln und welchen Status kann ich damit erreichen?

In jedem Bedarfsfeld werden bis zu drei Sterne vergeben. Außerdem gibt es eine Bonus-Kategorie mit drei möglichen Sternen und auch die Mitgliedschaft wird mit einem Treuestern belohnt. Insgesamt können unsere Kunden



19 Treue-Sterne sammeln. Die einzelnen Kategorien haben wir bewusst so gestaltet, dass jeder Kunde vom Hausbankmodell profitieren kann, denn bereits mit sieben Sternen erreichen unsere Kunden den Bronze-Status und erhalten einen Treuebonus.

Welche Vorteile habe ich durch meinen Hausbankstatus?

Das Hausbankmodell bietet eine Reihe von exklusiven Vorteilen. Unsere Kunden profitieren abhängig vom Hausbankstatus von einem attraktiven Treueprogramm. Je nach gewähltem Kontomodell übersteigt die Rückvergütung des Treueprogramms sogar den Preis des Kontos! In der höchsten Stufe – im Platin-Status – erhält der Kunde bis zu 108 Euro pro Jahr zurück. Ferner kommt der Kunde ab dem Silber-Status in den Genuss eines Gutscheinbonus, gestaffelt von 10 bis maximal 100 Euro. Die ersten Gutscheine, die in über 150 regionalen Akzeptanzstellen im Kreis Höxter eingelöst werden können, werden wir in 2021 ausstellen. Die Idee dahinter: die heimische Wirtschaft zu unterstützen. Schon vor Corona und jetzt noch einmal verschärft, haben unsere Kleinunternehmen wie Buchläden, Bekleidungsgeschäfte, Reisebüros und andere Fachgeschäfte zu kämpfen – sei es durch die ansteigende Digitalisierung oder den demographischen Wandel. Teilnahmeberechtigt werden alle Firmenkunden mit einem EC-Kartenterminal aus unserem Haus sein. So profitiert neben dem einzelnen Privatkunden auch die heimische Wirtschaft vom

Hausbankmodell der Vereinigten Volksbank. Ein weiterer Vorteil stellt die Übersichtlichkeit des Versorgungsstatus dar: mit Hilfe des Hausbankfinders erhalten unsere Kunden jederzeit einen aktuellen Überblick über ihre Finanzsituation. So können auch Versorgungslücken direkt erkannt und bearbeitet werden. Ein besonderes Privileg charakterisiert die Zeichnung weiterer Mitgliedschaftsanteile: je nach Hausbankstatus können bis zu 30 Anteile erworben werden. Somit profitieren unsere Mitglieder von einer attraktiven Dividende.

Wo sehe ich meinen Hausbankstatus?

Um das Hausbankmodell für unsere Kunden erlebbar zu machen, haben wir den sogenannten Hausbankfinder entwickelt. Dieser kann über unsere Internetseite oder direkt über den Online-Banking-Bereich des Kunden aufgerufen werden. Jeder einzelne Kunde kann mit seinem individuellen Hausbank-Code seinen persönlichen aktuellen Hausbankstatus abrufen. Zusätzlich wird angezeigt, wie viele Sterne bis zum nächsthöheren Status noch fehlen und wie hoch der Treuebonus ausfallen wird.

Was ändert sich bei unseren Kontomodellen?

Mit der Einführung des Hausbankmodells sind die Leistungs- und Servicepakete rund um die Kontomodelle überarbeitet worden, um noch besser auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können. So ist für jeden etwas Passendes dabei: für die Filialgänger ebenso wie für diejenigen



Das MehrWert-Programm „Hausbankmodell“. Sterne sammeln und bestens geschützt sein. Als Dankeschön profitieren unsere Kunden von den Hausbank-Vorteilen.

mit Onlineaffinität, von den Kunden mit wenig Kontobewegung bis hin zu den Vielnutzern. Daneben profitieren Besitzer einer klassischen oder goldenen Kreditkarte künftig von einer Rückvergütung von bis zu 216 Euro jährlich. Das heißt: je mehr Umsätze mit der Gold- oder ClassicCard getätigt werden, desto mehr Geld verdient sich der Kunde zurück. Zusätzlich haben wir die Leistungen der Kreditkarten erhöht. Auf Reisen punktet die GoldCard mit einem umfangreichen Versicherungspaket und zwölf kostenfreien Auslandsbarverfügungen.

Gerade für uns Azubis ist es natürlich besonders interessant zu wissen: wurde auch an unsere jungen Kunden gedacht?

Natürlich haben wir auch an unsere jungen Kunden gedacht. Die Kontoführung für unser "MeinKonto" bleibt für Kinder und Jugendliche weiterhin kostenfrei. Auch in der Ausbildung und während des Studiums bieten wir für unsere Kunden bis zum 27. Lebensjahr weiterhin ein Girokonto ohne Gebühren an. Im Rahmen des Hausbankmodells haben wir das Angebot sogar noch erweitert, denn für Kunden im Silber-Status bleibt die Kontoführung auch danach für ein weiteres Jahr und ab dem Gold-Status sogar für zwei weitere Jahre kostenfrei. Darüber hinaus profitieren unsere jungen Kunden von unserem Angebot einer kostenfreien Kreditkarte. Diese kann nicht nur für Internetkäufe gut genutzt werden, sondern beispielsweise auch für ein Auslandssemester während des Studiums, denn auch Bargeldverfügung im Ausland sind in der Karte ohne Zusatzkosten inkludiert. Zusätzlich nehmen die Kreditkarten auch an unserem Rückvergütungsprogramm teil. Wie Sie sehen, haben wir insbesondere für unsere jungen Kunden ein sehr attraktives Paket geschnürt, mit dem wir auch im Vergleich zu anderen Banken große Vorteile bieten.

Vielen Dank, Herr Albers, für diese umfangreiche Erklärung. Jetzt sind wir bereit für den nächsten Azubi-Nachmittag! ■

MehrWert-Vorteile auf einen Blick:

Platin-Status (ab 16 Treuesternen)

- ✓ Treuebonus bis zu 108 Euro p.a.
- ✓ Gutscheinbonus bis zu 100 Euro p.a.
- ✓ Erwerb von insgesamt bis zu 30 Mitgliedschaftsanteilen

Gold-Status (ab 13 Treuesternen)

- ✓ Treuebonus bis zu 24 Euro p.a.
- ✓ Gutscheinbonus bis zu 50 Euro p.a.
- ✓ Erwerb von insgesamt bis zu 20 Mitgliedschaftsanteilen

Silber-Status (ab 10 Treuesternen)

- ✓ Treuebonus bis zu 12 Euro p.a.
- ✓ Gutscheinbonus bis zu 10 Euro p.a.
- ✓ Erwerb von insgesamt bis zu 10 Mitgliedschaftsanteilen

Bronze-Status (ab 7 Treuesternen)

- ✓ Treuebonus bis zu 6 Euro p.a.
- ✓ Erwerb von insgesamt bis zu 5 Mitgliedschaftsanteilen

Nachhaltigkeit fährt gut

07



Thema: Geldanlage

Im Gespräch mit unserem Bereichsleiter der Privatkundenbetreuung Frank Golücke

Nachhaltig zu leben heißt, die Welt für uns und unsere nächsten Generationen Stück für Stück besser zu gestalten. Ein Lebensstil, den wir nicht nur im Alltag, sondern auch beim Geldanlegen leben können. Was das genau heißt, erklärt uns Frank Golücke, Bereichsleiter der Privatkundenbetreuung.

17

wie die **17 Ziele** der Vereinten Nationen. Zusammengefasst in der Agenda 2030 sind sie Wegweiser in eine nachhaltigere Zukunft. Die Ziele berücksichtigen dabei alle drei Dimensionen (ESG) der Nachhaltigkeit: Soziales, Umwelt und Wirtschaft.

Nachhaltige Geldanlagen sind Investitionen in Unternehmen, die bewusster wirtschaften. Sie tun das mit einem Geschäftsmodell, das darauf einzahlt, die Welt auch für zukünftige Generationen lebenswert zu erhalten. Konkret bedeutet das, dass wir beim nachhaltigen Investieren nur solche Unternehmen auswählen, die neben wirtschaftlichen Zielen eine gute Unternehmensführung und einen geringen ökologischen Fussabdruck verfolgen. Zusammengefasst in den sogenannten ESG-Kriterien – Environment, Social und Governance. Ein Bewertungsinstrument, dass auch die 17 Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen unterstützt.

Doch wie kommt jetzt genau dort, wo Nachhaltigkeit drauf steht, auch Nachhaltigkeit rein?

Da kommen unsere genossenschaftlichen Partner ins Spiel: Die DZ-Privatbank S.A., die DZ Bank AG sowie die Kapitalanlagegesellschaft Union Investment. Ihre Aufgabe ist es, auch nachhaltige Anspar- und Anlagelösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Die Auswahl der Anlagen für nachhaltige Fonds, Vermögensverwaltungen und Anlagezertifikate erfolgt dabei in drei Schritten: besser auswählen durch die Nachhaltigkeitsanalyse, das Schlechte vermeiden durch Ausschlusskriterien und die



„Das Gute fördern für ein zukunftssicheres Morgen. Gerne zeigen wir Ihnen, wie Geld einen nachhaltigen Nutzen bringen kann.“

- Frank Golüke

Rentabilitäts-Prüfung. Nur wenn ein Unternehmen alle Prüfungskriterien erfüllt, wird es in eine nachhaltige Geldanlage aufgenommen.

Aber schauen wir uns die Schritte einmal im Detail an. In der Nachhaltigkeitsanalyse wird der Grad der Nachhaltigkeit ermittelt – bei Union Investment zum Beispiel der sogenannte UniESG Score. Das Unternehmen wird nach den bereits beschriebenen ESG-Kriterien geprüft und das Geschäftsmodell auf Nachhaltigkeitsaspekte bewertet. Kontrolliert wird außerdem, ob das Unternehmen in Kontroversen verwickelt ist. Im nächsten Schritt werden Ausschlusskriterien berücksichtigt. Dazu zählen beispielsweise die Einhaltung von Arbeitsstandards und Menschenrechten sowie der Verzicht auf

Kinderarbeit, Korruption, Umweltzerstörungen oder Tierversuche. Verstößt das Unternehmen gegen eines dieser Ausschlusskriterien, scheidet es als nachhaltige Geldanlage aus. Unternehmen, die alle Prüfungskriterien erfüllen, müssen sich zu guter Letzt einer Rentabilitäts-Prüfung stellen. Bewertet wird, ob die Anlage nicht nur nachhaltigen, sondern auch wirtschaftlichen Anforderungen genügt und ein positiver Nutzen für den Anleger zu erwarten ist. Nur wenn alle Bewertungen positiv ausfallen, hat sich das Unternehmen als nachhaltiges Anlageinstrument qualifiziert.

Aber schließen sich Nachhaltigkeit und Rendite nicht aus?

Nein, nachhaltige Geldanlagen schneiden im Vergleich zu den herkömmlichen Investments nicht schlechter ab. Ganz im Gegenteil: sie bieten ein besseres Rendite-Risiko-Verhältnis. Das heißt, mehr Chancen auf Erträge gepaart mit Risiken, die überschaubar bleiben. Durch die 3-Schritte-Prüfung, die jedes Unternehmen zwingend erfüllen muss, könnten Ursachen für starke Kurseinbrüche frühzeitig aufgedeckt werden. Es ist aber nicht nur das Risikopotenzial, das für jedes Unternehmen berechnet wird. Genauso wichtig ist auch das Erfolgspotenzial. Also, welche Umsatz- und Wachstumschancen hat das Unternehmen mit seinem Geschäftsmodell zu erwarten? Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich also nicht aus, sondern ergänzen sich. Das bestätigt auch das Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin. Basierend auf 195 wissenschaftlichen Studien und eigenen Berechnungen hat sie belegt, dass es nur ein weit verbreitetes Vorurteil ist, dass nachhaltige Investments schlechter abschneiden als ihre traditionellen Verwandten. Dass nachhaltige Geldanlagen keine Eintagsfliegen sind, zeigt sich auch am wachsenden Interesse. Immer mehr Menschen sind von nachhaltigen Geldanlagen überzeugt und möchten mit ihrer Geld- und Vermögensanlage ihren Beitrag für eine bessere Welt leisten.





Dann kommt man an nachhaltigen Geldanlagen nicht mehr vorbei?

Umfrageergebnisse aus dem 4. Quartal 2020 zeigen, dass der Anteil „nachhaltiger Geldanleger“ steigt und jüngst ein Rekordhoch von 18 Prozent erreicht hat. Der Anteil an nachhaltigen Anlagen bei Union Investment lag zum Beispiel Ende 2009 noch bei 2,5 Milliarden Euro. Er hat sich Stand 30. September 2020 auf mittlerweile 56,5 Milliarden Euro gesteigert. Gut ist außerdem zu wissen, dass sich insbesondere im bisherigen Verlauf der Coronakrise gezeigt hat, dass nachhaltige Vermögensanlagen auch in stürmischen Zeiten stabiler waren als konventionell gemanagte Assets. Ich bin davon überzeugt, dass nachhaltige Geldanlagen zukünftig auch in der Vereinigten Volksbank eine noch wichtigere Rolle einnehmen werden, als sie das aktuell schon tun.

Wie ist das zu verstehen? Wird das Geld bei der Vereinigten Volksbank bald grün sein?

Ja, das ist meine feste Überzeugung. Betonen möchte ich dabei, dass „Grün“ in diesem Zusammenhang keinesfalls eine politische Farbe bedeutet. Es steckt dahinter vielmehr die Notwendigkeit, dass sich ökonomischer Erfolg in Zukunft nur lohnend einstellt, wenn er auf ökologischer Umsicht gegründet ist. Unsere Bank hat sich aus diesem Grund dazu entschlossen, diesen Zusammenhang durch die erstmals erfolgte Aufstellung einer Gemeinwohlbilanz im Jahr 2021 zertifizieren zu lassen. Dabei ist nachhaltiges Wirtschaften aufgrund der einmaligen genossenschaftlichen DNA unserer Bank seit ihrer Gründung vor über 130 Jahren im Tun und Handeln aller Mitarbeiter

fest verankert. Neben dieser grundsätzlichen Herangehensweise entwickeln wir aktuell die Rahmenbedingungen für ein spezielles Einlagenkonto, beim dem die eingezahlten Guthaben ausschließlich in Form von nachhaltigkeitsgeprüften Darlehen ausgeliehen werden sollen. Neben den nachhaltigen Anlagen, die wir an unsere Verbundpartner vermitteln, haben Einleger unserer Bank somit unmittelbar und direkt Einfluss darauf, welche Arten von Projekten mit ihrem Geld finanziert werden. Im Ergebnis ist es sicherlich zulässig, von „grünem Geld“ zu sprechen, wobei der Begriff ausdrücklich bilanzielle Einlagen und Kredite der Bank einbezieht.

Als Finanzexperte fühlen Sie sich in der Finanzwelt zu Hause und wissen genau, worauf es ankommt. Was raten Sie den Menschen, die ihr Geld nach diesem Credo anlegen möchten?

Lassen Sie sich von uns beraten. Unsere Berater beobachten dauerhaft den globalen Finanzmarkt, lesen Nachrichten und beobachten die Börsenkurse. Das ist Teil ihres Jobs. Mit unserer Erfahrung und unserem Fachwissen können wir Marktsituationen gut einschätzen und Empfehlungen aussprechen. Kommen Sie deshalb gerne zu uns. Gemeinsam gehen wir auf Ihre aktuelle Situation, Vorhaben und Wünsche ein. Das Ergebnis ist eine Finanzlösung, die genau zu Ihnen und Ihren Zielen passt. Wichtig ist zu wissen, dass wir bei allem was wir tun, langfristig und nachhaltig denken. Wir wollen das Vermögen unserer Kunden dauerhaft erhalten und es bestmöglich auf- und ausbauen. Für eine Zukunft, der wir gemeinsam gelassen entgegenblicken können. ■

Im neuen Glanz

08



Thema: Vorstellung der modernisierten Geschäftsstelle in Bad Driburg.
Im Gespräch mit Geschäftsstellenleiterin Heike Rüther-Tietze

**Nach einer Bauzeit von elf Monaten war es soweit:
am 19. Oktober 2020 konnte die Geschäftsstelle in Bad Driburg
am gewohnten Standort wieder ihre Türen für ihre Mitglieder
und Kunden öffnen. Frisch renoviert und im neuen Glanz ist sie
heute kaum noch wiederzuerkennen.**



Die insgesamt elfmonatigen Modernisierungsmaßnahmen begannen im Dezember 2019. Dafür musste die Geschäftsstelle zunächst entkernt werden. Während dieser Zeit fanden die Mitarbeiter in einem ehemaligen Drogeriemarkt in der Citypassage ein Ausweichquartier. So konnte auch während der Umbauphase der Bankbetrieb vor Ort sichergestellt werden. Die neuen Räumlichkeiten wurden nach aktuellem Standard und unter Berücksichtigung der Kundenanforderungen modernisiert. „Mit unseren frisch konzipierten Themenräumen rückt die Beratung noch mehr in den Fokus. Der große Service-Point in der Empfangshalle wirkt einladend und ist durch seinen offenen, großzügig bemessenen Tresen ein echter Blickfang“, beschreibt Paul Löneke, Vorstandsvorsitzender, begeistert die Veränderungen.

Nicht alles ist zu ersetzen

Die zunehmende Digitalisierung hat mittlerweile auch das Banking vereinfacht. Der Kunde entscheidet heute über welchen Weg er mit uns in den Austausch gehen möchte. War früher ein Gang in die Geschäftsstelle unumgänglich, so lässt sich heute mittels Online-Banking, der Videoberatung oder über unser Kunden-Service-Team eine Vielzahl an Bankgeschäfte schnell und komfortabel erledigen. Denn natürlich sind wir auch eine digitale Bank und bieten entsprechend moderne Lösungen, um Bankgeschäfte von zu Hause aus oder unterwegs erledigen zu können.

„Für die komplexen Finanzentscheidungen, die sich nicht online treffen lassen, bleibt das persönliche Gespräch inklusive Beratung eine



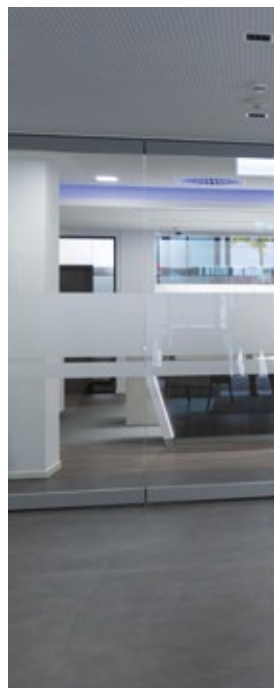
Mit der Neugestaltung der Geschäftsstelle gibt es ganz neu die Beraterbüros – gestaltet nach Merkmalen aus dem schönen Bad Driburg.

wesentliche Voraussetzung für fundierte Lösungen. Deshalb investieren wir in unsere Standorte. Bei allem technologischen Fortschritt, der sicherlich segensreich ist, betrachten wir es dennoch als kluge und vorausschauende Entscheidung, analog dazu die Weiterentwicklung unserer Geschäftsstellen beizubehalten“, erklärt das Führungstrio anlässlich der Wiedereröffnung.

Regionalität ist Trumpf

Im Zuge der Modernisierung wurde ein modernes Farbkonzept umgesetzt, das eine angenehme Atmosphäre schafft. Der Kunde ist bei uns willkommen und soll sich wohl fühlen. Dafür sind in der umgestalteten Filiale eigens Beraterzimmer konzipiert worden, die in der Ausgestaltung unsere Verbundenheit

zum Standort Bad Driburg widerspiegeln. Denn das außergewöhnliche Design verbindet traditionelle Elemente aus der Region und verleiht damit der Ausstattung ein Gefühl von Nähe und Heimat. Das „Moorzimmer“ entstand in Anlehnung an das große Naturschutzgebiet. Ein großer Schwarz-Weiß-Druck aus den 1930er Jahren schmückt das „Heimatzimmer“. Der Druck zeigt die damalige Fußgängerzone mit Blick auf die Kirche St. Peter und Paul. Seit dem 12. Jahrhundert ist in Bad Driburg das alte Handwerk der Glasbläser beheimatet. Dieses alte Handwerk wird besonders eindrucksvoll im „Glaszimmer“ durch ein Glasbild mit dem Abbild der Glasbläser-Skulptur in der Innenstadt von Bad Driburg sowie ausgewählten Stücken aus heimischer Glasproduktion präsentiert.







Am Puls der Zeit

Als regionale Bank vor Ort setzen wir weiterhin bewusst auf unsere Stärken. Dazu gehören Kundennähe und eine hochwertige genossenschaftliche Beratung. Unsere Kunden sollen sich bei uns gut aufgehoben fühlen. Daher haben wir den Innenbereich unserer Geschäftsstelle sowohl architektonisch als auch sicherheitstechnisch auf den neuesten technologischen Stand gebracht. Herzstück ist der neu konzipierte Service-Bereich: er umfasst nunmehr zwei Service-Points, an denen Routinebankgeschäfte abgewickelt werden können. In den SB-Bereich sind zwei Geldautomaten der neuesten Generation eingezogen.



In den zwei Teamzimmern lag das Augenmerk insbesondere auf der Akustik und auf einer optimalen Ausleuchtung des Arbeitsplatzes mit modernster, dezenter Lichttechnik. Neben der komplett erneuerten Inneneinrichtung sind auch die Heizung und die Lüftung teilweise modernisiert und angepasst worden. Die Beratungszimmer sind jeweils mit einem großen TV-Bildschirm ausgestattet, an denen die Kunden die Schritte ihres Beraters mit verfolgen können. Was uns ebenso am Herzen lag: alle Räume sind barrierefrei zugänglich.



Für Carsten Stolte sind die Beratungsräume mit den großen Bildschirmen eine tolle Unterstützung für die Gespräche mit seinen Kunden.



„Machen Sie sich gerne selbst ein Bild von unserer modernisierten Geschäftsstelle in Bad Driburg. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!“

- Heike Rüther-Tietze

Der Mensch im Mittelpunkt

Als verlässlicher Finanzpartner begleiten wir unsere Kunden durch alle Lebensphasen – auch und gerade in solchen Phasen, die wichtige Entscheidungen erforderlich machen. Dafür wollen wir als Finanzpartner da sein und uns auch die Zeit nehmen, die Dinge zu erklären. All das in einem Rahmen, in dem man sich wohl fühlt. Vor der Modernisierung der Geschäftsstelle fanden die Beratungen noch direkt am Arbeitsplatz statt. Die neuen Beratungszimmer hingegen schaffen eine authentische Atmosphäre und Raum für gemeinsame Gespräche. Mit den großen TV-Bildschirmen und den Besprechungstischen ist die Ausstattung der Räume zu 100 Prozent auf die Beratung ausgelegt. Der Kunde kann alle Vor-

gänge und Erläuterungen in Echtzeit am TV-Bildschirm mit verfolgen. Und am Tisch besteht ausreichend Platz – nichts lenkt ab oder stört. Saßen die Kollegen in früheren Zeiten noch in Einzelbüros, so teilen sie sich heute ein Team-Büro. Für den Arbeitsalltag bedeutet das: kurze Wege, offene Gespräche, ein schneller Austausch und eine intensivere Zusammenarbeit im Team. Die Kommunikation und das Gemeinschaftsgefühl werden gestärkt und die Abläufe erleichtert. „Das Team-Büro ist schon so etwas wie ein sozialer Dreh- und Angelpunkt für die Mitarbeiter. Daher sind wir auch sehr froh und begeistert über die gelungene Neugestaltung. Ein erstes Stimmungsbild unter den Kollegen fiel rundum positiv aus“, resümiert Geschäftsstellenleiterin Heike Rüther-Tietze. ■

Alle unter einem Dach

09



Finanzierung der alten Fachhochschule für Finanzen in Brakel.
Im Gespräch mit Firmenkundenbetreuerin Christiane Fehr
und Immobilien-Projektentwickler Eike Sünkeler

An der Tür steht noch in großen Buchstaben „Gruppenräume“ geschrieben – es sind nur noch wenige Spuren zu finden, die an vergangene Zeiten erinnern. Früher wurde hier in der Fachhochschule für Finanzen in Brakel unterrichtet. Aktuell wird das Gebäude in der Brunnenallee am Kaiserbrunnen zu einem Mehrgenerationenhaus umgebaut.



In Nepal, wo sich Eike Sünkeler eine Auszeit nach dem Studium in Münster nahm, wurde ihm klar, dass es ihn wieder zurück in die Heimat zieht – in das schöne Ostwestfalen-Lippe. Er fühlte sich bereit für den Sprung in die Selbstständigkeit. In seiner Studienzeit, wo er erfolgreich den Bachelor in „Immobilienmanagement“ und den Master in „Immobilien und Facilitymanagement“ ablegte, jobbte er nebenher in einer Immobilienagentur, einem Ingenieurbüro für Bauleitung und der technischen Hausverwaltung eines caritativen Instituts. Die ersten praktischen Erfahrungen machte er jedoch als Jugendlicher an der Seite seines Vaters. Als Sohn packte er auf den familieneigenen Baustellen mit an und hatte bereits in jungen Jahren erste Erfahrungen über das Bauhandwerk lernen können.

Wieder daheim angekommen dauerte es gar nicht lange, da bot der Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW in Brakel die ehemalige Fachhochschule für Finanzen zum Kauf an. „Das Gebäude hat mich gereizt und das, obwohl

„Obwohl mein Vater erst gar nicht von meinen Plänen ange-tan war, kann ich immer auf ihn zählen - auch jetzt.“

- Eike Sünkeler

ich wusste, dass die Schließung der Fachhochschule an dem Standort in Brakel ein Politikum war, das teilweise mit der PCB-Belastung begründet wurde. Nach intensiven Recherchen, Sanierungskonzepten und ersten Gesprächen mit Experten wurde jedoch klar, dass die PCB-Belastungen sanierungsfähig waren. Ich wollte das Objekt allerdings nicht ohne die Zustimmung meines Vaters kaufen, da von Beginn an klar war, dass ich nicht auf seine Erfahrung und Beteiligung verzichten wollte. Das erste Mal sprachen wir während einer sechsstündigen Autofahrt über das Objekt und die erste Reaktion seinerseits war recht ernüchternd und



wie „**Learning by doing**“.

Eigentlich war Sünkeler senior Informatiker. Aus der anfänglichen Begeisterung, eine alte Scheune zu einem Mehrfamilienhaus umgebaut zu haben, wurde dann eine ganz neue Berufung: Bauträger.



wie **Macher**.

Eike Sünkeler ist nicht nur ein kluges Köpfchen mit viel Mut, sondern auch ein echter Macher. Auf der Baustelle packt er selber mit an. Mit ihm gemeinsam sind es drei eigene Handwerker, fünf Handwerker aus Polen sowie die Firma Gaentzsch und die Firma Reinold, die der alten Finanzschule eine neue Chance geben. „Wenn man selber anpacken kann, hat das schon einige Vorteile. Der Ablauf wird flüssiger. Als „Allrounder“ packe ich gerne dort an, wo der Schuh gerade am meisten drückt oder besorge noch schnell Materialien, damit es nahtlos weiter gehen kann.“

lautete sinngemäß „Bist du des Wahnsinns?“. Doch letztendlich entschlossen wir uns zumindest dazu, das Objekt anzuschauen.“ Trotz anfänglicher Skepsis des Vaters hatte das Gebäude etwas, das ihn nicht losließ und so entschied sich das Duo vor allem aufgrund der soliden Bausubstanz doch dafür, das Vorhaben anzugehen. Gemeinsam gründeten sie die „Brunnenallee Entwicklungs GmbH & Co KG“. Der Grundstein für das erste Bauvorhaben in der Selbstständigkeit war gelegt und das in einem Alter von gerade mal 27 Jahren.

Die Idee ließ etwas auf sich warten

Da war er nun: der Traum von dem ersten eigenen Projekt. 6.000 Quadratmeter purer Beton, die nur darauf warteten, umgestaltet zu werden. Aber welche neue Aufgabe sollte das Gebäude bekommen? „In der Anfangszeit war nicht wirklich klar, was daraus mal werden könnte. Ich hatte keinen Masterplan in der Tasche, aber ich war voller Tatendrang und mit viel Optimismus ging es an die Arbeit.“ Gesagt getan – Eike Sünkeler fing an zu recherchieren, nahm unter anderem Kontakt zum Landtagsabgeordneten Matthias Goeken, dem damaligen Landrat Friedhelm Spieker und dem Brakeler Bürgermeister Hermann Temme auf. Irgendeiner musste doch Bedarf haben beziehungsweise jemanden kennen, für deren Nutzung sich die ehemalige Fachhochschule für Finanzen gut umbauen ließe.

Gespräche gab es viele – die Initialzündung kam dann von Norbert Loermann seitens der Stadt Brakel mit der Idee eines Kindergartens. Kurze Zeit später folgten erste Gespräche mit der Lebenshilfe. „Am Spielfeldrand eines Fußballspiels hatte mir die Mutter eines guten Freundes erzählt, dass die Lebenshilfe neue Flächen für ihre Verwaltung sucht. Manche Dinge passieren auch zufällig.“ Von dem Punkt an, so beschreibt es Eike Sünkeler, hat das Projekt richtig an Fahrt aufgenommen und das Bild wurde immer klarer: In Zukunft sollte das Gebäude ein Mehrgenerationenhaus sein.





„Für mich war von Anfang an klar, das Projekt hat Leuchtturmcharakter.“

- Christiane Fehr

Gemeinsam leben

Bei der Idee eines Mehrgenerationenhauses steht die Gemeinschaft im Vordergrund: ein Ort der Begegnung für gemeinsame Aktivitäten und Fürsorge – ganz unabhängig von Alter, Herkunft, eigenen Fähigkeiten und Kräften. Neben dem Kindergarten und der Verwaltung der Lebenshilfe sind bereits das Inklusionsunternehmen „Teamwork“ und der Pflegedienst „Zuhause“, beides Tochterunternehmen der Lebenshilfe, in das Gebäude eingezogen. Die Volkshochschule wird ab dem Sommer 2021 in die neuen Räumlichkeiten einziehen können. Außerdem sind seit April 2020 bereits ca. 30 Single-Appartments fertiggestellt und bewohnt, die entweder für betreutes Wohnen, von Berufspendlern oder Studierenden angemietet werden. In dem ehemaligen Wohntrakt B entstehen seniorengerechte Wohnungen, die über einen eigenen Aufzug barrierefrei zugänglich sind. „Durch den Zusammenschluss unter einem Dach erhoffen wir uns, dass die einzelnen Teilbereiche zukünftig voneinander profitieren werden. Das kann heißen, dass Bewohner oder Mitarbeiter die Kurse der Volkshochschule besuchen oder beispielsweise die Angebote der Pflege in An-

spruch nehmen, wenn sie mehr Unterstützung im Alltag benötigen. Darüber hinaus entsteht aktuell ein Gemeinschaftsraum, der von allen Mietern für gemeinsame Aktivitäten und Veranstaltungen genutzt werden kann.

Es ist aber nicht nur das: die Vorteile des Zusammenlebens und -arbeitens gehen noch viel weiter. Die Menschen rücken wieder ein Stück weit zusammen. Dadurch entsteht ein Gefühl von Nähe und Gemeinschaft, welches, so hoffe ich, auch unter diesem Dach seinen Platz finden wird. Sei es durch neue Freundschaften, die entstehen, die klassische Nachbarschaftshilfe oder einfach das Gefühl zu haben, man ist nicht alleine. Ich denke, dass wir dafür eine solide Basis geschaffen haben und wer weiß, was hier noch alles entstehen wird. Der Platz dafür wäre da.“

Das Unmögliche möglich machen

Ein Konzept, das auch Christiane Fehr, Firmenkundenbetreuerin der Vereinigten Volksbank, sofort überzeugt hat. Sie hat das Projekt zwischenzeitlich von ihrem Kollegen Rainer Klauß übernommen. Dazu sagt sie: „Als ich davon gehört habe, was am Kaiserbrunnen Neues

entstehen wird, war ich innerlich sofort Feuer und Flamme. Ich bin sogar davon überzeugt, dass es Potenzial hat, zu einem Leuchtturmprojekt unserer Region zu werden. Der soziale Charakter hat bei diesem Bauvorhaben einen ungewöhnlich hohen Stellenwert eingenommen, davon müsste es meiner Meinung nach viel mehr geben – auch bei uns auf dem Land, wo viele den Glauben haben, das generationenübergreifende Wohnen sei noch intakt. Es freut mich auf jeden Fall, dass wir das Projekt angegangen sind und die bisherigen Hürden gemeinsam meistern konnten.“ „Ja, erstaunlich, dass es diese Bereitschaft zur Kooperation gab“, so Eike Sünkeler. „Was Ihr Kollege Rainer Klauß wohl damals über mich gedacht haben musste, als ich mich bei ihm vorgestellt habe? Da kommt so ein junger Spund mit seinen 27 Jahren frisch von der Uni und will ein so komplexes Gebäude kaufen und sanieren. Wobei es noch nicht einmal einen konkreten Plan für das „Wie“ und „Was“ gab. Das war schon klasse, dass das alles so reibungslos geklappt hat und dass auch er von Anfang an so optimistisch eingestellt war.“

Als Firmenkundenbetreuerin kennt Christiane Fehr diese Situationen nur zu gut: „Wir sind zwar in der Zahlenwelt zu Hause, aber für uns zählt auch der Mensch. In Eike Sünkeler und seinem Vater Hans-Peter haben wir zwei Partner gefunden, die auch menschlich zu uns passen. Die Bodenständigkeit in Kombination mit der Erfahrung von Sünkeler senior im Bauwesen und der Tatendrang – das hat uns das gewisse Vertrauen gegeben, im Gespräch zu bleiben.“ Neben dem fachlichen Know-how war für Eike Sünkeler der Austausch eine tolle

Bereicherung: „Man lebt in seinem eigenen „Kosmos“ – mal den Blick von einer neutralen Person zu bekommen, kann da wirklich helfen. Bisher habe ich die Vereinigte Volksbank als kompetenten, zuverlässigen und regionalen Partner erlebt. Deshalb mache ich mir über die zukünftige Zusammenarbeit keine Sorgen.“ Die Fertigstellung wird, solange nichts Ungeplantes dazwischen kommt, noch drei bis vier Monate in Anspruch nehmen. Für die restliche Bauzeit wünschen wir dem Jungunternehmer weiterhin ein glückliches Händchen. ■

**„Hand und Fuß muss es haben,
mit einer Portion Herzlichkeit.“**

- Christiane Fehr



Sie haben gewählt

10

Foto v.l.

Helmuth Kokenbrink, Geschäftsführer (Rolfzen), Jörg Middeke, Verkaufsleiter (Bad Driburg), Wilfried Riepe jun., Landwirt (Borgentreich), Andreas Mönks, Vertrieb Buderus (Kollerbeck), Franz-Josef Fecke, Diplom-Kaufmann (Willebadessen), Walter Rieks, Diplom-Kaufmann / Geschäftsführer (Nieheim), Christoph Brinkmöller, Geschäftsführer / Tischlermeister (Bad Driburg), Martina Brenneke, Fachwirtin für Kfm. Betriebsführung (Gehrden), Birger Krüwet (Vorstand), Sascha Hofmann (Generalbevollmächtigter), Margit Hachmann, Bankkauffrau (Warburg), Michael Graf (Vorsitzender), Steuerberater (Scherfede). Es fehlen Paul Löneke (Vorstandsvorsitzender) und Martin Scheideler (stellv. Vorsitzender), Geschäftsführender Gesellschafter (Borgholz).



Thema: Vorstellung der neuen Aufsichtsratsmitglieder.

Martina Brenneke, Margit Hachmann, Helmut Kokenbrink, Andreas Mönks und Walter Rieks

Beim Aufsichtsrat ist der Name Programm: seine vorrangige Aufgabe liegt darin, den Vorstand bei der Führung der Geschäfte im Interesse der Mitglieder und der Genossenschaft zu beaufsichtigen. Für diese verantwortungsvolle Aufgabe ist ein umfassendes fachliches Hintergrundwissen sowie unternehmerisches Gespür notwendig. Wir freuen uns, dass wir im Jahr 2020 fünf neue Mitglieder in diesem Gremium begrüßen konnten.

A portrait of a woman with long, wavy reddish-brown hair, smiling at the camera. She is wearing a blue and orange horizontally striped long-sleeved shirt and a thin gold necklace. The background is a plain, light gray.

**Martina
Brenneke**

Das hat mal eine weise Person
gesagt, deren Meinung ich teile:

„Einen Vorsprung im Leben hat,
wer da anpackt, wo die anderen
erst einmal reden.“

- John F. Kennedy

Mein Name ist Martina Brenneke. Ich bin 44 Jahre alt, verheiratet und habe einen 26-jährigen Sohn. Wir arbeiten und wohnen in Gehrden, wo ich auch aufgewachsen bin. Nach dem Abitur 1996 am Gymnasium Brede habe ich direkt begonnen, im Handwerksbetrieb meines Mannes Johannes Brenneke mitzuarbeiten. Unter Anleitung meiner Schwiegermutter und mit einer guten Portion „learning by doing“ habe ich kaufmännische Grundlagen erlernt und mich in die Büro- und Betriebsorganisation eingearbeitet. Das war erstmal ein Sprung ins kalte Wasser!

Als unser Sohn Maximilian im Kindergarten betreut werden konnte, absolvierte ich die Lehrgänge „Moderne Betriebsführung für Mittel- und Kleinbetriebe“ sowie „Geprüfte Fachwirtin für kaufmännische Betriebsführung im Handwerk“ inklusive der Ausbildereignungsprüfung. Inzwischen arbeite ich seit fast 25 Jahren hauptverantwortlich als kaufmännische Betriebsführung in unserem Unternehmen. Jedes Jahr bringt neue Herausforderungen mit sich. 2017 ist auch unser Sohn in die Geschäftsführung eingestiegen und gemeinsam leiten wir den Familienbetrieb. Meine freie Zeit investiere ich in den Tennisclub Gehrden. Seit meiner Jugend bin ich leidenschaftliche Spielerin und seit Ende der 90er ehrenamtlich im Vorstand aktiv – seit 2007 als erste Vorsitzende. Bei Fußballspielen fiebere ich mit dem BVB, gerne auch im Stadion. Außerdem liebe ich Reisen in

fremde Länder, Kulturen und Landschaften.

Als ich letztes Jahr gefragt wurde, ob ich mir die Mitarbeit im Aufsichtsrat vorstellen kann, musste ich nicht lange überlegen. Schon immer haben mich die Fächer BWL und VWL sehr interessiert, sodass es eine spannende neue Aufgabe ist, mich in die Besonderheiten des Bankwesens einzuarbeiten. Außerdem gefällt mir die genossenschaftliche Grundidee. Wir in Gehrden fühlen uns mit „unserer Volksbank“, der Geschäftsstelle in der Ortsmitte und mit deren Mitarbeitern eng verbunden. Als eine Gehrdenerin, die sich gerne aktiv am Dorfleben beteiligt, finde ich das Engagement der Vereinigten Volksbank für unsere Heimat wertvoll und wichtig. Gleichzeitig bin ich mir der Verantwortung bewusst, die dieses Amt im Aufsichtsrat mit sich bringt. Daher möchte ich nicht „Quotenfrau“ im Gremium sein, sondern den Anforderungen und Aufgaben gerecht werden.

Die bisherigen Sitzungen fanden in sehr guter Atmosphäre statt. Der Vorstand informierte umfassend und Themen konnten kontrovers diskutiert werden. Die Zusammenarbeit zwischen den alten und neuen Aufsichtsratsmitgliedern sowie mit dem Vorstand verläuft reibungslos, sodass selbst lange Sitzungen Spaß machen. Nach den letzten Schulungen und Sitzungen online ist es hoffentlich bald wieder möglich, sich in Präsenzform zu treffen – der persönliche Kontakt macht doch eine Menge aus!



**Margit
Hachmann**

Das hat mal eine weise Person
gesagt, deren Meinung ich teile:

„Vielleicht gibt es schönere
Zeiten, aber diese ist die unsere.“

- Jean-Paul Sartre

Mein Name ist Margit Hachmann. Ich bin 46 Jahre alt, verheiratet und Mutter zweier Kinder. Wir wohnen in Warburg, hier bin ich auch aufgewachsen. Ich bin dieser Stadt ganz bewusst treu geblieben. Das ist einfach meine Heimat; hier sind meine Freunde und meine Familie. In meiner Freizeit jogge ich gerne durch die Bördelandschaft. Mit dem Desenberg als Blickfang aus allen Himmelsrichtungen ist das einfach immer wieder toll. Außerdem kümmere mich leidenschaftlich gern um unseren Garten. Hier kann ich auftanken und zur Ruhe kommen.

Nachdem ich 1993 mein Abitur am Hüffertgymnasium Warburg gemacht hatte, startete ich in meine Ausbildung zur Bankkauffrau bei der früheren Spar- und Darlehnskasse Warburg – die „Großmutter“ unserer heutigen Vereinigten Volksbank, sozusagen. Nach meinem Abschluss arbeitete ich hier noch fast acht Jahre. Eine Zeit, auf die ich gerne zurückblicke und die mir auch einiges Rüstzeug für meinen heutigen Beruf mitgegeben hat: Seit 2001 bin ich in unserem Familienunternehmen tätig, der Parfümerie und Kosmetik Kohlschein. Eine wundervolle Branche, wie ich finde: Hier kann man kaufmännische und kreative Tätigkeiten verbinden. Wenn die Kundinnen und Kunden dann noch unser Geschäft im Herzen Warburgs glücklicher verlassen, als sie es betreten haben, erfüllt mich das mit Zufriedenheit.

Über die Berufung in den Aufsichtsrat der Vereinigten Volksbank habe ich mich sehr gefreut. Durch meine Ausbildung und die Tätigkeit im Bankwesen ist mir die Branche nicht fremd. Die neue Rolle gibt mir Gelegenheit, hinter die Kulissen zu schauen und über anstehende Veränderungen in der Vereinigten Volksbank mitzuentcheiden. Der wirtschaftliche Umbruch der letzten Monate und Jahre hat das Bankwesen verändert und stellt unsere Bank vor große Herausforderungen. Diesen werden wir uns mit einem motivierten Team aus Vorstand, Aufsichtsrat und natürlich der kompletten Mitarbeiterschaft stellen.

Von den bisherigen Mitgliedern des Aufsichtsrates sind wir „Neuen“ sehr freundlich ins Team aufgenommen worden. Während der ersten Treffen habe ich den Aufsichtsrat als sehr angenehme Gemeinschaft empfunden, die die zu treffenden Entscheidungen durch lebhaftes Diskussions- und unterschiedliche Sichtweisen beleuchtet. Alle Aspekte werden umfassend durchdacht und auch durchaus kritisch von vielen Seiten betrachtet. Die Arbeit mit dem Vorstand der Vereinigten Volksbank ist sehr offen und auf Augenhöhe. Aufkommende Fragen werden umfangreich und verständlich erklärt. Durch die Schulungen, die uns über das Jahr verteilt erwarten, sind wir für die Arbeit im Aufsichtsrat gut vorbereitet. Ich bin sehr gespannt, welche Themen uns während unserer Amtszeit begleiten werden!



**Helmut
Kokenbrink**

Das hat mal eine weise Person
gesagt, deren Meinung ich teile:

„Zusammenkommen ist ein
Beginn, zusammenbleiben ist ein
Fortschritt, zusammenarbeiten
ist ein Erfolg.“

- Henry Ford

Mein Name ist Helmut Kokenbrink. Als gebürtiger Ostwestfale bin ich meiner Heimat bis heute treu geblieben und lebe mit meiner Ehefrau Monika in Steinheim-Rolfzen. Unsere erwachsenen Töchter sind seit Kurzem beide ausgezogen, trotzdem schaffen wir es noch häufig, Aktivitäten gemeinsam als Familie zu organisieren. Sowohl beruflich als auch privat reizt mich die Abwechslung. Neben der Instandhaltung von Haus und Grundstück mit Kleintierhaltung erkunden meine Frau und ich gerne an den Wochenenden unsere landschaftlich schöne Umgebung; entweder zu Fuß oder seit letztem Jahr mit unseren Mountainbikes. Auch Wochenendtrips mit dem Rad in andere schöne Ecken Deutschlands versuchen wir so oft wie möglich einzuplanen. Außerdem habe ich vor einigen Jahren die Fotografie wiederentdeckt. Ehrenamtlich engagiere ich mich seit mehr als zehn Jahren als Prüfer im Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld.

Beruflich bin ich Geschäftsführer der Brauns-Heitmann Co. KG in Warburg. Davor war ich als Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei Glunz AG / Glunz Group Germany tätig. Die vielfältige Produktpalette unseres Mittelstandunternehmens, von Ostereierfarben bis hin zu Färbe- und Hygieneprodukten, sorgt für

einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Eine meiner bisher größten Herausforderungen in der Rolle des Geschäftsführers stellte die Corona-Pandemie dar: Während die Mitarbeiter in der Deko-Sparte teilweise im Betriebsurlaub waren, konnten wir mit der Produktion von unseren Hygieneprodukten kaum die hohe Nachfrage von Drogerieketten befriedigen. Die Situation hat mir einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, Teil eines erfahrenen und vielfältig aufgestellten Teams zu sein.

Für mich ist Ostwestfalen eine Region mit Zukunftspotenzial, in der die Vereinigte Volksbank eG ein entscheidender Eckpfeiler und Arbeitgeber ist. Seit über 50 Jahren sind meine Familie und ich Volksbank-Kunden. Insbesondere die Heimatverbundenheit, die Kundenorientierung und lokale Verantwortung der Bank überzeugen mich immer wieder. Das wird für mich auch in der Besetzung des Aufsichtsrates widergespiegelt, dessen Vertreter aus den Ortschaften unserer Region kommen. Nachdem ich bereits einige Jahre in der Funktion als Vertreter aktiv war, freut es mich nun umso mehr, eine neue Verantwortung als Aufsichtsratsmitglied übernehmen zu können. Die regionale Ausrichtung in OWL als Teil dieses Gremiums mitzugestalten ist eine erfüllende und inspirierende Aufgabe.



**Andreas
Mönks**

Das hat mal eine weise Person
gesagt, deren Meinung ich teile:

**„Jede Arbeit ist wichtig, auch
die kleinste. Es soll sich keiner
einbilden, seine Arbeit sei über
die seines Mitarbeiters erhaben.
Jeder soll mitwirken zum Wohle
des Ganzen.“**

- Robert Bosch

Mein Name ist Andreas Mönks und ich bin 46 Jahre alt. Seit 19 Jahren bin ich verheiratet und Vater von zwei Teenagern, die beide das Gymnasium der Brede besuchen. Meine Frau ist als PKA in einer Apotheke in Höxter tätig. Unsere Familienurlaube verbringen wir gern in den Bergen. Zuhause in Kollerbeck setzen wir uns oft aufs Fahrrad und genießen die Touren durch den Kreis Höxter und das Lipperland. Ins Berufsleben bin ich mit der Ausbildung im Heizungsbau-Handwerk gestartet. Seit mittlerweile über elf Jahren bin ich im Außendienst bei der Bosch Thermotechnik GmbH für die Marke Buderus in Nord-Ost OWL tätig.

Von der Anfrage der Vereinigten Volksbank, ob ich mir vorstellen kann im Aufsichtsrat mitzuarbeiten, habe ich mich sehr geehrt gefühlt. Die Aufsichtsratsarbeit bei der Volksbank hat in unserer Familie bereits eine lange Tradition. Mein Vater Josef Mönks hat diese Tätigkeit über dreißig Jahre verfolgt: zunächst bei der Volksbank Kollerbeck, später nach der Fusion mit der Spar- und Darlehnskasse eG Steinheim/Westfalen dort. Er begleitete weitere Zusammenschlüsse mit den Banken Bad Driburg und Brakel und war auch noch im Beirat dabei, als die letzte Fusion zur Vereinigten Volksbank mit Sitz in Brakel erfolgte, bis er aufgrund der Al-

tersgrenze aus dem Gremium ausschied. Dass ich diese Tradition fortführen kann, steigert meine Motivation zur Mitarbeit umso mehr. Ich fühle mich hier richtig gut aufgehoben und bereits nach drei Sitzungen als vollwertiges, geschätztes Mitglied aufgenommen. Der Umgang miteinander und mit der Vorstandsebene ist wertschätzend und respektvoll, was das Kennenlernen und die Zusammenarbeit enorm erleichtert. Die Beschlüsse und Abstimmungen werden demokratisch gefasst und auch unpopuläre, eventuell vom Vorstand anders erwartete Entscheidungen werden von allen Beteiligten wohlwollend akzeptiert – Fairplay in allen Belangen.

Herr Kriwet hat zum Anfang der ersten gemeinsamen Sitzung treffend geschildert, dass es für uns fünf „Neuen“ so sei, als würde man auf einen fahrenden Zug aufspringen – ein Bild, das absolut zutrifft. Unbekannte Begrifflichkeiten, Regeln und Verfahren animieren zum Lernen und wecken das Interesse zur persönlichen Weiterentwicklung. Am meisten freue ich mich aber darüber, neue Menschen aus einem für mich völlig fremden Geschäftsfeld kennenzulernen. Der gesamte Aufsichtsrat besteht aus Persönlichkeiten, die einem bunt gemischten Strauß an Tätigkeiten nachgehen. Das macht die Arbeit äußerst spannend!



**Walter
Rieks**

Das hat mal eine weise Person
gesagt, deren Meinung ich teile:

„Gott stellt jeden dahin,
wo er ihn braucht.“

- Adolph Kolping

Mein Name ist Walter Rieks, ich bin 53 Jahre alt und lebe mit meiner Frau Monika und unseren Kindern Simon, Annika und Veronika im schönen Nieheim. Hier bin ich auch aufgewachsen. Als Geschäftsführender Alleingesellschafter leite ich heute in vierter Generation die Rieks GmbH & Co. KG. Wir betreiben ein Tankcenter und sind mit unserem LKW-Fuhrpark sowohl für Mineralöl- als auch Baustellentransporte im Einsatz. Als heimatverbundener Mensch engagiere ich mich für unsere Stadt und Region: In unserer St.-Nikolaus-Gemeinde Nieheim bin ich geschäftsführender Vorsitzender des Kirchenvorstands, in der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU mische ich im Kreis- und Stadtverbandsvorstand mit. Auch meine Kolpingsfamilie Nieheim liegt mir sehr am Herzen. Nicht zu vergessen: Mit meiner Frau Monika bilde ich das amtierende Schützenkönigspaar der Alten Schützengesellschaft Nieheim. Da das Alt Schützenfest nur alle drei Jahre gefeiert wird und 2020 leider wegen Corona ausfallen musste, darf ich mich nun bis 2023 an diesem Ehrentitel freuen. In meiner Freizeit bin ich passionierter Langstreckenläufer und Tänzer, fahre Ski und in den Campingurlaub, „kloppe“ gern mal eine Runde Doppelkopf und fiebere mit dem SC Paderborn 07.

Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann in Höxter – übrigens bei der Sparkasse – habe

ich in Frankfurt Betriebswirtschaftslehre studiert mit den Schwerpunkten Bank- und Handelsbetriebslehre und dem Abschluss als Diplomkaufmann. Danach bin ich in die alte Heimat zurückgekehrt. Hier konnte ich als selbstständiger Kaufmann eigene Ideen entwickeln und umsetzen. Dabei habe ich bis heute viele Menschen gewinnen dürfen, die mit mir zusammen gerne Arbeit und Ertrag, Werte, Freude und manchmal auch Rückschläge teilen. Alles zusammen ist ein reicher Schatz, den ich nicht missen möchte.

Nun komme ich in meiner Funktion als Aufsichtsrat ein Stück weit wieder zu meinen „zweiten Wurzeln“ zurück und tauche in das Bankleben ein, das mich auch heute noch begeistert. Ich freue mich wirklich sehr auf diese Aufgabe in unserer Vereinigten Volksbank und ich glaube, dafür auch gut gerüstet zu sein. Auch, wenn wir im Aufsichtsrat erst dreimal zusammen gekommen sind, die Strukturen sind schon klar: Die Arbeit ist sachlich, immer mit Daten hinterlegt, der Ton ist konstruktiv. Ich bin sehr gut informiert. Die Tagesordnungen sind voll, die Vorbereitung darauf gut organisiert. Vorstand und Aufsichtsrat sind hoch motiviert und begegnen sich auf Augenhöhe. Die Atmosphäre ist sehr angenehm und es mangelt nie an Humor. Der Kaffee schmeckt. Was will man mehr?

Bericht des Aufsichtsrates

11

Thema: Information des Aufsichtsrates über seine Tätigkeit im Jahr 2020

Die Organe und Gremien der Vereinigten Volksbank bestimmen die Geschicke unserer Bank in entscheidender Weise mit. Neben seiner Kontrolltätigkeit nimmt unser Aufsichtsrat auch eine wichtige Beratungs- und Unterstützungsfunktion des Vorstands ein.

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 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 Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte den Risiko- und Prüfungsausschuss sowie den Personalausschuss gebildet. Die Ausschüsse tagten im Berichtsjahr in regelmäßigen Abständen. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufichtsrat berichtet worden.

Der vorliegende Jahresabschluss 2020 mit Lagebericht wird vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen 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 in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vor-

gelegten Jahresabschluss zum 31.12.2020 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Christoph Brinkmöller aus dem Aufsichtsrat aus. Die Wiederwahl des ausscheidenden Mitglieds ist zulässig. Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und den Mitarbeitern Dank für die geleistete Arbeit aus.

Brakel, im Mai 2021



Michael Graf
(Vorsitzender)



Martin Scheideler
(stellv. Vorsitzender)

Es folgen auf den kommenden Seiten...

109

Jahresbilanz

111

Gewinn- und Verlustrechnung

112

Jubilare

113

Bildung

115

Gremien

116

Impressum

Jahresbilanz

zum 31.12.2020

Aktivseite	2020	2019	Veränderung
	TEUR	TEUR	TEUR
Barreserve	12.599	8.301	+ 4.298
Forderungen an Kreditinstitute	136.157	81.635	+ 54.522
Forderungen an Kunden	897.873	794.511	+ 103.362
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	114.258	88.880	+ 25.378
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	181.371	180.337	+ 1.034
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	33.360	33.393	- 33
Treuhandvermögen	1.325	1.529	- 204
Sachanlagen und Immaterielle Anlagewerte	18.493	17.460	+ 1.033
Sonstige Vermögensgegenstände	2.717	6.422	- 3.705
Rechnungsabgrenzungsposten	31	62	- 31
Summe Aktiva	1.398.184	1.212.530	+ 185.654

Hinweis:

Die Darstellung erfolgt als Kurzfassung ohne Anhang. Es handelt sich gemäß § 328 (2) HGB nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung. Der vollständige in gesetzlicher Form erstellte Jahresabschluss 2020 wurde mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Genossenschaftsverbandes - Verband der Regionen e.V., Hannover versehen. Dieser enthält keinen Hinweis nach § 322 Abs. 3 Satz 2 HGB. Nach Beschlussfassung durch die Vertreterversammlung wird der Jahresabschluss im Bundesanzeiger elektronisch veröffentlicht.

Passivseite	2020	2019	Veränderung
	TEUR	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	195.487	114.677	+ 80.810
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.053.723	951.518	+ 102.205
a) Spareinlagen	360.074	344.150	+ 15.924
b) andere Verbindlichkeiten	693.649	607.367	+ 86.282
ba) täglich fällig	693.317	606.553	+ 86.764
bb) mit vereinb. Laufzeit oder Kündigungsfrist	332	815	- 483
Treuhandverbindlichkeiten	1.325	1.529	- 204
Sonstige Verbindlichkeiten (um 1 aufgerundet)	1.413	993	+ 420
Rechnungsabgrenzungsposten	103	81	+ 22
Rückstellungen	6.162	8.078	- 1.916
Fonds für allgemeine Bankrisiken	48.000	46.000	+ 2.000
Eigenkapital	91.971	89.654	+ 2.317
a) gezeichnetes Kapital	13.683	13.367	+ 316
b) Kapitalrücklagen	0	0	0
c) Ergebnismrücklagen	77.000	75.000	+ 2.000
ca) gesetzliche Rücklagen	42.500	41.700	+ 800
cb) andere Ergebnismrücklagen	34.500	33.300	+ 1.200
d) Bilanzgewinn	1.288	1.287	+ 1
Summe Passiva	1.398.184	1.212.530	+ 185.654
Eventualverbindlichkeiten	13.287	13.348	- 61
Unwiderrufliche Kreditzusagen	87.496	66.036	+ 21.460

Gewinn- und Verlustrechnung

zum 31.12.2020

	2020	2019	Veränderung
	TEUR	TEUR	TEUR
Zinsüberschuss und ähnliche Erträge	23.281	23.414	- 133
Provisionsüberschuss	8.282	7.884	+ 398
Sonstige Erträge	817	988	- 171
Personalaufwand	14.032	13.608	+ 424
Sachaufwand und sonstige Aufwendungen	8.639	7.590	+ 1.049
Abschreibungen auf Sachanlagen	1.239	1.170	+ 69
Aufwandsüberhang aus der Bewertung (Vorjahr: Ertragsüberhang)	2.662	2.298	- 4.960
Steuern	1.273	3.695	- 2.422
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	2.000	6.000	- 4.000
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	3	6	- 3
Einstellung in Ergebnismrücklagen	1.250	1.240	+ 10
Bilanzgewinn	1.288	1.287	+ 1

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

	2020	2019	Veränderung
	EUR	EUR	EUR
2% Dividende (Vorjahr: 4%)	264.012,48	533.339,12	- 269.326,64
Gesetzliche Rücklage	500.000,00	300.000,00	+ 200.000,00
Andere Ergebnismrücklagen	520.000,00	450.000,00	+ 70.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	4.321,15	3.314,10	+ 1.007,05
Insgesamt	1.288.333,63	1.286.653,22	+ 1.680,41

Jubilare

45 Jahre

Westphal, Martin
Sarrazin, Ingrid

40 Jahre

Berendes, Rainer
Grautstück, Reinhard
Hölting, Ingrid
Meier, Elisabeth
Rüsenberg, Heinz-Josef
Sentler, Silvia
Simon, Jörg

35 Jahre

Brandt, Jochen
Drewes, Frank
Finke, Marion
Hartmann, Uta
Lakemeyer, Marion
Lück, Anke
Rheker, Andreas
Rochell, Hermann-Josef
Rose, Claudia

30 Jahre

Ebbers, Birgit
Göke, Thomas
Leßmann, Kathrin
Peine, Marion
Rüther-Tietze, Heike

25 Jahre

Engemann, Frank
Helms, Olaf
Waldeyer, Monika

20 Jahre

Albers, Thomas
Fehr, Christiane
Klenke, Thomas

15 Jahre

Grineisen, Sebastian
Heidgen, Lena
Nüsse, Birgit
Schäfers, Daniela
Steins, Christine
Wittmann, Katharina

10 Jahre

Bothe, Stefan
Kluge, Niklas

Bildung

Erfolgreiche Abschlüsse

Bachelor of Arts

Wiemers, Lea

Kreditsachbearbeitung

Bolte, Sandra

Firmenkundenbetreuung 1

Stamm, Frank

Zertifizierter Bankorganisator

Schwarze, Larissa

VR-FinanzPlanung

Michels, Vanessa

Zertifizierter KDC-Leiter

Mönnig, Theresia

Zertifizierter Electronic Banking Berater

Brandt, Sandra

VR-VermögensPlanung

Lotze, Christian

Certified etracker Professional

Karwath, Daniela

Köster, Tanja

VR-KDC-Berater

Berendes, Hanna

Ausbildereignung/IHK

Golüke, Sascha

Heidgen, Lena

Lotze, Christian

Michels, Vanessa

Schäfer, Svenja

Ausbildungen

Bankkaufmann/-frau

Abschluss 2020

Berendes, Hanna

Knack, Kevin

Mahlmann, Lisa

Weberbarthold, Pascal

Beginn 2020

Dyck, Luisa

Efremov, Julia

Engel, Nico

Fuhrmann, Arne

Langer, Jana

Märk, Jannis

Ovenhausen-Martinez, Ralf-Dominik

Gremien

Vorstand

Löneke, Paul (Vorsitzender)
Kriwet, Birger

Generalbevollmächtigter

Hofmann, Sascha

Prokuristen

Golüke, Frank
Liebermann, Ralph
Rohde, Andreas
Rüsenberg, Heinz-Josef
Schulte, Theo

Aufsichtsrat

Graf, Michael, Vorsitzender
Scheideler, Martin, stellv. Vorsitzender
Brenneke, Martina (ab 11.11.2020)
Brinkmüller, Christoph
Fecke, Franz-Josef
Hachmann, Margit (ab 11.11.2020)
Kokenbrink, Helmut (ab 11.11.2020)
Middeke, Jörg
Mönks, Andreas (ab 11.11.2020)
Rieks, Walter (ab 11.11.2020)
Riepe, Wilfried jun.
Trilling, Karl-Heinz (bis 11.11.2020)
Welling, Paul (bis 11.11.2020)

Beirat

Arendes, Stefan
Brenker, Helmut (bis 11.11.2020)
Dunsche, Elisabeth
Freitag, Antonius (bis 11.11.2020)
Frin, Rüdiger
Grimme, Christiane
Hengst, Ludger
Klaholt, Franz-Josef
Kohlschein, Franz-Axel
Linhoff, Josef
Michels, Hendrik
Müller, Alfons (bis 11.11.2020)
Petker, Olga
Ridder, Karl
Rieks, Werner (bis 11.11.2020)
Rochell, Josef
Schelling, Udo
Schmidt-Laudage, Anne (bis 11.11.2020)

Impressum

Herausgeber

Vereinigte Volksbank eG
Nieheimer Straße 14
33034 Brakel

Tel.: 05272 6007-1000
Fax: 05272 6007-2199
E-Mail: info@v-vb.de
Internet: v-vb.de

Konzept

Köster, Tanja

Texte

Albers, Thomas
Brenneke, Martina
Cappell, Jens
Diedrich, Philipp
Golüke, Frank
Grineisen, Sebastian
Hachmann, Margit
Hofmann, Sascha
Holtgrewe, Alois
Ikenmeyer, Marina
Kokenbrink, Helmut
Koop, Christiane
Köster, Tanja
Kriwet, Birger
Liebermann, Ralph
Löneke, Paul
Menne, Marleen
Mönks, Andreas

Nahen, Bernd
Neuhann, Sandra
Nüsse, Birgit
Textbroker - datext (www.textbroker.de)
Rieks, Walter
Rüther-Tietze, Heike
Schäfer, Jasmin
Schnückel, Carolin (www.carolin-schnueckel.de)
Stamm, Ralf
Willberg, Anke
Wittmann, Katharina

Lektorat

Kaufmann, Christiane
Lück, Anke
Menne, Marleen
Neuhann, Sandra

Gestaltung

Köster, Tanja

Fotos/Grafiken

Köster, Tanja
Adobe Stock

Druck

Conze Druck, Borgentreich

Der Jahresbericht wurde ökologisch
nachhaltig produziert.

Herausgeber

Vereinigte Volksbank eG
Nieheimer Straße 14
33034 Brakel

Tel.: 05272 6007-1000
Fax: 05272 6007-2199
E-Mail: info@v-vb.de
Internet: v-vb.de