

WANDEL

BLEIBT ALLES ANDERS

DANKE!

Zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2018 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 unseren 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 Beitragenden der Berichte und Interviews sowie nicht zuletzt dem engagierten, leistungsstarken Team der VR-Bank Westmünsterland.

Auch 2019 geht der Wandel weiter – wir freuen uns darauf, gemeinsam Themen anzupacken und Projekte voranzubringen!

Dr. Wolfgang Baecker
Vorstandsvorsitzender

Matthias Entrup
Vorstand

Berthold te Vrugt
Vorstand

08 WANDEL BLEIBT ALLES ANDERS

Wandel ist das Prinzip des Lebens – und ein wichtiger Motor, finden Dr. Wolfgang Baecker, Matthias Entrup und Berthold te Vrugt.

12 GENOSSENSCHAFTSBANKEN GENOSSENSCHAFTLICH ZUKUNFT GESTALTEN

Was bleibt? Was wird anders? Muss Wandel zwangsläufig alles verändern? BVR-Präsidentin Marija Kolak gibt Antworten.
standorthier.de/menschen/genossenschaftsbanken

15 MODERNES BAUEN AUTARK – IN JEDER HINSICHT

Im Neubaugebiet Borken-Hovesath hat sich Familie Papenberg mit ihrem Neubau nicht nur den Traum vom eigenen Zuhause erfüllt.

18 LEBENSENTWÜRFE EIN TREPPENLIFT IST DOCH KEINE LÖSUNG

Fünf Freunde haben in Dülmen ihre eigene Vorstellung vom Wohnen im Alter realisiert: Ein Besuch bei der Hausgemeinschaft Redmann-Schmitt-Volpert.
standorthier.de/menschen/lebensentwuerfe

24 IDENTITÄT GIBT ES IHN NOCH, DEN MÜNSTER- LÄNDER?

Eine augenzwinkernde Spurensuche nach regionalen Charakterzügen von Hans-Peter Boer.

27 CROWDFUNDING EIN FESTIVAL FÜR TOLERANZ

Seit 2001 ist das Coesfelder Open Air immer attraktiver geworden – 2018 nutzte das Team um Matthias Ebbert erstmals Crowdfunding zur Finanzierung.
standorthier.de/menschen/crowdfunding

32 HANDWERK GOLDENER BODEN MIT KLEINEN KRATZERN

Die Handwerksmeister Christian Becks und Ralf Sparwel über den Wandel in ihren Betrieben.
standorthier.de/wirtschaft/handwerk

36 LANDWIRTSCHAFT DIE SUPERHERDEN-MACHER

Ein Ortstermin in Borken bei der neuen Besamungsstation der Rinder-Union West eG (RUW).
standorthier.de/wirtschaft/landwirtschaft

40 LOGISTIK AUTOMATISIERUNG ALS WIN-WIN-WIN-DEAL

Mit Digitalisierung und modernster Robotik beweist sich der Bio-Großhandel Weiling GmbH als Pionier.
standorthier.de/wirtschaft/logistik

46 MOBILITÄT KREISE IN BEWEGUNG

In den großen Städten ist das Auto auf dem Rückzug – doch gibt es in der Fläche Alternativen? Spotlights auf eMobilität und mehr.
standorthier.de/wirtschaft/mobilitaet

48 BANKGESPRÄCH WIEDERHOLT SICH GESCHICHTE?

Der Historiker Prof. Dr. Werner Freitag gab in Stadtlohn Anstöße für Verwaltung und Wirtschaft.

52 KUNDENSERVICE IMMER GEÖFFNET STATT FÜR IMMER GESCHLOSSEN

Mit dem neuen Filialservice-Konzept der VR-Bank finden Kunden an allen Standorten einen persönlichen Ansprechpartner.
standorthier.de/bank/kundenservice

58 GESCHÄFTLICHE ENTWICKLUNG 2018 POSITIVER TREND SETZT SICH FORT

64 JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2018

66 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2018

67 IMPRESSUM

1 MENSCHEN

DER MENSCH VERÄNDERT DIE WELT, DAS WAR SCHON IMMER SO: WENN WIR VON WANDEL SPRECHEN, IST ER DESSEN STÄRKSTER MOTOR – UND ZUGLEICH BESSER ALS JEDE ANDERE SPEZIES IN DER LAGE, SICH AUF NEUE BEDINGUNGEN EINZUSTELLEN UND NUTZEN AUS IHNEN ZU ZIEHEN. DESHALB STEHEN DIE MENSCHEN MIT IHREN PLÄNEN UND ZIELEN NICHT NUR BEI DER VR-BANK IM MITTELPUNKT, SONDERN AUCH IN DIESEM GESCHÄFTSBERICHT: WO SPÜREN, WIE BEGEGNEN SIE DEM WANDEL, IM GROSSEN WIE IM KLEINEN? MOMENTAUFNAHMEN AUS DER REGION.

WANDEL**BLEIBT ALLES ANDERS**

Veränderung ist das Prinzip allen Lebens, ihr Gegenteil wäre Stillstand. Und auch wenn man sich in Momenten großen Glücks wünscht, die Welt möge anhalten: Ohne Wandel würde uns der vielleicht wichtigste Motor fehlen. Aktuell verändert sich besonders viel, durch neue Technologien, durch die Globalisierung, durch die Welt-politik. Wie sich das an den unterschiedlichsten Stellen bemerkbar macht, ist Thema dieses Geschäftsberichts.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND

HERREN, Sie kennen es schon: Unser jährlicher Geschäftsbericht hat ein Kernthema. In diesem Jahr haben wir uns für „Wandel – bleibt alles anders!“ entschieden.

DAZU PASST FOLGENDE KLEINE

GESCHICHTE: Ein Professor händigte seinen Studierenden die Unterlagen für die Prüfung aus und verursachte bei ihnen einige Verwirrung. Einer von ihnen sprang auf und rief aufgeregt: „Aber Herr Professor, das sind ja die gleichen Fragen, die Sie uns bei der letzten Klausur gestellt haben!“ „Stimmt“, entgegnete der Professor, „aber die Antworten haben sich geändert!“

DINGE ÄNDERN SICH. Neue Ideen, Techniken und Entwicklungen ermöglichen neue, andere Antworten. Dieser Wandel ist positiv, er erzeugt Fortschritt und Verbesserungen. Gleichzeitig ist er aber auch beständig: Gefühlt scheint

es Konstanz nicht mehr zu geben. Es bleibt also richtig, „auf Sicht“ zu fahren, reaktionsschnell zu bleiben und aufgeschlossen für Veränderungen zu sein. So gelingt es, nicht seitwärts oder stillstehend, sondern „vorwärts in die Zukunft“ zu gelangen – unser Leitgedanke für das Geschäftsjahr 2019.

Aber wie in der obigen Geschichte bleiben die Fragen häufig dieselben: Wie entwickeln sich unsere Region, die Unternehmen, die Bedürfnisse der Menschen? Welche Anforderungen kommen auf sie zu?

Zu den verbleibenden Konstanten in der Zeit des Wandels zählt ganz besonders unser satzungsmäßiger genossenschaftlicher Auftrag: Die Förderung unserer Mitglieder und Kunden. Dieser genossenschaftliche Auftrag erfordert die ständige Weiterentwicklung unserer Beratungs- und Serviceleistungen, unserer Produkte und Prozesse.



Berthold te Vrugt
Vorstand

Matthias Entrup
Vorstand

Dr. Wolfgang Baecker
Vorstandsvorsitzender

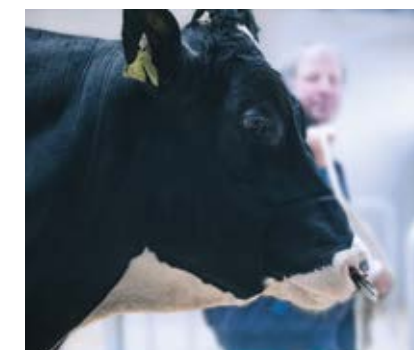
“ Zu den Konstanten in der Zeit des Wandels zählt ganz besonders unser **satzungsmäßiger genossenschaftlicher Auftrag**. ”

BEIM ERARBEITEN NEUER LÖSUNGEN helfen uns Kreativität, innovative Techniken und Querdenken, weiterhin ein modernes Verständnis von Kunden- nahe zu gewährleisten. Nur ein Beispiel ist dabei VRanzi, Ihre persönlich-digitale Assistentin. VRanzi, ein von der VR-Bank eigenständig entwickelter Chatbot, ist bereits nach kurzer Zeit nicht mehr aus unserem Serviceangebot wegzudenken, ob in unseren Dialogterminals in den Filialen, dem Smartphone oder dem Internet. Entgegen einem weit verbreiteten Trend in der Kreditwirtschaft erweitern wir so und mit zahlreichen weiteren Innovationen unsere Beratungs- und Serviceangebote sowohl an unseren Standorten als auch online.

APROPOS KUNDENNÄHE: Während Großbanken – entgegen aller Forderungen und Ankündigungen der Politik aus der Zeit der Finanzkrise – nicht kleiner,

sondern im Gegenteil durch gigantische Fusionen noch größer werden sollen oder wollen, muss und wird die VR-Bank die Ausrichtung auf die Menschen und Unternehmen des Westmünsterlands bewahren und kooperativ weiterentwickeln. Das gilt auch und gerade in unsicheren Zeiten des Wandels im politischen und europäischen Umfeld. Deshalb: „Standort: hier!“

SIE SEHEN: Die Perspektiven ändern sich, nicht zuletzt durch Innovation und Weiterentwicklung. Dafür steht übrigens auch unser vorliegender Geschäftsbericht, dessen Kern unverändert zahlreiche Beiträge unserer Mitglieder und Kunden bilden. Besonders freuen wir uns auch über den Gastbeitrag der Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Frau Marija Kolak. ■



Wir haben den Geschäftsbericht konzeptionell und medial weiterentwickelt: Auf der Website standorthier.de finden Sie zu vielen Themen dieser Ausgabe weitere Videos und Links. Sie erreichen sie über die QR-Codes in diesem Geschäftsbericht.



Auf neuen Smartphones brauchen Sie keine QR-App: Einfach per Kamera ein Foto vom Code machen, dann öffnet sich die Seite!

“ Wir Genossenschaftsbanken sind ein wichtiger Bestandteil der **Innovationskraft** ganzer Regionen. ”



Marija Kolak ist seit 2018 Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR).

GENOSSENSCHAFTSBANKEN

GENOSSENSCHAFTLICH ZUKUNFT GESTALTEN

„Wandel: Bleibt alles anders“: Welch großartiges Motto für den diesjährigen Geschäftsbericht der VR-Bank Westmünsterland! Hier wird scheinbar Gegensätzliches miteinander kombiniert: Was bleibt? Was wird anders? Muss Wandel zwingend alles verändern? Das sind die Fragen, die für uns Volksbanken und Raiffeisenbanken und die genossenschaftliche Finanz-Gruppe relevanter sind denn je.

ZUNÄCHST MUSS MAN SICH FRAGEN, was Veränderungen für Banken im Allgemeinen antreibt. Die Antwort liegt auf der Hand: anhaltende Niedrigzinspolitik, zunehmende Regulatorik, wachsender Wettbewerb – und allem voran die Digitalisierung. Sie begünstigt nicht nur neue Formen des Bankings durch die sogenannten „Fintechs“ wie N26 oder „Bigtechs“ wie Apple, Google, Amazon & Co., sondern beeinflusst in entscheidender Form auch die Erwartungshaltung unserer Kunden. Sie setzen ganz selbstverständlich voraus, dass sie Finanzdienstleistungen jederzeit und überall in Anspruch nehmen können. Für all diese Herausforderungen gilt es, Lösungen anzubieten.

Manche fragen sich vielleicht: Haben Genossenschaftsbanken mit so viel Tradition überhaupt das Potenzial, sich zu verändern und zukunftsfähig zu sein? Ja, natürlich! Wenn wir es richtig anstellen, dann können wir gelernte Prozesse zeitgemäß anpassen, um traditionelle Werte in eine neue Zeit zu übertragen und genossenschaftlich Zukunft zu gestalten.

Die VR-Bank Westmünsterland und wir Genossenschaftsbanken im Allgemeinen haben es in unserer über 175-jährigen Geschichte immer wieder unter Beweis gestellt, dass wir in der Lage sind, Innovationen mit Freude umzusetzen, und am Puls der Zeit sind, ohne dabei unseren Markenkern außer Acht zu lassen.

INNOVATION FÜR UNS BANKEN heute ist, wenn sich Kunden mittlerweile auf vielen Wegen – persönlich, telefonisch, digital – mit ihrer Bank vernetzen können. In den nächsten Jahren investieren wir als genossenschaftliche FinanzGruppe über eine halbe Milliarde Euro in eine Digitalisierungsoffensive, den weiteren Ausbau unseres digitalen Angebots. Konkret wollen wir Kundenkontaktpunkte wie Filialen, Service-Center, Online-Banking und Banking-App miteinander enger verzahnen. Für die Kunden heißt das: Beim Wechsel von einem Kanal zum anderen sollte eine nahtlose Weiterbearbeitung der Services, der Beratung und des Produktabschlusses ohne Datenverlust möglich sein.

MACHT UNS DIESER WANDEL in Zukunft zur reinen Online-Bank? Nein! Die lokale Verwurzelung und Präsenz unserer Banken gehören zum unverhandelbaren Markenkern des genossenschaftlichen Wesens. Das bleibt auch so. Wenn wir aber die Möglichkeiten, die uns die Digitalisierung bietet, zum Vorteil unserer Kunden und Mitglieder nutzen, dann sparen wir Kapazitäten, um unsere Stärke, die genossenschaftliche Beratung – professionell, vertrauensvoll und persönlich – bei komplexeren Anliegen besser anzubringen. Der Schlüssel für den Erfolg wird darin liegen, wie gut es uns gelingt, lokale Kenntnis und die Nähe zu den Kunden mit der Fähigkeit zu digitalen Innovationen zu verbinden. Der Wille und die Geschlossenheit unserer Gruppe stimmen uns zuversichtlich, dass wir unsere Stärken im Bankenmarkt weiterhin zur Geltung bringen können, um genossenschaftlich Zukunft zu gestalten.

Dabei spielen die Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. Denn was wäre eine gute Bank ohne ihre Mitarbeiter? Wir alle wissen: Gute Mitarbeiter zu finden ist schwer, gute Mitarbeiter zu halten noch schwieriger. Dafür braucht es eine Vision, die auch gelebt wird, und das tun wir Genossenschaftsbanken! Wir schätzen unsere Mitarbeiter, bringen ihnen Vertrauen entgegen und, ganz wichtig, befähigen sie in ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung. Genau hierfür ist die VR-Bank Westmünsterland 2019 erneut mit dem Award „Top Employer Mittelstand Deutschland“ ausgezeichnet worden.

MOTIVIERTE MITARBEITER, die sich mit ihrem Unternehmen identifizieren und die gerne zur Arbeit kommen, sind der Schlüsselfaktor in Veränderungsprozessen. Denn sie tragen den Wandel und müssen neue Strukturen oder Prozesse leben. Gute Kommunikation ist da das A und O. Auch hier geht die VR-Bank Westmünsterland mit gutem Beispiel voran und hat ihre Mitarbeiter mit zahlreichen Schulungen auf die Nutzung neuer digitaler Techniken umfangreich vorbereitet.

INNOVATIONSKRAFT ENTWICKELN wir Genossenschaftsbanken nicht nur nach innen, sondern wir tragen die Freude an Innovationen auch nach außen in die Region. Die dezentral aufgestellten und selbst mittelständisch strukturierten Genossenschaftsbanken kennen ihre Firmenkunden mit ihren Geschäftsmodellen sehr genau. Sie wissen um die Potenziale der Unternehmen und unterstützen die Unternehmer bei der Verwirklichung ihrer Ideen. Somit sind wir Genossenschaftsbanken ein unverzichtbarer Bestandteil

der Innovationskraft ganzer Regionen. Mit dem Neubau des Büro-Quartiers „VR sieben.neun“ in Gescher geht die VR-Bank Westmünsterland sogar einen großen Schritt weiter und schafft beste Voraussetzungen, dass sich weitere innovative Unternehmen und Start-Ups in der Region ansiedeln.

BLEIBT ALLES ANDERS, so lautet auch der Titel von Herbert Grönemeyers zehntem Album. In dem gleichnamigen Lied singt er „Geh voran“ und appelliert an den Mut zur Veränderung. Genauso stellen sich die VR-Bank Westmünsterland und wir uns gemeinsam als Genossenschaftliche FinanzGruppe – im Verbund von rund 900 selbstständigen Kreditgenossenschaften in ganz Deutschland; mit starken Partnern wie der Bausparkasse Schwäbisch-Hall, der R+V Versicherung und Union Investment; mit über 18,5 Millionen Mitgliedern; und mit rund 30 Millionen Kundinnen und Kunden – den vielfältigen Herausforderungen oder besser gesagt: CHANCEN! ■



Lernen Sie unsere Verbandspräsidentin besser kennen – im Video, das Sie in unserem digitalen Geschäftsbericht finden!

MODERNES BAUEN

AUTARK – IN JEDER HINSICHT

Es gibt Dinge, die ändern sich nicht: Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden gehört dazu. Den haben sich Dominik und Verena Papenberg, ähnlich wie ihre Elterngeneration, schon in sehr jungen Jahren erfüllt – doch sonst ist in ihrem neuen Zuhause so manches anders als „früher“.



AUCH IM WESTMÜNSTERLAND sind Baugrundstücke inzwischen recht rar gesät – und kostspielig. So hatten sich über 300 Interessenten bei der Stadt Borken um die rund 60 Grundstücke im Neubaugebiet Borken-Hovesath beworben, die mit einem Quadratmeterpreis von 140 Euro zu Buche schlugen. Im Lauf der Jahre hat hier eine stetige Preissteigerung stattgefunden, die die Gesamtentwicklung auf dem Immobilienmarkt widerspiegelt.

Dass ihr Budget grundsätzlich für eine Immobilienfinanzierung reichen würde, hatten Verena und Dominik Papenberg schon mit ihrem VR-Bank-Berater Christian Schmidt geklärt. Er weiß: „Borken ist durch die Nähe zur A 31 auch für Menschen aus dem nördlichen Ruhrgebiet als Wohnort interessant.“ Entsprechend groß war die Freude des seit 2015 verheirateten Paares, als es den Zuschlag bekam: Mit der VR-Bank finanzierten die beiden zunächst den Grundstückskauf, dann ging es an die Detailplanung mit dem Architekten.

„ÖKOLOGIE UND NACHHALTIGKEIT waren uns wichtig, gerade mit Blick auf die Zukunft“, sagt Verena Papenberg und schaukelt den acht Monate alten Sohn. „Bei einem Bauträger haben wir das Prinzip des Holzrahmenbaus kennengelernt – das hat uns sofort begeistert.“ Diese Bauweise aus einem Holzständerwerk, das im Trockenbau verkleidet und mit Cellulosedämmung gefüllt wird, hat eine hervorragende CO₂-Bilanz und schafft ein gesundes

Raumklima. Zudem ist dank der mauerwerklosen Konstruktion viel Eigenarbeit möglich.

Diese „Muskelhypothek“ kam dem Paar sehr entgegen: Elf Monate lang verbrachten beide, unterstützt von Familie und Freunden, nahezu jedes Wochenende auf der Baustelle, machten vom Innenausbau über Sanitär-, Elektro-, Dach- und Pflasterarbeiten fast alles selbst. Viel Arbeit, doch „man weiß, wofür, und es macht schon sehr zufrieden, das Haus wachsen zu sehen“, sagt Dominik Papenberg, „weil man sich bei jedem Detail daran erinnert, wie man es geschaffen hat.“

DAS ENERGIEKONZEPT des 145 qm großen Einfamilienhauses ist ebenso modern wie faszinierend: Mit einem Wärmeenergieverbrauch, der 60 % unter dem eines vergleichbaren Neubaus liegt, erfüllt es den derzeit höchsten Standard für Energieeffizienz-Häuser – KfW 40 plus. Die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach liefert in Verbindung mit der Luft-Luft-Wärmepumpe so viel Energie, dass das Gebäude sich daraus zu 50 % autark versorgen kann – denn auch geheizt wird elektrisch, über eine Infrarot-Fußbodenheizung. Im stationären Speicher kann Strom vorgehalten werden, der Überschuss wird ins öffentliche Netz eingespeist – gegen Vergütung. Zwar müssen die Papenbergs z. B. im Winter auch Strom zukaufen, dennoch rentiert sich das Prinzip mittelfristig. „Die Photovoltaik-Anlage finanziert sich durch die Einspeisevergütung quasi

selbst“, ist Papenberg überzeugt von dieser erneuerbaren Energie, „und wenn sie sich nach 13 Jahren amortisiert hat, verdient sie Geld.“

ALS ELEKTRONIKER für Betriebstechnik – er programmiert Fördertechnikanlagen – habe ihr Mann ohnehin ein Faible für smarte Technologien, sagt Verena Papenberg, „und außerdem konnte er die gesamte Elektrik im Haus selbst legen.“ Das hat er auch getan – und unterstützt von einem Fachbetrieb dabei sein eigenes Smart-Home-Konzept realisiert. Durchs Haus ziehen sich mehrere Kilometer Kabel, und jeder Schalter ist einzeln programmiert: Vom Elternschlafzimmer aus lassen sich zum Beispiel mit einem Knopfdruck alle Jalousien und Leuchten im Haus steuern. Verena Papenberg freut sich, dass es „endlich genug Steckdosen“ gibt – und hier im Neubaugebiet einen Glasfaseranschluss für schnelles Internet.

SEHR KOMFORTABEL sei das, bestätigt sie – und auch ein Aspekt des neuen Lebensgefühls als Hausbesitzer. „Man fühlt sich wesentlich freier, muss keine Kompromisse mehr machen und weiß bei jedem Schritt: Das hier ist unseres, hier werden unsere Kinder groß, hier können wir auch in Zukunft alles so gestalten, wie wir es uns vorstellen.“ Alles richtig gemacht, Familie Papenberg – und mit Zinsfestschreibung auf 30 Jahre klug und zukunftsicher finanziert. ■

Dominik Papenberg, 31, programmiert als Elektroniker Industrieanlagen. Er und Verena haben mit ihrem VR-Bank-Berater viele Gespräche über die optimale Finanzierung geführt und dabei die persönliche, individuelle und ganzheitliche Beratung sehr geschätzt.



Verena Papenberg, 29, ist Erzieherin und momentan in Elternzeit. Dass ihre eigenen Kinder so aufwachsen sollen wie sie selbst – mit Geschwister im eigenen Zuhause mit genug Platz zum Spielen – hat sie sich immer gewünscht und nun mit ihrem Mann verwirklicht.



LEBENSENTWÜRFE

EIN TREPPENLIFT IST DOCH KEINE LÖSUNG

Zu Hause wohnen, bis es nicht mehr geht – und dann ab ins Pflegeheim? Da muss es doch auch bessere Modelle geben, fanden fünf Freunde aus Dülmen und nahmen das Projekt „Wohnen im Alter“ selbst in die Hand. Ein Ortstermin in der Hausgemeinschaft Redmann-Schmitt-Volpert.

WARUM NICHT im Alter mit anderen zusammenziehen, einander unterstützen und, wenn es nötig wird, die Pflege selbst organisieren statt sich ins Altenheim zu begeben? Diese Überlegung kennen sicherlich viele ... doch für die meisten bleibt es beim Gedankenexperiment. Yvonne und Reinhard Redmann, Barbara Schmitt, Ulla und Walter Volpert hingegen haben Nägel mit Köpfen gemacht – sie haben ihre früheren Familiendomizile verkauft und in Dülmen gemeinsam ein Haus gebaut, in dem sie seit 2016 als Hausgemeinschaft leben. Die Teilungserklärung der gemeinsamen Immobilie bringt in § 5 deren besondere Zweckbestimmung auf den Punkt:

„Wunsch/Ziel der Eigentümergemeinschaft ist die Form eines Zusammenlebens in der Hausgemeinschaft, bei der die Bewohner im Rahmen ihrer individuellen Möglichkeiten andere Mitbewohner, die der Hilfe bei der täglichen Lebensführung bedürfen, unterstützen.“

ZWISCHEN 66 UND 72 sind die fünf Freunde und bei bester Gesundheit. Für den Fall, dass sich das ändert, haben sie einen gemeinsamen Drei-Punkte-Plan aufgestellt, in dem sie ihre ganz persönlichen „Pflegestufen“ definieren: 1. gegenseitige Hilfe, 2. zugekaufte Dienstleistungen, 3. 24-Stunden-Unterstützung. Damit sich auch Stufe 3, die würdige Pflege im eigenen Zuhause, optimal bewerkstelligen lässt, ist das Gebäude nicht nur komplett barrierefrei und altersgerecht geplant – es bietet der künftigen Pflegekraft auch eine eigene Wohnung.

„Wir sind uns zugetan und haben sicher ein besonderes Vertrauensverhältnis. Aber wir betrachten uns weder als Familie noch als WG – jeder hat seine eigene Wohnung, seinen eigenen Freundeskreis und seine Privatsphäre“, berichten die fünf. Entsprechend haben sie ihre Gemeinschaft auch juristisch definiert: Die selbstgenutzten Flächen sind als Eigentumswohnungen ausgewiesen, alle weiteren als Gemeinschafts- bzw. Miteigentum.



Drei Etagen mit insgesamt 450 Quadratmeter Wohnfläche, viel Platz und viel Licht: Das ist der altersgerechte Neubau der Dülmener Hausgemeinschaft. Der große Garten hinterm Haus wurde extra pflegeleicht angelegt, auf der Rasenfläche zieht ein unermüdlicher Mähroboter seine Kreise.



„Der Umzug in diese Hausgemeinschaft war die beste Entscheidung, die wir treffen konnten, und hat so viel Freude und Motivation gebracht. Ich hätte doch nie gedacht, dass ich in meinem Alter nochmal eine neue Küche bekomme – und jetzt habe ich sogar ein wunderbares, bequemes neues Zuhause drum herum!“

Yvonne Redmann

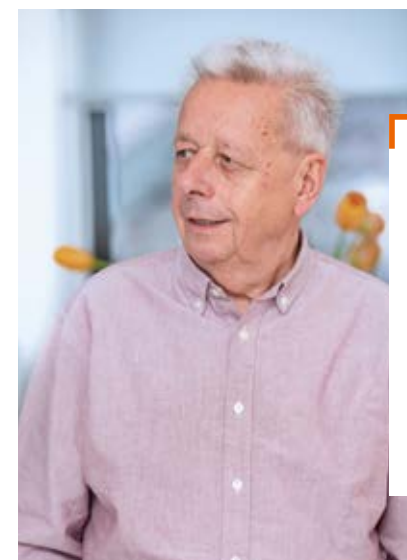
DAS ERSTE, WAS AUFFÄLLT, wenn sich die Tür des schicken Neubaus öffnet, ist der großzügig dimensionierte Eingangsbereich – und die Steckdosen auf 80 cm Höhe. „Hier können wir später mal Elektromobile parken und laden“, stellt Walter Volpert direkt beim Entrée unter Beweis, dass in diesem Gebäude nichts dem Zufall überlassen blieb. Vom Erdgeschoss aus geht es auch direkt in die Garagen, zu Mülltonnen und Fahrrädern: „Unsere Grundidee war es, dass alles komfortabel gestaltet und einfach zu erreichen ist, ohne dass man das Haus verlassen muss“, erklärt Barbara Schmitt. „Ich genieße es schon jetzt sehr, dass ich Waschmaschine und Trockner direkt in der Wohnung auf derselben Etage habe und nicht mehr treppauf, treppab in den Keller muss.“ Entsprechend großzügig ist der Zugschnitt der Wohneinheiten: Vom Prinzip sind es Zwei-Zimmer-Wohnungen – allerdings mit 120 bis 140 qm Fläche, Gäste-WC, Bad-en-Suite und großer Terrasse zum Garten hinaus. Dem weitläufigen Wohn- und Essbereich der Volperts im 1. Stock schließt sich die offene Küche an, die mit ihrem freistehenden

Küchenblock so viel Bewegungsfläche bietet, dass sie sich auch mit dem Rollstuhl bequem nutzen ließe. Rollstuhlgeeignet ist natürlich auch der Lift, der die drei Etagen des Gebäudes verbindet – noch dient er aber überwiegend als Lastenaufzug: Die Bewohner nehmen meist die Treppe, schon aus Gründen der Fitness. Ohnehin sind sie nun viel mehr zu Fuß unterwegs als früher; bis in die Innenstadt sind es nur wenige Minuten.

DIE ZENTRALE LAGE war für alle ein entscheidendes Kriterium – und zugleich die größte Hürde, denn in bestehenden Wohngebieten blieb die Suche zunächst erfolglos. „Wir haben hier 450 qm Wohnfläche, und so ein Baukörper erfordert auch eine entsprechende Grundstücksgröße“, erinnert sich Reinhard Redmann, „in einem typischen Neubaugebiet hätten wir gleich zwei oder drei Grundstücke erwerben müssen.“ „Aber da wollten wir eh nicht hin“, ergänzt seine Frau Yvonne lachend, „wir haben schließlich keine Zeit mehr, darauf zu warten, dass in den Nachbargärten endlich die Bäume gewachsen sind.“

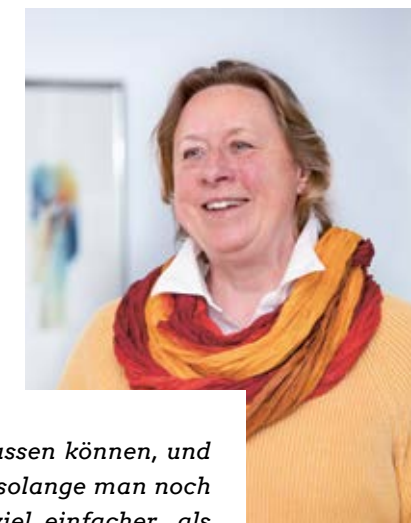
Erst 2014 ergab sich dann die Möglichkeit, 1.200 Quadratmeter in gewachsener Nachbarschaft nahe der Innenstadt zu bebauen – zwar zur Erbpacht, doch damit konnte man sich „angesichts der Umstände und unseres Lebensalters“ schnell arrangieren. Danach ging alles schnell: Im März 2015 begannen die Bauarbeiten, im November desselben Jahres war das neue Zuhause schon bezugsbereit.

DIE BAUPLANUNG zusammen mit dem Architekten Dirk Ludwig gestaltete sich unkompliziert: „Es hat sich gezeigt, dass unsere Gruppe sehr ähnliche Vorstellungen hatte, auch stilistisch“, erinnert Walter Volpert diese intensive Zeit – die allen große Freude gemacht hat. „Es war uns sehr wichtig, den Start in dieses Lebensmodell und unser neues Zuhause auch wirklich genießen zu können“, sagt Ulla Volpert: Solange man noch genügend Energie habe, sei so ein Hausbau schließlich ein wunderbares Projekt, ein neuer Anfang. „Muss man so etwas bewerkstelligen, wenn schon die Kräfte schwinden, sieht das vermutlich ganz anders aus.“ Und Yvonne Redmann



„Weil ich aus meinem Umfeld keine guten Erfahrungen mit Alters- und Pflegeheimen kenne, wollte ich nie in einem enden. Und sich jahrelang mit einem viel zu groß gewordenen Haus und Garten zu plagen, bis man nicht mehr kann, um es dann notdürftig mit einem Treppenlift dem eigenen Verfall anzupassen – mal ehrlich, das ist doch auch keine Lösung mit Hand und Fuß.“

Reinhard Redmann



„Man muss loslassen können, und das früh genug, solange man noch fit ist – es ist viel einfacher, als man denkt. Ich bin aktuell noch berufstätig, und viele Bekannte haben sich gewundert, dass ich ‚jetzt schon‘ mein Lebensmodell fürs Alter realisiert habe. Aber genau das macht doch den Unterschied zwischen selbst- und fremdbestimmt aus, finde ich. Und jetzt habe ich schließlich noch was davon und kann es genießen.“

Barbara Schmitt

„Ich staune, wie viele Menschen viel zu lange an ihren Häusern festhalten und sich damit selbst Lebensqualität nehmen. Ich habe es als befreiend empfunden, aufzuräumen, mich von Dingen zu trennen und kleiner zu setzen. Natürlich waren wir anfangs etwas unsicher, was unsere Kinder zu den Plänen sagen würden – aber sie konnten das sofort nachvollziehen. Und unser Zusammenhalt als Familie hängt schließlich nicht an einer Immobilie.“

Ulla Volpert



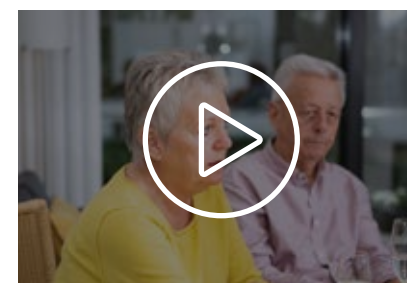
„Hier im Kreis gibt es einige Projekte für gemeinsames Wohnen im Alter, doch wir haben uns gedacht: Was ein Bauträger kann, das können wir auch selbst. So konnten wir jedes Detail der Ausstattung selbst bestimmen. Zudem hat die gemeinsame Planung große Freude gemacht.“

Walter Volpert

ergänzt: „Uns kam zugute, dass unsere Männer Ausschreibungen und Bauleitung selbst übernommen haben. Das ging nur jetzt, wo beide noch fit sind.“

WELCHE ERFAHRUNGEN die Gruppe weitergeben kann? Vor allem diese: „Miteinander zu reden ist und bleibt das Wichtigste bei so einem Gemeinschaftsprojekt.“ Nicht nur, um gemeinsame Entscheidungen zu fällen und wo nötig gute Kompromisse zu finden – sondern auch, weil man einander so noch besser kennenlernt. Denn das soziale Gefüge und die emotionale Nähe sind es, die einmal den entscheidenden Unterschied ausmachen werden, da sind sich alle sicher.

„Wenn mein Nachbar dement wird, bin ich die, die weiß, dass selbstgekochter Schokoladenpudding immer seine Leibspeise war“, gibt Yvonne Redmann ein Beispiel. „Wir wissen ja alle nicht, was uns noch erwartet. Aber wir wissen, dass dann Menschen um uns sind, die uns kennen und schätzen.“ ■



Mehr über das Projekt erfahren Sie online im Video-Interview der Dülmener Hausgemeinschaft.



Walter Volpert und seine Hausgemeinschaft überlassen nichts dem Zufall: Der grüne Hocker, ständiger Passagier im Lift des Neubaus, birgt Proviant für den Fall, dass die Elektrik versagt – und kann dann auch als Sitzhilfe gute Dienste leisten.

IDENTITÄT

GIBT ES IHN NOCH, DEN MÜNSTERLÄNDER?

Vom wortkargen Bauernland hart an der Grenze zur Wirtschaftsregion im Herzen Europas: Der Wandel der Welt hat auch das Münsterland verändert – doch wie viel steckt in den Menschen noch vom „Münsterländer“, wie ihn die Droste literarisch so oft skizzierte?

ES IST EIN BESTIMMT problematisches Unterfangen, angesichts der Erschütterungen des letzten Jahrhunderts, der Entwicklung moderner Massenmedien und der so sehr gestiegenen Mobilität unserer gegenwärtigen Welt bestimmten Regionen und ihren Einwohnern einen jeweils eigenen Charakter im Denken und Handeln zuweisen, ja geradezu verordnen zu wollen. Andererseits: Wer sich im Lande ein wenig umschaute und geistreiche Urteile wie uralte Witze einer kritischen Prüfung unterzieht, wird nicht leugnen können, dass nach gewisser Lebenserfahrung z. B. „der Rheinländer“ sich in bestimmten Jahreszeiten anders verhält als ein „Stock-Westfale“. Böse Zungen gelangen dann zu der Bemerkung, der Westfale müsse halten, was der Rheinländer verspreche. Selbst in Kreisen höchster Regionalpolitik spielt die „Hl. Proportia“ bis heute eine

Rolle und werden wichtige Ämter nach Schlüsseln verteilt, deren Sinnhaftigkeit sich nicht umgehend erschließt.

Auch den Menschen im Westmünsterland stellt sich oft die Frage, ob es denn „den“ Münsterländer eigentlich (noch) gibt? Schlagen sich Eigenheiten und Besonderheiten unserer Region und ihrer Menschen im Alltagsleben, in Wirtschaft und Kultur nieder?

MAN MACHE ES SICH ein wenig leichter und befrage die wichtigste Schriftstellerin, die ihre Heimat im Münsterland hatte: Annette von Droste-Hülshoff. Diese gleichermaßen clevere wie bissige Frau, die ihrer Zeit weit voraus war, hat in ihren Werken viel über Landesnatur und Menschen unserer Heimat ausgesagt. Keineswegs nur Lob, keineswegs nur „Nettes“, oft aber Erhellendes.



Hans-Peter Boer hatte als ehemaliger Kulturdezernent im Regierungsbezirk Münster viel Gelegenheit, die Menschen in der Region zu studieren – und die Droste liegt ihm eh am Herzen.

NATÜRLICH WAR DIE LANDSCHAFT, die sie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts beschreiben konnte, noch eine ganz andere: Es gab große Heideflächen und Moore zwischen den Kirchorten. Wie bemerkte doch ein Landespolitiker aus dem Münsterland vor einiger Zeit: „Vor Einführung der modernen Düngung gingen im Münsterland die Karnickel zum Fressen auf die Knie!“ Die bis heute übliche Streusiedlung in Bauerschaften stärkte jedoch das Selbstbewusstsein der Bewohner und ihr Verständnis von Unabhängigkeit und Selbstverantwortung. Soziale und wirtschaftliche Nöte waren gewiss fundamentaler, mussten aber intern bekämpft werden. Da verließ man sich am besten auf sich selbst, allerhöchstens noch auf Nachbarschaft und Bauerschaften im eigenen Kirchspiel. Es war genau diese kleinräumige, über Jahrhunderte geübte Verschränkung, die dann im 19. Jahrhundert den Genossenschaftsgedanken gerade bei uns in Westfalen zu einer solchen Blüte brachte.

DIE DICHTERIN DES 19. JAHRHUNDERTS beschreibt nun „Bilder aus Westfalen“, in denen auch die Begegnungen mit Kindern eine Rolle spielen. Deren Zurückhaltung im Umgang mit dem Fremden und einem Trinkgeld führt sie dann zu dem Schluss: „In diesem Zuge hast du den Charakter des Landvolks in nuce: Gutmütigkeit, Furchtsamkeit, tiefes Rechtsgefühl und eine stille Ordnung und Wirtlichkeit, die, trotz seiner geringen Anlage zu Spekulation (...),

ihm doch einen Wohlstand zu Wege gebracht hat (...).“ Und zu Äußerlichkeiten meint die Droste, es gebe „nämlich fast keinen Mann, den man als solchen wirklich schön nennen könne, während unter 20 Mädchen wenigstens fünfzehn als hübsch auffallen (...).“ Aber die Charakterstärke dagegen: „Gänzlich abgeneigt, sich ungesetzlichen Handlungen anzuschließen, kommt ihm doch an Mut, ja Hartnäckigkeit des Duldens für das, was ihm recht erscheint, keiner gleich (...).“

Zudem: Der Münsterländer macht nach diesem höchst literarischen Urteil kein Aufheben von sich. Ein gefundener Groschen wird vorsorglich wie diskret verwahrt und nicht jede Initiative wird auf dem Kirchplatz oder im Wirtshaus breitgetreten.

SPRINGEN WIR IN DIE GEGENWART: Das Münsterland steht heute, gerade auch in seinem westlichen Teil, als blühende Wirtschaftsregion da. Vor 50 Jahren bot kaum jemand noch einen Pfifferling für die regionale Wirtschaft. Die Textilkrise räumte tausende von Arbeitsplätzen ab, zahlreiche Unternehmen schlossen ihre Betriebsstätten – oder wandelten sich in eindrucksvollem Maße. So wie sich am Ende des 19. Jahrhunderts die Erfolge der Textilwirtschaft auf lokale Arbeitskräfte und neue Eisenbahnanbindungen stützen konnten, kamen nun unter den neuen Herausforderungen Innovationen in modernster Technik zum Zuge, die mit Zähigkeit verfolgt wurden, aber – ganz

im Gegensatz zu den Montan-Regionen – auf Subventionen weitestgehend verzichten mussten. Da wurde aus einer Jute-Weberei schon mal ein Marktführer in Plastikrohren, aus einer Spinnerei ein führendes Unternehmen für Bautextilien oder aus einer kleinen Maschinenfirma ein Weltmarktführer für automatische Wägesysteme mit höchster IT-Kompetenz. Das Bewusstsein für Bildung und Ausbildung hat sich weit entwickelt und in einem komplexen Angebot für die nachwachsende Generation ausgeformt: Neu gegründete Berufskollegs, Weiterbildungszentren und Fachhochschulen verteilen sich über das ganze Münsterland.

UND TYPISCH MÜNSTERLÄNDISCH BLEIBT: Zahlreiche Firmen „bei uns zu Lande auf dem Lande“ zählen inzwischen zu den „Hidden Champions“, den im Verborgenen arbeitenden Marktführern mit oft weltweiter Vernetzung. Da macht man weiter kein Aufheben von.

Also lebt da doch noch etwas vom Charakter des Landes und seiner Menschen weiter, trotz vielfältigen Wandels. Allerdings ist jener Bericht der Droste bestimmt erledigt, nach dem vor jeder verstreut liegenden münsterländischen Hütte die Kinder „sich im Sande wälzen und Käfer fangen“. ■



CROWDFUNDING **EIN FESTIVAL FÜR TOLERANZ**

Mit einer Riesenportion Energie und Herzblut stellen junge Leute aus Coesfeld jedes Jahr die größte Open-Air-Veranstaltung in der Kreisstadt auf die Beine. Ihre Botschaft: „Extremismus & Intoleranz? Nein Danke!“ Was vor 18 Jahren als kleine Aktion unter Freunden begann, ist heute ein Open-Air-Happening mit 3.500 Besuchern. Matthias Ebbert war von Anfang an dabei – und berichtet im Interview, wie sich „Rock am Turm“ mit den Jahren gewandelt hat.

WIE KAM ES 2001 ZUM ERSTEN „ROCK AM TURM“?

Wir waren damals in der Jugendarbeit in der katholischen Kirchengemeinde Anna Katharina in Coesfeld aktiv. Das Land NRW förderte Aktionen gegen Rechts – so entstand die Idee, etwas Frisches, Neues für junge Leute ins Leben zu rufen und mit der Botschaft gegen Rassismus und Fremdenfeindlichkeit zu verbinden.

WIE HAT SICH DAS FESTIVAL IN DEN LETZTEN 18 JAHREN VERÄNDERT?

2001 begannen wir als eintägiges Festival mit drei Bands und 100 Besuchern auf dem Schulhof der Laurentius Grundschule – heute ist ein ganzes Festival-Wochenende mit 3.500 Besuchern aller Altersstufen daraus geworden. Das Loveparade-Unglück in Duisburg 2010 war ein Wendepunkt, denn danach sind die Sicherheitsvorgaben viel strenger geworden. Das war auf dem Schulhof nicht mehr umzusetzen. Da hat uns der Betreiber der Diskothek Fabrik in Coesfeld angeboten, deren großes Außengelände samt Infrastruktur zu nutzen. Seit „Rock am Turm“ dort stattfindet, können wir ein breites Programm anbieten und sind 2012 mit dem LWL Jugendpreis ausgezeichnet worden. Freitags starten wir mit der Oldie-Night, Samstag ist der Familien-Nachmittag mit Kinderliederkünstlern und ab 19 Uhr wird's mit Heavy Metal, Rock, Punk und Ska richtig laut. 12 Showacts sind es insgesamt, es ist also für jeden Geschmack etwas dabei – bei freiem Eintritt!

ORGANISATORISCH HABEN SIE DA EINIGES ZU STEMMEN.

Klar, das funktioniert auch nur dank eines eingespielten Organisationsteams von 12 Leuten und 100 Helfern während des Festivals plus Security und Ordner. Wir machen das alles ehrenamtlich und stecken viel Schweiß und Anstrengung in das Projekt. Aber es macht auch riesig viel Spaß, und sowohl die Besucher als auch die Künstler sind jedes Jahr total begeistert.

WIE FINANZIERT SICH DAS GANZE?

Für so ein ehrenamtlich organisiertes Event benötigen wir mehrere Geldquellen. Zum einen sind da die Sponsoren: Unternehmen, die VR-Bank Westmünsterland, die Stadt Coesfeld und andere. Dann haben wir Privatleute, die diese Aktion toll finden und spenden. Außerdem nehmen wir Geld ein durch Aktionen in der Gemeinde, durch den Verkauf von T-Shirts und eine Tombola während des Open Airs. Und die Künstler treten für weniger Gage auf.

2018 HABEN SIE ERSTMALS DAS CROWDFUNDING DER VR-BANK GENUTZT ...

... ja, unser Berater bei der VR-Bank hat uns auf diese neue Art der Gemeinschaftsfinanzierung über die Online-Plattform hingewiesen. Das hat auch super funktioniert: Durch das Crowdfunding haben wir über 4.000 Euro von mehr als 176 Unterstützern erhalten. Dass die VR-Bank Westmünsterland die Unterstützersumme nochmal großzügig aufrundet, hilft natürlich auch sehr.

WÜRDEN SIE ANDEREN VEREINEN DAS CROWDFUNDING EMPFEHLEN?

Auf jeden Fall, ja. Das ist eine durchweg gute Sache und ganz einfach. Man muss nur am Ball bleiben, die Aktion beobachten und Fragen beantworten. Das Tolle am Crowdfunding ist, dass man vor allem bei den Leuten bis 50 auf diesem Weg viel mehr Unterstützer findet als mit traditioneller Spendenwerbung. Ältere hingegen scheinen dieser Internet-Aktion gegenüber noch etwas skeptisch eingestellt zu sein. Von daher braucht es für uns immer mehrere Quellen zur Geldbeschaffung. ■

Unter dem Motto „Viele schaffen mehr“ bringt die Crowdfunding-Plattform der VR-Bank Westmünsterland gute Ideen und Geldgeber zusammen. Auf vrbankwml.viele-schaffen-mehr.de können Vereine ihr Projekt mit einer Beschreibung, Fotos bzw. Videos und dem Finanzierungsbedarf vorstellen. Wenn sich genügend Unterstützer finden, geht das Projekt in die Realisierungsphase. Das System ist transparent und einfach. Alle Unterstützer erhalten ein Dankeschön, und die VR-Bank Westmünsterland legt, wenn das Finanzierungsziel erreicht ist, je Unterstützer 10 Euro Spende obendrauf.



MATTHIAS EBBERT (links im Bild) ist seit 2001 im ehrenamtlichen Organisationsteam von „Rock am Turm“ und stellt jedes Jahr mit elf Teammitgliedern und 100 ehrenamtlichen Helfern das Coesfelder Festival gegen Rassismus und Intoleranz auf die Beine.



Foto- und Videoaufnahmen des „Rock am Turm“-Festivals finden Sie online – live können Sie es vom 12. bis 14. Juli erleben!



2 WIRTSCHAFT

VERÄNDERUNGEN SIND CHANCEN, HEISST ES, UND VON DENEN GIBT ES DERZEIT VIELE: GLOBALISIERUNG UND DIGITALISIERUNG GEHÖREN EBENSO DAZU WIE DER WETTBEWERB UM FACHKRÄFTE UND DER KLIMASCHUTZ. MIT WELCHEN STRATEGIEN BEGEGNEN UNTERNEHMEN UND ORGANISATIONEN IM WESTMÜNSTERLAND DIESEM WANDEL? WIE VERÄNDERN SICH MÄRKTE, UNTERNEHMEN, INFRASTRUKTUREN? UND WELCHE CHANCEN BERGEN DIESE VERÄNDERUNGEN GANZ KONKRET?



Im Handwerk sein eigener Chef zu sein, war immer Christian Becks' Traum: Deshalb begann er nach der Berufsfachschule die Ausbildung zum Dachdecker. Fünf Jahre arbeitete er als Geselle, bereitete sich in Abendkursen auf die Meisterprüfung vor. Nach zwei Jahren als angestellter Meister gründete er im Frühjahr 1997 seinen eigenen Betrieb in Dülmen.



Christian Becks auf dem Dach – das ist ein eher seltener Anblick, normalerweise ist hier vor allem sein Team aus fünf Gesellen im Einsatz. Denn der Arbeitstag des Chefs ist mit Beratung, Akquise, Geschäftsführung und Qualitätssicherung ausgelastet.



HANDWERK

GOLDENER BODEN MIT KLEINEN KRATZERN

Das Handwerk ist sicher der Wirtschaftszweig mit der längsten Tradition. Doch auch hier ändern sich die Zeiten, bieten neue Möglichkeiten wie neue Herausforderungen. Was die Betriebe derzeit außer der großen Nachfrage beschäftigt, verraten Innungsobmeister Sanitär-Heizung-Elektro Ralf Sparwel, Südlohn, und Dachdeckermeister Christian Becks, Dülmen.

WAS IST HEUTE BESSER ALS FRÜHER IM HANDWERK?

BECKS: Die extreme körperliche Belastung wie früher gibt es heute nicht mehr: Viele elektrische Hilfen erleichtern uns schwere Arbeiten auf der Baustelle oder übernehmen sie sogar ganz. Früher waren viele schon vor dem Rentenalter buchstäblich kaputtgearbeitet, das ist heute anders. Auch das Bestellwesen, das Betriebsmanagement, die Zeiterfassung und die Team-Kommunikation sind effizienter geworden – ohne leistungsfähige EDV und Smartphones wäre das heute nicht zu meistern. Denn auch der Verwaltungsaufwand ist erheblich gestiegen.

SPARWEL: Bei uns machen Tablets und Smartphones auch die Kundenberatung deutlich einfacher und besser. Wir können heute per Klick sofort auf jede Herstellerinformation zugreifen, Lagerbestände in Echtzeit abfragen, schnell und unkompliziert Materialbedarfe berechnen und Waren bestellen. Hinzu kommt, dass im Bereich Elektro und

Heizung die Smart-Home-Technologie ein Riesenthema ist, inklusive Grundkonfiguration, potenzieller Fernwartung und -steuerung. Da ist unsere Branche und auch unser Betrieb ganz weit vorn.

WIE WIRKT SICH DAS AUF IHREN ARBEITSALLTAG AUS?

SPARWEL: Der Schulungs- und Weiterbildungsbedarf ist durch neue Technologien natürlich enorm gestiegen. Zudem sind wir hier in einem sehr komplexen Bereich tätig. Früher gab es das Standardbad in Weiß und die Entscheidung zwischen Öl- und Gasheizung, heute geht es um technisch ausgefeilte Wellness-Bäder und eine Vielzahl energieeffizienter Heizungsanlagen. Vom Elektrothema ganz zu schweigen. Deshalb rechnen wir je Mitarbeiter mit zwei Fortbildungstagen pro Jahr und setzen für den internen Wissenstransfer einen halben Teamtag pro Monat an. Wir sind ja nicht nur Berater und Mittler, sondern auch in der Ausführungshaftung. Das ist eine sehr hohe Verantwortung.

BECKS: In unserem Gewerk ist es ähnlich: Photovoltaikanlagen, steuerbare Dachflächenfenster oder die Vorgaben der EnEV (Energieeinsparverordnung) sind nur einige Beispiele. Auch Werkstoffe und Techniken verändern sich immer schneller: Ohne regelmäßige Fortbildungen geht nichts. Wir legen sie vorzugsweise in die Wintermonate, wenn wir nicht auf die Baustelle können. Insgesamt haben sich auch die Bauzeiten verlängert: Früher blieb bei einer Neueindeckung oft die alte Belattung einfach drauf, die alten Pfannen wurden gegen neue ausgetauscht und fertig; das war eine Sache von zwei, drei Tagen. Heute dauert eine Neueindeckung schnell mal zwei Wochen, die Vorgaben zu Dämmung und Energieeffizienz – die sich natürlich lohnen – verlängern den Anfangsaufwand.

SPÜREN SIE DEN FACHKRÄFTE-MANGEL?

BECKS: Ja selbstverständlich, sehr sogar! Wir bilden natürlich aus und haben bislang auch immer Glück gehabt, zum Beispiel über Praktika guten Nachwuchs zu finden. Dennoch: Früher waren 5 Millionen Menschen in Deutschland auf dem Bau beschäftigt, heute sind es gerade noch 1,5 Millionen. Bei gleicher, wenn nicht deutlich gestiegener Nachfrage. Gute Leute, die sich in ihrem Betrieb wohlfühlen, die wechseln nicht, außer, sie ziehen woandershin. Insgesamt suchen sich heute die Bewerber die Betriebe aus, nicht umgekehrt.

SPARWEL: Wir haben aktuell vier Azubis und sind sehr engagiert, um junge Leute für die Ausbildung zu begeistern – sie ist vielseitig und anspruchsvoll, bietet Verantwortung, Freiraum, High-Tech. Und Gestaltungsmöglichkeiten für das eigene Leben, denn Handwerk hat goldenen Boden, nach wie vor. Dass ein Studium heute als Maß aller Dinge gilt, macht es uns allerdings recht schwer. Aber wir haben zum Beispiel sehr gute Mitarbeiter aus Polen und Bulgarien im Team, und bei Engpässen beschäftigen wir auch Zeitarbeiter.

WIE BINDEN SIE IHRE MITARBEITER AN IHREN BETRIEB?

BECKS: Indem wir ein guter, verlässlicher Arbeitgeber sind. Wir zahlen über Tarif, wie fast alle Betriebe heutzutage, wir sorgen für Fort- und Weiterbildung, und wir pflegen das, was Handwerksunternehmen seit jeher auszeichnet: den familiären Teamgeist, den Zusammenhalt, das Wir-Gefühl. Dazu gehört neben gemeinsamen Gartenparties und Grillfeten auch, dass ich als Chef weiß, was meine Mitarbeiter gerade bewegt, wie es der Familie geht, wo der Schuh drückt – und dass der Betrieb wo möglich darauf Rücksicht nimmt. Das wird ein immer wichtigeres Thema im Handwerk.

SPARWEL: Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die Work-Life-Balance ein enorm wichtiges Thema, auch, weil Zeit mit der Familie heute einen höheren Stellenwert hat und viel mehr gepflegt wird als früher. Und wir als Betrieb versuchen das zu ermöglichen.

WENN SIE SICH ETWAS WEGWÜNSCHEN DÜRFTEN, WÄRE DAS ...?

SPARWEL: ... in erster Linie die Hälfte der bestehenden Vorschriften, und zwar am liebsten die widersprüchlichen und die, die in nahezu unverständlichem Behördendeutsch formuliert sind. Für die EnEV gibt es inzwischen wegen laufend geänderter Berechnungsgrundlagen fünf Varianten, die sich zum Teil widersprechen, da habe sogar ich als Energieberater Schwierigkeiten, den Durchblick zu behalten. Das Prinzip „keep it simple“ würde hier sehr helfen und den Verwaltungsaufwand nachhaltig senken. Zum Zweiten: die zunehmende Hektik und Ungeduld, auch bei unseren Kunden. Die „Heute bestellt, morgen da“-Erfahrung aus dem Online-Handel wird inzwischen auf jeden Lebensbereich übertragen – aber bei einem Wellness-Bad funktioniert das nun mal nicht.

BECKS: Das würde ich genau so unterschreiben. Uns hat zum Beispiel die Schadenbehebung nach den Stürmen Kyrill und Friederike jeweils ein halbes Jahr beschäftigt, Notfall geht vor – längst nicht jeder Kunde hat dafür Verständnis. Aber auch regulär muss man mit bis zu drei bis vier Monaten Vorlaufzeit rechnen, bis wir anrücken können, und das ist bei anderen Betrieben genauso. Wir würden auch gern schneller sein, aber das Handwerk kommt heute kaum der Nachfrage hinterher. Trotzdem: Ich habe noch keinen Tag bereut – und würde jederzeit wieder genau denselben Berufsweg einschlagen. ■



Ralf Sparwel führt den 1970 gegründeten Familienbetrieb für Sanitär, Heizung und Elektro in Südlohn in zweiter Generation. Er ist Arbeitgeber von 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, verstärkt von bis zu 15 Zeitarbeitskräften, und Obermeister der SHK-Innung Ahaus. Die 85 dort organisierten Betriebe kommen aus den Kreisen Borken, Bocholt und Coesfeld.



Ausschnitte aus den Interviews mit den beiden Handwerksmeistern können Sie sich online anschauen!





LANDWIRTSCHAFT

DIE SUPERHERDEN- MACHER

Um 1900 gab eine Kuh 3.000 Liter Milch im Jahr. 50 Jahre später waren es schon 5.000 Liter. Und heute kann man von guten Milchkühen 10.000 Liter jährlich erwarten. Zuchterfolge, die im 21. Jahrhundert durch zwei Faktoren beschleunigt werden: die genomische Selektion und die Digitalisierung. Ein Besuch in Borken bei der Besamungsstation der Rinder-Union West eG.

EIN WAHRER KOLOSS betritt den „Bull-walk“, als die Tür aufschlägt: Sonderlich motiviert sieht „Basical“, einer der 180 Stars der Rinder-Union West eG (RUW), nicht aus – schließlich wurde er aus dem Feierabend geholt, den er mit seinen Kollegen im benachbarten, großen Offenstall des hellen RUW-Neubaus verbringt. Sein Tagwerk hat der gewaltige Holstein-Friesian-Bulle heute schon auf der Sprungstation hinter sich gebracht: In entsprechender Aufbereitung reicht sein morgendliches Ejakulat für rund 500 Samenportionen, die, in schmale Röhrchen gefüllt und sauber beschriftet, in Flüssigstickstoff auf ihren Einsatz warten. 1,8 bis 2,3 Portionen braucht es im statistischen Mittel bis zur Trächtigkeit: Im gesamten Einzugsgebiet der RUW – NRW, Rheinland-Pfalz und Saarland – hat „Basical“ schon über 1.000 Nachkommen sozusagen „ferngezeugt“.

HOLSTEIN-FRIESIAN ist in der nördlichen Hälfte Deutschlands die vorherrschende Milchviehrasse, und seit

den 1950er Jahren bringt die gezielte Zucht über künstliche Besamung immer bessere und leistungsfähigere Milchkühe hervor. Die „Herden-Optimierung“ bezieht sich bei weitem nicht nur auf den

Milchertrag: „Es geht auch um Gesundheitsmerkmale, um Eutergesundheit, Langlebigkeit, Hornlosigkeit. Sogar das Geschlecht des Kalbes kann heute

über Sperma-Sexing vor der Besamung ‚ausgewählt‘ werden“, berichtet der Geschäftsführer der RUW, Dr. Michael Steinmann. Weil Deutschland der größte Milchproduzent Europas ist, sind die Holsteins bei der RUW besonders gefragt. Doch auch Bullen der Rassen Jersey-, Rot- und Fleckvieh sowie typische Fleischrassen wie die Blauweißen Belgier stehen im Bullenangebot der RUW. Einige wenige von ihnen erwirtschaften je Spermaportion Spitzenpreise von 150 Euro, wie der bekannte Top-Bulle „Hotspot P“, ein hornloser Bulle mit besten Zuchtwerten, doch im Tagesgeschäft überwiegt ein Preisniveau bis max. 30 Euro – schon aus Gründen der Wirtschaftlichkeit.

DENN DIE RINDERHALTUNG steht unter existenziellem Druck, weiß Dr. Steinmann, der selbst auf einem Hof in Bottrop-Kirchhellen aufgewachsen ist. Durch den Freihandel (Wegfall der Milchquotenregelung) sei der globale Wettbewerb in voller Härte auf den Höfen angekommen: „Die größte Herausforderung der Landwirtschaft wird es künftig sein, die wirtschaftlichen und die gesellschaftlichen Anforderungen unter einen Hut zu bringen.“ Höhere Ansprüche an das Tierwohl bei gleichzeitig steigenden Umweltauflagen führen bei den Betrieben zu erheblichen Investitionen. Das ist ein ganz wesentlicher Grund für den fortschreitenden Strukturwandel in der Landwirtschaft hin zu immer größeren Betrieben. Von den 16.500 Mitgliedsbetrieben der genossenschaftlich organisierten RUW sind heute nur noch 6.400 aktiv, die meisten mit rund 100 Tieren.

“ Künftig wird es die größte Herausforderung der Landwirtschaft sein, wirtschaftliche und gesellschaftliche Anforderungen unter einen Hut zu bringen. ”

Dr. Michael Steinmann verantwortet als Geschäftsführer der Rinder-Union West eG die kaufmännische Unternehmensführung, während sein Kollege Dr. Jürgen Hartmann die operative Geschäftsführung innehat. Dr. Steinmann kennt die Rinderzucht von klein auf: Er wuchs auf einem Betrieb in Bottrop-Kirchhellen auf, wo sein Bruder heute eine Herde von rund 160 Tieren führt.



„Bei der modernen Zuchtarbeit stehen heutzutage vor allem Gesundheitszuchtwerte im Mittelpunkt, um langlebige und vitale Kühe zu züchten. Zum einen dienen sie dem Tierwohl, und zum anderen fördern sie die Wirtschaftlichkeit der Milchviehbetriebe.“

Dr. Michael Steinmann



Schauen Sie rein bei der RUW Borken – auf unserer Webseite gibt es mehr zu sehen und zu hören.



In solchen Portionen wird das Sperma bis zum Einsatz bei minus 196 Grad Celsius in Stickstoff gelagert.

Eine Konzentration, die allerdings auf gesellschaftliche Vorbehalte wie „Mas-sentierhaltung“ stößt. Das sei jedoch recht kurz gesprungen, sagt Dr. Steinmann: „Die Haltungsqualität hat sich deutlich verbessert: Zwar gab es früher meist Herden von nur 20 bis 30 Tieren, ja – aber in Anbindehaltung. Heute sind es im Schnitt 100 Kühe pro Betrieb, die in modernen Laufställen leben.“ Auch um die Herdengesundheit sei es erheblich besser bestellt: „Bei steigender Leistung ist es gleichzeitig gelungen, die Lebensdauer der Milchkühe zu erhöhen“ – einer der größten Erfolge der konsequent kontrollierten, gezielten Zucht.

DIE GENOMISCHE ENTSCHLÜSSELUNG des Rinder-Erbguts im Jahr 2010 hat für die Zucht einen wahren Quantensprung bedeutet. In Kombination mit den enormen Kapazitäten der heutigen Datenverarbeitung gelingt heute schon am Bullenkalb, was in den 60 Jahren zuvor ein langwieriger Züchtungsprozess über mehrere Tiergenerationen hinweg war: nämlich die Anlagen, Gesundheits- und Leistungswerte eines Tieres und somit seine Zuchteignung zu beurteilen.

Früher wurden in mehreren Schritten zunächst die Bullen selbst, dann deren Nachkommen bewertet: Auf die phänotypische Beurteilung und Milchleistungsprüfung folgte die Zuchtwertschätzung, die über ein komplexes Rechenmodell aus allen verfügbaren Daten die besten Bullen herausstellte.

DIE DIGITALISIERUNG DER HÖFE ist deshalb heute längst Realität und für das gesamte Management in der Milchviehhaltung von großer Bedeutung“, sagt Dr. Steinmann. Die RUW unterstützt ihre Betriebe gezielt mit computergestützten Anpaarungsprogrammen bei der Formung und Ausbildung ihrer Rinderherden. Grundlage für eine ideale Anpaarung sind dabei die genetischen Informationen aus der Typisierung HerdScan. Die Digitalisierung sei auch ein wesentlicher Treiber der weiteren, globalen Kommerzialisierung der Viehhaltung: Dr. Steinmann spricht von einem „weltweiten Spermahandel“.

In diesem globalen Wettbewerb muss sich die RUW behaupten. Ihre Fusion aus ehemals 15 Besamungsstationen und Zuchtverbänden zu einer großen Organisation ist eine Reaktion auf diesen Wettbewerb und hat die Zuchtorganisation deutlich konsolidiert. Mit dem lichten Neubau der Besamungsstation in Borken will die RUW außerdem ein Zeichen in Richtung der Verbraucher senden: „Wir möchten transparenter sein, Einblicke geben in das, was wir hier tun – und erklären, weshalb wir es tun. Nur so gelingt es uns, die Akzeptanz der modernen Milchviehhaltung in Deutschland zu erhalten bzw. zu verbessern. Denn grundsätzlich ist Deutschland klimatisch begünstigt und daher als europäischer Agrarstandort prädestiniert“, sagt Dr. Steinmann.

Entstanden aus 15 ehemals selbstständigen Organisationen, ist die 1993 gegründete Rinder-Union West eG die einzige Genossenschaft auf dem Gebiet der Rinderzucht, die über drei Bundesländer hinweg arbeitet: Sie ist in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland vertreten und flächen- wie zahlenmäßig eine der größten Organisationen für Rinderzucht, Besamung und Zuchtrindvermarktung in Deutschland.

UND „BASICALS“ TAGWERK? Das landet „on demand“ in einem der Einsatzfahrzeuge, die die gut 100 RUW-Tierzuchttechniker in der Fläche täglich beliefern. Die Betriebsleiter melden, wenn eine Kuh brünstig ist – und der Tierzuchttechniker ist wenig später zur Stelle, um das Tier künstlich zu besamen. Romantik geht anders, sicher. Aber die hat es im globalen Wettbewerb ohnehin nicht mehr leicht. ■

LOGISTIK

AUTOMATISIERUNG ALS WIN-WIN-WIN-DEAL

Als „Bio-Pionier“ steht die Weiling GmbH in Coesfeld selbst für Wandel: Seit 1975 mischt das Familienunternehmen als „kleiner David“ den Lebensmittelhandel auf. Heute ist das Label „bioladen“ die drittstärkste Marke im Bio-Fachhandel – und trotz starken Wettbewerbs und schmaler Margen investiert Weiling konsequent in menschen- und umweltgerechte Technologie.

RUND 8 KILOMETER legen die fließigen „Picker“ in den Lagerhallen der Weiling AG täglich zurück, und jede/r schiebt dabei einen Rolli vor sich her: In diesen hohen Gitterboxen werden die Bestellungen der rund 1.000 Bioläden im Land kommissioniert. Keine ganz leichte Aufgabe, denn mit jedem beladenen Rolli wollen bis zu 150 kg Waren bewegt sein – und doch eine enorme Verbesserung, summierten sich die Wege doch früher auf 12 bis 14 km. Die Arbeitserleichterung verdankt die Belegschaft ihren neuen Kollegen, den Robotern. Wieselflink und beinahe lautlos erledigen die ihren Job im 1.000 qm großen Auto-Store: Dort lagern in 42.000 Kunststoffboxen auf 16 Etagen die „Langsamdreher“ des Weiling-Sortiments. Wo in diesem Riesenstapel sich gerade welche Artikel befinden, weiß nur die EDV, die die Roboter steuert. 57 Stück sind es; unermüdlich flitzen sie auf der oberen Etage hin und her,

räumen zielsicher die benötigten Boxen frei und befördern sie an einen der 12 Kommissionierplätze, wo die Ware nur noch entnommen und in den Rolli gelegt werden muss.

PIONIER SEIT 1975 ist die Weiling GmbH im Markt der Bio-Lebensmittel – und ein Pionier ist sie auch mit diesem Auto-Store: Ursprünglich wurde die Technologie für solche automatisierten Kompaktlager zur ökonomischen und diebstahlsicheren Lagerung von Medikamenten entwickelt. Gemeinsam mit dem Hersteller SwissLog modifizierte Weiling sie akribisch für die eigenen Zwecke – bis hin zur neuen Lackierung der ursprünglich roten Roboter, die nun stolz in Weiling-Violett leuchten. Erst kürzlich war wieder eine Delegation einer konventionellen Lebensmittelkette zu Besuch, um den Auto-Store zu besichtigen, berichtet Geschäftsführer Dr. Meyer mit leisem Lächeln.



Die Roboter auf der oberen Etage des Auto-Stores verbrauchen nicht mehr Energie als zwei durchschnittliche Haushaltsstaubsauger – und bedeuten für die „Picker“, die bei Weiling die täglichen Warenlieferungen kommissionieren, eine enorme Arbeitserleichterung, berichtet Geschäftsführer Dr. Peter Meyer.

“ Weiling verkörpert Wandel:
Es vergeht kein Tag,
an dem wir nicht
irgendetwas anders
machen als gestern. ”



Die 12.000 Bio-Produkte des Sortiments brauchen Platz – das führt zu weiten Wegen im klassischen Lagerbereich. Komfortabler geht es an den Kommissionierplätzen des Auto-Stores zu: Hier liefern Roboter die Waren an (oben rechts).

Dennoch ist der Auto-Store nur ein Teil des Lagerlogistik-Konzepts von Weiling: Zeitgleich mit ihm wurde 2015/16 ein großzügig bemessenes, ebenfalls vollautomatisiertes Hochregallager errichtet, und das klassische Lager bildet die dritte Säule. Dort werden nach wie vor die schnell-drehenden Waren vorgehalten – etwa die Molkereiprodukte in der großen Kühlhalle. Frisches Gemüse wird gar nicht erst ein-, sondern nur kurz zwischengelagert auf dem Weg

vom einen LKW in den nächsten. Einzig lagerfähige oder nachreifen-de Obstsorten dürfen etwas länger bei Weiling Zwischenstation machen; die Äpfel haben wegen ihres Ethylengehalts

sogar einen eigenen Kühlraum – den sie mit ihrem herrlich frischen, intensiven Duft fluten.

DIE AUTOMATISIERUNG ist für Weiling ein Win-Win-Win-Deal, sagt Dr. Meyer: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren, weil die Technologie zu ergonomischen Verbesserungen führe und insbesondere die körperlich fordernden Lagerarbeiten deutlich einfacher mache. Das wiederum mache Weiling zu einem attraktiveren Arbeitgeber. Und natürlich gewinne auch das Unternehmen durch die höhere Effizienz: „Wir bewegen uns in einem der schwierigsten Märkte mit den schmälsten Margen, und das als kleiner David. Wenn wir nicht wach und innovativ

bleiben und Dinge immer wieder klüger anpacken, wird sich unsere Situation irgendwann deutlich schwieriger darstellen.“

DREI MEILENSTEINE definiert Meyer für die Evolution der Weiling-Logistik: Der grundlegende war 2001/02 die Einführung einer modernen Warenwirtschaft, denn „jede Form moderner Logistik beruht auf einer guten EDV“. Der zweite große Meilenstein war die Einführung der papierlosen Kommissionierung per „Pick by Voice“. Statt mit Kuli, Klemmbrett und Packlisten zu hantieren, haben die Picker heute beide Hände frei – sie bekommen per Headset angesagt, welche Waren als Nächstes zu packen sind. Der dritte Meilenstein schließlich war das Lagerkonzept, in das das Unternehmen 30 Millionen Euro investierte. Für einen Mittelständler ein enormes Investment, dennoch resümiert Dr. Meyer: „Das fühlt sich richtig gut an. Natürlich erreicht die Abhängigkeit von der Technik hier eine ganz neue Dimension – das braucht einerseits Mut, andererseits sehen wir jetzt nach 2,5 Jahren, wie gut das funktioniert und wie schnell unsere Mitarbeiter da reingewachsen sind: Wir mussten keine Spezialisten einstellen, das haben unsere Leute sich alles erarbeitet und gemeinsam gestemmt.“ Finanziert wurde das Lagerkonzept übrigens von der VR-Bank Westmünsterland: „Wir haben hier schon seit vielen Jahren einen Partner, der sehr gut begreift, was wir hier tun, der Mittelstand, den Handel mit Lebensmitteln und dann noch Bio versteht“, lobt Dr. Meyer und stellt fest: „Eine Bank reicht, wenn es die richtige ist.“

“ Bei uns steht Haltung vor Profit:
Wir sind Freunde
des Gedankens, dass man
auf ein höheres Konto
einzahlt – und Gutes
zurückkommt. ”

DIE GUTE UNTERNEHMENSKULTUR

spürt man beim Bio-Pionier auf Schritt und Tritt: überall fröhliche Gesichter und ein freundlicher Gruß, ob beim Mittagessen im Bistro, das täglich zwei leckere Bio-Gerichte kocht, im Lager oder in den Teambüros des mit viel Holz und Grünpflanzen hell und freundlich gestalteten Verwaltungsgebäudes. Fluktuation gibt es kaum, sagt Meyer, dafür zum Teil jahrzehntelange Betriebszugehörigkeiten: „Wir haben lauter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die genau diesen Job machen wollen, weil sie hier ein Stück weit ihre Ideale verwirklichen, ihre Talente für etwas Gutes einsetzen können. Das schafft eine große positive, kollektive Kraft, gibt Leidenschaft und Motivation für die Aufgabe – weil sie einen Sinn hat.“

Die Stellen bei Weiling sind so bunt und vielseitig wie das Sortiment: Sie reichen von den EDV-Spezialist/innen über die Einkäufer/innen und Disponent/innen – Native Speaker aus sechs Nationen – bis hin zu den Jobs im Lager, die auch Ungelernten Perspektiven eröffnen. Und: „Der Frauenanteil liegt bei Weiling über 50 %, weil wir auch Arbeitszeitmodelle anbieten, die zum Beispiel Müttern entgegenkommen.“ Dennoch: Auch in diesem freundlichen Coesfelder Biotop rechnet man künftig mit Fachkräftemangel.

EXTREM SPANNEND dürften also die nächsten Jahre werden, prognostiziert Meyer: „Wir haben begrenzte Infrastruktur, begrenzte personelle Kapazitäten und eine ökologisch schwierige Situation ohne Fahrzeugtechnologie der Zukunft, die das löst. Politisch und ökonomisch wird das eine der anspruchsvollsten Fragestellungen sein.“ Aktuell ist bei Weiling zwar das erste Gasfahrzeug im Test, aber „die alternativen Technologien sind noch längst nicht so weit, die Anforderungen in der professionellen Logistik erfüllen zu können“. Zudem haben sich in den letzten Jahren die Stau-längen versechsfacht und die Nachtanlieferverbote vervierfacht. Zusammen mit streng geregelten Lenkzeiten und elektronischen Fahrerkarten wird es zunehmend zur Herausforderung, das Weiling-Versprechen einzulösen: Lieferung in weniger als 24 Stunden, täglich vor 8 Uhr, an 6 Tagen die Woche. Und anders als in anderen Branchen steht das Thema Online-Handel im Lebensmittelmarkt noch ganz am Anfang ...

Dennoch glaubt Meyer an den stationären (Bio-)Fachhandel – und den ökologischen Fortschritt: „Ich hoffe, dass ein nicht unerheblicher Teil der Gesellschaft die Strukturen überschaubarer und die Machtverhältnisse etwas gleichverteilter sehen will – und es ablehnt, zukünftig nur noch von einer Handvoll Weltkonzerne beliefert zu werden. Ich glaube, den Menschen wird immer bewusster, wie hoch der Preis ist, den wir dafür zahlen, und die Veränderungsbereitschaft wächst spürbar.“ ■

1975 von Bernd und Roswitha Weiling in Coesfeld gegründet, ist das Familienunternehmen Weiling GmbH Bio-Pionier der ersten Stunde. Über 1.000 inhabergeführte „bioläden“ sind seither nach seinem Konzept entstanden, die Weiling berät, in der Weiling-Akademie kostenlos und weiterbildet und als Großhändler beliefert.

- Fast 40.000 qm Lagerfläche an 2 Standorten, inklusive Auto-Store und Hochregallager
- Über 1.000 Kunden
- Rund 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 30 eigene LKW zzgl. Partnerspediteure (u. a. für Kühllogistik bis Umschlagort)
- < 24 h Lieferzeit an 6 Tagen/Woche
- Lieferung bis 8 Uhr morgens
- 5 Umschlagstandorte bundesweit
- 2 Logistikzentren in Coesfeld und Lonsee

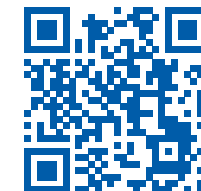


Dr. Peter Meyer ist gemeinsam mit Gründer und Inhaber Bernd Weiling Geschäftsführer der Weiling GmbH – und „ein Leben lang themengetrieben“. Langjährig aktiv beim BUND, während des Studiums Ökologie-Referent im AstA, profilierte sich der Logistikexperte nach seiner Promotion am Fraunhofer-Institut als Spezialist für Ökobilanzen. Zu Weiling führte ihn im Jahr 1999 ein Beratungsauftrag zur Optimierung der internen Prozesskette, den Bernd Weiling dem Fraunhofer-Institut erteilt hatte. Nach einem „Ausflug“ in die NRW-Landespolitik, wo Meyer unter Wolfgang Clement beim Kommunalverband Ruhr arbeitete, kehrte er 2001 nach Coesfeld zurück – um zu bleiben. Seit 2000 ist der Umsatz der Weiling GmbH jedes Jahr um über 10 % gewachsen.



„Immer zu wachsen ist zwar enorm anstrengend – aber mit mehr Umsatz können wir für die Umwelt und zukünftige Generationen auch mehr bewegen.“

Dr. Peter Meyer



Auch bei der Weiling GmbH haben wir ein Video gedreht und es online gestellt – Anschauen lohnt sich!

MOBILITÄT

KREISE IN BEWEGUNG

Nicht jeder Wandel ist gut, und unter den Negativbeispielen ist der Klimawandel eine der größten Bedrohungen. Beim Bemühen, dessen Ursache, den CO₂-Ausstoß, zu verringern, spielt auch das individuelle Verkehrsverhalten eine wichtige Rolle – weg von Dieseln und Benzinern, hin zu neuen Konzepten wie Elektromobilität. Funktioniert das auch im Westmünsterland?

Der Kreis Borken hat 2015, der Kreis Coesfeld 2016 eine Mobilitätsanalyse vorgelegt: Darin wird untersucht, welche Wege die Menschen im Kreis täglich zurücklegen – und wie. In beiden Kreisen zeigten sich ganz ähnliche Werte: An normalen Werktagen legen Menschen ab 6 Jahren hier durchschnittlich 3,5 bzw. 3,8 Wege von insgesamt um die 30 Kilometer Länge zurück – und zwar zu 54 % (Borken) bzw. 58 % (Coesfeld) mit dem Auto. Hochgerechnet kommen im Kreis Borken so täglich 10,8 Millionen Kilometer zusammen und jährlich 1,4 Tonnen CO₂ pro Person.

Besonders auf kürzeren Strecken besteht viel Potenzial für den Wechsel auf umweltfreundliche Fortbewegungsarten, und das ist das erklärte Ziel der Verkehrsplanung. Zumal es heute neben den eigenen Füßen, Rad, Bus und Bahn eine weitere klimaschonende Alternative zu Dieseln und Benzinern gibt: eBikes und Elektrofahrzeuge.

Schon 2016 besaßen 18 % der Haushalte im Kreis Coesfeld ein eBike. Im November 2018 startete im Kreis Coesfeld die Erstellung eines kreisweiten Radverkehrskonzeptes, das mit

direkten, komfortablen und schnellen Radwegeverbindungen zwischen den Kommunen Berufspendler zum Umstieg vom Auto aufs Fahrrad oder Pedelec motivieren soll.

VR-Bank-Mitarbeiter Joachim Niehaves ist bereits umgestiegen: Weil er die 30 Kilometer zum Arbeitsplatz per eBike zurücklegt, braucht seine Familie nur ein Auto. „Die tägliche Fahrt durch die frische Luft ist ein schöner Ausgleich, und es fühlt sich gut an, einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz zu leisten“. Auch im Gemeinschaftsfuhrpark der VR-Bank gibt es seit kurzem ein Elektrofahrzeug: Der umweltfreundliche eSmart hat sich bisher bestens bewährt, auch was die Reichweite auf Kurzstrecken betrifft.

Apropos Reichweite: 2018 wurde das Projekt eCOEmobil abgeschlossen. Im Kreis Coesfeld entstand ein Netz von Ladestationen mit einheitlichem Abrechnungssystem in elf Gemeinden – eine kreisweit einheitliche Ladeinfrastruktur, die die überörtliche Nutzung von Elektroautos praktikabel macht. Es tut sich also was im Westmünsterland: Der Wandel hin zu mehr Klimaschutz hat Fahrt aufgenommen. ■



Online sehen Sie Joachim Niehaves im Interview – und finden Links zu den Mobilitätsanalysen der Kreise Borken und Coesfeld, die viele weitere interessante Fakten bereithalten.

JOACHIM NIEHAVES, Mitarbeiter in der Abteilung Organisation bei der VR-Bank Westmünsterland, wohnt 30 km von seinem Arbeitsplatz entfernt: Früher kam er in Fahrgemeinschaft mit zwei Kollegen, heute legt er den Arbeitsweg mit seinem eBike zurück und genießt das unmittelbare Erleben von Natur und Jahreszeiten.



Auf dem VR-Bank-Podium diskutierten vor rund 90 Gästen Prof. Dr. Werner Freitag, Bürgermeister Helmut Könning, VR-Bank-Vorstand Berthold te Vrugt, Geschäftsführer Erwin Hülscher und VR-Bank-Vorstand Matthias Entrup (v.l.).



Eine Galerie historischer Ansichten des Westmünsterlandes und seiner Industrie gab der Veranstaltung einen passenden Rahmen.



Zusammengestellt hat die Motivsammlung Ulrich Söbbing, der Stadtarchivar von Stadtlohn – und freundlicherweise den Abdruck dreier Ansichten in diesem Bericht autorisiert.

Quelle: Stadtarchiv Stadtlohn



BANKGESPRÄCH

WIEDERHOLT SICH GESCHICHTE?

So lautete die Leitfrage der neuen Veranstaltungsreihe „BANKGESPRÄCH – VR-Bank LOKAL“, die Ende November 2018 in Stadtlohn ihre Premiere hatte. Referent Prof. Dr. Werner Freitag und Teilnehmer aus Politik und Wirtschaft diskutierten, inwieweit die Region aus der Geschichte lernen könne, wenn es darum geht, Wandel aktiv und attraktiv zu gestalten.

Geschichte wiederhole sich insofern, dass bestimmte Mechanismen im Laufe der Historie immer wiederkehrten, wenn auch mit veränderten Fakten, führte Prof. Dr. Werner Freitag, Professor für Westfälische Landesgeschichte an der Universität Münster, in seinem Vortrag aus. Als Beleg nahm er das Publikum mit auf eine Zeitreise durch den grundlegenden Wandel, den die Region vor gut 100 Jahren vollzogen hat.

„Um 1900 war das Westmünsterland nicht nur eine prosperierende Agrarregion, sondern (...) manche Orte waren regelrechte (...) Textilstädte.“ Treiber des wirtschaftlichen Aufschwungs seien technologische Innovationen wie der mechanische Webstuhl gewesen, und stets hätten insbesondere die Orte profitiert, die sich mit guter Infrastruktur positionieren konnten.

Der technologische Wandel sei also vor 150 Jahren wie heute im 21. Jahrhundert ein wichtiger Treiber. Nur prägte nicht mehr die Webmaschine den historischen Zyklus, sondern das World Wide Web und die Digitalisierung. Im 19. Jahrhundert sorgten Leitungswasser und befestigte Straßen für mehr Lebensqua-

lität, heute seien es Kindergartenplätze, Bildungsangebote, moderne Wohnquartiere und attraktive Arbeitsplätze.

Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion – neben den VR-Bank-Vorstandsmitgliedern Berthold te Vrugt und Matthias Entrup auch Stadt-

lohn's Bürgermeister Helmut Könning sowie Erwin Hülscher, Geschäftsführer der Firma Heitkamp & Hülscher – waren sich darüber einig, dass es gemeinsame Aufgabe von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sei, die Lebensqualität einer Region zu gestalten – denn erst diese mache sie als Wohn- und Arbeitsort attraktiv. Waren es vor 150 Jahren Bedürfnisse wie Wasserversorgung oder Kanalisation, gehe es heute z.B. um schnelles Internet und lückenlosen Mobilfunk.

Es nutzt also durchaus, sich mit der Vergangenheit zu beschäftigen, wenn es um Lösungen für die Zukunft geht. Das große Interesse der 90 Gäste an der Veranstaltung war ein Beleg dafür. ■

“ Eine Wirtschaftsregion, die auf der Überholspur bleiben will, sollte auch in den Rückspiegel schauen! ”

BANK 3

BILANZ ZU ZIEHEN HEISST NICHTS ANDERES, ALS VERÄNDERUNG ZU DOKUMENTIEREN – IDEALERWEISE VON EINEM GUTEN ZU EINEM NOCH BESSEREN ERGEBNIS. DER VR-BANK WESTMÜNSTERLAND IST AUCH IM GESCHÄFTSJAHR 2018 EINE POSITIVE ENTWICKLUNG GELUNGEN, UND DAS NICHT NUR, WAS DAS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ERGEBNIS BETRIFFT: AUCH IN ANDEREN BEREICHEN HABEN UNSERE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER VERBESSERUNGEN AUF DEN WEG GEBRACHT.

KUNDENSERVICE

IMMER GEÖFFNET STATT FÜR IMMER GESCHLOSSEN

Alle Standorte erhalten, in den Filialen deutlich länger für die Kunden da sein, und das alles zu wirtschaftlichen Bedingungen: Geht das? Ja, das geht: Wie, lässt sich heute schon in Coesfeld-Kalksbeck und in Dülmen-Merfeld erleben. Und künftig in noch viel mehr Filialen der VR-Bank Westmünsterland.

DIENSTAG, 9.30 UHR: In der licht gestalteten, neuen VR-Bank-Filiale Kalksbeck in Coesfeld herrscht reges Kommen und Gehen. Viele der Kundinnen und Kunden an diesem Vormittag wollen „mal eben“ Bargeld oder Kontoauszüge ziehen – das ist schnell, praktisch und geht dank der SB-Automaten rund um die Uhr.

Auch am einladenden Service-Desk gibt es für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter viel zu tun. Ob es Hilfe beim Ausfüllen einer Überweisung ist, um die Frage geht, ob die neue Kreditkarte auch Reiseschutz umfasst, eine Umbuchung oder eine Terminvereinbarung fürs Beratungsgespräch – all das lässt sich hier direkt und persönlich klären, und diesen Filialservice nehmen die Kundinnen und Kunden gern in Anspruch.

Apropos Beratungsgespräch: Dafür bieten in Kalksbeck separate Besprechungsräume eine ungestörte Atmosphäre – und Termine sind natürlich auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten möglich.

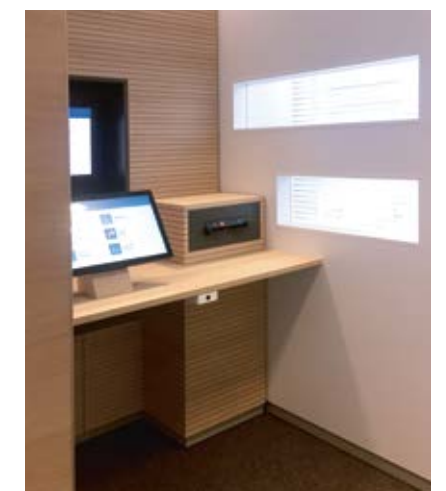
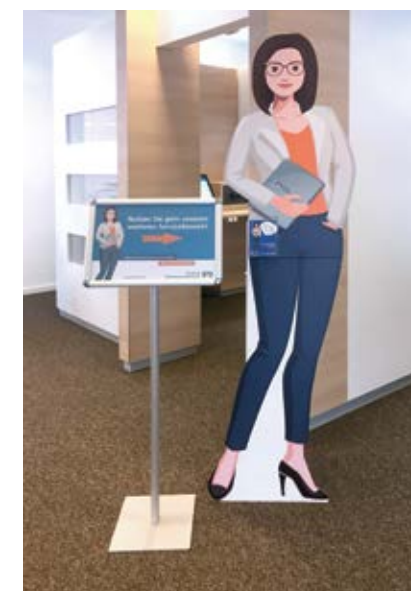
MITTAGS macht das Team Pause, persönlichen Service gibt es hier aber weiterhin – am neuen Dialogterminal, einem hell gestalteten, separaten Service-Bereich in der Filiale. Betritt man den neuen Bereich, wird automatisch eine Video- und Audioverbindung zu weiteren Mitarbeiterinnen im Kundenservice der VR-Bank aufgebaut. Dort wendet sich eine der Mitarbeiterinnen sofort dem Besucher zu: Es beginnt ein persönliches Gespräch von Angesicht zu Angesicht, genauso wie am Service-Desk.

Die kleinen Unterschiede werden technisch clever gelöst: Statt ein Dokument oder Überweisungsformular über die Theke zu reichen, kann man es hier einfach einscannen, und es wird automatisch auf den Bildschirm der betreuenden Mitarbeiterin im Kundenservice übertragen. Ein Tablet komplettiert das Dialogterminal – und verbindet wahlweise mit dem eBanking, dem Anlageassistenten MeinInvest oder VRanzi, der digitalen Assistentin.



Bei Eintritt Service: das Dialogterminal in der Filiale Kalksbeck.

PIA GÜLDENHÖVEN ist Bankkauffrau – und im Service erste Ansprechpartnerin der Kundinnen und Kunden. Per Video-Chat kann sie heute von ihrem Arbeitsplatz aus gleich in mehreren Filialen präsent sein: etwa in Coesfeld-Kalksbeck (unten).





Auch in Dülmen-Merfeld gibt es persönlichen Service von 8 bis 18 Uhr dank Dialogterminal.

DR. CHRISTOPH VON STILLFRIED ist als Leiter des Vertriebsmanagements einer der Motoren des Wandels im Filialkonzept der VR-Bank, in dem auch die digitale Assistentin VRanzi eine Rolle spielt.

VON 8 BIS 18 UHR sind die Mitarbeiterinnen an fünf Tagen die Woche persönlich für die Kundinnen und Kunden da – Präsenzzeiten, wie sie bisher kaum eine Bank bietet. Und diese persönliche Erreichbarkeit gilt nicht nur im Dialogterminal in der Filiale, sondern überall, wo es einen Online-Zugang oder auch nur ein Telefon gibt. Denn der Kundenservice ist über die Website der VR-Bank auch im Video-Chat, im Text-Chat oder per Telefon zehn Stunden täglich für alle Servicewünsche der Kunden da. Und wenn die Mitarbeiterinnen ab 18 Uhr vorübergehend offline sind, übernimmt Kollegin VRanzi: Sie kann dank künstlicher Intelligenz auch schon viele Fragen und Servicewünsche bearbeiten – und wo die digitale Assistentin mal nicht weiterweiß, sorgt sie auf Wunsch dafür, dass sich schnellstmöglich eine Servicekraft beim Kunden meldet.

„4.000 KONTAKTE PRO WOCHE haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Filialservice: Das klingt viel – faktisch sind das aber durchschnittlich 30 % weniger persönliche Servicekontakte als noch im Jahr 2016“, sagt Dr. Christoph von Stillfried, der als Leiter Vertriebsmanagement die Service-Evolution der VR-Bank verantwortet. Schon seit Jahren wird statistisch ausgewertet, wie sich die Nutzungsgewohnheiten der Kunden verändern: „Nur wenn wir die Bedürfnisse unserer Kunden kennen, können wir uns noch besser auf diese ausrichten.“ Die Zielsetzung ist dabei keine geringere, als den Mitgliedern und Kunden jederzeit, überall und rund um die Uhr den passenden Service zu bieten, idealerweise persönlich – ein Anspruch, der in Zeiten wachsenden Kostendrucks nach innovativen Konzepten verlangt.

DENN ZWEI DINGE STEHEN FEST: Zum einen sind die kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das größte Kapital der Bank. Zum anderen hat die VR-Bank für sich Filialschließungen oder Einschränkungen der Öffnungszeiten ausgeschlossen: „Gerade in unserem ländlich geprägten Geschäftsgebiet sind gute Erreichbarkeit und Präsenz vor Ort die Säulen einer guten Kundenbeziehung – zumal sich immer mehr Wettbewerber aus der Fläche zurückziehen“, sagt Siegbert Hövelbrinks, der Leiter des VR-Bank-Filialvertriebs. Mit der Kombination von Persönlichkeit und Technologie, wie sie in den Filialen Kalksbeck und Dülmen-Merfeld bereits erlebbar ist, lässt sich dieses Ziel erreichen – „und das mit den bestmöglichen Öffnungszeiten, nämlich rund um die Uhr“.

“ Gerade in unserem ländlich geprägten Geschäftsgebiet sind **gute Erreichbarkeit und Präsenz vor Ort die Säulen einer guten Kundenbeziehung.** ”

ORTSWECHSEL
ins Kompetenz-
Center Coesfeld:

Hier befindet sich im 2. Stock in zwei neuen, großen Räumen der Kundenservice. Die Mehrzahl der Serviceplätze wird derzeit noch vornehmlich für den Kundenkontakt per Telefon, Chat oder Mail genutzt, fast alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind gerade im Kundendialog. Etwas abgeschirmt befinden sich die Videoplätze: Sie sind mit Kamera, jeweils zwei Bildschirmen und einer hellen, blendfreien Lichtquelle ausgerüstet, an einer Kleiderstange hängen die dunkelblauen Blazer, ohne die das Team nicht „live“ geht. Ein Bildschirm signalisiert „Kunde am Dialogterminal“, unmittelbar danach steht die Verbindung.

“ Die Technik ist so smart und komfortabel, dass es **keine Hemmschwelle** gibt. ”

„GUTEN TAG UND WILLKOMMEN im Kundenservice der VR-Bank – was kann ich für Sie tun?“, fragt Pia Güldenhöven und hilft dem Kunden am Dialogterminal in Kalksbeck freundlich bei seinem Anliegen. „Gerade am Anfang haben viele Kunden das Terminal aus Neugier ausprobiert“, berichtet sie, „wir erklären dann unser neues Servicekonzept, und fast alle kommen dann kurze Zeit später mit einem echten Anliegen wieder.“ Ulrich Kormann, der Leiter des

Kundenservice, bestätigt, dass der neue persönliche Service am Dialogterminal sehr gut angenommen werde: „Besonders freut uns,

dass das Angebot von allen Altersgruppen genutzt wird: Die Technik ist so smart und komfortabel, dass es keine Hemmschwelle gibt – was auch ältere Kundinnen und Kunden begeistert.“

DIE KUNDENVORTEILE liegen also auf der Hand, und auch die VR-Bank profitiert: durch verbesserte Wirtschaftlichkeit und größere Flexibilität. So lässt sich anhand der Auswertungen zur Nutzungsfrequenz nahezu tagesaktuell entscheiden, ob, wann und wie viele Mitarbeiter in welcher Filiale anwesend sein sollten. Zudem ist das neue Filialkonzept dort, wo keine Präsenz von Mitarbeitern erforderlich ist, durch die klare Raumstruktur und den geringeren Platzbedarf ökonomischer zu realisieren:

Die Filiale in Dülmen-Merfeld beispielsweise nutzt eine kleine Fläche auf dem Gelände einer Tankstelle – und bietet über das Dialogterminal bei Bedarf auch einen persönlichen Ansprechpartner.

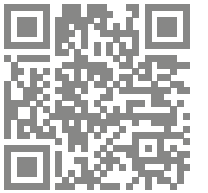
„Vielleicht ist dieser digital-persönliche Zugangsweg nur eine vorübergehende Lösung – aber er macht es uns als Genossenschaftsbank möglich, unsere Mitglieder und Kunden mit ihren unterschiedlichen Gewohnheiten und Wünschen in Zeiten des Wandels optimal zu begleiten“, sagt Dr. von Stillfried. Denn dass sich die Welt und die Bedürfnisse der Kunden weiter verändern werden, ist sicher – und eine gute Bank ändert sich mit. ■

Die Zielvorstellung für den Filialservice der VR-Bank Westmünsterland:

- Man findet immer einen Ansprechpartner in der Filiale.
- Die Filialen haben immer geöffnet.
- Es sind immer alle Serviceleistungen erhältlich.
- Die Kosten müssen wirtschaftlich sein.
- Die Filiale muss flexibel bei zukünftigen Nutzungsänderungen anpassbar sein.
- Die Serviceleistungen sollen über alle Vertriebskanäle dasselbe hohe Niveau haben.



SIEGBERT HÖVELBRINKS ist Leiter des Filialvertriebs: Gemeinsam mit seinen Kollegen hat er über Jahre analysiert, wie sich das Nutzungsverhalten der Kundinnen und Kunden verändert hat – die Kombination aus Persönlichkeit und Technik im neuen Filialkonzept ist die Antwort darauf.



Sie hatten noch keine Gelegenheit, das Dialogterminal selbst auszuprobieren? Dann schauen Sie online unserem Tester über die Schulter und erfahren Sie im Video mehr über das Konzept – aus erster Hand.



ULRICH KORMANN, Leiter des Kundenservice der VR-Bank, ist angesichts der rundum guten Erfahrungen an den Pilotstandorten überzeugt vom neuen Filialkonzept.

GESCHÄFTLICHE ENTWICKLUNG 2018

POSITIVER TREND SETZT SICH FORT

Die gute wirtschaftliche Entwicklung der VR-Bank Westmünsterland eG setzte sich im Geschäftsjahr 2018 dynamisch fort. Das gesamte Kundengeschäft legte um 139 Millionen Euro oder 2,8 Prozent auf rund 5,12 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. 1.403 Kunden traten der Bank in 2018 als Mitglied bei, die Gesamtmitgliederanzahl beträgt damit 47.255.

Die erfolgreiche geschäftliche Entwicklung spiegelt sich auch in der Ertragslage wider, wenngleich diese insbesondere durch erhöhte Aufwendungen für die Migration des Bankensystems von bank21 auf agree21 und Ausgaben für Modernisierungsmaßnahmen belastet wurde. Deshalb sank das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit auf 17,2 Millionen Euro (Vorjahr: 19,3 Millionen Euro).

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

Bilanzentwicklung

	2018 TEUR	2017 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Bilanzsumme	2.541.104	2.481.681	59.423	2,4
Kundenforderungen	1.982.872	1.899.158	83.714	4,4
Kundengelder	1.564.512	1.526.909	37.603	2,5

KREDITGESCHÄFT

Die deutsche Wirtschaft setzte ihren Aufschwung im Jahr 2018 mit abnehmender Dynamik fort.

Die Kundenforderungen stiegen um 4,4 Prozent auf nunmehr 1,98 Milliarden Euro. Das erwartete Wachstum von 5,7 Prozent wurde dabei insbesondere aufgrund hoher Tilgungsleistungen, die teilweise auch auf Sondereffekten basierten, nicht realisiert. Im Neukreditgeschäft konnte die Bank ein Volumen von insgesamt 612 Millionen Euro vergeben und damit an das Vorjahresergebnis anknüpfen. Das Volumen an Förderkrediten für den Wohnungsbau, die Landwirtschaft und die Gewerbebetriebe stieg insgesamt um 7,1 Prozent. Des Weiteren fragten unsere Kunden Bürgschaften und Garantien in Höhe von knapp 73 Millionen Euro nach.

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) deutlich um 5,9 Prozent auf über 373 Millionen Euro. Das betreute Kundenkreditvolumen beläuft sich somit auf 2,48 Milliarden Euro, das entspricht einem Zuwachs von 4,0 Prozent.

GELDANLAGEN DER VR-BANK-KUNDEN

Die Kundeneinlagen stiegen entgegen den Erwartungen weiter an. Die Einlagen wuchsen insgesamt um fast 38 Millionen Euro auf über 1,56 Milliarden Euro. Einmal mehr war bei den täglich fälligen Einlagen mit 24 Millionen Euro das stärkste Wachstum zu verzeichnen. Damit stieg der Anteil der täglich fälligen Einlagen an den gesamten Kundeneinlagen auf 54 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 1,7 Prozent oder 43,5 Millionen Euro auf 2,64 Milliarden Euro an.

Struktur der Kundeneinlagen

	2018 TEUR	2017 TEUR	Veränderung TEUR	Anteil an Einlagen in %	
				2018	2017
Spareinlagen	630.394	629.133	1.261	40,3	41,2
Täglich fällige Einlagen	841.335	817.032	24.303	53,8	53,5
Befristete Einlagen	92.783	80.744	12.039	5,9	5,3
Kundengelder	1.564.512	1.526.909	37.603	100,0	100,0

Dienstleistungsgeschäft

Die zunehmende Konzentration der Kunden auf das Wertpapier- und Fondsgeschäft führte unter Berücksichtigung der allgemein rückläufigen Kurse zu einem konstanten Bestand in den Kundendepots inkl. der direkten Depots bei Union-Investment von rund 721 Millionen Euro.

Auch die Nachfrage im Bereich Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft mit der R+V Versicherung AG stieg an. Die vermittelte Beitragssumme an neuen Lebensversicherungen nahm um 2,1 Prozent zu. Insgesamt betrug der Bestand der bewerteten Summe der Lebens- und Rentenversicherungen unserer Kunden rund 171 Millionen Euro.

Das Abschlussvolumen der neuen Bausparverträge des Partners Bausparkasse Schwäbisch Hall AG reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr auf rund 56 Millionen Euro. Die Bausparguthaben der Kunden erhöhten sich dagegen durch weitere Ansparungen um 3,2 Prozent auf nunmehr über 135 Millionen Euro.

Das eigene Dienstleistungsgeschäft bewegte sich auf dem Niveau des Vorjahres. Ein leichter Rückgang der Zahlungsverkehrstransaktionen im Kundengeschäft sowie moderat steigende Erträge aus Kontoführungsgebühren führten zu weitestgehend konstanten Erträgen aus dem Zahlungsverkehr.

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 Employer Mittelstand Deutschland“ jährlich und zertifiziert nur Unternehmen, die höchste Standards im Personalmanagement erfüllen. Bereits zum elften 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 327 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 32 Auszubildende.

Sachinvestitionen

Die Sachinvestitionen konzentrierten sich im Wesentlichen auf Ersatzinvestitionen im Bereich Informations- und Telekommunikationstechnik sowie auf Umbaumaßnahmen im Kompetenzzentrum in Coesfeld. Insgesamt umfassten die Investitionen ein Volumen von rund 1,9 Millionen Euro.

Die VR-Bank Westmünsterland eG gehört zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland.

Vermögenslage – Eigenmittel

Grundlagen der Geschäftspolitik sind 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 2018 stets mit Abstand eingehalten.

Die Gesamtkapitalquote für eine angemessene Eigenmittelausstat-

tung 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 stets eingehalten. Die aufsichtsrechtliche Kennziffer der Liquidity Coverage Ratio wurde im Geschäftsjahr 2018 bei einem Mindestwert von 100 Prozent stets eingehalten. Zum Bilanzstichtag betrug sie 122,0 Prozent (Vorjahr: 96,9 Prozent bei einem damaligen Mindestwert von 80 Prozent).

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 gehört der BVR Institutssicherung an, die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem gilt. Daneben ist sie der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen.

Die Eigenmittelausstattung liegt deutlich oberhalb des ab dem 1. Januar 2019 geltenden Mindestwertes.

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 gesorgt, wenngleich die erwarteten Wachstumsraten im Kundenkreditgeschäft nicht vollständig erreicht werden konnten. Das Jahresergebnis hingegen entsprach den Erwartungen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung reduzierte sich von 22,3 Millionen Euro auf 20,6 Millionen Euro. Ebenso lag das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit mit 17,2 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau.

Im Detail stellt sich die Entwicklung der Ertragslage wie folgt dar:
Der Zinsüberschuss erhöhte sich insbesondere durch einen Anstieg des Ergebnisbeitrages im Kundenkreditgeschäft bedingt durch einen gestiegenen aktivischen Konditionsbeitrag und periodenfremde Sondereffekte. Der Zinsüberschuss stieg daher um 1,7 Millionen Euro auf 47,2 Millionen Euro. Das Provisionsergebnis reduzierte sich um 0,6 Millionen Euro auf 18,3 Millionen Euro. Insgesamt lagen die Erträge in weiten Teilen des Dienstleistungsgeschäfts leicht unter dem Vorjahresniveau.

Der Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,3 Millionen Euro auf 23,5 Millionen Euro. Die anderen Verwaltungsaufwendungen

stiegen dagegen deutlich um rund 1,5 Millionen Euro auf 19,3 Millionen Euro an. Ursachen waren insbesondere die Aufwendungen für die Vorbereitung der Migration des Bankensystems von bank21 auf agree21 sowie Instandhaltungsaufwendungen im Zusammenhang mit Modernisierungsmaßnahmen an bankeigenen Gebäuden. Das Bewertungsergebnis resultierte insbesondere aus zinsinduzierten Abschreibungen auf den bankeigenen Wertpapierbestand. Das Bewertungsergebnis aus dem Kundenkreditgeschäft profitierte weiterhin von der guten wirtschaftlichen Lage der Unternehmen in der Region. Insgesamt ist der Bewertungsaufwand gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Millionen Euro auf 3,4 Millionen Euro gestiegen.

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 eines moderaten Wirtschaftswachstums durch den Ausbau des Kundenkreditgeschäftes um rund 6,7 Prozent geprägt. Die zukünftige Nachfrage konzentriert sich weiterhin auf Investitionsvorhaben aus der Wirtschaft und Bauinvestitionen sowohl aus dem gewerblichen wie privaten Bereich.

Der Bestand der bilanziellen Kundeneinlagen wird voraussichtlich im kommenden Jahr moderat um 1,3 Prozent steigen. Die Privatkunden werden weiterhin verstärkt in alternative Anlageprodukte,

vornehmlich in Investmentfonds und Wertpapiere, investieren, da mit einer kurzfristigen Änderung des Niedrigzinsniveaus weiterhin nicht zu rechnen ist.

Aufgrund der prognostizierten Geschäftsentwicklung erwartet die Bank bei leicht steigenden Bruttoerlösen und ebenso steigendem Betriebsaufwand ein gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändertes Betriebsergebnis vor Bewertung. Dementsprechend wird sich der Jahresüberschuss auf Vorjah-

resniveau bewegen und 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. ■

Entwicklung der Ertragslage

	2018 TEUR	2017 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Zinsüberschuss	47.204	45.516	1.688	3,7
Provisionsüberschuss	18.287	18.937	-650	-3,4
Sonstige Erträge	135	730	-595	-81,5
Betriebsaufwand	45.070	42.897	2.173	5,1
Teilbetriebsergebnis	20.555	22.285	-1.730	-7,8
Bewertungsaufwand	3.382	2.988	395	13,2
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	17.173	19.298	-2.125	-11,0
Steueraufwand	4.839	5.493	-654	-11,9
Einstellung in den Fonds allgemeine Bankrisiken	3.400	4.400	-1.000	-22,7
Jahresüberschuss	8.935	9.406	-471	-5,0

Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung Es handelt sich bei dem abgedruckten Jahresabschluss und Lagebericht um eine verkürzte Wiedergabe. Der Jahresabschluss 2018 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 31.12.2018		EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1.	Barreserve					
	a) Kassenbestand			17.223.573,95		14.733
	b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			96.791.801,21		29.805
	darunter: bei der Deutschen Bundesbank	96.791.801,21				(29.805)
	c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	114.015.375,16	0
2.	Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
	a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitle 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			7.887.152,61		83.683
	b) andere Forderungen			3.275.871,73	11.163.024,34	18.748
4.	Forderungen an Kunden				1.982.871.962,20	1.899.158
	darunter:					
	durch Grundpfandrechte gesichert	832.807.615,41				(814.056)
	Kommunalkredite	9.710.312,58				(6.581)
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		25.173.852,06			30.607
	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	25.173.852,06				(30.607)
	bb) von anderen Emittenten		186.235.064,32	211.408.916,38		183.607
	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	167.069.502,23				(159.794)
	c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	211.408.916,38	0
	Nennbetrag	0,00				(0)
6.	Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				67.493.143,76	68.143
6a.	Handelsbestand				0,00	0
7.	Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
	a) Beteiligungen			98.397.915,11		98.611
	darunter:					
	an Kreditinstituten	92.091.851,15				(92.832)
	an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
	b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.576.954,27	99.974.869,38	1.577
	darunter:					
	bei Kreditgenossenschaften	1.540.000,00				(1.540)
	bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8.	Anteile an verbundenen Unternehmen				11.636.369,89	10.636
	darunter:					
	an Kreditinstituten	9.961.367,89				(9.961)
	an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9.	Treuhandvermögen				1.940.629,36	2.375
	darunter: Treuhandkredite	1.816.885,12				(2.251)
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			85.207,00		50
	c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
	d) geleistete Anzahlungen			0,00	85.207,00	0
12.	Sachanlagen				16.756.899,88	17.245
13.	Sonstige Vermögensgegenstände				6.242.404,60	5.900
14.	Rechnungsabgrenzungsposten				144.759,93	198
15.	Aktive latente Steuern				17.370.613,00	16.605
	Summe der Aktiva				2.541.104.174,88	2.481.681

PASSIVSEITE						
Jahresbilanz zum 31.12.2018		EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
	a) täglich fällig			12.572.044,18		16.173
	b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			674.904.793,30	687.476.837,48	662.478
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
	a) Spareinlagen					
	aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		628.311.042,62			626.700
	ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		2.083.426,34	630.394.468,96		2.432
	b) andere Verbindlichkeiten					
	ba) täglich fällig		841.335.057,62			817.032
	bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		92.782.914,89	934.117.972,51	1.564.512.441,47	80.744
3.	Verbriefte Verbindlichkeiten					
	a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
	b) andere verbrieft e Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0
	darunter:					
	Geldmarktpapiere	0,00				(0)
	eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a.	Handelsbestand				0,00	0
4.	Treuhandverbindlichkeiten				1.940.629,36	2.375
	darunter: Treuhandkredite	1.816.885,12				(2.251)
5.	Sonstige Verbindlichkeiten				2.432.716,10	2.591
6.	Rechnungsabgrenzungsposten				122.936,71	210
6a.	Passive latente Steuern				0,00	0
7.	Rückstellungen					
	a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			11.816.332,00		11.173
	b) Steuerrückstellungen			667.824,00		267
	c) andere Rückstellungen			6.063.353,94	18.547.509,94	6.277
8.	---				0,00	0
9.	Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	15
10.	Genussrechtskapital				0,00	0
	darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11.	Fonds für allgemeine Bankrisiken				72.800.000,00	69.400
	darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
12.	Eigenkapital					
	a) Gezeichnetes Kapital			24.288.275,77		22.661
	b) Kapitalrücklage			0,00		0
	c) Ergebn isrücklagen					
	ca) gesetzliche Rücklage		76.400.000,00			72.250
	cb) andere Ergebn isrücklagen		85.648.159,26	162.048.159,26		81.497
	d) Bilanzgewinn		6.934.668,79	6.934.668,79	193.271.103,82	7.406
	Summe der Passiva				2.541.104.174,88	2.481.681
1.	Eventualverbindlichkeiten					
	a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
	b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistung sverträgen		72.984.644,23			77.836
	c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	72.984.644,23		0
2.	Andere Verpflichtungen					
	a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
	b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
	c) Unwiderrüfliche Kreditzusagen		359.242.493,11	359.242.493,11		290.654
	darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
für die Zeit vom 01.01.2018 bis 31.12.2018

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		52.121.910,17			52.207
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.259.982,36	54.381.892,53		2.993
2. Zinsaufwendungen			11.228.215,78	43.153.676,75	14.503
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			1.577.776,52		2.254
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.272.059,54		2.205
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			200.000,00	4.049.836,06	360
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			20.309.383,50		20.909
6. Provisionsaufwendungen			2.022.787,68	18.286.595,82	1.972
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				1.330.539,61	1.727
9. ---				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		19.466.913,10			19.270
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		4.036.281,10	23.503.194,20		3.890
darunter: für Altersversorgung	806.106,01				(620)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			19.252.173,34	42.755.367,54	17.708
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				2.314.924,67	2.029
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				1.195.632,66	998
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			3.820.076,22		2.988
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	3.820.076,22	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			438.542,89	438.542,89	1
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. ---				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				17.173.190,04	19.298
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			4.650.468,50		5.293
darunter: Ertrag aus latenten Steuern	765.589,00				(1.371)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			188.052,75	4.838.521,25	199
24a. Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken				3.400.000,00	4.400
25. Jahresüberschuss				8.934.668,79	9.406
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				0,00	0
				8.934.668,79	9.406
27. Entnahmen aus Ergebnsrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnsrücklagen			0,00	0,00	0
				8.934.668,79	9.406
28. Einstellungen in Ergebnsrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.000.000,00		1.000
b) in andere Ergebnsrücklagen			1.000.000,00	2.000.000,00	1.000
29. Bilanzgewinn				6.934.668,79	7.406

IMPRESSUM

Herausgeber:

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

Verantwortlich:

Dr. Wolfgang Baecker,
Vorstandsvorsitzender

Redaktion:

Dr. Anne Täubert

Konzept und Realisierung:

ypH, kreative GmbH & Co KG, Münster

Fotografie:

BVR Bundesverband der Deutschen
Volksbanken und Raiffeisenbanken,
Berlin (12)
Andreas Hoffmannbeck, Münster (09, 11)
Birgit Kersting, Münster
Rock am Turm, Coesfeld (29)
Stadtarchiv Stadtlohn (48)
Weiling GmbH, Coesfeld (41, 42)

Video:

BVR Bundesverband der Deutschen
Volksbanken und Raiffeisenbanken,
Berlin
Rock am Turm, Coesfeld
Michael Wagner, Münster

Druck:

Thiekötter Druck GmbH, Münster

Erscheinungsdatum:

April 2019

