

# AUS TRADITION ENTSTEHT ZUKUNFT

BERICHT ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2023



# INHALTSVERZEICHNIS

5-JAHRES-DYNAMIK	5
VORWORT	6
VORSTAND UND GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER	8
ORGANE UND PROKURIST*INNEN	10
INTERVIEW: FISCHER AM RATHAUS E.K.	12
DORTMUNDER VOLKSBANK	14
INTERVIEW: HUGO SCHNEIDER GMBH	20
GENOSSENSCHAFTSBANKEN	23
INTERVIEW: JAEGER GRUPPE	24
INTERNATIONALE FINANZMÄRKTE	27
INTERVIEW: STOLZENHOFF GMBH & CO. KG	28
BERICHT DES VORSTANDES	31
INTERVIEW: HEINRICH SEND GMBH	34
BERICHT DES AUFSICHTSRATES	36
INTERVIEW: OTTO HÖTTCKE GMBH & CO. KG	38
JAHRESABSCHLUSS (KURZVERSION)	41
JAHRESBILANZ	42
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	45
IMPRESSUM	47



# 5-JAHRES-DYNAMIK

in Mio. €	2019*	2020**	2021**	2022**	2023**
<b>Bilanzsumme</b>	7.178	9.203	9.905	10.181	10.541
<b>Kundeneinlagen</b>	5.360	6.603	7.287	7.291	7.657
<b>Kundenkredite</b>	5.229	6.532	7.128	7.587	7.695
<b>Eigenmittel</b>	648	812	925	950	983

\* Zahlen nur der Dortmunder Volksbank eG

\*\* Zahlen inkl. der ehemaligen Volksbank eG, Waltrop und inkl. der ehemaligen Volksbank Kamen-Werne eG

# VORWORT

## **125 Jahre Dortmunder Volksbank: Aus Tradition entsteht Zukunft**

### **Liebe Mitglieder, sehr geehrte Geschäftsfreund\*innen,**

die Zeiten ändern sich und wir ändern uns mit und in ihnen. Denn genau und nur so entsteht aus Tradition Zukunft. Die Dortmunder Volksbank hat sich seit ihrer Gründung auf Wachstum und Zukunftsperspektiven für ihre Mitglieder ausgerichtet, als große Wertegemeinschaft für den Wohlstand der Region, für Wirtschaft und Bürger\*innen. 1899 bis 2024, das sind 125 Jahre Dortmunder Volksbank: Dieses neue Jahr ist unser großes Jubiläumsjahr – Zeit, zurückzublicken und zugleich nach vorne zu schauen. Denn Tradition, so Jean Jaurès, Sozialreformer und Zeitgenosse unserer Gründerväter Raiffeisen und Schulze-Delitzsch, ist nicht die Anbetung der Asche, sondern die Weitergabe des Feuers.

### **Makroökonomische Fakten und politische Faktoren**

Was hat uns das abgelaufene Jahr, unser Berichtsjahr 2023, gebracht? Wir erblicken zunächst negative Rahmendaten: Hohe Inflation, steigende Zinsen, eine maue Weltkonjunktur und politische Unsicherheiten: Das scheinen passende Schlagworte zur Beschreibung des Jahres 2023, dessen Bedeutung wir Ihnen in Zahlen, Daten und Fakten für die Dortmunder Volksbank in diesem Bericht vorlegen.

Stark gestiegene Verbraucherpreise – um 5,9 % im Jahresdurchschnitt – führten in 2023 zu einer Zurückhaltung der Privathaushalte bei ihren Konsumausgaben. Ferner bescherte uns der Kampf der Europäischen Zentralbank gegen die vorherrschenden Inflationsraten im Rekordtempo das höchste Zinsniveau seit Einführung des Euro. Die Sparer hat es gefreut, die Häuslebauer schockiert. Und dem Export, als traditionell zuverlässige Stütze des Bruttoinlandsproduktes, machte wiederum die schwache Weltkonjunktur zu schaffen. Somit konnte auch dieser keine positiven Impulse setzen. Zu diesen drei makroökonomischen Entwicklungen kamen dann noch politische Unsicherheiten hinzu. Beispielhaft zu nennen sind in diesem Zusammenhang der bis heute andauernde, völkerrechtswidrige Angriffskrieg von Putin-Russland auf die Ukraine, das grausame Massaker der Hamas gegen Israel in Nahost oder aber die spürbar zunehmende Rivalität zwischen China und den USA. Im Ergebnis führte dieses eher krisengeprägte Umfeld zu einem Schrumpfen der deutschen Wirtschaftsleistung um preisbereinigte 0,3 %.

### **Genossenschaftlichkeit als genetischer Code**

„Die Zukunft hängt von dem ab, was wir heute tun.“ Mahatma Gandhis weiser Leitspruch bewahrheitet sich mehr und mehr, denn das, was wir heute tun, entscheidet darüber, wie unsere Welt von morgen aussieht. Damit halten wir selbst den Schlüssel zu unserem Erfolg in unseren eigenen Händen. Daran können weder die stagnierende deutsche Wirtschaft noch die inflationsbedingte Konsumflaute, das veränderte Zinsniveau oder aber die daraus resultierende Immobilienkrise etwas ändern. Die Dortmunder Volksbank zeigt Stärke und handelt längst. Denn Handlungsfähigkeit, Veränderungswille und die Wahl des Guten

gehören zum genossenschaftlichen Code unserer Mitgliederbank – als historisches Kontinuum, als DNA und als Leitbild. Auf die Dortmunder Volksbank ist Verlass, gerade auch in unsicheren Zeiten.

Nicht nur im Jubiläumsjahr haben wir also Grund zur Zuversicht: Seit dem Jahr 1899 und damit seit genau 125 Jahren ist die Dortmunder Volksbank ein starker und auch ein verlässlicher Partner für die Region und für die heimische Wirtschaft. Und zwar über sämtliche Konjunkturphasen und Krisen hinweg. Das galt schon immer, es gilt für das Jahr 2023 und heute, und es wird auch für die Zukunft gelten.

Um aber über einen so langen Zeitraum erfolgreich und damit zukunftsfähig zu bleiben, mussten und müssen wir uns immer wieder aufs Neue mit Entschlossenheit und Engagement an die sich ändernden Rahmenbedingungen anpassen. Das eigene Handeln immer wieder zu hinterfragen, ist somit zum festen Bestandteil unserer Unternehmens-DNA geworden.

Das Ziel dabei ist jedoch nicht, anders zu werden. Das Ziel ist, gerade durch Veränderung wir selbst zu bleiben. Denn wir dürfen nicht stehen bleiben, sondern müssen unsere Werte und unser Selbstverständnis in eine moderne, digitale und komplexe Welt transportieren. Aus Tradition entsteht Zukunft. Das zeigen auch unsere Unternehmensporträts im Bericht auf eindrückliche Weise.

### **Stärke durch Wachstum bei Bilanzsumme, Krediten und Einlagen**

Die Zeiten ändern sich und wir ändern uns mit und in ihnen: Am anschaulichsten demonstrieren das die Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres. Bei der Entwicklung von Bilanzsumme, Kundenkrediten und Kundeneinlagen im Jahr 2023 ist es uns gelungen, unsere gute Ausgangsposition des Vorjahres abermals zu verbessern und damit unsere Mitglieder und die Wirtschaft unserer Region zu stärken.

So konnten wir z. B. bis zum Jahresende 2023 unsere Bilanzsumme um 360 Mio. € auf nun neu 10.541 Mio. € steigern. Erfolgreich haben wir aktuelle Entwicklungen gesehen und genutzt, um attraktive Angebote zu unterbreiten, sodass unsere Mitglieder und Kund\*innen in uns, der Dortmunder Volksbank, ihren Partner für Finanzangelegenheiten gefunden und gewählt haben.

Mit dieser Bilanzsumme in Höhe von 10.541 Mio. € untermauert unser Haus einmal mehr seine exponierte Position als eines der führenden Kreditinstitute in seinem Geschäftsgebiet sowie als Nr. 1 der Genossenschaftsbanken in NRW und eine der größten Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland.

In Bezug auf die Kundenkredite stellt sich das Jahr 2023 nach den sehr dynamisch erlebten letzten drei Jahren mit einem Plus von 108 Mio. € bzw. 1,4 % Nettokreditwachstum ein wenig gemäßiger dar. Doch um einen derartigen Wert von 108 Mio. € erzielen zu können, mussten wir in 2023 rund 1,4 Mrd. € an Krediten und Prolongationen bewegen. Das zeigt anschaulich, dass die Dortmunder Volksbank auch in 2023 unabhängig von den geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklungen ihrem genossenschaftlichen Förderauftrag nachgekommen ist. Unternehmen und Privatpersonen aus unserem Geschäftsgebiet konnten sich auf ihre Dortmunder Volksbank verlassen und wurden von uns in ihren Finanzierungsvorhaben begleitet.

Bei den Kundeneinlagen ist es uns gelungen, diese gegenüber dem Vorjahr deutlich um 366 Mio. € bzw. 5,0 % zu steigern. Dazu haben wir mitgliederorientierte Anlageprodukte zu attraktiven Konditionen aufgelegt, die mit denen der Onlinebanken durchaus mithalten konnten, und unzählige Gespräche geführt. Dass unsere Mitglieder und Kund\*innen dies honoriert haben, spiegelt der „eKomi & BankingCheck Award“ wider, der jährlich Unternehmen auszeichnet, die mit ihrer Leistung im Servicebereich und in der Produktpalette die eigenen Kund\*innen überzeugt haben. In Anbetracht der Rahmenbedingungen des Jahres 2023 sind wir also mit den Entwicklungen unserer Bilanzsumme, unserer Kundenkredite und unserer Kundeneinlagen durchaus zufrieden – unser Engagement hat sich ausgezahlt: Es ist uns als Dortmunder Volksbank gelungen, uns an die sich verändernden Zeiten anzupassen, in ihnen zu bestehen und sie zukunftssträchtig zu gestalten.

### **Innovation, Nachhaltigkeit und Gemeinwohl**

Auch im vergangenen Jahr haben wir erneut viele Innovationen für unsere Mitglieder und Kund\*innen auf den Weg gebracht. So haben wir unsere digitale Transformation weitergeführt und unsere Online-Services für diese ausgebaut sowie die Nachhaltigkeit in den Bereichen Umwelt- und Klimaschutz, Soziales und Unternehmensführung unserer Bank entscheidend gesteigert.

Unter vielem anderen erwähnen wir hier nur unsere Photovoltaikdächer auf den Bankgebäuden oder unsere Baumpflanzaktion für jedes Neumitglied.

Als Genossenschaft sind wir aber auch dem Gemeinwohl verpflichtet und teilen unseren Erfolg mit den Menschen der Region – etwa durch unsere Mitgliederförderaktion, die Crowdfunding-Plattform sowie Sponsoring und Spenden. In 2023 haben wir in rund 1.000 Projekten mit insgesamt 1,7 Mio. € das bürgerschaftliche Engagement unserer Mitglieder unterstützt und tun darüber hinaus mit unseren drei Stiftungen in der Region, der Dortmunder-Volksbank-Stiftung, der Volksbank Hamm Stiftung und der Bürgerstiftung Emscher-Lippe-Land Gutes. Genossenschaftliche Nachhaltigkeit zählt bei all unserem Handeln.

Alles, was wir im zurückliegenden Jahr in den unterschiedlichen Bereichen unserer Bank geplant, umgesetzt und erreicht haben, taten wir mit der Hilfe unserer 1.248 (VJ. 1.199) Mitarbeiter\*innen, 49 mehr als noch ein Jahr zuvor. Daran zeigt sich, dass das Berufsbild „Bankkaufmann bzw. Bankkauffrau“ immer noch attraktiv und die Dortmunder Volksbank als Arbeitgeber gefragt ist. Ein schöner Beleg, dass wir auch mit unserer Unternehmensführung neben Klimaschutz und Sozialem das Kleeblatt der Nachhaltigkeit komplettieren.

Getreu dem Motto „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele gemeinsam“ ist es uns in 2023 als Mannschaft gelungen, durch Mehrwerte weiter an Attraktivität als Arbeitgeber zu gewinnen und 131 neue Mitarbeiter\*innen, davon 38 Auszubilden-

de, in unserer Volksbankfamilie willkommen zu heißen. Unsere Wertschätzung und unser Dank für das in 2023 Geleistete gilt allen unseren Mitarbeiter\*innen.

### **Wertegemeinschaft für den Wohlstand der Region**

Die Dortmunder Volksbank gibt es seit mittlerweile 125 Jahren. Dabei sind wir uns und unseren genossenschaftlichen Werten die ganze Zeit über treu geblieben. Und dies werden wir auch in Zukunft so handhaben. Aber dennoch sind wir nie stehen geblieben: Wir halten den Schlüssel in unseren eigenen Händen, denn Zeiten ändern sich und wir ändern uns mit und in ihnen. Nur so können wir wir selbst bleiben! Wir sind stolz darauf, eine Bank zu sein, die ihre Wurzeln – ihre genossenschaftliche DNA – nicht vergisst. Eine Bank, die offensiv den Herausforderungen der Gegenwart begegnet und eine Bank, die sich vorausschauend innovativ und zukunftsicher aufstellt. Darum haben wir unseren Geschäftsbericht 2023 unter das Motto gestellt: „Aus Tradition entsteht Zukunft“.

Wir zeigen Ihnen, wie wir wurden, was wir sind, und wie wir weisend weitergehen und damit unser „Feuer weitergeben“ wollen. Wir blicken optimistisch in die Zukunft und freuen uns sehr darauf, unser Jubiläumsjahr gemeinsam mit Ihnen zu begehen.

Ihnen, liebe Mitglieder und Geschäftsfreund\*innen, danken wir herzlich für das vertrauensvolle Miteinander und die konstruktive Unterstützung und wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und Anschauen unseres Geschäftsberichtes.



**Michael Martens**

Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank



**Markus Dünnebacke**

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank



**Matthias Frentzen**

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank



**Gregor Mersmann**

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank



**Ludger Suttmeier**

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank

## DER VORSTAND



### Michael Martens

Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Gesamtbanksteuerung

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke.

Die Zeiten ändern sich und wir uns mit und in ihnen, seit nunmehr 125 Jahren. Mit einer Bilanzsumme von 10,5 Mrd. € stehen wir auch im Jubiläumsjahr voll und ganz im Dienst unserer Mitglieder – als verlässlicher Partner auch in unsicheren Zeiten. Das ist unsere DNA als Genossenschaftsbank.



### Matthias Frentzen

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Privatkunden & Personal

A handwritten signature in black ink, featuring a prominent loop and a long horizontal stroke.

Die Dortmunder Volksbank ist ein zukunftsweisendes Unternehmen mit gelebter genossenschaftlicher Tradition. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt, ob Mitglied oder Mitarbeiter\*in. Dafür setzen wir uns ein und schaffen Werte für Menschen – als Mitgliederbank und als attraktiver Arbeitgeber.



### Ludger Suttmeier

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Marktfolge

A handwritten signature in black ink, with a complex, flowing script.

Präzise funktionierende Abläufe waren auch 2023 ein entscheidender Erfolgsfaktor der Dortmunder Volksbank. Damit Markt und Marktfolge wie Zahnräder optimal ineinandergreifen, investieren wir weiter in eine Prozessoptimierung unserer Bankabläufe für die Zukunft.



## Markus Dünnebacke

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Firmenkunden & Private Finanzierung



Unser Fokus sind die mittelständischen Unternehmen und Betriebe in unserem Geschäftsgebiet, denn sie sind der Wachstumsmotor für die Wirtschaftsstärke und den Wohlstand unserer Region. Für ihren Erfolg tragen wir Sorge – allein in 2023 mit 1,4 Mrd. € an Krediten und Prolongationen.



## Gregor Mersmann

Vorstandsmitglied der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Produktion & IT



Als eine der größten Volksbanken in Deutschland und die Nr. 1 in NRW setzen wir auf Digitalisierung – mit wichtigen Meilensteinen wie OnlineBanking, VR-Banking-App oder TAN-Generierungs-App „VR SecureGo plus“ und mit Rat und Tat als Technologiemitler für unsere Mitglieder und Kund\*innen.



## Jürgen Eilert

Generalbevollmächtigter der Dortmunder Volksbank  
Ressort: Vertrieb



Die Stärke und Innovationskraft unserer Mitgliederbank fördert Wirtschaft und Wachstum in unserer Region. Wir betreuen unsere Mitglieder umfassend, beraten sie genossenschaftlich und unterstützen sie in allen Belangen nach Bedarf, ob in Filiale, KundenDialogCenter oder Online-Services.



# ORGANE UND PROKURIST\*INNEN

## AUFSICHTSRAT

### **Ulrich Leitermann**

(Vorsitzender)

Dipl.-Kaufmann

Vorsitzender des Vorstandes  
der SIGNAL IDUNA Gruppe

### **Guido Baranowski**

(stv. Vorsitzender)

Vorsitzender der Geschäftsführung  
der TechnologieZentrumDortmund  
GmbH i.R.

### **Ulrich Beckmann**

(stv. Vorsitzender)

sbst. Wirtschaftsprüfer und  
Steuerberater

### **Dr. jur. Christoph Stiens**

(stv. Vorsitzender)

sbst. Rechtsanwalt und Notar

† 05.12.2023

### **Andreas Bankamp**

Geschäftsführer

der REMONDIS Aqua GmbH & Co. KG

### **Simone Bayerlein**

Bankkauffrau

### **Martin Brandt**

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater,  
audalis Kohler Punge & Partner

### **Heinz-Herbert Dustmann**

Geschäftsführender Gesellschafter der  
Dula-Gruppe  
(bis 26.06.2023)

### **Helga Gödeke**

sbst. Apothekerin

### **Lars Gröhnke**

Bankkaufmann

### **Mario Gröne**

Bankkaufmann

(bis 26.06.2023)

### **Cornelia Helm**

Leiterin der Abteilung

Unternehmenskommunikation

und Pressesprecherin der

Stadtwerke Hamm GmbH

### **Christian Heumann**

Vorstand der EGV Lebensmittel für  
Großverbraucher AG

### **Jürgen Hinkelmann**

Geschäftsführender Gesellschafter der  
Bäckermeister Grobe GmbH & Co. KG

### **Harald Hirsch**

Bankkaufmann

### **Dipl.-Ing. Christoph Knepper**

Geschäftsführer der Knepper GmbH

### **Dipl.-Ing. Wilhelm Gerhard Mohs**

Geschäftsführender Gesellschafter

der MOHS GmbH

(bis 26.06.2023)

### **Peter Schattauer**

Bankkaufmann

### **Sebastian Schatter**

Bankkaufmann

(bis 30.11.2023)

### **Prof. Dr. Wilhelm Schwick**

Rektor der Fachhochschule

Dortmund i.R.

### **Thomas Strokosch**

IT-Kaufmann

(ab 01.12.2023)

### **Bernd Wulff**

Bankkaufmann

## DIREKTOREN

### Eduard Fuhrmann

Leitung Firmenkundenbetreuung II  
Hamm, Unna, Schwerte, Kamen-Werne  
und Waltrop

### Martin Hoffmann

Leitung Firmenkundenbetreuung I  
Dortmund und Castrop-Rauxel

### Thomas Kirmse

Leitung der Regionaldirektion Dortmund

### Patrick Paetzel

Leitung Vermögensmanagement

### Burkhard Reher

Leitung der Regionaldirektion Hamm

### Andreas Rolf

Betreuung Unternehmenskunden

### Michael Scholten

Leitung der Regionaldirektion Ostvest

### Thomas Strege

Leitung Fachbereich Kredit

### Peter Zahmel

Leitung der Regionaldirektion Kreis Unna

## PROKURIST\*INNEN

### Martin Becker

stv. Leitung Fachbereich Kredit,  
Leitung Kreditrisikomanagement

### Martin Berns

stv. Leitung Fachbereich Kredit,  
Leitung Kreditrisikomanagement

### Thomas Bücker

Leitung Mittelstand Ostvest,  
Leitung Agrar und Erneuerbare Energien

### Thomas Dettlaff

Leitung Finanzen

### Markus Dyckhoff

Leitung Vertriebsmanagement

### Jens Fiedler

Leitung Zelos Private Banking

### Dirk Galeski

Leitung Immobilienberatung

### Markus Göke

Filialdirektor der Hauptstelle  
Castrop-Rauxel

### Michael Greiner

Leitung Baufinanzierung

### Andreas Große-Benne

Leitung Projekt- und  
Immobilienentwicklung

### Oliver Heyder

Leitung Oberer Mittelstand Dortmund  
Ostvest

### Carsten Jäger

Leitung Unternehmenskommunikation

### Lars Kessebrock

Filialdirektor der Hauptstelle Schwerte

### Marcel Krede

Betreuung Zelos Private Banking

### Mike Kruse

Leitung Interne Revision

### Maria Lütke Harmann

Leitung Handelskontrolle

### Norbert Mecklenburg

Filialdirektor der Hauptstellen  
Lünen und Brambauer

### Dennis Menden

Leitung Vermögensbetreuung

### Matthias Nagel

Leitung Zahlungssysteme und IT,  
Leitung Marktservice Gesamtbank

### Siegfried Napierski

Leitung Controlling

### Yvonne Nigl

Leitung KundenDialogCenter

### Vera Ortmann

Leitung der Gruppe  
Marktfolge MaRisk I

### Dirk Overhage

stv. Leitung Mittelstand Hamm

### Mike Pieper-Kreimer

stv. Leitung Finanzen,  
Leitung der Gruppe Rechnungswesen

### Michael Pilzecker

Leitung Personalentwicklung

### Susanne Röttger

Leitung Organisation

### Thomas Runtenberg

Leitung der Gruppe  
Marktnahe Sachbearbeitung Kredit

### Sebastian Schmidt

Leitung Oberer Mittelstand Hamm

### Marc Schuchmann

Leitung der Gruppe  
Portfoliomanagement

### Udo Schwiederski

Leitung Rechtsabteilung

### Patrick Seelig

Leitung Geschäfts- und Gewerbekunden

### Jan Christopher Steinforth

Leitung Freie- und Heilberufe

### Heike Stenner

Leitung Mittelstand Dortmund

### Janika Tripke

Leitung Personalbetreuung

### Pierre Veillé

stv. Leitung Rechtsabteilung

### Ludger Vockmann

stv. Leitung Interne Revision

# FISCHER AM RATHAUS E.K.

FAMILIENBETRIEB SEIT 1848



**Dortmunder Volksbank:** Herr Martens, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Fischer am Rathaus in Dortmund – seit wann kennen Sie die Firma?

**Michael Martens:** Fischer am Rathaus ist ein Traditionsunternehmen, welches man komplett auf uns umschreiben kann: Als geborener Ur-Dortmunder finde ich es toll, wie sehr doch diese Tradition, zu Fischer zu gehen, Bestand hat. Wie die Zeit dort im positiven Sinne stehen geblieben ist und dass Tradition dort mit jeder Pore geatmet wird. Und das immer wieder neu zu erleben, wie die Menschen genau das suchen. Denn nicht umsonst sind die Schlangen vor dem Laden zu jeder Tages- und Nachtzeit quasi gegeben, weil sie wissen, was sie da an Besonderem haben und bekommen – das finde ich gut!

**Dortmunder Volksbank:** Herr Fischer, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

**Heiner Fischer:** Wir sind ein klassischer handwerklicher Bäckereibetrieb und seit unserer Gründung 1848 eine Spezialitätenbäckerei. Eine Besonderheit ist, dass es uns einmalig und ausschließlich hier am Standort Dortmund gibt – man muss uns aufsuchen, um unsere Waren zu bekommen. Insofern sind wir Traditionalisten durch und durch. Wir bieten solide handwerklich gemachte Backwaren nach Traditionsrezept, die es nur bei uns gibt. Hier bei uns ist die Zeit stehen geblieben, damit bedienen wir eine Sehnsucht nach der guten

alten Zeit. Unsere Kund\*innen kommen aus Dortmund, aber auch aus Essen, Bochum oder dem Sauerland und weither zu uns und kaufen kulinarische Köstlichkeiten nach grundsolider alter Handwerkskunst.

**Dortmunder Volksbank:** Seit wann und in wievielter Generation betreiben Sie die Firma?

**Heiner Fischer:** Wir sind ein ganz traditionelles Familienunternehmen und backen seit 176 Jahren in Dortmund mit traditionell handwerklicher Methode – ich leite unser Unternehmen in sechster Generation in direkter Folge. Der Gründer Johann Gottfried Fischer, mein Ur-Ur-Ur-Großvater, war selbst Sohn eines Holzhändlers und errichtete auf dem von seinem Vater erworbenen Grundstück in Dortmund in den Anfangsjahren nach 1848 ein Bäckereigebäude. Den Namen verdankt unser Unternehmen ursprünglich seiner Lage nahe dem alten Dortmunder Rathaus, das sich als ältestes steinernes Rathaus Deutschlands vom 13. Jahrhundert am Alten Markt befand.

**Dortmunder Volksbank:** Warum wurde Ihr Unternehmen damals gegründet und wie ging Ihre Geschichte weiter?

**Heiner Fischer:** Die ursprüngliche Bäckerei Fischer am Rathaus befand sich an der Ecke Brauhaus- und Balkenstraße. Dort waren diverse Brauereien der Stadt angesiedelt. Es gab ja damals zu den Blütezeiten der Berg- und Montanindustrie, der Zechen und Kokeereien viele Dortmunder Brauereien: Brinkhoff, Thier, Stade, Union (DUB), Löwen, Ritter, Stifts, Hansa, Kronen, Bergmann, DAB. Aus der Zeit stammt unser Dortmunder Salzkuchen, der laut Familienchronik 1848 erstmals gebacken worden sein soll: ein deftig-resches, knusprig-krosses, solides Salzbrötchen, das man, mit Mett oder Schwartemagen belegt, hervorragend zum Bier essen kann, welches dann noch mal so gut schmeckt. Bis heute erfreut sich unser Salzkuchen allergrößter Beliebtheit und gehört zur Dortmunder Tradition, natürlich auch im Stadion beim BVB. Von Anfang an aber waren wir eine Weißbrot- und Zwiebackbäckerei. Das war etwas Neues, denn um Dortmund herum wuchs damals nur Roggen – und meine Vorfahren haben eigens Weizen aus der Soester Börde besorgt, um Weißbrot backen zu können. Der Haltbarkeit wegen erfolgte die Verarbeitung zum Zwieback, der nun im Haushalt immer vorgehalten werden konnte. Etwas ganz Besonderes zur damaligen Zeit und für uns ein Alleinstellungsmerkmal. Bis heute backen wir mit regionalem Getreide, so beziehen wir etwa unseren Dinkel aus Benninghofen. Heute bieten wir etwa 30 Sorten Brot und Brötchen an, dazu etwa 20 Sorten Kuchen und Gebäck. Unser Sortiment umfasst aber immer noch die traditionellen Spezialitäten unserer langen Familiengeschichte – neben den Salzkuchen, dem Weißbrot und dem Zwieback sind dies auch unser Herdstuten, der einen Roggenanteil enthält, unsere Vollkornbrote mit Früchten oder zum Advent unser Stollen. Bei uns steckt immer Handarbeit darin.

**Dortmunder Volksbank:** Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?

**Heiner Fischer:** Unser Bäckereigebäude am alten Rathaus wurde im Zweiten Weltkrieg beim verheerenden Luftangriff auf Dortmund am 6. Oktober 1944 durch drei Bomben getroffen und komplett

zerstört. Das Einzige, was übrig blieb, war unser Backofen. Also ging es provisorisch weiter im notdürftig wiederhergestellten Erdgeschoss. Durch die gute Nachbarschaft wurden wir von der Kronenbrauerei mit Wasser versorgt, sodass wir sogleich wieder für die Menschen in Dortmund backen konnten. Durch die Neuordnung der Altstadt war eine Wiedererrichtung unseres Bäckereigebäudes am Alten Markt nicht möglich, sodass wir an unserem heutigen Standort in der Betenstraße bauten, den wir 1959 bezogen. Damit waren wir wieder in der Nähe des alten Stadthauses und sind heute auch nahe dem 1989 errichteten neuen Rathaus – unser Name hat also weiter seine Richtigkeit. Womit ich nicht sagen will, dass das neue Rathaus nur aufgrund unserer alteingesessenen Bäckerei seinen neuen Dortmunder Standort erhalten hat ...

Seither sind wir jedenfalls hier ortsansässig. Mit unserem Erweiterungsbauprojekt 2014/15 konnten wir unsere Bäckerei vergrößern und im Obergeschoss unser Konditoreicafé nach heutigen Maßen einrichten und betreiben. Eine schöne Sache, denn jetzt können unsere von weither angereisten Kund\*innen sich von uns verwöhnen lassen – mit Frühstück, Mittagessen und unseren köstlichen Kuchenspezialitäten.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Heiner Fischer:** Die seinerzeitige Gewerbebank, heute Dortmunder Volksbank, ist seit ihrer Gründung vor 125 Jahren ein verlässlicher Partner für unser Unternehmen. Durch die direkte Nachbarschaft bestand immer ein gutes Verhältnis zur Bank. Man kennt sich einfach. Als wir 2014 unser Nachbargrundstück bebauten, um unsere Bäckerei zu erweitern, hat die Dortmunder Volksbank unser Vorhaben unkompliziert unterstützt. Gute Nachbarschaft erfordert ein Vertrauensverhältnis, und das stimmt beiderseits.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Martens, wie wichtig ist Fischer am Rathaus für die Stadt?

**Michael Martens:** Fischer am Rathaus ist einfach eine Dortmunder Institution. Die gab es schon immer und wird es immer weiter geben. Dortmund ohne Salzkuchen? Undenkbar! Die Leute stimmen hier mit den Füßen ab – und manchmal müssen sie auch etwas Zeit mitbringen, aber im Kuchenduft lässt es sich geduldig warten und man trifft auch immer Leute. Für uns in der Dortmunder Volksbank ist Fischer am Rathaus natürlich der kürzeste Weg – wir sind unmittelbare Nachbarn und der Weg aus der Bank führt quasi in die Bäckerei. Interessant ist eine erstaunliche Parallele: Bei Fischer blieb nach der Bombardierung nur der Backofen intakt, bei unserer Genossenschaftsbank nur der Tresor – also in beiden Fällen nichts als der Kern des Geschäftes, der Nukleus, aus dem alles wieder errichtet werden musste – und konnte. Beide haben wir mit unseren Traditionsmodellen alle Krisen und Kriege überstanden und sehen positiv in die Zukunft.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Fischer, welches Alleinstellungsmerkmal hat sich Ihr Unternehmen erarbeitet?

**Heiner Fischer:** Fischer am Rathaus gilt als ein urtypisches Dortmunder Unternehmen und als Teil der lokalen Tradition. Darum kooperieren wir auch mit anderen alteingesessenen Dortmunder Unternehmen als Botschafter des traditionellen Handwerks, etwa der traditionsreichen Hövels Hausbrauerei oder Dortmunder Traditionslokale mit unseren Salzkuchen, und engagieren uns für Dortmunder Initiativen. Im Jahr 2016 haben wir z. B. das westfälische Brustzentrum mit einer gemeinsamen Aktion unterstützt, indem wir rosafarbene Muffins in Brustform gebacken haben, die gratis verteilt wurden. Die „Titti-Muffins“ sorgten damals überregional für Furore.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Schwierigkeiten und Hindernisse erleben Sie derzeit?

**Heiner Fischer:** Die Bürokratie mit ihrer überbordenden Dokumentationspflicht macht uns zu schaffen. Für ein kleines Unternehmen wie uns ist vieles einfach überflüssig. Wir haben Mitarbeiter\*innen, die selber nachdenken, und so soll es ja auch sein. Da braucht man diese kleinteiligen Reglementierungen nicht. Was noch zu denken gibt, ist die Tatsache, dass man kaum noch junge Leute findet, die bereit sind, frühmorgens in der Backstube zu stehen. Aber in diesem Jahr hoffen wir, wieder neue Azubis zu finden. Nachwuchs ist wichtig und im Handwerk ist Ausbildung Gold wert. Nur so können wir unseren Personalstamm von 20 kompetenten Mitarbeiter\*innen auf Dauer erhalten, und genau das wollen wir.

**Dortmunder Volksbank:** Und was wünschen Sie sich für die Zukunft?

**Heiner Fischer:** Wir wollen unsere Funktion als Dortmunder Traditionsbäckerei weiterleben und die Herausforderungen des Alltags bestmöglich meistern, um mit unseren handwerklichen Backwaren die Leute glücklich zu machen.

**Dortmunder Volksbank:** Bringen Sie Ihren Familienerfolg auf einen Nenner: Gibt es einen Leitspruch?

**Heiner Fischer:** Weitermachen, denn Brot ist Leben und Kuchen ist Glück.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Martens, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit Fischer am Rathaus?

**Michael Martens:** Gutes bleibt, weil Qualität unverzichtbar ist. Das zeigt sich einmal mehr an der Traditionsbäckerei Fischer am Rathaus.

# DORTMUNDER VOLKS BANK

## Solidarität als Erfolgsmodell

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet“, so Computerpionier Alan Kay. 2024 ist für unsere Bank ein bedeutsames Datum – in diesem Jahr feiert die Dortmunder Volksbank ihr 125-jähriges Bestehen. Eine Erfolgsgeschichte. Auch wenn einige unserer Niederlassungen bereits älter sind, wollen wir dieses Jubiläum unserer Mitgliederbank gebührend würdigen und den Blick zurück und damit zugleich auch nach vorne wenden. Denn Erfolg bedeutet, so zu handeln, dass aus Tradition Zukunft entsteht.



Dortmund

Betenstraße.

Hier der Beginn: Am 7. Februar 1899 gründet sich im Dortmunder Hotel „Merkert“ die Gewerbebank in Form einer eingetragenen Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht. Diese firmiert am 1. Juli 1965 in die Dortmunder Volksbank um. Gegenstand dieser Genossenschaft ist laut Statut, „Bankgeschäfte zu betreiben zum Zwecke der Beschaffung der für das Gewerbe und die Wirtschaft der Mitglieder nötigen Geldmittel“.

Werfen wir einen Blick in die Zeit vor 1899, um zu verstehen, warum wir eigentlich entstanden sind: Wir befinden uns in der Mitte des 19. Jahrhunderts; die industrielle Revolution hat die Menschen von der Agrar- in die Industriegesellschaft katapultiert. Die Beschleunigung von Arbeit und Leben bringt neue Freiheiten und Reichtum, aber auch Abhängigkeiten und Armut. Fortschritt und Verelendung breiter Bevölkerungsschichten gehen Hand in Hand. Die wirtschaftliche und soziale Situation einer Vielzahl an Handwerkern, Gewerbetreibenden und Bauern verschlechtert sich zunehmend. Wer nicht wächst, geht unter. Dank Kohle und Stahl avanciert das Ruhrgebiet damals zur blühenden Region; Dortmund wird zu einem Gründungsplatz und Industriestandort ersten Ranges – der Finanzbedarf der Montanstadt wächst und wächst. Genau zu dieser Zeit finden in Dortmund am 7. Februar 1899 dreiundzwanzig Angehörige des heimischen Mittelstandes – hauptsächlich Handwerker – zusammen, um ihre eigene Gewerbebank zu gründen. Ihre Vision: Erwerb und Wirtschaft ihrer Mitglieder sowie deren soziale und kulturelle Belange mittels

gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes zu fördern. „Selbsthilfe durch freiwillige Kooperation“ lautet damit ihre Lösung gegen die Existenzkrise des Mittelstandes im Industriezeitalter.

Was klein begann, ist 125 Jahre und – mit Otto Heuer, Dr. Otto Heuer, Helmut Raschinski, Hans-Dieter Michalski, Martin Eul und Michael Martens – sechs Vorstandsvorsitzende später dank der Genossenschaftsmitglieder aller Generationen und Zeiten, dank Ihnen und allen Eigentümern unserer Bank zur großen Geschichte geworden: Heute ist die Dortmunder Volksbank mit einer Bilanzsumme von 10,5 Mrd. € eines der führenden Kreditinstitute im Geschäftsgebiet sowie die Nr. 1 der Genossenschaftsbanken in NRW und eine der größten Volks- und Raiffeisenbanken überhaupt in Deutschland. Eine Genossenschaftsbank, die sich als Motor der Wirtschaft für die Region engagiert und als Wertegemeinschaft für den Wohlstand dafür sorgt, dass ihre Mitglieder erfolgreicher sind als Kund\*innen anderer Banken. Und dies – so belegt unsere Chronik – durch alle Kriege und Krisen hindurch. Eine Erfolgsgeschichte aus 125 Jahren. Darin zeigt sich einmal mehr, wie viel erreicht werden kann, wenn Menschen untereinander solidarisch handeln und Hilfe zur Selbsthilfe leisten, um die Zukunft selbst zu gestalten: Gemeinschaft macht stark! Das lehrt uns die Geschichte und das erleben wir als Genossenschaftsbank jeden Tag aufs Neue.

„Wer in der Zukunft lesen will, der muss in der Vergangenheit blättern“, so der Schriftsteller André Malraux. Hier also einige Höhepunkte aus 125 Jahren Dortmunder Volksbank, korreliert mit den kulturhistorischen Fakten des Zeitgeschehens. Unsere Geschichte: Viel Freude beim Lesen und Entdecken!

## 1899–1913: Gründung der Bank und Auftakt der Ära Heuer

Zeitgeschehen: Im Kaiserreich vollzieht sich die Hochindustrialisierung des Ruhrgebiets aus Kohle und Stahl. Kaiser Wilhelm II. kommt 1899 zur Eröffnung des Dortmund-Ems-Kanals nach Dortmund.

Bankgeschehen: „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele gemeinsam“ – nach Raiffeisens Motto und Schulze-Delitzschs Genossenschaftsmodell schließen sich auch in Dortmund Gewerbetreibende zur gegenseitigen wirtschaftlichen Stärkung solidarisch zusammen. Am 7. Februar 1899 schlägt die Geburtsstunde der Dortmunder Volksbank. Im Hotel „Merkert“ in Dortmund gründet sich die Gewerbebank in Form einer eingetragenen Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht. Gegenstand dieser Genossenschaft ist es laut Statut, „Bankgeschäfte zu betreiben zum Zwecke der Beschaffung der für das Gewerbe und die Wirtschaft der Mitglieder nötigen Geldmittel“. Über 50 Jahre hinweg lenkt Bankdirektor Otto Heuer ab 1902 überaus erfolgreich die Geschicke der Bank. Es geht bergauf: Betrag des Eintrittsgeld in der Gründungszeit noch drei, später fünf Mark pro Mitglied, so kann die Bank zum zehnjährigen Bestehen 1909 bereits mit einer Bilanzsumme von einer Million Mark aufwarten.

### **1914–1945: Weltkriege und Krisen, 1948 die Währungsreform**

Zeitgeschehen: 1914–1918: Der I. Weltkrieg fordert bis 1918 europaweit 10 Mio. Tote. 1918–1933 folgt die Weimarer Republik, ab 1923 dann die Hyperinflation, 1929 die Weltwirtschaftskrise, 1932 die große Arbeitslosigkeit und 1933 die Machtergreifung Hitlers – Deutschland schlittert selbstverschuldet in die Katastrophe. 1939–1945: Der II. Weltkrieg und Holocaust hinterlassen weltweit 50 Mio. Tote. Heute wissen wir: Wehret den Anfängen!

Bankgeschehen: Die Gewerbebank übersteht den I. Weltkrieg, die Hyperinflation, die Weltwirtschaftskrise, den Bankencrash und die Depression dank ihrer vorsichtigen Geschäftspolitik unbeschadet. Im Gegensatz zu anderen Kreditinstituten bleibt die Bank zahlungsfähig. Großereignis: Im August 1932 richtet die Gewerbebank den Großen Deutschen Genossenschaftstag aus, zu dem Vertreter aller gewerblichen Genossenschaften Deutschlands nach Dortmund anreisen. Bank im Nationalsozialismus: Die manipulierte Ankurbelung der Wirtschaft bringt eine Stabilisierung der Bilanzzahlen – doch das Hitlerregime macht im Laufe der Zeit seinen diktatorischen Einfluss in allen Wirtschaftsbereichen geltend. Der Krieg bringt Tod und Not, auch für Dortmund, das bei Kriegsende nach über 100 Luftangriffen zu 95 % zerstört ist. Auch die Bank wird bombardiert, allein der Tresor bleibt erhalten. Deutschland aus den Trümmern: Es folgt eine Zeit bitterer Entbehrungen, Hunger, Kälte und Wohnungsnot. Deutschland liegt in Schutt und Asche – und doch beginnt in allen Lebensbereichen der Wiederaufbau. Eine tiefgreifende wirtschaftliche Wende kann nicht ohne eine nachhaltige Sanierung der zerrütteten Währung gelingen: Die Währungsreform im Jahr 1948 ermöglicht einen neuen Anfang. Die Deutsche Mark (DM) löst die Reichsmark (RM) ab. Über Nacht füllen sich die Schaufenster, es gibt wieder etwas zu kaufen. Der Andrang bei den Kreditinstituten ist groß. Es geht aufwärts, auch für die Dortmunder Volksbank.

### **1950–1969: Wirtschaftswunder, Name, Neubau und Vertreterversammlung**

Zeitgeschehen: Vollbeschäftigung, steigende Löhne und ausgeglichener Staatshaushalt, Aufwertung der D-Mark, anwachsende Devisenreserven und Goldbestände, Investitionsboom und Wirtschaftswachstum – Deutschland geht es gut wie nie. Vom Wirtschaftswunder profitieren Wirtschaft und Bürgertum. „Ein großer Schritt für die Menschheit“ ist 1969 die Apollo-Mondlandung.

Bankgeschehen: Ende einer Ära – 1951 stirbt Direktor Otto Heuer, sein Sohn Dr. jur. Otto Heuer führt jetzt die Bank als leitender Direktor. 1952 liegt die Bilanzsumme des laufenden Jahres bei über 10 Mio. DM. An der ersten Generalversammlung seit der Währungsreform nehmen die etwa 1.500 Mitglieder des Dortmunder gewerblichen Mittelstandes teil. Aufschwung in den 1960ern: Die Bilanzsumme wächst auf 37 Mio. DM. Innovation und Rationalisierung 1962: Als eine der ersten Kreditgenossenschaften setzt die Bank eine eigene Datenverarbeitungsanlage ein und stellt die Buchhaltung auf das Lochkartensystem der Firma IBM um. Das System bewährt sich schnell, entfallen doch

mit der Neueinrichtung der Buchhaltung allein unzählige Überstunden für das Quartalsende und erst recht für den Jahresabschluss. Die Bank expandiert und eröffnet in diesen Jahren zahlreiche neue Zweigstellen. 1964 liegt die Bilanzsumme bei über 50 Mio. DM. Namenswechsel: Die Generalversammlung beschließt auf Anraten des Deutschen Genossenschaftsverbandes, die Gewerbebank am 1. Juli 1965 in „Dortmunder Volksbank eG“ umzubenennen. Vorteile sind bessere Werbemöglichkeiten und vor allem die offenkundige Zugehörigkeit zum großen Verbund der deutschen Volksbanken auch nach außen hin. Bilanzsumme 1966: mehr als 60 Mio. DM. Größe und Understatement: Nach fast zweijähriger Bauzeit bezieht die Bank am 27. Mai 1968 ihr neues, repräsentatives Haus in der Betenstraße 10. 1969 ist die Bank auf über 3.000 Mitglieder angewachsen, daher löst die schlanke Vertreterversammlung jetzt die bisherige Praxis der Generalversammlung ab, denn Stärke braucht Organisation.

### **1970–1989: Kalter Krieg, Start der Ära Raschinski, Strukturwandel und Automation**

Zeitgeschehen: Die Welt ist geteilt in Ost und West, der „Kalter Krieg“ bestimmt die Politik. Diesseits des Eisernen Vorhangs blühen in den 1970ern Wachstum und Wohlstand. Die Bundesrepublik prosperiert. Der politische Wechsel in Deutschland stärkt in den 1980ern die Marktwirtschaft, die Umweltbewegung gewinnt an Einfluss. Ost und West nähern sich vorsichtig an. Im Zeichen des Strukturwandels entstehen im Ruhrgebiet neue Wirtschafts- und Dienstleistungsbranche.

Bankgeschehen: Helmut Raschinski lenkt von 1970 bis 1995 die Geschicke der Dortmunder Volksbank. In seine Ära fällt die Einführung der Geldautomaten. Die Dortmunder Volksbank fusioniert 1971 mit Castrop-Rauxel. Bis Ende der 1970er Jahre erreicht die Dortmunder Volksbank eine Stärke von über 6.000 Mitgliedern, 20 Filialen sowie eine Bilanzsumme von 311 Mio. DM und schüttet eine Dividende von 8,5 % auf die Geschäftsguthaben aus. Das Zinsniveau ist hoch wie nie. 1981 ist ein Geschäftsvolumen von einer halben Milliarde DM erreicht. Innovation: Die Dortmunder Volksbank wagt den Technologiesprung – die neue Online-Bildschirmtechnik ermöglicht ab Mitte der 1980er Jahre den direkten Zahlungsverkehr und damit die Kundenselbstbedienung über Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdrucker. 1985 erfolgt die Fusion mit der Volksbank Hörde, die das Bilanzvolumen der Dortmunder Volksbank von bereits 750 Mio. DM auf nun über 1,1 Mrd. DM in die Höhe schnellen lässt. 13.146 Mitglieder mit 49.467 Geschäftsanteilen und 36 Zweigstellen kann die Dortmunder Volksbank jetzt verzeichnen. 1986 kommt die Fusion mit der Volksbank Dortmund-Asseln. Service für die Stadt: Die Bankautomaten in der Hauptstelle kommen an. 1987 erhalten auch Asseln, Castrop-Rauxel und Hombruch Automatenanlagen – als Angebot für Mitglieder und Kund\*innen, die damit auch außerhalb der normalen Kassenöffnungszeiten Geld ein- und auszahlen können. 1988 folgt die Einrichtung von computergesteuerten Kassentresoren.

### **1989–1999: Mauerfall, Wiedervereinigung und Expansion, Ära Michalski folgt**

Zeitgeschehen: Die Entspannungspolitik Europas und der Supermächte trägt Früchte – die friedliche Revolution hebt 1989 die Teilung Deutschlands auf. Mit der Wiedervereinigung ist ab 1990 Expansion angesagt. Mit dem Zerfall der UdSSR ist die klare Teilung der Welt in West und Ost aufgehoben. Die Machtverhältnisse verschieben sich. Der Vertrag von Maastricht etabliert 1993 die Europäische Union und damit den europäischen Binnenmarkt. 1995 fallen die Grenzen im Schengenraum – Europa wird zum Raum der Sicherheit, der Freiheit und des Rechts.

Bankgeschehen: Spitzenzahlen und Höchstwerte – im Jahr der Wiedervereinigung erreicht die Bilanzsumme 1,5 Mrd. DM. Die Geschäftsguthaben der Mitglieder liegen bei insgesamt mehr als 20 Mio. DM. Der ausgewiesene Reingewinn überschreitet die Summe von 3 Mio. DM. In 24 Bankstellen sind insgesamt 25 automatische Kassentresore installiert. 112.000 Mitglieder und Kund\*innen unterhalten bei der Dortmunder Volksbank über 200.000 Konten und Depots, auf denen pro Arbeitstag 50.000 Posten verbucht werden – mit modernsten, elektronisch gesteuerten Daten- und Belegverarbeitungsanlagen. 1991 erhält die Dortmunder Volksbank höchste Weihen durch die Stiftung Warentest. Deren Zeitschrift „Finanztest“ hebt die Anlageberatung der Dortmunder Volksbank besonders hervor – ein Triumph: Von 203 bundesweit

getesteten Großbanken, Sparkassen und Volksbanken werden nur zwei ausdrücklich erwähnt, eine davon ist die Dortmunder Volksbank – eine exzellente Empfehlung.

Mehr als die Hälfte aller Barabhebungen tätigen die Nutzer\*innen über Geldautomaten – mit steigender Tendenz. Das Rechenzentrum der Bank verarbeitet 11,5 Millionen Buchungsposten. Die Dortmunder Volksbank verzinst ihre Genossenschaftsanteile in den 1990er Jahren mit 8 %. Vermächtnis Wachstum: Hans-Dieter Michalski übernimmt den Vorstandsvorsitz, als Helmut Raschinski am 22. Juni 1996 verstirbt. Über ein Vierteljahrhundert hinweg prägte dieser die erfolgreiche Entwicklung der Dortmunder Volksbank – mit den Fusionen mit Castrop-Rauxel, Hörde und Asseln, der Erweiterung des Hauptstellengebäudes, dem Ausbau des Filialnetzes und der Ausstattung der Dortmunder Volksbank mit modernster Bank- und Kommunikationstechnik – und hinterlässt eine lebendig anwachsende Bank. Jahrhundertleistung: Am 7. Februar 1999 feiert die Dortmunder Volksbank ihr 100-Jahr-Jubiläum mit einem Festakt in der Hohensyburg. Einhundert Jahre nach ihrer Gründung gehört die Dortmunder Volksbank mit einem Bilanzvolumen von über 3,3 Mrd. DM zu den großen Kreditgenossenschaften in Deutschland. Unter den rund 2.300 Genossenschaftsbanken liegt sie bundesweit an 12. Stelle, in Nordrhein-Westfalen ist sie die drittgrößte Volksbank.

### **2000–2004: Millennium, Euroumstellung, Neubau und Aufbruchsstimmung**

Zeitgeschehen: Das Wirtschaftswachstum steigt auf Rekordniveau. Millennium-Projekt für das neue Jahrtausend: Der Euro kommt und eint Europa – seit dem 1. Januar 1999 gibt es den Euro als Buchwährung. An diesem Tag beginnt die Europäische Währungsunion mit ihren elf Teilnehmerländern Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich, Portugal und Spanien. Zum 1. Januar 2001 stößt Griechenland als 12. Teilnehmer dazu. Am 1. Januar 2002 löst der Euro die DM nun auch als Zahlungsmittel ab. Mit der europaweiten Einführung des Euros entsteht einer der weltweit größten Wirtschaftsräume mit gemeinsamer Währung: Über Nacht haben 320 Millionen Menschen das gleiche Geld im Portemonnaie.

Bankgeschehen: Die Euroumstellung fordert den Banken große Anstrengungen zur Mobilisierung aller personellen und organisatorischen Kapazitäten ab. Die Punktlandung gelingt. In allen Bereichen gewinnt die Digitalisierung Raum – die Dortmunder Volksbank führt das Onlinebanking mit HBCI zusätzlich zum PIN/TAN-Verfahren sowie Internet-Brokerage ein. Bereits 2001 steht der moderne Neubau des Bankgebäudes in der Dortmunder Betenstraße – so strukturiert, technisch top, klar und transparent wie die Bank selbst. Eine städtebauliche Wegmarke und für die Stadt, Bürgerschaft und Wirtschaft eine Einladung zur Kommunikation mit ihrer Bank. Mit der Fusion der Dortmunder Volksbank mit der Volksbank Unna-Schwerte im Jahr 2003 gewinnen alle Seiten an Leistungsfähigkeit und erweitern ihren Handlungsspielraum durch Bündelung der Kräfte. Mit einem





Wachstum der Bilanzsumme um rund 90 Mio. € auf 2,84 Mrd. € hat die Dortmunder Volksbank 2004 die Spitzenposition unter den 237 Volksbanken in NRW erreicht und ist bei rund 1.300 selbstständigen genossenschaftlichen Kreditinstituten unter den Top 5 in Deutschland. 162.000 Kund\*innen mit 300.000 Konten, über 56.000 Mitglieder als Anteilseigner mit 53,1 Mio. € Geschäftsguthaben, 63 Bankstellen, 652 Mitarbeiter\*innen und 150 Mio. € Eigenkapital – die Bank ist gut aufgestellt und ein starker und verlässlicher Finanzpartner für die heimische Wirtschaft, ein sicherer Arbeitgeber und für Staat und Kommunen ein kräftiger Steuerzahler. Die Dortmunder Volksbank ist die regionale Nr. 1 für die Belange mittelständischer Unternehmen.

#### **2005–2015: Finanzkrise, Auftakt der Ära Eul, Genossenschafts-Boom, Hamm und SEPA**

Zeitgeschehen: „Wir sind Papst“, als Deutschland 2005 die Kanzlerin wählt. Zur WM 2006 in Deutschland ist die „Welt zu Gast bei Freunden“. 2008 belasten die Finanz- und schließlich 2010 die Eurokrise die globalen Finanzmärkte und Staaten Europas. Ab 2010 greift der Euro-Rettungsschirm. Alte Überweisungen und Lastschriften adé: Ab 2014 ist der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum „SEPA“ (Single Euro Payments Area) Realität, IBAN und BIC ersetzen Kontonummer und Bankleitzahl – die bislang im Inland genutzten nationalen Zahlverfahren für Überweisungen und Lastschriften sind endgültig abgelöst und durch europaweit einheitliche SEPA-Zahlverfahren ersetzt: Jetzt gibt es auch ein vereintes Europa des Zahlungsverkehrs.

Bankgeschehen: Der Export ist im Höhenflug, die Wirtschaft stark in dem Jahr, als Deutschland erstmals von einer Frau regiert wird, Angela Merkel ist Bundeskanzlerin. Konjunkturoptimismus: Auch im Jahr 2006, dem Jahr des WM-Sommermärchens in Deutschland, verstärkt sich der wirtschaftliche Aufschwung. Die starke konjunkturelle Entwicklung erreicht die Binnenwirtschaft und wirkt sich positiv auf den Arbeitsmarkt aus. Die Zahl der Arbeitsplätze wächst und die Stimmung in allen Bereichen der Wirtschaft ist optimistisch – eine Hausse. Unerwartet: Auf die Hausse folgt die Baisse. Als Folge der Immobilienblase in den USA entwickelt sich mit dem Initial der Lehman-Pleite eine Finanzkrise mit Insolvenzen bei Unternehmen der Finanzbranche, die schließlich eine Bankenkrise nach sich zieht. Die Zinsen für Interbankenfinanzkredite steigen sprunghaft an, deutliches Zeichen für eine Vertrauenskrise in Banken untereinander. Merkel vermittelt Einlagensicherheit für die Sparer\*innen. Stärke in der Krise: Gerade jetzt bewährt sich das solide Geschäftsmodell der Volks- und Raiffeisenbanken mit ihrem Primat der Finanzierung von gewerblichen und privaten Investitionen in den Marktgebieten – die Kernkompetenz ist nun einmal die Förderung der heimischen Wirtschaft. Was früher als konservativ galt, trägt nun durch die Krise und beschert der Dortmunder Volksbank einen großen Zulauf an Mitgliedern und Kund\*innen im Privatkundenbereich, aber vor allem auch im Mittelstand und bei Großunternehmen: Verlässlichkeit, Solidität und Sicherheit sind die Werte, die jetzt zählen. Die Genossenschaftsbanken boomen.



Martin Eul wird im Jahr 2008 Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank und hat eine beeindruckende Wachstumsdynamik aufzuweisen. Das Jahr 2010 prägt ein kräftiger Konjunkturaufschwung, das Bruttoinlandsprodukt nimmt um 3,6 % zu – so stark wie noch nie zuvor seit der Wiedervereinigung. Mit einem Kreditwachstum von 236 Mio. € oder 10,9 % verzeichnet die Dortmunder Volksbank die stärkste Steigerung seit Jahrzehnten. „Betongold“ wird zur starken Währung: Als ein Schwerpunkt ihrer vielfältigen Tätigkeitsfelder bietet die Dortmunder Volksbank ihren Mitgliedern und Kund\*innen eine vorteilhafte Baufinanzierung an. Die Dortmunder Volksbank bewährt sich als Universalbank für Privat- und Geschäftskunden sowie als starke Mittelstandsbank. 2011 gewinnt die Bank über 7.000 neue Mitglieder hinzu. Sie bauen auf die sicheren Eckpfeiler Mitwirkung und Mitbestimmung, Substanzstärke und Nachhaltigkeit. Eine Bank muss wachsen, um stark zu sein. 2012 dann ein neuer Rekord und Doppelsieg im Bankenranking: 12.000 neue Mitglieder zählt die Dortmunder Volksbank, damit ist der Aufwärtstrend der Genossenschaftsbanken ungebrochen. Die Dortmunder Volksbank wird erneut Sieger im regionalen Bankenranking des Verbandes der Familienunternehmer sowie Erstplatzierte im lokalen Focus-Money-Test. Zum wiederholten Male werden zudem die Volksbanken in einer repräsentativen Absolventen-Studie zum „Top-Arbeitgeber“ gekürt.

Die Fusion der Dortmunder Volksbank und der Volksbank Hamm in 2013 ist die große Herausforderung des Jahres – dank exzellenter Organisation vollzieht sich bereits bis Herbst des Jahres 2013 sowohl die juristische als auch die technische Fusion der beiden Häuser und bestärkt die Dortmunder Volksbank in ihrem Aufwärtstrend.



Ein großartiges Jahresergebnis: Die Dortmunder Volksbank legt erneut in allen Geschäftsfeldern zu – die Kundeneinlagen wachsen um 5,3 %, das Kreditgeschäft um 8,1 % und die Bilanzsumme klettert um überdurchschnittliche 2,1 % auf den Rekordwert von 5,8 Mrd. €. Mit dem Geschäftsvolumen steigt die Mitarbeiterzahl – erstmals arbeiten über 1.000 Menschen bei der Dortmunder Volksbank. 2014 kommt SEPA und löst mit BIC und IBAN Kontonummer und Bankleitzahl ab.

#### **2015–2019: „Wir schaffen das“, Niedrig- und Negativzins und Fusion mit Waltrop**

Zeitgeschehen: Deutschland öffnet die Pforten u. a. für die syrischen Bürgerkriegsflüchtlinge, als dort das Regime die eigenen Bürger angreift. Merkels „Wir schaffen das“ wird 2015 zum geflügelten Wort. Vielen Unternehmen mit Fachkräftemangel und Nachwuchssorgen ist durch die neuen Mitarbeiter\*innen und Auszubildenden geholfen. Allerdings kippt auf Betreiben erstarrender rechtspopulistischer Kräfte die Stimmung in Deutschland. Ein fremdenfeindliches Klima macht sich breit. Zur Entlastung der Staaten der Eurozone fährt die EZB Niedrigzinspolitik über Anleihenkaufprogramme, 2016 bei 0 %.

Bankgeschehen: Digitalisierung, Minuszins und Regulatorik – in Zeiten des Wandels ist Stabilität ein kostbares Gut. Darum sorgt die Dortmunder Volksbank für belastbare Stärke durch Veränderung. Nach dem Strukturprojekt „Volksbank 2020“ bringt die Dortmunder Volksbank 2017 unter dem Oberbegriff „VOBA 4.0“ vier digital gestützte Zukunftsprojekte auf den Weg – neue Kontomodelle, genossenschaftliche Beratung, Prozessmanagement sowie die Vorbereitung auf das neue Kernbankensystem „agree21“. Im Jahr 2018 überschreitet die Bilanzsumme erstmals die 7-Mrd.-€-Grenze – die Dortmunder Volksbank erzielt neben einem außergewöhnlich guten Wachstum sowie einer deutlichen Erhöhung der Kundeneinlagen das mit 7,8 % Zuwachs beste Kreditjahr in ihrer 120-jährigen Firmengeschichte, nochmals getoppt im Folgejahr: Mit einem Netto-Wachstum von 442 Mio. € oder 9,2 % stellt die Dortmunder Volksbank 2019

einen neuen Rekord im Kreditgeschäft auf. Mit ihrem Kreditvolumen von über 5,2 Mrd. € erweist sich die Nr. 1 der Genossenschaftsbanken in NRW als verlässlicher und starker Partner für Privatleute und die Wirtschaft bei allen Investitionsvorhaben in der Region. Die wichtigste Nachricht des Jahres 2019 ist die Fusion 2020 mit der Volksbank eG, Waltrop: eine Verschmelzung wie aus dem Lehrbuch, die in der Rekordzeit eines Dreivierteljahres geplant, verabschiedet und umgesetzt wird – mit 100 % Zustimmung getragen durch die Vertreterversammlung.

#### **2020–2024: Corona, Beginn der Ära Martens, Ukrainekrieg, Gaza-Konflikt und Bank-Jubiläum**

Zeitgeschehen: Ab 2020 bedroht die Corona-Pandemie die Welt. Der Shutdown legt in Deutschland mehrfach das öffentliche Leben und die Wirtschaft lahm: Geschäfte, Schulen, Betriebe schließen, Videokonferenzen ersetzen in Home-Office, Home-Schooling und freiwilliger Quarantäne menschliche Kontakte. Abstand, Hygiene, Alltagsmasken sind das „AHA“ der Corona-Regeln, Verzicht wird Normalität. Hoffnung bringen Ende 2020 in Rekordzeit neu entwickelte Impfstoffe. Die Pandemie mit ihrem Kontaktverbot bewirkt einen wahren Digitalisierungsschub. Doch Lieferkettenengpässe und Fachkräftemangel bedrohen jetzt die Wirtschaft. Als Corona 2022 abklingt – in Deutschland regiert die neue Ampelkoalition – beginnt Putin-Russlands Krieg gegen die Ukraine. Europa hält mittels Sanktionen und Waffenlieferungen gemeinsam dagegen. Energie wird knapp, ein Umsteuern auf erneuerbare Energien scheint dringend geboten. Zur Bekämpfung der Inflation nach Preissteigerungen bei Energie und Lebensmitteln beendet die EZB ihre Niedrigzinspolitik. 2023 verursacht der Hamas-Terroranschlag auf Israel einen weiteren Krieg Israels gegen Gaza.

Bankgeschehen: Am 1. August 2021 vollzieht sich ein Generationswechsel an der Spitze der Bank. Auf die Ära Martin Eul folgt nun Michael Martens als Vorstandsvorsitzender der Dortmunder Volksbank. Unter dem Motto „Teamstärke versetzt Berge“ setzt Martens, Jahrgang 1979 und selbst „Eigengewächs“ der Bank, auf zukunftsträchtiges Handeln durch Kooperation, Kommunikation und Transparenz. Darum arbeitet der Vorstand jetzt konsequent im Team miteinander und bezieht die Kompetenzen und Potenziale der Mitarbeiter\*innen aller Ebenen mit ein. Ein Paradigmenwechsel hin zum genossenschaftlichen „Wir“ – auf Führungsebene, durch alle Hierarchien, auch in der Corona-Zeit. Hier kann die Dortmunder Volksbank zudem die wirtschaftlichen Folgen der Covid-Krise, die jetzt auch zunehmend Lieferengpässe und starke Preiserhöhungen nach sich zieht, abmildern – mit rund 400 „Corona-Krediten“ mit einem Volumen von fast 100 Mio. € zur Stärkung der heimischen Betriebe und Unternehmen: Ziel erreicht als verlässlicher Partner der Wirtschaft, auch in unsicheren Zeiten. Trotz anhaltender Corona-Pandemie zeigt sich 2021 als Erfolgswort, und zwar erneut in allen drei entscheidenden Bereichen: der Bilanzsumme, den Kundeneinlagen und den Kundenkrediten. Die Bilanzsumme 2021 beträgt 9.905 Mio. €, ein Plus von 7,6 % gegenüber dem Vorjahr. Ein Ergebnis, das die Dortmunder Volksbank mittels zahlreicher Zukunftsprojekte des genossenschaftlichen Dreiklangs erzielt hat. Eines Dreiklangs,



der wiederum Mitgliedschaft, Digitalisierung und Nachhaltigkeit ins Zentrum des unternehmerischen Handelns rückt. Top-Projekt 2021 ist die Fusion mit der Volksbank Kamen-Werne eG. Meilensteine bilden die digitale Transformation mit neuem OnlineBanking für Firmen- und Privatkund\*innen, neuer VR-Banking-App und neuer TAN-Generierungs-App „VR SecureGo plus“. Dazu punktet das Wertpapiergeschäft, erstmals mit dem neuen Private-Banking-Geschäftsfeld „Zelos“, das Immobiliengeschäft mit dem neuen „Immobiliencenter“ als Landmarke mitten in Dortmund sowie das Vermittlungsgeschäft mit der neuen Baufinanzierungsvermittlung „Baufinex“ – gemeinsam die „Erfolgstriade“ im Provisionsgeschäft. 2022 erzielt die Dortmunder Volksbank einen neuen Rekord: Ihre Bilanzsumme überschreitet im Mai erstmals die magische Grenze von 10 Mrd. €. Mit Ende des Minuszinses 2022 legt die Dortmunder Volksbank neue, attraktive Sparprodukte auf, die dem Zinsertrag der Mitglieder und Kund\*innen zugutekommen. 2023 steigt die Bilanzsumme auf über 10,5 Mrd. €. Damit untermauert die Dortmunder Volksbank erneut ihre exponierte Position als eines der führenden Kreditinstitute in ihrem Geschäftsgebiet, Nr. 1 der Genossenschaftsbanken in NRW und eine der größten Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland – zugleich der beste Beleg dafür, dass Mitglieder und Kund\*innen die Dortmunder Volksbank als zuverlässigen Partner in Finanzangelegenheiten wahrnehmen und nutzen.

Von Anfang an auf Wachstumskurs: Die Dortmunder Volksbank setzt durch ihre gesamte Geschichte hindurch auf eine stringente Geschäftspolitik der Solidität und Stärke und betreibt sinnvoll Fusionen, die der Bank Sicherheit, Größe und konsequentes Wachstum beschieren. Castrop-Rauxel 1971, Dortmund-Hörde 1985, Dortmund-Asseln 1986, Bank für Beamte und Angestellte (BBA) 1995, Unna-Schwerte 2003, Hamm 2013, Waltrop 2020,

Kamen-Werne 2021 – dank kluger, verantwortungsbewusster Lenkung, konservativer Geschäftspolitik nach dem Genossenschaftsprinzip und wirkungsvoller Zusammenschlüsse ist unsere Bank aus allen Krisen gestärkt hervorgegangen und zeigt sich so leistungsfähig und zukunftssicher wie nie zuvor.

Solidarität ist unser Erfolgsmodell: Wachstum und Innovationsstärke bei der digitalen Transformation, Nachhaltigkeit in den Bereichen Umwelt- und Klimaschutz, Soziales und Unternehmensführung, die Förderung der Mitarbeiter\*innen, die Unterstützung bürgerschaftlichen Engagements in der Region und die konsequente Fokussierung auf unsere Mitglieder – das alles gehört unabdingbar zur genossenschaftlichen DNA der Dortmunder Volksbank. 2024 ist unser Jubiläumsjahr. Als Wertegemeinschaft für den Wohlstand trägt unsere Mitgliederbank Verantwortung für ihre Menschen und Unternehmen, als Motor der Wirtschaft und Stabilitätsanker der Region – durch alle Krisen hindurch, seit 125 Jahren. Eine große Geschichte, die uns zu Erfolg verpflichtet – und genau darum ist sie für uns Vermächtnis und Versprechen zugleich, stets so zu handeln, dass aus Tradition Zukunft entsteht.

# HUGO SCHNEIDER GMBH

FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT 1925



Hans Joachim Schneider

**Dortmunder Volksbank:** Herr Dünnebacke, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Hugo Schneider in Hamm – seit wann kennen Sie die Firma?

**Markus Dünnebacke:** Ich selbst kenne den Vater von Simon Schneider, Hans Joachim Schneider, seit über 30 Jahren. Wir haben unsere Söhne gemeinsam zu den verschiedensten Fußballvereinen begleitet und dort am Spielfeldrand mitgefiebert.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Schneider, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

**Hans Joachim Schneider:** Die Hugo Schneider GmbH ist ein Familienunternehmen im Bereich des klassischen Bauhandwerks. Dort begegnen sich seit jeher Tradition und Moderne. Wir haben uns auf anspruchsvolle Projekte im Straßen- und Kanalbau spezialisiert, ebenso auf Gewerbe- und Wasserbau, Umwelttechnik und Projektentwicklung. Wir sind ein innovatives Bauunternehmen mit qualifizierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, arbeiten mit modernsten Maschinen und verfügen über einen Fuhrpark auf neuestem Stand. Traditionelle Werte wie Präzision, Pünktlichkeit und fachgerechtes Handwerk werden in unserer Firma großgeschrieben, insofern ist Erfahrung unser wichtigster Baustoff. Modernität und zukunftsgerichtetes Arbeiten zeigen sich in unserer Ausstattung, unseren innovativen Projekten und besonders auch im Ideenreichtum unseres kompetenten Planungsteams.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Generation führt jetzt Ihre Firma?

**Simon A. Schneider:** Unser Familienunternehmen wird nunmehr von der dritten und vierten Generation geführt. Seit 2021 gehöre ich, als vierte Generation, zur Geschäftsleitung. Anlässlich des 100-Jahr-Jubiläums 2025 plant mein Vater, sich schrittweise aus der aktiven Geschäftsführung zurückzuziehen, wird uns jedoch

weiterhin als wichtiger strategischer Gesellschafter mit seiner Erfahrung zur Seite stehen.

**Dortmunder Volksbank:** Wer hat Sie gegründet? Wann, wie, warum?

**Hans Joachim Schneider:** Die Firma entstand in der Nachkriegszeit des Ersten Weltkrieges und wurde 1925 von Hugo Schneider gegründet – wir dürfen dieses Jahr also auf 99 Jahre Firmengeschichte zurückblicken. Schon damals hat mein Großvater die ersten Bautrupps entsandt, um Straßen- und Tiefbauarbeiten durchzuführen.

**Dortmunder Volksbank:** Wie ging Ihre Geschichte weiter, personell und unternehmerisch?

**Simon A. Schneider:** Unsere Firma ist im letzten Jahrhundert stetig gewachsen und wir haben uns immer wieder neue Geschäftsfelder erschlossen. Aktuell befinden wir uns in einem Generationswechsel. Man könnte sagen, dass auch hier Tradition auf Moderne trifft. Wir sind heute Experten im Spezialtiefbau, kümmern uns also um Erdarbeiten und alle weiteren unterirdischen Baumaßnahmen beim Bau von Straßen und Gebäuden. Dazu gehören unter anderem auch Kanäle und Anschlüsse an die Gebäudeinfrastruktur. Jedes Projekt ist einzigartig und stellt uns vor unterschiedliche Herausforderungen. Mit viel Know-how haben wir seither jede Aufgabe gelöst. Darüber hinaus erschließen wir die Projektentwicklung als wichtiges weiteres Geschäftsfeld in der Wertschöpfungskette. Dazu gehört auch die Investition in Grundstücke bis hin zur kompletten Projektierung. Aktuell haben wir 180 hochqualifizierte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, darunter etwa 22 Auszubildende, und sind in unserer Firmengeschichte zweimal umgezogen, um uns zu vergrößern: von der Alleestraße auf die Hafenstraße – und mit meinem Eintritt in das Unternehmen dann auf den Oberallener Weg im Gewerbepark Rhynern in Hamm. Wir haben auch einen zweiten Standort in Unna.

**Dortmunder Volksbank:** Wie entwickelt sich Ihre Firma am Markt?

**Hans Joachim Schneider:** Die Hugo Schneider GmbH ist aktiv im Ruhrgebiet, im Münsterland und in Ostwestfalen. Wir beweisen wirkliche Lokalstärke und rangieren laut Revier Manager auf Platz 7 der größten Straßen- und Tiefbauer im Ruhrgebiet. Unser Credo: Qualität ist das Gegenteil von Zufall. Wir setzen auf unsere nun fast 100-jährige Erfahrung im klassischen Bauhandwerk. Dazu vereint sich bei uns Tradition mit Innovation. Wir arbeiten mit zwei starken Beteiligungspartnern zusammen, der Lumoview Building Analytics GmbH und der BBA-Hamm (Boden- und Baustoff-Aufbereitungs GmbH & Co. KG). Es ist uns wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben und uns durch starke Partnerschaften mit innovativen Unternehmen und wegweisenden Technologien neues Wachstums- und Entwicklungspotenzial zu erschließen. Und das läuft bei uns mit Erfolg auf beiden Seiten.

**Dortmunder Volksbank:** Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

**Simon A. Schneider:** Wir stellen uns konsequent für die Zukunft auf. Nachhaltigkeit ist dabei ein großes Thema. Dies betrifft zum einen das nachhaltige Bauen als wesentlichen Teil unser Kerngeschäfts. Seit über 30 Jahren gehört etwa nachhaltige Baustellenarbeit fest in unser Portfolio. Beispiel hierfür ist die Wiederverwertung von Bauschutt, die nicht nur eine Kostenersparnis für unsere Kundinnen und

Kunden darstellt, sondern auch eine umweltpolitische Verantwortung für uns bedeutet. Zudem setzen wir emissionsarme Baustellenmaschinen ein und streben bereits eine Umstellung auf E-Mobilität in unserem Fuhrpark an, um die Umweltbelastung weiter zu reduzieren. Uns ist es wichtig, in Zukunft die Zusammenarbeit mit weiteren regionalen Unternehmen zu stärken und so für einen effizienten Ausbau und Synergien in der Projektentwicklung zu sorgen.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Hans Joachim Schneider:** Die Dortmunder Volksbank ist ein verlässlicher Partner, stark in der Region verwurzelt und mit Augenmerk auf Wachstum der regionalen Wirtschaft unterwegs.

**Dortmunder Volksbank:** Fragen wir umgekehrt Herrn Dünnebacke nach der Hugo Schneider GmbH?

**Markus Dünnebacke:** Die Firma Schneider engagiert sich überall hier direkt vor Ort und ist ein tragendes Element unserer Region.

**Dortmunder Volksbank:** Welches Alleinstellungsmerkmal hat sich Ihr Unternehmen erarbeitet?

**Simon A. Schneider:** Bei uns wird nichts dem Zufall überlassen, um höchstmögliche Qualität zu gewährleisten. Wir achten während des gesamten Bauprozesses durchgängig auf Qualität. Von der Materialwahl über den Maschineneinsatz bis hin zur fachgerechten Durchführung jedes einzelnen Arbeitsschrittes: Unsere hochmodernen Planungen führen mit professionellen Realisierungen stets zum gewünschten Ergebnis. Wir setzen hohe Qualitätsmaßstäbe, sichtbar an unseren zahlreichen Zertifizierungen. Von der Planung bis zur Bauausführung können wir unseren Kundinnen und Kunden alles aus einer Hand bieten, abgestimmt von A bis Z. Qualität ist das Gegenteil von Zufall: Unser Credo bleibt auch künftig.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Hindernisse erleben Sie derzeit?

**Hans Joachim Schneider:** Wie viele andere Firmen bekommen auch wir den bundesweiten Fachkräftemangel zu spüren, der aber insbesondere in unserer Branche hart trifft. Gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Veränderungen wirken sich ebenfalls auf unsere Arbeit aus, ganz abgesehen von der umfangreichen Bürokratie im Bauhandwerk. Wir befinden uns in unsicheren Zeiten mit steigenden Energie- und Baustoffpreisen, aber wir dürfen uns zum Glück über zahlreiche Aufträge freuen.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielen Sie in der Region?

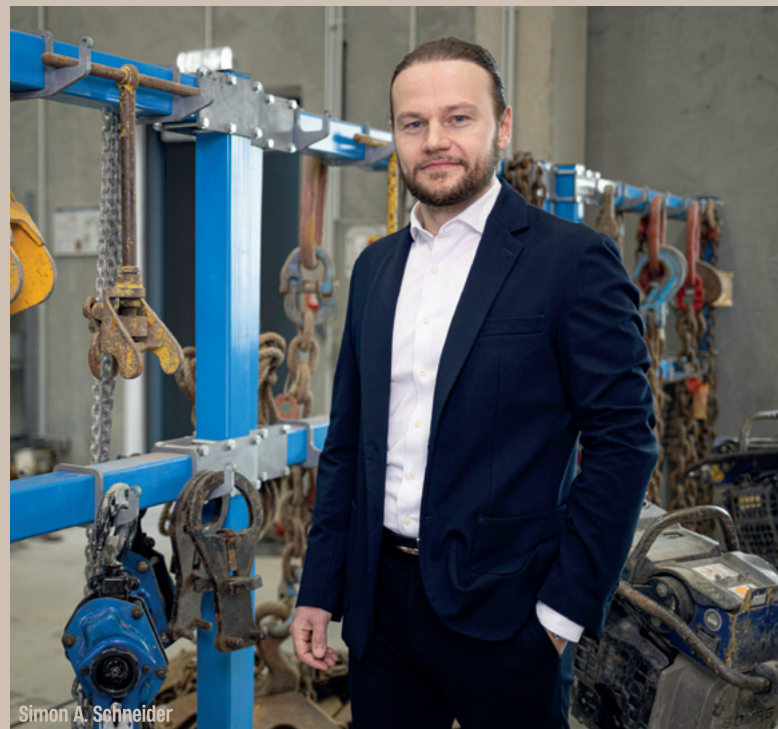
**Simon A. Schneider:** Abgesehen von unserer Bautätigkeit spielen wir auch eine Rolle als Sponsor und Förderer und stützen unser Engagement auf drei Hauptpfeiler: Sport, Soziales und Bildung. So unterstützen wir lokale und regionale Vereine, etwa den ASV Hamm-Westfalen, karitative Einrichtungen wie z. B. den Ambulanten Kinder- und Jugendhospizdienst Hamm oder Mayday Rhyern sowie mit FabLab Hamm-Westfalen oder der Akademischen Gesellschaft Bildungsinitiativen und die akademische Förderung in unserer Region.

**Dortmunder Volksbank:** Was sind Ihre Pläne und Ziele?

**Hans Joachim Schneider:** Die Schaffung von moderner und umweltschonender Infrastruktur für unsere Nachkommen. Und außerdem natürlich nachhaltiges Wachstum. Wir bieten viele von New Work inspirierte Anreize als attraktiver Arbeitgeber und Ausbilder. Die Weichen sind bei uns auf Zukunft und Wachstum gestellt.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Besonderheiten prägen Ihre Firma?

**Simon A. Schneider:** Bei uns stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Mittelpunkt. Unser Team ist eine schlagkräftige Mischung aus langjährig erfahrenen Mitarbeitenden und jungen Nachwuchskräften mit unserem zum Teil sogar generationsübergreifenden Mitarbeiterstamm. Bei unserer Arbeit legen wir großen Wert auf gegenseitige Wertschätzung, Respekt und Vertrauen. Dazu gehören ganz praktisch der Arbeitsschutz und die Sorge um das gesundheitliche Wohl unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, eine gute Bezahlung und ein angenehmes Arbeitsumfeld. Unser Mitarbeiterstamm ist das Fundament, auf dem die Qualität und Tradition der Hugo Schneider GmbH ruhen. Unsere Firmenkultur wurzelt im Wachstum, das auf langjähriger Bindung und Zugehörigkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beruht. Dieses Alleinstellungsmerkmal ist entscheidend für unseren Erfolg und die hohen Standards, die unsere Kundinnen und Kunden erwarten und schätzen.



**Dortmunder Volksbank:** Herr Dünnebacke, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie besonders an der Hugo Schneider GmbH?

**Markus Dünnebacke:** Die Firma Hugo Schneider ist ein seit Generationen wichtiges Unternehmen, das unsere Region engagiert voranbringt, das hier Verantwortung übernimmt und mit Tradition und Innovation neue Wege bahnt – für die Zukunft unserer Region.



# GENOSSENSCHAFTSBANKEN

## **Genossenschaftsbanken erwirtschaften ein mit 10,7 Mrd. € beachtliches Ergebnis**

Die 697 deutschen Genossenschaftsbanken haben im Geschäftsjahr 2023 nach vorläufigen Zahlen ihren Jahresüberschuss vor Steuern um 6,2 Mrd. € auf 10,7 Mrd. € gesteigert. Ein im Vergleich zum Vorjahr höherer Zins- und Provisionsüberschuss sowie der Wegfall temporärer Wertberichtigungen auf die eigenen Wertpapieranlagen haben die Ergebnissituation deutlich verbessert. Zudem stieg das bilanzielle Eigenkapital um 3,2 % auf 64 Mrd. €.

## **Basis für weiteres Wachstum und Vertrauen**

Damit haben die Genossenschaftsbanken eine sehr gute Basis für weiteres Wachstum geschaffen, um auch zukünftig erfolgreich im Sinne ihrer Mitglieder und Kund\*innen agieren zu können. Zugleich zeigen die Zahlen, dass die 17,8 Mio. Mitglieder und über 30 Mio. Kund\*innen den Genossenschaftsbanken ihre Finanzangelegenheiten anvertrauen. Zentraler Anker dieses Vertrauens ist das genossenschaftliche Sicherungssystem, das in diesem Jahr sein 90-jähriges Bestehen feiert.

## **Einlagensicherungssysteme unverändert erhalten**

Ein über viele Jahre hinweg aufgebautes Vertrauen, das es zu erhalten gilt. Aktuell diskutieren Europäische Kommission und Europäisches Parlament allerdings Ideen zur Reform des Krisenmanagements für Banken, die eine gezielte Schwächung der Einlagensicherungssysteme in Kauf nehmen würden. Der Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) weist diese Tendenzen entschieden zurück und verlautbart in Richtung EU-Gesetzgeber, dass jedweder Vorstoß, das auf Solidarität beruhende, privatwirtschaftlich aufgebaute Institutssicherungssystem zu schwächen, im Interesse der Mitglieder und Kund\*innen mit großer Entschiedenheit abzulehnen sei. Man könne nicht einerseits die bestehenden Schutzsysteme schwächen, um gleichzeitig zu argumentieren, sie brauchten zusätzlichen Schutz. Das passe nicht zusammen und widerspreche auch dem jüngsten Antritt des Europäischen Parlamentes, die seit 2015 geführte Diskussion um eine europäische Einlagensicherung wiederzubeleben.

## **Zufriedenstellendes Kundengeschäft**

Vor dem Hintergrund mehrerer belastender Faktoren – wie z. B. einem stark rückläufigen Wohnungsneubau und einer schwachen Kreditnachfrage der Firmenkunden infolge der wirtschaftlichen Stagnation – hat sich das Kundengeschäft zufriedenstellend entwickelt. Die Kreditbestände insgesamt stiegen um 2,6 % auf 777 Mrd. €. Der Marktanteil erhöhte sich um 0,3 Prozentpunkte auf 18,1 %. Der Bestand an Firmenkundenkrediten wuchs um 3,8 % auf 414 Mrd. €. Der Marktanteil legte um 0,5 Prozentpunkte auf 22,4 % zu. Auf der Privatkundenseite wuchsen die Kreditbestände um 1,3 % auf 363 Mrd. €. Die Marktanteile erhöhten sich um 0,2 Prozentpunkte auf 24,1 %.

## **Attraktive Anlagemöglichkeiten in klassischen Produkten**

Auf der Einlagenseite eröffnete das gestiegene Zinsniveau den Kund\*innen der Genossenschaftsbanken wieder attraktive

Anlagemöglichkeiten in klassischen Fest- und Termingeldern oder Sparbriefen. Viele Kund\*innen schichteten ihre während der Corona-Pandemie gebildeten hohen Sichteinlagenbestände in höher verzinsliche Produkte um. Andererseits belasteten die höheren Lebenshaltungskosten infolge der Inflation die Sparfähigkeit der Kund\*innen. Im Ergebnis blieben die Kundeneinlagen der Genossenschaftsbanken mit 860 Mrd. € nahezu konstant (minus 0,2 %). Dies spiegelt die stabile und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung mit den Mitgliedern und Kund\*innen wider. Bei Termineinlagen lag das Plus bei 166,3 % oder 93 Mrd. €. Bei Sparbriefen sogar bei 260,1 %, was einem Plus von 15 Mrd. € entspricht. Täglich fällige Einlagen hingegen sanken erwartungsgemäß um 77 Mrd. € oder 12,3 %.

## **Ergebnissituation hat sich deutlich verbessert**

Im Berichtszeitraum ist der Zinsüberschuss um 15,4 % auf 20,6 Mrd. € gestiegen. Dabei vervierfachten sich die Zinsaufwendungen auf 7,2 Mrd. €, vor allen Dingen aufgrund von Umschichtungen von Kundengeldern in höherverzinsliche Einlagen. Die Zinserträge wuchsen um 41,5 % auf 27,8 Mrd. €. Der Provisionsüberschuss legte unter anderem wegen eines regen Vermittlungsgeschäfts um 4,3 % auf 6,5 Mrd. € zu. Der allgemeine Verwaltungsaufwand stieg um 5,5 % auf 16,6 Mrd. €. Das Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit (Teilbetriebsergebnis) wuchs um 25,7 % auf 10,5 Mrd. €. Das Betriebsergebnis vor Bewertung stieg um 23,1 % auf 11,6 Mrd. €. Das Bewertungsergebnis erreichte minus 698 Mio. €. Bei der Risikovorsorge im Wertpapierbereich zeigten sich mit 1,4 Mrd. € erste Wertaufholungen, nachdem im Jahr 2022 mit minus 5,7 Mrd. € noch sehr hohe Abschreibungen im Depot A infolge der Zinswende das Ergebnis reduzierten. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft spiegelt die gedämpften Konjunkturaussichten, den Zinsanstieg und die Zunahme der Unternehmens- und Verbraucherinsolvenzen wider. Die Abschreibungen im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken summieren sich im Jahr 2023 voraussichtlich auf minus 1,5 Mrd. €. Der Jahresüberschuss vor Steuern stieg deutlich um 6,2 Mrd. € auf beachtliche 10,7 Mrd. €. Dem Fonds für allgemeine Bankrisiken werden voraussichtlich 4 Mrd. € zugeführt. Nach Steuern bleibt damit ein Jahresüberschuss von 3,5 Mrd. €.

## **Gute Gewinnsituation hilft Eigenkapital zu stärken**

Die Genossenschaftsbanken haben ihre gute Ergebnisentwicklung dazu genutzt, ihr Eigenkapital weiter zu stärken. So stieg das bilanzielle Eigenkapital im Berichtszeitraum um 3,2 % auf 64 Mrd. €. Die Geschäftsguthaben (gezeichnetes Kapital) legten um 4,8 % auf 17 Mrd. € zu. Die regulatorischen Eigenmittel nach CRR wuchsen um 3,9 % auf 111,5 Mrd. €. Das Kernkapital verzeichnete einen Zuwachs von 3,9 % auf 103,2 Mrd. €. Die (harte) Kernkapitalquote stieg um 0,32 Prozentpunkte auf komfortable 15,63 %. Im Jahresvergleich hat sich die Gesamtkapitalquote von 16,54 % um 0,35 Prozentpunkte auf 16,89 % erhöht. Somit wurde wie in den vorangegangenen Jahren der generell institutsindividuelle Mindeststandard von 8 % deutlich übertroffen. Die Institute sind insgesamt gut kapitalisiert für weiteres Wachstum und für Risikoszenarien.

# JAEGER GRUPPE

FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT 1882

**Dortmunder Volksbank:** Herr Frentzen, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Johann Jaeger, Geschäftsführer der Jaeger Gruppe – seit wann kennen Sie die Firma?

**Matthias Frentzen:** Ich kenne das Unternehmen seit Jahrzehnten. Hans Jaeger, der Vater von Johann Jaeger, war ein rotarischer Freund von mir und hat mich in seinem Tun und Handeln sehr inspiriert. Ich erinnere mich daran, wie er als ganz „normaler“ Mann mit seinem VW-Bus zu den rotarischen Meetings gefahren kam. Er war ein Menschenfreund und hatte immer eine helfende Hand. Ein absoluter Vollblutunternehmer, dabei dennoch komplett bescheiden und uneitel.



**Dortmunder Volksbank:** Herr Jaeger, wie beschreiben Sie Ihr Unternehmen?

**Johann Jaeger:** Die Jaeger Gruppe ist ein Bauunternehmen mit mehr als 2.500 Mitarbeitenden und hat ihre Wurzeln in Dortmund. Wir sind ein Familienunternehmen, das sich zu einer Gruppe mit über 80 Unternehmen an 50 Standorten in ganz Deutschland entwickelt hat. Wir sind dezentral und in eigenständigen Gesellschaften organisiert, die einen klaren Fokus auf die individuellen Anforderungen unserer Kundschaft vor Ort legen. Wir sehen uns als Familie für vielfältige Aufgaben mit einem breiten Spektrum an Kompetenzen in allen Facetten der Bauwirtschaft.

**Dortmunder Volksbank:** Seit wann und in wievielter Generation betreiben Sie die Firma?

**Johann Jaeger:** Wir betreiben unser Unternehmen nunmehr in der fünften Generation seit seiner Gründung vor 142 Jahren: Franz Willich hat es als Isolierbetrieb F. Willich 1882 in Dortmund gegründet; und Dortmund ist nach wie vor der Hauptsitz unserer Unternehmensgruppe. Er war ein Experte auf seinem Gebiet und erwies schon damals Gespür für innovative und richtungsweisende Produkte und Techniken. Seit unserer Gründung stehen wir für eine verlässliche, facettenreiche und zukunftsorientierte Baukultur und sind heute eine deutschlandweit tätige Unternehmensgruppe.

**Dortmunder Volksbank:** Wie ging Ihre Geschichte weiter, personell und unternehmerisch?

**Johann Jaeger:** Nach dem Tod des Gründers Franz Willich übernahm Heinrich Jaeger, Ehemann der Tochter Emma, 1903 die Firma. Er führte das weiter, was Franz Willich begonnen hatte. Durch neue Ideen und zuverlässige Arbeit verschaffte er der Firma Bekanntheit im gesamten Ruhrgebiet und es gab sogar erste Aufträge aus dem Ausland. 1928 übernahm dann in nächster Generation Egon Jaeger und führte die Firma sicher durch die Weltwirtschaftskrise. Den Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg hat er so erfolgreich navigiert, dass schon in den 1950er Jahren erste Niederlassungen entstanden. Mein Vater, Hans Jaeger, führte diesen Trend als Geschäftsführer ab 1976 weiter und erschloss der Gruppe neue Geschäftsfelder. Wir sind dann nach der Wiedervereinigung unter seiner Führung durch zahlreiche Unternehmensgründungen weitergewachsen. Seit 1991 vereint unser blaues „J“ alle Unternehmensteile der Jaeger Gruppe. Seit 2010 bin ich in der Verantwortung und wir entwickeln uns stetig weiter.

**Dortmunder Volksbank:** Wie hat sich Ihr Unternehmen am Markt entwickelt?

**Johann Jaeger:** Begeisterung für jedes einzelne Bauprojekt sowie harte, ehrliche Arbeit haben unser Unternehmen während seines gesamten Bestehens vorangetrieben. Bei uns zählt der Unternehmer im Unternehmen, in selbstständigen Standorten überall direkt vor Ort. Wir haben unsere Belegschaft in den letzten drei Jahrzehnten mehr als verdoppelt, von 1.200 Mitarbeitenden im Jahr 1991 auf 2.550 im letzten Jahr. Wir nehmen uns sowohl spektakulärer Großprojekte als auch kleiner Bauvorhaben an und unsere Leistungen decken dabei deutschlandweit ein weites Spektrum ab: Dazu gehören unter anderem Ausbau, Tief- und Ingenieurbau, Infrastrukturbau und Leitungsbau sowie viele angrenzende wirtschaftliche Disziplinen. Wir erweitern unser Leistungsportfolio aktiv durch die Zusammenarbeit mit traditionsreichen Unternehmen und agilen Start-Ups. So können wir die immer individueller werdenden Herausforderungen in der Baubranche erfolgreich und effektiv meistern und zusammen unsere über 140-jährige Geschichte fortsetzen.



**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Johann Jaeger:** Wir legen großen Wert auf die Zusammenarbeit mit Bankpartnern aus der Region – dazu gehört auch die starke Dortmunder Volksbank vor Ort.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Frentzen, welche Rolle spielt die Jaeger Gruppe in der Region?

**Matthias Frentzen:** Die Jaeger Gruppe ist ein großer und gewichtiger Player in der Region und in Dortmund. Als wichtiges und weiter wachsendes Unternehmen mit deutschlandweitem Radius übernimmt die Jaeger Gruppe auch ein herausragendes gesellschaftliches Engagement.

**Dortmunder Volksbank:** Welches Alleinstellungsmerkmal und welche Besonderheiten haben Sie sich erarbeitet?

**Johann Jaeger:** Unsere Unternehmensgruppe arbeitet anhand einer Grundwerteerklärung für Verantwortung, Loyalität, Integrität und Fairness – auch im Wettbewerb. Wir sehen uns als großes Familienunternehmen in der Verantwortung, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und die Zukunft positiv und erfolgreich mitzugestalten – gemeinsam mit unseren „Unternehmern im Unternehmen“ und für unsere Mitarbeitenden, unsere Kundschaft und unsere Gesellschaft.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Schwierigkeiten und Hindernisse erleben Sie derzeit?

**Johann Jaeger:** Im Laufe unserer Unternehmensgeschichte über fünf Generationen haben wir große Herausforderungen erlebt und gemeistert. Dazu gehören natürlich die Weltwirtschaftskrisen und Weltkriege, aber auch die Chancen der Wiedervereinigung. Für uns ist unsere Geschichte eine unserer größten Stärken, da sie unsere Fähigkeit, über Generationen hinweg bis heute sicher durch Krisen zu navigieren, unter Beweis stellt. Gerade jetzt ist es unser Ziel, uns stabil weiterzuentwickeln und vielmehr reale Werte überall vor Ort zu schaffen als den Mehrwert im Unternehmenswert zu suchen.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielen Sie für die Region und was sind Ihre Pläne und Ziele?

**Johann Jaeger:** Wir sind in Dortmund zu Hause und in ganz Deutschland aktiv. Als kundenorientierter Baudienstleister und Familienunternehmen vereinen wir Tradition, Innovation und Qualität in der Bauwirtschaft und tragen positiv zu Fortschritt und Wandel bei, etwa durch große Infrastrukturprojekte, die deutschlandweit sichtbare Ergebnisse erzielen, nachhaltiges Wirtschaften ermöglichen und den Klimaschutz fördern. Dazu gehört neben anspruchsvollen Bauprojekten im Gleis- und Straßenbau zum Beispiel auch der Rohrleitungsbau, der mit effizienten Versorgungsnetzen den Transport von Gas, Fernwärme sowie Trink- und Abwasser ermöglicht. Dabei ist es uns innerhalb der gesamten Unternehmensgruppe wichtig, Talente aus- und weiterzubilden und unseren Mitarbeitenden sichere Arbeits-

plätze und gute Arbeitsbedingungen zu bieten. Wir setzen uns für Arbeitsschutz, Gesundheitsschutz, nachhaltiges Wirtschaften und Umweltschutz ein.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Charakterzüge zeichnen Ihr Unternehmen aus?

**Johann Jaeger:** Stetiger Wandel ist Teil unserer DNA. Wir sind bei technischen Innovationen in unserer Unternehmensgruppe immer auf aktuellstem Stand und erweitern stetig unser Portfolio. Affin für Neues war übrigens auch mein Vater, der uns viele neue Geschäftsfelder erschloss, interessanterweise ursprünglich veranlasst durch den Trockenbau, mit dem er sogar in den USA eine eigene Karriere begann, bis er mit dieser Innovation – anfangs entgegen väterlichen Ratschlags – schließlich doch noch neuen Wind ins Familienunternehmen bringen konnte. Von ihm habe ich sicherlich das Gen für Veränderung.

**Dortmunder Volksbank:** Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

**Johann Jaeger:** Wir sind schon heute ein zukunftsweisendes Unternehmen für unsere Branche und möchten an der Weiterentwicklung der Baubranche aktiv teilnehmen und die Zukunft dynamisch mitgestalten. Wir expandieren und erweitern unser Spektrum bauwirtschaftlicher Aktivitäten durch selbstständige Standorte, die als Unternehmer im Unternehmen selbst Verantwortung für den Erfolg tragen. Es gilt Chancen für Fortschritt zu erkennen, um am Markt zu bestehen. Als Bauunternehmen bewegen wir wortwörtlich etwas – und nicht nur deshalb widerspricht Stillstand unseren Grundwerten.

**Dortmunder Volksbank:** Bringen Sie Ihren Familienerfolg auf einen Nenner: Gibt es einen Leitspruch?

**Johann Jaeger:** Bei uns in der Jaeger Gruppe denken wir nicht in Quartalen, sondern in Generationen. Wir zeichnen uns durch Konstanz und Flexibilität aus. Das gibt uns die Möglichkeit, langfristig zu wachsen, unsere Tradition als Familienunternehmen im Bau fortzuführen und uns frei weiterzuentwickeln, seit 142 Jahren, aber immer die Zukunft im Blick.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Frentzen, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der Jaeger Gruppe?

**Matthias Frentzen:** Die Zusammenarbeit mit der Jaeger Gruppe, zuerst mit Hans Jaeger und seit 2010 mit Johann Jaeger, war immer sehr klar, strukturiert und vertrauensvoll. Wir haben viele Zukunftsprojekte gemeinsam auf die Beine gestellt, die auch das Wirtschaftswachstum in der Region ermöglicht haben – und das macht dann allen Spaß.



# INTERNATIONALE FINANZMÄRKTE

## **Finanzmärkte sehen Zins- und Inflationsgipfel erreicht**

Angesichts des Inflationsschocks des Jahres 2022 setzten die Notenbanken im Jahr 2023 ihre geldpolitischen Straffungen aus dem Vorjahr fort, erhöhten ihre Leitzinsen weiter und erreichten damit 2023 und innerhalb von weniger als achtzehn Monaten Erhöhungsphase das höchste Leitzinsniveau seit der globalen Finanzkrise von 2008; im Falle der Europäischen Zentralbank (EZB) das höchste seit Einführung des Euros. Im Zuge dieser Zinspolitik sanken die konjunkturellen Aussichten der Weltwirtschaft aufgrund der steigenden Finanzierungskosten. Auch die Entwicklung in der Volksrepublik China mit Immobilienkrise und Nullcovidpolitik trug zur einsetzenden Konjunkturbremmung bei. Geopolitische Unsicherheiten wie der andauernde russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, der durch den Terrorangriff der Hamas auf Israel intensivierte Nahostkonflikt oder die Rivalität zwischen China und den USA belasteten die Konjunkturaussichten ebenfalls. Die Finanzmärkte entwickelten sich jedoch eher positiv. So fiel die Verbraucherpreisinflation in den USA zum Jahresende auf 3,4 %, nach 6,4 % im Januar 2023. Im Euroraum war sie im selben Zeitraum von 8,6 % auf 2,9 % gesunken. Die Finanzmärkte reagierten stark auf die Rückgänge, wodurch Aktien- und Anleihenurse vor allem in der Jahresendralleye deutlich zulegten.

## **USA: Fed lässt Zinserhöhungszyklus auslaufen**

Die US-Notenbank Fed beendete am 27. Juli 2023 ihren geldpolitischen Straffungskurs bei einem Leitzinskorridor von 5,25 % bis 5,5 %. Damit erhöhte die Fed ihre Zinsen 2023 noch um 100 Basispunkte, nachdem sie 2022 mit 425 Basispunkten das Gros ihrer geldpolitischen Reaktion auf den Inflationsschock bereits vollzogen hatte. Von August bis Dezember 2023 hielt die Fed ihre Leitzinsen stabil und kündigte an, diesen Kurs bis ins Jahr 2024 beibehalten zu wollen.

## **Europa: EZB erhöht Leitzinsen um 200 Basispunkte auf höchstes Zinsniveau der Euro-Geschichte**

Nach ihrer Erhöhung der Leitzinsen um 250 Basispunkte in 2022 vollzog die EZB 2023 sechs neuerliche Zinserhöhungen um weitere 200 Basispunkte. Am 20. September 2023 erreichten die Leitzinsen ihren vorläufigen Höhepunkt mit 4 % für die Einlagenfazilität, 4,5 % für die Hauptrefinanzierungsfazilität und 4,75 % für die Spitzenrefinanzierungsfazilität. Damit überschritt die EZB erstmals ihr vor der Finanzkrise erreichtes Leitzinsniveau von 3,25 % für die Einlagenfazilität. Bis zum Jahresende bestätigte die EZB dieses Zinsniveau und kündigte an, es so lange aufrecht halten zu wollen, bis die Inflation das mittelfristige EZB-Ziel von 2 % wieder erreiche. Parallel dazu fuhr die EZB zur Verstärkung ihrer restriktiven Geldpolitik auch ihre Anleihenkaufprogramme weiter zurück. Im Schnitt wurden 2023 monatlich ca. 27,6 Mrd. € APP-Volumen (Programm zum Ankauf von Vermögenswerten) nicht mehr reinvestiert. Mit geldpolitischer Sitzung am 14. Dezember 2023 entschied die Notenbank, auch fällige Anleihen des 2020 aufgelegten Pandemiekaufprogramms PEPP ab Juli 2024 nur noch teilweise zu reinvestieren. Das PEPP-Portfolio belief sich zum Jahresende 2023 auf rund 1,7 Bill. €, das APP-Portfolio auf rund 3 Bill. €.

## **Euro stabilisiert sich mit geopolitischer Lage und Leitzinserhöhungen der EZB**

Die europäische Gemeinschaftswährung wertete im Verlauf des Jahres 2023 leicht von 1,07 auf 1,10 US-Dollar je € auf und profitierte dabei von der Geldpolitik der EZB, die ihre Leitzinsen um 200 Basispunkte erhöhte, während die Fed ihre Leitzinsen um niedrigere 100 Basispunkte an hob. Dies verringerte den Zinsabstand der großen Währungsräume und ließ den Euro als Devisen attraktiver werden. Zudem profitierte die Gemeinschaftswährung von der insgesamt erfolgreichen Selbstverteidigung der Ukraine gegen Russlands Invasion, welche die Sorgen um ein Übergreifen der russischen Aggression auf andere europäische Staaten minimierte. Dennoch blieb der Euro relativ zum Dollar anfällig und reagierte insbesondere auf Veränderungen der geopolitischen Lage und das Zinsverhalten der EZB. So sank der Euro vom 30. August bis zum 13. Oktober 2023 von 1,09 auf 1,05 US-Dollar je €. In dieser Zeitspanne beendete die EZB einerseits ihre Zinserhöhungen, während andererseits die Hamas mit ihrem Terrorangriff auf Israel einen kriegsähnlichen Konflikt entfachte. Da dieser im weiteren Verlauf des Jahres 2023 aber weitgehend isoliert blieb und die Finanzmärkte zum Jahresende für die Fed bereits deutliche Leitzinssenkungen im Jahr 2024 einpreisten, konnte sich der Euro wieder erholen und mit 1,10 US-Dollar je € das Jahr 2023 beschließen.

## **DAX schließt nahe Rekordhoch**

Die Aktienmärkte setzten zum Jahresauftakt die Erholung von Ende 2022 fort. Der DAX stieg vom 1. Januar bis zum 9. März 2023 um 12,3 % auf 15.633,21 Punkte. Anschließend erschütterte jedoch die Krise der US-Regionalbanken, insbesondere die plötzliche Zahlungsunfähigkeit der Silicon Valley Bank, die Finanzmärkte. Dies löste einen Schock auf den Aktienmärkten aus. Der DAX etwa verlor bis zum 17. März 2023 5,5 % seines Kurswertes. Die Verluste konzentrierten sich dabei auf Finanzwerte. Die Krise erreichte ihren Höhepunkt mit der Fusion der Schweizer Großbanken Credit Suisse und UBS am 19. März 2023, welche die Schweizer Behörden zur Abwicklung der erstgenannten Bank organisiert hatten. Dieser Akt konnte die Märkte beruhigen und ermöglichte eine Erholung der Aktienmärkte von dem kurzzeitigen Einbruch. Ende Juli 2023 notierte der DAX bei 16.446,83 Punkten und damit 18,1 % über seinem Jahreseinstandswert. Im Zuge des Terrorangriffs der Hamas auf Israel am 7. Oktober 2023, auf den Israel mit einer Militäroffensive gegen die Hamas im Gazastreifen antwortete, verlor der DAX im Oktober 4,3 % und fiel damit auf einen Tiefpunkt von 14.716,54 Punkte zurück. Da der Konflikt bis zum Jahresende weitgehend auf den Gazastreifen begrenzt blieb, setzte im November bereits eine neuerliche, vorsichtige Erholung an den Aktienmärkten ein. Der DAX legte von Anfang November 2023 bis Jahresende um 13,1 % zu. Dadurch schloss er das Jahr mit 16.751,64 Punkten und auf Jahressicht um 20,3 % im Plus ab. Im globalen Vergleich entwickelte sich der deutsche Leitindex damit ähnlich zum Euro Stoxx 50, der 19,2 % zulegen konnte, aber schwächer als der S&P 500 und der Nasdaq Composite. Letztere konnten 24,2 % beziehungsweise 43,4 % zulegen.

# FOOD MANUFAKTUR & MEISTERFLEISCHEREI STOLZENHOFF GMBH & CO. KG

FAMILIENBETRIEB SEIT 1949



Helmut Stolzenhoff

**Dortmunder Volksbank:** Herr Suttmeier, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Stolzenhoff – seit wann kennen Sie die Firma?

**Ludger Suttmeier:** Ich pflege seit rund 30 Jahren ein freundschaftliches Verhältnis zu Helmut Stolzenhoff. Er ist ein Mann „alter Schule“ und ich habe ihn auch von Anfang an so kennen- und schätzen gelernt – ein Mann, ein Wort. Da ist der Handschlag noch etwas wert und es wird Wort gehalten. Er kann sich auf uns und wir können uns auf ihn verlassen.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Stolzenhoff, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

**Helmut Christian Stolzenhoff:** Kurz gesagt ist unsere Firma eines der zehn größten Event-Catering-Unternehmen Deutschlands. Wir kümmern uns um Events jeglicher Größenordnung, und egal, ob es nun um private Feiern oder Messeveranstaltungen mit 25.000 Besuchern geht – wir sind mit Begeisterung und höchster Qualität dabei. 1949, also vor 75 Jahren als traditioneller Fleischereifachbetrieb gegründet, sind wir immer mit der Zeit gegangen und haben uns stetig weiterentwickelt. Heute sind wir ein führender Großcateringservice mit Food Manufaktur und kümmern uns um alles, von Familienfesten und Hochzeiten über Business-Events und Messen bis hin zu Galas, Kongressen und Festival-Catering – mit 100 % Qualitätsbewusstsein sowie unserem Rundum-Full-Service in 39 Event-Locations.

**Dortmunder Volksbank:** In welcher Generation führen Sie Ihre Firma?

**Helmut Stolzenhoff:** Ich selbst bin Geschäftsführer in zweiter Generation und die dritte Generation ist ebenfalls fest in Geschäfts-führungsverantwortung. Mein Vater Helmut Stolzenhoff senior und meine Mutter Susanne Stolzenhoff haben 1949 ihre Fleischerei mit eigener Räucherammer in Lünen-Brambauer eröffnet. Unser

Geschäft wurde in den 1950er Jahren in ein größeres Ladenlokal an der Königsheide verlegt, das übrigens bis 2023 genutzt wurde. Ich bin Jahrgang 1952 und mit unserer Firma aufgewachsen. Nach der Fleischerlehre, begonnen 1967, war ich dann bereits 1973 jüngster Fleischermeister Deutschlands. Meine Frau Anette habe ich 1978 geheiratet und wir haben den Familienbetrieb zu einem großen Unternehmen gemacht, das immer seinen Wurzeln treu bleibt. Meine drei Söhne Helmut Christian, Dennis und Jan-Frederik arbeiten in der Firma, ebenso meine Schwiegertochter Nicole. Die dritte Generation trägt unser Unternehmen weiter.

**Dortmunder Volksbank:** Warum wurde Ihr Unternehmen damals gegründet und wie ging Ihre Geschichte weiter?

**Helmut Stolzenhoff:** Seit ich in die Firma eingetreten bin, hat sich vieles verändert, da ich die Idee hatte, gemeinsam mit meiner Frau einen Partyservice zu gründen, der sich dann kontinuierlich in eines der größten Catering-Unternehmen Deutschlands entwickelt hat. Natürlich sieht unser Produktionsbereich heute ganz anders aus als vor fünf Jahrzehnten: Unsere Meisterküche ist heute 1.500 m<sup>2</sup> groß, mit eigenen Bereichen für warme und kalte Delikatessen-Küche. Außerdem haben wir unsere eigene Meisterfleischerei und Wurstküche, Naturrauchkammern, einen Feinkostbereich und spezielle Salzkühlhäuser für Dry-Aged-Reifung. Und eine Meister Konditorei und Patisserie darf natürlich auch nicht fehlen. Bei uns ist alles Stolzenhoff. Meine Catering-Idee damals war zugegebenermaßen unkonventionell, aber ging eben auch mit der Zeit: In den 1970ern standen Partys und gemeinsames Essen zu Hause hoch im Kurs. Und bis zum heutigen Tag vereinen wir in unserem Familienunternehmen Tradition und Qualität mit Innovation und neuen Trends. Auch wenn unsere Wurzeln in einem Fleischereifachbetrieb liegen, sind wir zum Beispiel auch beim vegetarischen und veganen Catering einfallsreich. Individuelle Kundenwünsche und Rücksicht auf Lebensmittelunverträglichkeiten sind natürlich auch kein Problem für uns, da alles auf unseren Menüs und Buffets aus eigener Herstellung stammt – und das beginnt schon beim Schwein im Stall oder dem Rind auf der Weide.

**Dortmunder Volksbank:** Wie entwickelt sich Ihre Firma am Markt?

**Dennis Stolzenhoff:** 2024 feiern wir ja unser 75-jähriges Firmenjubiläum – in all diesen Jahren hat sich unsere Firma zu dem heutigen Cateringservice in großem Stil entwickelt. Wir kümmern uns um Veranstaltungen verschiedenster Größenordnungen – rund 300 pro Woche. Wir sind nach wie vor ein Familienunternehmen, aber beschäftigen mittlerweile an die 1.000 Mitarbeiter\*innen. Und natürlich betreiben wir unsere Firma nicht mehr auf 120 Quadratmetern wie zu Gründungszeiten, sondern haben mittlerweile drei Geschäftsstellen in Lünen, den Stammsitz, unsere Food Manufaktur und Meisterfleischerei an der Lüner Wethmarheide, unsere Catering-Company in Castrop-Rauxel und bespielen bereits 39 prominente Veranstaltungslocations in der ganzen Region, Tendenz steigend. Am wichtigsten ist aber, dass wir uns trotz allen Wachstums treu geblieben sind: Schon als meine Großeltern ihre Fleischerei eröffnet haben, waren ihre Produkte wie Fleischwurst, Frikassee, Sülze und Schinken für ihre hohe Qualität bekannt – das Wachstum unserer Firma hat seinen Ursprung also in einem überzeugenden Geschäftskonzept mit festen Wurzeln.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Helmut Stolzenhoff:** Die Dortmunder Volksbank war von Anfang an Partner unseres Unternehmens. Sie begleitete uns in allen geschäftlichen Belangen der Metzgerei und der Food Manufaktur. Auch bei unseren weiteren Unternehmen wie der Stolzenhoff Immobilien GmbH, Helloflam Brennsysteme und unserer Grundstücksverwaltungsgesellschaft war die Dortmunder Volksbank immer ein zuverlässiger Partner.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Suttmeier, welche Rolle spielt die Firma Stolzenhoff in der Region?

**Ludger Suttmeier:** Stolzenhoff Catering ist der absolute Marktführer und schreibt seine Erfolgsgeschichte seit 75 Jahren in unserer Region. Das Verantwortungsbewusstsein für Familie und Mitarbeiter\*innen sowie die gute Zusammenarbeit mit Partnern, Lieferanten und Kund\*innen sind vorbildlich in vielerlei Hinsicht.

**Dortmunder Volksbank:** Welches Alleinstellungsmerkmal hat sich Ihr Unternehmen erarbeitet? Was zeichnet Sie besonders aus?

**Anette Stolzenhoff:** Bei uns kommt alles aus einer Hand. Für uns sind regionale Erzeugnisse das neue Bio: Unser Fleisch kommt aus der Region und Tierwohl versteht sich für uns von selbst – so erfolgt etwa die Schlachtung der Tiere stets unter tierärztlicher Aufsicht. Wir kombinieren die Qualität unserer Produkte sowie jahrzehntelange Erfahrung mit einem kompetenten Team aus professionellen Eventleiter\*innen, geschulten Logistiker\*innen, ausgebildeten Veranstaltungskaufleuten sowie engagierten Servicekräften. Wir stehen unseren Kund\*innen von Anfang an bei der Planung ihrer Veranstaltungen bis ins kleinste Detail zur Seite und gestalten individuell abgestimmte, stressfreie und harmonische Events, an die sich unsere Kund\*innen mit Freude erinnern.

**Dortmunder Volksbank:** Gibt es noch eine besonders originelle Anekdote zur Unternehmenstradition, die Sie mit uns teilen möchten?

**Helmut Stolzenhoff:** Nun, als ich damals auf die Idee kam, einen Partyservice an die Metzgerei anzuschließen, waren meine Eltern nicht gerade begeistert – mein Vater sagte geradeheraus „So ein Quatsch“. Gut, dass ich nicht darauf gehört – und den Partyservice mit meiner Frau Anette dann in der Garage unseres Wohnhauses betrieben habe.

**Dortmunder Volksbank:** Wie sehen Ihre Pläne aus?

**Jan-Frederik Stolzenhoff:** Wir möchten auf einem hohen Qualitätsniveau gesund expandieren, also den Höchststandard halten, neue Mitarbeiter\*innen an das Unternehmen binden und dieses mit Augenmaß erweitern.

**Dortmunder Volksbank:** Und was wünschen Sie sich für die Zukunft?

**Helmut Christian Stolzenhoff:** Eine Politik in Deutschland, die den Mittelstand stärkt und im Mittelstand die treibende Kraft der Wirtschaft in Deutschland sieht. Ebenfalls wünsche ich mir, dass die Bürokratie

in Deutschland abgebaut wird und viele junge Menschen wieder Spaß an handwerklicher und verantwortungsvoller Arbeit bekommen.

**Dortmunder Volksbank:** Bringen Sie Ihren Familienerfolg auf einen Nenner: Gibt es einen Leitspruch?

**Helmut Stolzenhoff:** Ich sag mal so: Was ich, meine Frau, meine Kinder und Enkelkinder nicht essen und trinken möchten, wollen wir unseren Kund\*innen auch nicht anbieten. Es ist wichtig, nie zu vergessen, woher man kommt, und sich darauf zu besinnen, dass uns die Kund\*innen groß gemacht haben.



Deshalb halte ich Dankbarkeit, Loyalität und Treue für die Fundamente unserer Unternehmensgeschichte. Ich bin 71 und nach wie vor jeden Tag 12 Stunden im Unternehmen. Ich stehe auch noch hobbymäßig selber in der Wurstküche, in der wir immer noch nach Familienrezept Wurstspezialitäten herstellen. Meine Frau Anette entwickelt unsere kalte Küche. Alle in der Familie arbeiten im Unternehmen mit und jeder hat seinen Bereich gefunden, in dem er oder sie zum Erfolg des Unternehmens beiträgt – ob nun Buchhaltung und Marketing, Vertrieb, Personalwesen, Equipment oder die Fleischerei selbst. Mein ältester Sohn hat wie ich eine Fleischerei-Ausbildung gemacht, um das Handwerk von der Pike auf zu erlernen. Das ist gelebte Familientradition.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Suttmeier, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie besonders an Firma Stolzenhoff?

**Ludger Suttmeier:** Stolzenhoff Catering ist ein erfolgreicher und fest verwurzelter Player in unserer Region. Das Motto „Dankbarkeit, Loyalität und Treue“ wird in der Firma Stolzenhoff wirklich durch und durch gelebt. Am meisten schätze ich aber die Verlässlichkeit und die Ehrlichkeit, mit denen wir uns gegenseitig begegnen. Werte, die uns freundschaftlich verbinden.



# BERICHT DES VORSTANDES

## Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Geschäftsentwicklung verlief im Geschäftsjahr 2023 erfolgreich. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtszeitraum um 3,5 % oder 360 Mio. € auf 10.541 Mio. €. Einschließlich der Bürgschaftsverpflichtungen ergab sich zum Jahresende ein Geschäftsvolumen von 10.699 Mio. €. Mit dieser Entwicklung sind wir zufrieden.

Mio. €	2021	2022	2023
<b>Bilanzsumme</b>	9.905	10.181	10.541
<b>Geschäftsvolumen</b>	10.033	10.330	10.699

## Kreditgeschäft

Die Kundenforderungen erhöhten sich um 1,4 % oder 108 Mio. €, was nunmehr zu einem Kreditvolumen von 7.695 Mio. € führt. Das Kreditportfolio ist unverändert ausgewogen. Für alle erkennbaren Risiken haben wir nach strengen Maßstäben die erforderliche Vorsorge getroffen.

Mio. €	2021	2022	2023
<b>Kontokorrent</b>	258	266	251
<b>Darlehen</b>	6.870	7.321	7.444
<b>Kundenforderungen gesamt</b>	7.128	7.587	7.695

## Finanz- und Liquiditätslage

Die vom Europäischen Parlament geforderte Mindestquote zur Liquiditätsdeckung (LCR) und die strukturelle Liquiditätsquote (NSFR) haben wir stets erfüllt. Unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Barreserven, Bankguthaben und Wertpapieranlagen der Liquiditätsreserve ist unser Haus mit einer komfortablen Liquidität ausgestattet. Darüber hinaus bestehen grundsätzlich Möglichkeiten weiterer Refinanzierungen im genossenschaftlichen Finanzverbund. Wir konnten unseren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen.

## Einlagengeschäft

Die Kundeneinlagen stiegen insgesamt um 5,0 % oder 366 Mio. € auf 7.657 Mio. €.

Mio. €	2021	2022	2023
<b>Kundeneinlagen</b>	7.287	7.291	7.657
<b>- davon Spareinlagen</b>	1.905	1.813	1.441
<b>- davon Termineinlagen</b>	768	872	2.238
<b>- davon Sichteinlagen</b>	4.614	4.606	3.978

Die marktkonforme Verzinsung im Allgemeinen sowie, dem Fördergedanken Rechnung tragend, die attraktive Verzinsung der Mitgliederprodukte im Speziellen, haben die Einlagen merklich ansteigen lassen. Der Trend der letzten Jahre, die verstärkte Haltung von täglich verfügbarem Guthaben, konnte gebrochen und umgekehrt werden. Die Steigerung der befristeten Einlagen um 156,7 % erfolgte dabei auch zu Lasten der Spar- und Sichteinlagen, die sich um 20,5 % respektive 13,6 % reduzierten.

## Dienstleistungs- bzw. Provisionsgeschäft

Das Dienstleistungs- bzw. Provisionsgeschäft ist neben dem bilanzwirksamen Geschäft eine wichtige Ertragsquelle für die Bank. Die Bereiche Zahlungsverkehr, Wertpapier- und Außenhandel, Versicherungs- und Bauspargeschäft, Kredit- und Immobilienvermittlung stehen im Rahmen der ganzheitlichen Kundenbetreuung im Vordergrund unserer Geschäftstätigkeit. Mit der Entwicklung im Berichtsjahr sind wir zufrieden.

Mio. €	2021	2022	2023
<b>Provisionserfolg</b>	55,2	56,7	57,9

Der Provisionserfolg stieg um 2,0 %.

Zu diesem Erfolg haben unsere Partner, die SIGNAL IDUNA Gruppe, die R+V Versicherung, die Union Investment, die MünchenerHyp, die DZ HYP und die Bausparkasse Schwäbisch Hall beigetragen und sind für diese Geschäftsfelder mit ihren überzeugenden und transparenten Produkten unverzichtbar.

## Filialen

Die Dortmunder Volksbank ist in den Städten Dortmund, Hamm, Unna, Schwerte, Kamen-Werne, Waltrop, Castrop-Rauxel, Datteln, Oer-Erkenschwick, Henrichenburg, Lünen und Brambauer mit 31 Filialen vertreten. Außerhalb Dortmunds sind für die Bank Zweigniederlassungen eingetragen. Wir treten dort bewusst als ortsansässige Volksbank auf, um die Identifikation mit der Region zu dokumentieren.

Alle Zweigniederlassungen sind im Register der Hauptniederlassung beim Amtsgericht Dortmund unter der Genossenschaftsregister-Nr. 425 eingetragen.

## Mitarbeiter\*innen

Der Erfolg der Bank basiert auf dem Vertrauen unserer Mitglieder und Kund\*innen zu unseren Mitarbeiter\*innen. Dieses kann nur mit motivierten, engagierten und gut ausgebildeten Fachkräften erreicht werden. Hier bietet die Bank ein vertrauensvolles und sehr attraktives Umfeld. Eine traditionell lange Betriebszugehörigkeit, verbunden mit einer geringen Fluktuation im Vergleich zu anderen Volksbanken, bestätigt die hohe Identifikation mit der Bank und ist zugleich Ursache für die ausgeprägte Berufserfahrung.

Die Gesamtzahl der Mitarbeiter\*innen belief sich zum Jahresende 2023 auf 1.248 (Vorjahr 1.199). Die Anzahl der Teilzeitkräfte betrug 382 (Vorjahr 354), die Zahl der Auszubildenden 90 (Vorjahr 81).

Um den gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen gerecht zu werden, haben wir unsere Mitarbeiter\*innen an 5.254 Tagen (Vorjahr 3.637 Tage) zur Teilnahme an Fortbildungsveranstaltungen freigestellt. Im Rahmen des von der Bank in 2022 initiierten Programms für Quereinsteiger\*innen wurde auch ein Schulungskonzept implementiert, welches die Quereinsteiger\*innen schnell befähigen soll, banktypische und -spezifische Tätigkeiten eigenverantwortlich durchzuführen. Auch wurde nach zwei Fusionen in der jüngeren Vergangenheit ein verstärktes Augenmerk auf die Führungskräfteentwicklung gelegt, was ebenfalls zu einer Ausweitung der Fortbildungstage geführt hat.

Unseren Mitarbeiter\*innen sprechen wir an dieser Stelle gerne unseren Dank und unsere Anerkennung für ihre Leistungsbereitschaft und ihre Einsatzfreude aus. Durch ein hohes Maß an sozialer Verantwortung und durch freiwillige Leistungen, die über die tariflichen Vergütungen hinausgehen, haben wir das besondere Engagement auch im abgelaufenen Jahr honoriert.

Die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat war offen und konstruktiv. Der Dank des Vorstandes gilt daher auch allen Mitgliedern des Betriebsrates für das vertrauensvolle Miteinander.

## Investitionen

Auch im Geschäftsjahr 2023 konnten wir unser Immobilienportfolio weiter aufstocken. Wir haben ein wohnwirtschaftliches Renditeobjekt in Dortmund im Wert von 9,1 Mio. € fertiggestellt. Daneben haben wir weiter auf der Dachfläche eines in unserem Eigentum

befindlichen Fachmarktzentrus eine Photovoltaikanlage mit einer Gesamtleistung von rund 600 kWp errichtet.

Im Jahr 2024 werden wir diverse weitere PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 205 kWp auf unseren Gebäuden installieren und so dem Aspekt der Nachhaltigkeit weiter Rechnung tragen. Darüber hinaus planen wir für 2024 den Beginn von vier Baumaßnahmen in unserem Geschäftsgebiet. Die projektierten Objekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen um 20,0 Mio. € sollen im Wesentlichen wohnwirtschaftlich genutzt werden.

## Vermögenslage

Die in den aufsichtsrechtlichen Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien geforderten Eigenkapitalnormen haben wir stets erfüllt.

Mio. €	2021	2022	2023
<b>Geschäftsguthaben</b>	197	207	208
<b>Ergebnisrücklagen</b>	381	390	398
<b>Fonds für allg. Bankrisiken</b>	288	309	334
<b>Gesamtkapitalquote</b>	16,4 %	15,8 %	15,3 %

Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von Geschäftsguthaben der Mitglieder und erwirtschafteten Rücklagen. Im Geschäftsjahr 2023 wurde das Eigenkapital durch Zuführung zu den Rücklagen und zum Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB gestärkt. Das bilanzielle Eigenkapital hat sich von 609,0 Mio. € auf 623,1 Mio. € per 31.12.2023 erhöht und macht damit 5,9 % der Bilanzsumme aus. Durch die Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB in Höhe von 25,0 Mio. € wurde dieser Bestand auf 334,2 Mio. € ausgeweitet, was 3,2 % der Bilanzsumme entspricht.

## Ertragslage

Die Ertragslage ist zufriedenstellend.

Das deutlich gestiegene Zinsniveau – initiiert durch die Mitte des Jahres 2022 begonnenen Leitzinserhöhungen der Europäischen Zentralbank – schlägt sich auch in unserem Zinsergebnis nieder, das um 20,6 % zugelegt hat. Die Zinserträge erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 49,0 %. Im Kundengeschäft konnten Zinsbindungsläufe zu höheren Zinssätzen prolongiert werden, bei den ausgeweiteten Eigenanlagen in Wertpapieren konnten höher verzinsliche Titel erworben werden und im Interbankengeschäft wirkte sich das Zinsniveau bei den getätigten Kurzfristanlagen ebenfalls positiv auf den Zinsertrag aus.

Im Gegenzug haben sich die Zinsaufwendungen, von einer geringen Basis kommend, um 162,9 % erhöht. Während die Zinsaufwendungen aus dem Interbankengeschäft nahezu konstant geblieben sind,



ist die Erhöhung maßgeblich auf die marktgerechte Verzinsung der Einlageprodukte sowie die insgesamt gestiegenen Kundeneinlagen zurückzuführen.

Die laufenden Erträge konnten um 12,4 % gesteigert werden. Dieses resultiert vornehmlich aus verbesserten Erträgen aus dem bankeigenen Spezialfonds.

Der Wachstumspfad unseres Provisionsergebnisses konnte trotz des in Teilen widrigen Marktumfeldes gehalten werden. Nach einem Wachstum von 2,6 % im Vorjahr konnte in 2023 ein Anstieg des Provisionsergebnisses von 2,0 % verzeichnet werden. Wesentlich hierzu beigetragen haben die Bereiche des Wertpapiergeschäftes und des Bausparens, die vom gestiegenen Zinsniveau profitieren konnten.

Der Zahlungsverkehr (inklusive Kontoführung), der eine nennenswerte Ergebniskomponente dieser Position darstellt, entwickelte sich mit Zuwächsen von 2,0 % konform der Steigerung des Provisionsertrags.

Die Erträge aus der Kreditvermittlung sind mit 30,6 % rückläufig. Hierfür ursächlich ist ebenfalls das gestiegene Zinsniveau und die daraus resultierende geringere Nachfrage nach Bau- und Immobilienfinanzierungen im Plattformgeschäft.

Die Erträge aus der Vermittlung von Immobilien sowie von Versicherungen bewegen sich bei Rückgängen von 3,8 % und 1,3 % in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten zu 58,3 % (Vorjahr 56,8 %) Mieterträge. Hierin spiegelt sich die strategische Entscheidung wider, in begrenztem Umfang in Renditeimmobilien zu investieren und so eine weitere Ertragsquelle für die Bank zu generieren. Die Ausweitung der Mieterträge resultiert insbesondere aus Fertigstellungen von Renditeimmobilien im Laufe des Jahres 2022, sodass uns die Mieterträge erst in 2023 für volle zwölf Monate zugeflossen sind. In Summe konnten die sonstigen betrieblichen Erträge um 10,8 % gesteigert werden. Zu unseren Gunsten haben sich auch die gestiegenen Erträge aus der Abzinsung von Pensionsrückstellungen ausgewirkt, die insbesondere Folge der Anpassung der Berechnungsparameter sind.

Der Sachaufwand hat sich gegenüber dem Vorjahr um 8,7 % erhöht. Die Steigerung ist im Wesentlichen auf die umfangreichen Sanierungsmaßnahmen in der Tiefgarage der Hauptstelle in Dortmund sowie sonstige Instandhaltungen zurückzuführen. Einen ähnlich hohen Anteil an der Steigerung der Kosten trägt der Bereich der Datenverarbeitung und hier insbesondere das Rechenzentrum bei. Umfangreichere Werbemaßnahmen sowie gesteigener Aus- und Fortbildungsaufwand wirken sich ebenfalls kostensteigernd aus. Gegenläufig und somit kostensenkend hat sich der Beitrag für die Bankenabgabe („Beitrag für den einheitlichen Abwicklungsfonds“) entwickelt.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind maßgeblich beeinflusst durch die Aufwendungen für die Abzinsung der Pensions-

rückstellungen, die 52,7 % der Position ausmachen. Auch wenn der relevante Diskontierungszinssatz abweichend zu den Vorjahren gestiegen ist, waren aufgrund vorgenannter Parameter nennenswerte Zuweisungen im Personalaufwand angezeigt, die einen entsprechenden Abzinsungsaufwand zur Folge hatten. In Summe hat sich der Abzinsungsaufwand durch die kompensierenden Effekte leicht rückläufig entwickelt.

Insgesamt sind die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, was im Wesentlichen durch die Kosten der Beseitigung der Folgen der Geldautomatensprengungen an zwei Standorten entstanden ist.

#### Vorschlag für die Gewinnverteilung

Im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat wird der Vertreterversammlung daher folgende Verwendung des Jahresüberschusses von 17.133.094,26 € unter Einbeziehung des Gewinnvortrages von 16.235,58 € (Bilanzgewinn von 17.149.329,84 €) vorgeschlagen:

€	2022	2023
<b>Dividende</b>	4.084.082,82 (2,00%)	8.644.933,96 (3,00% Basis + 1,25% Jubiläum = 4,25% Dividende)
<b>Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage</b>	2.000.000,00	2.000.000,00
<b>Zuweisung zu anderen Ergebnisrücklagen</b>	6.500.000,00	6.500.000,00
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	16.235,58	4.395,88
<b>Bilanzgewinn</b>	12.602.318,40	17.149.329,84

#### Dank

Unseren Mitgliedern und Kund\*innen danken wir für die erfolgreiche Zusammenarbeit. Sie war geprägt von Vertrauen und Partnerschaft und von der Akzeptanz unseres Geschäftsmodells.

Den Damen und Herren des Aufsichtsrates danken wir für die wiederum vertrauensvolle Zusammenarbeit und die konstruktive Unterstützung und Beratung.

Dortmund, den 24. April 2024

Dortmunder Volksbank eG

#### Der Vorstand

Michael Martens  
Markus Dünnebacke  
Matthias Frentzen  
Gregor Mersmann  
Ludger Suttmeier

#### Generalbevollmächtigter

Jürgen Eilert

# HEINRICH SEND GMBH

FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT 1904

**Dortmunder Volksbank:** Herr Mersmann, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Heinrich Send Ingenieur- und Brückenbau in Castrop-Rauxel – seit wann kennen Sie die Firma?

**Gregor Mersmann:** Die Firma Send hat einen sehr guten Namen und ist mir bereits über die letzten beiden Generationen bekannt. Herr Send senior war damals bei der Volksbank Waltrop im Aufsichtsrat – und die Übergabe an die nächste Generation hat hervorragend geklappt. Auch sein Sohn war viele Jahre Vertreter unserer Volksbank. Das Unternehmen ist damals vor allem mit Brückensanierungen groß geworden. Durch den aktuellen bundesweiten Investitionsstau, der sich nicht nur auf den Bereich Straße beschränkt, sondern auch Bahn und Wasserstraßen betrifft, müssen zurzeit viele Brücken saniert werden. Und deshalb stehen jetzt in der halben Republik Werbeschilder der Firma Send. Das Unternehmen hat eine echte Sonderkonjunktur – seit Jahren und noch für viele weitere Jahre, wenn nicht gar Jahrzehnte!



**Dortmunder Volksbank:** Herr Send, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

**Henrik Send:** Wir sind als alteingesessenes Bauunternehmen für Ingenieur- und Brückenbau sowohl auf Betonbau als auch auf Stahlbau spezialisiert. Damit decken wir ein Leistungsspektrum ab, das in Zeiten hohen Sanierungsbedarfs sehr nachgefragt ist, zumal wir einen 24/7-Bereitschaftsdienst betreiben, der

365 Tage im Jahr funktioniert. „Spezialisten für spektakuläre Aufgaben“ – so war vor einigen Jahren ein Artikel über unser Unternehmen überschrieben. Stimmt, denn gelegentlich können die Aufträge oder die Orte, an denen wir arbeiten, wirklich spektakulär sein. Näher betrachtet sind wir jedoch Experten für Brückenbau und Brückensanierung. Und dabei kommt es vor allem auf konzentriertes und termingenaues Arbeiten sowie auf hochwertige Materialien und neueste Technologien an – auf Verlässlichkeit, Präzision und Termintreue.

**Dortmunder Volksbank:** Seit wann und in wievielter Generation betreiben Sie die Firma?

**Henrik Send:** Wir sind ein Familienunternehmen in vierter Generation, gegründet 1904 und seit 120 Jahren in direkter Linie aktiv.

**Dortmunder Volksbank:** Warum wurde Ihr Unternehmen damals gegründet und wie ging Ihre Geschichte weiter?

**Henrik Send:** Gegründet wurde unsere Firma im Jahr 1904 von Heinrich Send. Zuvor hatte er Kokereien in Russland und Südamerika gebaut und besaß auch einige Patente, gründete aber dann unsere Firma als Baubetrieb für Hochbau in Henrichenburg. Damals hatten wir zehn Leute unter Vertrag. 1925 wurde die Firma zur „Heinrich Send Baugeschäft GmbH“, und Heinrichs Sohn Wilhelm Send trat im selben Jahr als Prokurist in die Firma ein. Geleitet hat Heinrich Send das Unternehmen von der Gründung bis zum Jahr 1942. Die Haupttätigkeitsfelder waren damals der Bau von Ein- und Mehrfamilienhäusern und die Erdverlegung von Telefonkabeln, was sich dann aber mit dem Bau der Autobahnen in den Dreißigerjahren grundlegend geändert hat. Unter der 31-jährigen Geschäftsführung von Heinrichs Nachfolger Wilhelm begann die Firma mit Brücken- und Betonbau und stellte den Hausbau ein. In der dritten Generation trat dann mein Vater und Vorgänger Hein Send 1966 in die Firma ein und war von 1973 bis 2004 Geschäftsführer. Als Diplom-Ingenieur brachte er auch neue Spezialisierungen ins Unternehmen ein, unter anderem Beton- und Spannbetonbrückenneubau, Behelfsbrückenbau und Brückensanierung sowie die Erdverlegung von Notrufsäulen an Autobahnen. Und seit 1997 bin ich nun im Unternehmen und seit 2004 alleiniger Geschäftsführer in vierter Generation. Während meiner Tätigkeit wurde die Stahlbauabteilung erweitert und wir haben allgemeinen Ingenieurbau als Tätigkeitsfeld erschlossen, auch für private Kund\*innen. Unser gegenwärtiges Hauptgeschäftsfeld ist die Sanierung von Stahlbetonbrücken, vornehmlich für Land oder Bund.

**Dortmunder Volksbank:** Wie hat sich Ihr Unternehmen am Markt entwickelt?

**Henrik Send:** Wir sind ein Bauunternehmen, das kontinuierlich in der Region gewachsen ist und sich in jeder Generation immer wieder neue Geschäftsfelder erschlossen hat. Unser Hauptgeschäftsfeld ist und bleibt auf Sicht der Brückenbau. Dass wir neben dem Betonbau auch den Stahlbau beherrschen – beide Bereiche werden beim Brückenbau gebraucht – ist ein Alleinstellungsmerkmal für unser kleines mittelständisches Unternehmen.

Wir sind schnell, zuverlässig und gut vernetzt. Da derzeit zahlreiche Brückenbauwerke sanierungsbedürftig sind, sind wir mit unserem Leistungsspektrum sehr gut aufgestellt und erbringen etwa 95 Prozent unseres Leistungsvolumens für öffentliche Auftraggeber. Die Brückensanierung umfasst etwa 80 Prozent unserer Arbeitsleistung. Neben Brückenbauwerken kümmern wir uns auch um andere technische Aufgaben, z. B. im Wasserbau um die Sanierung der Schleuse am Schiffshebewerk bei uns in Henrichenburg oder auch mal um einen Hafenkran im Duisburger Innenhafen sowie die Fundamente des Gasometers Oberhausen.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Send, welches Alleinstellungsmerkmal hat sich Ihr Unternehmen erarbeitet?

**Henrik Send:** Wie bereits erwähnt, ist es ein besonderes Alleinstellungsmerkmal für unser mittelständisches Unternehmen, dass wir auf beide mit dem Brückenbau vernetzten Bereiche, den Beton- und Stahlbau spezialisiert und zu jeder Tages- und Nachtzeit einsatzbereit sind. Wir beherrschen unsere Materie bis ins kleinste Detail, decken dabei ein großes Leistungsspektrum ab und wissen genau, was zu tun ist. Schnelle Realisierungen machen wir möglich durch einen großen Vorrat an Baumaterialien, Stützkonstruktionen, Hydraulikpressen etc., die wir ständig auf dem eigenen Bauhof bevorraten, und vor allem durch unsere tollen Mitarbeitenden. Darum funktioniert unsere 24-Stunden-Einsatzbereitschaft an 365 Tagen im Jahr so zuverlässig, bei der wir oft quasi in Feuerwehr-Funktion im Umkreis von 100 Kilometern ausrücken, um binnen kürzester Zeit statische Probleme zu beheben und Brücken abzusichern – eine Problemlösungskompetenz, die angesichts des Zustandes unserer Brückenbauwerke in der Region sehr nachgefragt ist.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Mersmann, welche Rolle spielt die Firma Send in der Region?

**Gregor Mersmann:** Die Firma Send ist einer der wichtigen Player für Brückenbau hier in der Region und an Erhalt und Ertüchtigung der hiesigen Brücken entscheidend beteiligt.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Schwierigkeiten und Hindernisse erleben Sie derzeit?

**Henrik Send:** Es gibt einen riesigen Sanierungsstau bei den Brückenbauwerken in der Region, sodass die Verwaltung kaum hinterherkommt mit Ausschreibungen und Vergaben. Es ist viel zu tun und wir sind bereit, es anzupacken. Auch wir bemerken übrigens den Fachkräftemangel. Wir haben derzeit sechs Auszubildende und suchen weitere. Viele junge Leute scheuen den Einsatz draußen bei Wind und Wetter. Aber wir bieten eine exzellente Ausbildung, ein abwechslungsreiches Berufsbild und einen sicheren Arbeitsplatz in einem familiär geführten Mittelstandsunternehmen mit gutem, persönlichem Arbeitsklima.

**Dortmunder Volksbank:** Wie sehen Ihre Pläne aus? Was sind Ihre Ziele?

**Henrik Send:** Wir sind 80 bis maximal 100 Mitarbeitende und wollen auch genau in diesem Segment und dieser Größe bleiben.

Der persönliche Kontakt zu meinen Leuten ist mir wichtig, und das funktioniert genau noch bei unserer Unternehmensgröße: Bei uns kennt jeder jeden, alle Türen sind offen und jeder kann jeden ansprechen. Wir arbeiten Hand in Hand und immer problemlösungs- und erfolgsorientiert und mit großer Kontinuität. Das ist wichtig. Wir wollen mit unseren Mitarbeitenden erfolgreich alt werden.

**Dortmunder Volksbank:** Auf den Punkt gebracht: Wodurch zeichnet sich Ihr Unternehmen besonders aus?

**Henrik Send:** Wir sind ein regional tätiger Brückensanierer und kennen jede Brücke genau. Ich vergleiche uns manchmal mit einer Landarztpraxis: Wir wissen bei jeder Brücke über die Schwachpunkte Bescheid, haben bei sehr vielen schon Maßnahmen zur Erhaltung ergriffen und wissen, was wo und wann bei welcher Brücke zu tun ist. Wir kümmern uns zuverlässig um die Brücken und kommen zu jeder Tages- und Nachtzeit raus, wenn etwas ist. Eine Unternehmensqualität, die gebraucht wird. Das schätzen unsere Auftraggeber natürlich an uns.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Henrik Send:** Die Volksbank ist seit unserer Gründung vor 120 Jahren unsere Hausbank. Genau wie wir ist sie regional verwurzelt. Man kennt sich und arbeitet vertrauensvoll und auf Augenhöhe zusammen. Das ist wie bei unseren Subunternehmen: Wenn die Verbindung stimmt, bleibt man ewig dabei. Verlässlichkeit zählt – und die stimmt eben.

**Dortmunder Volksbank:** Und was wünschen Sie sich für die Zukunft?

**Henrik Send:** Es gibt viel zu tun in Sachen Brückensanierung – wir wollen unser Teil dazu beitragen und das abarbeiten, was da ist, damit der Verkehr in unserer Region problemlos rollt. Unser Ziel als Unternehmen ist es, die Probleme zu lösen und die anstehenden Aufgaben sinnvoll, schnell und zuverlässig zu erledigen.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Mersmann, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit Firma Heinrich Send?

**Gregor Mersmann:** Die Firma Heinrich Send ist wichtig für unsere Region – ein Mittelständler, der viel bewirkt, sich immer flexibel am Markt orientiert hat und unsere Region mit seinen Leistungen wortwörtlich am Laufen hält.

# BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr 2023 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und erfüllt. In vier ordentlichen Sitzungen nahm er seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse umfassend, zeitnah und in regelmäßig stattfindenden Gesprächen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.



Schwerpunkte der Sitzungen des Aufsichtsrates im Berichtsjahr bildeten:

- Bilanz- und Rentabilitätsrechnungen
- Tätigkeitsberichte aus den Ausschüssen
- Zusammengefasste Risikoberichterstattungen
- Revisionsberichte
- Strategische Ausrichtung
- Kapitalplanung
- Berichterstattung WpHG-Compliance
- Berichterstattung MaRisk-Compliance
- Institutvergütungsverordnung

Am 3. November 2023 hat der Aufsichtsrat außerdem an einer jährlich stattfindenden Schulung teilgenommen. Hierbei referierte Herr Prof. Dr. Stephan Paul, Vorstand des „ikf“ institut für

kredit- und finanzwirtschaft“, zur Steuerung mit der barwertigen Risikotragfähigkeit.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass der Aufsichtsrat aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrungen in seiner Gesamtheit über ausreichende Branchen- und Sachkenntnisse sowie über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung verfügt.

Um seine Aufgaben noch effizienter erfüllen zu können, hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse eingerichtet: Präsidium (umfasst den Vergütungskontroll- und Nominierungsausschuss), Risikoausschuss und Prüfungsausschuss.

Das Präsidium hat im Berichtsjahr zwei Sitzungen abgehalten. Die Themenschwerpunkte waren:

- Regelmäßige, mindestens jährliche Bewertung des Vorstandes und Aufsichtsrates (Selbstevaluierung)
- Prüfung von Interessenskollisionen
- Überwachung der Vergütungssysteme
- Weiterentwicklung des Aufsichtsrates für das Jahr 2024
- Beschlussfassung über die Vorstandsvergütung
- Auslaufende Dienstverträge amtierender Vorstandsmitglieder

Der Risikoausschuss kam im Berichtsjahr viermal zusammen und befasste sich mit folgenden Inhalten:

- Detaillierte Risikoberichterstattungen
- Stresstestergebnisse
- Beschlussfassungen von Krediten ab einer bestimmten Größenordnung
- Konditionsgestaltung im Kundengeschäft

Der Prüfungsausschuss befasste sich in zwei Sitzungen mit folgenden Schwerpunkten:

- Jahresabschluss, Lagebericht, Gewinnverwendung
- Prüfungsberichte der gesetzlichen Prüfung
- Bericht über die Prüfung der Einhaltung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement gemäß § 44 Abs. 1 Satz 2 KWG
- Berichte zur Verhinderung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung sowie der sonstigen strafbaren Handlungen
- Nichtfinanzieller Bericht
- Leitlinien zur Billigung von Nichtprüfungsleistungen
- Nichtprüfungsleistungen durch den Genossenschaftsverband

Aus den jeweiligen Sitzungen haben die Vorsitzenden der Ausschüsse anschließend dem Gesamtaufichtsrat berichtet.

Der Aufsichtsrat hat ferner den Jahresabschluss 2023 sowie den Lagebericht geprüft und für in Ordnung befunden. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den Vorschlag zur Verwendung des Jahresüberschusses anzunehmen.

Des Weiteren wurde der Aufsichtsrat über die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angeordnete und von der Deutschen Bundesbank durchgeführte Prüfung gemäß § 44 Abs. 1 Satz 2 KWG bei der Dortmunder Volksbank eG informiert. Das Ergebnis der Prüfung wurde im Prüfungsausschuss vollumfassend erörtert und der Fortschritt der Abarbeitung der Moniten im Aufsichtsrat überwacht.

Der Genoverband e. V., Düsseldorf, hat die gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses sowie des Lageberichtes 2023 unter Einbeziehung der Buchführung vorgenommen. Über das Ergebnis der Prüfung wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Im Dezember 2023 verstarb unerwartet unser geschätztes Aufsichtsratsmitglied Dr. Christoph Stiens. Wir trauern um einen Menschen, dessen Persönlichkeit von Verantwortungsbewusstsein und Selbstdisziplin geprägt war, und der uns mit seiner freundlichen und ruhigen Art in Erinnerung bleiben wird.

Mit der Vertreterversammlung im Jahr 2024 endet satzungsgemäß die Amtszeit der Aufsichtsratsmitglieder Cornelia Helm, Christian Heumann, Martin Brandt und Christoph Knepper. Für Frau Helm und die Herren Heumann und Brandt wird Wiederwahl vorgeschlagen.

Herr Knepper legt sein Aufsichtsratsmandat mit dem Ende der Vertreterversammlung 2024 nieder. Damit finalisiert er den gewünschten Abschmelzungsprozess im Aufsichtsrat. Das Gremium erreicht somit bereits im dritten Jahr nach der Fusion mit der ehemaligen Volksbank Kamen-Werne eG die Zielgröße von 15 Personen (2021 – 24 Personen, 2022 – 21 Personen, 2023 – 18 Personen).

Herr Knepper gehörte dem Aufsichtsrat der Dortmunder Volksbank eG seit der Fusion mit der ehemaligen Volksbank Kamen-Werne eG in 2021 an. Bereits seit 2010 wirkte er erfolgreich im dortigen Aufsichtsrat. Wir danken Herrn Knepper für sein langjähriges Engagement.

Wir danken den Herren des Vorstandes für die gute, konstruktive und stets vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie für die erfolgreiche Geschäftsführung und das erzielte Jahresergebnis. Unser Dank gilt ebenfalls allen Mitarbeiter\*innen der Bank.

Dortmund, den 25. April 2024

Für den Aufsichtsrat



Ulrich Leitermann, Vorsitzender

# OTTO HÖTTCKE GMBH & CO. KG

FAMILIENUNTERNEHMEN SEIT 1920

**Dortmunder Volksbank:** Herr Eilert, Sie sind heute zu Besuch bei Ihrem Mitglied und Kunden Otto Höttcke in Werne – seit wann kennen Sie die Firma?

**Jürgen Eilert:** Höttcke-Holz ist eine Institution hier bei uns. Ich kenne die Firma Otto Höttcke als eines mehrerer Werner Traditionsunternehmen seit Aufnahme meiner Tätigkeit bei der Volksbank Kamen-Werne im Jahre 1997. Höttckes hatten mit „123 ...“ eine der ersten Kontonummern, die wir gelegentlich sogar für interne Tests genutzt haben. Ich erinnere mich noch gut an unsere Bilanztreffen mit Heinz Höttcke, dem Vater des jetzigen Inhabers. Auch der war ein exzellenter und hoch angesehener Kaufmann, der seine Bilanz fast wie einen Schatz hütete. Er gewährte uns Einblick in seine Bilanz, die er voller Stolz präsentierte, überließ uns aber nicht seine Zahlen. Das hat sich im Vergleich zu früher längst geändert. Jan Höttcke präsentiert seine Zahlen immer sehr pünktlich und zeitnah, so wie es sich für einen ordentlichen Kaufmann gehört.



Jan Höttcke

**Dortmunder Volksbank:** Herr Höttcke, wie würden Sie Ihr Unternehmen beschreiben?

**Jan Höttcke:** Kurz gesagt betreiben wir einen traditionellen Holzhandel, der sich ständig mit den Bedürfnissen der Kund\*innen mitentwickelt hat und weiter mitentwickelt. Früher haben wir Grubenholz und Industrieholz für Bergwerke und die Montanindustrie geliefert. Im Laufe des Strukturwandels und der Entwicklung der Holzwerkstoffindustrie haben wir dem Markt entsprechend unsere Ausrichtung angepasst und unser Sorti-

ment auf die große Palette der Holzwerkstoffe und Bauelemente erweitert. Unsere Kund\*innen sind heute z. B. das klassische Tischler- und Schreinerhandwerk, das unsere Holzwerkstoffe für den Innenausbau von Hotels, Läden, Arztpraxen, Büros, Firmen etc. benötigt. Aber auch Privatkundschaft findet in unserem Fachmarkt mit Ausstellung Inspiration und alles Wünschenswerte an Hölzern, Holzwerkstoffen, Böden und Bauelementen, also auch Innentüren, sowie Ausbaubehör aller Arten.

**Dortmunder Volksbank:** Seit wann und in wievielter Generation betreiben Sie die Firma?

**Jan Höttcke:** Tatsächlich schon seit 1920 und – übrigens durch Adoption, wie früher bei vielen Unternehmen üblich – in vierter Generation: Gegründet wurde Höttcke-Holz von Otto Höttcke, gefolgt von August Wahlich-Höttcke; dann kam mein Vater Heinz Höttcke ins Unternehmen und seit rund 20 Jahren leite ich nun die Firma.

**Dortmunder Volksbank:** Warum wurde Ihr Unternehmen damals gegründet und wie ging Ihre Geschichte weiter?

**Jan Höttcke:** Für die Gründung gab es eigentlich einen ganz einfachen Grund: In der aufstrebenden Industrie in Hamm und Umgebung wurde immer mehr Holz gebraucht. Höttcke-Holz hat die Nachfrage bedient. Dann hat sich in der Holzwerkstoffindustrie allerhand verändert, ein Beispiel sind die jetzt gängigen Halbfertigfabrikate. Mit diesen Entwicklungen waren natürlich auch bei uns Struktur- und Sortimentsänderungen nötig. Sägewerke wurden z. B. zu Fabriken für Span- und Tischlerplatten. So hat sich unser Holz- und Bretterhandel konsequenterweise auf die Zulieferung von Holzwerkstoffen und Bauelementen für komplexe Innenraumgestaltungen spezialisiert. Hier geht es nicht nur um rein praktische Belange wie Schall- und Brandschutz, sondern auch um aktuelle Dekorationstrends. Früher vertrieb man 100 Artikel, heute sind es 10.000 – es gibt immer neue Trends, bei denen wir uns auf dem Laufenden halten. In der Praxis sind das dann neue Dekore und Oberflächen, Strukturen, Stärken und Formate, Holzwerkstoffe für die unterschiedlichsten Anforderungen und DIN-Normen. Während es bei der Farbauswahl früher Weiß, Buche und Eiche gab, gibt es heute beispielsweise allein 40 Weißtöne. Individuell angepasste Designorientierung und die Hochwertigkeit der Materialqualitäten wird immer wichtiger – und neben Top-Qualität zählen in einem erfolgreichen Unternehmen natürlich auch Beratungskompetenz, Präzision und Serviceorientierung.

**Dortmunder Volksbank:** Wie hat sich Ihr Unternehmen am Markt entwickelt?

**Jan Höttcke:** Definitiv positiv auf einem konstanten, aber soliden regionalen Wachstumskurs. Als regionaler Anbieter unseres Vollsortiments an Holzwerkstoffen und Bauelementen beliefern wir Tischler und Schreiner, auch solche, die mit ihren designorientierten Konzepten für internationale Kund\*innen arbeiten, sodass Holz von Höttcke sich hier bei uns in der Region und unterdessen auch an vielen Ecken der Welt wiederfindet – von Privathäusern über Büros und Unternehmenssitze bis hin zu Flagshipstores, Yachten und kurioserweise sogar der

Papst-Bibliothek im Vatikan. Aber das alles sind Kund\*innen unserer Kund\*innen, deren ambitionierten Anforderungen wir mit unseren hochwertigen Holzwerkstoffen und Bauelementen Genüge leisten dürfen.

**Dortmunder Volksbank:** Wie steht Ihr Unternehmen zum zunehmend wichtigen Thema Nachhaltigkeit?

**Jan Höttcke:** Nachhaltigkeit ist definitiv unser Thema – die Fabrik des Holzes ist ja der Wald, der umweltfreundlichste Zulieferer überhaupt. Die deutsche Holzproduktion ist besonders nachhaltig, da in unseren Wäldern mehr wächst, als geschlagen wird. Unser Traditionsunternehmen bezieht das von uns verwendete Holz regional oder aus FSC- und PEFC-zertifizierter nachhaltiger Waldwirtschaft. Holz ist ein großartiger Werkstoff der Natur, ein Werkstoff der Zukunft: CO<sub>2</sub>-bindend, umweltfreundlich, gut verfertigbar und restlos verwertbar. Darüber hinaus sorgt Holz durch seine natürliche Wasseraufnahme und -abgabe für ein gutes Raumklima. Wir achten bei unserer Produktpalette an Holzwerkstoffen und Bauelementen auf Nachhaltigkeit der Komponenten. Energieeffizienz und Klimaneutralität sind für uns aber auch wichtige eigene Unternehmensziele: Unser neuer Unternehmenssitz ist ein innovatives Holzgebäude, energieeffizient ohne Bauchemie nach dem „Cradle-to-cradle“-Prinzip errichtet und nachhaltig beheizt mit anfallenden Holzresten. Auf Sicht wollen wir komplett energieautark werden – mit Photovoltaik, Elektromobilität und -logistik.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Rolle spielt die Dortmunder Volksbank für Ihr Unternehmen?

**Jan Höttcke:** Die Volksbank Werne, später dann Volksbank Kamen-Werne und nun Dortmunder Volksbank war und ist ein steter Begleiter und zuverlässiger Partner an unserer Seite. Ohne verlässliche Bank wäre Wachstum gar nicht möglich.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Eilert, welche Rolle spielt Höttcke-Holz in der Region?

**Jürgen Eilert:** „Definitiv keine kleine“, würde Herr Höttcke mit Understatement sagen; ich sage, die Firma Otto Höttcke ist der regionale Marktführer in Sachen Holz.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Höttcke, welches Alleinstellungsmerkmal hat sich Ihr Unternehmen erarbeitet?

**Jan Höttcke:** Unser Familienunternehmen agiert als regionaler Vollsortimenter für alle Holzverarbeitenden Stellen in Industrie und Handwerk. Wir sind für unsere schnelle, flexible und zuverlässige Arbeit bekannt. An erster Stelle steht bei uns Partnerschaftlichkeit gegenüber unseren Kund\*innen, Lieferanten und Dienstleistern – wir leben und verlangen das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns gegenüber allen unseren „Stakeholdern“. Kundenorientierung ist für uns die wesentliche Unternehmensmaxime und Basis sowie Voraussetzung für jeden Erfolg. Und das soll auch so bleiben.

**Dortmunder Volksbank:** Wie sehen Ihre Pläne aus? Was sind Ihre Ziele?

**Jan Höttcke:** Wir streben eine Weiterentwicklung und Abrundung unseres Sortiments durch innovative, hochwertige Produkte für Design und Technik an. Holz bietet fast unbegrenzte ästhetische und praktische Gestaltungsmöglichkeiten – man denke nur an imposante Holzarchitekturen in Skandinavien, erdbebensichere Holzhochhäuser in Japan oder eindrucksvolle Holz-Dachformationen bei Expo-Bauten. Zudem arbeiten wir aktiv an der Reduzierung unseres Ressourcenverbrauchs bis hin zur Klimaneutralität, da wir als Distributor des nachhaltigen Materials Holz unsere Prozesse nach und nach ebenfalls klimaneutral gestalten sollten.

**Dortmunder Volksbank:** Welche Schwierigkeiten und Hindernisse erleben Sie derzeit?

**Jan Höttcke:** Trotz großer Nachfrage ist es für unsere Kund\*innen aufgrund von Fachkräftemangel nicht einfach zu wachsen. Wir selbst gehen auf Messen und Börsen, besuchen Schulen und finden so Nachwuchs, der für uns sehr wichtig ist. Zurzeit beschäftigen wir fünf Auszubildende neben den 40 weiteren Mitarbeiter\*innen unseres Familienunternehmens. Denn nur durch großartige und gut ausgebildete Mitarbeiter\*innen können wir regional weiter wachsen.

**Dortmunder Volksbank:** Gibt es noch eine besonders originelle Anekdote zur Unternehmenstradition, die Sie mit uns teilen möchten?

**Jan Höttcke:** Wir füllen seit Generationen und bis heute noch einen eigenen Kräuterlikör ab, den sogenannten „Höttcke-Holz-Tropfen“, den wir verschenken. Tradition pur, aber schön.

**Dortmunder Volksbank:** Und was wünschen Sie sich für die Zukunft?

**Jan Höttcke:** Ich würde mir mehr Wertschätzung für die Leistung unserer Kund\*innen in den Bereichen Design, Technik und Qualität wünschen. Denn weit über das klassische Tischler- und Schreinerhandwerk hinaus punkten sie mit innovativen designorientierten Konzepten hier und in aller Welt, und das ist schon großer Würdigung wert.

**Dortmunder Volksbank:** Herr Eilert, Ihnen gehört das letzte Wort. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit Höttcke-Holz?

**Jürgen Eilert:** Ich schätze an der Zusammenarbeit mit der Firma Höttcke-Holz die jederzeitige Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und die immerwährende Transparenz; es ist einfach ein tolles Miteinander mit einem wichtigen Player in unserer Region.





# JAHRESABSCHLUSS (KURZVERSION)

Wir haben im vorliegenden Bericht auf einen vollständigen Abdruck des Jahresabschlusses gemäß § 328 Abs. 1 HGB verzichtet.

Wir weisen darauf hin, dass der Prüfungsverband für den vollständigen Jahresabschluss und den Lagebericht 2023 einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt hat.

Die Offenlegung des Jahresabschlusses in gesetzlich vorgeschriebener Form erfolgt im Unternehmensregister. Die Offenlegung ist noch nicht erfolgt.

Dortmunder Volksbank  
eingetragene Genossenschaft  
44137 Dortmund

# JAHRESBILANZ

## AKTIVSEITE

			Geschäftsjahr		Vorjahr
	€	€	€	€	Tsd. €
<b>1. Barreserve</b>					
a) Kassenbestand			87.152.855,83		91.239
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	68.877.838,66		68.877.838,66		62.223 (62.223)
<b>2. Schuldtitle öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitle öffentlicher Stellen darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00		0,00		0 (0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>					
a) täglich fällig			421.274.867,73		444.110
b) andere Forderungen			201.921.530,84	623.196.398,57	193.497
<b>4. Forderungen an Kunden</b>				7.694.716.660,14	7.586.877
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	3.755.264.937,08				(3.651.080)
Kommunalkredite	154.913.611,95				(139.685)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	0,00			0 (0)
ab) von anderen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	0,00	0,00		0 (0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	149.204.129,30	149.204.129,30			182.817 (182.817)
bb) von anderen Emittenten darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	822.915.828,88	1.102.340.512,19	1.251.544.641,49		808.721 (616.954)
c) eigene Schuldverschreibungen Nennbetrag	0,00		0,00	1.251.544.641,49	0 (0)
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				366.142.414,20	359.825
<b>6a. Handelsbestand</b>				0,00	0
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>					
a) Beteiligungen			200.749.600,68		201.077
darunter:					
an Kreditinstituten	1.011.341,38				(1.049)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			9.699.045,80	210.448.646,48	9.699
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	9.620.940,00				(9.621)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				29.080.516,87	29.061
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)
<b>9. Treuhandvermögen</b>				29.738.464,10	33.501
darunter: Treuhandkredite	29.738.464,10				(33.501)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>				0,00	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>					
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			208.730,00		341
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	208.730,00	0
<b>12. Sachanlagen</b>				166.238.638,02	164.707
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				13.417.735,33	13.087
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				561.045,00	613
<b>Summe der Aktiva</b>				10.541.324.584,69	10.181.396

					PASSIVSEITE	
	€	€	Geschäftsjahr		Vorjahr Tsd. €	
			€	€		
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>						
a) täglich fällig			1.790.517,21		959	
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.516.541.173,20	1.518.331.690,41	1.499.464	
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>						
a) Spareinlagen						
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.374.003.310,22			1.789.725	
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		66.779.137,86	1.440.782.448,08		23.550	
b) andere Verbindlichkeiten						
ba) täglich fällig		3.977.936.520,93			4.606.141	
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		2.238.041.031,97	6.215.977.552,90	7.656.760.000,98	871.932	
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>						
a) begebene Schuldverschreibungen			246.902.618,46		322.038	
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	246.902.618,46	0	
darunter:						
Geldmarktpapiere	0,00				(0)	
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)	
<b>3a. Handelsbestand</b>				0,00	0	
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>				29.738.464,10	33.501	
darunter: Treuhandkredite	29.738.464,10				(33.501)	
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>				9.204.844,29	4.712	
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				256.953,66	369	
<b>6a. Passive latente Steuern</b>				0,00	0	
<b>7. Rückstellungen</b>						
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			95.922.181,00		89.054	
b) Steuerrückstellungen			795.385,00		1.049	
c) andere Rückstellungen			26.037.720,03	122.755.286,03	20.622	
<b>8. [gestrichen]</b>				0,00	0	
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>				0,00	0	
<b>10. Genussschaftskapital</b>				0,00	0	
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)	
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				334.245.000,00	309.245	
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)	
<b>12. Eigenkapital</b>						
a) Gezeichnetes Kapital			207.980.396,92		206.933	
b) Kapitalrücklage			0,00		0	
c) Ergebnisrücklagen						
ca) gesetzliche Rücklage		117.500.000,00			115.500	
cb) andere Ergebnisrücklagen		280.500.000,00	398.000.000,00		274.000	
d) Bilanzgewinn			17.149.329,84	623.129.726,76	12.602	
<b>Summe der Passiva</b>				10.541.324.584,69	10.181.396	
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0	
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		157.525.587,26			148.462	
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	157.525.587,26		0	
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>						
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0	
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0	
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		506.190.831,87	506.190.831,87		521.579	
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)	



# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 01.01.2023 BIS 31.12.2023

			Geschäftsjahr		Vorjahr
	€	€	€	€	Tsd. €
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		229.249.952,90			154.800
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		14.096.258,89	243.346.211,79		8.564
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	561,90				(585)
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			83.925.317,64	159.420.894,15	31.917
darunter: erhaltene negative Zinsen	37.076,55				(3.524)
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			5.731.434,50		4.508
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			5.330.779,86		5.545
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			655.000,00	11.717.214,36	375
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>				0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>			60.094.428,17		59.392
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			2.246.966,07	57.847.462,10	2.701
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>				0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				10.533.923,90	9.509
<b>9. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		66.879.307,94			61.585
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		20.905.778,78	87.785.086,72		15.249
darunter: für Altersversorgung	9.092.848,55				(4.124)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			55.366.345,80	143.151.432,52	50.935
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				9.411.161,46	9.073
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				4.809.248,26	4.393
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			20.566.938,05		13.507
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	-20.566.938,05	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			2.242.053,72		2.332
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	-2.242.053,72	0
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				2.166,68	2
<b>18. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				59.336.493,82	50.999
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>			0,00		0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>			0,00		0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>				0,00	(0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>			16.664.053,20		16.220
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			539.346,36	17.203.399,56	1.082
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				25.000.000,00	21.100
<b>25. Jahresüberschuss</b>				17.133.094,26	12.597
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				16.235,58	5
				17.149.329,84	12.602
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				17.149.329,84	12.602
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage			0,00		0
b) in andere Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
<b>29. Bilanzgewinn</b>				17.149.329,84	12.602



# IMPRESSUM

## Herausgeber

Dortmunder Volksbank eG  
Betenstraße 10  
44137 Dortmund

## Verantwortliche

Michael Martens  
Carsten Jäger  
Graziella Strothmüller

## Fotos

Stefan Grey

## Texte

Ute Kryhala-Schmidt  
Die Schreibweisen, Siegen  
Graziella Strothmüller  
Dortmunder Volksbank

## Quellen

Geschäftsbericht der Volksbanken und  
Raiffeisenbanken

## Gestaltung

Bounty Communication Group GmbH  
Dortmund

## Druck

Schmidt, Ley und Wiegandt GmbH & Co. KG  
Lünen

**Weil jede noch so kleine Geste zählt!** Umweltfreundlich gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Recycling-Papier für mehr Nachhaltigkeit und einen noch größeren Beitrag zum Klimaschutz. Wir engagieren uns für eine nachhaltige und ressourcenschonende Produktion unserer Medien, um die Zukunft der Erde nicht zu untergraben.





Dortmunder  
Volksbank