

Jahresbericht 2015

Vereinigte Volksbank eG

KREIS HÖXTER

Die Region plus 



 Vereinigte Volksbank eG

Inhalt



4 | Vorwort des Vorstandes
Paul Löneke und Birger Kriwet



6-7 | Kreis Höxter -
Die „Region plus X“

8-9 | Die Firmenkundenbetreuer
der Vereinigten Volksbank



10-13 | HTM Müller: Spitzenschneiderei
für Damenunterwäsche



14-17 | Table Roc: einer der größten
Gastronomie-Glashändler
in Europa



18-21 | Schelbach: Möbel und Design
aus Detmold

22-23 | Die Privatkundenbetreuer
der Vereinigten Volksbank



24-25 Vermögensverwaltung



26-29 Energetische Sanierung



30-31 Ausbildung bei der Vereinigten Volksbank



32-35 Bilder des Jahres

36-37 Vertreter der Vereinigten Volksbank im Überblick



38-39 Personalien

40 Bericht des Aufsichtsrates

41-43 Geschäftsentwicklung

44-45 Bilanz zum 31.12.2015

46 Unser Beitrag für Wirtschaft und Gesellschaft

KREIS HÖXTER
Die Region plus 



Vorstandsvorsitzender Paul Löneke und Vorstand Birger Kriwet

Liebe Mitglieder, Kunden und Geschäftsfreunde,

in der deutschen Bankenlandschaft sind wir nur eine Bank von vielen, für den Kreis Höxter sind wir aber ein wichtiger, wahrscheinlich und hoffentlich ein nicht zu ersetzender Akteur im wirtschaftlichen Leben und ein elementarer Bestandteil der Geld- und Kreditversorgung, der Finanzberatung, der Vorsorge und Versicherung. Tagtäglich tragen wir unseren Teil dazu bei, den Kreis Höxter als Ausbildungs-, Arbeits-, und Wirtschaftsstandort weiterzuentwickeln und zukunftsfähig zu gestalten. In Anlehnung an die noch junge Marketingkampagne „Kreis Höxter – Die Region plus X“, die ebendieses Ziel verfolgt, gehen wir in unserem Jahresbericht insbesondere auf die wirtschaftlichen Faktoren unserer Heimat ein.

Gleichwohl zeigt uns der Blick über die Kreisgrenzen hinaus ein weiterhin sehr herausforderndes Umfeld. Vier Buchstaben verändern im Moment die Bankenwelt in Europa, vor allem aber in Deutschland. N D D R ist die Abkürzung bzw. sind die Anfangsbuchstaben der bedeutendsten Veränderungstreiber von Banken. N steht für das politisch motivierte Niedrigzinsumfeld, das seit der Finanzkrise 2008 von der EZB geprägt wird. Das erste D steht für den Demografiewandel in Deutschland und im Kreis Höxter. Dass wir alle älter und in unserer ländlich geprägten Heimat weniger werden, wissen wir schon lange. Die ersten spürbaren Auswirkungen merken wir aber jetzt schon. Das zweite D steht für Digitalisierung. Man muss gar nicht hochtrabend oder akademisch über Industrie 4.0 oder ähnliches sprechen, sondern sich einfach nur das veränderte Nutzungsverhalten in Bezug auf das Internet ganz allgemein und die Entwicklung der Nutzung mobiler Endgeräte im speziellen anschauen. Die Klickzahlen unserer Internetangebote bestärken uns darin, neben dem klassischen Bankgeschäft vor allem neue und erweiterte Online- und mobile Angebote zu schaffen. Das R steht für Regulatorik und fasst alle gesetzlichen und bankaufsichtlichen Auflagen zusammen, die wir als Vereinigte Volksbank in enorm hoher Geschwindigkeit umsetzen müssen. Hier lautet unsere Forderung an Politik und Bankenaufseher immer wieder, dass die Proportionalität gewahrt bleiben muss und eine mittelgroße Volksbank, wie wir eine sind und bleiben wollen, nicht mit weltweit agierenden Groß- und Investmentbanken über einen Kamm geschoren werden kann.

Wenn nun im Kontext des oben bereits beschriebenen Niedrigzinsumfelds mittlerweile über negative Zinsen auch für private Sparer diskutiert wird, muss bei uns allen die Alarmglocke schellen. Etablierte Altersvorsorgesysteme stehen im Grundsatz zur Disposition und Sparer werden faktisch enteignet. Daneben stehen die über zum Teil Jahrhunderte gewachsenen Banksysteme, vor allem das deutsche mit einer sehr kleinteiligen Struktur von Volksbanken und Sparkassen, insgesamt auf der Kippe. Das klassische Einlagen- und Kreditgeschäft funktioniert bei Null- oder Negativzinsen fast nicht mehr. Hier sehen wir uns als regionale Bank gefordert: zum einen wollen wir unseren Kunden Möglichkeiten aufzeigen, dass und wie sich Sparen noch lohnt, denn mit dem Sparen aufzuhören, ist die schlechteste aller Alternativen. Zum anderen fühlen wir uns durch über dem Durchschnitt und sogar über unseren Planungen liegenden Entwicklungszahlen bei Krediten und Einlagen bestätigt darin, dass wir gebraucht werden und dass die Menschen im Kreis Höxter auf uns zählen und uns vertrauen. Über 1.000 neue Mitglieder sprechen hier eine deutliche Sprache.

Auch wenn wir vor herausfordernde Aufgaben gestellt werden, sind wir doch der festen Überzeugung, dass das, was vor 100 bis 130 Jahren in fast jedem zweiten Ort unseres Geschäftsgebiets passiert ist, nämlich die Gründung einer eigenen Spar- und Darlehenskasse im besten Sinne der Selbsthilfe („Was einer alleine nicht schafft, schaffen viele zusammen.“), uns in die Zukunft trägt. Wir müssen und wollen uns beständig weiterentwickeln, was angesichts des anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfelds auch Veränderungen im Filialangebot unserer Bank mit sich bringt. Wir wollen auf allen Zugangswegen zu unserer Bank, die unsere Kunden von uns erwarten und wünschen, attraktive Angebote und Services bieten. Wir wollen aber vor allem immer unsere Identität wahren als die Vereinigte Volksbank für die Menschen und die Unternehmen im Kreis Höxter.

Wir freuen uns auf hoffentlich viele Begegnungen mit Ihnen in diesem und den zukünftigen Jahren!



Paul Löneke



Birger Kriwet



KREIS HÖXTER Die Region plus

2015 fiel der Startschuss für die Kampagne „Kreis Höxter – Die Region plus X“. Die innovative Aktion wurde gemeinsam von der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Höxter (GfW) und der Wirtschaftsinitiative im Kreis Höxter (WIH) ins Leben gerufen. Michael Stolte ist Geschäftsführer der GfW und berichtet über die Hintergründe der Kampagne.

Was steckt hinter der gemeinsamen Aktion?

Michael Stolte: „Gerade ländliche Regionen wie der Kreis Höxter stehen vor großen Herausforderungen. Der demographische Wandel, die „Sogwirkung“ der großen Städte und Metropolen und attraktive Arbeitsplätze in bekannten Unternehmen sind Wettbewerbsfaktoren, mit denen wir uns befassen müssen. Wirtschaftsförderung hat die Aufgabe, gemeinsam mit den Unternehmen Impulse und Initiativen zu starten, welche die Attraktivität eines Wirtschaftsstandortes in der Außenwahrnehmung erhöhen. Das ist ein langer Prozess, der sicherlich einige Jahre benötigt, bis sich eine Standortmarketingkampagne innerhalb des Kreises und über die Grenzen hinaus in der Wahrnehmbarkeit etabliert. Aber das sollte uns nicht davon abhalten, den jetzt gewählten Kommunikationsansatz der „Region plus X“ weiter auszubauen und zu verstetigen. Bei allen Vorüberlegungen mit den Vertretern der WIH war uns wichtig, einen Ansatz zu entwickeln, der möglichst „multifunktional“ einsetzbar ist. Dies bezieht sich sowohl auf die Kommunikationsinstrumente, die wir einsetzen, als auch auf die Personen und Unternehmen, die wir im Rahmen der



Michael Stolte, Geschäftsführer GfW im Kreis Höxter



Kampagne einbinden und als „Botschafter“ nutzen. Auch vor dem Hintergrund, dass die finanziellen Ressourcen für die Kampagne begrenzt sind, mussten wir sehr genau überlegen, wie und an welchen Stellen wir das zur Verfügung stehende Geld investieren. Die erste wichtige Weichenstellung war die Entscheidung, mit dem Gedanken der „Botschafter“ zu beginnen. Menschen mit ganz unterschiedlichen Professionen und Biografien sprechen positiv über unseren Kreis, über ihren Arbeitsplatz und über ihr Lebensumfeld und die hohe Lebensqualität im ländlichen Raum. Das ist authentisch und glaubhaft in der Aussage. Bis Ende 2015 konnten wir 20 Personen für diesen Gedanken gewinnen und das vom Unternehmer über die Führungskraft bis hin zum Azubi. Die Botschaften dieser Menschen nutzen wir um wiederum, Botschaften zu senden. Über das Internet, die sozialen Netze, über Publikationen und Veranstaltungen. Ganz wichtig ist allerdings auch, dass wir konsequent gemeinsam weiter an der Kampagne arbeiten. Konkret bedeutet dieses, dass wir uns überlegen müssen, welche Botschaften wir in den kommenden Monaten und Jahren senden wollen. Gemeinsam mit der WIH gibt es daher einen „Fahrplan“ der Maßnahmen und regelmäßigen Austauschtreffen im Arbeitskreis „Standortmarketing“ der WIH. Die Hauptgesellschafter der GfW, die Städte und der Kreis Höxter haben sich auch sehr klar zur Kampagne „Region plus X“ positioniert und stellen uns hierfür zusätzlich Geld zur Verfügung, dies aber gekoppelt an eine Beteiligung der Wirtschaft. Dies mit der klaren Zielsetzung, dass alles, was wir tun, den Kreis und die Unternehmen bekannter und attraktiver machen soll.“

Was war der Auslöser für den Start der Initiative?

Michael Stolte: „Impulse kamen aus unterschiedlichen Richtungen. Aus der Wirtschaft, aus der Politik, aber auch bei Gesprächen mit Bürgerinnen und Bürgern wurde deutlich, dass wir auf den Standortwettbewerb, der um uns herum herrscht, Antworten finden müssen. Durch unsere geographische Lage im „Drei-Länder-Eck“ können wir ja sehr gut beobachten, was in der Nachbarschaft so alles passiert. Viele Regionen, Kreise und Städte machen sich auf den Weg, ihr Standortmarketing zu verbessern und professioneller aufzustellen. Da kann auch der Kreis Höxter nicht zurückstehen, über die Herausforderungen, die wir in der Ausgangssituation vorfinden, habe ich bereits gesprochen. Ein weiterer Auslöser war sicherlich auch die Tatsache, dass wir erstmals ganz konkret die Möglichkeit hatten, eine solche Initiative unter Einbindung von Wirtschaftsunternehmen aus dem Kreis zu planen und einzuführen. Der Wille zur Kooperation hilft ungemein dabei, am Ende auch erfolgreich zu sein.“

Das farbenfrohe X, das aus neun Kreisen besteht, fällt sofort ins Auge. Wofür steht das X?

Michael Stolte: „Erinnern wir uns an die Mathematikarbeiten in der Schule. Dieser Buchstabe X, er hat uns doch manchmal Kopfzerbrechen bereitet, wenn sich die Gleichung nicht lösen ließ. Und genau das ist der Grundansatz. Das X steht für das oder die Unbekannte in unserem Kreis Höxter. Das X sichtbar zu machen oder die Gleichung zu lösen, kann ja auch eine spannende Aufgabe und Herausforderung sein. Gerade unsere vielen erfolgreichen, mittelständischen Unternehmen haben mindestens einen „X-Faktor“. Sei es die Unternehmensgeschichte, das innovative Produkt, eine interessante Unternehmerpersönlichkeit oder eine hochmotivierte Mannschaft, die das Unternehmen zum Erfolg führt. Das sind spannende und interessante Geschichten, die es zu erzählen gilt. Über das Unbekannte oder auch das Interessante kann man Aufmerksamkeit erzeugen. Und wir sind wieder bei einem ganz entscheidenden Punkt: Es sind authentische Geschichten und nicht künstlich hochstilisierte „Stories“. Wenn wir im Rahmen dieser Kampagne mit unseren X-Faktoren an den Markt gehen, dann muss aber auch gewährleistet sein, dass unsere Unternehmen, die in ganz vielen Fällen ja überregional oder sogar weltweit unterwegs sind, auch diese Botschaften mitnehmen. Manchmal würde ich mir wünschen, der bodenständige Westfale wäre etwas mehr der Rheinländer – reden wir doch über das, was wir hervorragend können und was uns einzigartig sowie attraktiv macht!“

Worin liegt für Sie persönlich der X-Faktor der Region?

Michael Stolte: „Nachdem ich nunmehr gute 15 Jahre im Bereich der Wirtschaftsförderung tätig bin, fällt mir die Antwort sehr einfach. Unsere erfolgreichen Unternehmen! Teilweise familiengeführt über Generationen, mit Produkten und Dienstleistungen in einer hohen Qualität. Kleinere und mittlere Unternehmen sind im Zeitalter der Globalisierung deutlich krisenfester, ich glaube die Krise 2008 und 2009 hat dies auch eindrucksvoll gezeigt. Aber auch unsere Unternehmen stehen vor neuen Herausforderungen im Wettbewerb. Diese gilt es zu erkennen und strategisch anzugehen. Das Standortmarketingkonzept der „Region plus X“ kann hierzu einen spürbaren Beitrag leisten. Sprechen wir also positiv über unseren Wirtschaftsstandort und den Lebensraum Kreis Höxter. Hierzu möchte ich eindringlich auffordern!“



Harald Brechtken
Scherfede und
Willebadessen

Werner Kornhoff
Brakel

Bernd Nahen
Brakel

Andreas Kraut
Warburg

Rainer Klauß
Brakel

Carsten Stolte
Bad Driburg

Ute Happe
Warburg

Die Spezialisten für unsere Firmenkunden

Als Volksbank vor Ort kennen wir die heimische Wirtschaftsregion, Sie und Ihr Unternehmen sehr genau. Unsere Firmenkunden-Spezialisten beraten Sie kompetent und umfassend in allen Fragen rund um Ihre Finanzplanung. Dabei stehen nicht nur Ihre unternehmerischen Ziele, sondern auch Ihre privaten Vorhaben im Mittelpunkt unserer Beratung. Gemeinsam mit unseren Partnern in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bieten wir Ihnen Finanzlösungen, die zu Ihrer individuellen Situation passen und mit denen Sie Ihre Pläne in die Tat umsetzen können.



Christiane Fehr
Borgentreich

Hans-Georg Heyer
Borgentreich

Frederik Bräkling
Steinheim

Johannes Linnemann
Steinheim

Bernd Schrader
Steinheim

Bernd Redeker
Warburg

Ralph Liebermann
Bereichsleiter Firmen-
kundenbetreuung



Michael Müller, Geschäftsführer HTM Müller



Scherfeder

„Spitzen“-Qualität

HTM Müller: Spitzenschneiderei für Damenunterwäsche

Das Gewerbegebiet an der Briloner Straße im Warburger Ortsteil Scherfede wirkt auf den ersten Blick wie jedes andere – hohe Werkhallen, lange Fensterfronten, große Firmenlogos auf der Beschilderung nahe eines Bahnübergangs. Doch wie auch der typisch wortkarge Ostwestfale oftmals für eine Überraschung gut ist, so lohnt sich ebenso an der Briloner Straße ein genaueres Hinsehen. Denn seit 2014 wird hier von der Firma HTM Müller ein äußerst „reizvolles“ Gewerbe betrieben, das mit seiner fast deutschlandweiten Alleinstellung und besonderen Unternehmensphilosophie definitiv einen zweiten Blick wert ist.

HTM Müller – die Abkürzung steht für Holzanfertigungen, Textilverarbeitung und Montagearbeiten. Neben dem Fräsen von Verkleidungen im Sanitärbereich, dem Nähen von Druckmanschetten und Schlauchhaltern für den medizinischen Sektor und dem Fertigen von Verstärkungen für Flugzeugsitze liegt der Schwerpunkt des Unternehmens im Textilbereich. „Genauer gesagt: in der Spitzenschneiderei für Damenunterwäsche“, erzählt Geschäftsführer Michael Müller. „Wir sind deutschlandweit fast das einzige Unternehmen, das die Spitze noch in Handarbeit und mit Schneidmaschinen zuschneidet.“ Als Angestellter hatte Müller bereits 20 Jahre in einer Integrationsfirma mit einer Textilabteilung in Bad Lippspringe gearbeitet, diese mit aufgebaut – dann kam wegen bevorstehender Schließung des Unternehmens die Kündigung. Mit seiner Frau Annette besprach er die Situation. All das Herzblut, das in den Aufbau dieser Firma geflossen war; die Textilschnittmaschinen, die er als Meister in Maschinenbaumechanik teils selbst konstruiert hatte; das Engagement für die Integration behinderter Menschen in den Arbeitsalltag – all das sollte nicht verloren gegeben werden. „Aber wenn, dann zusammen“, lautete die Entscheidung des Ehepaars – und so führen nun Annette und Michael Müller gemeinsam ihr Unternehmen mit acht Mitarbeitenden, von denen vier einen Schwerbehindertenausweis besitzen.

Der Weg dahin war natürlich nicht ohne weiteres zu beschreiten. Unterstützt wird das Ehepaar Müller seit der Existenzgründung von Firmenkundenbetreuer Harald Brechtken. „Herr Müller war kein Privatkunde der Vereinigten Volksbank und für mich ein unbeschriebenes Blatt, als er sich im Mai 2014 an mich wandte“, erinnert er sich. „Doch ich war von vornherein von seinem Konzept und seiner Person überzeugt. Das war alles sehr schlüssig, sehr interessant, die Rahmenbedingungen stimmten.“ Lachend fügt Brechtken hinzu: „Auch, wenn ich anfangs noch total ahnungslos war, was hinter der Spitzenschneiderei steckt. Ich erinnere mich genau an unser erstes Gespräch, als Herr Müller mit seinem Koffer voller Spitzen-BHs, Höschen und Musterstücken zu mir kam.“ Und Michael Müller pflichtet bei: „Das kann man auch nicht am Telefon erklären. Das muss man vor sich sehen.“

Und so ist es auch: Man kann sich kaum vorstellen, wie aus 600 Meter langen Spitzenstoffen auf drei Meter breiten Rollen die feinen Borten, Bündchen und Dekors für verruchte bis freche Dessous werden, wenn man nicht einmal über die Schulter der adleräugigen Angestellten von HTM Müller geschaut hat. Von Maschine zu Maschine verfeinert sich der Arbeitsprozess, den Michael Müller anhand einer schwarzen Spitze mit Blumenranken erklärt. „Der Kunde liefert uns seine zu bearbeitenden Stoffe, die wir entlang der Kontur auf das gewünschte Maß schneiden. Zunächst werden aus dem drei Meter breiten Stoff 16 einzelne Bahnen geschnitten, sodass wir jeweils 16 Mal das einzelne Muster, den sogenannten Rapport, vor uns haben. Viele Spitzen haben einen Rapport mit wellenförmiger Kontur, sodass an beiden Schnittkanten noch ein paar Millimeter Reststoff überstehen.“ Diesen gilt es, ohne Beschädigung des hauchdünnen Wellenabschlusses abzutrennen. Ein leicht saugender Luftzug zieht die federleichten Abfälle von der Spitzenkante weg. Die feinjustierbaren Fühler am Messerlauf einer weiteren Maschine kann man an alle unterschiedlichen Stoffeigenschaften anpassen. „Teilweise müssen wir 0,1 Millimeter an der Kontur vorbeischnitten. Das ist nicht mal eben so gelernt. Man braucht etwa ein Dreivierteljahr, um den



„Innerhalb von drei Monaten haben wir 1,2 Millionen Schneidmeter bearbeitet.“

„Ich war von vornherein von Herrn Müllers Konzept und seiner Person überzeugt.“

Harald Brechtken, Firmenkundenbetreuer

Dreh rauszuhaben“, berichtet der Geschäftsführer. Bevor die fertige Bahn auf eine Spule gewickelt wird, kontrolliert eine Mitarbeiterin den Stoff noch einmal über die komplette Länge. Beschädigte Stellen werden herausgeschnitten oder vergütet. Auf einem vierseitigen Schneidprotokoll wird der Kunde über alle Eckdaten des Auftrags informiert: etwaige Muster- oder Kantenfehler im Stoff, Verschmutzungen, das Endmaß und die Vergütung. Eine Größenordnung der Produktion wird deutlich, als Michael Müller aufschlüsselt, wieviel Meter Stoff seinen Mitarbeitenden durch die Hände läuft: „Eine Person schafft etwa 5.000 Meter am Tag. 16 Bahnen Stoff à 600 Meter sind nach 14 Tagen komplett fertig bearbeitet. Innerhalb von drei Monaten haben wir 1,2 Millionen Schneidmeter bearbeitet, also etwa 600.000 Meter Spitzenbänder zugeschnitten und aufgespult.“

Gerade, wenn der Kunde keine Qualitätsware eingekauft hat, ist das Bearbeiten besonders mühsam. „Vor kurzem beauftragte uns ein Kunde, seine in Italien gekauften Stoffrollen zu bearbeiten. Bei der Überprüfung des Rohmaterials stellte sich schnell heraus, dass die Spitze nur noch ‚von Hand‘ zu retten war. Reine Handarbeit hat natürlich ihren Preis, aber das nimmt der Kunde gerne in Kauf.“ Schaut man sich an den Arbeitsplätzen um und sieht neben den spitzen Textilscheren die millimetergroßen, federleichten und hauchzarten Spitzenstückchen liegen, versteht man die Akribie und Geduld hinter dieser Arbeit. Die daraus folgende außergewöhnliche Produktqualität, die HTM Müller auch durch überdurchschnittliche Qualitätskontrollen bietet, ist ein großer Aspekt des Markterfolgs. „Viele Mitbewerber geben ihre Arbeiten nach Polen oder China, für ein paar Cent Preisunterschied zur Konkurrenz gehen sie immer weiter und weiter.“ Lachend ergänzt er: „Aber ich sage immer: Die Welt ist rund, irgendwann kommen sie wieder in Scherfede an.“

„Herr Brechtken hat sich sehr für uns ins Zeug gelegt.“

Regionalität ist der zweite wichtige Stichpunkt, wenn es um die Alleinstellung des Unternehmens geht. Daraus ergeben sich nicht nur schnellere Liefertermine als bei den Mitbewerbern, die ihre Spitze zum Schneiden ins Ausland geben – auch der Kundenstamm der alten Firma konnte übernommen werden. „Von fast allen bisherigen Kunden lagen uns schriftliche Bitten an Herrn Müller vor, weiterzumachen“, erinnert sich Harald Brechtken. „Zwischen dem Betriebsstopp der alten Firma zur Betriebsaufnahme von HTM Müller gab es einen fast nahtlosen Übergang – eine ordentliche Leistung!“ Und Michael Müller räumt ein: „Herr Brechtken hat sich aber auch sehr für uns ins Zeug gelegt. Hätten wir nicht sofort mit der Produktion anfangen können, wären uns die Kunden abgesprungen. Deshalb

war Eile gefragt. Das Projekt stand auf der Kippe – wenn die KfW-Förderung nicht bis zur Betriebsaufnahme am 18. August 2014 da gewesen wäre, wär’s das gewesen. So viel hätte ich nicht vorfinanzieren können. Aber die Bank stand hinter uns, und gemeinsam mit der GfW Höxter haben wir uns immer sehr gut betreut gefühlt.“

Die soziale Verantwortung gegenüber seinen Mitarbeitenden ist für Michael Müller nicht nur eine leere Worthülle. Obwohl Integrationsfirmen nicht mehr umfassend gefördert werden können, war für ihn die Beschäftigung von Menschen mit Schwerbehinderung keine Frage. „Viele Arbeitgeber haben Angst vor der Beschäftigung von behinderten Menschen, weil sie meinen, dass mit der Behinderung eine geringere Belastbarkeit oder längere Krankheitszeiten einhergehen“, so Müller. „Diese Angst ist völlig unbegründet, wenn man sich in Ruhe mit dem Thema auseinandersetzt. Und wenn ich mich nicht auf meine Leute verlassen könnte, hätte ich den Firmenschlüssel schon längst an den Nagel gehängt.“ Um eine Maschine behindertengerecht umbauen zu können, ging er sogar eine Bürgschaft ein. Auch hier war Harald Brechtken beratend zur Stelle. „Der Zahlungsverkehr, Versicherungen der R+V, die KfW-Förderung: HTM Müller bekommt von uns alles aus einer Hand und ist bisher damit gut gefahren“, fasst der Kundenbetreuer zusammen. „Richtig: Bei einem Sturmschaden am Dach hat mich erst Herr Brechtken darauf gebracht, dass hier ein Versicherungsschutz greifen kann“, erinnert sich Michael Müller. „Als Unternehmensgründer muss man so vieles bedenken, manchmal verliert man da den Überblick. Mittlerweile ruf’ ich immer direkt Herrn Brechtken an, wenn ich irgendwas hab’. Der kümmert sich.“



Annette und Michael Müller



Heinz Jürgen and Bernd Loke, Geschäftsführer TABLE ROC



Über Bad Driburg in die ganze Welt

TABLE ROC: einer der größten Gastronomie-Glashändler
in Europa

Hört man die Brüder Bernd und Heinz Jürgen Loke über die Geschichte ihrer Firma TABLE ROC reden, entstehen Bilder vor dem geistigen Auge, die auch einem historischen Spielfilm entspringen sein könnten: Den ersten Schritt zur Gründung machte ihr Urgroßvater Johannes Loke im Jahr 1895, indem er zunächst mit einem Fahrrad, später mit einem Pferdewagen die umliegende Region von Bad Driburg bereiste, um Glaszylinder für Petroleumlampen zu verkaufen. Heute führen die Brüder in vierter Generation das Familienunternehmen, das im Bad Driburger Gewerbegebiet Süd den größten Umschlagplatz für Glasprodukte in Europa bildet.

Als Glasstadt ist Bad Driburg weit über unsere Kreisgrenzen hinweg bekannt. Durch viele kleine Glashütten entwickelte sich um die Jahrhundertwende auch ein florierender Handel. Zur Gründungszeit des über 120 Jahre alten Unternehmens, das zuerst als Firma LOKE und bis zur Umfirmierung 2001 als LOKE-GLAS Vertriebs-GmbH bekannt war, gab es im Bad Driburger Raum mehrere hundert Glashändler. „Es gab sogar eine eigene Handelsprache, das Gänselatein“, erzählt Bernd Loke. „Auch unser Großvater beherrschte diese verschlüsselte Sprache. Durch einen bestimmten Austausch von Konsonanten konnten sich die Händler untereinander verständigen, ohne dass jemand anders sie verstand.“ Von dieser Vielzahl an Glashandelsfirmen ist über die Jahrzehnte nunmehr eine Handvoll übrig geblieben. An vielen Stationen der Unternehmenshistorie von TABLE ROC war die Volksbank als starker regionaler Partner dabei – und auch das Familienunternehmen hat die Entwicklung der Bank miterlebt. „Unsere Partnerschaft zur Volksbank hat Tradition“, erzählt Heinz Jürgen Loke. „Von der Volksbank Bad Driburg über den Zusammenschluss mit Brakel und Steinheim bis zur Vereinigten Volksbank – der gute Kontakt besteht seit Jahrzehnten. Und warum sollte man etwas ändern, das so gut funktioniert? Wir können uns keine bessere Bank vorstellen.“ Kundenbetreuer Carsten Stolte begleitet TABLE ROC seit 2002 und ergänzt lächelnd: „Ihr Vater kommt noch jeden Tag zu uns in die Filiale, um Kontoauszüge zu holen. Wie es sich für ein richtiges Familienunternehmen gehört. Das ist so schön zu sehen.“ Man spürt, dass die partnerschaftliche Beziehung zur Familie Loke nach so vielen Jahren auch eine freundschaftliche ist.

„Mit unseren Artikeln sowie dem Marktauftritt haben wir uns über die Jahrzehnte stets an den Bedürfnissen und der Nachfrage unserer Kunden orientiert“, erzählt Bernd Loke. „Unser Urgroßvater handelte viel mit Apothekerglas, Kerzengläsern und Kolben, 1920 kamen Einkochgläser dazu. Seit 1958 wurden Kontakte ins Ausland geknüpft und Glaswaren aus Frankreich, Belgien und Italien importiert. Mit unserem Hauptpartner arc international führen wir seit Jahrzehnten eine sehr tiefe Geschäftsbeziehung. Im deutschsprachigen Raum sind wir der größte Vertreter von arc international Artikeln im Profibereich.“

Der Glashersteller arc international sitzt in Nordfrankreich und ist der größte der Welt. TABLE ROC vertreibt beispielsweise Restaurantbedarf des arc-Labels chef&sommelier für die Spitzenküche. Die Teller und Gläser aus Opalglas sind durch eine besondere Herstellungstechnik – das Schockkühlen des Glases nach dem Erhitzen auf 670 Grad – extrem stoßfest, kratz- und bruchunempfindlich. „Ein Teller aus weißem Opalglas ist drei- bis fünfmal härter als ein ebenso dicker Porzellanteller“, erläutert Heinz Jürgen Loke, „vergleichbar mit der Stabilität einer Autoscheibe oder eines Ceranfelds.“ Bedingt durch diese Eigenschaften vertreibt TABLE ROC die Glaswaren natürlich überall dort mit großem Erfolg, wo große Mengen an Geschirr tagtäglich durch viele Hände und Spülmaschinen gehen. „Sei es in der Stammkneipe um die Ecke, in ‚Ihrem‘ Krankenhaus, in der Ganztagschule Ihrer Kinder, in der nächsten Universitätsmensa, auf Kreuzfahrtschiffen im Mittelmeer oder aber in internationalen Hotels weltweit – überall treffen Sie auf Glas und Geschirr, das aus unserem Lager in Bad Driburg kommt“, lächelt Bernd Loke.



„Die Leidenschaft für den Glashandel wurde uns praktisch in die Wiege gelegt.“

„Wir können uns keine bessere Bank vorstellen.“

Das Unternehmen der Familie Loke hat sich über ein Dutzend Dekaden nicht nur erfolgreich gehalten, sondern auch in einem imponierenden Rahmen weiterentwickelt. „Wenn man sich das Firmenwachstum der letzten Jahrzehnte anschaut – das ist einfach gigantisch“, meint Carsten Stolte. „Der Bau der ersten Halle Mitte der Achtzigerjahre war ganz schön wagemutig“, blickt Bernd Loke zurück. „Wir waren eigentlich die ersten, die hier im Gewerbegebiet Süd gebaut haben. Das war ein großer Sprung damals.“ Und seit die Firma in Kochs Kämpfe ansässig ist, wurde das Lager mit einigen Anbauten sukzessive erweitert. Mitte letzten Jahres startete der letzte Bauabschnitt eines ganz neuen Lagergebäudes, das rund 8.000 Quadratmeter misst und dessen besondere Bodenkonstruktion das Projekt äußerst aufwendig macht. „Wir arbeiten in unserem Neubau mit einem bodenverankerten Verschieberegalsystem. Dazu wurden Stahlmatten über die gesamte Bodenfläche verlegt und eine Schienenkonstruktion eingepasst, für deren Installation die Regalfirma sogar einen eigenen Architekten beschäftigt. Ein Spezialstrich auf dem Betonboden soll gewährleisten, dass nichts nachsackt.“ Durch die Mitte der Halle zieht sich eine Dehnungslinie, ansonsten ist der Boden komplett rissfrei und darf auf 40 Metern Länge nur einen Höhenunterschied von einem Millimeter aufweisen. „Diese Bautechnik wird überall dort eingesetzt, wo hohe Ansprüche an Belastbarkeit und Ebenheit gestellt werden, zum Beispiel in der Flugzeugindustrie“, schließt Bernd Loke.

Doch die Komplexität des Baus zahlt sich absolut aus: „In diese riesige Halle zu kommen und zu sehen, dass die Regale bis unter die Decke voll mit Waren sind – das ist der Wahnsinn“, staunt Carsten Stolte. Und Bernd Loke ergänzt: „Mich beeindruckt immer noch, wie dieses System funktioniert! Das Lager ist komplett elektronisch geführt. Unsere Mitarbeiter gehen mit handlichen Scannern die Gänge ab und wissen jederzeit genau, was wo steht. Bei zielgerichteten Kundenanfragen kann das System sofort anzeigen, wo welcher Artikel zu finden ist. Wenn der Staplerfahrer eine bestimmte Palette scannt, fährt das entsprechende Schieberegale sofort auf. Bis der Staplerfahrer am Ziel ist, steht die Palette schon bereit. Außerdem erkennt das System, wenn jemand im Weg steht und bewegt sich dann natürlich nicht.“

Ob die beiden Geschäftsführer beruflich je in eine andere Richtung gedacht haben? „Das kam irgendwie nie in Frage“, sind sie sich einig. „Die Leidenschaft für den Glashandel wurde uns praktisch in die Wiege gelegt.“ Als Jugendliche hatten sie schon regelmäßig mit angepackt, wenn der Vater zu den Schützenfesten der Umgebung seine großen Verleihgeschäfte machte. „Da war voller Krafterinsatz gefragt. Genauso, als früher die Ware noch direkt vom Güterbahnhof aus Arques geliefert wurde. Lose im Karton kamen die Gläser hier an. Von Hand haben wir die Kartons auf den Hanomag geladen und schließlich vom Wagen – wieder von Hand – auf die Paletten

im Lager.“ Nach der Ausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandel im väterlichen Unternehmen war der Schritt in die Fußstapfen dann besiegelt. „Ich hätte mir keine bessere berufliche Entwicklung vorstellen können“, meint Heinz Jürgen Loke. „In der Ausbildung habe ich noch selbst ausgeliefert und war im Direktkontakt mit den Kunden. Die Erfahrungen aus dieser Zeit helfen mir heute noch oft bei Verhandlungen mit Einkäufern großer Handelsketten. Zu lernen, wie der Kunde tickt: Das ist im Vertriebsgeschäft unerlässlich.“

Vom Pferdekarren zum professionellen Außendienstvertrieb, vom Ein-Mann-Unternehmen im Gründungsjahr zur TABLE ROC Deutschland GmbH mit 35 Mitarbeitern, von einer kleinen Produktausstellung zu internationalen Messeauftritten, vom Packzettelssystem zum elektronisch geführten Lager – unter dem Firmendach bündelt sich die Innovationskraft aus vier Generationen ostwestfälischen Unternehmenseigenen. „Ich glaube, wenn der Papa selbstständig ist, dann eifern die Söhne nochmal auf eine ganz besondere Art dem Vorbild nach“, beschreibt Carsten Stolte das ‚Modell Familienunternehmen‘. „Und diese langfristige Planung zu begleiten; zu sehen, wie eine Firma zu etwas ganz Außergewöhnlichem in unserem Geschäftsgebiet heranwächst – genau das ist es, was für mich den Reiz an dieser guten Partnerschaft ausmacht. Und gleichzeitig ist es so befriedigend, die Ergebnisse zu sehen. Alleine der Warenumsatz am Standort Bad Driburg ist wirklich enorm. TABLE ROC zu begleiten, einen gemeinsamen Weg zu haben – das ist für mich als Kundenbetreuer ganz wunderbar.“





André und Siegfried Schelbach

„Wir machen deutsche Möbel in China bekannt“

Schelbach: Möbel und Design aus Detmold

Die Produktkennzeichnung „Made in China“ begegnet uns als Konsumenten täglich. Ob im Etikett der neuen Jacke oder unter der Turnschuhsohle, vom Kinderspielzeug bis zum Smartphone-Gehäuse – die Exportwaren vom anderen Ende der Welt gehören für uns zum Alltag. Man sollte meinen, dass der umgekehrte Weg – deutsche Importware nach China zu bringen – bei der Bandbreite an chinesischen Produkten keinen Sinn macht. Doch analog zu unserem regelmäßigen Grübeln vor Geburtstagen und Weihnachten – „Was schenkt man jemandem, der schon alles hat?“ –, fand das Familienunternehmen s-designteam aus Detmold eine absolute Marktlücke in China: ostwestfälische Möbelqualität.

Vor über 40 Jahren gründete Seniorchef Siegfried Schelbach die Detmolder Firma, in die sein Sohn André nach abgeschlossenem Designstudium einstieg. „Das Unternehmen gliedert sich in drei Geschäftszweige: das Designstudio, die Einzeilmöbelmanufaktur Yomei sowie unser speziell für China entwickeltes Verkaufskonzept Schelbach home“, berichtet André Schelbach. „Unser Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung und dem Design von hochwertigen Massivholzmöbeln für 50 namhafte Markenhersteller, beispielsweise hülsta.“ Durch jahrzehntelange Zusammenarbeit mit Siegfried Schelbach vertrauen die Einkäufer der Möbelproduzenten voll und ganz auf die elegante Linienführung, die hochwertigen Materialien sowie den Zusammenklang von durchdachtem Design und erstklassiger handwerklicher Ausführung. „Teilweise habe ich die Kunden mein ganzes Leben lang begleitet, mittlerweile weiß ich, in welche Richtung ihre Vorstellungen gehen und was sie als Nächstes brauchen“, erzählt Siegfried Schelbach lächelnd. „Ähnlich wie bei unserer Zusammenarbeit“, greift Bernd Schrader auf. Der Volksbank-Firmenkundenbetreuer begleitet das Unternehmen schon lange. „Unsere gute Partnerschaft über die Kreisgrenze hinweg ist über viele Jahre gewachsen.“

Zu spüren, ob ein Design zum Trend wird oder nicht – das ist eine hohe Kunst. Sowohl bei der Beratung und Konzepterarbeitung mit dem Kunden als auch beim Analysieren der Marktentwicklung ist viel Feingefühl gefragt. Seinen „guten Riecher“ hat das s-designteam zuletzt im Frühjahr auf der imm – der internationalen Einrichtungsmesse in Köln – bewiesen. „Wir haben mit unserem Neuling ‚s100‘ eine komplette Produktlinie aus Massivholz und Leder entwickelt, die man als Baukastensystem individuell kombinieren kann. Aus Einzelkomponenten kann man ein bis zu drei Meter breites Möbel zusammenstellen. Hinzu kommen unterschiedliche Fronten und Füße, verschiedene Höhenmaße und auch hängende Varianten“, berichtet André Schelbach. Zudem sind alle Möbel nahezu unsichtbar verkabelt, besitzen USB-Anschlüsse oder Auflageflächen für Smartphone und Tablet, über die man den Akku kabellos aufladen kann. Siegfried Schelbach ergänzt die Ausführungen seines Sohnes: „Für die Flächen aus Glatt- oder Rauleder haben wir eine spezielle Faltechnik entwickelt, durch die es am kompletten Produkt keine offenen Lederkanten gibt. In den 20 deutschen Tophäusern wird die ‚s100‘-Produktlinie zum Herbst ins Sortiment aufgenommen. Ein absoluter Messeerfolg.“

Und wie kam es zum Sprung nach China? „Das Konzept für Schelbach home entstand durch unsere vielen Auslandskontakte. Unsere deutschen Kunden, die einzelnen Möbelhersteller, hätten sich dort nicht alleine einen Markt aufbauen können. Also dachten wir: warum nicht die deutschen Hersteller bündeln und durch unsere Kontakte den Markteintritt in China ermöglichen“, erzählt der Seniorchef. „Wir haben dann mit Schelbach home in Eigenregie ein Vertriebskonzept erarbeitet, um deutsche Wertarbeit in China zu vermarkten“, beendet André den Satz seines Vaters. Bevor allerdings in Shanghai der erste Shop eröffnet wurde, sollte die Idee zunächst in Deutschland umfassend durchdacht werden. Und so wurde ein kompletter Mustershop aufgebaut, getestet und verbessert. Durch das mittlerweile perfekt ausgearbeitete Konzept kann ein neuer Shop in China innerhalb von



Doris, Siegfried und André Schelbach



„Teilweise habe
ich die Kunden mein
ganzes
Leben lang
begleitet.“

Siegfried Schelbach



zwei Monaten komplett hochgezogen werden – jeder mit der gleichen Formsprache, dem unverkennbaren Branding von Schelbach home.

Für die Inspiration zur Shopgestaltung half das Pendeln zwischen der deutschen und chinesischen Kultur. Ein distanzierter Blick zeigte, wie sehr sich die Chinesen nach der Natur und dem Wald sehnen, dass sie in ihrem Zuhause einen Gegenpol zum Trubel der Megastädte setzen wollen. Auf diese Natursehnsucht gehen die Schelbach home Shops ein – und machen das Gefühl, mitten in einem deutschen Eichenwald zu stehen, mit allen Sinnen erfahrbar. „Beim Eintreten hört man Vogelgezwitscher, als Decke ist eine beleuchtete Glasfläche mit Lauboptik installiert, die Kunden laufen über knirschenden Kiesboden und riechen sogar einen frischen Waldduft, den wir extra für die Shops entwickelt haben“, erläutert André Schelbach. In einer Vitrine stehen typisch deutsche Gegenstände, vom Bierkrug bis zur Kuckucksuhr. Aktuell gibt es Shops in 16 chinesischen Großstädten, bis Ende 2016 werden es 20 sein.

Vor zwei Jahren ist André Schelbach mit seiner Frau und dem jüngsten Sohn nach Shanghai gezogen. Kundenbetreuer Bernd Schrader hat ihn dort bereits besucht. „Es war beeindruckend zu sehen, wie die Kombination aus deutscher Markenqualität mit dem Vertriebskonzept zusammenspielt, wie sich beides gegenseitig befeuert und eine Brücke zwischen so unterschiedlichen Kulturen schlägt“, erinnert sich Schrader. Und das, obwohl die Zusammenarbeit mit den mittlerweile 90 chinesischen Angestellten durch die Sprachbarriere anfangs nicht ganz einfach war. Doch die Begeisterung und Offenheit auf beiden Seiten half enorm: „Lustig ist, dass sich die Mitarbeiter deutsche Spitznamen geben. Da gibt es unter den chinesischen Verkäufern und Lageristen einen ‚Wolfgang‘ und einen ‚Otto‘.“ Schelbach und seine Frau besuchen ihrerseits einen Sprachkurs. „Die letzte Weihnachtsrede habe ich auf Chinesisch gehalten“, lächelt er.

Schelbach home ist jedoch kein reines Vertriebskonzept mehr: Mittlerweile hat André Schelbach in China ein 10-köpfiges Team um sich versammelt, das ganz nach Kundenwunsch designt. „Damit sich der Kunde auch vorstellen kann, wie die Möbel bei ihm zuhause wirken, bieten wir einen besonderen Service an“, berichtet er. „Wir besuchen die Kunden zuhause, messen alles genau aus und bauen ihr Wohnzimmer eins zu eins am PC nach. Der Fußboden, die

Tapete, alles entsteht digital als 3-D-Visualisierung. Und dort setzen wir unsere Möbelentwürfe ein, sodass ein fotorealistischer Eindruck des zukünftigen Wohnraums entsteht.“ Um ihr Haus individuell und „Made in Germany“ einrichten zu können, warten die chinesischen Kunden bis zu sechs Monate auf den Import. „Oft leihen wir den Kunden solange Möbel aus unserem Lager.“

Der Name „Yomei“ der Einzeilmöbelmanufaktur kommt aus dem Japanischen und bedeutet übersetzt „exzellent“. Und hier ist der Name Programm: „Bei Yomei fertigen wir Einzelstücke auf Bestellung. In unserer Detmolder Manufaktur montieren wir eigentlich reine Luxusmöbel. Damit sind wir nicht im Großmarkt vertreten.“ Ganz nach dem Motto ‚klein, aber fein‘ werden hier André Schelbachs Entwürfe eins zu eins umgesetzt. Jedes Möbel, das die Manu-

faktur verlässt, ist einzigartig und erhält einen Produktpass mit der persönlichen Unterschrift des Mitarbeiters. „Ich glaube, dahin wird sich der Markt entwickeln“, unterstützt Siegfried Schelbach den Ansatz seines Sohnes. „Die Leute wollen wissen, was sie da kaufen. Welche Materialien werden da verbaut, woher kommen sie, ist die Produktion nachhaltig und ehrlich? Wer baut das Möbelstück? Ursprüngliche Kategorien wie ‚preiswert – mittel – teuer‘ rücken in den Hintergrund.“



Das chinesische Shoppensystem auf den deutschen Direktvertrieb zu übertragen, sehen die Schelbachs kritisch. „In China haben wir die Exklusivität von deutscher Qualitätsware, hier haben wir Mitbewerber“, erläutert der Seniorchef. „Aber mit der Planung eines Neubaus, der die Bereiche Design, Fertigung und Verkauf bündelt, verfolgen wir unsere Strategie für den deutschen Handel. Der Endkunde soll die Nähe zum Produzenten spüren können, das Glitzern in den Augen des stolzen Tischlers sehen. Den Weg des Möbelstücks vom Design bis zum letzten Schliff begleiten.“ Ob bei diesen Plänen immer noch Platz für neue Ziele ist? „Wir wollen alle Einzelteile der Möbel autark herstellen, also auch Scharniere und Beschläge. In China haben wir bereits eine eigene Metallfertigung. Man muss immer noch Visionen haben.“ Und Berater Bernd Schrader ergänzt seinen langjährigen Kunden: „Wir wollen ja schließlich auch noch öfter zusammenarbeiten.“





Unsere Privatkundenbetreuer

In jeder Lebenslage stellen Sie ganz unterschiedliche Anforderungen an Ihre Finanzplanung. Wir unterstützen Sie mit unserer genossenschaftlichen Beratung bei der Verwirklichung Ihrer Wünsche und Ziele. Dabei setzen wir auf ein besonderes Vertrauensverhältnis. Unsere Privatkundenbetreuer bieten Ihnen die bewährten Leistungen und Angebote der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und schnüren für Sie ein maßgeschneidertes Finanzierungs- und Vermögensanlage-Paket. Auf dieser Basis erhalten Sie Finanzlösungen, die immer auf Ihren individuellen Bedarf abgestimmt sind.



Frank Golüke
Bereichsleiter
Privatkunden-
betreuung

Michael Brenke
Warburg

Jürgen Ernst
Borgentreich

Lothar Schröder
Brakel

Paul Lakemeyer
Steinheim

Peter Werner
Warburg

Günter Bömelburg
Borgentreich

Heike Rüter-Tietze
Bad Driburg

Ralf Stamm
Steinheim



Vermögensverwaltung



Die Entscheidung für eine Geldanlage ist nicht mit dem Abschluss erledigt, dem an sich schon eine komplexe Auswahl und Entscheidung vorausgeht. Mit der Investition in ein Wertpapier oder in einen Fonds beginnt im Grunde erst die Arbeit. Es gilt, den Finanzmarkt im Auge zu behalten, günstige Kauf- und Verkaufszeitpunkte abzuwägen sowie über die Beimischung weiterer Anlagen zu entscheiden. All das erfordert Erfahrung, Fachwissen und Zeit.



Seit vielen Jahren bietet die Vereinigte Volksbank eG ihren Kunden daher in Kooperation mit der DZ PRIVATBANK eine professionelle Vermögensverwaltung an. Im Sinne der Kunden wird ihr Vermögen professionell und weitsichtig verwaltet. Expertenteams haben die

„Nutzen Sie Ihre Zeit für sich,
um Ihr Vermögen kümmern wir uns.“



Privatkundenbetreuerin Heike Rütter-Tietze

Anlage täglich im Blick. Im individuellen Kundeninteresse, gemäß des erteilten Auftrags, werden durch den Vermögensverwalter eigenständig konkrete Anlageentscheidungen getroffen – stets im Kundensinne und innerhalb eines abgesprochenen Rahmens.

Dabei erfolgt die Verwaltung in einem Depot bei der Vereinigten Volksbank direkt vor Ort oder wahlweise an einem nationalen oder internationalen Bankplatz.

Die Märkte sind heutzutage so komplex, dass nur geschulte und erfahrene Spezialisten in der Lage sind, sie systematisch zu beobachten, ihre Chancen zu nutzen und zugleich die Risiken im Auge zu behalten. Die Anforderungen des Kunden stehen dabei im Mittelpunkt. Je nach Kapitalmarktumfeld und der absoluten Wertentwicklung passen die Expertenteams der DZ PRIVATBANK die Strategie, immer streng orientiert an dem mit dem Kunden vereinbarten Handlungsrahmen, an.

Eigeninitiative, Wissen und Verantwortungsbewusstsein spielen dabei die Hauptrolle im Entscheidungsprozess der Portfoliomanager.

Eine Vermögensverwaltung ist nur so gut wie die persönliche Betreuung, die sie begleitet. Erster Ansprechpartner vor Ort ist der persönliche Berater in der Vereinigten Volksbank. Mit der DZ PRIVATBANK als Partner wird so das ideale Zusammenspiel von Kompetenz und Nähe für den Kunden erzielt und der größtmögliche Wohlfühlfaktor erreicht.

Der Weg zur individuellen Anlage erfolgt in vier Schritten:

1. Im Gespräch mit dem Kunden definiert der Berater der Vereinigten Volksbank eG die persönlichen Kundenwünsche, Ziele und Erwartungen für aktuelle und künftige Lebensphasen.
2. Auf Basis der individuellen Kundenbedürfnisse bereitet der Berater der Vereinigten Volksbank eG eine Vermögensstruktur vor, die passgenau die Anlagementalität des Kunden berücksichtigt.
3. Der Kundenberater der Vereinigten Volksbank eG koordiniert daraufhin das gesamte Leistungsspektrum der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und unterbreitet einen Vorschlag, in welche Finanzinstrumente, Währungen und Märkte die DZ PRIVATBANK künftig für den Kunden in der Vermögensverwaltung investiert.
4. Nach positiver Entscheidung des Kunden übernehmen fortan Spezialisten-Teams der DZ PRIVATBANK die Steuerung seines Portfolios. Berater der Vereinigten Volksbank eG beraten und betreuen den Kunden weiterhin bei der Zusammenstellung seiner Anlagen und passen die Strategie regelmäßig seinen aktuellen Erwartungen an.

Spitzenplatzierungen in Folge

Hinter der Vermögensverwaltung steht das international aufgestellte Portfoliomanagement der DZ PRIVATBANK sowie eines der erfolgreichsten Research-Teams Deutschlands. Mit all dem guten Wissen, der Erfahrung und der Qualitätssicherung, die dem Kunden ein gutes Gefühl geben:

- ♦ Ganzheitliche, vertrauensvolle Beratung durch die Vereinigte Volksbank eG
- ♦ Entlastung von Anlageentscheidungen
- ♦ Kontinuierliches Beobachten der Finanzmärkte durch erfahrene Anlagespezialisten
- ♦ Bestmögliche Anlageentscheidung im Interesse der Kunden (Best-Select-Ansatz)
- ♦ Professionelles Reporting

Wiederholte Auszeichnungen in verschiedenen renommierten Finanzpublikationen belegen objektiv die Qualität und Kontinuität der DZ PRIVATBANK sowie die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Volksbanken vor Ort.



Privatkundenberater Thomas Klenke und Martin Westphal

Energetische Sanierung

Machen Sie sich unabhängiger von steigenden Energiekosten

Mit dem Frühling erwacht bei vielen Menschen der Tatendrang. Gepackt von Renovierungslust verspüren Eigenheimbesitzer den Wunsch, die eigenen vier Wände zu verschönern. Dabei gibt es viele Möglichkeiten, den Wohnraum in neuer Optik erstrahlen zu lassen. Ob neue Farben, Tapeten, Bodenbeläge oder neue Möbel – schon kleine Maßnahmen können eine große Wirkung erzielen.

Doch auch für größere Veränderungen bietet sich jetzt ein guter Zeitpunkt. Wer sich vielleicht schon länger mit dem Gedanken an die energetische Sanierung seiner Immobilie trägt, findet jetzt optimale Bedingungen für Investitionsvorhaben. Seit geraumer Zeit befinden sich die Zinsen auf historischen Tiefstständen. Angesichts dieser Situation ist das Geld in den eigenen vier Wänden weiterhin gut angelegt.

Um den Energieverbrauch eines Hauses zu senken, stehen unterschiedliche Maßnahmen zur Verfügung. Sie alle tragen dazu bei, die Umwelt und den eigenen Geldbeutel zu schonen. Viele dieser Maßnahmen sind kombinierbar, doch sind nicht alle für jedes Haus geeignet. Um herauszufinden, welche für die jeweilige Immobilie den optimalen Nutzen bringen, sollte zu Beginn eine Beratung stattfinden. Sie wird von qualifizierten Energieberatern direkt vor Ort durchgeführt und sogar mit attraktiven Zuschüssen gefördert. Aufschluss kann auch die Erstellung eines Energieausweises geben. Dieser liefert zum einen wichtige Informationen über den Energieverbrauch des Hauses, zum anderen enthält er Vermerke zu empfohlenen Sanierungsmaßnahmen. Diese können die Gebäudehülle, Fenster und Türen sowie die Anlagentechnik betreffen.

Konkrete mögliche Maßnahmen sind die Dämmung der Fassade, des Dachs, der obersten und untersten Geschossdecke sowie der Heizungsrohre, außerdem der Austausch der Heizungsanlage, der Eingangstür sowie der Fenster. Oftmals werden auch erneuerbare Energien eingebunden: Die Liste der Möglichkeiten ist lang.

Für den Hausbesitzer ergeben sich durch die Sanierung zahlreiche Vorteile: Zum einen spart er dauerhaft Kosten durch den geringeren Energieverbrauch, zum anderen steigt durch die durchgeführten Maßnahmen der Wert seines Eigenheims. Besonders wirtschaftlich wird es jedoch erst, wenn auch öffentliche Fördermittel in Anspruch genommen werden. Für die fachgerechte Sanierung einer Immobilie stellt der Staat über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) umfangreiche Mittel bereit. Wichtig ist, diese vor der Umsetzung der Maßnahme zu beantragen. Hierbei kann es sich auf der einen Seite um Zuschüsse, auf der anderen Seite um zinsgünstige Darlehen handeln. Die Beantragung der KfW-Fördermittel erfolgt für die Kunden unkompliziert über die Vereinigte Volksbank. Werden darüber hinaus weitere Mittel für Maßnahmen benötigt, kann der Kunde auf zinsgünstige Darlehen direkt von der Volksbank zurückgreifen.

Dachdämmung

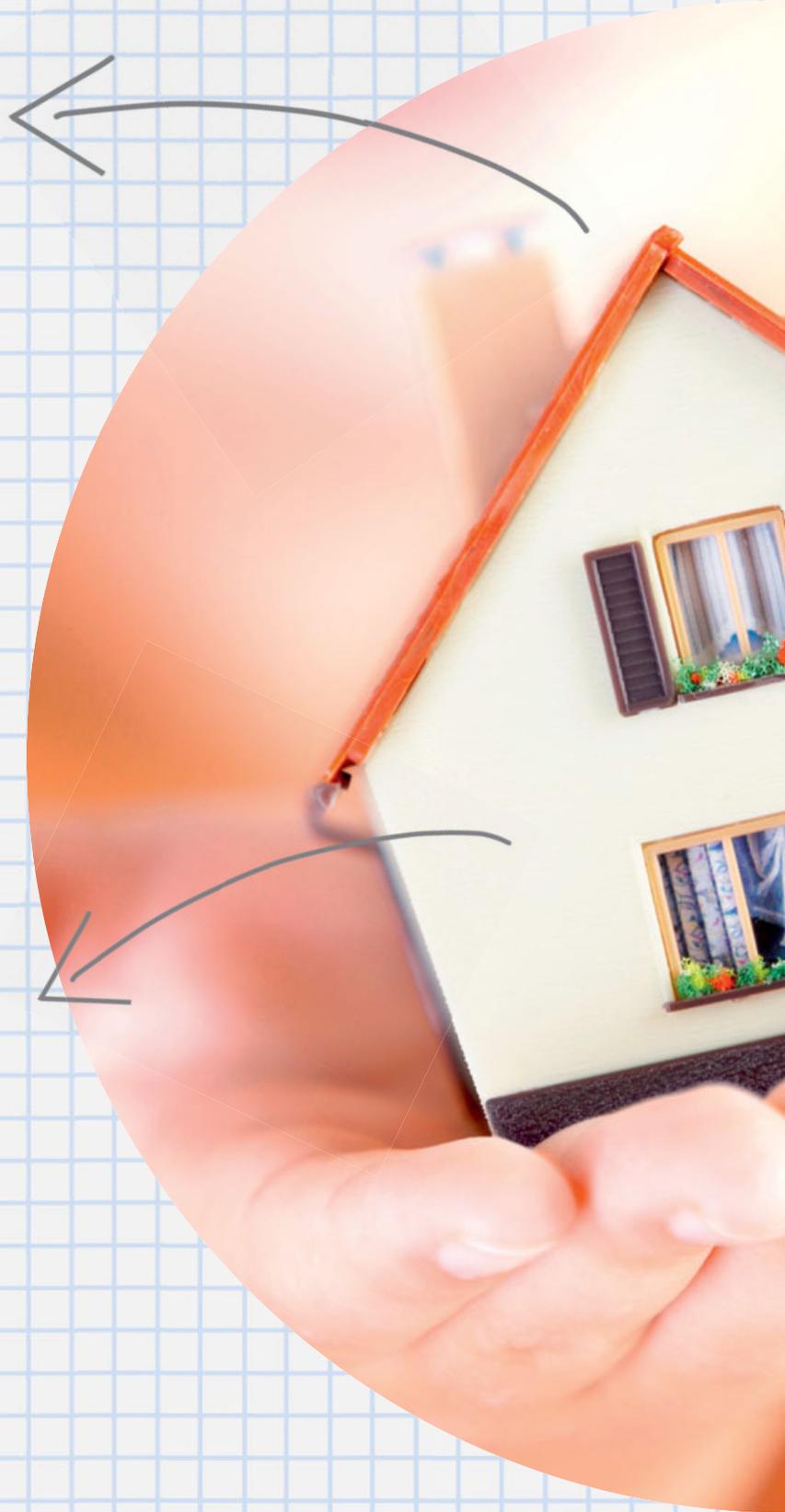
Die Kosten für eine Dachdämmung hängen von unterschiedlichen Faktoren ab: So spielen beispielsweise die Dachform und -fläche, die Art der Dämmung, das Dämm-Material und seine Stärke eine Rolle. Wenn ohnehin eine neue Dacheindeckung geplant ist, bietet sich die Aufsparrendämmung an. Sie stellt die zwar teuerste, aber auch effizienteste Variante der Dachdämmung dar. Die Kosten für eine Untersparrendämmung oder Zwischensparrendämmung fallen niedriger aus, weil die Anbringung von der Dach-Innenseite erfolgt. Eine Dachdämmung sollte alle 20 bis 40 Jahre erneuert werden.

Aufsparrendämmung
inkl. Dacheindeckung:
150 bis 200 Euro / m²

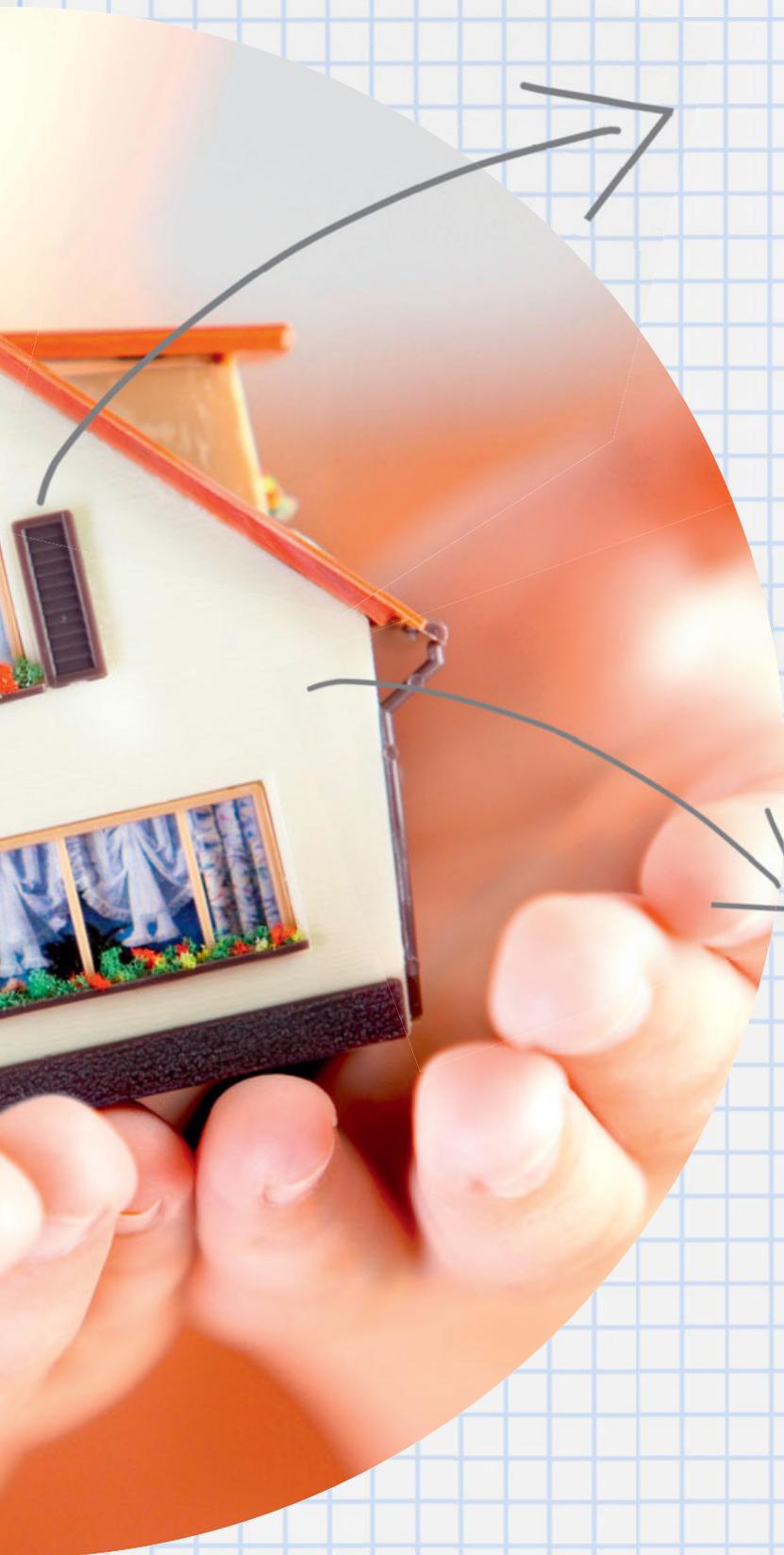
Neue Heizungsanlage

Wenn der Austausch der Heizungsanlage ansteht, hat der Hausherr die Wahl zwischen einer Vielzahl von verschiedenen Systemen. Ein Vergleich lohnt sich in jedem Fall: Bei einigen Varianten profitiert man von niedrigen Investitionskosten, bei anderen spart man langfristig durch niedrige Betriebskosten. Sinnvoll ist es, sich rechtzeitig über mögliche Fördermittel zu informieren: Für fast jede neue Heizungsanlage kann man eine entsprechende Förderung beantragen. Zur Wahl stehen die bewährte Öl- oder Gasheizung sowie moderne Heizungssysteme, die auf Erneuerbare Energien setzen.

Ölheizung mit Brennwerttechnik:
7.000 bis 9.000 Euro



Energieeinsparung spielt eine immer wichtigere Rolle



Neue Fenster

Alte Fenster können mitunter schlecht isoliert sein und dadurch eine Lücke in der Wärmedämmung eines Hauses darstellen. Der Einbau neuer Fenster kann dazu beitragen, die Heizkosten zu senken. Ein Austausch ist etwa alle 30 Jahre sinnvoll. Dem Hausherrn stehen hierfür verschiedene Varianten zur Verfügung: Die Auswahl reicht von Kunststofffenstern oder Holzfenstern über Holz-Aluminiumfenster bis hin zu Aluminiumfenstern. Je nach Art und Größe des Fensters kann es zu deutlichen Unterschieden bei den Kosten kommen.

Holzfenster 1,5 m² Fensterfläche,
3-Scheiben Wärmeschutzverglasung:
500 Euro inkl. Montage

Fassadendämmung

Bei einem Haus geht über die Außenwände viel Energie verloren, da diese über große Flächen verfügen. Durch die Dämmung der Fassade kann ein erheblicher Anteil der Energiekosten eingespart werden. Sie stellt die wirksamste Maßnahme im Bereich Wärmeschutz dar. Das Wärmedämmverbundsystem ist die am häufigsten gewählte und preisgünstigste Form der Fassadendämmung. Hierbei werden Dämmstoffplatten direkt auf die Wand geklebt und verputzt oder verkleidet. Weitere mögliche Maßnahmen sind die hinterlüftete Vorhangfassade und die Kerndämmung. Eine Innendämmung der Fassade sollte nur in Ausnahmefällen vorgenommen werden.

Wärmedämmverbundsystem:
90 bis 150 Euro / m²



Ausbildung bei der Vereinigten Volksbank

Im Gespräch mit Ausbildungsleiter Thomas Göke



Zum Ende des Jahres 2015 absolvierten 28 junge Frauen und Männer ihre Ausbildung in der Vereinigten Volksbank. Damit haben sie sich nicht nur für eine spannende Branche, sondern auch für ein Arbeitsumfeld entschieden, in dem der Mensch im Mittelpunkt steht. Die Freude an der Arbeit sowie der Teamgeist unter den Kollegen und Auszubildenden spielen dabei eine wesentliche Rolle.



Mit dem Start der Ausbildung beginnt ein neuer Lebensabschnitt. Wie werden neue Auszubildende in der Vereinigten Volksbank empfangen?

Thomas Göke: „Bereits vor dem Beginn der Ausbildung lernen sich unsere Auszubildenden ganz ungezwungen kennen. Bei einem Bowling-Abend treffen sich die „Neuen“ mit den aktuellen, bereits erfahrenen Azubis und sind von Anfang an Teil einer großen Gemeinschaft. Ganz offiziell werden die neuen Auszubildenden gemeinsam mit ihren Eltern dann noch einmal vor Antritt der Ausbildung in die Bank eingeladen. Unsere Vorstände Paul Löneke und Birger Kriwet, zwei Azubis aus dem zweiten

„Die Finanzwelt ist sehr vielfältig und bringt immer neue Veränderungen und Herausforderungen.“



Ausbildungsjahrgang 2015

Ausbildungsjahr und ich als Ausbildungsleiter stellen bei diesem ersten Zusammentreffen die Bank und die Ausbildung vor.“

Wie ist der Ablauf der Ausbildung?

Thomas Göke: „Während ihrer zweieinhalbjährigen Ausbildungszeit werden unsere Azubis in allen ausbildungsrelevanten Abteilungen unserer Volksbank eingesetzt. Dadurch gestaltet sich diese Zeit sehr abwechslungsreich und unsere jungen Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich einen guten Überblick über alle Geschäftsabläufe zu verschaffen. Die theoretischen Grundlagen werden im Berufskolleg Höxter vermittelt. Eine weitere wichtige Säule der Ausbildung besteht aus den sogenannten „TopFit“-Seminaren. Diese Seminare in Zusammenarbeit mit dem Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband und weiteren Volksbanken aus der Region stellen eine enge Verknüpfung zwischen der Theorie der Berufsschule und der Praxis im Bankalltag her.“

Wie eng ist die Betreuung während der Ausbildungszeit?

Thomas Göke: „Im Rahmen von Azubi-Nachmittagen treffe ich mich mit unseren Auszubildenden zum regelmäßigen Erfahrungsaustausch. Dieser enge Kontakt zum Ausbildungsleiter wird von unseren Azubis als sehr positiv empfunden. Bei diesen Nachmittagen

stelle ich Ihnen kleine Projektaufträge, die sie dann selbstständig in Teams erarbeiten müssen. Hierdurch wird nicht nur der Teamgeist gefördert, die Azubis leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Öffentlichkeitsarbeit unserer Bank.“

Welche Angebote über das „Normale“ hinaus gibt es?

Thomas Göke: „Über die eigentliche Ausbildung hinaus bieten wir unseren Azubis einige besondere Aktivitäten: So ermöglichen wir zum Beispiel den Besuch der Jahreshauptversammlung einer Aktiengesellschaft. Ein weiteres Angebot ist das Auslandspraktikum. Hierbei hat jeder Auszubildende die Möglichkeit, einen Einblick in die Arbeitsweise ausländischer Geld- und Kreditinstitute zu bekommen. Sehr beliebt ist auch das Fahrsicherheitstraining, an dem alle Auszubildenden kostenfrei teilnehmen können. Es fördert nicht nur das Miteinander, sondern sorgt auch dafür, dass unsere jungen Mitarbeiter ihre Einsatzorte in unserem Geschäftsgebiet immer gut und sicher erreichen.“

Was passiert nach Abschluss der Ausbildung?

Thomas Göke: „Die Finanzwelt ist sehr vielfältig und bringt immer neue Veränderungen und Herausforderungen. Das bietet den jungen Leuten eine Chance für ihre berufliche Entwicklung. Nach Abschluss der Ausbildung steht Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten offen, ihre Zukunft ganz nach ihren Wünschen zu gestalten. Der Einsatz in der Bank erfolgt dann je nach Interessenschwerpunkt. Dabei fördern wir die jungen Banker gezielt in ihrer beruflichen Entwicklung. Die Grundlage hierfür bietet unser umfassendes und zielgerichtetes Mitarbeiterentwicklungskonzept.“



Ausbildungsleiter Thomas Göke



Das Jahr 2015 in Bildern





5



9



10



7



11



8

- 1 Rosenmontagszug in Steinheim
- 2 Fachvortrag zum Thema „Digitalisierung“
- 3 Neuer Beamer für die Vereine in Erkel
- 4 Hochstift-Berufemarkt in Brakel
- 5 Gewinnspargewinner Ferdinand Fromme aus Kollerbeck
- 6 Jubiläumsmedaille 725 Jahre Bad Driburg
- 7 Girls- und Boysday in der Vereinigten Volksbank
- 8 Unterstützung der Schulmaterialienkammer Warburg
- 9 Kostüme für die Tanzgarde der Karnevalsfreunde Willebadessen
- 10 Ausstellungseröffnung zum Thema „Integration“ in Brakel
- 11 Gewinner des Internationalen Jugendwettbewerbs in Steinheim

Das Jahr 2015 in Bildern





5



9



10



7



11



8

- 1 Trikots für den SV Holzhausen
- 2 Neue Orts- und Infotafel Rimbeck
- 3 Gründungsversammlung der Schülergenossenschaft Hötzer
- 4 Spende an die Brakeler Vereine
- 5 Bundessieger des Internationalen Jugendwettbewerbs
- 6 Ausstellungseröffnung Raphael Strauch in Willebadessen
- 7 Kinonachmittag in Bad Driburg, Brakel, Borgentreich und Warburg
- 8 Fahrt zum Heidepark Soltau
- 9 Freibadparty in Nieheim
- 10 Gewinner Gewinnsparen – Cabrio und Elektroroller
- 11 Weihnachtsspende an krebserkrankte Kinder

Vertreter der Vereinigten Volksbank im Überblick

Als Genossenschaftsbank gehört die Vereinigte Volksbank eG ihren Mitgliedern und seit jeher gestalten diese die Geschicke ihrer Bank aktiv mit. Alle vier Jahre wählen die Mitglieder aus ihren Reihen die Vertreter. Dabei hat jedes Mitglied – unabhängig von der Anzahl seiner Geschäftsanteile – genau eine Stimme.

Die gewählten Vertreter treffen sich jährlich zur Vertreterversammlung, um an Entscheidungsprozessen der Bank mitzuwirken. Vorstand und Aufsichtsrat legen vor der Vertreterversammlung Rechenschaft über ihre Tätigkeit ab. Die Vertreterversammlung hat die Aufgabe, den Jahresabschluss festzustellen und über die Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen. Zudem entscheidet sie über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat wird aus den Reihen der Vertreter gewählt.

Die Neuwahl der Vertreterversammlung wurde Ende 2015 / Anfang 2016 durchgeführt. Erstmals kommt das neu gewählte Gremium am 30. Mai 2016 zur Vertreterversammlung zusammen.

Bad Driburg:

Heribert Böger, Heinrich Brinkmöller, Raimund Brockmann, Heiko Bulk, Dr. Walter Dürrfeld, Elisabeth Dunsche, Klaus-Jürgen Egeling, Hans-Jürgen Ehmman, Birgit Eilebrecht-Röttger, Benedikt Goeken, Christa Heinemann, Dirk Heinemann, Martina Höltring, Bernhard Humborg, Franz-Josef Huneke, Bernhard Hunkemöller, Reinhold Jacob, Franz-Josef Klaholt, Franz-Josef Koch, Burkhard Lausen, Volker Leßmann, Bernd Loke, Birgit Niesel-Becker, Dietmar Overbeck, Dr. Heike Pape, Rainer Pirsig, Ursula Prott, Josef Reckers, Michael Schmitz, Ingo Schulte, Dr. Frank-Ulrich Strauß, Klaus-Dieter Will

Alhausen: Stefan Ewald, **Dringenberg:** Philippe Potente, **Erpen-
trup:** Josef Grün, **Langeland:** Christian Böhner, **Reelsen:** Heinrich
Koch, Hildegard Pöhler, Udo Stöver, **Siebenstern:** Hans-Jürgen Gutt

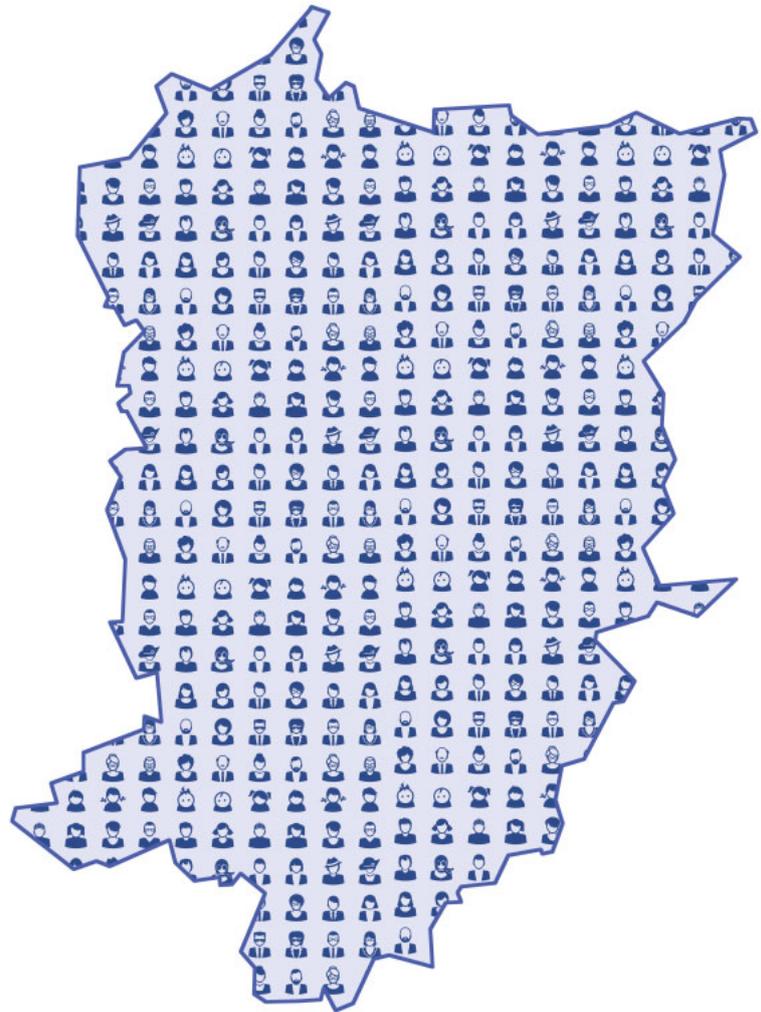
Willebadessen:

Waldemar Berch, Karl Berheide, Herbert Ernst, Erwin Eschen-
berg, Karl-Heinz Hillebrand, Josef Hilkenbach, Josef Isenbrandt,
Franz Krelaus, Klaus Müller, Theo Nüsse, Josef Rehage, Stefan
Rustemeier, Werner Überdick, Konstantin von Wrede, Willi
Weiffen, Jürgen Wiegers

Altenheerse: Michael Engemann, Hermann Gaubitz, Wolfgang
Neumann, Raimund Rehermann

Borgentreich:

Johannes Brand, Ferdinand Conze, Franz Conze, Peter Conze,
Reiner Dohmann, Frank Eikenberg, Hubert Eikenberg, Heinrich
Gabriel, Martin Geilhorn, Hubertus Herbold, Bernhard Kösters,
Franz Kremper, Dieter Rengel, Josef Robrecht, Martin Robrecht,
Werner Wiedemeyer



Borgholz: Reiner Disse, August Mues, Karl-Heinz Pauls, Bernhard
Temme, Günter Temme, **Bühne:** Sven Denecke, Werner Engem-
mann, Jochen Hengst, Andreas Ischen, Johannes Klare, Wolfgang
Klare, Matthias Krull, Joachim Wrede, **Drankhausen:** Ludwig
Blume, **Großeneder:** Heinz-Josef Dirkes, Andre Michels, Rudolf
Michels, Hubertus Nolte, **Körbecke:** Walter Blume, Hans-Peter
Jürgens, Robert Lange, Hans-Josef Watermeier, **Lütgeneder:** Ralf
Schröder, Reinhold Wennekamp, **Manrode:** Oliver Frewer, Stephan
Kropp, **Muddenhagen:** Ulrich Dürdoth, **Natingen:** Franz Daniel,
Natzungen: Ingrid Aufenanger, Hans-Josef Dierkes, Markus Tewes,
Heinrich Wilhelms, **Rösebeck:** Elmar Boenke, Bernward Brenke,
Markus Ehle, Alfons Köster

Brakel:

Michael Brinkmann, Rudolf Bröker, Thomas Dahmen, Dr. Andreas
Dietz, Axel Elberg, Rüdiger Frin, Antonius Fromme, Julia Gönne-
wicht, Andreas Gröger, Markus Härmens, Doris Jochmaring,
Lars Keck, Thomas Krawinkel, Stefan Kruse, Friedrich Lohmann,
Michael Meyer, Tobias Nolte, Clemens Otto, Hubertus Rokus,
Thomas Schlüter, Christoph Schünemann, Dr. Klaus Seibert,

Dirk Sommer, Wilhelm Thonemann, Dr. Michael Turk, Dirk Weskamp, Thomas Wethmar

Auenhausen: Reinhard Fehr, **Beller:** Klemens Schmeink, **Bellersen:** Rudolf Lüke, Norbert Markus, Tobias Markus, Burkhard Ulrich, **Bökendorf:** Elmar Möhring, Hubertus Nolte, Meinolf Ortmann, Karl Wickel, **Erkeln:** Thomas Keßler, Josef Rehrmann, **Frohnhausen:** Torben Krömeke, Ansgar Schabrich, **Gehrden:** Hartwig Menke, Rüdiger Mikus, Reinhard Pape, Josef Rochell, Friedhelm Rogge, Bernhard Sander, Volker Schröder, Dieter Tillmann, **Hampenhäusen:** Rainer Hartmann, Burkhard Rohde, **Hembsen:** Karl Breker, Ludwig Breker jun., Heinz Groppe, Bernd Husemann, Hubertus Wiedemeier, **Herste:** Engelbert Auge, Heinrich Brand, Franz Michels, Heinrich Reineke jun., **Istrup:** Bernd Stieren-Knoke, Klaus Stiewe, **Rheder:** Johannes Bröker, Elmar Münkhoff, **Riesel:** Josef Rustemeyer, Georg Tegetmeier jun., **Schmechten:** Josef Hillebrand, Johannes Vogt, **Siddessen:** Johannes Kretzer

Marienmünster / Vörden:

Karin Föckel, Jürgen Grote, Maria Henneke, Bernd Lange, Hermann Multhaup, Hubertus Reichling, Josef Weber

Altenbergen: Josef Kreimeyer, **Bredenborn:** Karl Heinz Behr, Josef Dreier, Michaela Gsenger, Maik Heine, Ansgar Krome, Christof Müller, Johannes Müller jun., **Bremerberg:** Josef Schoppmeier, **Großenbreden:** Karl Ridder, **Kollerbeck:** Rudolf Büker, Andreas Mönks, Franz Post, Simon Reinhard, Ursula Rheker

Nieheim:

Bernt Finkeldey, Andrea Kunstein, Johannes Kunstein, Birgitta Meier, Gerhard Peine, Franz-Josef Sander, Karl-Otto Schunicht, Johannes Springst, Gerhard Stamm, Georg Wiechers, Kristin Wiechers, Alfons Wiethoff

Entrup: Rainer Drewes, Karin Stieneke, **Eversen:** Wilhelm Beckmann, Günter Blanke, Ludger Wiechers, **Himmighausen:** Reinhold Plückerbaum, **Oeynhäusen:** Nicole Hillebrand, Franz-Josef Sasse, **Pömben:** Mechthild Multhaup, Matthias Rieks, **Sommersell:** Werner Benning, Johannes Kremeier, Dieter Sagel, Friedrich Watermeier

Steinheim:

Michael Ahls, Ralf Beforth, Albrecht Binder, Johannes Brenneker, Henning Brettmeier, Bernhard Brosterhus, Jens Bunte, Hubertus Düwel, Tobias Düwel, Antonius Festing, Alfred Gemmeke, Helmut Grote, Franz-Josef Hagemeier, Thomas Hannibal, Tobias Hannibal, Dieter Hoffmeister, Klaus Köller, Carsten Lödige, Gerhard Lödige jun., Georg Heinrich Lödige, Willi Lödige, Gerd Mahlmann jun.,

Holger Peter, Dieter Preisung, Karl Redeker, Hans-Werner Rolf, Gerhard Rose, Michael Rüdiger, Lothar Runte, Udo Schelling, Dirk Siekendiek, Karl Simonowski, Agatha Skoqua, Michael Spier, Antonius Spilker, Markus Struck, Heiner Stute, Fritz Unruhe, Bernd Wiedemeier, Martin Wiethaup

Bergheim: Friedrich Engelmann, Hubertus Fricke, Michael Janke, Ralf Kleine, Ulrich Mönikes, **Eichholz:** Joachim Freund, **Hagedorn:** Udo Schröder, **Lothe:** Reinhard Gröne, Jens Reker, **Ottenhausen:** Bernd Drengk, Bernhard Heckert, Karen Schnurbusch, Georg Wiechers, **Rolfzen:** Jürgen Hansel, Alexander Helmes, Helmut Kokenbrink jun., Johannes Reineke, **Sandebeck:** Franz-Josef Böhm, Hedwig Dreher, Franz-Josef Hillermann, Elmar Kleine, Günter Pott jun., **Vinsebeck:** Werner Hoppe, Alexandra Kleine, Andreas Lause, Christoph Rütter, Andreas Schöttker, Wilhelm Stecker, **Wöbbel:** Helmut Brenker

Warburg:

Reinhard Becker, Heinrich-Josef Besse, Ulrich Bickmann, Gerrit Brinkman, Wilhelm Deist, Gregor Graute, Margit Hachmann, Thomas Hartmann, Dr. Karl Hennemann, Dirk Hillebrand, Dr. Alexander Hoffmann, Gerd-Jürgen Ihmor, Ralf Joppe, Thomas Kaebisch, Franz-Axel Kohlschein, Maria Ludwig, Hermann-Josef Lütkevedder, Nicole Metten-Maas, Günter Peine, Klaus Pielsticker, Ingo Riebeling, Rudolf Ryll, Thomas Schafmeister, Dr. Heinrich-Günter Schirbel, Huberta Schreier, Michael Wakob

Bonenburg: Josef Brechtken, Wilhelm Ernst, Bernhard Menne, Werner Wagemann, **Calenberg:** Matthias Schnücker, **Dalheim:** Bernhard Grote, **Daseburg:** Hans-Georg Becker, Klaus Lüdeke, Manfred Meier, Ulrich Neuhann, Rudolf Rose, Karl-Heinz Timmermann, **Dössel:** Arnold Beine, Anton Güthoff, Monika Stickeln, **Engar:** Klaus Floren, **Germete:** Herbert Leifert, Detlef Morscheck, Thomas Sommerfeld, Rudi Sonntag, **Hardehausen:** Christoph Schnücker, **Herlinghausen:** Arnold Hold, **Hohenwepel:** Jörg Beekhuis, Dietmar Brenke-Steffens, Aloysius Ricken, **Menne:** Michael Blome, Hans-Josef Dierkes, **Nörde:** Elisabeth Bellmann, Manfred Niggemann, Annika Wiegard, **Ossendorf:** Markus Engemann, Verena Henze, Peter Löseke, Dr. Ulrich Thewes, Markus Wiemers, **Scherfede:** Udo Arens, Hans-Georg Attelmann, Friedrich Berost, Ferdinand Döring, Willi Ehls, Johannes Josef Geilhorn, Ulrich Hoppe, Christoph Prante, Helga Rose, Stefan Schauf, Wilhelm Thonemann, **Rimbeck:** Kirsten David, Hermann Evers, Dr. Ulrich Hoppe, Thomas Müller, Walter Schafmeister, **Welda:** Hubertus Kuhaupt, Werner Lücke, Johannes Mulhaupt, **Wormeln:** Johannes Jakob



Personalien

Wir gratulieren zum Jubiläum

10 Jahre:

Lena Deike
Sebastian Grineisen
Birgit Nüsse
Christine Ploeger
Daniela Schäfers
Katharina Wittmann

15 Jahre:

Thomas Albers
Ursula Amberge
Christiane Fehr
Thomas Klenke
Claudia Ridder
Julia Weber

20 Jahre:

Harald Brechtken
Frank Engemann
Olaf Helms

25 Jahre:

Birgit Ebbers
Thomas Göke
Kathrin Leßmann
Marion Peine
Heike Rüter-Tietze

30 Jahre:

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

35 Jahre:

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

40 Jahre:

Heinz-Josef Ricken (passive Phase der Altersteilzeit)
Burkhard Sarrazin
Ingrid Sarrazin
Jürgen Stüve
Martin Westphal

45 Jahre:

Waltraud Jordan (passive Phase der Altersteilzeit)
Gerhard Lenz (passive Phase der Altersteilzeit)
Margarita Schilling (passive Phase der Altersteilzeit)
Willibald Scholz (passive Phase der Altersteilzeit)



Ausbildungsstart

Sandra Bolte
Rike Bröker
Lars Emmerich
Sebastian Engemann
Alexander Große-Kracht
Robin Janocha
Lars Künemund
Patrick Kurzen
Marco Müller
Imke Waller

Ausbildungsabschluss

Philipp Diedrich
Erik Harder
Teresa Müller
Caroline Pape
Marcel Rohde
Svenja Schäfer
Elif Ünal

Erfolgreiche Abschlüsse

Seminarreihe „ServiceBeratung“

Stefan Bothe
Stefan Dierkes
Svenja Eichinger
Sebastian Kaletta
Niklas Kluge
Vanessa Michels
Nicole Nitschke
Christian Thewes

Seminarreihe „VR-Finanzplaner“

Jens Cappell
Frank Stamm

Firmenkundenberatung

Frederik Bräkling
Harald Brechtken
Christiane Fehr
Ute Happe
Andreas Kraut

Firmenkreditsachbearbeitung

Anna Gerson
Corinna Schnelting

Bankfachwirt BankColleg

Sascha Golüke
Corinna Schnelting

Führungsseminar

Ingo Hartmann
Robert Heidgen
Michael Rösenberg

Bericht des Aufsichtsrates

40



Reinhard Brenke, Aufsichtsratsvorsitzender und Thomas Göke, stellv. Vorsitzender

Der Aufsichtsrat ist im Jahre 2015 seinen gesetzlichen und satzungsgemäßen Verpflichtungen in vollem Umfang nachgekommen. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Im Jahr 2015 haben der Aufsichtsrat und die aus seinen Reihen gebildeten Ausschüsse in 19 Sitzungen die ihnen nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei wurden sie vom Vorstand zeitnah und umfassend über die Unternehmenspolitik, die Entwicklung der Bank, die Unternehmensplanung, die Risikosituation sowie über wichtige Einzelvorgänge informiert.

Die Buchführung, der Jahresabschluss, die wirtschaftlichen Verhältnisse sowie die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung wurden vom Genossenschaftsverband e.V. Hannover geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Gemäß § 58 GenG hat der Aufsichtsrat das Ergebnis der Prüfung in einer gemeinsamen Sitzung mit den Abschlussprüfern und dem Vorstand eingehend erörtert. Über das Prüfungsergebnis wird auch der Vertreterversammlung berichtet.

Der Aufsichtsrat erklärt sich mit dem Jahresabschluss 2015 und dem Lagebericht sowie der Gewinnverwendung des Jahresüberschusses einverstanden. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen. Nach Bestimmung der Satzung enden mit Ablauf der diesjährigen Vertreterversammlung am 30. Mai 2016 die Aufsichtsratsmandate von Reinhard Brenke, Thomas Göke, Michael Graf,

Johannes Kiene, Michael Klare und Martin Scheideler. Die Wiederwahl von Thomas Göke, Michael Graf, Johannes Kiene und Martin Scheideler ist zulässig und wird vom Beirat der Bank vorgeschlagen. Reinhard Brenke und Michael Klare scheidern in diesem Jahr wegen Erreichens der Altersgrenze aus dem Aufsichtsrat aus.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit aus. Der Dank gilt ebenfalls den Mitgliedern des Beirats für ihre Bereitschaft und ihr Engagement sowie den Vertreterinnen und Vertretern, die ihr Mandat zum Wohle der Vereinigten Volksbank wahrgenommen haben.

Brakel, im Mai 2016

Der Aufsichtsrat

Reinhard Brenke
(Vorsitzender)

Thomas Göke
(stellv. Vorsitzender)

I. Entwicklung der Gesamtwirtschaft

Im Jahr 2015 setzte sich der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland fort. Trotz der Wachstumsschwäche in den Schwellenländern und der erneuten Zuspitzung der griechischen Schuldenkrise in den Sommermonaten blieb die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hierzulande robust aufwärtsgerichtet. Den ersten Schätzungen des Statistischen Bundesamtes zufolge ist das Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt um 1,7 % über das Vorjahresniveau gestiegen. Der Zuwachs fiel damit geringfügig stärker aus als in 2014 (+ 1,6 %) und deutlich stärker als in den Jahren 2012 und 2013 (+ 0,4 % bzw. + 0,3 %).

II. Entwicklung der rheinisch-westfälischen Kreditgenossenschaften

Im Geschäftsjahr 2015 verringerte sich die Anzahl der Genossenschaftsbanken um fünf (Vorjahr fünf) auf 174 Institute. Die addierte Bilanzsumme der RWGV-Mitgliedsbanken – ohne Sonderinstitute – erhöhte sich um 3,4 % (Vorjahr 3,7 %) auf 119,2 Mrd. EUR. Die durchschnittliche Bilanzsumme stieg, auch fusionsbedingt, von 682 Mio. EUR auf 727 Mio. EUR. Die Kundenkredite erzielten in 2015 erneut einen starken Zuwachs von 5,3 % (Vorjahr 4,5 %) auf 77,5 Mrd. EUR. Wegen des anhaltend niedrigen Zinsniveaus waren die langfristigen Kredite mit 6,1 % die wesentlichen Wachstumstreiber. Der Anteil am gesamten Kreditvolumen betrug 86,3 % (Vorjahr 85,7 %). Die Kundeneinlagen wuchsen in 2015 um 3,3 % (Vorjahr 3,9 %) auf 86,8 Mrd. EUR. Ende 2015 betrug der Spareinlagenbestand 29,2 Mrd. EUR und bewegte sich damit leicht unter Vorjahresniveau. Die befristeten Einlagen gingen deutlich um 11,1 % zurück, während sich bei den Sichteinlagen die Tendenz des Vorjahres auch in 2015 mit einem Wachstum von 10,2 % auf 46,9 Mrd. EUR weiter fortsetzte.

III. Entwicklung der Vereinigten Volksbank

Mit der geschäftlichen Entwicklung in 2015 sind wir insgesamt zufrieden. Bei den Kundenforderungen und -verbindlichkeiten konnten wir unsere Planzahlen übertreffen. Im Bereich der Wertpapiervermittlung wurden die Planwerte übertroffen. Im restlichen Vermittlungsgeschäft konnten die Zielwerte nicht erreicht werden. Das Betriebsergebnis ist gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Es liegt allerdings deutlich über unserer Planung und über dem Verbandsdurchschnitt.



Vermögenslage

Das Eigenkapital (ohne den zur Ausschüttung vorgesehenen Teil des Bilanzgewinns) konnte im Jahr 2015 weiter erhöht werden. Es beträgt im Verhältnis zur Bilanzsumme 11,2 %.

Unsere Bank ist der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen, die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht. Zur Erfüllung von § 1 Einlagensicherungsgesetz i.V.m. § 1 Abs. 3d Satz 1 KWG ist die Bank mit Wirkung vom 3. Juli 2015 zusätzlich der neuen BVR Institutssicherung GmbH beigetreten. Unsere Vermögenslage ist geordnet.

Finanz- und Liquiditätslage

Die Zahlungsfähigkeit war im Berichtsjahr jederzeit gegeben. Auch für die Zukunft erwarten wir keine Beeinträchtigung der Zahlungsfähigkeit. Aufgrund unserer Passivstruktur und der breit gestreuten Kundeneinlagen sehen wir dauerhaft eine sichere Liquiditätslage. Im Berichtsjahr setzte sich die positive Einlagenentwicklung weiter fort.

Ertragslage

Mit der Ertragslage 2015 sind wir zufrieden. Aufgrund des weiter rückläufigen Zinsniveaus kam es, trotz der zufriedenstellenden Steigerungsraten im Kreditgeschäft, zu rückläufigen Zinserträgen bei den Kundenkrediten. Auch bei unseren Eigenanlagen waren abermals geringere Erträge zu verzeichnen. Diese starken Rückgänge konnten durch den ebenfalls rückläufigen Zinsaufwand allerdings nur zum Teil kompensiert werden, so dass der Zinsüberschuss um 1,4 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert liegt.

Vorjahr. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die tariflichen Anpassungen und Personalaufstockungen zurückzuführen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen mit 0,3 Mio. EUR über dem Wert des Vorjahres und leicht über dem Planwert für das Jahr 2015. Dieser Anstieg ist zum Großteil durch die höheren Prüfungsaufwendungen begründet. Der Steueraufwand liegt gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Mio. EUR niedriger.

Aus dem Jahresergebnis soll wie in den Vorjahren eine Dividende von 5 % auf die Geschäftsguthaben ausgeschüttet werden. Das verbleibende Ergebnis ist zur Stärkung unserer Rücklagen vorgesehen.

Die Aufwand-Ertrags-Relation, die wir als Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum Zins- und Provisionsergebnis sowie dem Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen ermittelt haben, hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 66,2 % auf 68,1 % verschlechtert.

Risiken der künftigen Entwicklung

Wie alle unternehmerischen Tätigkeiten ist auch das Bankgeschäft nicht frei von Risiken. Neben allgemeinen Risikofaktoren (z.B. Konjunkturschwankungen, neue Technologien und Wettbewerbssituationen, sonstige sich verändernde Rahmenbedingungen) bestehen spezifische Bankgeschäftsrisiken, die sich insbesondere in Form von Adressenausfall- (Kredit-), Marktpreis- (Zinsänderungs-, Währungs- und sonstige Preisrisiken) sowie Liquiditäts- und operationellen Risiken zeigen.

Ziel unseres Risikomanagements ist es, negative Abweichungen von unseren Erfolgs-, Eigenmittel- und Liquiditätsplanungen zu vermeiden. Das Risikofrüherkennungs- und -überwachungssystem ist primär darauf ausgerichtet, Risiken rechtzeitig zu identifizieren und bei Bedarf gegensteuernde Maßnahmen einzuleiten. Die Einbindung des Risikomanagements in das Gesamtbanksteuerungssystem dient uns aber zugleich zur Erkennung und Nutzung von Chancenpotenzialen.

Die bankaufsichtlichen Regelungen zur Risikobegrenzung werden sowohl quantitativ (Gesamtkapitalquote, Großkreditbegrenzungen) als auch qualitativ (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) eingehalten. Dies gilt auch hinsichtlich der Vorkehrungen zur Sicherung der jederzeitigen Zahlungsbereitschaft.



Der Provisionsüberschuss lag über dem Wert des Vorjahres, was insbesondere auf höhere Provisionserträge im Vermittlungsgeschäft und im Zahlungsverkehr zurückzuführen ist. Die Personalaufwendungen liegen nur 0,1 Mio. EUR über dem

Mitgliederentwicklung

Unser stabiles und solides Geschäftsmodell wurde auch in 2015 von Kunden und Mitgliedern stark nachgefragt: Unsere Mitgliederzahl stieg weiter, was darauf hindeutet, dass der Zuspruch zu Kreditgenossenschaften ungebrochen ist.

Voraussichtlicher Geschäftsverlauf

Insgesamt erwarten wir für die nächsten zwei Geschäftsjahre einen noch zufrieden stellenden Geschäftsverlauf, der durch die in der Folge aufgeführten Parameter gekennzeichnet ist. Bei einer prognostizierten weiterhin leicht positiven regionalen Wirtschaftsentwicklung gehen wir für die nächsten zwei Jahre von einem jährlichen Wachstum in Höhe von ca. 2,0 % im Kundenkreditgeschäft aus. Unserer Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass die Kunden weiterhin verstärkt in die Modernisierung und Renovierung bestehender Gebäude sowie in erneuerbare Energien investieren. Im Einlagengeschäft gehen wir von einem verhaltenen Wachstum der Kundeneinlagen von ca. 1,0 % pro Jahr aus, wobei wir unterstellen, dass unsere Kunden im anhaltenden Niedrigzinsumfeld verstärkt Anlagen im außerbilanziellen Bereich (insbesondere Wertpapier- und Fondsanlagen) tätigen. Im Dienstleistungsgeschäft erwarten wir für die nächsten zwei Jahre leicht geringere Provisionsüberschüsse. Unsere Planung beruht im Wesentlichen auf der Annahme einer weiterhin positiven Börsenentwicklung.

Wesentliche Chancen sehen wir im Hinblick auf den voraussichtlichen Geschäftsverlauf, wenn sich insbesondere die Konjunktur in unserem Geschäftsgebiet besser als von uns erwartet entwickelt und die Nachfrage im Kreditgeschäft deutlich stärker als von uns erwartet zunimmt. Wesentliche Risiken in der geschäftlichen Entwicklung sehen wir darin, dass die erwarteten nahezu gleichbleibenden Zinsen innerhalb eines kurzen Zeitraums deutlich ansteigen.



Bilanz zum 31.12.2015

Aktivseite	2015 TEUR	2014 TEUR
Barreserve	7.601	9.889
Forderungen an Kreditinstitute	69.765	52.583
Forderungen an Kunden	659.393	638.645
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	116.638	133.121
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	128.531	98.009
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	28.047	28.011
Treuhandvermögen	1.493	817
Sachanlagen und Immaterielle Anlagewerte	10.244	10.770
Sonstige Vermögensgegenstände	3.408	3.408
Rechnungsabgrenzungsposten	187	218
Summe Aktiva	1.025.307	975.471

Passivseite	2015 TEUR	2014 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	84.867	66.539
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	807.242	779.272
a) Spareinlagen	(332.434)	(340.517)
b) andere Verbindlichkeiten		
ba) täglich fällig	(451.755)	(403.049)
bb) mit vereinb. Laufzeit oder Kündigungsfrist	(23.053)	(35.706)
Treuhandverbindlichkeiten	1.493	817
Sonstige Verbindlichkeiten	1.207	1.547
Rechnungsabgrenzungsposten	97	110
Rückstellungen	14.864	13.411
Fonds für allgemeine Bankrisiken	32.300	32.000
Eigenkapital	83.237	81.775
a) gezeichnetes Kapital	(14.155)	(14.135)
b) Kapitalrücklagen	0	0
c) Ergebnisrücklagen		
ca) gesetzliche Rücklagen	(39.000)	(38.000)
cb) andere Ergebnisrücklagen	(29.000)	(28.000)
d) Bilanzgewinn	(1.082)	(1.640)
Summe Passiva	1.025.307	975.471
Eventualverbindlichkeiten	8.245	8.036
Unwiderrufliche Kreditzusagen	34.047	37.452

Gewinn- und Verlustrechnung	2015 TEUR	2014 TEUR
Zinsüberschuss und ähnliche Erträge	24.904	26.341
Provisionsüberschuss	7.144	6.445
Sonstige Erträge	505	619
Personalaufwand	14.399	14.286
Sachaufwand und sonstige Aufwendungen	8.199	7.496
Abschreibungen auf Sachanlagen	1.098	1.118
Aufwandsüberhang aus der Bewertung	3.974	2.410
Steuern	2.442	3.043
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	300	700
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	1	8
Einstellung in Ergebnismrücklagen	1.060	2.720
Bilanzgewinn	1.082	1.640

Hinweis:

Die Darstellung erfolgt als Kurzfassung ohne Anhang.

Es handelt sich gemäß § 328 (2) HGB nicht um eine der gesetzlichen Form entsprechende Veröffentlichung.

Vorschlag für die Ergebnisverwendung Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:	2015 EUR	2014 EUR
5 % Dividende	700.768,10	699.559,95
Gesetzliche Rücklage	200.000,00	440.000,00
Andere Ergebnismrücklagen	180.000,00	500.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	1.573,54	926,07
Insgesamt	1.082.341,64	1.640.486,02

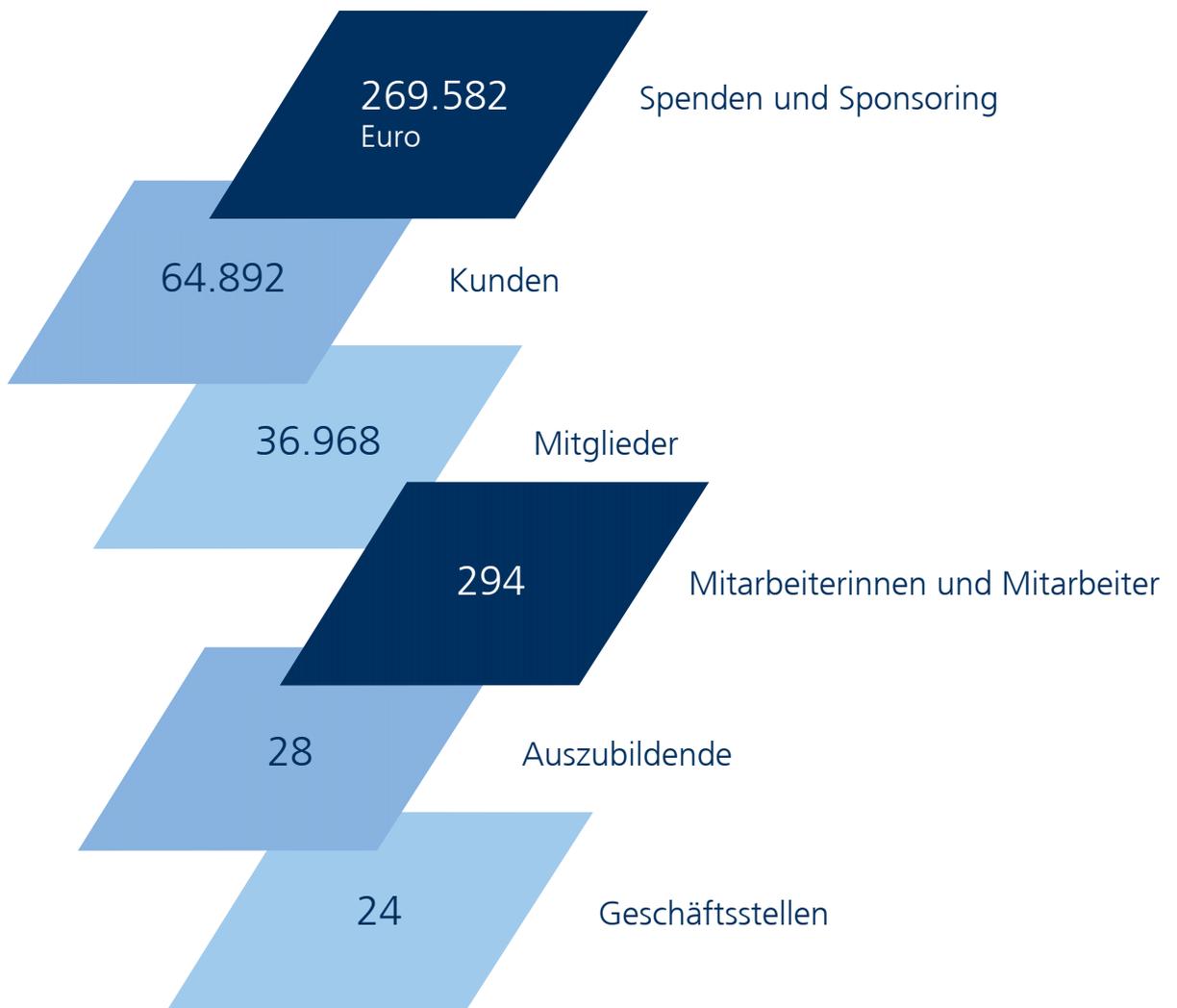
Anmerkung:

Der vollständige in gesetzlicher Form erstellte Jahresabschluss 2015 wurde mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Genossenschaftsverbandes e.V. versehen. Nach Beschlussfassung durch die Vertreterversammlung wird der Jahresabschluss im Bundesanzeiger elektronisch veröffentlicht.



Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beim Betriebsausflug auf der Weser bei Corvey

Unser Beitrag für Wirtschaft und Gesellschaft



Gremien

Vorstand:

Paul Löneke, Vorsitzender
Birger Kriwet

Prokuristen:

Rainer Brinkmann
Frank Golüke
Markus Kollmann
Ralph Liebermann
Andreas Rohde (ab 01.01.2016)
Heinz-Josef Rösenberg
Martin Schulte (bis 31.12.2015)
Theo Schulte

Aufsichtsrat:

Reinhard Brenke, Vorsitzender
Thomas Göke, stellv. Vorsitzender
Christoph Brinkmüller
Michael Graf
Johannes Kiene
Michael Klare
Karl-Ludwig Kleine (bis 23.06.2015)
Werner Lödige
Jörg Middeke
Wilfried Riepe jun.
Martin Scheideler
Karl Schulze
Karl-Heinz Trilling
Paul Welling

Beirat:

Stefan Arendes
Helmut Brenker
Anton Freitag
Rüdiger Frin
Christiane Grimme
Ludger Hengst
Ulrich Jung
Franz-Josef Klaholt
Franz-Axel Kohlschein
Josef Linhoff
Hendrik Michels
Alfons Müller
Josef Otto
Karl Ridder
Werner Rieks
Josef Rochell
Udo Schelling
Anne Schmidt-Laudage

Impressum

Herausgeber:

Vereinigte Volksbank eG
Nieheimer Straße 14
33034 Brakel

Telefon: 05272 6007-0
Fax: 05272 6007-2199
E-Mail: info@v-vb.de
Internet: www.v-vb.de

Fotos und Layout:

Daniel Winkler

Bildnachweis:

Seite 16:

© TABLE ROC (diverse)

Seite 20:

© s-designteam

Seite 24:

© tom: Bulle und Bär (www.fotolia.de)
© jd-photodesign: Seniorin (www.fotolia.de)
© cienpiesnf: Finanz-Icon (www.fotolia.de)
© Szymon Apanowicz: Taschenrechner (www.fotolia.de)

Seite 28:

© Andrey Armyagov: Haus (www.fotolia.de)

Seite 28/29:

© AldanNa: Papier (www.fotolia.de)

Seiten 32/33:

© Gewinnspareverein e.V. (Bild Nr. 5)

Seite 36:

© PureSolution: Icons (www.fotolia.de)

Textgestaltung:

Sandra Neuhann

Seiten 11/13/15/17/19/21:

Carolin Schnücker

Seiten 24/25:

DZ PRIVATBANK



www.v-vb.de