



Jahresbericht 2023

Begegnungen

Im Dialog mit unseren Mitgliedern,
Kunden und Menschen, die mit uns
in Verbindung stehen.



VR Bank
Westfalen-Lippe eG



Inhaltsverzeichnis



↓ 06



← 12



↑ 22



↑ 18



← 26

- 03 **Editorial**
- 04 **Das Jahr 2023**
Erfolgszahlen im Vergleich
- 06 **Interview:**
Der Mensch im Fokus
Im Gespräch mit dem Vorstand
- 10 **Gut gerüstet für das Banking der Zukunft**
im Gespräch mit dem Aufsichtsrats-
vorsitzenden Christian Boehnke
- 12 **Tochterunternehmen:**
Zusammenspiel der Kräfte
Immobilien-Solutions Münster,
GenoReal und pit-con
- 18 **Komplexe Technologie:**
Für mehr Einfachheit und Leistung
Digitalisierung, Automatisierung
und KI in der Bank
- 22 **Begegnungen:**
Auf Augenhöhe
Das Betreuungskonzept
- 26 **Jahresabschluss**
Jahresbilanz
Gewinn- und Verlustrechnung
- 31 **Impressum**

Editorial

Digitaler werden. Beratende Direktbank bleiben.



Liebe Mitglieder, Kundinnen und Kunden,
liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

was zählt der Mensch in einer digitalisierten Welt? Für uns: mehr denn je! Digitalisierung, Automatisierung und künstliche Intelligenz begleiten uns überall. Sie eröffnen neue Möglichkeiten, entlasten und irritieren auch manchmal. Und: Die neuen Technologien zeigen, wie wichtig zum modernen Online-Banking-Angebot individuelle und persönliche Beratung ist.

Die zunehmende Technologisierung eröffnet uns als beratender Direktbank in Westfalen-Lippe – und damit auch Ihnen – Chancen, die wir als zukunftsorientiertes Institut natürlich nutzen. Denn digitale Angebote und Technologien können das Banking erheblich erleichtern. Und sie helfen uns, Prozesse bedarfsgerecht zu gestalten, sodass wir neue Vorteile für Sie generieren können. Deshalb ist klar:

Wir werden digitaler.

Im vergangenen Jahr haben wir mithilfe von Technologien neue Prozesse angestoßen. Im Anlage- oder auch im Finanzierungsgeschäft sind teilweise existenziell wichtige Entscheidungen zu treffen. Bei diesen werden Digitalisierung und künstliche Intelligenz immer mehr behilflich sein. Bei einigen Produkten im Kontext einer allgemeinen Begleitung auch fallabschließend.

Bleibt die Beratung auf der Strecke? Im Gegenteil – je mehr digitale Prozesse von den Kunden selbstständig durchgeführt werden können, desto stärker geraten jene Bereiche in den Fokus, in denen Beratung und Betreuung von Mensch zu Mensch unverzichtbar ist. Deshalb gilt auch:

Für uns gewinnt die persönliche Betreuung in Zeiten von Automatisierung und Digitalisierung noch an Bedeutung.

Wenn mehr und mehr Bankprozesse automatisiert werden können, eröffnet sich neuer Raum für Beratung, Begleitung, Begegnung. Vor diesem Hintergrund setzen wir auf eine fokussierte Betreuung mit individueller Beratung und Begleitung zu persönlichen Finanzthemen.

Begegnungen sind innerhalb und außerhalb der Bank für uns wichtig. Mit Mitarbeitenden, Mitgliedern, Kunden und vielen weiteren Menschen aus unserem Umfeld. Menschen, die uns fordern, Menschen, die wir fördern. Lesen und sehen Sie mehr darüber in diesem Jahresbericht, der wie wir als Bank für unsere Mitglieder und Kunden das Beste aus beiden Welten verbindet – der digitalen und der persönlichen Begegnung.

Ihre Bank mit den guten Verbindungen: persönlich und technologisch.


Marco Pietsch
Vorstandsvorsitzender


Jürgen Ahler
Vorstandsmitglied

Erfolgszahlen im Vergleich

Auch 2023 war ein herausforderndes Jahr. Ukraine-Krieg und Wirtschaftsabschwung, Fachkräftemangel und Veränderungen im Bankenmarkt haben sich im vergangenen Jahr fortgesetzt. Wie sich die VR Bank Westfalen-Lippe eG vor diesem Hintergrund entwickelt hat, können Sie in aller Kürze beispielhaft an dieser Auswahl relevanter Zahlen ablesen.

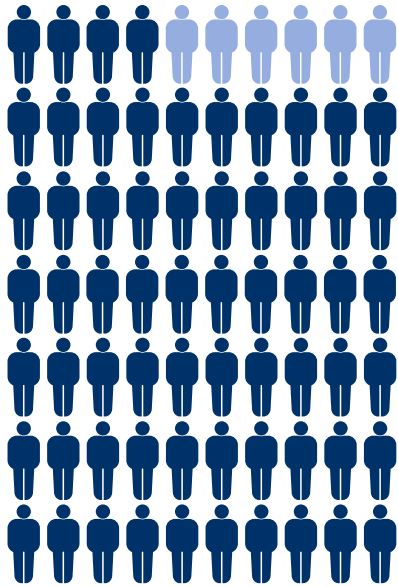
Zum besseren Verständnis sind die Beispielzahlen aus dem Jahr 2023 zum Teil denen von 2018 gegenübergestellt. Im Fünfjahresvergleich offenbaren sich ein solides Wachstum, Kontinuität und eine stabile Basis für eine erfolgreiche Zukunft.



9,4%

Investitionen und Innovationen

Die Gesamtkapitalquote betrug Ende 2023 18,76 % und lag damit deutlich über jener vom 31.12.2018, die damals 15 % betrug. Die bilanzielle Eigenkapitalquote stieg von 7,6 % Ende 2018 auf 9,4 % am 31.12.2023. Somit wuchs die Investitions- und Innovationsfähigkeit der Bank noch einmal um wesentliche Prozentpunkte.



128

Ein starkes Team wird noch stärker

Erneut konnte im Jahr 2023 das Team der Bank um kompetente Kräfte ergänzt werden. **12 weitere Mitarbeitende stärken nun die „Bankmannschaft“.** Das Tochterunternehmen pit-con stellte sechs neue Mitarbeitende ein; bei der Immobilien-Solutions Münster gab es eine Neueinstellung.

116.705.000 €



Reinvermögen dank richtigem Risikomanagement

Dank eines breit aufgestellten Risikomanagements belief sich das Reinvermögen im Jahr 2023 auf 116.705.000 Euro. Ende 2018 betrug das Reinvermögen noch 81.396.000 Euro. **Das Fünfjahreswachstum beziffert sich somit auf 43,38 %.**



+ 43,38%

1.792.281,48 €

Gutes Ergebnis – Basis für die Zukunft

Mit der normalen Geschäftstätigkeit wurde ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis von 4.981.783,78 Euro erzielt. Der Jahresüberschuss betrug 1.792.281,48 Euro.



Indikator des Kundenvertrauens

Mit einem Kundenwertvolumen von 1.766 Millionen betrug das Wachstum hier im Fünfjahresvergleich 25,64 %. Ein Wert, der das große Vertrauen in die **beratende Direktbank** und ihr Angebot belegt.

1.766 Mio. €





Der Mensch im Fokus

Ein Gespräch über modernes Banking mit Persönlichkeit

Für die VR Bank Westfalen-Lippe ist klar: Technologien sind wichtig, wenn sich ihr Einsatz an den Bedürfnissen der Mitglieder und Kunden orientiert. Und es gibt noch viele weitere Themen, die heute und in Zukunft für die Bank von Bedeutung sind.



› Welche Themen haben Sie im vergangenen Jahr besonders beschäftigt?

Marco Pietsch: Unsere Zeit bringt einige Herausforderungen mit sich: Der Fachkräftemangel, die Konzentration am Bankenmarkt, die politischen Unruhen in der Welt und hierzulande vor allem die wirtschaftliche Abschwächung und die enorme Bürokratie – all das hat uns beschäftigt und wird auch in den nächsten Jahren für uns eine Rolle spielen. In der Öffentlichkeit und auch bei uns bekommen gerade in dieser Zeit aber unter anderem Digitalisierung und KI besonders große Aufmerksamkeit. Und im Zuge dessen auch die Bedeutung von persönlichen Begegnungen.

› Die Digitalisierung nimmt Fahrt auf. Geht die VR Bank Westfalen-Lippe im gleichen Tempo mit?

Marco Pietsch: Als beratende Direktbank haben wir immer schon digitale Prozesse und Themen im Fokus gehabt. Dies ist nun auch der wohl größte Unterschied zwischen unserer VR Bank und den anderen Volksbanken Raiffeisenbanken. Wir haben ein sehr großes Geschäftsgebiet, ein BankHaus in Münster und ein Beratungszentrum in Bielefeld – da müssen wir digital sehr gut aufgestellt sein, und unsere Mitglieder und Kunden erwarten das natürlich auch von uns. Geschwindigkeit in Automation, Digitalisierung und KI ist aber nicht das Ziel, sondern Mittel zum Zweck für erfolgreiches und kundenorientiertes Banking der Gegenwart und Zukunft.



› Reicht das aktuelle Direktbanking-Angebot nicht? Warum können Mitglieder und Kunden mit weiterer Technologisierung rechnen?

Jürgen Ahler: Prozesse auch in unserer Bank werden sich mindestens mittelfristig stark verändern müssen, damit zum Beispiel Prozesskosten eingespart werden können und darüber hinaus, um noch mehr „Convenience“ zu erreichen, also die möglichst optimale, maximal komfortable Abwicklung von Bankgeschäften. Wir sind eine moderne Genossenschaftsbank. Und als solche werden wir uns immer konsequent an den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kunden orientieren. Das verlangt nach Veränderungsbereitschaft und der Anwendung und Nutzbarmachung moderner Technologien dort, wo sie für unsere Mitglieder und Kunden sinnvoll sind. Vor Jahren schon haben wir die pit-con gegründet, um Digitalisierung und Transformation immer zeitnah und schnell voranzutreiben.

› Die Bank der Zukunft ist also eine weiter technologisierte Bank?

Marco Pietsch: Für uns ist die erfolgreiche Bank der Zukunft ein Institut mit hoher Kundenorientierung, das einen ehrlichen und wertschätzenden Umgang mit den Kunden pflegt – modern, digital, persönlich. Wenn Technologie dazu erforderlich ist, haben wir keine Angst, sie anzuwenden. Wir gehen sehr offen und transparent mit dem Thema um. Das sieht man ja auch hier in unserem Jahresbericht. Wir haben aber nie nur die schnelle Abwicklung im Blick, sondern vor allem auch die Möglichkeiten, die sich dadurch für den persönlichen Austausch ergeben!

› Was hat die Bank im vergangenen Jahr mit ihrer Ausrichtung an den Mitgliedern und Kunden erreicht; wie hat sich die Bank im Jahr 2023 entwickelt?

Jürgen Ahler: Unsere Bank hat im vergangenen Geschäftsjahr ihre gesetzten Ziele erreicht und setzt damit den erfolgreichen Weg der letzten Jahre fort. Auch bei der neuen Benchmark der VR Banken liegt unser Institut mit seiner Vermögens- und Risikolage oberhalb des Bundesschnittes wie auch der Banken unseres Genoverbandes. Damit schaffte es die Basis für eine heute und zukünftig bestmögliche Betreuung unserer Mitglieder und Kunden. Man kann das sicher auch als Zeichen einer gelungenen Verbindung von modernem Direktbanking mit einem attraktiven Beratungsangebot deuten.



Geschwindigkeit in Automation, Digitalisierung und KI ist aber nicht das Ziel, sondern Mittel zum Zweck für erfolgreiches und kundenorientiertes Banking der Gegenwart und Zukunft.

Marco Pietsch

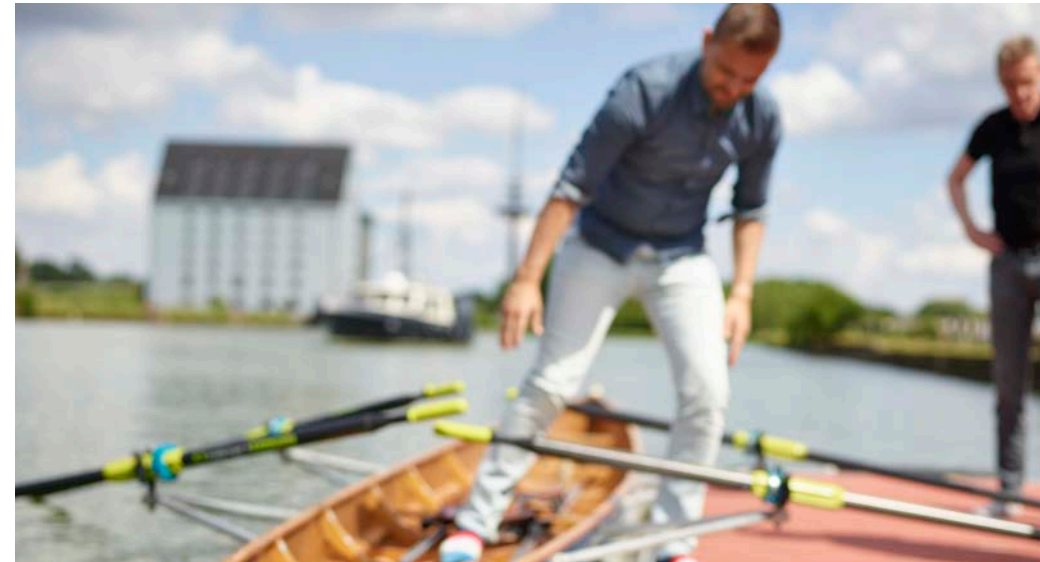


Wir sind eine moderne Genossenschaftsbank. Und als solche werden wir uns immer konsequent an den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kunden orientieren.

Jürgen Ahler

➤ **Berührt modernes Direktbanking auch Fragen der Nachhaltigkeit?**

Jürgen Ahler: Zunehmende Digitalisierung und technische Entwicklungen ermöglichen uns, immer nachhaltiger zu agieren. Nachhaltigkeit ist und bleibt ein ganz wichtiges Thema für uns. Es ist ein zukunftsweisendes Ziel, unser Portfolio kontinuierlich an Maßstäben der Nachhaltigkeit zu messen. Um uns Nachhaltigkeit nicht nur auf die Fahnen zu schreiben, sondern sehr konkret umzusetzen, holen wir auch Expertise von außen ein: So lassen wir unser Eigengeschäft seit einiger Zeit durch einen externen Anbieter screenen. Zudem haben wir klare Nachhaltigkeitsziele in unsere Strategiepapiere implementiert – inklusive Risikoanalyse. Nachhaltig kann man als Bank aber auf noch viele weitere Arten sein. Wir haben zum Beispiel unseren Fuhrpark auf zukünftig ausschließlich E-Fahrzeuge umgestellt. Aktuell sind für uns bereits nur noch Fahrzeuge mit geringem CO₂-Ausstoß im Einsatz. Zusätzlich wurden weitere Ladesäulen für E-Autos auf unseren Parkplätzen an der HAFENgarage in Münster installiert.



Mit vereinten Kräften ans Ziel – das gilt für den Vorstand, die Bank und auch für das regionale Engagement der VR Bank Westfalen-Lippe wie beispielsweise hier beim Ruderverein Münster von 1882.



➤ **Welche Ereignisse haben das Geschäftsjahr 2023 im Besonderen geprägt?**

Jürgen Ahler: Ein gravierendes Ereignis war unser Markenwechsel, der von unseren Vertreterinnen und Vertretern mit überwältigender Mehrheit Ende 2022 beschlossen und dann im April 2023 vollzogen wurde. Im Anschluss erfolgte der Wechsel vom PSD-Verband zum Genoverband. Somit können wir heute die wertvollen Synergien mit dem Verband nutzen.

➤ **Wie hat sich der Markenwechsel ausgewirkt, insbesondere auf Mitglieder und Kunden?**

Marco Pietsch: Innerhalb der Bank gehen alle Beteiligten voller Überzeugung und mit Herzblut den blau-orangen Weg mit. Und auch im Dialog mit Mitgliedern und Kunden erleben wir eine sehr positive Haltung gegenüber unserem nun deutlich sichtbaren Bekenntnis zur genossenschaftlichen FinanzGruppe. Der Markenwechsel war die logische Konsequenz unserer Entwicklung zu einer der stärksten Privatkundenbanken in Deutschland. Mit dem Wechsel können wir unsere Potenziale weiter signifikant stärken und an Attraktivität gegenüber Mitgliedern und Kunden gewinnen. Aber auch im Hinblick auf möglichen Teamzuwachs.

➤ **Eine Bank, die bestens für die Zukunft gerüstet ist, braucht schließlich ein starkes, engagiertes und natürlich kompetentes Team ...**

Marco Pietsch: Unbedingt! Wir freuen uns, dass unser Team aus überdurchschnittlich motivierten und bestens ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besteht, die sich effizient und leidenschaftlich für die Anliegen unserer Kunden einsetzen. Bei uns herrscht ein ausgeprägter und von innen heraus gepflegter Teamgeist, der die Menschen einschließt, die sich an uns wenden. Dabei sind wir offen für Neues und bereit, Kompetenzen und Stärken zu fördern.

➤ **Die Bank der Zukunft braucht aber auch Raum für ebendiese engagierten Mitarbeiter, für neue Ideen, Technologien und Möglichkeiten. Deshalb steht ein Umbau des Bankhauses in Münster auf dem Programm.**

Jürgen Ahler: Unser BankHaus in Münster soll ein lebendiger Treffpunkt für Menschen werden. Denn nach wie vor orientiert sich alles, was wir tun, an den Bedürfnissen der Menschen, die sich an uns wenden. Dazu bedarf es eines inspirierenden Arbeitsumfelds und einer modernen Ausstattung, mit der unsere Kunden und wir glücklich sind. Wir wollen ein „Zuhause“ für das Beste aus beiden Welten, der persönlichen Begegnung mit Beratung und Begleitung und der schnellen, unkomplizierten und rundum zeitgemäßen Abwicklung von Bankgeschäften, die ins Leben unserer Kundinnen und Kunden passt. ■



Gut gerüstet für das Banking der Zukunft

Im Gespräch mit dem
Aufsichtsratsvorsitzenden
Christian Boehnke



Unsere VR Bank verfügt über eine junge, motivierte Belegschaft und gute Standortbedingungen für eine qualifizierte Nachwuchsgewinnung.

➤ **Herr Boehnke, welches sind für Sie aus der Perspektive des Vorsitzenden des Aufsichtsrats die prägenden Themen dieser Zeit für die Bank?**

Christian Boehnke: Wichtige Themen sind zum Beispiel die Altersstruktur in unserer Gesellschaft, die Transformation in Richtung Klimaneutralität, die Digitalisierung der Wirtschaft und des Bankgeschäfts. Im Blick behalten müssen wir zudem die Herausforderung, qualifiziertes Personal zu finden, die zunehmende Regulierung der Banken und die Konzentration hin zu größeren Instituten.

➤ **Hat der Markenwechsel in der jüngsten Vergangenheit die Bank im Hinblick auf diese Faktoren gestärkt? Und welche Gegebenheiten waren darüber hinaus 2023 relevant?**

Christian Boehnke: Die Bekanntheit der VR-Marke und das professionelle Umfeld der genossenschaftlichen FinanzGruppe sind eine nicht zu unterschätzende Unterstützung für die zukünftigen Herausforderungen. Deshalb kann ich ganz klar sagen, dass der Marken- und der damit verbundene Verbandswechsel die Bank stärken. Ein weiteres Thema, das uns 2023 beschäftigt hat, war natürlich der Generationswechsel im Vorstand.

➤ **Wie lässt sich die Zusammenarbeit mit den Vorständen und den weiteren Verantwortlichen beschreiben?**

Christian Boehnke: Die Zusammenarbeit mit dem früheren Vorstand, Reinhard Schlottbom, war ausgezeichnet, jene mit dem aktuellen Vorstand, Marco Pietsch und Jürgen Ahler, ebenfalls. Das gilt auch für die weiteren Verantwortlichen, mit denen sich konstruktiv, professionell und vertrauensvoll kommunizieren und agieren lässt.

➤ **Mit dem neuen Vorstand geht es nun in Richtung Zukunft. Wie rüstet sich die Bank für neue Gegebenheiten und Herausforderungen?**

Christian Boehnke: Die VR Bank Westfalen-Lippe verfügt über eine junge, motivierte Belegschaft und gute Standortbedingungen für eine qualifizierte Nachwuchsgewinnung. Wir haben umfassende Erfahrung als Direktbank und sind digital bestens aufgestellt. Im Austausch mit unserer Beratungstochter pit-con bekommen wir durchgehend wertvolle Impulse in puncto Digitalisierung. Wir erfüllen also für die Bewältigung der zukünftigen Aufgaben und Herausforderungen die Voraussetzungen.



➤ **Wo sehen Sie denn die größten Herausforderungen?**

Christian Boehnke: Der Bankenmarkt wird sich weiter stark verändern. Wir sind als Bank zu klein, um hier gewaltig zu beeinflussen oder gar zu gestalten. Aber wir haben die richtige Größe, um eine der Schnellsten zu sein und auf absehbare Veränderungen der Zukunft entsprechend zu reagieren.

➤ **Wie kann die Bank diese Herausforderungen annehmen?**

Christian Boehnke: Ich sehe in der aktiven Gestaltung unserer Kundenstruktur für ein nachhaltiges und profitables Kundenwachstum eine wichtige Aufgabe. Es ist sinnvoll, die Bankdienstleistungen auf mehrere Säulen zu stellen und die dafür notwendigen Veränderungen, nicht nur in den Vertriebsbereichen, gemeinsam mit den Mitarbeitenden wertschätzend umzusetzen.

➤ **Wie sieht Ihrer Meinung nach die Bank der Zukunft aus?**

Christian Boehnke: Ich stelle mir eher keine Bank der Zukunft vor, sondern mache mir eine Vorstellung vom Banking der Zukunft. Grundsätzlich wird die Bedeutung der Bank an sich vermutlich zurückgehen; viele heutige Bankdienstleistungen werden digitalisiert und ohne klassische Bank durchgeführt werden können. Gleichzeitig gleicht die Regulierung das Bankengeschäft immer mehr aneinander an. Die Mitarbeitenden aber machen einen wesentlichen Unterschied! Eine Bank wie die VR Bank Westfalen-Lippe, die die Kunden unterstützt und sie als Problemlöser begleitet, wird auch in Zukunft eine Marktnotwendigkeit haben. ■



Die Mitarbeitenden aber machen einen wesentlichen Unterschied! Eine Bank wie die VR Bank Westfalen-Lippe, die die Kunden unterstützt und sie als Problemlöser begleitet, wird auch in Zukunft eine Marktnotwendigkeit haben.



Tochterunternehmen

Zusammenspiel der Kräfte

Stärke entsteht auch im Zusammenwirken unterschiedlicher Kräfte. Die VR Bank Westfalen-Lippe kann nicht nur auf das eigene Bankgeschäft setzen, sondern auch gemeinsam mit den Tochterunternehmen weitere Kräfte freisetzen.



Immobilien-Solutions Münster

Von der Planung bis zum Bau

Bei der Immobilien-Solutions Münster baut man kontinuierlich an der Zukunft. Das Unternehmen entwickelt, plant und verwaltet Grundstücke und Immobilien und betreut zudem den kompletten Immobilienbestand der VR Bank Westfalen-Lippe. Im Jahr 2023 gab es neben den Verwaltungs-, Bau- und Entwicklungstätigkeiten einige Neuerungen.

Unter dem Dach der Immobilien-Solutions Münster betreut das Team unter anderem das HAFENDach und die HAFENgarage im Gebäudekomplex der VR Bank Westfalen-Lippe. Hier und auch in anderen Unternehmensbereichen gab es 2023 wichtige Neuerungen.

Mehr Raum für das HAFENDach

Mit dem Markenwechsel wurde aus dem PSD-HAFENDach das HAFENDach Münster. In dieser Eventlocation im Obergeschoss des Bankgebäudes wurde der Veranstaltungs- und Konferenzbereich erweitert. Hinzugekommen sind kleinere Tagungseinheiten für bis zu 15 Personen. Neu ist auch die weitere Digitalisierung, Standardisierung und Automatisierung der Buchungs- und Abwicklungsprozesse in diesem Geschäftsfeld.

Parkplatz ohne Schranken

Das von der Immobilien-Solutions Münster betreute öffentliche Parkhaus, die HAFENgarage Münster, wurde erfolgreich auf ein schrankenloses Videokennzeichen-Erfassungssystem umgestellt. „Das barrierefreie Parken stößt auf viel positive Resonanz, denn es erleichtert den Nutzern das Parken“, erklärt Jürgen Hering, Prokurist der Immobilien-Solutions Münster.

Viel Einsatz braucht viel Kraft. Im Bereich Architektur wurde das Team deshalb durch die Übernahme der früheren studentischen Mitarbeiterin Michelle Fleuth in ein festes Arbeitsverhältnis erweitert. Bereits mehrere Jahre hat Michelle Fleuth bis zum Masterabschluss in Architektur eng und verlässlich mit M.A. Architekt Mohamed Benomar und Flavius Filipciuc zusammengearbeitet. Ihre Erfahrung in der Zusammenarbeit kommen nicht nur dem nun dreiköpfigen Team, sondern auch den Kunden zugute, die auf gebündelte architektonische Kompetenz zählen können. ■



Projekte für Generationen

Wohnraum für Einzelne oder die Familie, Raum für die Unternehmenserweiterung oder -gründung und Freiraum für ganze Generationen: Die GenoReal betreut Projekte in jeder Größenordnung. Gemeinsam mit der Immobilien-Solutions Münster bietet man so ein ganzheitliches Leistungsspektrum rund um die Immobilie.



Wir können auf das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr unseres Unternehmens zurückblicken.

Projektstarts und Projektabschlüsse

2023 setzte das Tochterunternehmen der VR Bank Westfalen-Lippe unterschiedlichste Vorhaben um. So konnte etwa das Facharztzentrum „multimedix“ in der Hinrichsenstraße in Hamburg fertiggestellt werden. An den Start ging zudem das Projekt „Generationenquartier Eichenpark“. Auf die Vielfalt des Leistungsspektrums verweist Timm Brennecke mit der Erläuterung der Entwicklung einer eigenen Energieberatung durch Mohamed Benomar für Mitglieder und Kunden.

Immobilien als Wohnraum und als Investitionsobjekt

Welche Perspektiven hat die GenoReal 2023 Mitgliedern und Kunden eröffnet? Architekt Mohamed Benomar nennt in diesem Zusammenhang das erhöhte Angebot an Grundstücken für Eigenheimvorhaben in Neuenkirchen und Vadруп. Und weitere Projekte sind in Planung: „Unser Fokus liegt auf der Schaffung von Wohnraum in unserem Geschäftsgebiet“, erklärt Mohamed Benomar. Daneben möchte man weiterhin die Investition in Bestandsobjekte fördern, da sich am Markt spannende Kaufgelegenheiten ergeben. Dass die VR Bank passende Baufinanzierungen anbietet, ist für Kunden und Unternehmen vorteilhaft.

Herausforderungen gemeistert – Erfolg verbucht

Sind hier Begegnungen wichtiger als Automatisierung? Mohamed Benomar und Flavius Filipciuc wollen keiner Seite den Vorzug geben. Für sie gehen Digitalisierung und das persönliche Gespräch Hand in Hand: „Vor allem bei der visuellen Darstellung oder der Angebotsprüfung hilft uns KI; in der Umsetzung von Plänen und Vorhaben aber kommt es vor allem auf Erfahrung und einen sinnvollen Dialog mit unseren Kunden an.“ Der Einsatz von Technologie orientiert sich also auch hier konsequent an Kundenbedürfnissen. Das Ergebnis: „Auch in weiterhin herausfordernden Zeiten konnten wir unsere Projekte planmäßig vorantreiben und können gleichzeitig auf das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr unseres Unternehmens zurückblicken.“ ■



Beste Lösungen entstehen nicht nur im Büro oder Konferenzraum. Neue Ideen entwickeln sich auch vor Ort, mitten im regionalen Leben.

In großen Schritten zur Bank der Zukunft

Die Zukunft beginnt jetzt – das gilt besonders aus der Perspektive der pit-con. Die Technologietochter der VR Bank Westfalen-Lippe schafft die Voraussetzungen für modernes Multikanalbanking und damit für die Zukunft der genossenschaftlichen Banken und für zukunftsgerichtete Bankprozesse.

Bei der pit-con ist Teamarbeit ein wichtiger Bestandteil im Arbeitsalltag. Die Entwicklung neuer Lösungen erfolgt im Austausch der kreativen Köpfe und Spezialisten.



Bezeichnend ist, dass die pit-con 2023 sechs neue Mitarbeitende eingestellt hat. Moderne Technologie und anspruchsvolle Ziele brauchen ein starkes Team, das auf den Weg bringt, was sich die Mitglieder und Kunden wünschen. Dazu gehören der Einsatz von Softwarerobotik zur Automatisierung von sich wiederholenden regelbasierten Aufgaben und die Minimierung manueller Eingriffe. Dank Self-Service-Portalen und mobilen Anwendungen verbessert das Unternehmen zudem das Kundenerlebnis beim Banking. Hier kommt immer mehr KI zum Einsatz. Implementierte KI-gestützte Tools unterstützen Mitarbeitende auch bei komplexen Aufgaben, um die Produktivität zu erhöhen.

Mehr Produktivität – mehr Kundenvorteil

2023 entwickelte die pit-con zu diesem Zweck eine Lösung für die KI-basierte und fallabschließende Auftragsverarbeitung von Bankkundenaufträgen. Das Ergebnis: eine genaue und schnelle Bearbeitung, die Raum schafft für die optimierte Kundenbetreuung.



Wie lassen sich die Genossenschaftsbanken bestmöglich technologisch unterstützen? Diskutiert wird im Team vor Ort und auch in digitalen Meetings mit Kunden.

Gibt es besondere Ziele für die Zukunft? Dominik Blaschke, Prokurist der pit-con, erklärt: „Unser Ziel ist es natürlich immer, die Genossenschaftsbanken umfassend bei der Nutzung von zukunftsweisenden Technologien zu unterstützen und eine optimale Betreuung der Bankkunden zu gewährleisten.“

Besser werden – ein Ziel, das man nicht abschließend erreichen möchte

Neue Technologien implementieren, Prozesse optimieren, Möglichkeiten nutzbar machen – die grundlegenden Ziele der pit-con will man gar nicht abschließend erreichen. Es wird vielmehr ein Ziel bleiben, die Effizienz und Kundenorientierung in der genossenschaftlichen Bankenbranche zu steigern. Vor diesem Hintergrund hat man einen besonderen Blick auf die Bank der Zukunft.

Es wird dort digitalisiert, wo es für die Bank und die Kunden vorteilhaft ist. So sieht man bei der pit-con die Bank der Zukunft ausgestattet mit Mobile Apps und Online-Plattformen als Hauptzugangspunkt für Bankdienstleistungen. Dazu ist eine umfassende Digitalisierung aller Kundeninteraktionen und -trans-

Es wird unser Ziel bleiben, die Effizienz und Kundenorientierung in der genossenschaftlichen Bankenbranche zu steigern.

aktionen erforderlich. Gleichzeitig soll die Bank der Zukunft personalisierte Dienstleistungen erbringen können, die auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Schlüsselfaktoren sind hier Big Data und KI. Und natürlich muss die Bank der Zukunft effizient sein, um Stabilität und Kontinuität zu sichern – dank Automatisierung und KI in vielen Bereichen, von der Kreditvergabe bis zum Kundenservice. Mit kurzen Bearbeitungszeiten und maximaler Genauigkeit in der Ausführung.

Umfassende Digitalisierung und Fokus auf die individuelle Kundenbetreuung gehen also auch bei der pit-con Hand in Hand in eine erfolgreiche Zukunft. ■

pit-con



Komplexe Technologie

Für mehr Einfachheit und Leistung

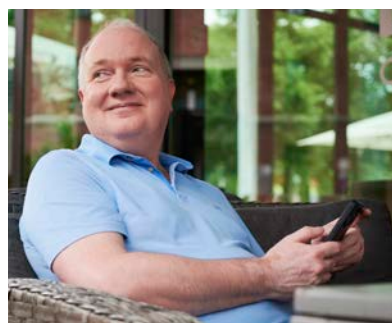
Je komplexer die Finanzwelt und je höher die Ansprüche der Kundinnen und Kunden, desto wichtiger werden moderne Technologien für die Verfügbarkeit eines ganzheitlichen Online-Banking-Angebots, das einfach und sicher zu bedienen ist.



Banking besser machen

Mit Sicherheit – digital und persönlich

Seit vielen Jahren nutzt die VR Bank Westfalen-Lippe die Möglichkeiten der Automatisierung. Anonymer, distanzierter, weniger kundenorientiert präsentiert sich die Bank dadurch nicht. Im Gegenteil – die Anwendung von modernen Technologien verbessert das Bankingangebot und ermöglicht es, noch besser zu beraten und zu begleiten.



Zurzeit betrifft die Automatisierung vor allem den internen Betrieb und die Geschäftsabläufe. So wird etwa eingehende Post digital ausgelesen, erkannt und automatisch an den passenden Bereich versendet. In den letzten Monaten wurden zunehmend Prozesse digitalisiert, um den Kunden die Abwicklung ihrer Anliegen zu erleichtern.

Digitalisierung – zum Vorteil für die Kunden

Für die Kunden gibt es im Durchschnitt alle sechs Wochen neue oder erweiterte Leistungen im Online-Banking oder in der Banking-App. Das Ziel ist hierbei: das Banking von morgen für die Mitglieder und Kunden immer besser zu machen. So erklärt es Tobias Arend, Leiter Vertriebsmanagement und Koordinator des agilen Teams Digitalisierung in der VR Bank Westfalen-Lippe.

„Die Kunden wollen bequeme Online-Prozesse vor allem auf dem Smartphone. Durch Automatisierung und Digitalisierung von Routineaufgaben können wir zudem mehr Zeit für die persönliche Beratung erzielen, unterschiedliche Kanäle bedienen und etwa auch Serviceanfragen in Echtzeit bearbeiten. Und das rund um die Uhr. Insgesamt haben wir mehr und mehr die Möglichkeit, unser Produktangebot und Leistungsportfolio zu vergrößern.“ Bei der Entwicklung weiterer Kundenvorteile bewegt sich das Geldinstitut nicht allein im Bereich des Bankings. Eine Idee ist es, den Kunden zum Beispiel auch – natürlich unabhängig – preislich attraktivere Strom- und Gaslieferanten anzubieten.

”

Durch Automatisierung und Digitalisierung von Routineaufgaben können wir mehr Zeit für die persönliche Beratung gewinnen und diese genau auf die Bedürfnisse der Kunden zuschneiden.

Für Mitglieder und Kunden haben Digitalisierung und Smartness viele Vorteile, wenn sie konsequent von den Bedürfnissen der Zielgruppe her gedacht sind. Zwangsläufig stellt sich dabei die Frage nach den Auswirkungen auf Größe und Qualität des Bankteams. Die VR Bank betrachtet die zunehmende Digitalisierung und den Einsatz von KI als Chance, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, die Zusammenarbeit mit den Mitgliedern zu verbessern und die Kundenberatung zu optimieren – und nicht als Mittel zum Stellenabbau.

Digitalisierung braucht Transparenz und Sorgfalt

Gibt es Bedenken gegen die zunehmende Digitalisierung? Verständnis gegenüber Vorbehalten ja, Angst jedoch nicht, weil die Bank den Einsatz neuer Technologien und zunehmende Automatisierung transparent, mit größter Sorgfalt und absoluter Mitglieder- und Kundenorientierung angeht. Und weil sie konsequent auf hohe Sicherheitsstandards setzt und ausschließlich mit etablierten Partnern zusammenarbeitet. Zusätzlich greift die Bank bei Bedarf auf externe Prüfungen zurück. So ist zum Beispiel die Banking-App vom TÜV geprüft. Digitales Banking und persönliche Beratung sind bei der VR Bank Westfalen-Lippe also mit Sicherheit eine Vision mit Zukunft. ■



←

Auch digitales Banking lebt von der Begegnung – zum Beispiel jener im VR-Bank-Team. Gemeinsam schaut man in die Zukunft und passt das Bankingangebot zukunftsgerecht an.

A photograph of two women in an outdoor cafe setting. The woman on the left, wearing a white shirt and large gold earrings, is smiling and looking at a tablet held by the woman on the right. The woman on the right, wearing a blue button-down shirt and glasses, is also smiling and looking at the tablet. The background shows outdoor seating with tables and chairs under large umbrellas.

Begegnungen

Auf Augenhöhe

Beratung und Betreuung leben von Begegnungen. Mit ihnen beginnt vertrauensvolle Zusammenarbeit, und in der persönlichen Begegnung werden Finanzpläne immer wieder auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt und verlässliche Verbindungen geschaffen.



Ganzheitlich gut beraten

Durch die Bank beste Betreuung

Dem Verständnis der VR Bank Westfalen-Lippe nach ist das Banking der Zukunft selbstbestimmt: Will ich schnell und flexibel meine Bankgeschäfte erledigen oder entscheide ich mich für Unterstützung, Begleitung, Beratung? Mit dem „Besten aus zwei Welten“ bietet die Bank beide Möglichkeiten in Kombination – im Rahmen ihres besonderen Betreuungskonzepts.



Private-Banking-Beraterin Sabrina Benomar (Links im Bild) ist seit acht Jahren in der Beratung in unserer Bank tätig. Im Gespräch mit Jana Peuster-Schmitz klärt sie die Wünsche der Unternehmerin, zeigt mögliche Lösungen auf und erläutert den Weg zu finanziellen Zielen. Ursprünglich kam Jana Peuster-Schmitz mit ihrem Mann für eine Baufinanzierungsberatung zur Bank und lernte darüber das weitere Leistungsspektrum kennen und schätzen.

Jana Peuster-Schmitz, Gründerin und Marketingstrategin von kopfgedacht, nutzt heute das digitale Banking der VR Bank Westfalen-Lippe und setzt zudem auf die Beratung rund um individuelle finanzielle Vorhaben.



Das Beratungskonzept der Bank wurde auch in der jüngsten Vergangenheit weiter ausgebaut und an aktuelle und zukünftige Gegebenheiten angepasst.

Gute Betreuung – gute Beziehung

Weil man Kundenbeziehungen über viele Jahre pflegt und Betreuungsvereinbarungen anbietet, ist man nah an den Bedürfnissen der Menschen. Betreuung bedeutet laut Dominik Cichon, Leiter Vertrieb, daher auch „Kunden besser zu kennen und zu verstehen, um eine individuelle Begleitung zu gewährleisten“. Viele Kunden wissen von vornherein, welchen Weg sie gehen wollen. Aber manchmal wird erst im Gespräch oder Prozess klar, was der oder die Einzelne wirklich will. Hybrid, digital oder in Präsenz – das selbstbestimmte Banking hilft, die eigenen Bedürfnisse zu ermitteln und Lösungen anzubieten. Über die unterschiedlichen Kanäle lassen sich die Kunden besonders individuell ansprechen.

Neue Formen der Beratung

Unterstützung für die gezielte Betreuung gibt es auch auf digitalem Weg: Durch die Automatisierung von standardisierten Vorgängen können Erreichbarkeit und Verfügbarkeit der Beraterinnen und Berater ausgebaut werden. So bleibt mehr Zeit für den persönlichen Kontakt – von einem halbstündigen Telefontermin bis zur komplexen Beratung über zwei Stunden ist alles möglich.



Es wird Raum geschaffen für Beratung, egal ob Kurzberatung oder umfassende Analyse. Moderne Technik ermöglicht zudem weitere Formen der Beratung und Betreuung, etwa die Videoberatung mit elektronischer Signatur. Das ist noch Zukunftsmusik, die in der VR Bank aber schon anklingt.

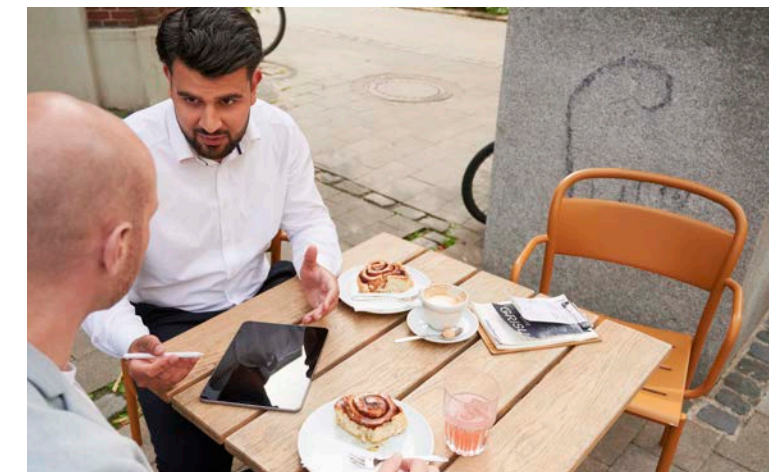
Auch Unternehmen sind hier bestens beraten und betreut

Das digitale und das Angebot der persönlichen Betreuung stehen heute auch Unternehmerinnen und Unternehmern für ihre betrieblichen finanziellen Anliegen offen. Hieraus ergibt sich zusätzliches Potenzial für die genossenschaftliche Bank. In einem ersten Schritt stehen unter anderem Immobilienfinanzierungen im Fokus des Firmenkundengeschäfts. Das Portfolio für Firmenkunden wird dann schrittweise um naheliegende Leistungen vervollständigt, um letztlich auch für Unternehmerinnen und Unternehmer ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen und Lösungen anzubieten. Mit digitalen Angeboten und individueller Beratung.

„Ihr Anspruch ist unser Antrieb“ – das ist und bleibt Leitsatz in der Betreuung von Privat- und Unternehmenskunden. ■



Ihr Anspruch ist unser Antrieb. Dazu gehören Erreichbarkeit auf allen modernen Kanälen, kompetente Beratung und ein jederzeit und schnell zu nutzendes Digitalbanking.



Eine der vielen Begegnungen im Alltag der VR Bank Westfalen-Lippe: der Dialog von Leiter und Auszubildendem. Hier gibt man sich gegenseitig wertvolle Impulse aus unterschiedlichen Perspektiven. Impulse können in einer offenen Atmosphäre aus nahezu jeder Begegnung entstehen.

JAHRES- ABSCHLUSS 2023



Neben der VR Bank Westfalen-Lippe sind am Münsteraner Hafen viele Künstler zu Hause. Hier sind die Bankvorstände Marco Pietsch und Jürgen Ahler mit dem mongolischen Künstler Gan-Erdene Tsend im Atelierhaus Speicher II. Auch die Kulturförderung liegt der VR Bank am Herzen.



	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			338.200,00		368
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			-		-
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	-				(-)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			-	338.200,00	-
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			-		-
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	-				(-)
b) Wechsel			-	-	-
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) Täglich fällig			53.684.960,53		37.411
b) andere Forderungen			93.884.564,60	147.569.525,13	96.876
4. Forderungen an Kunden				448.555.416,55	472.697
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	256.623.588,04				(271.496)
Kommalkredite	39.578.178,04				(33.782)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		-			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-				(-)
ab) von anderen Emittenten		-	-		-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-				(-)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		36.367.090,59			31.604
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	35.379.459,07				(30.505)
bb) von anderen Emittenten		129.378.168,52	165.745.259,11		86.345
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	89.714.206,61				(50.296)
c) eigene Schuldverschreibungen			-	165.745.259,11	-
Nennbetrag	-				(-)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				299.786.960,97	318.769
6a. Handelsbestand				-	-
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			4.278.289,61		4.494
darunter: an Kreditinstituten	191.188,17				(191)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-				(2.982)
an Wertpapierinstituten	-				(-)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			8.050,00	4.286.339,61	8
darunter: bei Kreditgenossenschaften	-				(-)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	-				(-)
bei Wertpapierinstituten	-				(-)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				3.150.000,00	3.150
darunter: an Kreditinstituten	-				(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-				(-)
an Wertpapierinstituten	-				(-)
9. Treuhandvermögen				-	-
darunter: Treuhandkredite	-				(-)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				-	-
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			-		-
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			7,00		-
c) Geschäfts- oder Firmenwert			-		-
d) Geleistete Anzahlungen			-	7,00	-
12. Sachanlagen				37.873.620,18	38.863
13. Sonstige Vermögensgegenstände				4.732.480,98	2.292
14. Rechnungsabgrenzungsposten				12.682.590,65	13.789
15. Aktive latente Steuern				5.810.786,00	7.082
SUMME DER AKTIVA				1.130.531.186,18	1.113.748

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			14.000.000,00		0
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			90.901.102,12	104.901.102,12	147.393
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		144.599.876,72			172.552
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		16.499.214,91	161.099.091,63		37.842
b) Andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		337.559.536,28			290.141
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		385.350.094,03	722.909.630,31	884.008.721,94	332.021
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) Begebene Schuldverschreibungen			-		-
b) Andere verbrieftete Verbindlichkeiten			-	-	-
darunter: Geldmarktpapiere	-				(-)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	-				(-)
3a. Handelsbestand				-	-
4. Treuhandverbindlichkeiten				-	-
darunter: Treuhandkredite	-				(-)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				1.883.651,90	1.193
6. Rechnungsabgrenzungsposten				896.364,83	967
6a. Passive latente Steuern				-	-
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			11.359.381,11		11.017
b) Steuerrückstellungen			-		-
c) Andere Rückstellungen			3.100.553,13	14.459.934,24	2.670
8.				-	-
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				18.038.821,95	15.260
10. Genussrechtskapital				-	-
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	-				(-)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				29.800.000,00	28.100
darunter: Sonderposten n. § 340e Abs. 4 HGB	-				(-)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			15.408.483,24		15.107
b) Kapitalrücklage			-		-
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		6.620.700,00			6.484
cb) andere Ergebnisrücklagen		52.721.124,48	59.341.824,48		51.633
d) Bilanzgewinn			1.792.281,48	76.542.589,20	1.370
SUMME DER PASSIVA				1.130.531.186,18	1.113.748
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			-		-
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			92.774.174,71		100.840
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			-	92.774.174,71	-
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			-		-
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			-		-
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			23.707.394,36	23.707.394,36	30.277
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	-				(-)

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	16.161.692,14				19.405
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	4.311.029,12	20.472.721,26			1.744
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,23				(139)
2. Zinsaufwendungen		14.782.523,72		5.690.197,54	7.870
darunter: erhaltene negative Zinsen	65.207,00				(322)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		7.578.442,83			4.494
b) Beteiligungen und Geschäftguthaben bei Genossenschaften		100.246,29			104
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.500.000,00		9.178.689,12	952
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				-	510
5. Provisionserträge		3.617.208,90			3.796
6. Provisionsaufwendungen		900.858,47		2.716.350,43	1.070
7. Nettoertrag des Handelsbestands				-	-
8. Sonstige betriebliche Erträge				2.116.615,17	1.519
9. -----				-	-
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	5.248.213,38				5.037
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.400.230,23	6.648.443,61			1.346
darunter: für Altersversorgung	459.818,09				(473)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		8.492.221,59		15.140.665,20	5.831
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				1.180.001,24	592
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				703.871,81	496
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-		14.595
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		2.544.900,48		2.544.900,48	-
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		195.896,00			-
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		-		-195.896,00	7.212
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				44.534,71	-
18. -----				-	-
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				4.981.783,78	2.899
20. Außerordentliche Erträge			-		-
21. Außerordentliche Aufwendungen			-		-
22. Außerordentliches Ergebnis				-	(-)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		1.465.713,03			719
darunter: latente Steuern	1.270.944,00				(-1.484)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		23.789,27		1.489.502,30	10
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allg. Bankrisiken				1.700.000,00	800
25. Jahresüberschuss				1.792.281,48	1.370
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				-	-
				1.792.281,48	1.370
27. Entnahmen aus Ergebnismrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		-			-
b) aus anderen Ergebnismrücklagen		-			-
				1.792.281,48	1.370
28. Einstellungen in Ergebnismrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		-			-
b) in andere Ergebnismrücklagen		-			-
29. Bilanzgewinn				1.792.281,48	1.370



Impressum

Herausgeber
VR Bank Westfalen-Lippe eG
Hafenplatz 2
48155 Münster

Vorstand
Marco Pietsch (Vorsitzender)
Jürgen Ahler

Vorsitz des Aufsichtsrats
Christian Boehnke

0251 1351-0
www.vrbank-wl.de

Konzept und Realisation
Kirsten Mitchell, stv. Leiterin
Vertriebsmanagement/Marketing/PR

Redaktion und Gestaltung
geno kom Werbeagentur GmbH

Produktion
Maxellon Medien-Produktion GmbH

Fotografie
Roman Mensing

Danke für Ihr Vertrauen
in unsere Genossenschaftsbank.
Wir freuen uns auf die
gemeinsame Zukunft mit Ihnen!



Gedruckt auf Lessebo, dem umweltfreundlichsten Papier der Welt.
Lessebo ist zertifiziert: Cradle to Cradle (C2C), FSC und EU-Ecolabel.
Weitere Info unter: lessebopaper.com

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir im Jahresbericht häufig
nur die männliche Form. Selbstverständlich richtet sich die Ansprache
an alle interessierten Leser (w/m/d).

Unser besonderer Dank gilt darüber hinaus Gan-Erdene Tsend für
die Einblicke in sein künstlerisches Schaffen und Thorsten Kortmann
vom Ruderverein von 1882 e.V. für die Zusammenarbeit im Jahr 2023
und die Mitwirkung an diesem Jahresbericht.

www.gan-erdene.de
www.rvm1882.de



VR Bank
Westfalen-Lippe eG

vrbank-wl.de