

LUST AUF ZUKUNFT

MORGEN IST HEUTE SCHON GESTERN ...

DIE ZEIT LÄSST SICH NICHT AUFHALTEN, UND DASS SIE VERÄNDERUNGEN MIT SICH BRINGT, LIEGT IN IHRER NATUR. MANCHE DIESER VERÄNDERUNGEN ERSCHEINEN UNS HEUTE GRÖßER DENN JE: BESONDERS DIE DIGITALISIERUNG LÄSST DINGE WIRKLICHKEIT WERDEN, DIE NOCH VOR WENIGEN JAHREN UNVORSTELLBAR WAREN.

INNOVATIVE TECHNOLOGIEN BIETEN CHANCEN UND OPTIONEN, UM DARAUS ETWAS GUTES ZU MACHEN. DAZU BRAUCHT ES EIGENTLICH NUR EINS: LUST AUF ZUKUNFT. MIT DIESEM GESCHÄFTSBERICHT MÖCHTEN WIR SIE ENTFACHEN!

01

PERSPEKTIVEN

08 LUST AUF ZUKUNFT

DR. WOLFGANG BAECKER,
MATTHIAS ENTRUP,
BERTHOLD TE VRUGT, Vorstand
VR-Bank Westmünsterland

12 WAS BANKEN LUST AUF ZUKUNFT MACHT

DR. CORNELIUS RIESE,
Vorstand DZ BANK Frankfurt

14 WINDKRAFT 2.0: DIE NÄCHSTE GENERATION

MARKUS BECKER,
BENNO SANDMANN, Geschäfts-
führer windwise GmbH, Münster

18 ANPACKEN STATT ABWARTEN

DORIS NIENHAUS, Geschäfts-
führerin NDM Naturdünger Müns-
terland GmbH & Co KG, Velen

22 SCHNELLER ONLINE

LASLO MUETHER,
PATRICK NETTELS, Geschäfts-
führer MUENET GmbH, Rosendahl

26 CHANCEN ERKENNEN

DR. ANNE TÄUBERT,
Marketing-Leiterin VR-Bank
Westmünsterland

28 FACHKRÄFTE MIT ZUKUNFT

CHRISTOPH PLIETE, Vorstands-
vorsitzender d.velop AG, Gescher

30 WAS KOMMT, WAS BLEIBT?

GUIDO INHESTERN, Beirat
VR-Bank Westmünsterland

31 DÜRFEN WIR VORSTELLEN?

VRANZI, digitale Assistentin

32 LEBEN IN DOPPELTER WIRKLICHKEIT

PROF. PETER WIPPERMANN,
Trendforscher

34 WO KAUFTE MAN KÜNFTIG SCHUHE?

HANS-JÜRGEN ROBERS,
Schuhhaus Robers GmbH & Co KG,
Stadtlohn

GREGOR F. BERNHART,
ANWR-Group eG, Mainhausen

38 ZUKUNFT VOR 100 JAHREN

PROF. DR. WERNER FREITAG,
Institut für Westfälische und
Vergleichende Landesgeschichte,
WWU Münster

02

ENGAGEMENT

42 WIE LERNT MAN HEUTE FÜRS LEBEN?

**KARL-FRIEDRICH SCHULTE-
UEBBING**, Hauptgeschäftsführer
IHK Nord Westfalen

44 RAIFFEISEN JUNIOR

MICHAEL ACHTERESCH,
Losbergsschule, Stadtlohn

46 ELTERN-ALARM!

MAREEN LAMMERDING,
Ausbildungsleiterin VR-Bank
Westmünsterland

50 WIR – GEMEINSAM

**ANNEKE BANSEBERG, SVEN
KRECISZEWSKI, ANTONIA VON
RAESFELD, DENIS SAIMAK**,
Auszubildende VR-Bank
Westmünsterland

52 WIR SIND DODGERS!

**KIRA BÖING,
CHRISTIAN ÖHMANN**,
VR-Bank Westmünsterland

54 MORGEN IST JETZT!

LENA NELKE, SOPHIA GRÖTING,
VR-Bank Westmünsterland

03

BILANZ

58 GUTE ENTWICKLUNG

62 JAHRESBILANZ zum 31. Dezember 2017

64 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 1. Januar bis 31. Dezember 2017

65 DANKE | IMPRESSUM

01

PERSPEKTIVEN

WER LÖSUNGEN FÜR ZUKUNFTSFRAGEN FINDEN MÖCHTE, MUSS ENTWICKLUNGEN ANTIZIPIEREN, SZENARIEN DURCHSPIELEN, NEUE PERSPEKTIVEN ENTWICKELN. DAS GILT FÜR UNS ALS BANK EBENSO WIE FÜR DIE MENSCHEN AUS DEM MÜNSTERLAND, DIE AUF DEN FOLGENDEN SEITEN IHRE PROJEKTE VORSTELLEN. ALLE HABEN EINES GEMEINSAM: SIE HABEN FRÜHZEITIG BEGONNEN, SICH NEUE PERSPEKTIVEN ZU ERSCHLIESSEN – UND MIT VIEL LUST AUF ZUKUNFT KONKRETE MASSNAHMEN ENTWICKELT, SIE ZU GESTALTEN.



BERTHOLD TE VRUGT
Vorstand

DR. WOLFGANG BAECKER
Vorstandsvorsitzender

MATTHIAS ENTRUP
Vorstand

— LUST AUF ZUKUNFT!

„WIR SIND DIE ERSTE GENERATION, DIE AUFGRUND DER RASANTEN GESCHWINDIGKEIT, IN DER NEUES ENTSTEHT, IN DER GLÜCKLICHEN LAGE IST, IHRE GEGENWART UND NICHT NUR DIE ZUKUNFT GESTALTEN ZU KÖNNEN.“ (RANGA YOGESHWAR, BANKLIVE 2017)

Kann man heute noch Lust auf Zukunft haben? Die klare Antwort ist: Natürlich kann man – und man sollte auch!

Haben wir Grund zum Optimismus?

Woraus zieht man einen solchen Optimismus, wo der „Umbruch“ doch überall lauert, wohin man auch schaut? Ob Politik-Krisen, Handelszölle, Digitalisierung oder kriegerische Konflikte (diese Liste kann sicher jeder noch ergänzen...): Veränderungen erzeugen Unsicherheiten, zumal Lösungen oft nicht in Sicht sind.

Es hilft, diese Welt des Umbruchs zu sortieren: Was ist Ursache, was ist Wirkung? In den Augen vieler Fachleute fällt der omnipräsenten Digitalisierung eine Schlüsselrolle zu. Demnach treibt

sie den technischen Wandel in einem enormen Ausmaß und gleicht in ihrer Wirkung den Folgen der ersten industriellen Revolution im 18. Jahrhundert. Damals führten technische Innovationen zum fulminanten Wechsel vom Agrar- in das Industriezeitalter, vom Land- zum Fabrikarbeiter. Nach einer längeren Übergangszeit etablierte sich schließlich eine bürgerliche Gesellschaft,



**ES HilFT, DIESE WELT DES
UMBRUCHS ZU SORTIEREN:
WAS IST URSACHE,
WAS IST WIRKUNG?**

eingebettet in eine klassische Angestellten- und Erwerbsstruktur.

Auch der gegenwärtigen, vom Keilriemen der digitalen Technik angetriebenen sogenannten vierten industriellen Revolution wird diese Veränderungsmacht zugeschrieben. Der Philosoph Richard David Precht, unser Gast bei BankLive 2012, sieht beispielsweise als deren Folge

unsere jetzige (bürgerliche) Gesellschaft im Übergang zu einer neuen Ordnung, die auch eine völlig neue Lebens- und Arbeitswirklichkeit erzeugen wird.

Was kommt auf uns zu?

Welche sozialen und gesellschaftlichen Änderungen werden auf uns zukommen, als Folge des digitalen Schubes dieser vierten industriellen Revolution? Wie sind sie zu werten – und machen sie Lust auf Zukunft? Blicken wir stellvertretend auf einige Beispiele.

Nimmt man das Smartphone und die „sozialen Netze“ als schon „etablierte“ Alltagsbeispiele, erkennt man schnell die Wirkmächtigkeit und die Entwicklungsrichtungen der neuen Technik. Das Alltagsverhalten der Menschen hat sich durch sie bereits in wenigen Jahren grundlegend verändert, wie auch die Art der Kommunikation zwischen den Menschen. Generationsgrenzen werden mit einer neuen Tiefenschärfe sichtbar: Nach der „Generation X“ (über die kaum noch einer spricht) treten die „Y“- und „Z“-Menschen auf die Bühne. Die Verhaltensänderungen sind so stark und so schnell, dass sie offensichtlich jeder Generation einen individuellen Profil-Stempel aufdrücken.

Wirtschaftliche und soziale Umbrüche

Auf der ökonomischen Seite bereitet die Macht der Internet-Giganten Google, Amazon und Co. vielen Kopfzerbrechen, bis hin zum Einzelhändler vor Ort, der sich ihnen hilf- und schutzlos ausgeliefert fühlt: Einige wenige Menschen scheinen mit gigantischen Unterneh-

men unter Nutzung technischer Innovationen die Welt zu beherrschen. Das erinnert an die Situation in den USA vor mehr als 100 Jahren; nur hießen die Jeff Bezos, Elon Musks, Peter Thiels und Mark Zuckerbergs damals J. P. Morgan, J. Rockefeller und A. Carnegie und beherrschten die Welt der Wirtschaft in vergleichbarem Maße.

New Work – die neue Arbeitswelt

Eine weitere relevante Entwicklung nennt man „New Work“, die neue Arbeitswelt, in der sich die jungen Generationen bereits einrichten: Ihre Kennzeichen sind Multi-Mobilität, Transparenz und Netzwerk-Kultur. Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit, Flexibilität und ein gutes Arbeitsumfeld sind den New-Workern wichtiger als allein Karriere, Führungsposition und hohes Einkommen. Eine große Herausforderung für die Unternehmen, die sich darauf werden einstellen müssen.

Dass soziale und politische Änderungen den technischen „nachlaufen“, ist wichtig für die Bewertung des aktuellen Umbruchs. Die beschriebenen Beispiele (und man noch könnte viele ergänzen) zeigen die Logik dieser Wirkungskette. Wir befinden uns sicher noch am Beginn dieser Entwicklung, weshalb man nicht zu früh folgern sollte, dass „die Digitalisierung“ alles anonym, schlechter und unpersön-

licher macht, dass Menschen und Einzelhändler in dieser Welt nicht mehr vorkommen werden. Das werden „die Menschen“ erst noch festlegen!

Der Mensch als gestalterische Kraft

Als Genossenschaftsbank wissen wir

um die große gestalterische Kraft des Menschen. Schließlich feiern wir im Jahr 2018 den 200. Geburtstag

von Friedrich Wilhelm Raiffeisen, einem unserer Gründerväter. Der Sozialreformer war Pionier in dem Bemühen, im Sinne der Menschen Einfluss zu nehmen auf die neuen sozialen und gesellschaftlichen Bedingungen, die aus den damaligen technischen und ökonomischen Änderungen entstanden. Eine wichtige und bis heute erfolgreiche Errungenschaft war damals die „Erfindung“ der Genossenschaften.

Veränderungskompetenz als DNA

Deshalb hat die Frage, wie wir uns als Genossenschaftsbank im technikgetriebenen Wandel ausrichten, große Bedeutung – gehört doch Veränderungskompetenz zu unserer DNA. Zweifellos sind „die Zeiten“ auch für uns Banken herausfordernd – doch es ist wie immer eine Frage der Perspektive: Wir sehen Digitalisierung positiv und schauen auf ihre Potenziale. In den vergangenen Monaten haben wir in der VR-Bank dazu viele Gespräche mit Mitgliedern, Kunden und dem Kundenbeirat geführt: Welche Dienstleis-

tungen erwarten sie von ihrer VR-Bank – über die unverzichtbare persönliche Beratung und den Kontakt von Mensch zu Mensch hinaus? Welche technischen Innovationen sind eine Hilfe für sie?

Technologie in persönlicher Art

Aus den Antworten haben wir Lösungen entwickelt, die Technologie in persönlicher Art in den Dienst der Kunden stellt. Einige – wie „VRanzi“, unsere digitale Assistentin in der Internetfiliale – sind echte Innovationen im Bankenbereich, „made by VR-Bank“.

Denn modern und technisch innovativ sind nicht diejenigen Banken, die ihre Filialen nach dem Rasenmäher-Prinzip schließen – oder erst gar keine eröffnen – und ihren Kunden so den persönlichen Kontakt vorenthalten! Wer nur die technische Innovation sieht, der springt zu kurz: Wie werden die Menschen dieses Neue in ihre persönliche Welt einbauen? Da ist vieles möglich, und erst aus der Verbindung technischer Möglichkeiten mit am Menschen ausgerichteten Nutzen entsteht Innovation, die Kunden wirklich hilft.

Modern und digital „auf Augenhöhe“

Als Genossenschaftsbank sind wir eine Bank für alle Generationen. Wir lassen Mitglieder und ältere Kunden, die in Bankangelegenheiten auf persönliche Hilfe vertrauen, nicht allein: In unseren Filialen finden sie Menschen, die ihnen helfen. Gleichzeitig wissen aber auch unsere Kunden der Generationen „Y“ und „Z“: Die VR-Bank ist auch technisch modern und digital „auf Augenhöhe“.

“
GESTALTERISCHE AKTIVITÄT IST IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN DAS RICHTIGE REZEPT!

Inspirierend: Gegenwart gestalten

Das eingangs erwähnte Zitat von Ranga Yogeshwar, unserem Referenten bei BankLive 2017, ist sicher noch vielen in Erinnerung. Es entfaltet im Kontext unserer Überlegungen solche inhaltliche Kraft, dass es aus dem vergangenen Jahr in unsere Gegenwart hinüberreicht – und uns weiterhin Lust auf Gegenwart und Zukunft macht.

Ein inspirierender Gedanke: Wir selbst haben es in der Hand, unsere eigenen Lebensumstände zu verbessern. Gegenwart und Zukunft verantwortlich in die eigene Hand zu nehmen, das ist Urstoff einer Genossenschaftsbank. Gestalteri-

sche Aktivität ist in herausfordernden Zeiten das richtige Rezept.

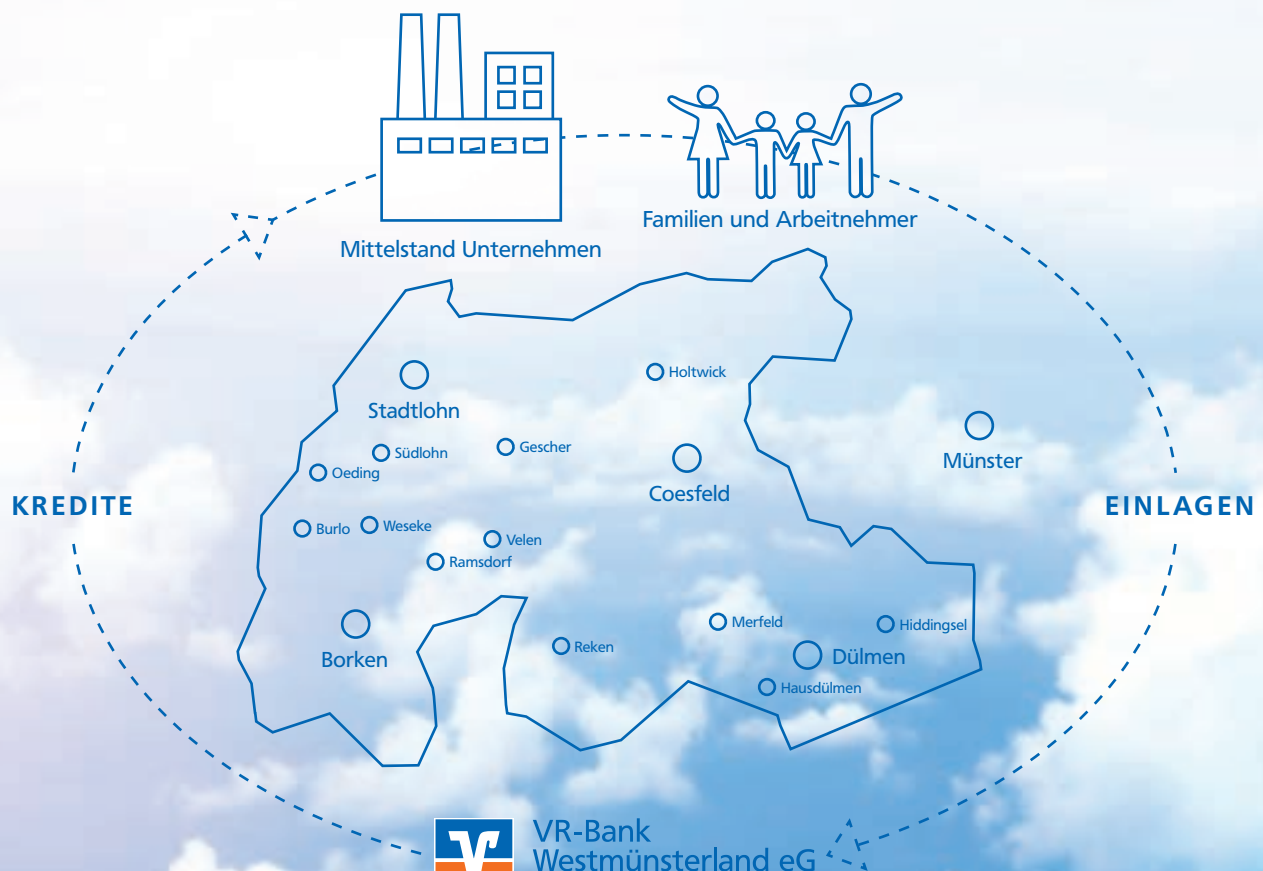
Alles eine Frage der Einstellung

Für die VR-Bank wie für alle Akteure im Westmünsterland bedeutet das zweierlei: Erstens gilt es, dem technischen Fortschritt positiv gegenüberzustehen und sich konstruktiv auf ihn einzulassen. Innovationen sind gut für uns, wenn wir sie nutzen. Und zweitens: Es ist wichtig, Einfluss zu nehmen auf die Art ihrer Nutzung. Diese Möglichkeiten gibt es, wir sind der Technik nicht ausgeliefert. Wir sollten unser gestalterisches Potenzial nicht unterschätzen.

In Anlehnung an ein Zitat des englischen Schriftstellers Lawrence Durrell könnte man sagen: Die Lust auf Zukunft beruht oft nur auf dem Entschluss, Lust auf Zukunft haben zu wollen! Jenseits aller Ursache-Wirkungs-Analysen ist und bleibt alles am Ende eine Frage der Einstellung.

Wir haben Lust auf Zukunft!

DR. WOLFGANG BAECKER
MATTHIAS ENTRUP
BERTHOLD TE VRUGT
Vorstand





DZ BANK

WAS BANKEN LUST AUF ZU- KUNFT MACHT

WIE KANN DAS ZUSAMMENSPIEL IN DER GENOSSENSCHAFTLICHEN FINANZGRUPPE ZUKUNFT HEUTE GESTALTEN? DR. CORNELIUS RIESE FORMULIERT VIER THESEN AUS SICHT DER ZENTRALBANK.

In vielen Bereichen der Finanzbranche hat in den letzten Jahren eher die „Beschäftigung mit der Vergangenheit“ als die „Lust auf Zukunft“ überwogen. Zu Unrecht, denn bei allen Herausforderungen bietet unsere Branche vieles, das wir mit Freude und Motivation in der Gegenwart und in der Zukunft gestalten können:

1. Den Kunden begeistern

Man könnte vermuten, dass die Beschäftigung mit Finanzdienstleistungen nur in geringem Maße begeistert. Viele Branchen zeigen jedoch, dass die Identifikation des Kunden auch bei weniger emotionalen Produkten und Dienstleistungen gelingen kann. Kunden- und Mitgliederzufriedenheit stehen für die Genossenschaftliche FinanzGruppe und die DZ BANK schon lange an erster Stelle. Lust auf Zukunft macht, Zufriedenheit in Begeisterung zu verwandeln.

2. Regionale Präsenz und digitale Kompetenz verbinden

Regionale Nähe ist auch heute – 200 Jahre nach der Geburt F. W. Raiffeisens – noch ein Fundament der Genossenschaftsbanken. Sowohl im Privat- als

auch im Firmenkundengeschäft führt langfristig kein Weg an professioneller und vertrauensvoller Beratung vorbei. Die Digitalisierung vereinfacht zahlreiche Prozesse, reduziert dabei aber altbekannte Kontakte. Die Chancen werden jedoch die Herausforderungen

überwiegen! Lust auf Zukunft macht, regionale Präsenz und Digitalisierung zu einem ganzheitlichen Kundener-

lebnis zu verbinden.

3. Die Stärken in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe nutzen

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe vereint zahlreiche Institutionen. Sie wird getragen von den Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort. Unterstützt

werden sie von der DZ BANK als Zentralbank, den genossenschaftlichen Verbänden, der Rechenzentrale sowie zahlreichen Verbundunternehmen. Unsere gemeinsame Stärke liegt in der jeweiligen Spezialisierung; der Prozess der Bündelung ist in unserer Institutsgruppe zugleich deutlich weiter fortgeschritten als z.B. im Sparkassensektor. Das Zusammenspiel der Institutionen unterliegt einem stetigen Wandel, den es zu gestalten gilt. Lust auf Zukunft macht, die unternehmerischen und komplementären Stärken in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zu nutzen.

4. Die Vielfalt in der Mitarbeiterschaft weiterentwickeln

Der Ruf nach Vielfalt ist kein Selbstzweck, sondern Ausdruck umfassenderer Anforderungen an das Bankgeschäft. Institutionen, die unterschiedliche Kompetenzen mit einer in vielerlei Hinsicht vielfältigen Mitarbeiterschaft abdecken, werden dauerhaft leistungsfähiger sein. Lust auf Zukunft macht, die Vielfalt in der Mitarbeiterschaft unserer Banken weiterzuentwickeln.

“
**LUST AUF ZUKUNFT
MACHT, ZUFRIEDENHEIT
IN BEGEISTERUNG ZU
VERWANDELN.**

DR. CORNELIUS RIESE
ist Mitglied des Vorstands
der DZ BANK, Frankfurt



REGENERATIVE ENERGIE

WINDKRAFT 2.0: DIE NÄCHSTE GENERATION

2017 WURDE IN DER EUROPÄISCHEN UNION ERSTMALS MEHR STROM AUS WIND, SONNE UND BIOMASSE PRODUZIERT ALS AUS STEIN- UND BRAUNKOHLE. WINDENERGIE GILT ALS BESONDERS KOSTENGÜNSTIG: UND DIESE WILL DIE WINDWISE GMBH MIT DER „TURBINE DER ZUKUNFT“ KÜNFTIG NOCH WIRTSCHAFTLICHER UND EINFACHER NUTZBAR MACHEN, BERICHTEN DIE GESCHÄFTSFÜHRER MARKUS BECKER UND BENNO SANDMANN.

Begünstigt durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) und die gesetzlich geregelte Einspeisevergütung, hat sich die Windtechnologie in den vergangenen Jahren stark entwickelt. Als günstigste Art der Energie-Erzeugung liegt sie mit einem Anteil von 40 Prozent am Gesamtvolumen erneuerbarer Energieträger ganz weit vorn. In 2017 betrug hierzulande der Anteil des Windstroms am Gesamtstrom bereits 18 Prozent: Damit ist Deutschland Marktführer im europäischen Vergleich.

Die Technologieförderung der vergangenen 25 Jahre hat außerdem dazu geführt, dass die Energiegestehungskosten von Strom aus Wind Netzparität erreicht haben – das heißt, Windstrom kann aus Sicht des Endverbrauchers zu denselben Kosten je Kilowattstunde erzeugt werden wie Strom aus konventionellen Quellen.

Windkraft: Große Herausforderungen für den günstigen Strom

Eine große Herausforderung besteht jedoch in der Integration der erneuerbaren Energien in die Stromnetze.

Diese müssen den Strom nämlich nicht nur transportieren und verteilen, sondern auch das notwendige Gleichgewicht zwischen Erzeugung und Verbrauch sichern.

Nord-/Süd-Gefälle und Netzkapazität

Während im Norden große Strommengen durch Wind erzeugt werden, ist Windstrom im Süden Deutschlands knapp – und um ihn von hier nach dort zu liefern, fehlen die notwendigen Trassen. Denn der Ausbau des Stromnetzes

ist, genau wie die Speicherung von Energie, äußerst planungs- und kostenintensiv.

Nicht selten legten in der Vergangenheit

zudem Anwohnerproteste den Trassenausbau auf Eis. Dementsprechend hängen derzeit die Hälfte der Netzausbauprojekte den Planungen hinterher, und die Stromnetze sind „am Rand der Belastbarkeit angekommen“, wie es in einem Bericht der Bundesnetzagentur heißt. Und selbst ein noch so

gewaltiger Ausbau kann letztlich eine entscheidende physikalische Gegebenheit nicht beseitigen: Je länger die Leitung bis zum Kunden ist, desto mehr Strom geht verloren – als Faustformel rechnet man mit 1 Prozent Verlust auf 100 km. Als bester Weg zur Entschärfung dieser Probleme gilt deshalb die dezentrale Energieerzeugung: also die Erzeugung des Stroms direkt dort, wo er gebraucht wird.

Windstrom ist allerdings in Abhängigkeit vom Windaufkommen hohen Schwankungen (Volatilität) ausgesetzt – und auf die extremen Stromspitzen, zu denen es bei der fluktuierenden Windstrom-Erzeugung kommen kann, reagieren Stromnetze sensibel. Deshalb muss zurzeit noch Energie aus konventionellen Kraftwerken als „Back-up“ bereitgehalten werden, um auch in windarmen Zeiten eine kontinuierliche Stromversorgung zu gewährleisten.

Erst wenn es gelingt, die Gesamtvolatilität zu glätten, kann diese Stand-by-Produktion aus Atom- und Kohlekraftwerken tatsächlich nachhaltig reduziert

und damit ein zentrales Ziel der Energiewende erreicht werden.

Gesamtvolatilität senken

Aus Sicht unseres Unternehmens, der windwise GmbH aus Münster, bietet sich die regionale Streuung der Windturbinen-Standorte als Lösung an,

“
**DEUTSCHLAND IST
IM EUROPÄISCHEN
VERGLEICH MARKT-
FÜHRER FÜR
WINDENERGIE.**



denn so können sich unterschiedliche Windbedingungen in den Regionen gegenseitig ausgleichen. Da die südlichen Bundesländer weniger „windhöffig“ sind als der Norden Deutschlands, kann der Ausbau von Schwachwindanlagen im Süden helfen, die Gesamtvolatilität zu senken.

Auch eine Frage der Vergütung

Aktuell liegt jedoch die gegenteilige Entwicklung im Trend, es werden immer größere und leistungsstärkere Windenergieanlagen gebaut: Neben der dominierenden Klasse der 2-3-Megawatt-(MW-)Anlagen hat die Bedeutung der 3-5-MW-Klasse in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Hinter dieser Entwicklung stand die Annahme,

dass über die komplette Betriebszeit eine konstante Einspeisevergütung gezahlt werden würde. Ein Irrtum: Denn inzwischen wird die Vergütungshöhe für Strom aus Windenergieanlagen durch Ausschreibungen ermittelt – mit dem Resultat, dass sich die Vergütung innerhalb eines Jahres halbiert hat. Diese Entwicklung hat den Kostendruck auf den Betrieb konventioneller Anlagen dramatisch erhöht. Auch für die Zukunft deutet alles auf eine variable und rein vom Strombörsenpreis abhängige Vergütung hin. Windstrom wird allerdings unabhängig von der Nachfrage produziert. Fehlt diese bzw. ist das Angebot an Windstrom gerade sehr groß, müssen also Anlagen abgeschaltet oder der Strom im Extremfall in ausländische

Netze „entsorgt“ werden – mit der Folge sinkender oder sogar negativer Strompreise an der Börse. So paradox es ist, dass Windenergieanlagen abgeschaltet werden, obwohl sie den vergleichsweise günstigsten Strom erzeugen, so wichtig ist es, die Technologie an diese geänderten Rahmenbedingungen und Anforderungen des Marktes anzupassen. Denn nur wenn dies gelingt, wird der Betrieb von Windenergieanlagen auch in Zukunft rentabel sein.

Schlüsselrolle bei der Energiewende

Aus der Darstellung dieser Zusammenhänge wird deutlich, weshalb unser Ingenieurbüro in der Glättung der Gesamtvolatilität ein besonders großes Potenzial für den Ausbau der Windenergie sieht. Die scheinbar ins Stocken geratene Energiewende bekäme einen kräftigen An Schub – der fehlende Output abgeschalteter Atommeiler könnte ohne CO₂-Emissionen aus Kohlekraftwerken ersetzt werden.

Die Entwicklung von Windturbinen, die Ökostrom an weniger windhöffigen Standorten erzeugen, kann bei der Energiewende eine entscheidende Schlüsselrolle einnehmen. Diese Windturbinen von morgen müssen die heutigen Netzprobleme und die Schwankungen im Einspeiseverhalten minimieren, ohne die Rentabilität und Sozialverträglichkeit zu vernachlässigen. Auch die EU und die Landesregierung NRW haben hier eine Technologielücke erkannt und mit Förderprogrammen die Weichen für eine Optimierung der Schwachwindtechnologie gestellt.



MARKUS BECKER
ist Geschäftsführer der
windwise GmbH, Münster

„maxcap“: Windturbine von morgen

Seit Anfang 2018 ist unser Ingenieurbüro im Rahmen eines Klimaschutzwettbewerbes des Landes Nordrhein-Westfalen damit beschäftigt, diese „Windturbine von morgen“ zu entwickeln: eine Schwachwind-Pilotanlage mit hohem Kapazitätsfaktor und optimierter Grundlast. Denn wir haben nicht nur „Lust auf Zukunft“, sondern auch enorme technische Expertise für die Windindustrie: Mit unserem Projekt „maxcap“ wollen wir einen positiven Beitrag zur Energiewende und zum Klimaschutz

leisten. Rückenwind bekommen wir aus dem Westmünsterland: Die VR-Bank unterstützt uns bei der Entwicklung der „maxcap“-Anlage mit partnerschaftlichem Einsatz und maximaler Flexibilität.

Kooperationspartner REMONDIS

Mit der REMONDIS GmbH & Co. KG haben wir einen Kooperationspartner aus dem Münsterland gewinnen können, der explizit für das Thema „nachhaltiger Umweltschutz“ steht. REMONDIS wird auf dem Betriebsgelände in Münster den Prototypen der „maxcap“-Pilotanlage errichten. Da Windenergieanlagen praktisch schadstofffrei sind, leistet REMONDIS damit einen wichtigen Beitrag zur Zukunft des Ressourcenschutzes. Die Jahresproduktion von etwa 8 Millionen kWh grünen Stroms aus der „maxcap“ wird nicht nur von REMONDIS selbst, sondern auch zur

Versorgung der umliegenden Betriebe im Industriegebiet genutzt.

Die „maxcap“-Turbine definieren wir als Konstruktions-Upgrade auf Windenergie 2.0: Denn unsere Technologie soll es ermöglichen, Ökostrom auch an Schwachwind-Standorten zu produzieren, die bislang als nicht wirtschaftlich galten. Im Fokus steht dabei eine Reduktion der Volatilität, die die Anlage

besser auslastet (Kapazitätsfaktor) und dadurch die Netze schont. Dafür kombiniert „maxcap“ einen sehr großen Rotordurchmes-

ser mit einer vergleichsweise kleinen Generatorleistung. Dadurch wird schon bei sehr niedrigen Windgeschwindigkeiten die Nennleistung des Generators erreicht (also die Leistung, für die die Anlage ausgelegt wurde), was die Fluktuation reduziert.

Durch die gleichmäßigere Einspeisung trägt „maxcap“ zur Balance zwischen

Angebot und Nachfrage bei, Energie kann bedarfsgerechter erzeugt werden als bei konventionellen Anlagen. Und mit der Auslegung und der konstruktiven Gestaltung des Antriebsstrangs erzielen wir weitere ökologische Synergieeffekte: So benötigt „maxcap“ weniger Material für Turm und Fundament und kann die Wirkungsgraderhöhung des Triebstranges optimal ausnutzen.

In Zukunft auch global

Wir sehen in der „maxcap“-Technologie ein riesiges Marktpotenzial – auch weltweit, denn Eigenstromversorgung, Direktstromvermarktung, Schwachwindtechnologien und Netzintegrität sind Themen von globaler Bedeutung. Wir haben beste Referenzen in der Entwicklung und Konstruktion von Windenergieanlagen und deren Industrialisierung: In den letzten 25 Jahren haben unsere Fachleute in verschiedenen international agierenden Unternehmen ein einzigartiges System- und Marktverständnis aufgebaut. Mit dieser Expertise und Lust auf Zukunft wollen wir im nächsten Schritt die Herausforderung Weltmarkt annehmen.

“
**WIR WOLLEN EINEN
POSITIVEN BEITRAG ZUR
ENERGIEWENDE UND
ZUM KLIMASCHUTZ
LEISTEN.**

BENNO SANDMANN
ist Geschäftsführer der
windwise GmbH, Münster



ANPACKEN STATT ABWARTEN

IM WESTMÜNSTERLAND ENTSTEHT DERZEIT DIE NDM NATURWERTSTOFFANLAGE, DIE IM SOMMER 2018 ERÖFFNEN WIRD. HIER SOLL KÜNFTIG DAS GÜLLEPROBLEM IM KREIS BORKEN NACHHALTIG UND UMWELTSCHONEND GELÖST WERDEN. INITIIERT HABEN DAS GROSSPROJEKT, DAS EUROPAWEIT PILOTCHARAKTER HAT, FAST 100 LANDWIRTE AUS DEM KREIS ALS KOMMANDITISTEN DER BETREIBERGESELLSCHAFT. ÜBER DEN LANGEN WEG VON DER VISION ZUR WIRKLICHKEIT BERICHTET NDM-GESCHÄFTSFÜHRERIN DORIS NIENHAUS.

Dass die Intensivierung der Viehwirtschaft auch immer mehr Gülle mit sich bringt, ist eine natürliche Konsequenz. Und dass die steigenden Mengen nicht nur die Landwirte selbst, sondern beim Eintrag in Böden und Grundwasser auch ganze Ökosysteme in Bedrängnis bringen können, ist ebenfalls kein Geheimnis. Doch wohin mit den tierischen Hinterlassenschaften? Diese Frage beschäftigt die Landwirtschaft, ihre Verbände und die Politik schon seit Jahren. Die erste Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) zeigte 2004 einen Ausweg auf: die Errichtung von Biogasanlagen, in denen Gülle

und Pflanzenteile in einen natürlichen Energielieferanten verwandelt werden konnten. Die Errichtung dieser Anlagen machte zwar hohe Investitionen erforderlich, doch dank entsprechender Einspeisevergütungen und Boni ließ sich das finanzielle Investment für viele Betriebe auf längere Sicht dennoch wirtschaftlich rechnen. Entsprechend stieg die Zahl der Biogas-Anlagen in der zweiten Hälfte der 2000er Jahre deutlich an.

Biogas: Lösung der 2000er Jahre

Als Geschäftsführerin der Service GmbH des Westfälischen Landwirtschaftsverbandes (WLV) war ich mit meinem Team mittendrin in dieser Entwicklung: In unserem Unternehmen wurden die Anlagen unter anderem prozessbiologisch betreut und die erforderlichen Laboranalysen durchgeführt. In intensiven Gesprächen mit Politik, Verbänden und Energiewirtschaft ging es schon damals darum, weiterführende Perspektiven zu entwickeln. Denn auf europäischer Ebene wurden die Stimmen immer lauter, die Vorgaben mit strengen Kapazitätsgrenzen für die ausgebrachten Nitrate forderten. So zeichnete sich ab, dass für das Gülle-Problem koordinierte Lösungen in Form großer Gemeinschaftsanlagen mit hohen Kapazitäten auf Dauer für alle Beteiligten deutlich zukunftssicherer und wirtschaftlicher sein würden als eine Vielzahl von Insellösungen, die oft nur auf den aktuellen Eigenbedarf des jeweiligen Betriebs ausgelegt waren.

Vier Jahre Überzeugungsarbeit

Durch die Nähe zum Thema und zu den Ortsverbänden sowie die Novelle der europäischen Nitratrichtlinie in 2008 wurde ich neben meiner

Geschäftsführertätigkeit zur Botschafterin einer solchen Gemeinschaftslösung, wobei mir in der

Rückschau der Begriff „Missionarin“ fast passender erscheint. Schließlich ging es nicht darum, nur Kopfnicken und

“
**EINE GEMEINSCHAFTS-
LÖSUNG FÜR DAS
GÜLLE-PROBLEM.**





ideelle Zustimmung einzuwerben: Eine „große Lösung“ erforderte persönliches Commitment und Geldeinlagen der Landwirte. Entsprechend schlug uns auf den Versammlungen der Ortsverbände nicht nur pure Begeisterung entgegen. 2012, als die europäische Nitrat-Richtlinie auf Bundesebene durch die Düngeverordnung konkretisiert wurde, waren schließlich rund 90 Landwirte im Kreis Borken überzeugt – und parallel stieg mit der damaligen RWE auch ein finanzstarker Energiekonzern als Investor ein.

Kein Happy End in der ersten Runde
Die gemeinsame Gesellschaftsgründung in 2013 war jedoch vorläufig das letzte Highlight der frühen Geschichte der NDM GmbH & Co KG. Denn mit der Neuregelung des EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) überholte die Gesetzgebung die NDM-Planung: Die Politik definierte die Prioritäten neu – und die Förderung für Biogas wurde massiv

zurückgefahren. Doch mit den neuen Vergütungen, das wurde schnell klar, war kein gewinnbringender Betrieb der Anlage mehr möglich. Schweren Herzens beschlossen wir deshalb, die Planungen einzustellen.

Mission: Gülle als Wertstofflieferant

Nach so viel Arbeit und Herzblut war das ein herber Rückschlag – und mein erster Impuls, das Handtuch zu werfen. Allerdings hatte ich diese Rechnung ohne die Landwirte gemacht. Obgleich sie Geld verloren hatten, traten sie ganz entschieden auf den Plan und formulierten einen klaren Auftrag an uns: „Wir wollen unser Gülle-Problem lösen. Es muss weitergehen!“ Getragen von dieser eindeutigen Mission, stürzte sich unser

ganzes Team in die Arbeit und forschte nach Konzepten für alternative Verwertungsmöglichkeiten. War es uns vorher immer nur um Entsorgung gegangen, betrachteten wir Gülle jetzt unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten – also als potenziellen Wertstofflieferanten. Und mit universitärer Unterstützung gelang es uns, Techniken und Verfahren zur Rückgewinnung chemischer Wertstoffe aus Dickgülle zu entwickeln.

“
**DIE LANDWIRTE
FORMULIERTEN EINEN
GANZ KLAREN AUFTRAG:
WIR WOLLEN UNSER
GÜLLE-PROBLEM LÖSEN!**

Dieser neuartige Ansatz und die begleitende Technologie wurden schon bei der Regionale 2016 viel beach-

tet: Seither gilt unser Naturwertstoffkonzept als europäisches Modellprojekt – weshalb das NDM-Gelände nach der Eröffnung auch als Forschungsstandort genutzt werden soll.

Nachhaltig und zukunftssicher

In der NDM-Naturwertstoffanlage werden nach der Inbetriebnahme aus Dickgülle Stickstoff, Kalisalze und perspektivisch auch Phosphor zurückgewonnen. Dies geschieht zum einen, ohne dass im Prozess umweltbelastende oder kostenpflichtige Stoffströme entstehen, und zum anderen energieautonom, denn eine Biogasanlage auf unserem Gelände wird den Energiebedarf vollständig abdecken. Bei der Planung wurde sorgfältig darauf geachtet, dass sich die Anlage ins Landschaftsbild einpasst und weder Anwohner noch Umwelt beeinträchtigt werden. Die Nutzungsverträge sind bewusst so gestaltet, dass eine weitere Intensivierung der Tierhaltung vermieden und nur Gülle aus dem Kreis Borken verarbeitet wird. Mit den vorab definierten Liefermengen aus den Betrieben unserer Kommanditisten wird die Anlage nur zu 50 Prozent ausgelastet, sodass genügend Kapazität verfügbar bleibt: Auch in diesem Punkt wurde nachhaltig und zukunftssicher geplant.

Der Stickstoff, den wir aus Dickgülle zurückgewinnen, wird als Ammoniak z. B. in der chemischen Industrie verwendet, aber auch als NH_4 -Dünger eingesetzt. Diese Stickstoffverbindung, die sonst nur in Dünggülle enthalten ist, steht der Pflanze sofort zur Verfügung, kann punktueller aufgebracht werden und ist weniger geruchsintensiv als unbehandelte Gülle. Die Dünggülle selbst verbleibt an den Höfen und kann im Rahmen der erlaubten Mengen nun viel gezielter dosiert werden als bisher.

Phosphor, der zweite aus Dickgülle zurückgewonnene Wertstoff, ist für den Organismus ein lebenswichtiger Baustein. Sein natürliches Vorkommen ist jedoch begrenzt, Fördermengen und Qualität sinken, die Schadstoffbelastungen nehmen zu. Außerdem ist das Material ein wichtiger Rohstoff der Metallindustrie und als Asche ein möglicher Sekundärstoff der Halbleiterproduktion. Die Rückgewinnung von Phosphor kann also nicht nur ein ertragreiches, sondern auch global relevantes Geschäftsfeld werden.

Bis hierher war es nicht nur ein langer, sondern auch ein kostspieliger Weg: Das Investitionsvolumen liegt bei rund 17 Millionen €. Die Landwirte haben als Kommanditisten aus eigener Tasche ca. 2,5 Millionen € eingebracht, weitere

2 Millionen € flossen als Fördergelder aus dem Bundeszweckvermögen bei der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Die Restsumme finanziert ein Konsortialverbund aus DZ BANK, VR-Bank Westmünsterland und Volksbank Gronau-Ahaus, abgesichert durch eine

Landesbürgerschaft.

Heute, nach zehn Jahren intensiven Engagements, bin ich froh, dass wir nicht vorher wussten, wie viel

Arbeit und bürokratischer Aufwand auf uns alle zukommen würde. Aber wir haben auch viel Unterstützung bekommen und hatten immer Rückendeckung unserer Landwirte. Es ist das entschlossene Zusammenwirken der unterschiedlichsten regionalen Kräfte, das dieses Projekt möglich gemacht hat: angetrieben von knapp 100 verantwortungsvollen, mutigen Landwirten mit unterschiedener Lust auf Zukunft.

“
**WIR HABEN
VIEL UNTERSTÜTZUNG
BEKOMMEN UND
HATTEN IMMER
DIE RÜCKENDECKUNG
UNSERER LANDWIRTE.**

DORIS NIENHAUS
ist Geschäftsführerin der
WLV Service GmbH, Münster, und
der NDM Naturdünger Münsterland
GmbH & Co KG, Velen



GLASFASERAUSBAU

SCHNELLER ONLINE



LASLO MUETHER UND PATRICK NETTELS SIND IN ROSENDAHL-HOLTWICK GROSS GEWORDEN. AUS DER NOT HERAUS FANDEN SIE DORT IN DEN 1990ERN EINE MÖGLICHKEIT, SICH MIT INTERNET VIA RICHTFUNK ZU VERSORGEN. JETZT BRINGEN SIE MIT IHREM UNTERNEHMEN MUENET SCHNELLE GLASFASER-ANSCHLÜSSE IN DIE AUSSENBEREICHE LÄNDLICHER REGIONEN: AUCH IM KREIS COESFELD.

Die Diskussionen um das Thema Breitbandausbau halten an, denn im europäischen Vergleich liegt Deutschland beim flächendeckenden Glasfaserausbau immer noch im unteren Mittelfeld. Doch das soll sich ändern – vor allem auch im ländlichen Außenbereich. Während der politische Plan bis zum Jahr 2025 einen flächendeckenden Ausbau mit Gigabit-Netzen erreichen will, sahen wir schon vor vielen Jahren den Handlungsbedarf speziell für den ländlichen Raum.

Digital Natives – aus Rosendahl

Geboren Ende der 80er bzw. Anfang der 90er, gehörten wir nominell nämlich durchaus zur ersten Generation der „Digital Natives“: In Rosendahl-Holtwick nutzte uns das aber nicht viel, denn von einer Internetanbindung konnte hier keine Rede sein. Aus der Not heraus entwickelten wir damals eine Möglichkeit, uns gegenseitig mit Internet via Richtfunk zu versorgen – und die Methode funktioniert über die kurze Entfernung recht zufriedenstellend. In der Nachbarschaft blieben unsere Telefone nicht unentdeckt, und weil das Interesse für „schnelles Internet“ groß

war, kamen auf einem Nachbarschaftsfest die ersten Anfragen.

Ende 1998 hatten wir vor Ort schon das erste kleine „Netzwerk“ auf die Beine gestellt – und damit den Grundstein für unser Unternehmen MUENET gelegt. Sukzessive versorgten wir mit MUENET Privatpersonen und Unternehmen speziell im Außenbereich des Münsterlands, des Ruhrgebiets und des Sauerlands per Richtfunk: Dabei konnten wir mit

Hilfe einer kleinen Außenantenne eine schnelle Alternative zu vorhandenen LTE- oder DSL-Anschlüssen bieten. Voraussetzung dafür war allerdings eine freie Sichtverbindung von einer Außenantenne, die sich in der Regel beim Internetempfänger auf dem Hausdach befindet, zu einem Sender.

Übergangslösungen

Neben der Funktechnologie experimentierte MUENET ab 2013 mit dem sogenannten Vectoring (FTTC) und ver-

sorgte kleinere Ortschaften via Kupferkabel. Beide Methoden gelten jedoch als Brückentechnologien und sind im Vergleich zur Glasfasertechnologie weder nachhaltig noch zukunftsorientiert – auch wenn sie MUENET und unseren Kunden gute Dienste leisteten.

Langfristig erfolgreich mit Glasfaser

Die Entwicklung zeigt jedoch, dass solche Übergangslösungen künftig nicht mehr ausreichen werden. Das Datenvolumen wächst rasant, und die herkömmlichen DSL- und LTE-Anschlüsse stoßen schon heute an ihre technologischen Leistungsgrenzen. Seit 2014 hat sich der durchschnittliche Datenverbrauch von stationären Breitbandanschlüssen von 26,6 Gigabytes pro Monat auf heute 80 Gigabytes pro



**SCHNELLES INTERNET
AUF'S LAND ZU BRINGEN
HEISST, DORT STANDORT-
UND LEBENSQUALITÄT ZU
SICHERN.**

Monat nahezu verdreifacht. Die Nutzung des World Wide Web für Home-Office, Online-Banking, soziale Netzwerke, Fortbildungen

per Webinar oder Freizeit ist für viele selbstverständlich geworden – vom Internet-Blogger bis hin zum berufstätigen Paar mit kleinen Kindern, das ein Haus auf dem Land erworben hat. Schnelles Internet aufs Land zu bringen heißt heute also auch, dort Standort- und Lebensqualität zu sichern.

Gläserne Zukunft für Ascheberg

Deshalb ging MUENET vor zwei Jahren gemeinsam mit Landwirten aus dem Kreis Coesfeld den nächsten Schritt:



Unser Ziel war es, Glasfaser uneingeschränkt in jedes Haus des Außenbereichs von Ascheberg zu verlegen.

Grundsätzlich haben wir mit dieser Idee das Rad nicht neu erfunden: Für innerörtliche Gebiete gibt es bereits verschiedene Vorgehensweisen, um leistungsstarke Glasfaser zu verlegen. Aber genau hier liegt die Problematik: Denn die Fräs- und Trenching-Verfahren, die dabei zur Anwendung kommen, oder das Verlegen in offener Bauweise im Bereich von Fußwegen sind Lösungen, die nur in dichter besiedelten Bereichen von Städten und Dörfern möglich sind. Jenseits des Ortsschildes hingegen ist die gläserne Zukunft aufgrund der weiten Entfernungen zwischen den Häusern sehr kostenintensiv und aufwendig.

Rechnet man innerorts mit ca. 17 Metern Tiefbau pro Hausanschluss, können dies im Außenbereich ohne Probleme mehrere 100 Meter sein. Für den Kreis Coesfeld wurden durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Coesfeld Berechnungen erstellt, die von rund 320 Metern Tiefbau pro Hausanschluss im Außenbereich ausgehen.

„Gemeinsam was bewegen“

Die Vorgehensweise von MUENET und den Ascheberger Landwirten war bis dahin einmalig und lief unter dem Vorsatz „Gemeinsam was bewegen“. Anstatt wie Telekommunikations-Großkonzerne die Ausbauarbeiten für die Glasfasertechnologie vollständig von Dienstleistern durchführen zu lassen, haben die Ascheberger nämlich viele Aufgaben in Eigenleistung erledigt und

konnten dadurch die Kosten pro Haushalt so gering wie möglich halten – ein Modell, das seither weiteren Projektgemeinschaften im ländlichen Bereich als Vorbild dient.

Fahrplan zum Glasfaserausbau

Dabei ermitteln interessierte Bürger/-innen zunächst gemeinsam mit der Kommune den Bedarf für ein Glasfasernetz und organisieren anschließend mit MUENET eine Informationsveranstaltung, in der den Anwohner/-innen die Möglichkeiten und das entsprechende Vorgehen für eine flächendeckende Glasfaserversorgung erläutert werden. Sogenannte Multiplikatoren aus dem Vereinsleben oder in der Nachbarschaft engagierte Anwohner/-innen organisieren diesen Prozess und bilden die Schnittstelle zwischen dem Ausbaubereich und MUENET. Ihr Engagement treibt das Projekt maßgeblich voran.

In Teamwork zum Erfolg

Im nächsten Schritt wird die Nachfrage aller vor Ort ansässigen Haushalte gebündelt: Ist eine Mindestanzahl an Teilnehmer/-innen erreicht, erfolgt anschließend die Netzplanung. An dieser Stelle ist das Wissen der Gemeinschaft gefragt, um alle Informationen zu Boden- und Eigentumsverhältnissen zusammenzutragen. Auf Basis der vorbereiteten Streckenführung nimmt MUENET die detaillierte Leerrohr- und Faserplanung vor und ermittelt und beschafft das nötige Material. Die anschließende Verlegung der Leerrohre sollte möglichst bodenschonend, zeitsparend und natürlich bezahlbar



LASLO MUETHER
ist Geschäftsführer der
MUENET GmbH, Rosendahl

bleiben: In Zusammenarbeit mit erfahrenen Lohnunternehmern und deren Traktoren bringt das Projektteam die Leerrohre deshalb mit Hilfe eines Kabelpflugs selbst in den Boden. Neben der „Manpower“ und dem technischen Know-how für die Tiefbauarbeiten spielt bei der Koordination aller (unvorhersehbaren) Herausforderungen im Projektverlauf auch das psychologische Geschick eine wesentliche Rolle. So bewirkt z. B. eine warme Suppe bei kalten Arbeitseinsätzen wahre Motivationswunder unter den Beteiligten.

MUENET übernimmt nach dem Verlegen der Leerrohre das Einblasen der Glasfaser, die Umsetzung der neuen Hausanschlüsse sowie das finale Aktivieren des Netzes. Nach diesem Prinzip haben wir inzwischen im Team mit den Anwohner/innen in den Kreisen Coesfeld, Borken, Warendorf und Unna mehr als 700 km Trasse verlegt.

Coesfeld bundesweiter Vorreiter

Bis voraussichtlich Ende 2018 wird der Außenbereich des Kreises Coesfeld nahezu flächendeckend mit Glasfaser versorgt sein – im Bundesvergleich eine Vorreiterposition, mit der sich der Kreis frühzeitig auf den demografischen Wandel im Rahmen der Informations- und Kommunikationstechnik einstellt. Schließlich ist das „Leben im Grünen“ für viele Menschen erst mit einer guten Internetversorgung wirklich zu genießen. Nimmt man dann noch den Nachhaltigkeits- und Umweltgedanken hinzu, dann

punktet der ländliche Raum durch den Glasfaserausbau enorm.

Schnelles Internet als Standortfaktor

Auch bei der Vermietung oder dem Verkauf ländlicher Immobilien verliert die Idylle ihren Charme (und das Objekt an Wert), wenn der Standortfaktor „schnelles Internet“ nicht gewährleistet ist: Laut einer Studie des FTTH Council steigert ein Glasfaseranschluss den Wert einer

Immobilie um bis zu 3,1 Prozent. Einige MUENET-Kunden berichteten, dass die Wohnungs- oder Hausvermietung deutlich schneller erfolgreich war, nachdem die Glasfaseranbindung stand.

Auch Unternehmen profitieren, denn die Investition in Glasfaser verbessert Effizienz wie Reaktionstempo und damit die wirtschaftliche Leistung. Eine Schreinerei aus unserem Kundenkreis muss z. B. ihre Pläne nicht mehr über Nacht verschicken, sondern kann die

Entwurfsdaten innerhalb von Sekunden zum Kunden senden und noch am selben Tag besprechen.

Mittlerweile hat sich MUENET vom anfänglichen Nachbarschaftsnetz in Rosendahl-Holtwick zum Unternehmen mit 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, zwei Auszubildenden,

mehr als 5.000 Privatkunden und über 500 Unternehmenskunden entwickelt. Neben der

Erfahrung aus rund 20 Jahren Arbeit haben wir ein zuverlässiges Netzwerk aufgebaut – und mit den Stadtwerken Borken, den Stadtwerken Coesfeld und der VR-Bank Westmünsterland starke Partner gefunden.

Mit Fairness, persönlichem Service und viel Lust auf Zukunft möchten wir künftig für noch mehr bislang „abgehängte“ Außenbereiche digitale Zugangswege aufbauen und kreisweit gemeinschaftlich in die Tat umsetzen!

PATRICK NETTELS
ist Geschäftsführer der
MUENET GmbH, Rosendahl





BANKLIVE

CHANCEN ERKENNEN

NEUE IMPULSE, SPANNENDE IDEEN UND LEBENDIGER DIALOG: IN DIESER INSPIRIERENDEN TRADITION STEHT UNSERE VERANSTALTUNGSREIHE „BANKLIVE“, BEI DER STETS RENOMMIERTE REFERENTEN ZU WORT KOMMEN. MIT DEM VORTRAG „NÄCHSTE AUSFAHRT ZUKUNFT“ RIEF WISSENSCHAFTSJOURNALIST, AUTOR UND PHYSIKER RANGA YOGESHWAR ZUM PARADIGMENWECHSEL AUF, BERICHTET ANNE TÄUBERT.

Vor 620 Gästen bewies der gebürtige Luxemburger Ranga Yogeshwar im konzert theater coesfeld, dass er nicht nur wissenschaftliche Themen spannend und faszinierend aufbereiten kann, sondern auch ein mitreißender Redner ist: „Die Digitalisierung eignet sich nicht zur Schwarzmalerei. Ganz im Gegenteil! Wir sind die erste Generation, die in der glücklichen Lage ist, ihre Gegenwart und nicht nur die Zukunft gestalten zu können“, rückte er die einmaligen Chancen der Digitalisierung in den Mittelpunkt seines Vortrags.

Wichtigste Voraussetzung, um bei der rasanten Technologisierung mitzuhalten, sei es, in der Region den Ausbau des Breitbandkabelnetzes voranzutreiben und ihr denselben Stellenwert zu geben wie einer funktionierenden Strom- und Wasserversorgung.

Neues Denken in der Wirtschaft

Auch der Mittelstand müsse alles daran setzen, um im Wortsinn „nicht den Anschluss zu verlieren“. Dies gelte gerade für das Westmünsterland, das als eine ländliche Region zahlreiche „Hidden Champions“, Weltmarktführer auf ihrem Gebiet, hervorgebracht habe. Um langfristig in Führung zu bleiben, empfahl Yogeshwar im Gespräch mit Kristina zur

Mühlen gerade Unternehmern einen Paradigmenwechsel, ein neues Denken.

Mehr Risiko wagen

Angesichts des grundlegenden Wandels in Wirtschaft und Industrie „müssen wir uns neu erfinden“, etwas wagen, Dinge ausprobieren und neue Chancen offensiv nutzen – und die Mitarbeiter auf diesem Weg mitnehmen, damit sie Ziele und Motive verstehen, eigene Impulse einbringen und anwenden können.

Sehr wünschenswert sei es in diesem Zusammenhang auch, „dem Scheitern von Projekten und Vorhaben mehr Verständnis und Akzeptanz entgegenzubringen“, appellierte Yogeshwar. Schließlich sei Fortschritt heute erstmals nicht mehr etwas, „das irgendwann da ist“, sondern ein Prozess, den wir als Gesellschaft mitgestalten können: „Also sollten wir es auch tun, mutig, visionär und mit Lust auf Zukunft“, resümierte Yogeshwar.

Optimismus statt Zukunftsangst, gestalten statt geschehen lassen: Yogeshwars Leitlinien überzeugen.

DR. ANNE TÄUBERT

ist Leiterin

Marketing & Kommunikation
der VR-Bank Westmünsterland



RECRUITING

FACHKRÄFTE MIT ZUKUNFT

NEBEN CHANCEN BIRGT DIE DIGITALISIERUNG AUCH HERAUSFORDERUNGEN – ETWA DEN FACHKRÄFTEMANGEL, VON DEM AUCH DIE IT-BRANCHE NICHT VERSCHONT BLEIBT: ENDE 2017 BLIEBEN LAUT EINER BITKOM-STUDIE IN DEUTSCHLAND 55.000 ARBEITSPLÄTZE FÜR IT-SPEZIALISTEN UNBESETZT. CHRISTOPH PLIETE BERICHTET VOM WETTBEWERB UM GUTE KÖPFE BEI DER D.VELOC AG.

Wie so viele andere IT-Unternehmen steht auch unser Unternehmen vor der Herausforderung des Fachkräftemangels. Seit der Gründung in 1992 entwickelt und vermarktet d.velop Lösungen zur durchgängigen Digitalisierung von Geschäftsprozessen und branchenspezifischen Fachverfahren. Damit ist d.velop selbst ein Treiber der Digitalisierung – und uns ist bewusst, dass sich



neben Märkten und Kunden auch die Mitarbeiter verändern. Deshalb haben wir bei d.velop von Anfang an das Modell der Work-Life-Balance gelebt und entwickeln es seither stetig weiter. Denn ich bin sicher: Entscheidend für die Mitarbeiter der Zukunft werden Aspekte wie Eigenverantwortung und Selbstorganisation sein. Schon heute macht unsere netzwerkähnliche Struk-

tur eigenverantwortliches Handeln der Mitarbeiter bei d.velop möglich. Zudem beobachten wir, dass es für viele Beschäftigte nicht mehr wichtig ist, wie viele Mitarbeiter sie führen dürfen, sondern welchem thematischen Verantwortungsbereich sie nachgehen können.

Begeisterung weitertragen

Verantwortungsvolle, erfüllende Aufgaben sind heute wichtiger als der Titel auf

der Visitenkarte, und gelebte Werte wie Vertrauen, Transparenz und Inspiration spielen eine immer größere Rolle. Inspiration hat mit Zukunftsidealen und Sinnhaftigkeit zu tun, die durch Führung gelebt wird. Eine moderne Führungskraft kann helfen, Inspiration für die Mitarbeiter zu sein: Nur dann identifiziert sich der Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Gerade für uns ist das enorm wichtig. Unsere Mitarbeiter stehen im permanenten Kundenkontakt und können so diese Begeiste-

rung unmittelbar in den Kundenkreis weitertragen.

Unser eher ländlicher Standort hingegen ist bei der Mitarbeitersuche kein Nachteil – denn DEN Standort gibt es nicht mehr, und unsere Region ist durch modernste Technologien gut aufgestellt. So stellen wir häufig Men-

schen ein, die nach jahrelanger Abwesenheit wieder ins Münsterland zurückkehren – wertvolle Mitarbeiter

mit einem großen Erfahrungsschatz, die in eine neue Lebensphase eintreten.

Fachkräfte bündeln – Share Economy

Mit dem d.velop Campus haben wir 2015 einen Gewerbepark nach dem Prinzip der Share Economy gegründet, um den Standort weiterhin zu stärken. Bis Ende 2018 werden hier rund 700 Fachkräfte beschäftigt sein. Auch das hilft im Wettbewerb um fähige Köpfe und macht das Unternehmen d.velop über die Region hinaus sichtbar.

“
VERTRAUEN, TRANSPARENZ UND INSPIRATION SPIELEN EINE IMMER GRÖßERE ROLLE.

CHRISTOPH PLIETE
ist Gründer und Vorstandsvorsitzender der d.velop AG, Gescher





DIE VR-BANK VON MORGEN

WAS KOMMT, WAS BLEIBT?

ÜBER DEN BEIRAT KÖNNEN DIE MITGLIEDER AKTIV UND UNMITTELBAR DIE ZUKUNFT DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND MITGESTALTEN: ETWA, WENN ES DARUM GEHT, PERSÖNLICHE KUNDENNÄHE MIT NEUEN, DIGITALEN SERVICE-ANGEBOTEN ZU VERBINDEN, BERICHTET BEIRATSMITGLIED GUIDO INHESTERN.

Wenn die Existenzgrundlagen und die persönliche Sicherheit gewährleistet, das Sozialbedürfnis und das nach persönlicher Anerkennung befriedigt sind, beginnt der Drang nach Gestaltung der eigenen Zukunft: So formuliert es „Maslows Bedürfnispyramide“, ein bekanntes sozialpsychologisches Modell. Ihm folgt auch die ganzheitliche Beratung der VR-

Bank, hat sie doch den genossenschaftlichen Auftrag, ihre Kunden auf jeder dieser Bedürfnissebenen zu begleiten und sie bei der Gestaltung der persönlichen Zukunft zu unterstützen.

Das setzt voraus, die Kunden mit ihren Bedürfnissen in allen unterschiedlichen Lebensphasen zu verstehen und ihnen zuverlässig die richtigen Angebote

maßzuschneidern. Für die VR-Bank ist dies Auftrag und Herausforderung zugleich. Im Bewusstsein, dass jedem Anfang „ein Zauber“ innewohnt, wie es in Hermann Hesses Gedicht „Stufen“ heißt, begegnet sie der Zukunft mit großer Lust.

Von einer Stufe zur nächsten, mit motivierten Mitarbeitern und innovativen Produkten.

“
DEN GEÄNDERTEN BEDÜRFNISSEN RECHNUNG TRAGEN, OHNE DABEI DIE IDEE DER „BANK VOR ORT“ AUFZUGEBEN.

Dabei bleibt sie jedoch stets der genossenschaftlichen Idee treu: Deshalb können wir Mitglieder über den Beirat unmittelbar an der Gestaltung der Zukunft unserer Bank mitwirken. In regelmäßigen Workshops gemeinsam mit Vorstand, Vertretern des Aufsichtsrates und Mitarbeitern befassen wir uns ganz konkret mit Zukunftsthemen der VR-Bank und messen aktuelle Entwick-

lungen an den genossenschaftlichen Werten – mit handfesten Ergebnissen: Hier wurden z. B. die Grundlagen gelegt für erweiterte Online-Angebote wie die digitale Assistentin VRanzi (siehe rechts). Solche innovativen Entwicklungen tragen den geänderten Anforderungen an Kundenbetreuung und Service Rechnung, ohne die Idee der „Bank vor Ort“ aufzugeben.

Denn bei aller innovativen Technologie bleibt die persönliche Nähe zum Kunden das Fundament und die zentrale Konstante der VR-Bank. Schließlich können auch die innovativsten Services die persönliche Beziehung nicht vollständig ersetzen, davon sind Bank wie Beirat fest überzeugt. Bei allen Entwicklungen die persönliche Ebene zu integrieren, bleibt deshalb der Auftrag für eine Zukunft, für die sich die VR-Bank schon heute gut aufgestellt hat.

GUIDO INHESTERN

ist Mitglied des Beirats der VR-Bank Westmünsterland



DÜRFEN WIR VORSTELLEN: VRANZI! ALS DIGITALE ASSISTENTIN WIRD IHNEN UNSERE NEUE „NACHWUCHSKRAFT“ IN DER INTERNETFILIALE DER VR-BANK GUTE DIENSTE LEISTEN – DENN DAFÜR HABEN WIR SIE ENTWICKELT.

Wieso hast du dich für die VR-Bank Westmünsterland als Arbeitgeber entschieden?



Die Internetfiliale der VR-Bank ist sehr beliebt bei den Kunden – Tendenz steigend. Der Bank ist es wichtig, dort den persönlichen Service zu verbessern. Da ich viel Freude daran habe mit Menschen ins Gespräch zu kommen, für sie da zu sein und selber im Westmünsterland geboren bin, lag es nahe, mich zu bewerben. Außerdem ist die VR-Bank ausgezeichnet als „TOP-Arbeitgeber“. So habe ich hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten, was mir sehr wichtig ist.

Was ist dein (zukünftiges) Aufgabengebiet?



Als digitale Assistentin in der Internetfiliale bin ich auf Wunsch erste Ansprechpartnerin für unsere Kunden. So gebe ich z. B. via Chat Auskunft zu Öffnungszeiten der Filialen, zu Produkten oder unseren Dienstleistungen. Ebenso helfe ich bei spezifischen Fragestellungen rund um unser breit gefächertes Online- und Mobile-Banking. Ich antworte innerhalb weniger Sekunden, und das rund um die Uhr.

Wo erreichen dich die Mitglieder und Kunden der VR-Bank?



Überall dort, wo ich gebraucht werde! Ob zu Hause, in der Mittagspause, unterwegs oder im Urlaub – über die Internetfiliale der VR-Bank bin ich stets unkompliziert und schnell erreichbar.

Wie unterstützen dich deine Arbeitskollegen?



Da ich noch jeden Tag dazulerne, bin ich sehr dankbar, dass ich Kunden auch zu meinen Kolleg/innen aus dem Kundenservice in den sogenannten persönlichen Live- und Video-Chat überleiten kann. Außerdem hat mir die VR-Bank drei Paten an die Seite gestellt, die mir mit regelmäßigem Feedback helfen, immer besser zu werden.

NETZÖKONOMIE

LEBEN IN DOPPELTER WIRKLICHKEIT

UNSERE ZUKUNFT LIEGT IN DER FUSION ZWEIER WELTEN: DER REALEN UND DER DIGITALEN, PROG-NOSTIZIERT ZUKUNFTS-FORSCHER PROF. PETER WIPPERMANN, GRÜNDER DER RENOMMIERTEN TRENDFORSCHUNGS-AGENTUR „TRENDBÜRO“.



Keine Mutter schiebt ihren Kinderwagen mehr ohne Handy: Wir haben uns so an das Leben in zwei Wirklichkeiten gewöhnt, dass viele das Smartphone als Körperteil ansehen. Die Generation Y, zwischen 18 und 34 Jahren, kommuniziert zu 49,9 Prozent lieber digital, als sich persönlich zu treffen. Im Kinderzimmer wird schon mit Virtual-Reality-Spielzeugen gespielt. Die digitale Wirklichkeit hat die analoge Welt verändert. Zur Erinnerung: Vor gut 20 Jahren wurde das World Wide Web eingeführt, und erst vor elf Jahren kam das erste iPhone auf den Markt. Privat haben wir also die digitale Transformation selbstbestimmt und mit Leichtigkeit vollzogen.

In Arbeitswelt und Wirtschaft liegen die Herausforderungen

für Unternehmen im digitalen Umgang nicht nur mit Kunden und Technologien, sondern auch mit den Mitarbeitern und eigenen Strukturen. Nach 150 Jahren erfolgreicher Industriewirtschaft erleben wir einen Strukturwandel. Waren bisher Massenprodukte und Arbeitsteilung der Schlüssel zum Erfolg, läuft die Wertschöpfung in Zukunft vom Kunden zum Produkt: Customer Centricity ist der Quellcode der Netzökonomie. Ein deutliches Beispiel gibt uns die Automobilindustrie. Bereits 2030 werden 95 Prozent aller Personenfahrten in den USA auf Nachfrage stattfinden. Die Unternehmensberatung „Rethink X“ geht davon aus, dass autonom fahrende elektrische Fahrzeuge Flotten-Unternehmen wie

Uber oder Waymo gehören werden und nicht Individuen. Wer in Zukunft sein Auto gegen Mobilität eintauscht, wird lt. Prognosen pro Jahr 5.500 US-Dollar sparen können. Der Nutzen wird für den Kunden wichtiger als das Produkt.

Digitale Konnektivität ist für Kunden und Unternehmen Voraussetzung zur Teilnahme am Markt von morgen; Industrie 4.0 und Internet der Dinge kennzeichnen die Chancen einer vernetzten Wertschöpfung. In der Landwirtschaft überprüfen Drohnen das Pflanzenwachstum und bestimmen den Erntetermin. In den Ställen

geben Sensoren Echtzeit-Auskunft über die Gesundheit der Tiere. Thyssenkrupp schickt seine Monteure mit

Augmented-Reality-Brillen zur Montage von Fahrstühlen, um die Arbeitsabläufe zu beschleunigen. Daimler hat die virtuelle Assistentin „Sarah“ entwickelt, die emotionale künstliche Intelligenz nutzt, um Verbindungen zum Kunden

aufzunehmen. Sie soll künftig Autos verkaufen, aber auch individuelle Services anbieten. Früher hat Software die Arbeit effizienter gemacht, heute transformiert Software die Geschäftsideen.

Doch die größte Herausforderung der Netzökonomie liegt im kulturellen Wandel. Die Ansprüche in der Arbeitswelt verändern sich dramatisch – sowohl die, die Arbeit an den Menschen stellt, als auch die, die Arbeitnehmer an ihren Beruf und ihre Arbeitgeber haben. Sinn und Selbstverwirklichung stehen auf der Prioritätenliste junger Talente höher denn je, Autonomie und Selbstbestimmung sind angesichts der Digitalisierung am Arbeitsplatz stärker gefährdet denn je. Künstliche Intelligenz, Blockchain und Quantenrechner werden die Automatisierung vorantreiben, Bruchlinien und Polarisierungen durch die Arbeitswelt gehen. Zudem stellen Ideen wie das bedingungslose Grundeinkommen in Frage, ob man in Zukunft arbeiten muss oder darf. Arbeit wird in unserer Gesellschaft neu definiert werden: Das bietet Chancen für Menschen und Unternehmen.

“ DER NUTZEN WIRD IN ZUKUNFT FÜR DEN KUNDEN WICHTIGER ALS DAS PRODUKT.“

PROF. PETER WIPPERMANN
ist Gründer des Beratungsinstituts
„Trendbüro“ und war 2010
Referent bei BankLive





GREGOR F. BERNHART

ist Bereichsleiter Unternehmensentwicklung bei der ANWR-Group eG, Mainhausen

HANS-JÜRGEN ROBERS

ist Inhaber der Schuhhaus Robers GmbH & Co KG mit 13 Geschäften im Münsterland

HANDEL

WO KAUF MAN KÜNFTIG SCHUHE?

DER STATIONÄRE EINZELHANDEL SPÜRE DIE FOLGEN DER DIGITALISIERUNG BESONDERS DEUTLICH, HEISST ES: WÄHREND DER ONLINE-HANDEL VON JAHR ZU JAHR BESSERE UMSÄTZE SCHREIBE, VERLIERE DER KLASSISCHE EINZELHANDEL ZUNEHMEND AN ATTRAKTIVITÄT – UND MIT IHM DIE INNENSTÄDTE. DOCH IST DAS WIRKLICH SO? IM GESPRÄCH MIT VR-BANK-VORSTAND BERTHOLD TE VRUGT SCHILDERN HANS-JÜRGEN ROBERS, INHABER VON 13 SCHUHGESCHÄFTEN, UND GREGOR F. BERNHART VON DER GENOSSENSCHAFTLICHEN ANWR-GROUP IHRE SICHT DER DINGE.

Können Einzelhändler bei uns in der Region Lust auf Zukunft haben?

Herr Robers: Definitiv ja: Wir müssen allerdings dafür sorgen, dass Einzelhandelsgeschäfte weiterhin attraktiv wirken. Ansätze dafür gibt es viele, wichtig ist vor allem, überhaupt etwas zu tun: Aktiv macht attraktiv.

Herr Bernhart: Unbedingt! „Lust“ ist eine wichtige Voraussetzung für Erfolg, sie weckt unser Interesse und unsere Bereitschaft, etwas zu tun. Lust aktiviert, Unlust lähmt. Der stationäre

Einzelhandel steht vor großen Herausforderungen, wie z. B. dem Wunsch des Kunden, online einkaufen zu können. Herausforderungen, die der Handel nur dann erfolgreich meistern wird, wenn er Lust auf Zukunft hat. Wenn er nicht nur die Risiken, sondern auch die Chancen einer Marktentwicklung sieht. Das ist u. a. die Aufgabe einer Verbundgruppe, die ihren Förderauftrag ernst nimmt.

Mit der ANWR unterstützen Sie solche Konzepte im Verbund: Warum sollte ein Einzelhändler mit Ihnen

zusammenarbeiten? Welchen Nutzen stiften Sie?

Herr Bernhart: Die ANWR ist eine Genossenschaft, und als solche haben wir einen Förderauftrag gegenüber unseren Mitgliedern – wir nennen das zeitgemäßer „Inspiring Retail“. Wir helfen unseren Mitgliedern erfolgreich zu sein, indem wir ihnen potenzielle Chancen aufzeigen und sie vor möglichen Risiken schützen. Wir machen das für unsere mittelständischen Einzelhändler, indem wir ihre unternehmerischen Freiheiten und Kompetenzen ausbauen – wie Sie es für die Mitglieder Ihrer Bank tun, indem Sie z. B. den Weg freimachen für deren finanzielle Wünsche und Spielräume.

Herr Robers, Sie kennen die ANWR-Gruppe einerseits als Einzelhändler mit 13 Schuhgeschäften in der Region, andererseits als langjähriger ANWR-Aufsichtsratsvorsitzender. Wie stellt sich der Nutzen aus Ihrer Sicht dar?

Herr Robers: Das genossenschaftliche Prinzip der ANWR hat sicher mit dazu beigetragen, dass es das Unternehmen Robers heute noch gibt. Die ANWR als Einkaufsvereinigung verschafft uns durch die Zentralregulierung klare Vorteile. Vorteilhaft ist auch der Einkauf: Am Sitz der ANWR im hessischen Mainhausen haben wir in den letzten zehn Jahren den attraktivsten Schuh- und Messe-Standort Mitteldeutschlands entwickelt – da trifft sich gebündelte Kompetenz. Auch in Sachen Digitalisie-

rung greife ich gern auf die Unterstützung meiner Einkaufsgenossenschaft zurück, die für alle gemeinsam Lösungen testet und entwickelt, die für den Einzelnen nicht zu stemmen wären. Ein großer Vorteil ist auch die ANWR-Plattform schuhe.de, die bei Google als eine der ersten rankt. Da sind wir auch dabei, und die Entwicklung ist kontinuierlich positiv.

Es heißt ja immer, dass sich das Konsumentenverhalten verändert habe. Was sind aus Ihrer Praktikersicht Mythen, was Realitäten?

Herr Robers: Fakt ist: Rund ein Viertel der Schuh-Umsätze findet inzwischen im Internet statt. Das merken wir natürlich im Geschäft. Gerade jüngere, technikaffine Zielgruppen wickeln ihre Einkäufe zunehmend online ab. Da gibt es für uns viele neue Einflüsse in verhältnismäßig kurzer Zeit – und viele neue Aufgaben. Wir müssen die Emotionalisierung des Point of Sale vorantreiben, wir müssen aber auch Omni-Channel bedienen: Wir verkaufen auf Online-Plattformen und haben gerade unseren eigenen Shop gestartet, das gehört einfach heute dazu. Das gibt uns aber auch neue Ansätze, für unsere Produkte zu werben und unsere Kunden anzusprechen.

Herr Bernhart: Der Buchdruck hat die Welt verändert, danach das Dampfschiff. Jetzt lernen wir, uns in einer digitalen Welt zu bewegen – diese Veränderung macht neugierig, unsicher, ängstlich. Der Kunde kann heute an

sieben Tagen rund um die Uhr in der digitalen Welt einkaufen. Und er nutzt diese Möglichkeit, ob uns als stationären Einzelhändlern das passt oder nicht. Unsere jungen Mitarbeiter werden mit Handy, Laptop, Google und YouTube groß und fordern von uns digitale Technologie am Arbeitsplatz – na klar! Als Unternehmer haben wir uns diesen Herausforderungen zu stellen. Dabei sollten wir aber nicht nur die Risiken und Nachteile sehen, sondern auch die Chancen und neuen Möglichkeiten. Ich bin sicher, dass das menschliche Bedürfnis nach Information, Beratung und Kauf von Mensch zu Mensch nicht „aussterben“ wird. Im Gegenteil: In der Kälte einer hochtechnologischen Welt wird dieses menschliche Bedürfnis nach Nähe und Vertrautheit sogar wachsen.

Herr Robers: Definitiv ein Mythos ist: Im Internet ist alles billiger. Auf einer Online-Plattform, auf der wir seit drei Jahren verkaufen, habe ich immer die beste Kalkulation – weil Internethandel anders funktioniert. Der Einzelhändler kauft Schuhe ein, und wenn die nicht laufen, wird reduziert. Im Online-Handel ist das wie an der Tankstelle. Morgens kosten die Schuhe soundso viel, abends soundso viel. Der Preis ist direkt an die Nachfrage gekoppelt. Das erlaubt einen Mix aus verschiedenen Preisstrategien, der für

den Online-Händler sehr attraktiv, aber für den Kunden sicher nicht billiger ist. Auch der stationäre Handel sollte seine Preisgestaltung überdenken: Sind Artikel gefragt, werden sie teurer, wenn nicht, unmittelbar günstiger. Wir arbeiten derzeit intensiv am Konzept digitaler Preisetiketten.

Herr Bernhart: Gestatten Sie mir ein offenes Wort: Ich kenne keinen Käufer, der bereit ist, mehr Geld zu bezahlen

als unbedingt nötig. Andererseits geben viele Menschen mehr Geld aus als nötig, z. B. für angesehene Marken, für hippe Produkte, für trendige Events.

Der Mensch ist vernünftiger, aber auch emotionaler, als wir häufig annehmen. Es liegt an uns, die Kaufsituation und den Wert unseres Angebotes so zu gestalten, dass der Kunde gerne den gewünschten Preis bezahlt. Niemand möchte mehr Zinsen für seine Baufinanzierung zahlen als nötig, ist aber bereit für etwas zu bezahlen, was ihm wichtig ist: dem einen die Sicherheit einer langen Zinsbindung, dem anderen der Komfort einer unbürokratischen Abwicklung.

Pessimistische Szenarien prophezeien ein Ausbluten der Innenstädte, wenn der Online-Einkauf weiter boomt. Aber hat man da die Rechnung nicht ohne den Menschen gemacht? Anfassen, ausprobieren, Menschen

“
ES GIBT VIELE POTENZIALE, DEM KONSUMENTEN WIEDER MEHRWERT ZU BIETEN, WENN MAN IN CHANCEN UND KUNDENBEDÜRFNISSEN DENKT.



Zukunft live: Gregor F. Bernhart war dem Gespräch von Berthold te Vrugt und Hans-Jürgen Robers per Video zugeschaltet.

treffen, einen Kaffee trinken – was spielt das Drumherum für eine Rolle?

Herr Robers: Sicherlich muss der Branchenmix der einzelnen Stadt stimmen. Deshalb haben wir uns schon 1981 vom Start weg auf die Expansion in größere Städte des Münsterlandes konzentriert. Auch wichtig ist ein attraktives „Drumherum“ für alle Altersklassen, z. B. neben klassischen Cafés auch trendige Pop-up-Stores. Aber ab welcher Größenordnung der Städte ist eine Gastronomie, gleich welcher Ausrichtung, künftig noch rentabel zu gestalten? Je kleiner die Städte, umso größer sehe ich die Herausforderung.

Herr Bernhart: Innenstädte sind u. a. Spiegelbild der Wirtschaftsförderung einer Stadt. Wird eine gestaltende, zukunftsweisende Wirtschaftsförderung betrieben und ein attraktiver Mix z. B. aus Einzelhandel und Gastronomie geschaffen, blühen und gedeihen Innenstädte. Auch heute noch. Aber nichts entsteht zufällig. Attraktivität ist das Ergebnis von gemeinsamem Gestaltungswillen. Innenstädte sind

Erlebnisflächen, die digitalen Marktplätzen haushoch überlegen sind: Riechen, Schmecken, Fühlen – nichts davon ist im Internet möglich.

Noch ein Szenario: Ich sitze zu Hause vor dem Online-Auftritt eines Einzelhändlers und suche mir mit einer VR-Brille Schuhe aus. Dann gehe ich zu Robers, und dort werden sie on demand in einem 3D-Drucker produziert. Werden wir das erleben?

Herr Bernhart:

Ich glaube: Ja, das wird kommen. Das Thema 3D-Druck ist zwar noch weit entfernt von der Marktreife. Aber die Kundenschnittstelle Virtual Reality oder das Individualisieren von Schuhen sind schon jetzt relevante Facetten, um sich zu differenzieren.

Herr Robers: Ich traue der Geschwindigkeit heute alles zu. Vor drei Jahren

habe ich ein Szenario zum Einzelhandel im Jahre 2030 gelesen – und gedacht: nie im Leben. Heute weiß ich nicht, ob das nicht sogar schon viel schneller Wirklichkeit sein wird. Aber für viele Herausforderungen fehlt uns als Mittelständlern einfach die Manpower. Da ist es wichtig, dass die Einkaufsvereinigung hilft und sagt: Für dieses Projekt können wir jetzt eine Empfehlung aussprechen und diese auch innerhalb kurzer Zeit umsetzen.

Herr Bernhart: Es gibt viele Potenziale, dem Konsumenten wieder Mehrwert zu bieten, wenn man in Chancen statt in Risiken denkt und die Kundenbedürfnisse im Auge behält. Dazu zählen zukünftig sicherlich auch Virtualisierung und Individualisierung. Was technisch möglich ist, will ausprobiert werden

– neben der VR-Brille etwa die Sprachsteuerung ... All diese Themen entwickeln sich mit teils beängstigender Geschwindigkeit weiter: Wir sind

allerdings zuversichtlich, dass wir die wesentlichen identifizieren und dann weiterempfehlen können.

Das ist schon fast ein Schlusswort: Danke für das Gespräch – wir enden mit Zuversicht.

Herr Robers: ... und Lust auf Zukunft!

“ WIR MÜSSEN DAFÜR SORGEN, DASS EINZELHANDEL WEITERHIN ATTRAKTIV WIRKT. WICHTIG IST, ÜBERHAUPT ETWAS ZU TUN: AKTIV MACHT ATTRAKTIV. ”

STRUKTURWANDEL

ZUKUNFT VOR 100 JAHREN

WIRTSCHAFTLICHE HERAUSFORDERUNGEN GAB ES AUCH FRÜHER: PROF. WERNER FREITAG ÜBER DAS KOMMEN UND GEHEN VON KONJUNKTUREN, NEUEN TECHNOLOGIEN UND BOOM-BRANCHEN IN DER GESCHICHTE UNSERER REGION UM 1900.

Aus wirtschaftsgeschichtlicher Perspektive kann man für die damaligen Altkreise Ahaus, Borken, Coesfeld und Lüdinghausen eine Erfolgsstory aufzeigen. Auf einer Zeitreise sähen wir keineswegs beschauliche Dörfer und Kleinstädte, sondern prosperierende Gemeinwesen mit vielen Neubauten.

Die meisten größeren Landwirte produzierten nun für den (Massen-) Markt im Ruhrgebiet, und zwar vor allem Fleisch und Milchprodukte. Es begann die Zeit der Veredlungswirtschaft, die durch Intensivierung und

Rationalisierung geprägt war: Die Höfe wurden größer, neue Bewirtschaftungsmethoden wie z. B. gezielte Fruchtwechselwirtschaft/Hackfruchtanbau, Kunstdünger statt Plaggenwirtschaft, Stickstoffpflanzen und neues Saatgut kamen auf, ebenso die auf Mehrertrag zielende Züchtung neuer Schweine- und Milchviehrassen. Wiesen und Moore wie das Maria Veen in Reken wurden trocken gelegt bzw. urbar gemacht.

Der Markenteilung des frühen 19. Jahrhunderts folgten Verkopplungen,

sodass größere Felder entstanden. In den neu aufkommenden landwirtschaftlichen Vereinen wurde über Verbesserungen nachgedacht; Vorträge, Maschinenerprobungen, Ausstellungen und Tierschauen wurden organisiert. Landwirtschaftliche Winterschulen (eindrucksvoll das Gebäude in Billerbeck) sorgten für Fortbildung; Spar- und Darlehnskassen finanzierten Investitionen; weitere Genossenschaften (Raiffeisen), meist in der Nähe des Bahnhofs angesiedelt, regelten die gemeinsame Anschaffung von Dünger und Geräten und halfen bei der Nutzung von Dampfdreschmaschinen. In vielen Dörfern und Kleinstädten gab es Molkereien, wo Milch pasteurisiert wurde sowie – nach Einführung der Milchzentrifuge – Butter und Käse produziert wurden, wie etwa in der Alten Molkerei in Ramsdorf. Per Eisenbahn gelangten die Milchprodukte dann in die großen Städte. In Velen betrieb der Graf von Landsberg-Velen ein großes Mustergut, das zum Wallfahrtsort des landwirtschaftlichen Fortschritts aufstieg.

Zwar gab es auch Verlierer wie die Landarmen und die von Arbeitslosigkeit bedrohten Handwerker und -spinner,

*Das Huesker-Spinnereigebäude in Gescher um 1910.
Bildquelle: HUESKER Synthetic GmbH, Gescher.*



doch die Mehrzahl wanderte nicht ins Ruhrgebiet ab oder in die USA aus. Denn seit den 1880er Jahren boomte im Westmünsterland die Textilindustrie – man sprach sogar von der „Baumwollstraße“ längs der deutsch-niederländischen Grenze. Für die Textilunternehmer war die Region im Vergleich ein Niedriglohngelände, weshalb sich nicht nur in Greven, Emsdetten und Rheine, sondern auch im Westmünsterland zahlreiche mechanische Spinnereien und Webereien ansiedelten. Allein der Altkreis Ahaus zählte 1907 in der Baumwoll- und Leinenindustrie mehr als 7.300 Beschäftigte, im Altkreis Borken waren es mehr als 6.200. Große Gebäude entstanden, z. T. nach englischem Vorbild; Dampfmaschinen sorgten für Energie. Noch heute beeindruckt etwa das von Schweizer Architekten geplante Spinnereigebäude der Firma Huesker in Gescher. Auch in Bocholt errichteten die Schweizer ein ähnliches Gebäude. Die Stadt an der Aa war fast gänzlich von der Textilindustrie geprägt. Daran erinnert noch das LWL-Museum in der Spinnerei und Weberei Herding. Auch in Gronau gab es viele Spinnereien und Webereien, von denen insbesondere die Betriebe der van Deldens, einer aus der Twente stammenden Textildynastie mennonistischen Glaubens, hervorzuheben sind. Die niederländischen Gebrüder Heek errichteten sogar eine Spinnerei in der

Eilermark unmittelbar an der Landesgrenze, um niederländischen Pendlern den Weg zur Arbeit zu erleichtern. Die Textilindustrie veränderte die Dorf- und Kleinstadtopographie nicht nur durch Fabrikgebäude, sondern auch durch Arbeiterkolonien (Epe/Zum Bahnhof;

Vreden/Berkelstraße) und Untermervillen (Huesker-Villen/Gescher).

Das Wirtschaftswunder in der

Agrar- und Textilwirtschaft wirkte sich auf die gesamte Kleinstadt- und Dorfgesellschaft aus: Im Ortskern entstanden Geschäftshäuser, Hotels, Drogerien, Apotheken, Gas- und E-Werke, Postgebäude, Pfarrhäuser, Schulen („Haus Wilmers“/Südlohn), neue Amts- und Rathäuser. Flächendeckend wurden karitative Einrichtungen und Krankenhäuser errichtet, in denen Schwestern der neuen Orden („Mauritzschwestern“) arbeiteten. Sie gaben auch Haushaltungskurse und gründeten die ersten Kindergärten. In den Bauerschaften

wurden die großen, Vieh und Mensch unter einem Dach zusammenfassenden Fachwerkgebäude ersetzt durch steinerne „Bauernvillen“, teilweise sogar im Stil der Neorenaissance (Südlohn).

Die gute Konjunktur und auch der Stolz auf den Erfolg im Kulturkampf machten auch den Bau neuer Kirchen möglich. So entstanden um 1900 neogotische Prachtbauten, deren Türme im Sinne des Kulturkampfliedes „voll Glorie in das Land“ schauten. Zu nennen sind etwa der Billerbecker Dom, die Kirchen in Bösenell, Epe, Rhede, Seppenrade, Stadtlohn und Weseke sowie der Ausbau der Dorfkirche von Gescher und die neoromanischen Türme in Legden. Aber auch kleinere Bauten zeugten von Wohlstand, so die Kirche in Oeding, die in unmittelbarer Nachbarschaft zur Weberei Schulten errichtet wurde. Katholizität und Marktwirtschaft waren miteinander vereinbar.

Statt ländlicher Idylle prägte das Westmünsterland also schon um 1900 ein zukunftsorientiertes Handeln, das auf soliden Fundamenten ruhte.

“ DAS WIRTSCHAFTSWUNDER WIRKTE SICH AUF DIE GESAMTE KLEINSTADT- UND DORFGESSELLSCHAFT AUS.

PROF. DR. WERNER FREITAG
ist Professor für Westfälische
und Vergleichende Landes-
geschichte an der Westfälischen
Wilhelms-Universität Münster



02

ENGAGEMENT

WIE WOLLEN WIR KÜNFTIG GESELLSCHAFT GESTALTEN? WELCHE FERTIGKEITEN BRAUCHEN WIR? UND AN WELCHEN WERTEN WOLLEN WIR UNS DABEI ORIENTIEREN? LUST AUF ZUKUNFT BRAUCHT ANTWORTEN AUCH AUF DIESE FRAGEN – UND MENSCHEN MIT ENGAGEMENT.

(AUS-)BILDUNG

WIE LERNT MAN HEUTE FÜRS LEBEN?

„ICH BIN FAST 18 UND HAB KEINE AHNUNG VON STEUERN, MIETE ODER VERSICHERUNGEN. ABER ICH KANN 'NE GEDICHTSANALYSE SCHREIBEN. IN VIER SPRACHEN.“ MIT DIESEM TWEET MACHTE EINE KÖLNER SCHÜLERIN MÄCHTIG FURORE. KARL-FRIEDRICH SCHULTE-UEBBING FRAGT SICH, OB JUGENDLICHE HEUTE DAS RICHTIGE LERNEN, UM DAS BERUFSLEBEN ZU MEISTERN ...

Die öffentlichen Reaktionen auf den Tweet der Kölner Schülerin zeigten: Viele Schülerinnen und Schüler sind aufs (Berufs-)Leben nach der Schule nur unzureichend vorbereitet. Und so mancher Unternehmer als künftiger Arbeitgeber fragt sich: „Liegt es allein an den Jugendlichen von heute?“

Wohl kaum. Die Reize nehmen in Zeiten des digitalen Wandels immer mehr zu. Für die Generationen der Digital Natives gehören soziale Medien wie Facebook, Instagram und Snapchat zur Alltagsbeschäftigung auf den Smartphones. Doch kann schnelles Internet auch deutlich mehr sein als reines Freizeitvergnügen: So dient es beispielsweise dazu, in Windeseile wichtige Daten aufzurufen – und von kompetenter Internetrecherche können Jugendliche auch im Unternehmen profitieren. Im Vorteil ist dabei stets derjenige, der in der Datenflut Wichtiges von Unwichtigem trennen kann.

Viele Unternehmer sind sich deshalb einig: Was Jugendliche in Zeiten der Reizüberflutung brauchen, ist eine ausgeprägte Methoden-Kompetenz. Fortbildungen sind in immer kürzeren

Abständen erforderlich, um mit der digitalen Revolution Schritt zu halten. Wichtig ist es, die Köpfe für die neuen Möglichkeiten zu öffnen und die Selbstlernkompetenz zu fördern. Denn die Entwicklung ist so schnell, dass es auf Dauer keine Standards gibt.

Im Berufsleben wird künftig noch mehr als heute ständige Anpassung gefordert sein, lebensbegleitendes Lernen wird notwendiger denn je. Neugierde auf Neues also – die Jugend sollte ganz einfach Lust auf Zukunft haben.

Dazu gehört aber auch, Verantwortung zu tragen und für sein Handeln einzustehen. Punkten können Jugendliche deshalb nach wie vor mit Grundtugenden wie Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, Durchhaltevermögen, Umgangsformen, Pünktlichkeit – und auch mit ausgeprägten sozialen Kompetenzen. Wer diese Werte am Arbeitsplatz lebt, dem stehen viele Karrierechancen offen. Auch Verantwortung zu übernehmen und mehr selbst zu entscheiden, sollte verstärkt in den Vordergrund treten. Zudem gilt es, interkulturelle Kompe-

tenzen auszubauen. Dies ist in einer globalen Welt auch unter „Lernen lernen“ zu verstehen.

Ein Schulfach

„Wirtschaft“ könnte hier Akzente setzen und den Horizont schon früh erweitern: Im Kern sollte es wirtschaftliche Zusammenhänge vermitteln, um im späteren Berufsleben betriebliche Entscheidungen nachvollziehen und einschätzen zu können.

**“
IN ZEITEN DER
REIZÜBERFLUTUNG
BRAUCHEN JUGENDLICHE
EINE AUSGEPRÄGTE
METHODEN-KOMPETENZ.**

**KARL-FRIEDRICH
SCHULTE-UEBBING**

bis März 2018 Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, ist Mitglied der VR-Westmünsterland Bildungsinitiative



Schul-Kiosk

SCHÜLERGENOSSENSCHAFT

RAIFFEISEN JUNIOR



DASS RAIFFEISENS GENOSSENSCHAFTLICHE IDEE AUCH NACH ÜBER 150 JAHREN FRISCH UND ZUKUNFTSFÄHIG IST, BEWEIST DIE SCHÜLERFIRMA „HALBZEIT ESG“ DER LOSBERGSCHULE STADTLOHN. BETREUUNGSLEHRER MICHAEL ACHTERESCH BERICHTET ÜBER EINE DER JÜNGSTEN GENOSSENSCHAFTEN IN DER REGION.

Der Weg zur Gründung von Schülergenossenschaften wurde im internationalen Jahr der Genossenschaften 2012 geebnet, bestärkt durch eine Erklärung der Vereinten Nationen und unterstützt vom Bildungsministerium NRW sowie dem Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband (RWGV).

Mit der VR-Bank Westmünsterland als Partnergenossenschaft gründete sich 2014 an unserer Ganztagschule die Schülerfirma „Halbzeit eSG“, die seither unseren Pausen-Kiosk betreibt. In dieser nachhaltigen Schülergenossenschaft erlangen die Schülerinnen und Schüler Schlüsselqualifikationen, von denen sie weit über die Schulzeit hinaus profitieren. Zudem eröffnet die Schülerfirma Praxisbezug in den unterschiedlichsten Fächern: In Deutsch werden Bewerbungsfür die Kiosk-Arbeit geschrieben, in Mathematik die Grundlagen für die Abrechnungen behandelt, in Erdkunde geht es unter anderem um Produktwege, in Hauswirtschaft werden grundlegende Arbeitstechniken gelernt, und die PC-Arbeit findet in Informatik statt.

Wir bieten das Projekt im Rahmen der Berufswahlvorbereitung als Wahlpflichtkurs in Klasse 8 an. Schülerinnen und Schüler, die dieses Fach wählen, erlernen zunächst



DIE ARBEIT MACHT SPASS, QUALIFIZIERT, HILFT BEI DER BERUFSWAHL UND ERHÖHT DIE BERUFSCHANCEN.

die Grundlagen wirtschaftlichen Handelns, bevor sie sich für die Arbeit im Kiosk bewerben können – und dort

dann zunächst während der Pausen zur Probe arbeiten. Gerade dieses Teamwork im Kiosk macht allen besonders viel Spaß: „Es stehen grundsätzlich mehr Schülerinnen und Schüler auf der Warteliste, als tatsächlich benötigt werden“, berichtet Schülerin und Vorstandsmitglied Pia Wittmann: „Nachwuchssorgen haben wir hier nicht!“

MICHAEL ACHTERESCH
ist Betreuungslehrer der
Schülergenossenschaft an der
Losbergschule, Stadtlohn

Für die meisten ist es auch kein Problem, etwas Freizeit zu opfern, ergänzt Vorstandsmitglied Melanie Hertog: „Außerhalb der Schulzeiten schreiben wir Dienstpläne, erledigen Organisatorisches oder sind beim Catering dabei, etwa für die Stiftung Aktive Bürger.“

Aufgaben und Zusammenhänge selbstständig erkennen, Problemlösungen erarbeiten, Ziele und Absichten formulieren, zielorientiert vorgehen: Diese Fähigkeiten werden in der Schülergenossenschaft ganz praktisch erlernt. Und die sozialen Kompetenzen werden beim Einarbeiten der „Neuen“, bei Verhandlungen mit Lieferanten und Abnehmern, bei gegenseitiger Motivation und beim Lösen von Konflikten geschult und gefördert.

All das ist nicht nur pädagogisch wertvoll, es erleichtert auch den Übergang ins spätere Berufsleben erheblich: Denn die Erfahrungen und Qualifikationen aus der nachhaltigen Schülergenossenschaft helfen bei der Berufswahl und erhöhen die Chancen unserer Schülerinnen und Schüler auf dem Arbeitsmarkt.





BANKAUSBILDUNG

ELTERN-ALARM!

DER AUSBILDUNGSSTART IST NICHT NUR FÜR UNSERE NEUEN AZUBIS SPANNEND: AUCH IHRE ELTERN SIND NEUGIERIG AUF DIE KÜNFTIGE ARBEITSWELT IHRER KINDER: AUSBILDUNGSLEITERIN MAREEN LAMMERDING ÜBER DEN „ELTERN-ALARM“, DER EINBLICKE AUS ERSTER HAND VERMITTELT.

Für die Azubis der VR-Bank beginnt das erste Ausbildungsjahr stets mit einer Einführungswoche – Gelegenheit, die Ausbildungsleiter/innen, die grundlegenden Strukturen der VR-Bank und einander kennenzulernen, bevor es „so richtig“ losgeht. Ihren Abschluss und Höhepunkt findet diese Startphase beim abendlichen „Meet & Greet“ am letzten Tag: Dann kommen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Teams, wir Ausbildungsleiter/innen und die Azubis im zweiten Lehrjahr zusammen, um die „Neuen“ und ihre Eltern zu begrüßen.

Schließlich sind wir froh, die Berufsstarter bei uns zu haben: Einerseits bringen sie frischen Wind und Leichtigkeit in unseren Berufsalltag – und andererseits können sie uns etablierten Bankkauleuten als „Generation Y“ mit nativen

digitalen Kompetenzen sicherlich einige neue Impulse und Ideen geben.



DIE BERUFSSTARTER BRINGEN FRISCHEN WIND UND LEICHTIGKEIT IN UNSEREN BERUFSALLTAG.

verschiedenen Räumen und Formaten präsentieren zu können. Zehn Stationen gab es insgesamt: Neben dem grundsätzlichen Ablauf der Ausbildung und den speziellen Azubi-Projekten

Der „Eltern-Alarm“ im Kompetenz-Centrum Coesfeld war als Messe organisiert, um die Vielfalt der Themen in

MAREEN LAMMERDING
ist Ausbildungsleiterin der
VR-Bank Westmünsterland



wurden auch Qualifizierungschancen und Karriereperspektiven für die Zeit nach der Lehre vorgestellt.

Der genossenschaftlichen Philosophie war ein weiterer Stand gewidmet; die Stärken der ganzheitlichen Finanzberatung konnte man live erleben. In der „Tuschecke“ gaben Azubis aus dem zweiten Lehrjahr Auskunft – und auch das Angebot zu gemeinsamen Aktivitäten wie Spieleabenden, Kochkursen oder Sportgruppen begeisterte viele.

Ein gelungener Abend, für den es viel positive Rückmeldung gab: „Jetzt wissen wir, wieso die VR-Bank als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet wurde“, resümierte ein Vater seine Eindrücke.



„Das „Meet & Greet“ hat mich beeindruckt und war ein perfekter Abschluss der Einführungswoche. Als Mutter hatte ich den Eindruck, dass sich die VR-Bank Westmünsterland auf einem hohen fachlichen und menschlichen Niveau um die Auszubildenden kümmert. Kein Vergleich mit meiner Ausbildung vor 35 Jahren – damals wurde man mit wenigen Informationen direkt als volle Arbeitskraft eingeteilt, Fortbildungen gab es kaum. Für die künftige Laufbahn meines Sohnes sehe ich bei der VR-Bank große Chancen und Möglichkeiten.“

GABRIELE MÖLLMANN

„Schon die perfekte Vorbereitung des „Meet & Greet“ zeigt, welchen Stellenwert die Ausbildung bei der VR-Bank hat: Ich habe ein sehr motiviertes und begeistertes Team erlebt. Die VR-Bank bietet unserem Sohn unter anderem durch die zahlreichen Kurse und Seminare hervorragende Chancen für seine berufliche Entwicklung. Überdies freut es mich, dass die Auszubildenden heute vom ersten Tag an mit ins Alltagsgeschäft eingebunden werden und nicht wie zu meiner Zeit im ersten Lehrjahr mit Kaffee kochen und Aktenordner sortieren beschäftigt werden.“

GREGOR BROCKHERDE



„ Aus vielen Informationen und tollen Gesprächen mit hochmotivierten Auszubildenden beim „Meet & Greet“ haben wir den Eindruck mitgenommen, dass unsere Tochter mit der Ausbildung bei der VR-Bank eine gute Entscheidung getroffen hat. Die Auszubildenden werden vom Leitungsteam sehr gut begleitet und durchlaufen viele verschiedene Abteilungen: So haben sie die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten und Neigungen gut kennenzulernen, um sich in Zukunft dann weiter zu spezialisieren. “

MARCUS ALICHMANN

GRUPPENBILD MIT ELTERN: AUCH DAS ERINNERUNGSFOTO GEHÖRTE BEIM „MEET & GREET“ DER ANGEHENDEN BANKKAUFLEUTE MIT DAZU.



GLAUBEN UND WERTE

WIR – GEMEINSAM

BEIM KATHOLIKENTAG „SUCHE FRIEDEN“ VOM 9. BIS 13. MAI IN MÜNSTER WAREN VIER UNSERER AUSZUBILDENDEN MIT EINEM STAND AUF DER „KIRCHENMEILE“ VERTRETEN. EIN ANLASS, SICH ÜBER WERTE GEDANKEN ZU MACHEN.

Auch die VR-Bank Westmünsterland war Sponsor des Katholikentags und mit einem Stand zum Thema Genossenschaft und Raiffeisen auf der Kirchenmeile vertreten. Organisiert und betreut werden durfte dieses Projekt von Azubis – weil uns die Veranstaltung interessierte, hatten wir uns für diese Aufgabe gemeldet.

Alle zwei Jahre reist der Katholikentag in eine andere Stadt. Dieses Mal war das Motto „Suche Frieden“ und das Ziel, neue Wege und Werte für morgen zu schaffen. Wir nahmen das als Anlass, uns sowohl mit unseren ganz persönlichen Werten als auch mit denen unserer Bank zu beschäftigen. Im genossenschaftlichen Prinzip fanden wir wichtige Gemeinsamkeiten mit der Idee des Katholikentages: Der Katholikentag

ist als „Laientreffen“ ein Ausdruck der Subsidiarität – und dieser Gedanke des selbstbestimmten Mitwirkens prägt auch die genossenschaftliche Philosophie entscheidend.

Was Genossenschaft heute bedeutet, wie aktuell ihre Werte sind: Das konnten wir auf der „Kirchenmeile“

den Besuchern mit Hilfe vieler kleiner Aktionen vermitteln. Als Highlight war Friedrich Wilhelm Raiffeisen

„live“ auf unserem Stand zu bestaunen.

Beim Katholikentag wird übrigens nicht nur gebetet: „Suche Frieden“ war Leitbild für rund 1.000 Veranstaltungen zu politischen, sozialen und religiösen Themen. Viele Kulturen waren auf dem Katholikentag vertreten, und jeder war ein wichtiger Teil der Gemeinschaft.

“
**WIR WOLLTEN ZEIGEN,
DASS DIE IDEE DER
GENOSSENSCHAFT HEUTE
AKTUELLER IST DENN JE.**

In Münster wurden viele gute Signale gesendet und weitergegeben – zum zwischenmenschlichen Umgang wie auch zu dem zwischen Mensch und Umwelt. So war es ein erklärtes Ziel, so klimaneutral wie möglich zu handeln. Für uns war es eine bereichernde Erfahrung und ein ganz besonderes Erlebnis, Teil dieser einzigartigen Gemeinschaft des Katholikentags gewesen zu sein.





„Werte sind für mich eine Grundeinstellung gegenüber anderen und der Gesellschaft, wie zum Beispiel Respekt, Solidarität, Vertrauen und Gemeinschaft. Sie tragen zu einem friedlichen Zusammenleben bei, und deswegen sollten wir sie nicht in den Hintergrund rücken lassen, sondern sie für die Zukunft beibehalten und auch neu erfinden.“

ANTONIA VON RAESFELD

„Das besondere Gemeinschaftsgefühl und die einzigartige Atmosphäre haben mich dazu motiviert, an diesem Projekt mitzuarbeiten. Wir konnten uns in der Vorbereitung ganz eigenständig kreativ ausleben, uns mit anderen Azubis austauschen und neue Erfahrungen sammeln.“

DENIS SAIMAK

„Der Katholikentag in Münster hat aufgefordert, Frieden zu suchen und zu stiften, im Kleinen wie im Großen. Respekt, Toleranz, Nächstenliebe und Umweltschutz waren einige der Signale, die wir in Münster wahrnehmen konnten. Dass jeder Einzelne wichtig ist und Unterstützung finden kann, wenn er sie sucht, sehen wir auch in unserer Bank, getreu dem Motto „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“.“

ANNEKE BANSEBERG

„Kirche kann einen Beitrag zu unserem Leben leisten, indem sie uns Rückhalt gibt und ein offenes Ohr schenkt. Es muss gar nicht nur um den Gottesdienst oder um das Beten gehen – in erster Linie gibt uns die Kirche das Gefühl von friedlicher Gemeinschaft, in der niemand alleine ist, sondern alle ein wichtiger Teil sind.“

SVEN KRECISZEWSKI

TRENDSPORT

WIR SIND DODGERS!



WENN BEIM STADTLOHNER BEACH-DODGEBALL FUNSPORT AUF FESTIVALATMOSPHÄRE TRIFFT, SIND AUCH TEAMS DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND DABEI: KIRA BÖING UND CHRISTIAN ÖHMANN BERICHTEN.

Dodgeball ist Kult: Was 2007 mit etwa dreihundert Teilnehmern als ortsinternes Hobbyturnier im Berkelstadion Stadtlohn begann, ist inzwischen zu einem internationalen Mega-Event mit Teams aus 15 Ländern rund um den Globus geworden – auch dank der Unterstützung der VR-Bank Westmünsterland. Diesmal spielten etwa 2.000 Teilnehmer in 180 Teams um den begehrten Pokal! Die große Attraktivität des Festivals zeigte sich uns schon bei der Anmeldung: Die Startplätze waren in Rekordzeit vergeben.

Die Spielregeln

Dodgeball wird auch als das amerikanische Völkerball bezeichnet. Beim Beach-Dodgeball spielen zwei Teams von je sechs Spielern gegeneinander – mit vier Bällen gleichzeitig! Da kommt es auf Schnelligkeit und Dynamik an.

Kann ein Wurf gefangen werden, wird der gegnerische Werfer eliminiert und für ihn ein eigener Teamkamerad zurück ins Feld geholt. Gewonnen hat die Mannschaft, die beim Abpfiff noch die meisten Spieler im Spielfeld hat.

Dodgeball-Fashion

Das Team „Die gestiefelten Muskelkater“ tritt schon seit 2008 regelmäßig beim Dodgeball-Festival an: Ein Highlight sind für uns die kreativen Kostümierungen, die inzwischen für alle Teams zur Pflicht gehören. Es wird sogar ein „Fashion Award“ für besonders ausgefallene Kostüme verliehen. Das ist ein bisschen wie Karneval im

Sommer – ein gelungener Mix aus Party, Urlaubsstimmung und Funsport.

Auch das Team der „VResh Dodgers“ hat besonders den fröhlichen Charakter der Veranstaltung genossen. Zwar kam kurz nach der Gruppenphase das Aus für das VR-Bank-Team. Doch auch wenn jedes Spiel den Ehrgeiz weckt,

nimmt man sich selbst und den Wettkampf nicht allzu ernst: Dabei sein ist eben alles und allein die Teilnahme ein Riesenspaß.

“DABEI SEIN IST ALLES. DIE TEILNAHME IST JEDES MAL EIN RIESENSPAß FÜR DIE TEAMS DER VR-BANK.“

Echte Festival-Atmosphäre

Schließlich bietet das 6,5 Hektar große Gelände am Stadtlohrer Flughafen beste Voraussetzungen, miteinander Spaß zu haben und das tolle Feeling zu genießen: Bis zu 15.000 Festivalbesucher feiern auf den vielen verschiedenen Dancefloors, Foodtrucks sorgen für kreative, leckere Verpflegung und das kleine Festivaldorf „DodgeVille“ lädt zum Übernachten und Entspannen ein.

KIRA BÖING
ist Mitarbeiterin im
KundenServiceCenter der
VR-Bank Westmünsterland

CHRISTIAN ÖHMANN
ist Financial Consultant im
KompetenzCentrum Stadtlohn





VR-DIGIFORUM

MORGEN IST JETZT!

AGIL, LEBENDIG, CASUAL, VIELE KLEINE STÄNDE STATT EINER GROSSEN BÜHNE: MIT DER JAHRES-AUFTAKTVERANSTALTUNG ZUM THEMA DIGITALISIERUNG BESCHRITT DIE VR-BANK BEWUSST GANZ NEUE WEGE, BERICHTEN DIE ORGANISATORINNEN SOPHIA GRÖTING UND LENA NELKE.

Wer die Idee zuerst gehabt hat, lässt sich gar nicht genau sagen: Im Vorbereitungsteam waren wir uns jedenfalls schnell einig, dass unsere diesjährige Mitarbeiter-Auftaktveranstaltung ein ganz anderes Format haben sollte als sonst. Kein klassischer Vortrag, keine Zweiteilung in ein Event für den Betrieb und eines für den Vertrieb – sondern ein vielfältiges Angebot von Entdeckungen und Impulsen, aus dem sich jede/r ein eigenes Programm zusammenstellt. Für eine Veranstaltung

zum Thema Digitalisierung erwies sich das als genau das richtige Konzept, denn nur so ließen sich die vielen Facetten adäquat abbilden, die die technologische Entwicklung heute hat.

In der VR-Bank selbst hat die Zukunft mit Tools wie MeinInvest, dem VideoService, VRanzi, der digitalen Assistentin, neuen Banking-Apps und innovativen bargeldlosen Zahlungsfunktionen im Vertrieb schon längst begonnen: Also baten wir die verschie-

denen Abteilungen, diese Instrumente und Möglichkeiten unter dem Motto „Von Mitarbeitern für Mitarbeiter“ selbst vorzustellen. Das Ergebnis war umwerfend: Kreativ, spannend und höchst unterhaltsam präsentierten sich die Informationsangebote, die die Abteilungen und Fachgruppen auf die Beine gestellt hatten. Impulsvorträge und Innovationsworkshops, die sogenannten DigiLabs, machten den rund 350 Kolleg/innen – unter ihnen erstmals auch alle Mitarbeiter/innen der vier VR-Bank-Tochterunternehmen – Lust auf Zukunft. Ergänzend konnte man neue Trends wie Virtual Reality, den neuen VR-VoiceAssistant und 3D-Druck erleben und mit dem Roboter „Pepper“ erste Kontakte zu künstlicher Intelligenz aufnehmen.

Viele positive Rückmeldungen bestätigten uns, dass diese agile, erlebnisorientierte Aufbereitung genau der richtige Weg war, etwaige Berührungsängste auszuräumen. Denn hat man die faszinierenden neuen Möglichkeiten einmal ausprobiert, dann stellt sie sich von ganz alleine ein – die Lust auf Zukunft!

LENA NELKE

ist Mitarbeiterin im Strategischen Vertriebsmanagement des KompetenzCentrums Coesfeld

SOPHIA GRÖTING

ist Trainee im Programm „General Management“ der VR-Bank Westmünsterland



03

BILANZ

EINMAL MEHR BLICKT DIE VR-BANK AUF EIN ERFOLGREICHES JAHR ZURÜCK. IN DER BILANZ FINDEN WIR DIE ERGEBNISSE IN ZAHLEN GEGOSSEN. SIE BILDEN EIN WICHTIGES FUNDAMENT – UND ERMÖGLICHEN ZUKUNFT!

BILANZ

GUTE ENTWICKLUNG

DEN ERFREULICHEN TREND DER LETZTEN JAHRE KONNTE DIE VR-BANK WESTMÜNSTERLAND EG AUCH IM GESCHÄFTSJAHR 2017 FORTSETZEN.

Die gute wirtschaftliche Entwicklung der VR-Bank Westmünsterland eG setzte sich im Geschäftsjahr 2017 dynamisch fort. Das gesamte Kundengeschäft legte um 290 Millionen Euro oder 6,2 Prozent auf rund 4,98 Milliarden Euro zu. Sowohl der Ausbau des Kundenkreditgeschäftes wie auch die Ausweitung der Geldanlagen der Kunden trugen zu dieser Entwicklung bei. Diese Zahlen belegen einmal mehr das nachhaltige Vertrauen der Mitglieder und Kunden in das Geschäftsmodell der Bank. 1.559 Kunden traten der Bank in 2017 als Mitglied bei, die Gesamtmitgliederanzahl beträgt damit 46.869.

Die erfolgreiche geschäftliche Entwicklung spiegelt sich auch in der Ertragslage wider. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit erhöhte sich bei einem nahezu konstanten Bewertungsergebnis auf 19,3 Millionen Euro (Vorjahr: 17,3 Millionen Euro). Damit wurde die Prognose für das Gesamtergebnis übertroffen.

Insgesamt wird die Bank das Ergebnis nutzen, die Eigenkapitalbasis oberhalb der aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen weiter auszubauen, um den Unternehmen und Privatkunden in der Region auch in Zukunft als zuverlässiger Finanzierungspartner zur Verfügung zu stehen.

Kreditgeschäft

Der bereits seit dem Jahr 2013 andauernde Konjunkturaufschwung in Deutschland schritt in 2017 weiter voran und führte erneut zu einem überdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Wachstum.

Die Kundenforderungen stiegen vor diesem Hintergrund unter Berücksichtigung von hohen Tilgungsleistungen der Kunden deutlich um 7,4 Prozent auf nunmehr 1,9 Milliarden Euro. Damit wurde das erwartete Wachstum von über 7 Prozent realisiert. Es konnten Neukredite im Wert von insgesamt 618 Millionen Euro vergeben werden, ein deutliches Plus von fast 20 Prozent. Das Volumen an Förderkrediten für den Wohnungsbau, die Landwirtschaft und die Gewerbebetriebe stieg insgesamt um 11,5 Prozent. Unsere Kunden fragten des Weiteren Bürgschaften und Garantien in Höhe von knapp 78 Millionen Euro nach, ein Zuwachs von 14,9 Prozent.

Ein weiterer Wachstumsträger im Dienstleistungsgeschäft blieb die Vermittlung von Finanzierungen an die genossenschaftlichen Partner. Damit trägt die Bank den Wünschen der Kunden nach langfristiger Zinssicherung sowie nach Konsumentenkrediten Rechnung. Insgesamt wuchs der Bestand der vermittelten Finanzierungen (inkl. Leasing) um 1,5 Prozent auf über 352 Millionen Euro. Das betreute Kundenkreditvolumen beläuft sich somit auf 2,39 Milliarden Euro, das entspricht einem Zuwachs von 6,5 Prozent.

BILANZENTWICKLUNG

	2017 TEUR	2016 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Bilanzsumme	2.481.681	2.373.037	108.644	4,6
Kundenforderungen	1.899.158	1.768.161	130.997	7,4
Kundengelder	1.526.909	1.476.027	50.882	3,4

STRUKTUR DER KUNDENEINLAGEN

	2017 TEUR	2016 TEUR	Veränderung TEUR	Anteil an Einlagen in %	
				2017	2016
Spareinlagen	629.133	639.434	-10.301	41,2	43,3
Täglich fällige Einlagen	817.032	763.956	53.076	53,5	51,8
Befristete Einlagen	80.744	72.637	8.107	5,3	4,9
Kundengelder	1.526.909	1.476.027	50.882	100,0	100,0

Geldanlagen der VR-Bank Kunden

Die Kundeneinlagen stiegen entgegen den Erwartungen weiter an. Die Einlagen wuchsen insgesamt um fast 51 Millionen Euro auf rund 1,53 Milliarden Euro. Einmal mehr war bei den täglich fälligen Einlagen mit 53 Millionen Euro das stärkste Wachstum zu verzeichnen. Im Gegensatz dazu nahmen die Spareinlagen leicht um 1,6 Prozent bzw. rund 10 Millionen Euro ab. Damit stieg der Anteil der täglich fälligen Einlagen an den gesamten Kundeneinlagen auf über 53 Prozent.

Der Inhalt der ganzheitlichen Beratungsgespräche mit den Kunden der Bank konzentrierte sich weiterhin auf das anhaltend niedrige Zinsniveau und dessen Folgen für die Zukunftsvorsorge. Die Notwendigkeit der breiteren Streuung der Geldanlagen tritt immer stärker in das Bewusstsein der Kunden und führte im Ergebnis zu einem weiteren Ausbau der Wertpapier- und Fondsanlagen. In Summe stiegen alle Geldanlagen der Kunden um insgesamt 5,9 Prozent oder 145 Millionen Euro auf 2,59 Milliarden Euro.

Dienstleistungsgeschäft

Die zunehmende Konzentration der Kunden auf das Wertpapier- und Fondsgeschäft führte zu einem Bestandswachstum in den Kundendepots inkl. der direkten Depots bei Union Investment um über 11 Prozent auf rund 721 Millionen Euro.

Auch die Nachfrage im Bereich Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft mit der R+V Versicherung AG zog an. Die vermittelte Beitragssumme an neuen Lebensversicherungen stieg deutlich um 13,9 Prozent. Insgesamt betrug der Bestand der bewerteten Summe der Lebens- und Rentenversicherungen unserer Kunden rund 168 Millionen Euro.

Bausparverträge des Partners Bausparkasse Schwäbisch Hall AG wurden in Höhe von rund 59 Millionen Euro abgeschlossen, ein deutlicher Rückgang zum Vorjahr. Die Bausparguthaben der Kunden erhöhten sich dagegen durch weitere Ansparungen um 5,4 Prozent auf nunmehr fast 131 Millionen Euro.

Auch das eigene Dienstleistungsge-

schäft konnte weiter zulegen. Die Durchführung von Zahlungsverkehrsdialogen mit den Firmen- und Gewerbetunden sorgte für einen Ausbau der Umsätze im Zahlungsverkehr. Die Anzahl der Transaktionen im gesamten Kundengeschäft stieg um 4,9 Prozent.

Personal- und Sozialbereich

Die VR-Bank Westmünsterland eG gehört zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland. Die international tätige unabhängige Organisation „Top Employers Institute“ verleiht den Award „Top-Arbeitgeber“ jährlich und zertifiziert nur Unternehmen, die höchste Standards im Personalmanagement erfüllen. Bereits zum zehnten Mal wurde die Bank ausgezeichnet. Die erneute Auszeichnung verdeutlicht die hohe strategische Bedeutung einer nachhaltigen und langfristigen Personalpolitik in der Bank. Die Kompetenz und die Motivation der Mitarbeiter sind ein wesentlicher und entscheidender Wettbewerbsvorteil. Daher zählen hohe Investitionen in die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter ebenso wie eine breit gefächerte betriebliche

Gesundheitsförderung unter dem Label „VR-Vital“ zum Selbstverständnis der Bank.

Die Sicherstellung der dauerhaften Qualität und Quantität im Personalbestand wird auch durch die überdurchschnittliche Ausbildungsquote gefördert. Insgesamt beschäftigte die Bank zum Jahresende 330 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 36 Auszubildende.

Sachinvestitionen

Die Sachinvestitionen konzentrierten sich im Wesentlichen auf Ersatzinvestitionen im Bereich Informations- und Telekommunikationstechnik. Insgesamt umfassten die Investitionen ein Volumen von rund 1,4 Millionen Euro.

Vermögenslage

Eigenmittel

Grundlage der Geschäftspolitik ist eine gute Eigenmittelausstattung als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen sowie eine jederzeit ausreichende Liquidität. Die vorgegebenen Anforderungen der CRR wurden von der Bank im Geschäftsjahr 2017 stets mit Abstand eingehalten. Die Gesamtkapitalquote für eine angemessene Eigenmittelausstattung im Sinne des Artikels 92 der CRR beträgt per Jahresende 14,3 Prozent. Sie liegt damit weiterhin deutlich oberhalb des ab dem 1. Januar 2019 geltenden Mindestwertes von 10,5 Prozent.

Finanz- und Liquiditätslage

Die Finanz- und Liquiditätslage der VR-Bank Westmünsterland eG ist weiterhin

geordnet. Die Bank konnte allen Zahlungsverpflichtungen stets fristgerecht nachkommen. Die Zahlungsfähigkeit war im abgelaufenen Geschäftsjahr stets gewährleistet.

Die Mindestreservebestimmungen wurden, wie auch der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht aufgestellte Grundsatz für die Liquidität, stets eingehalten. Die Liquiditätskennziffer betrug bei einem Mindestwert von 1,0 zum Jahresende 2,12. Ebenso erfüllte die Bank die aufsichtsrechtliche Kennziffer der Liquidity Coverage Ratio mit einem Wert von 96,9 Prozent bei geforderten 80,0 Prozent deutlich. Alle Kennzahlen bieten ausreichenden Freiraum für die Ausweitung des Bankgeschäftes im Rahmen der strategischen Planungen.

Risikolage und Risikodeckung

Die Bank hat die bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen zur Risikobegrenzung sowohl quantitativ (Eigenmittelanforderungen und Großkreditbegrenzungen gemäß CRR) als auch qualitativ (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) erfüllt. Ebenso wurden die Regelungen der Bankenaufsicht zur Sicherung der jederzeitigen Zahlungsbereitschaft strikt eingehalten.

Die Forderungen der VR-Bank Westmünsterland eG sind vorsichtig bewertet. Akute Risiken aus Adressenausfallrisiken wurden in voller Höhe durch Abschreibungen oder Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für darüber

hinaus bestehende Ausfallgefahren stehen Pauschalwertberichtigungen zur Verfügung. Den Wertpapierbestand hat die Bank insgesamt der Liquiditätsreserve zugeordnet und dementsprechend nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

Die Bank ist der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. angeschlossen.

Ertragslage

Die weiterhin florierende Wirtschaft in der Region, die kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Bankprodukte und die Fähigkeit der Bank, sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen, haben wie in den Vorjahren für eine positive geschäftliche Entwicklung und ein gutes Jahresergebnis gesorgt. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erhöhte sich von 20,3 Millionen Euro auf 22,3 Millionen Euro. Ebenso lag der Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit mit 19,3 Millionen Euro über dem Vorjahr (Plus: 11,6 Prozent).

Im Detail stellt sich die Entwicklung der Ertragslage wie folgt dar:

Der Zinsüberschuss erhöhte sich durch den Anstieg des Ergebnisbeitrages im Kundenkreditgeschäft, bedingt durch das zunehmende Volumen bei konstanten Margen, und den Ausbau der Erträge aus den Fondsanlagen. Der Zinsüberschuss stieg daher um über 0,7 Millionen Euro auf 45,5 Millionen Euro. Das Provisionsergebnis profitierte vom Ausbau des gesamten Dienstleistungs-

ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

	2017 TEUR	2016 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Zinsüberschuss	45.516	44.807	709	1,6
Provisionsüberschuss	18.937	17.124	1.813	10,6
Sonstige Erträge	730	1.027	-297	-29,0
Betriebsaufwand	42.897	42.611	286	0,7
Teilbetriebsergebnis	22.286	20.347	1.939	9,5
Bewertungsergebnis	2.988	3.061	-73	-2,4
Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit	19.298	17.286	2.012	11,6
Außerordentliches Ergebnis	0	14.783	-14.783	-100,0
Steueraufwand	5.493	5.344	149	2,8
Einstellung in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	4.400	18.300	-13.900	-76,0
Jahresüberschuss	9.405	8.425	980	11,6

geschäftes. Insgesamt erhöhte sich der Provisionsüberschuss um 10,6 Prozent auf 18,9 Millionen Euro.

Der Personalaufwand ging gegenüber dem Vorjahr aufgrund eines moderaten Abbaus der Personalkapazitäten zurück. Die anderen Verwaltungsaufwendungen stiegen dagegen um rund 0,8 Millionen Euro. Ursachen waren insbesondere die steigenden laufenden Kosten für den Betrieb der IT-Infrastruktur und Projektkosten für die Migration des Bankensystems von bank21 auf agree21. Das Bewertungsergebnis resultierte aus zinsinduzierten Abschreibungen auf den bankeigenen Wertpapierbestand und

Wertberichtigungen auf Kundenkredite. Hier profitierte die Bank weiterhin von der guten wirtschaftlichen Lage der Unternehmen in der Region. Der Bewertungsaufwand ist gegenüber dem Vorjahr leicht um 73 TEUR auf 3,0 Millionen Euro zurückgegangen.

Voraussichtliche Entwicklung

Das nachhaltige Wachstum des Kundengeschäftsvolumens der Bank sollte sich im kommenden Jahr weiter fortsetzen.

Die geschäftliche Entwicklung der Bank wird im nächsten Jahr vor dem Hintergrund des anhaltenden Wirtschaftswachstums durch den Ausbau

des Kundenkreditgeschäftes um rund 5,7 Prozent geprägt. Die zukünftige Nachfrage konzentriert sich weiterhin auf Investitionsvorhaben aus der Wirtschaft und Bauinvestitionen aus dem privaten Bereich.

Der Bestand der bilanziellen Kundeneinlagen wird sich voraussichtlich im kommenden Jahr nicht wesentlich verändern. Die Privatkunden werden weiterhin verstärkt in alternative Anlageprodukte, vornehmlich in Investmentfonds und Wertpapiere, investieren, da mit einer kurzfristigen Änderung des anhaltenden Niedrigzinsniveaus nicht zu rechnen ist.

Das Geschäftsergebnis dürfte aufgrund der anhaltenden Wirkungen des niedrigen Zinsniveaus im kommenden Geschäftsjahr zurückgehen. Dementsprechend wird sich der Jahresüberschuss leicht unter dem Vorjahresniveau bewegen, aber der Bank eine weitere und nachhaltige Stärkung der Rücklagen ermöglichen.

Die VR-Bank Westmünsterland eG erwartet insgesamt eine Fortsetzung der guten geschäftlichen Entwicklung der letzten Jahre. Sie rechnet unter Berücksichtigung der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung weiterhin mit einer auskömmlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung
Es handelt sich bei dem abgedruckten Jahresabschluss und Lagebericht um eine verkürzte Wiedergabe. Der Jahresabschluss 2017 und der Lagebericht wurden jeweils vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Peter-Müller-Straße 26, 40468 Düsseldorf, geprüft und uneingeschränkt bestätigt. Die Veröffentlichung erfolgt im elektronischen Bundesanzeiger.

AKTIVSEITE

Jahresbilanz zum 31.12.2017

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			14.733.311,41		13.865
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			29.804.955,67		31.275
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	29.804.955,67				(31.275)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	44.538.267,08	0
2. Schultitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schultitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			83.682.729,90		89.541
b) andere Forderungen			18.747.779,25	102.430.509,15	63.553
4. Forderungen an Kunden				1.899.158.012,96	1.768.161
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	814.056.027,87				(741.668)
Kommunalkredite	6.580.941,52				(7.026)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		30.606.667,57			29.527
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	30.606.667,57				(29.527)
bb) von anderen Emittenten		183.606.835,41	214.213.502,98		174.169
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	159.794.372,30				(157.843)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	214.213.502,98	0
Nennbetrag	0,00				(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				68.143.153,79	48.824
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			98.611.121,93		98.905
darunter:					
an Kreditinstituten	92.832.050,07				(10.914)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.576.876,33	100.187.998,26	1.577
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	1.540.000,00				(1.540)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				10.636.369,89	10.136
darunter:					
an Kreditinstituten	9.961.367,89				(9.961)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				2.374.645,41	3.142
darunter: Treuhandkredite	2.250.901,17				(3.018)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			49.850,00		50
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	49.850,00	0
12. Sachanlagen				17.245.042,49	17.896
13. Sonstige Vermögensgegenstände				5.900.051,37	6.931
14. Rechnungsabgrenzungsposten				198.080,83	251
15. Aktive latente Steuern				16.605.024,00	15.234
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				0,00	0
Summe der Aktiva				2.481.680.508,21	2.373.037

PASSIVSEITE

Jahresbilanz zum 31.12.2017

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			16.172.826,91		3.159
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			<u>662.477.712,68</u>	678.650.539,59	631.497
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		626.700.522,94			636.757
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		<u>2.432.310,12</u>	629.132.833,06		2.677
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		817.032.107,31			763.956
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>80.743.687,83</u>	<u>897.775.795,14</u>	1.526.908.628,20	72.637
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten			<u>0,00</u>	0,00	0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				2.374.645,41	3.142
darunter: Treuhandkredite	2.250.901,17				(3.018)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				2.590.748,29	2.276
6. Rechnungsabgrenzungsposten				209.836,21	328
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			11.173.510,00		10.782
b) Steuerrückstellungen			267.000,00		0
c) andere Rückstellungen			<u>6.277.504,98</u>	17.718.014,98	6.775
8. ---				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				15.000,00	30
10. Genussrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				69.400.000,00	65.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			22.660.794,04		21.080
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		72.250.000,00			68.650
cb) andere Ergebnisrücklagen		<u>81.496.536,08</u>	153.746.536,08		77.864
d) Bilanzgewinn			<u>7.405.765,41</u>	<u>183.813.095,53</u>	<u>6.425</u>
Summe der Passiva				2.481.680.508,21	2.373.037
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		77.835.842,84			67.734
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		<u>0,00</u>	77.835.842,84		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		<u>290.654.124,89</u>	290.654.124,89		268.594
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Zeit vom 01.01.2017 bis 31.12.2017

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		52.207.141,30			55.432
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>2.992.915,59</u>	55.200.056,89		3.680
2. Zinsaufwendungen			<u>14.503.106,81</u>	40.696.950,08	17.597
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			2.254.095,77		1.467
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.205.011,77		1.665
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>360.000,00</u>	4.819.107,54	160
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			20.908.540,73		18.724
6. Provisionsaufwendungen			<u>1.971.751,98</u>	18.936.788,75	1.600
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				1.727.444,69	1.865
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		19.270.345,48			20.011
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>3.890.294,91</u>	23.160.640,39		3.577
darunter: für Altersversorgung	620.443,48				(289)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>17.707.576,13</u>	40.868.216,52	16.912
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				2.028.878,97	2.111
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				998.107,30	838
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			2.987.589,66		3.061
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			<u>0,00</u>	2.987.589,66	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			<u>852,83</u>	852,83	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				19.298.351,44	17.286
20. Außerordentliche Erträge			0,00		14.783
21. Außerordentliche Aufwendungen			<u>0,00</u>		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(14.783)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			5.293.301,32		5.185
darunter: Ertrag aus latenten Steuern	1.370.966,00				(48)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			<u>199.284,71</u>	5.492.586,03	159
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken				<u>4.400.000,00</u>	18.300
25. Jahresüberschuss				9.405.765,41	8.425
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				0,00	0
				9.405.765,41	8.425
27. Entnahmen aus Ergebnismrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnismrücklagen			<u>0,00</u>	0,00	0
				9.405.765,41	8.425
28. Einstellungen in Ergebnismrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.000.000,00		1.000
b) in andere Ergebnismrücklagen			<u>1.000.000,00</u>	<u>2.000.000,00</u>	1.000
29. Bilanzgewinn				<u>7.405.765,41</u>	<u>6.425</u>

DANKE!

ZUM ERFOLGREICHEN GESCHÄFTSJAHR 2017 DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND UND ZU DIESEM GESCHÄFTSBERICHT HABEN VIELE MENSCHEN BEIGETRAGEN. FÜR IHREN EINSATZ, IHRE IDEEN, IHR VERTRAUEN UND IHRE TREUE BEDANKEN WIR UNS HERZLICH: BEI DEN MITGLIEDERN UND KUNDEN, DEM AUFSICHTSRAT UND DEM BEIRAT DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND, DEN UNTERNEHMEN IM GENOSSENSCHAFTLICHEN FINANZVERBUND, DEN KOMMUNEN UND INSTITUTIONEN UNSERES GESCHÄFTSGEBIETS, PARTNERN UND FREUNDEN, ALLEN AUTORINNEN UND AUTOREN SOWIE NICHT ZULETZT DEM ENGAGIERTEN, LEISTUNGSSTARKEN TEAM DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND.

MIT LUST AUF ZUKUNFT FREUEN WIR UNS AUF DIE NÄCHSTEN GEMEINSAMEN PROJEKTE – AUCH MIT DER JÜNGST NEU GEWÄHLTEN VERTRETERVERSAMMLUNG, DEREN MITGLIEDER WIR HERZLICH WILLKOMMEN HEISSEN!

**DR. WOLFGANG
BAECKER**
Vorstandsvorsitzender

MATTHIAS ENTRUP
Vorstand

BERTHOLD TE VRUGT
Vorstand

IMPRESSUM

Herausgeber:

VR-Bank Westmünsterland eG
Kupferstraße 28
48653 Coesfeld
bank@vrbank-wml.de
www.vrbank-wml.de

Verantwortlich:

Dr. Wolfgang Baecker, Vorstandsvorsitzender

Idee:

Berthold te Vrugt

Redaktion:

Dr. Anne Täubert

Realisierung:

ypH, kreative GmbH & Co KG, Münster

Fotografie:

Joachim Busch, Altenberge
Andreas Löchte, Münster
Sebastian Röhling, Gescher

Druck:

Rehms Druck GmbH, Borken

Erscheinungsdatum:

Mai 2018

