

# WEGE

BIS HIERHER – UND WEITER!

# DANKE!

## **WEGE – BIS HIERHER – UND WEITER!**

Bis hierher – das gilt für Herrn Dr. Baecker, den wir nach mehr als 20 Jahren als Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Westmünsterland mit Wirkung zum 1. April 2020 in den Ruhestand verabschiedet haben.

Dass Herr Dr. Baecker die VR-Bank Westmünsterland in dieser Zeit mit hoher strategischer Kompetenz und unternehmerischem Weitblick geführt hat, ist für jeden offenkundig – sie stünde ansonsten nicht da, wo sie heute steht. Das belegen auch die erneut sehr erfreulichen Abschlusszahlen für das Jahr 2019, die Sie auch in diesem Geschäftsbericht finden.

Der Aufsichtsrat hatte geplant, Herrn Dr. Baecker im Rahmen der diesjährigen BankLIVE-Veranstaltung am 31. März 2020 gebührend zu verabschieden und ihm und Ihnen, sehr geehrte Mitgliedervertreterinnen und -vertreter, Kunden und Geschäftspartner, Gelegenheit für ein persönliches Treffen zu geben. Doch die Corona-Pandemie stand dem entgegen: BankLIVE musste aufgrund des Lockdowns abgesagt werden. Die für Anfang März geplante Feier mit Wegbegleitern konnte allerdings noch stattfinden. In diesem Rahmen würdigten die Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., Frau Marija Kolak, und der Aufsichtsratsvorsitzende, Herr

**Dr. Carsten Düerkop**  
Vorstandsvorsitzender



*Anlässlich der Verabschiedungsfeier verlieh Frau Kolak, die Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. – BVR, Herrn Dr. Baecker die Ehrennadel in Gold des DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. in Anerkennung und Würdigung seiner besonderen Verdienste in der genossenschaftlichen Arbeit.*

Michael Sonnenschein, die Leistungen von Herrn Dr. Baecker: „Sein Blick galt immer dem Neuen, jeder Impuls für die Weiterentwicklung der Bank wurde verfolgt, gespeist auch von seinen vielen Kontakten und Aufgaben in der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Er hatte oft das richtige Gespür für den günstigen Moment und den Willen zur Gestaltung des ‚Weges‘. Dabei scheute er keine Umwege. So hat er die Kultur der VR-Bank nachhaltig geprägt.“

In diesem Sinne und gestärkt durch seine Impulse werden wir den Weg weiter fortsetzen. Uns bleibt, Herrn Dr. Baecker für das Geleistete zu danken und ihm für die Zukunft alles Gute zu wünschen!

**WEGE – BIS HIERHER – UND WEITER!**  
Und weiter ... geht es für uns in neuer Besetzung. In 2020 warten neue

**Matthias Entrup**  
Vorstand

Themen und Projekte. Wir freuen uns darauf, sie gemeinsam mit Ihnen anzugehen.

Danken möchten wir auch allen, die zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 und zu diesem Geschäftsbericht beigetragen haben. Für ihren Einsatz, ihre Ideen, ihr Vertrauen und ihre Treue: unseren Mitgliedern und Kunden, dem Aufsichtsrat und dem Beirat der VR-Bank Westmünsterland, den Unternehmen im genossenschaftlichen Finanzverbund, den Kommunen und Institutionen unseres Geschäftsgebietes, Partnern und Freunden, allen Beitragenden der Berichte und Interviews sowie nicht zuletzt dem engagierten, leistungsstarken Team der VR-Bank Westmünsterland.

**BIS HIERHER – UND WEITER!**

**Berthold te Vrugt**  
Vorstand

# 1 MENSCHEN

## 08 VORWORT DES VORSTANDS BIS HIERHER – UND WEITER!

Vorangehen, bestehende Wege ausbauen und mutig neue beschreiten: Das ist das Gebot der (Corona-)Zeit, findet der Vorstand der VR-Bank.

## 12 WEGEFORSCHUNG IMMER NACH GEFÜHL

Warum Menschen lieber krumme Pfade als gerade Wege nehmen und wie sich das Straßennetz historisch entwickelt hat, erklärt Wegeforscher Prof. Dr. Andreas Dix, Universität Bamberg, im Interview.

## 16 FREIZEIT IMMER DEN WEGZEICHEN NACH

Beim Westfälischen Heimatbund liegt die Zeichnungsbefugnis für 5.000 Kilometer Wanderwege im Münsterland – auch die Kreise Borken und Coesfeld sind heute beliebte Wanderregionen. [standorthier.de/menschen/20wandern](http://standorthier.de/menschen/20wandern)

## 20 ENGAGEMENT POWERMÄDELS, WELTWEIT VERNETZT

Ohne Hilfsmittel Feuer machen und jeden Tag eine gute Tat? Ein Besuch beim Frühjahrstreffen der PSG-Pfadfinderinnen St. Otger Stadtlohn.

## 24 BILDUNG DEMOKRATIE BEWEGT

„Was verstehst Du unter Demokratie?“ hat die VR-Bank im Jubiläumsjahr des Grundgesetzes gefragt und einen Videocontest für Schülerinnen und Schüler ausgelobt: mit spannenden Ergebnissen. [standorthier.de/menschen/20demokratie](http://standorthier.de/menschen/20demokratie)

## 26 SCHALKE BLAU-WEISSE WEGE

Schalke ist mehr als die Elf „auffem Platz“: ein Blick hinter die Kulissen des Vereins und ein Interview mit Chef-Trainer David Wagner. [standorthier.de/menschen/20schalke](http://standorthier.de/menschen/20schalke)

Auf der Website [standorthier.de](http://standorthier.de) finden Sie zu vielen Themen dieser Ausgabe weitere Videos und Links. Sie erreichen sie über die QR-Codes in diesem Geschäftsbericht.

Hier geht's  
zu den  
Beiträgen!

Auf neuen Smartphones brauchen Sie keine QR-App: Einfach Kamera aktivieren und auf den Code richten, dann öffnet sich die Seite!

# 2 WIRTSCHAFT

## 36 HANDEL KÄSEKIEPENKERL

Mit fünf Fahrzeugen, mehr als 200 Käsesorten und konsequentem Qualitätsbekenntnis beliefert der Coesfelder Käsehändler Christian Althues Märkte im Westmünsterland. [standorthier.de/wirtschaft/20handel](http://standorthier.de/wirtschaft/20handel)

## 40 NACHFOLGE VOM KÜCHENTISCH NACH NEW YORK – UND ZURÜCK

Gelungener Generationswechsel: Markus Jücker führt das familiäre Stahlhandelsunternehmen in Dülmen in dritter Generation – nach internationalen „Lehr- und Wanderjahren“. [standorthier.de/wirtschaft/20nachfolge](http://standorthier.de/wirtschaft/20nachfolge)

## 44 NEW WORK DER WEG ZU NEUEN IDEEN

Innovation ist ein entscheidender Erfolgstreiber. Aber wie managt und beflügelt man Kreativität und agiles Arbeiten? Nachgefragt bei Benedikt Kisner, Geschäftsführer der Netgo GmbH in Borken. [standorthier.de/wirtschaft/20newwork](http://standorthier.de/wirtschaft/20newwork)

## 50 AGRAR LOGISTIK NULLEN, EISENEN, ERNTEN

Ein Großteil des deutschen Tiefkühlspinats kommt aus dem Westmünsterland. Sein Weg ist vom Anbau bis zur Verarbeitung clever durchdigitalisiert – genau wie die Ernteflotte der Weddeling GmbH in Borken. [standorthier.de/wirtschaft/20agrар](http://standorthier.de/wirtschaft/20agrар)

## 56 SARS COVID 19 WEGFÜHRUNG UND WEGZIELE IN DER CORONA-KRISE

Als bislang unbekanntes Gelände erfordert das Pandemiegeschehen neue Wege: eine Bestandsaufnahme von Dr. Carsten Düerkop, Matthias Entrup und Berthold te Vrugt.

# BANK 3

## 60 GELDANLAGE WEGE AUS DEM ZINSTIEF

Mit welchen individuellen Anlagestrategien das VR PrivateBanking dem durch Niedrigzins und Inflation drohenden Realwertverlust entgegenwirkt, schildern Ludger Terodde und Christoph Bender. [standorthier.de/bank/20geldanlage](http://standorthier.de/bank/20geldanlage)

## 64 BERATUNG UND SERVICE BANK AUF NEUEN WEGEN

„Multichannel“ gilt nicht nur für die Optionen, seine Geldangelegenheiten zu regeln, sondern auch für die Kommunikation der VR-Bank. Auf Facebook und Instagram, aber auch mit persönlich-digitalen Angeboten wie der neuen Video-Beratung erlebt man Bank anders. [standorthier.de/bank/20multichannel](http://standorthier.de/bank/20multichannel)

## 68 GESCHÄFTLICHE ENTWICKLUNG 2019 POSITIVER TREND SETZT SICH FORT

## 74 JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2019

## 76 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2019

## 79 IMPRESSUM



MENSCHEN



“ WENN MENSCHEN EINE GROSSE FLÄCHE ÜBERQUEREN, ORIENTIEREN SIE SICH ZUNÄCHST GROB UND GEHEN IN EINE RICHTUNG. DANN ENTSCHEIDEN SIE SICH, WEITER LINKS ODER RECHTS ZU ENDEN. DAS KRUMME (AN TRAMPELPFADEN) KOMMT DURCH DIESE SUCHBEWEGUNG. ”

*Prof. Dr. Andreas Dix*



Dr. Wolfgang Baecker  
Vorstandsvorsitzender  
bis 31.03.2020



Dr. Carsten Düerkop  
Vorstandsvorsitzender  
seit 01.04.2020



Matthias Entrup  
Vorstand



Berthold te Vrugt  
Vorstand

## VORWORT DES VORSTANDS BIS HIERHER – UND WEITER!

Sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder,  
liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde!

Wir freuen uns, dass Sie unseren  
Geschäftsbericht „Wege. Bis hierher –  
und weiter!“ in Händen halten!

Wieder stehen in dessen Mittelpunkt  
Menschen. Einige von ihnen begleiten  
wir auf den folgenden Seiten auf ihren  
jeweiligen Wegen, mit ihren Ideen und  
Vorhaben. Mitglieder, Kunden, Men-  
schen aus der Region und „ihre“ Wege –  
sie bilden das zentrale Motiv dieses  
Berichts.

Apropos: Wege sind nicht einfach so  
da! Selbst der einfachste Weg ist schon  
das Ergebnis eines aktiven Ausprobie-  
rens. Wege entstehen, entwickeln und  
verändern sich – „unentwegt“: „Bis  
hierher – und weiter!“ Übrigens setzen

wir auch mit der Wahl dieses Untertitels,  
der Rück- und Ausblick in sich vereint,  
ganz bewusst ein Statement, in vielerlei  
Hinsicht.

### DIE WIRTSCHAFTLICHE BASIS:

Wir verbinden den Blick zurück mit der  
Perspektive nach vorn. Die Zahlen des  
Jahres 2019 beweisen: Die über 47.670  
Personen starke Mitgliedergemeinschaft  
der VR-Bank (die übrigens im vergan-  
genen Jahr um 1.383 neue Mitglieder  
gewachsen ist!) verfügt über eine  
ausgezeichnete Grundlage. Basis hierfür  
war eine wiederum intensive und  
vertrauensvolle Zusammenarbeit mit





Ihnen im Jahr 2019. Der weiter deutlich zunehmende Umfang der gemeinsamen Geschäfte ist für uns ein wichtiger Beleg für das starke Fundament unserer Geschäftsbeziehungen. Im dritten Teil dieses Geschäftsberichts informieren wir Sie mit dem Blick in unsere Bilanz noch ausführlich darüber. Wieder konnten wir das gute Ergebnis zur gezielten Stärkung unseres Eigenkapitals nutzen, um so die Basis für die Finanzierung und Ermöglichung Ihrer künftigen Ideen und Vorhaben zu legen: Erfolgreiche Vergangenheit ermöglicht gestalterische Zukunft!

**DIE KONTINUITÄT IN DER AUSRICHTUNG:** Es ist ein großer, über lange Zeit erarbeiteter Vorteil, als VR-Bank ein so gutes Team zu haben. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sich der ständigen Weiterentwicklung, der Lust auf Innovation, der Suche nach kreativen Lösungen für Mitglieder und Kunden und der Neugier auf morgen

verschrieben. Ihnen gilt unser großer Dank! Die Stabilität in den geschäftlichen Beziehungen zwischen Kundschaft und Mitarbeitern ist dabei eine starke Motivation. Von ihr profitieren Kunden und Bank gleichermaßen.

Kontinuität und Fokussierung auf den Auftrag der Bank – auch die naht- und reibungslose Übergabe des Staffelstabs in unserem Vorstandsteam Anfang April von Herrn Dr. Wolfgang Baecker auf seinen Nachfolger als Vorstandsvorsitzenden, Herrn Dr. Carsten Düerkop, fügte sich hier fließend ein.

**DER GENOSSENSCHAFTLICHE FÖRDERAUFTRAG:** Diese Grundlage der Stärke des genossenschaftlichen Geschäftsmodells fokussiert alles Handeln immer wieder auf das Ziel der Förde-

“ Erfolgreiche  
Vergangenheit ermöglicht  
gestalterische  
Zukunft! ”

rung der Mitglieder. Die Unterstützung des Einzelnen als Teil des Ganzen mit dem Ergebnis der Stärkung unserer Region basiert auf dieser festen Größe. Sie bietet somit Orientierung, gerade auch in solch besonderen Zeiten, wie wir sie jüngst erleben: gemeinsam bis hierher – und weiter, allen Einschränkungen der Corona-Krise zum Trotz!

Es ist ja richtig: So eine Krise gab es wohl noch nie. Aber richtig ist auch: Wirtschaft und Gesellschaft verfügen über Voraussetzungen und neue Instrumentarien, die es so eben auch noch nie gab. Die Möglichkeiten der Digitalisierung sind nur ein Beispiel, die viele Branchen und Unternehmen, auch die VR-Bank, in den vergangenen Monaten bereits nutzen konnten, um Krisenfolgen abzufedern und sogleich neue Impulse zu setzen. Die Kreativität und die Möglichkeiten der Menschen sind nicht zu unterschätzen.

Denn der Eindruck, dass jetzt alles unweigerlich und unabänderlich in negativen Entwicklungen münden wird, ist falsch! Er blendet nämlich trotz aller großen Herausforderungen aus, dass der weitere Verlauf, der mögliche Weg aus der Krise, von uns selbst abhängt! Unser Handeln und unsere Einstellung werden diesen weiteren Verlauf erst bestimmen.

Sogar mehr als früher wird es dabei auch auf unser eigenverantwortliches Tun in der Region ankommen, auf unser individuelles und auf unser gemeinschaftliches Verhalten. Die Wirtschaft wird ihre Wertschöpfungsketten prüfen und neu organisieren mit dem Ziel einer höheren Krisenresistenz. Die Verwaltungen und die Menschen werden in ihren Lebensfeldern vor Ort das Schaffen

der wichtigsten Voraussetzung für ein Überwinden der Gesundheitskrise selbst in der Hand haben: das Beherrschen des Infektionsgeschehens.

„In der Krise beweist sich der Charakter“, konstatierte einst der ehemalige Bundeskanzler Helmut Schmidt. Auch auf dieser Einsicht basiert unsere Zuversicht. Denn der „Charakter“ unserer Region ist ein anpackender, ein stärkender, auch ein positiv-ehrgeiziger: Man kennt, man versteht – und man hilft sich! Eine solche Zuversicht ist nicht allein ein Gefühl. Sie ist Erfahrung, denn sie beruht auf dem Wissen um die Verhältnisse vor Ort. Beispiele? Lesen Sie selbst ...

**SEHR GEEHRTE  
LESERINNEN  
UND LESER,**

mit Ihrer VR-Bank verbinden Sie zu Recht Optimismus, „Anpacken“ und den Blick nach vorn – „Lust auf Zukunft!“ „Corona“ hat das nicht geändert. Wir laden Sie jetzt ein, im Folgenden viele interessante Themen auch jenseits des uns aktuell dominierenden Themas kennenzulernen, präsentiert aus Ihrem Kreise!

Auf Sie und auf uns alle wird es also ankommen. Deshalb sind wir optimistisch! Die Zukunft ist noch nicht geschrieben. Bis hierhin – und weiter.

Morgen kann kommen! 📍

“ Auf Sie und  
auf uns alle wird  
es also ankommen.  
Deshalb sind  
wir optimistisch! ”

## WEGEFORSCHUNG

## IMMER NACH GEFÜHL

Ein Weg ist eine Verbindung zwischen Start und Ziel: mal schnurstracks und komfortabel, mal schlängelnd und unwegsam. Das gilt im geographischen wie im metaphorischen Sinn, wenn es etwa um Lebens- oder Lösungswege geht – wie in diesem Geschäftsbericht. Prof. Dr. Andreas Dix hält an der Universität Bamberg den Lehrstuhl für historische Geographie, er erforscht die Logik hinter unseren Wegen. Ein Interview.

**Wanderer bevorzugen den krummen, abwechslungsreichen Weg. Ist das ein anthropologisches Erbe?** Ich glaube schon. Der Jäger und Sammler war darauf angewiesen, in Deckung zu gehen, Nischen auszunutzen, unsichtbar zu sein oder dem Wild zu folgen. Der gerade Weg ist eine Entwicklung der Antike mit einer genauen Ordnungsvorstellung, die in der Renaissance und im Barock wiederkommt. Gerade Wege zu gehen ist ermüdend, die Abwechslung fehlt, es gibt keine unterschiedliche körperliche Beanspruchung. Die Qualitätswanderwege werden heute gezielt schlängelnd und abwechslungsreich angelegt.

**Die ursprünglichen Wege folgen einer Fußgängerlogik?** Ja, das kann man gut im bergigen Gelände beobachten: Wenn ich zu Fuß oder mit einem Tier unterwegs bin, werde ich versuchen, möglichst schnell Höhe zu gewinnen. Ich will Kräfte sparen, deshalb einen kurzen Anstieg nehmen, auch wenn er steil ist. Auf der Höhe werde ich versuchen, die Höhe zu halten, und nehme dafür auch Umwege in Kauf. Mit dem Auto bin ich an flachere Steigungen gebunden, Straßen nehmen zwangsläufig einen anderen Verlauf.

**Warum will man in die Höhe?** Der Talboden war nur bedingt sicher und außerdem häufig schwer passierbar. Wir kennen Flüsse heute nur stark kanalisiert und mit Brücken. Wir müssen uns Flüsse ganz breit verschlängelt vorstellen, mit Totarmen und Sümpfen, sehr schwer zu begehen. Deshalb entstanden Wege im Trockenen und in der Höhe. An den Flüssen suchten die Menschen Stellen zum Übersetzen. Ganz früh schon gab es die Furt oder die Fähre. Dort führten die Wege hin.

**An den Furten entstanden Siedlungen, Dörfer, Städte. Die Wege hatten nun ein Ziel, Handel begann.** Handelsverbindungen gibt es schon in der Antike, mit den vielen Routen der Bernsteinstraße. Die verläuft von der südlichen Ostsee durch Mitteleuropa bis zum Mittelmeer. Das lässt sich heute im Einzelnen nicht mehr nachweisen, Spuren finden wir an Flussübergängen oder Pässen. Die Alpen sind für die Wegforschung das El Dorado, weil es dort so viele Nachweise gibt. Alle mussten an den wenigen günstig gelegenen flachen Pässen die Alpen überqueren, schon in vorgeschichtlicher Zeit, so wie Ötzi.

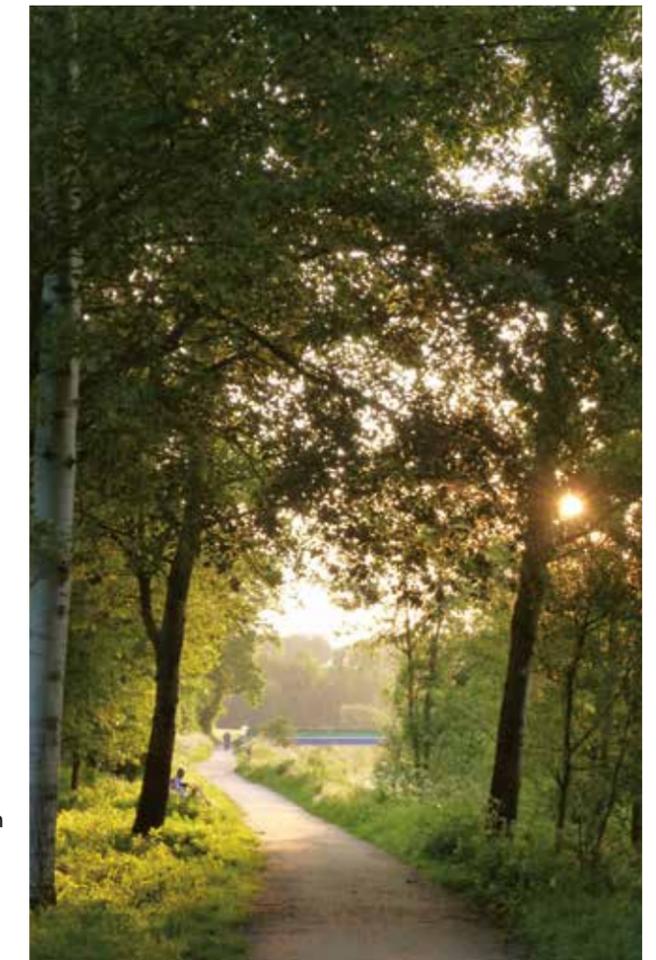
**Wo geht die Bevölkerung?** Es gibt den einfachen Trampelpfad, man sucht die kürzeste Verbindung zwischen zwei Dörfern, man kürzt ab durch den Wald. Das sind alte Wege, die über verschiedene Grundstücke oder Allmendland, also Gemeingut, laufen. Sie sind von Anfang an öffentlich. Jeder darf darauf gehen. Im Römischen Reich ist das die Via Publica.

**Was zeichnet die Wege aus?** Grundsätzlich entstehen Wege mit Nutzung. Wir kennen den Kirchweg, den Mühlenweg, den Kohlenweg, den Seeweg. Die jüdische Bevölkerung hatte in Franken eigene Wege zu ihrem Friedhof, sie durfte ihre Toten oft nicht in der Stadt beerdigen. Auf einer Karte von Beginn des 19. Jahrhunderts verläuft dann nahe der oberfränkischen Stadt Scheßlitz zwischen Köttensdorf und Zeckendorf der Judenweg; dort war das Begräbnis für die jüdische Bevölkerung aus einem weiten Umkreis. Die Bezeichnung geht später verloren, bei Google Maps finden Sie nur den Weg.

**Wie datiert man Wege?** Mithilfe von alten Karten komme ich in der Regel bis ins 18. Jahrhundert, man kann sagen, ein Weg ist 200 oder 250 Jahre alt. Dann wird es aufwändig und schwierig. Gibt es Aktenbelege in Archiven, Urkunden, Rechnungen bei Ausbesserungen? Man kann Querschnitte machen und nach datierenden Spuren graben, Münzen oder Keramik etwa.

**Das römische Straßennetz war das erste staatlich geplante. Orientierte sich das an bestehenden Wegen?** Die Römer planten nach ihren eigenen Kriterien. Sie konnten vermessen und Brücken bauen, sie berücksichtigten Steigungen, weil sie Fuhrwerke hatten. Deshalb sind die Römerstraßen so auffällig in der Landschaft, sie verlaufen schnurgerade.

**Wie sieht es mit Wegen in Städten aus?** Römische Städte sind nach dem gleichen Raster gebaut, mit einem kreuzförmigen Grundriss, einer hohen Straße, einer breiten Straße und mit bebauten rechteckigen Karrees. In diese Städte wie Köln, Mainz, Augsburg, Wien kommt im Mittelalter eine Bevölkerung herein, die mit diesem System nichts anfangen kann. Die Menschen bahnen sich ihre Wege durch die Ruinen. So entsteht die mittelalterliche Stadt, mit kleinen, krummen Straßen. Sie sind der Topografie anders angepasst, und sie stellen Blickbeziehungen her, zu Kirchen und Plätzen. Die Stadt wächst anders, wird peu à peu entwickelt.

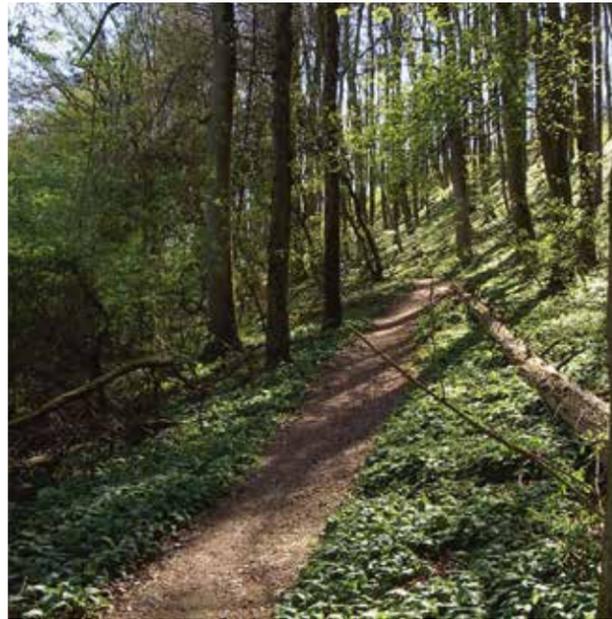


**Auf den Straßen wurden Zölle und Wegegeld fällig, Überfälle drohten. Entstanden deshalb parallel neue Wege?** Der nicht bestehende Landfrieden war ein großes Problem. Man fuhr deshalb am liebsten auf dem Fluss, von Bamberg am Main aus konnten Fernhandelskaufleute ihre Waren bis zur Nordsee bringen. Und es gab natürlich Schmuggelpfade. Man versuchte, Zollstellen zu umgehen, und schlug sich in die Wälder.

**„Durch diese hohle Gasse muss er kommen / Es führt kein anderer Weg nach Küssnacht“, heißt es in „Wilhelm Tell“.** Die hohle Gasse ist ein Hohlweg, der sich durch häufige Benutzung über die Jahrhunderte durch natürliche Erosion herausgebildet hat. Diese Wege folgten der vorindustriellen Logik und sind deshalb in Vergessenheit geraten. In den Wäldern finden wir sie zu Tausenden, oft mehrere Meter hoch zuge wachsen, man verschwindet da richtig drin. Sie sind wie Fossile erhalten.

**Die historische Geographie nutzt das Lidar-Scan-Verfahren. Mit Lasern wird die Erdoberfläche gescannt.** Man kann im großen Stil Flächen aufnehmen und Verkehrsnetze rekonstruieren. Früher musste man in die Wälder reingehen, in ihnen sind Oberflächenformen nur schwer zu kartieren. Mit dem Lidar-Scan sind Hohlwege und Hohlweg-Bündel aus der Luft bestens zu erkennen.

**Spielte im Mittelalter Religion eine Rolle bei der Straßenbildung?** Es gibt den Pilgerweg, die Wege zur Kirche, zu den Klöstern außerhalb. Die Einsiedelei brauchte einen Pfad. Die Reisekaiser im Mittelalter zogen von Pfalz zu Pfalz, sie wollten an Weihnachten und Ostern rechtzeitig an bestimmten Orten sein.



**Was war beim Jakobsweg zuerst da, der Weg oder der Pilgerwunsch?** Der Jakobsweg ist ein riesiges Netz von Zugewegungen. Zuerst war der heilige Jakob da und die Reliquien, die Sensation. Dann kam der Weg. Im Mittelalter konnte keine zentralistische Planung über große Territorien hinweg stattfinden. Ein wichtiger Impuls für den Neu- und Ausbau von Straßen war die Entwicklung der Post im 16. Jahrhundert.

**Wie ist das in Nachbarländern?** Frankreich ist das Vorbild für modernen und wieder beginnenden Straßenbau. Schon 1747 entstand hier eine königliche Ingenieurschule für Brücken- und Straßenbau, die École royale des ponts et chaussées. Die Absolventen bauten systematisch und zentralistisch Straßen. Das wurde kopiert, ab der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts auch in Deutschland. Manche Territorialherren taten sich zusammen und ließen etwa hier in Franken eine Chaussee zwischen Würzburg und Nürnberg bauen.



**Mit den Wegen veränderte sich im absolutistischen Zeitalter die Landschaft.** Sümpfe wurden trockengelegt, Anbaugelände entwickelt. Es entstanden vermehrt Brücken, Straße wurde Wirtschaftsraum und Repräsentationsort. Man dokumentierte im römischen Sinne: Ich kann das.

**Warum gibt es heute eigentlich Trampelpfade?** Ab der modernen Straßenplanung entstanden Wege, die aus einer neuen Logik heraus angelegt wurden, etwa aus einem barocken Repräsentationsbedürfnis. Die Strecken sollten Aussichtspunkte haben oder einem geometrischen Raster entsprechen. In unseren heutigen Städten wird der Fußgänger gehindert, direkt zu gehen, Kfz-Verkehr hat Vorrang. Deshalb spielt die Abkürzungsfunktion des Trampelpfades eine wichtige Rolle. Wenn es eine Möglichkeit gibt, nutze ich sie aus.

**Ein Physiker hat herausgefunden: Wenn man mehr als 25 Prozent des Weges einsparen kann, geht man geradewegs, egal ob auf einer Wiese oder in Stadtparks. Trotzdem sind Trampelpfade oft krumm, nicht gerade. Warum?** Das hat mit unserer Navigation zu tun. Wenn Menschen eine große Fläche überqueren, orientieren sie sich zunächst grob und gehen in eine Richtung. Dann entscheiden sie sich, weiter links oder rechts zu enden. Das Krumme kommt durch diese Suchbewegung. Man kann das schön beobachten auf großen Parkflächen, die im Winter zuschneien. 📍

*Prof. Dr. Andreas Dix,  
Historiker*

Die Landschaft des Westmünsterlandes ist in jeder Jahreszeit reizvoll. Die Wanderwege des WHB laden ein, sie zu entdecken: Man folge einfach den weißen Andreaskreuzen.



## FREIZEIT

# IMMER DEN WEGZEICHEN NACH

Wer wandern will, braucht Berge? Irrtum! Auch das flache Westmünsterland punktet als Wanderregion. Ein dichtes Netz von Wanderwegen lädt ein, die grüne Region auf bequemen Routen Schritt für Schritt zu entdecken – und zieht auch immer mehr Touristen an.

**WANDERN?!** Das war für viele aus der Generation der Babyboomer lange ein No-Go, wortwörtlich. In den 1980er und 1990er Jahren traf man auf den Wanderwegen des Landes nur wenige Menschen, meist fortgeschrittenen Alters. Der Fußmarsch durch die Natur galt als spießig und langweilig, und angesichts unattraktiver Schulwandertage stellte der Didaktiker Siegfried A. Warwitz gar die Frage, ob Wandern „pädagogisch überhaupt noch vermittelbar“ sei.

**MIT DEM JAHRTAUSEND** hat sich auch der Trend gewendet: Deutschland entdeckte das Wandern neu, folgte Hape Kerkeling auf dem Jakobsweg oder ließ sich von Harald Schmidts Komoderator Manuel Andrack Lust machen auf Deutschlands Qualitätswanderwege. Heute gehört Wandern zu den beliebtesten Outdoor-Sportarten, entschleunigend, erholsam und naturnah. GPS, Wanderwebsites und Apps machen Austausch in der Community möglich

und unhandliche Wanderkarten überflüssig, das sportliche Equipment hat modisch aufgerüstet, und Reiseanbieter bringen auf Mehrtagestouren das Gepäck von Hotel zu Hotel voraus. In den Alpenländern, aber auch in den deutschen Mittelgebirgen ist Wandern heute ein wichtiger Faktor und zugleich Symbol eines umweltbewussten „sanften Tourismus“.

**ERSTAUNLICHE 3.000 KILOMETER** lang sind die Wanderwege, die sich durch das Münsterland ziehen: Sie verteilen sich auf 25 Hauptwanderwege, 32 Rundwanderwege und 30 Kurzstrecken, weiß Ineke Kluth, die den Fachbereich Wandern beim Westfälischen Heimatbund e. V. (WHB) verantwortet. Der WHB ist Dachverband von circa 570 westfälischen Heimat- und Bürgervereinen sowie rund 700 ehrenamtlichen Kreis-, Stadt- und Ortsheimatpflegern; er versteht sich als Serviceeinrichtung, Sprachrohr und Interessenvertretung

von etwa 130.000 heimatverbundenen Menschen in Westfalen.

**DIE OBHUT DES WEGENETZES** bei einem Heimatbund sei ungewöhnlich, aber historisch gewachsen, erzählt Ineke Kluth; anderswo sind meist Wander- und Gebirgsvereine für solche Routen zuständig. Diese Zuständigkeit bezieht sich allerdings nicht auf die Unterhaltung oder Pflege, sondern umfasst vor allem die Zeichnungsbefugnis. Die WHB-Strecken tragen weiße Andreas-

kreuze oder Rauten – und wenn man einmal dafür sensibilisiert ist, entdeckt man die Zeichen vielerorts, sogar an Laternenmasten in Münsters

Innenstadt. Viele der Haupttrouten sind nämlich sehr alt, oft folgen sie Pilgerstrecken oder früheren Handelswegen. Die Rundwanderwege sind deutlich jüngeren Ursprungs, ebenso wie die Kurzwege, die im Wesentlichen als Verbindungsstrecken zwischen den Haupttrouten entstanden.

**JEDES JAHR AM TOTENSONNTAG** treffen sich Ineke Kluth und die 35 ehrenamtlichen Wegezeichner, die für den WHB die Markierungen malen: Dann wird besprochen, welche 1.500 Kilometer des Wegenetzes im Frühjahr begangen, kontrolliert und gegebenenfalls neu gekennzeichnet werden. Dabei wird alternierend gearbeitet: in einem Jahr aus der einen, im nächsten aus der

anderen Richtung. „Anders wäre es nicht zu schaffen“, so Kluth. Loslegen dürfen die Ehrenamtlichen nämlich erst Mitte Mai – dann ist die Vegetation weit genug gediehen. Sonst wäre die Gefahr groß, dass die Zeichen direkt wieder zuwachsen. Und nichts nervt beim Wandern mehr als Irrwege auf der Suche nach dem richtigen Abzweig.

**WELCHE STRECKEN** die beliebtesten sind, sei nicht nachzuhalten, bedauert Ineke Kluth, ebenso wenig, wie viele Menschen die Wege jährlich nutzen: Wandern ist ein stilles Hobby. Rückschlüsse lassen die Nutzungszahlen der Wander-App zu, die der WHB entwickelt hat, und die Wanderpässe, die Station für Station abgestempelt werden – doch beides nutzt längst nicht jede/-r. Die Post eines Schweden, der seinen gestempelten Pass für den Weg des Westfälischen Friedens mit der Bitte um eine Urkunde und einen Pin an den Fachbereich schickte, gibt aber eine Ahnung, wie attraktiv die Wanderregion Münsterland über die regionalen Grenzen hinaus ist.

**AUCH DIE GASTHÄUSER** entlang vieler Strecken, die oft durch kleine Dörfer führen, zeugen davon. Generell gewinnt Erlebnis links und rechts der Route an Bedeutung, sagt Kluth. Stationswege mit Infotafeln gibt es im Münsterland zwar nicht, dafür aber seit neuestem einen Kinder-Wanderpass: Pip, die Wandermaus, zeigt, was man beim Wandern entdecken kann, ein Wandertagebuch, viele Anregungen und Ideen machen die Tour zum kurzweiligen Erlebnis. Womit auch die Frage beantwortet wäre, ob Wandern heute pädagogisch noch vermittelbar sei: Aber natürlich! 📍

“ Von Einheimischen wird die Wanderregion Münsterland oft unterschätzt – dabei warten hier direkt vor der Haustür wunderschöne Strecken, tolle Landschaften und Sehenswürdigkeiten. ”



35 ehrenamtliche Wegezeichner überprüfen jedes Jahr die Wegzeichen entlang ausgewählter Strecken auf „Wandersicherheit“. Die Zeichen müssen eindeutig und vom Weg aus einfach zu entdecken sein. Was dieser Vorgabe nicht entspricht, wird ausgebessert oder neu gezeichnet. Die Ehrenamtlichen starten ihre Tour erst Mitte Mai, wenn das Grün schon voll ausgebildet ist.

Hier geht's zum Beitrag!

Sie haben Lust bekommen auf Genusswandern im Westmünsterland? Einige der schönsten Routen finden Sie auf [standorthier.de](http://standorthier.de), auch zum Download – der QR-Code führt Sie hin!



Die Wegzeichen des WHB sind eine weiße Raute oder ein weißes Andreaskreuz, manchmal in Verbindung mit der Nummer des Wanderwegs: Man findet sie nicht nur in freier Natur, sondern auch an Gebäuden oder inmitten idyllischer Dörfer entlang der Routen.

## ENGAGEMENT

# POWERMÄDELS, WELTWEIT VERNETZT

Allzeit bereit, Lagerfeuerromantik und jeden Tag eine gute Tat? Jein: Das pädagogische Konzept der wohl weltweit größten organisierten Jugendbewegung vermittelt viel mehr. Zu Besuch beim Frühjahrswochenende der PSG-Pfadfinderinnen vom Stamm Stadtlohn.

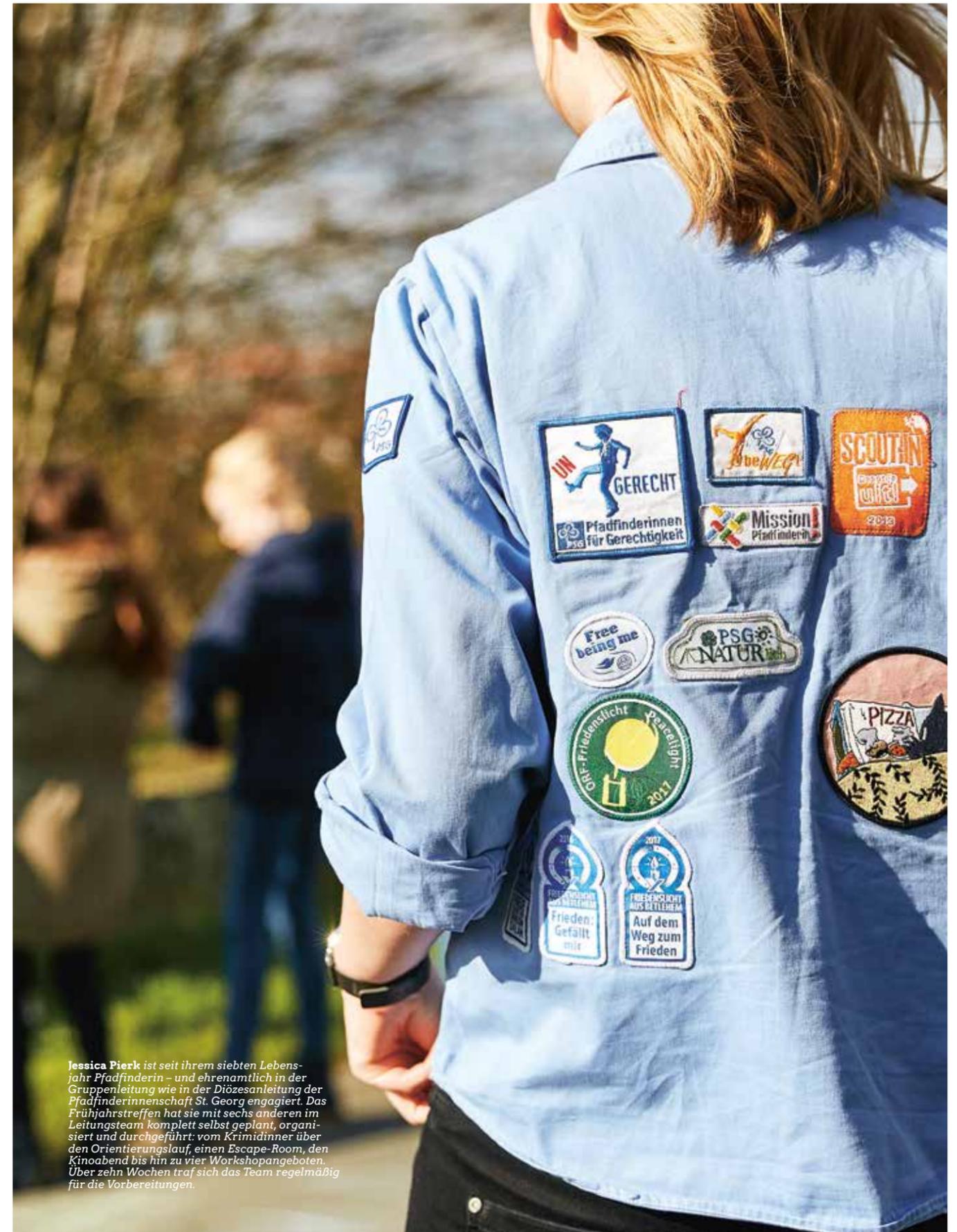
**FAST UNGEMÜTLICH FRISCH** ist es draußen an diesem Samstag – dennoch schlüpfen pünktlich um 14 Uhr rund 20 Mädchen zwischen neun und 16 Jahren in Stiefel und Parkas. Auf dem Programm steht der Orientierungslauf, eines von vielen Abenteuern auf dem gemeinsamen Frühjahrswochenende in der Baustelle Dülmen, der Bildungsstätte der Pfadfinderinnenschaft St. Georg (PSG). Auf der Rasenfläche vorm Haus sorgen Bewegungsspiele für ein kleines Aufwärmtraining, dann ziehen die Mädels im Viertelstundentakt in Kleingruppen los. Die extra ausgedruckte Karte wäre nicht unbedingt nötig, denn heute ist die Route eher kurz und überschaubar. Kniffliger sind da schon die Aufgaben, die auf den Stationen am Weg gemeinsam zu bewältigen sind. Die sieben Leiterinnen, selbst erst

zwischen 17 und 20 Jahre alt, haben das komplette Wochenendprogramm in vielen ehrenamtlichen Arbeitsstunden im Vorfeld entwickelt und organisiert.

**WICHTEL, PFADIS, CARAVELLES UND RANGERS** heißen die Altersgruppen der Pfadfinderinnen: Die Jüngsten sind sieben, mit zehn wird man zur Pfadi, Caravelles sind Mädchen ab 13, und zur ältesten Gruppe, den Rangers, gehören junge Frauen ab 16 Jahren. Treffen wie dieses Camp sind jedoch nach dem vertikalen Prinzip organisiert, also altersgemischt. So orientieren sich die Kleinen an den Größeren, die wiederum für die Jüngeren Verantwortung übernehmen.



20



*Jessica Pierk ist seit ihrem siebten Lebensjahr Pfadfinderin – und ehrenamtlich in der Gruppenleitung wie in der Diözesanleitung der Pfadfinderinnenschaft St. Georg engagiert. Das Frühjahrsreffen hat sie mit sechs anderen im Leitungsteam komplett selbst geplant, organisiert und durchgeführt: vom Krimdinner über den Orientierungslauf, einen Escape-Room, den Kinoabend bis hin zu vier Workshopangeboten. Über zehn Wochen traf sich das Team regelmäßig für die Vorbereitungen.*

21

Campleiterin Jessica Pierk ist seit über 13 Jahren bei den Pfadfinderinnen. Heute ist sie 20, angehende Grundschullehrerin und pendelt für ihre Aufgaben im PSG-Stamm Stadtlohn und in der Diözese mehrmals die Woche von ihrem Studienort Wuppertal ins Münsterland. Jeder der Aufnäher auf ihrer „Tracht“, wie die Pfadfinderkleidung offiziell heißt, erzählt von Erlebnissen in der weltumspannenden Pfadfinder-Familie, von Gemeinschaft und Abenteuer, von Camps im Allgäu und Hajks in den Niederlanden, vom Besuch in Australien und vom Heiligen Licht, das traditionell durch Pfadfinder und Pfadfinderinnen von Bethlehem nach Wien und von dort aus in alle Welt gebracht wird.

“**Pfadfinderinnen können sich in freier Natur orientieren, Feuermachen, Camps bauen, klar. Aber vor allem geht es bei uns darum, den eigenen Weg zu finden und unabhängig von gesellschaftlichen Rollenbildern persönliche Werte, Fähigkeiten und Stärken zu entwickeln.**”

Pfadfinderinnen und Pfadfinder Deutschlands. Die PSG der Diözese Münster ist ein reiner Mädchenverband; ein großer Vorteil, findet Jessica Pierk: „Es geht bei uns um die persönliche Entwicklung, als Individuum wie in der Gemeinschaft. Wir merken, dass unsere Mädchen selbstbewusster, präsenter

und authentischer handeln, wenn keine Jungs dabei sind. Gerade in dieser Altersphase können Mädchen viele Dinge freier und leichter unter sich besprechen, finden schneller Gemeinsamkeiten und Konsens.“

„**LOOK AT THE GIRL**“: Der PSG-Grundsatz meint, Mädchen und junge Frauen in ihrer Persönlichkeit ernstzunehmen und zu fördern, sie ins Handeln zu bringen, um die Gesellschaft zu verändern und zu verbessern. „Pfadfinderinnen setzen sich für andere, die Umwelt und eine gerechtere Welt ein“, heißt es im Selbstbild. Der Schlüssel dazu liegt in der Projekt-Methode, die die pädagogische Arbeit prägt: Die Mädchen entscheiden selbst, welche Themen sie wie behandeln möchten, entwickeln Konzepte und Abläufe, wägen Entscheidungen ab, werten Ergebnisse aus – und entwickeln dabei spielerisch Lösungs- und Entscheidungskompetenz. Themen wie Nachhaltigkeit, Integration, Gleichberechtigung oder auch Strategien gegen sexuelle Gewalt bearbeiten sie gemeinsam, altersgerecht und konstruktiv – begleitet, aber nicht bevormundet von den Gruppenleiterinnen.

**UND DAS FEUERMACHEN?** Das gehört tatsächlich zur Scouting-Ausbildung. Wer sein Pfadfinderinnenversprechen ab- und das Halstuch anlegt, wird in diese Technik eingeweiht. „Das ist aber trotzdem alles andere als einfach“, lacht Jessica Pierk. Wie das Pfadfinden ist also vielleicht auch das Feuermachen eigentlich als Metapher zu verstehen – dafür, im Herzen junger Menschen eine Flamme zu entzünden, die ein Leben lang als Leitlicht dient. ♡



Gegenseitiger Respekt, Toleranz und Gemeinsinn der Pfadfinderinnen sind ausgeprägt und sofort spürbar: Keine fällt der anderen ins Wort, man lässt einander ausreden, hört zu und löst Probleme demokratisch per Abstimmung.



**BILDUNG**

# DEMOKRATIE BEWEGT

Anlässlich des 70. Geburtstags des Grundgesetzes hat die VR-Bank Westmünsterland 2019 den Jugendwettbewerb „Was verstehst Du unter Demokratie?“ ausgeschrieben. Gefragt waren Ideen für Videos – und der Weg dorthin war ein demokratischer (Lern-)Prozess.

**DAS GENOSSENSCHAFTSPRINZIP** ist zutiefst demokratisch, es beruht auf Mitbestimmung, Solidarität und gegenseitiger Unterstützung. Deshalb sieht die VR-Bank Westmünsterland es als ihre Aufgabe, den demokratischen Gedanken zu fördern und zu stützen: „Demokratie steht nicht unter Denkmalschutz, sie lebt durch das Engagement jeder und jedes Einzelnen.“ Den 70. Jahrestag der freiheitlichen Verfassung der Bundesrepublik Deutschland nahm die Bank deshalb zum Anlass, einen Jugendwettbewerb auszuschreiben.

„**GERADE IN DEN SCHULEN IST ES WICHTIG**, Werte und Rechte zu verteidigen, die unsere Gesellschaft stark machen“, hieß es in der Pressemitteilung zum Auftakt des Wettbewerbs. Dabei hielt die Abteilung Marketing und Kommunikation, die bei der VR-Bank das Konzept entwickelte, den Wettbewerb bewusst offen: „Das Thema Demokratie bietet so vielfältige Facetten und Aspekte, dass wir der Kreativität keine Grenzen setzen wollten“, sagt Beate Dillage-Wiechmann, die das Projekt betreute. „vorgegeben war nur das Format: Ideen für ein Video.“ So konnten Schülerinnen und Schüler ab der achten Klasse beziehungsweise Jugendgruppen ab dem 13. Lebensjahr kreativ und in-

dividuell ihre Vorstellungen einbringen, „was sie unter Demokratie verstehen, wie sie im Alltag gelebt wird oder wo sie bedroht ist“, so Dillage-Wiechmann. Die ausgelobten Gewinne waren reizvoll: Die drei besten Vorschläge wurden nicht nur mit Geldpreisen und einer Fahrt ins „Haus der Geschichte“ in Bonn belohnt, sondern auch mit einer professionellen Produktion der vorgeschlagenen Video-Idee unter Anleitung des Vereins für Medienarbeit e.V.

**ANFANG NOVEMBER** lagen die Beiträge vor – manche von ganzen Schulklassen erarbeitet, andere von eigens gebildeten kleineren Projektgruppen innerhalb der Schulen. „Die Ideen waren sehr kreativ, liebevoll und ausführlich – einige hatten richtige kleine Drehbücher entwickelt“, sagt Dillage-Wiechmann.



Hier geht's zu den Videos!

Zwei der Videos des Jugendwettbewerbs sind bereits „im Kasten“: Schauen Sie sich die Filme der Losbergschule und des Gymnasiums Mariengarden an – auf [standorthier.de](http://standorthier.de). Der QR-Code führt Sie hin!



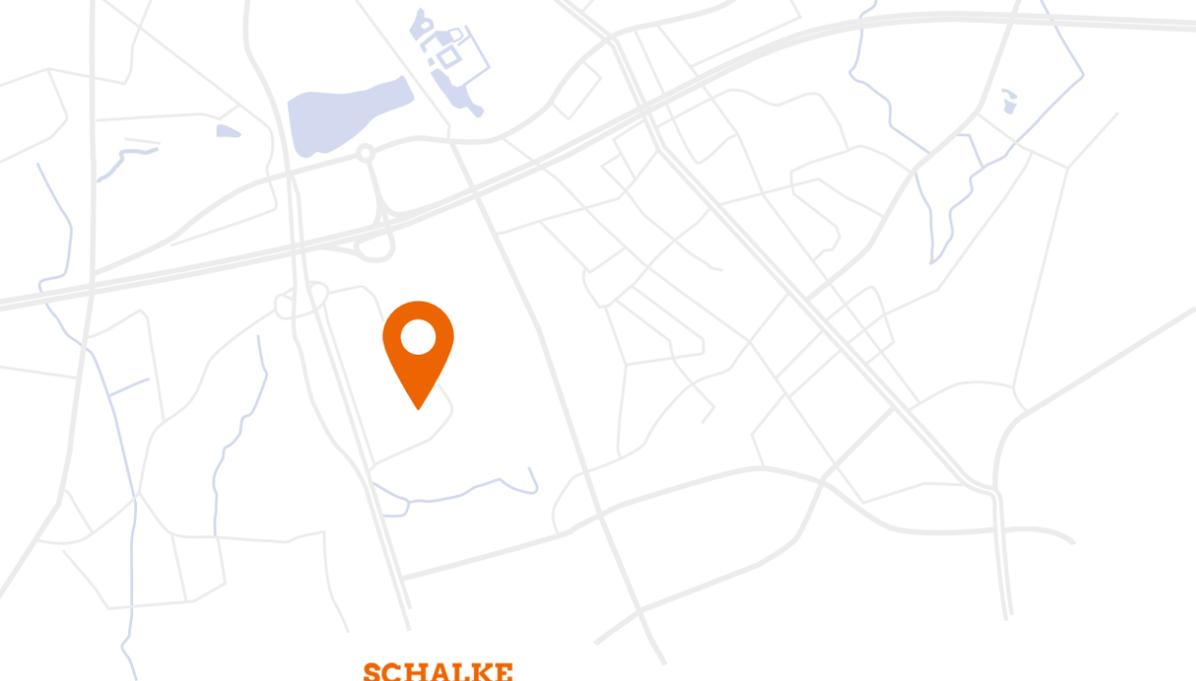
“ Bei der Erstellung des Drehbuchs wollten wir auch möglichst demokratisch vorgehen – das war manchmal zeitaufwändig und mühsam, aber am Ende hatten wir ein Ergebnis, mit dem alle zufrieden waren. ”

**EINE FACHJURY** aus Pädagogen, politisch Engagierten und Kommunikationswissenschaftlern kürte Anfang Dezember die Gewinner: Schülerinnen und Schüler der Losbergschule Stadtlohn, des Gymnasiums Remigianum in Borken und des Gymnasiums Mariengarden in Burlo hatten als Sieger Anlass zum Jubeln.

**DREI INTENSIVE PRODUKTIONSTAGE** mit dem Verein für Medienarbeit e.V. folgten für jedes Gewinnerteam. Von Beleuchtung über Kameratechnik, Schnitt und Vertonung bis zur Endbearbeitung lernten die Teams alle Schritte der professionellen Filmproduktion kennen. Insgesamt ein Projekt, bei dem die Schülerinnen und Schüler viel gelernt

haben, resümiert Lehrer Michael Königs vom Gymnasium Mariengarden – vor allem darüber, was gelebte Demokratie praktisch bedeutet: „Bei der Erstellung des Drehbuchs wollten wir auch möglichst demokratisch vorgehen. Das erwies sich manchmal als zeitaufwändig, da es viele Diskussionen gab, manchmal auch als mühsam. Aber am Ende hatten wir ein Ergebnis, mit dem alle zufrieden waren.“

**EIN FAZIT**, mit dem auch die VR-Bank Westmünsterland rundum zufrieden ist: Denn Demokratie bedeutet konstruktive Auseinandersetzung, aktive Diskussion und das gemeinsame Streben nach einem Konsens, zu dem alle beitragen und den alle mittragen können. 📍



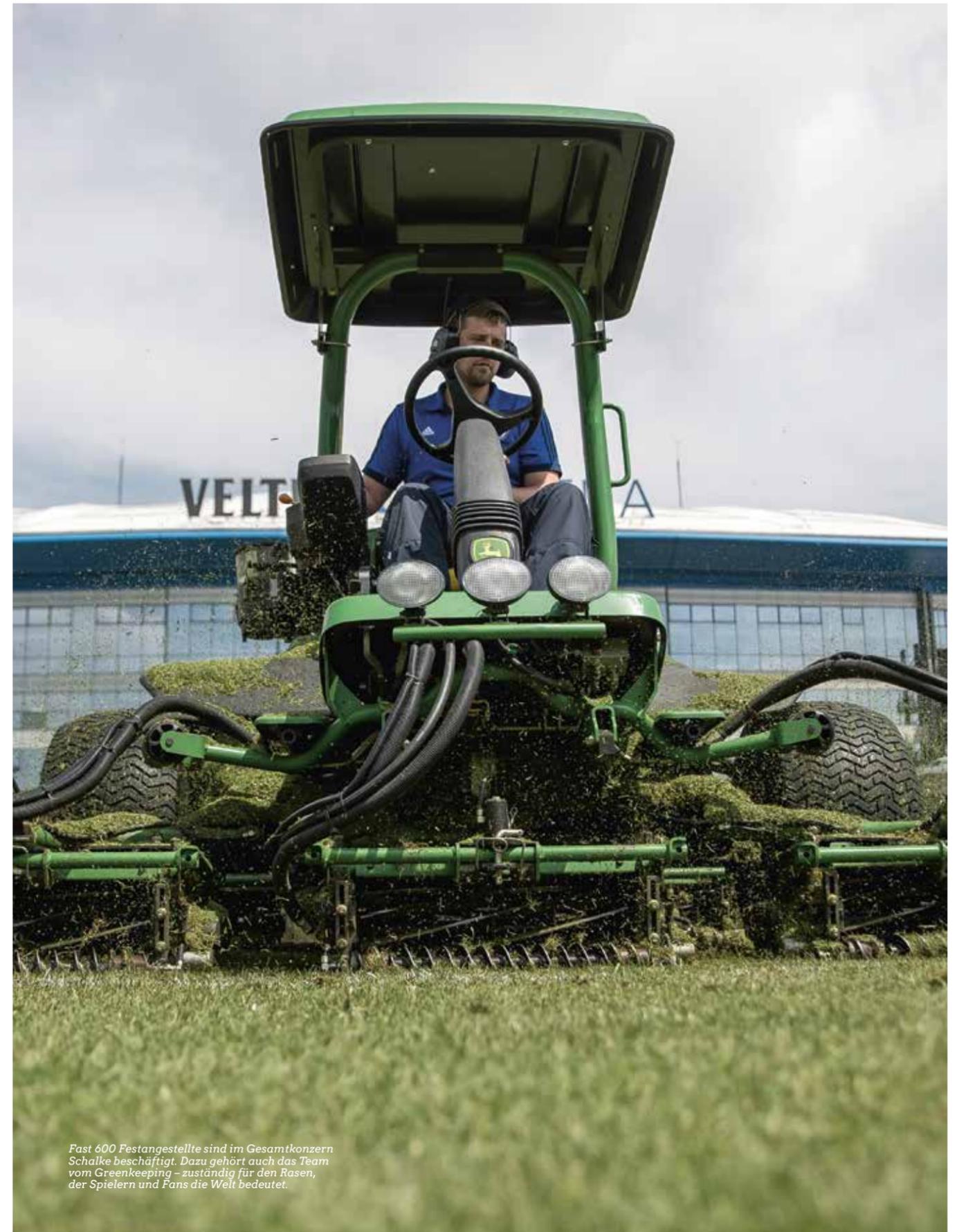
## SCHALKE

# BLAU-WEISSE WEGE

Fußball ist kein Sport, Fußball ist Liebe, Leidenschaft, kurz: Lebenseinstellung. Auf Schalke gilt das womöglich noch mehr als bei anderen Liga-Clubs. Um die Knappen und ihr Stadion hat sich eine eigene Welt gebildet, die vielen Menschen ihren ganz persönlichen Weg eröffnet, ganz nah am blau-weißen Fußballglück zu sein – ob festangestellt, ehrenamtlich oder als Fan.

**PASSION UND BUSINESS** liegen kaum irgendwo so nah beieinander wie im Profifußball. Mit seinen über 160.000 Mitgliedern ist der Traditionsclub FC Schalke 04 der fünftgrößte Sportverein der Welt – und zugleich ein hochprofessionell aufgestellter Konzern mit fast 600 Festangestellten und internationalem Geschäft, in dem es um immense Beträge geht. Doch für die Fans zählen Emotionen, nicht Millionen, und an den Spieltagen treffen sich beide Welten, um miteinander zu jubeln, zu hoffen und Siege zu feiern. Das „blau-weiße Wohnzimmer“, die VELTINS-Arena, war 2019 einmal mehr das meistbesuchte Stadion Deutsch-

lands, es zählt 17 Jahre nach der Eröffnung noch immer zu den modernsten Sport- und Veranstaltungstätten Europas. Damit das so bleibt, ist immer was zu tun – und den Schalkern geht es da nicht anders als anderen Immobilienbesitzern: Eins zieht das andere nach sich. So stand 2019 die Erneuerung des Stadionsdachs im Modernisierungsplan – dass dadurch weniger Licht aufs Grün fiel und zugleich die Sommerhitze intensive Bewässerung erforderte, bekam aber dem Rasen im Stadion nicht gut. Als sich ein Pilz ausbreitete, beschloss das Management, vor dem ersten Heimspiel der Saison 2019/20 den kompletten Rasen auszutauschen.



*Fast 600 Festangestellte sind im Gesamtkonzern Schalke beschäftigt. Dazu gehört auch das Team vom Greenkeeping – zuständig für den Rasen, der Spielern und Fans die Welt bedeutet.*

### DAS GREENKEEPING-TEAM UM THORSTEN PETRI VERANTWORTET AUF SCHALKE DIE RASENPFLEGE.

Ausgestattet mit modernstem Gerät sorgt die vierköpfige Taskforce für „das bestmögliche Geläuf“, wie Petri sagt. Für den kompletten Wechsel des Grüns ist bei dieser Größe eine traditionelle Aussaat natürlich keine Option: Im eng getakteten Trainings- und Spielbetrieb kann keiner darauf warten, dass das Gras wächst – gerade mal zwei Tage Zeit standen zur Verfügung. Ziemlich knapp, denn auch wenn Rollrasen zum Einsatz kommt, muss zuvor die alte Rasensode abgefräst und die darunter liegende Tragschicht aus Sand, Lava und Mutterboden sorgfältig für den neuen Belag vorbereitet werden. Zeit zum Anwurzeln bleibt dem Grün vorm Anstoß nicht, doch das hält der Rollrasen der Sorte „poa pratensis“ dank seiner 35 mm starken Dicksode aus – und sein Gewicht von 90 bis 100 kg je Quadrat-

meter garantiert soliden Halt. Und wo Profis arbeiten, läuft's sowieso: Gegen Hertha BSC rollte der Ball wie geplant auf frischem Rasen – Mission erfüllt.

### EHRENAMTLICH ENGAGIEREN SICH DIE SCHALKE-VOLUNTEERS FÜR IHREN VEREIN IN DER VELTINS-ARENA.

Ihre Arbeit beginnt an Spieldagen vier Stunden vorm Anpfiff: Dann treffen sie sich mit Frank Arndt, der in der Direktion Fans und Services auch die Volunteers des Vereins managt, zum Briefing. „Volunteers waren in Deutschland erstmals beim Sommermärchen, bei der Fußball-WM 2006, im Einsatz“, sagt Arndt, „Das hat uns beeindruckt, deshalb haben wir das auf Schalke 2007 zunächst testweise aufgegriffen.“ Der Versuch überzeugte, und seit 2008 gehören die engagierten Ehrenämter fest zum großen Schalke-Team: rund 130 Menschen aller Alters- und Berufsgruppen, von denen 80 bis 100, meist in

„Ich war gemeinsam mit einer Freundin schon Volunteer bei der Grünen Hauptstadt in Essen. 2018 sind wir auf die Schalke-Volunteers aufmerksam geworden und seit dem Schnuppertag bei ‚Olé auf Schalke‘ fest dabei. Schalke-Fan bin ich schon ewig, wie meine ganze Familie; mein Bruder ist Stammgast in der Nordkurve. Für mich ist es immer noch total aufregend, vor allem, wenn wir die Aufstellung am Spielfeldrand verteilen, denn da steht man auch mal ganz nah bei den Spielern. Die ganze Atmosphäre, der Blick von da unten auf die Ränge, das macht Gänsehaut. Dazu Konzerte wie Pink oder Herbert Grönemeyer: fantastisch. Und Zeit für anderes bleibt mir trotzdem noch.“

Rebecca Hippel, Schalke-Volunteer seit 2018



“ Ob auf Schalke oder anderswo: Wenn Menschen freiwillig und unentgeltlich ihre Zeit und ihr Engagement einsetzen, kann man dieses Ehrenamt gar nicht hoch genug würdigen. Das ist es, was die Gesellschaft zusammenhält. ”



„Ich habe blau-weißes Blut: Mein Vater hat mich als Baby schon infiziert, und ich habe seit Ewigkeiten eine Dauerkarte, obwohl ich die als Volunteer seit 2007 gar nicht mehr brauche. Inzwischen ist es unser liebstes Hobby geworden. Der Geist von Schalke passt zu uns: Ich hoffe, meine Frau und ich können das noch mindestens so lange fortführen, bis wir in Rente gehen.“

Olaf Weis,  
Schalke-Volunteer seit 2007

„2010 war unser Stadionsdach kaputt, da habe ich erstmals geholfen, Schirme und Regencapes zu verteilen. Seither habe ich keinen Tag verpasst, dabei verstehe ich Fußball bis heute nicht wirklich. Ich hatte mal ein nettes Gespräch beim Kaffee mit einem großen, blonden Herrn ... hinterher erfuhr ich: Das war Olli Kahn, der als Gastkommentator bei uns in der Medienlounge saß. Aber es ist nicht nur der Fußball, wir sind als Volunteers auch bei anderen Events dabei: Das sind Erlebnisse, die kann man für kein Geld der Welt kaufen – und später Geschichten für den Schaukelstuhl.“

Alenka Weis, Schalke-Volunteer seit 2010

Große Terrasse, gemütlicher Innenraum, blau-weißer Blick: Bis zu 1.000 Fans lassen sich an Spieltagen in der Fankneipe des SFCV auf Schalke sehen – hier werden natürlich auch die Fans gegnerischer Mannschaften bedient. Besonders herzlich, sagt Mia Thies, sind die Treffen mit den Tifosi des 1. FC Nürnberg: Mit ihnen verbindet die Schalcker eine Fan-Partnerschaft. Einzig die Anhänger aus „der verbotenen Stadt Lüdenscheid-Nord“ müssen draußen bleiben: Da sitzt die beiderseits gut gepflegte Revier-Rivalität dann doch zu tief.



Auf die unbändige Unterstützung ihrer Fans können auch die Schalcker Esports-Teams zählen. Und dass, obwohl Esportler gar nicht auf dem Rasen – und eher selten im Stadion spielen. Was genau Esports ist und weshalb der FC Schalke 04 ein eigenes Gaming-Team aufgebaut hat, erfahren Sie online auf [standorthier.de](http://standorthier.de) – einfach dem QR-Code folgen!

Hier geht's zum Beitrag!



„Mit meinem Papa war ich als Sechsjährige erstmals auf Schalke – da war meine Liebe geboren, und meine eigenen Söhne habe ich natürlich auch von klein auf mit ins Stadion genommen. Bis auf meinen Mann habe ich die ganze Familie elektrisiert, mein Jüngster arbeitet heute sogar bei Schalke in der Buchhaltung. Beim SFCV bin ich seit 2017: Für die Fans gehört unser Team zum Gesicht des Vereins, wir sind auch auswärts Ansprechpartner für sämtliche Fan-Belange, ob jemand die falsche Karte mitgenommen oder seine Rückfahrt verpasst hat. Bis heute stehe ich auch in der Fankneipe hinter der Theke. Man darf nicht immer auf die Uhr schauen, ist viel unterwegs und muss sehr vielseitig sein – es macht enormen Spaß.“

Mia Thies, Festangestellte beim SFCV

festen Teams, bei Schalkes Heimspielen in der Arena im Einsatz sind. Sie helfen beim Einlass, stehen Besuchern als Guides zur Verfügung, fahren Fans mit Behinderungen in der „Kumpelkarre“ und können das Spiel live verfolgen.

Die Volunteers Rebecca Hippel und Alenka Weis etwa sind als Medienbetreuerinnen im Einsatz: Im Fünfer-Team unterstützen sie die Medienabteilung bei der Betreuung der Vertreterinnen und Vertreter von Presse, Funk und TV. Die Spieleraufstellung erfahren sie noch vor allen anderen, denn sie händigen diese den Medien aus, organisieren das presseinterne Tippenspiel, das jedes Match begleitet, verteilen WLAN-Codes und Statistiken. Und weil man sich kennt, ergibt sich auch immer mal die Gelegenheit zu einem kleinen Plausch. Zudem sehen sie „ihre“ Spieler aus nächster Nähe, denn der Medienbereich liegt direkt am Weg der Mannschaft von der Kabine ins Stadion. Auch Alenkas Mann Olaf ist als Volunteer so nah am Geschehen wie kaum ein anderer Fan, denn er fährt mit der „Kumpelkarre“ Stadiontours – und parkt mit Gästen des Vereins während des Spiels direkt hinter der Trainerbank.

Das Ehrenamt als Volunteer gehört für die Weis' zum Leben. Das Paar begleitet nicht nur die Fußballspiele, sondern macht sich auch bei anderen Events auf Schalke nützlich. Der gemeinsame Sohn ist inzwischen auch Volunteer, ebenso der Schwager. „Wir Volunteers sind eine große Familie, alle packen gutgelaunt an, machen sich nützlich ... Das ist einfach eine großartige Freizeitgestaltung“, sagt Alenka Weis. Dabei interessiere sie sich eigentlich gar nicht so für Fußball – im Gegensatz zu ihrem Mann, der begeisterter Schalke-Fan ist ...

**DIE TREUEN FANS SIND EINE DER GRÖSSTEN STÄRKEN DES REVIER-CLUBS – DAS WEISS AUCH DER VEREIN.** Schalke 04 kooperiert deshalb mit dem Schalcker Fan-Club Verband (SFCV), der Dachorganisation seiner Fan-Clubs. Mia Thies ist eine der drei hauptamtlichen Mitarbeiterinnen der SFCV, der mit rund 1.000 Clubs und gut 65.000 Mitgliedern ein Drittel der deutschen Schalke-Fans angeschlossen sind.

Was 1978 begann, ist heute der Motor einer unvergleichlichen Fan-Kultur. Der SFCV hat einen festen Sitz im Schalcker Aufsichtsrat, Spielerbesuche vor Ort, organisierte Fan-Reisen, das Info-Mobil als Anlaufstelle bei Auswärtsduellen.

„Schalke ist ein Verein, den man anpacken, den man greifen kann. Die Energie der Fans in der Arena ist unglaublich.“

Und es gibt das Clubheim am P7 auf dem Stadiongelände – zwischen 700 und 1.000 Fans besuchen die kleine Kneipe auf Schalke bei jedem Spiel. Hier hat Thies 2012 ehrenamtlich in der Fankneipe gekellnert, bevor ihr die Stelle im SFCV-Büro angeboten wurde. Heute ist der gelegentliche Thekendienst nur noch eine ihrer vielen Aufgaben rund um die Vollzeit-Fanbetreuung: „Bis auf Produktionswirtschaft habe ich hier schon alles gebraucht, was ich als Industriekauffrau gelernt habe.“ Die 50 Trommler und Fahenschwenker auf dem Platz erfüllten Mia Thies zu ihrem 50. Geburtstag einen Traum: Beim Einmarsch „ihrer“ Jungs durfte sie auf dem Rasen mittrommeln. „Der schönste Geburtstag aller Zeiten“, sagt sie. So sind sie eben, die Schalke-Fans: Glück auf! 📍



„ENTSCHEIDEND IST AUF'M PLATZ“:  
ADI PREISLERS REGEL GILT AUCH FÜR SCHALKER.  
UND DIE HABEN SEIT JUNI 2019 EINEN NEUEN  
CHEF-TRAINER: DAVID WAGNER IM INTERVIEW.

**Krumme Pfade oder gerade Straßen – wie sind Ihre Lebenswege bislang verlaufen?** Es waren ganz eindeutig krumme Pfade – verwinkelt krumm und in alle Richtungen gehend. Aber man sieht: Sie haben trotzdem zu einem erstrebenswerten Ziel geführt, nämlich Trainer im Profifußball zu sein.

**Ihr Weg auf Schalke – wie sieht er aus und wohin führt der Weg?** Wir wollen einen Fußball spielen, mit dem sich unsere Fans genauso wie unsere Spieler und der gesamte Club identifizieren können. Wohin er führen wird, können wir jetzt noch nicht abschätzen. Aber er ist extrem spannend.

**Tradition oder Moderne, Sportverein oder Wirtschaftsunternehmen – gibt es einen Königsweg?** Das glaube ich persönlich nicht. Durch meine vier Jahre in England bei Huddersfield Town kenne ich auch das Modell eines Clubs, der einem Besitzer gehört; auf Schalke gibt es den eingetragenen Verein. Beide

Modelle haben Vor- und Nachteile. Für mich heißt das als Trainer wie auch in vielen anderen Situationen im Leben für uns alle, im richtigen Moment zu adaptieren und sich auf eine veränderte Situation konstruktiv einzustellen.

**Fußball im Rausch der Emotionen – Trainer und Spieler als Vorbilder. Wer begleitet Sie auf diesem Weg?** Prinzipiell habe ich keine echten Vorbilder. Aber natürlich achte ich herausragende Leistungen – im Sport wie in anderen Lebensbereichen. Auf meinem persönlichen Weg begleiten mich schon seit langer Zeit meine Frau Judith und meine Töchter Lea und Lynn.

**Sportvereine gegen Antisemitismus, Rassismus und Diskriminierung. Wie kann man als Trainer Einfluss nehmen?** Indem man mit klaren Worten öffentlich Stellung bezieht. Das habe ich immer getan und werde es auch so beibehalten: Antisemitismus, Rassismus und Diskriminierung haben keinen Platz in einer demokratischen und weltoffenen Gesellschaft.

„115 Jahre Liebe im Revier = Wir leben dich!“ Welche Wege muss man einschlagen, um dieses Motto zu verinnerlichen? Wenn man sich einmal in diesen Verein verliebt, ist man schon auf dem besten Weg dahin. Schalke gehört in nahezu allen Lebenslagen dazu, in guten wie in schlechten Tagen, in euphorischen Momenten und bei Rückschlägen. Bei unserem Club ist es ebenso wichtig, die Vergangenheit zu achten, wie die Zukunft zu gestalten.

**Trainer, Vater, Privatperson – wie bringen Sie anspruchsvolles Berufs- und Privatleben unter einen Hut?** Ehrlich gesagt: relativ schlecht. Wenn man diesen Beruf auf diesem Niveau und mit der dafür notwendigen Leidenschaft und Hingabe ausübt, wie es nicht nur ich, sondern alle Trainerkollegen machen, ist der Zeitrahmen für die Familie leider begrenzt. Das ist keine schöne Wahrheit, auf die wir Trainer auch nicht stolz sind. Wir können nur froh und dankbar sein, wenn wir eine Frau und eine Familie haben, die dafür Verständnis aufbringen und es mitleben.

**„Morgen kann kommen“ ist der neue Slogan der Volks- und Raiffeisenbanken: Beschäftigen Sie sich heute schon mit dem „MORGEN“ auf Schalke?** Der Slogan gefällt mir. Prinzipiell gilt seine Aussage auch für mich, trotzdem muss der Schwerpunkt bei mir als Trainer jedoch stärker beim „Heute“ liegen – ganz wenig bei gestern. An die Zukunft zu denken und vorausschauend zu planen ist absolut „part of the game“.

*David Wagner,  
Chef-Trainer des FC Schalke 04*



*David Wagner ist einer der wichtigsten „Angestellten“ auf Schalke: Seit Juli 2019 verantwortet er als Chef-Trainer Leistung, Strategie und Performance der 1. Mannschaft der Königsblauen. Zu den Knappen hat ihn sein Weg über Hoffenheim, Dortmund und Huddersfield geführt.*



WIRTSCHAFT



“ DER GERADE WEG IST EINE ENTWICKLUNG DER ANTIKE MIT EINER GENAUEN ORDNUNGSVORSTELLUNG, DIE IN RENAISSANCE UND BAROCK WIEDERKOMMT. GERADE WEGE ZU GEHEN IST ERMÜDEND, DIE ABWECHSLUNG FEHLT, ES GIBT KEINE UNTERSCHIEDLICHE KÖRPERLICHE BEANSPRUCHUNG. (...) WEGE WERDEN HEUTE GEZIELT SCHLÄNGELND UND ABWECHSLUNGSREICH ANGELEGT. ”

*Prof. Dr. Andreas Dix*

## HANDEL

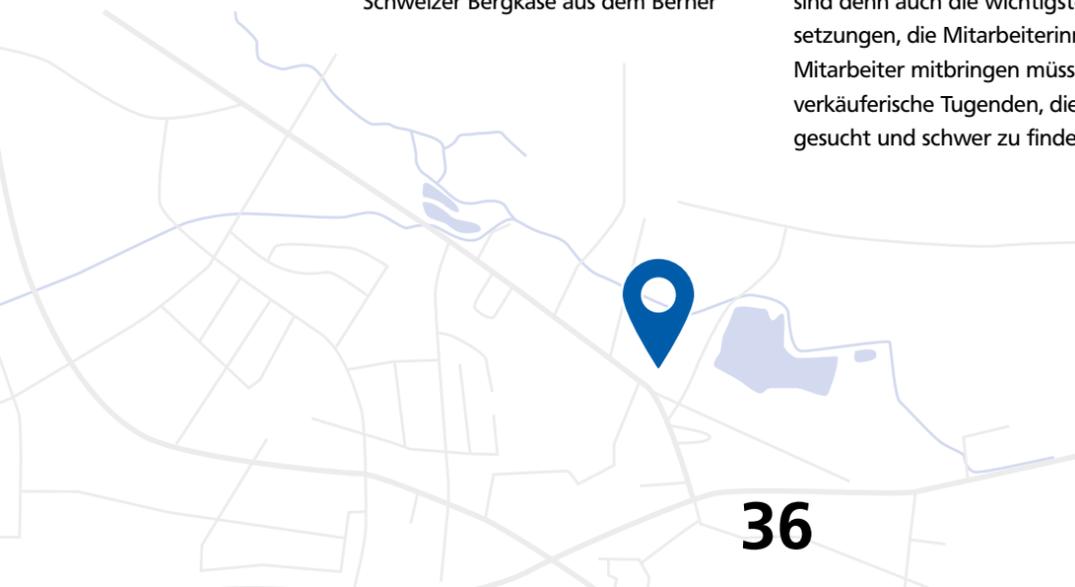
## KÄSEKIEPENKERL

Den Hof kann nur einer erben, so ist das Tradition in der Landwirtschaft. Christian Althues erbt ihn nicht: Also musste er sich was anderes überlegen. Was vor 25 Jahren mit einem gebrauchten Käsewagen begann, haben er und seine Frau Britta heute zu einem florierenden Markthandel ausgebaut – mit sehr agilem Management.

„MOIN“, ruft Christian Althues fröhlich, als er mit seinem E-Bike auf das Betriebsgelände in Coesfeld rollt, und man spürt sofort: Der Mann ist ein „Eisbrecher“, sympathisch, offen, gut gelaunt. Kaum hat er das Tor der gepflegten kleinen Halle geöffnet, erfüllen kräftige Aromen die Luft: Rund 200 verschiedene Käsesorten warten hier im Kühlhaus und in den fünf Kühlfahrzeugen auf die nächste Markttour – nicht nur ein kulinarisches Paradies, sondern auch „essbare Kulturgeschichte“, wie Althues sagt. Denn alle seine Käse stammen aus handwerklicher Produktion, werden nach Rezepten und Verfahren gefertigt, die eine oft jahrhundertealte Geschichte haben – und Geschmackszeugen ihrer Herkunftsregionen sind. Der Seeländer beispielsweise, Bestseller des Althues-Sortiments, ist ein Schweizer Bergkäse aus dem Berner

Seenland: Man schmeckt ihm den saftigen Almsommer an, der der Rohmilch der Kühe ein kräutersattes Aroma schenkt. Der gereifte DOC-Manchego aus der Milch des robusten La Mancha-Schafs hingegen bringt herb-würzig, köstlich und säurearm die Gräser des spanischen Zentralmassivs auf die Zunge.

„JEDER KÄSE ERZÄHLT eine Geschichte“, weiß Althues – und die weiterzugeben gehört zum Einkaufserlebnis an den Althues-Ständen, genau wie die großzügigen Probierhäppchen und der kleine Schnack: „Der Marktwagen ist eine Bühne, da ist man nicht nur Käsehändler, sondern immer auch ein bisschen Entertainer.“ Die Freude daran, sensibles Gespür für das Gegenüber und eine erstklassige Warenkenntnis sind denn auch die wichtigsten Voraussetzungen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitbringen müssen – verkäuferische Tugenden, die überall gesucht und schwer zu finden sind.



Christian Althues' Kühlhaus ist klein, aber randvoll mit feiner Ware. Im Nebenraum warten neben fruchtigen Chutneys und anderen Käsebegleitern auch Leckereien wie frische Landeier oder hausgemachter Eierlikör auf die nächste Tour mit der Althues-Flotte.

“ Anspruchsvoll, mit Wertschätzung für Regionalität und Handwerk: Marktkäufer sind ein Gewinn für jede Innenstadt. ”



Probieren? Unbedingt! Die Kostproben gehören bei Althues dazu und machen den Marktkauf zu einem Erlebnis für alle Sinne.

Hier geht's zu den Videos!

On the Road again: An fünf Tagen die Woche schwärmt die Althues-Flotte auf die Märkte im Westmünsterland aus. Den Tourenplan und viele leckere Käse-Tipps finden Sie online!



**DOCH WIE VERMITTELT MAN** das enorme Käsewissen, das Christian und Britta Althues in über 25 Jahren gesammelt haben? Als Antwort bittet der Chef in sein Büro: Auf dem halbrunden Schreibtisch reihen sich gleich vier Bildschirme zu einem beeindruckenden Cockpit nebeneinander: „Ich digitalisiere wirklich alles“, sagt er „auch Käseinfos aus Büchern und Lexika. Die liegen eingescannt auf meinen Festplatten und sind in Nullkommanix über eine simple Volltextsuche abrufbar.“ Damit wird Wissensvermittlung ganz einfach: Neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern schickt Althues ihre Schulungsinhalte Woche für Woche per WhatsApp. Und seinem Käse verpasst er beim Verkauf „sprechende“ Etiketten: Neben Gewicht und Preis listen sie Kalorienangaben, Reifegrad und eine kleine Kurzgeschichte der Käsesorte, oft mit Tipps für leckere Begleiter. Von seinen Kundinnen und Kunden bekommt er dafür viel Lob: Wertschätzung, die auf Gegenseitigkeit beruht.

„**AUF DEN MARKT ZU GEHEN** ist eine Lebenseinstellung“, sagt Althues über seine Kundschaft, „Marktkäufer sind anspruchsvoll, legen Wert auf Regionalität und Authentizität – sie sind ein Riesengewinn für jede Innenstadt.“ Im Westmünsterland ist die Tradition der Wochenmärkte erfreulich lebendig, und so rollt die Althues-Flotte von Dienstag bis Samstag in aller Früh vom Hof in Coesfeld: Von Ahaus bis Altenberge, Borken bis Burgsteinfurt, Havixbeck bis Marl-Brassert, Rhede bis Rheine erstreckt sich das Althues-Revier über 17 Märkte. Vor 25 Jahren war das

noch ganz anders: Christian und Britta Althues verkauften ihren Käse zunächst in einem Ladengeschäft in Coesfeld. Das funktionierte zwar ganz gut, doch „da spricht man sechs Tage die Woche dieselbe Kundschaft an, das begrenzt nicht nur die Ertragsmöglichkeiten, sondern auch das Sortiment.“ Mit einem Marktwagen und größerer Auswahl fuhr Althues Billerbeck und Coesfeld an, und mit der Zeit ging das Konzept auf.

„**ABER MACHEN WIR UNS NICHTS VOR**“, sagt Althues, „mit unserem Käse sind wir in einer immer noch recht kleinen Nische unterwegs. Denn der durchschnittliche Supermarktkäufer kennt bestenfalls zwei Käsesorten, und eine davon heißt ‚Gouda jung vakuumiert‘.“

“ Gerade wir in den kleineren mittelständischen Familienbetrieben können und müssen vorangehen und vorausdenken, Entwicklung gestalten und mutiger sein. ”

In Deutschland sei, im Gegensatz zu Ländern wie Frankreich oder Italien, das Lebensmittelwissen wenig ausgeprägt und für die meisten der Preis das einzige Kriterium. Doch „Käse, der für weniger als 16 Euro pro Kilo angeboten wird, muss industriell hergestellt sein“, erklärt er, „alles andere rechnet sich nicht“. Die Reifezeit sei das Teuerste am Käse, weshalb die Lebensmittelindustrie zu chemischen Zusatzstoffen greife, um Prozesse zu beschleunigen. Dabei gewinnen weder der Geschmack noch die Kunden, sondern die Kassen der Konzerne: „Die Rendite bei handwerklicher Herstellung beträgt nur einen Bruchteil dessen, was sich mit den teils fragwürdigen Verfahren der Industrieproduktion erzielen lässt“, weiß Althues.

**BEWUSSTSEIN UND WERTSCHÄTZUNG** für ehrliche Lebensmittel wachsen allerdings – die Nachhaltigkeitsdebatte sensibilisiert auch immer mehr Menschen für die Erzeugung und Qualität von Lebensmitteln. „Greta geschuldet“, wie Althues augenzwinkernd sagt, verzeichnete der Betrieb 2019 ein zweistelliges monatliches Umsatzwachstum. Das macht der Unternehmerfamilie nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht Freude. Denn Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung verfolgt sie auch im eigenen Betrieb, der inzwischen zu 78 Prozent energieautark wirtschaftet. Der Strombedarf der Kühlung etwa wird von der Photovoltaikanlage auf dem Hallendach gedeckt. Dabei ist das Kühlhaus überraschend klein – denn ein Großteil des Sortiments lagert direkt in den durchgehend gekühlten Marktfahrzeugen der Althues-Flotte. Das erspart dem Team Packzeiten und dem Käse Temperaturwechsel, die ihn ins Schwitzen bringen könnten. Sobald die Entwicklung es hergibt, will Althues seine Fahrzeuge auf alternative Antriebe umstellen. Und dank der konsequenten Nutzung digitaler Tools führt er sein Unternehmen nicht nur hocheffizient, sondern auch weitgehend papierlos.

„**GERADE WIR** in den kleineren mittelständischen Familienbetrieben können und müssen vorangehen und vorausdenken. Für mein Empfinden passiert da immer noch zu wenig: Wir müssen Entwicklung gestalten und mutiger sein.“ Dazu gehört auch das Vermitteln von Produktwissen: „Viele merkwürdige Supermarktprodukte gibt es nur“, sagt Althues, „weil wir Lebensmittel zu wenig hinterfragen. Deshalb gibt's bei uns auf dem Wagen nicht nur Käse, sondern Lebensmittelkunde gratis obendrauf.“



**Markus Jücker** trifft sich werktäglich mit seinen Eltern Ute und Hubert am Mittagstisch – für den Familienunternehmer ein geschützter Raum, an dem Ideen geboren, Strategien besprochen und Konflikte aus dem Weg geräumt werden. Was Ute Jücker kocht, kauft Sohn Markus mittwochs in aller Frühe auf dem Wochenmarkt in Münster ein: auch ein liebgewonnenes Ritual, das den Kopf freimacht, sagt Jücker.

## NACHFOLGE

# VOM KÜCHENTISCH NACH NEW YORK – UND ZURÜCK

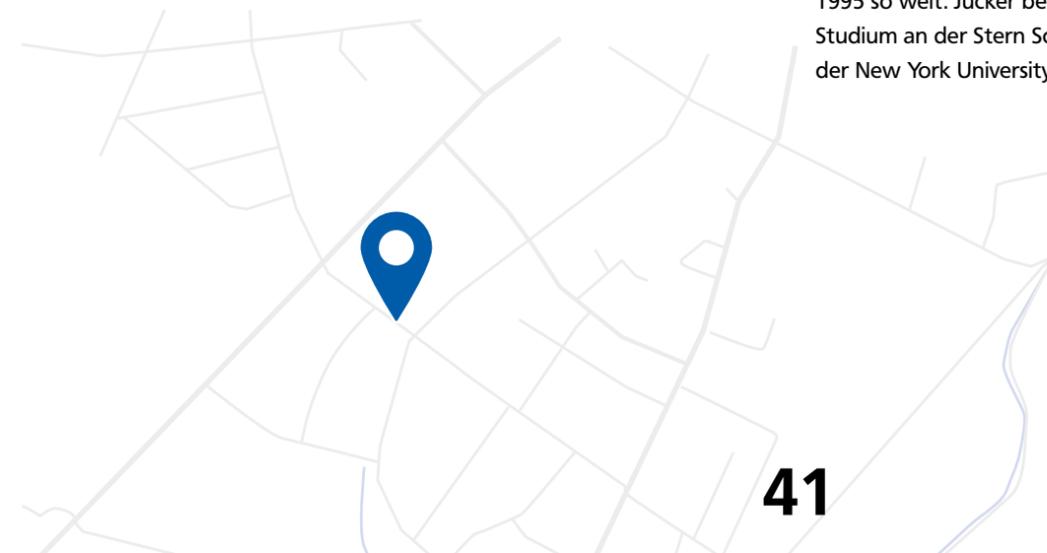
Die Unternehmensnachfolge gerät für immer mehr Betriebe zur Herausforderung – besonders, wenn niemand aus der eigenen Familie den Stab übernehmen will. Im Stahlhandel Jücker war das anders, mit Markus Jücker stand der Nachfolger schon lange fest. Doch bevor er in der Geschäftsführung ankam, führte ihn sein Weg erstmal weit, weit weg von Dülmen. Zum Nutzen aller.

**MITTEN AUF DEM WERKSGELÄNDE** der Jücker Stahlhandel GmbH steht das Elternhaus von Markus Jücker: Sieben Meter über den Hof, schon ist man an der Halle. Das gemeinsame Mittagessen war Familienritual, aus den Gesprächen am Küchentisch nahm der Junior vieles mit. Markus Jücker ist buchstäblich mit dem Betrieb groß geworden, kennt seit Kindesbeinen jede Ecke des Unternehmens und jobbte als Schüler im elterlichen Stahlhandel – eine Jugend, die sich so oder ähnlich sicher in den Biographien vieler Unternehmerkinder findet.

Gab es einen bewussten Entschluss oder stand für ihn im Grunde immer schon fest, dass er einmal den Betrieb übernehmen wolle? „Ich weiß es nicht

mehr genau, jedenfalls habe ich das nie in Frage gestellt“, erinnert sich der heute 52-jährige Geschäftsführer des Stahlhandels. „Aber zugleich war mir klar, dass ich keinesfalls direkt nach der Ausbildung einsteigen wollte.“ So orientierte sich Jücker nach dem Abitur zunächst ins Finanzfach; parallel zur Banklehre schrieb er sich in Münster fürs BWL-Studium ein.

**SEINE „LEHR- UND WANDERJAHRE“** begannen damit aber erst: „Ich wollte meine Fremdsprachenkenntnisse weiter ausbauen, vor allem aber wollte ich die Welt sehen – und nach New York!“ Nach dem Uni-Abschluss und einem Jahr Praktika in verschiedenen mittelständischen Stahlunternehmen war es 1995 so weit: Jücker begann sein MBA-Studium an der Stern School of Business der New York University.



**SEINE ELTERN UNTERSTÜTZTEN IHN** vorbehaltlos auf diesem Weg: „Vielleicht auch, weil mein Vater mit seinem eigenen Direkteinstieg in den 1960er Jahren nicht nur gute Erfahrungen gemacht hatte.“ Es waren andere Zeiten damals: Gründer August Jücker hatte das Unternehmen nach dem 2. Weltkrieg vom Ein-Mann-Betrieb zum florierenden Stahlhandel aufgebaut, den er klassisch patriarchalisch führte – da es zudem keine Übergangsregelung gab, waren Konflikte unvermeidlich. In deren Folge verließ Hubert Jücker das väterliche Unternehmen, um in München bei einem

“ **International zu arbeiten und in Metropolen zu leben, war eine wertvolle und lehrreiche Erfahrung. Und sie nutzt mir täglich hier im Familienunternehmen in Dülmen.** ”

großen Stahlhandel zu arbeiten, und kehrte erst wieder zurück, als der Gründer aus gesundheitlichen Gründen kürzertreten wollte. „Aus München brachte mein Vater entscheidende Impulse mit und erweiterte unseren Betrieb vom reinen Stahlhandel um Dienstleistungen rund um Baustahl. Das war strategisch goldrichtig und ein zukunftssichernder Wachstumsschub.“

#### ÜBER DEN TELLERRAND SCHAUEN:

Das ist besonders bei der Unternehmensnachfolge aus der eigenen Familie wichtig, glaubt Jücker. „Sonst macht man einfach alles wie immer – doch die Entwicklung geht ja weiter.“ In Jückers Fall war der Tellerrand sehr breit: Aus den USA wechselte er zum größten Stahlhändler Australiens, danach in die Mannesmann-Stahlsparte und von dort aus als Vorstandsassistent zu Thyssen Mannesmann Handel. „Ich habe den globalen Stahlhandel auf höchster Konzernebene kennengelernt und Meilen-

steine erlebt wie die Due Diligence und die kartellrechtlichen Verhandlungen in Brüssel bei der Mannesmann-Übernahme durch Vodafone.“

#### UND WAS NUTZT DAS IN DÜLMEN?

Jücker lacht – diese Frage hört er nicht zum ersten Mal. Neben einem weltweiten Netzwerk profitiere er davon, den globalen Markt verstanden zu haben: „Klar könnte man sagen, wir sind hier ein regionaler Betrieb mit 150 km Aktionsradius, was schert uns das? Aber 2000 ging es gerade los mit der Globalisierung, und seitdem hat alles, was die Branche international bewegt, direkten Einfluss auf unser Geschäft. Wir können viel antizipieren.“ Sehr genutzt habe ihm auch der „American Way“, neue Herausforderungen anzugehen: „Immer in Teamarbeit, interdisziplinär, praxisorientiert und fallbezogen.“ Letztlich agiles Management – und deshalb gerade auch im mittelständischen Familienbetrieb mit seinen flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungen eine gute Blaupause. Schließlich habe man als Familienunternehmer keine Stabsstellen für die strategische Planung: Da helfe die Arbeit im Team mit engen Vertrauten, aber auch der Austausch mit Branchenfremden ungemein.

**SEIT 2000 WIRKEN JUNIOR UND SENIOR** miteinander im Unternehmen, bis heute ist auch Hubert Jücker täglich vor Ort. Beide sind nicht immer gleicher Meinung, doch immer um Konsens bemüht. Und den finden die Jückers bei ihrem alten Familienritual – dem gemeinsamen Mittagessen am Küchentisch im Elternhaus. „Das ist einmal täglich unser geschützter kreativer Raum: Man sagt, was im Büro keinen Platz findet, lässt die Gedanken fliegen und kommt mit Leichtigkeit zu Lösungen.“

Auf standorthier.de berichtet Markus Jücker im Video-Interview, wie sich die Corona-Krise auf sein Unternehmen auswirkt: Der QR-Code bringt Sie direkt zum Beitrag.

Hier geht's zu den Videos!



Stahl, Edelstahl und Aluminium, roh oder angearbeitet, dazu passgenau vorbereiteter Betonstahl und Baustahlmatten: Jücker hat sich in gut 70 Jahren und drei Unternehmergenerationen vom Ein-Mann-Stahlhandel zum breit aufgestellten Allrounder entwickelt. Mit nahezu 100 Beschäftigten steht das Dülmener Unternehmen für höchste Bearbeitungskompetenz, modernes Equipment, ein großes Lager, ausgefeilte Just-in-time-Logistik – und zufriedene Kunden in Handwerk, Bau und Industrie.

## NEW WORK

## DER WEG ZU NEUEN IDEEN

Seit 2007 ist die Netgo GmbH in Borken von 0 auf über 400 Mitarbeiter gewachsen, von 0 auf 85 Millionen Euro Jahresumsatz, vom kleinen Systemhaus zur Unternehmensgruppe mit 19 Standorten deutschlandweit. Agilität, Innovationslust und kreatives Denken sind der Motor dieser Erfolge – Geschäftsführer Benedikt Kisner erklärt, wie „New Work“ diese Fähigkeiten fördert.

**DER HAUPTSITZ VON NETGO** an der Weseler Straße in Borken ist alles andere als ein alltäglicher Gewerbebau: Seine Architektur mit dynamisch aufsteigenden Linien, großen Glasflächen, matt-schwarzem Aluminium und Akzenten in der Unternehmensfarbe Orange ist ebenso außergewöhnlich wie das, was sich im Gebäude abspielt. „Netgo versteht sich als Arbeitserleichterer, Prozessbeschleuniger, Querdenker, Allesvernetzer, Wissensteiler, Wissensbeschützer, Mobilitätsmacher, Problemlöser und Anwendungsbegeisterer“, heißt es auf der Website des Unternehmens – und tatsächlich leistet die Netgo-Gruppe so ziemlich alles rund um IT-Technologien und Systemarchitekturen, Datensicherheit und Netzverfügbarkeit, elektronische Kommunikation und Kollaboration, was die Arbeitswelt von morgen braucht.

**EIN ENORMER MARKT**, steht doch „die Digitalisierung“ seit Jahren ganz oben auf der Agenda des deutschen Mittelstands: Sie ist der Schlüssel zur Industrie 2.0 und zur Wettbewerbsfähigkeit in einer globalisierten Wirtschaft – ob es um Produkte und Prozesse, um Vertriebswege, Expansion und Wachstum oder um multioptionales „New Work“ geht,

das besonders jüngere Fachkräfte bei ihren Arbeitgebern einfordern. IT-Partner wie Netgo sind die Scouts in diesen komplexen Veränderungsprozessen, sie müssen Entwicklung vorausdenken und Zukunft antizipieren für einen der dynamischsten Megatrends unserer Zeit.

„**STÄNDIGE VERÄNDERUNG** prägt unser Business“, bestätigt Benedikt Kisner, „deshalb muss Innovationskraft unsere Kernkompetenz sein – und damit meine ich nicht nur, das nächste große Ding zu erfinden, sondern viele kleine Abläufe, Herangehensweisen und Details jeden Tag kontinuierlich weiter zu verbessern.“



**Benedikt Kisner** gründete 2007 gemeinsam mit Patrick Kruse das Systemhaus Netgo GmbH. Heute ist das Unternehmen einer der großen Player der deutschen IT-Landschaft – und das jüngst neu gebaute Headquarter in Borken ein vorbildliches kreatives Spielfeld für die agile Arbeitskultur des New Work.



Das InnoLab (rechts) und Meetingräume wie den „Wald“ (unten) können auch externe Gäste nutzen.



Von Chill-Areas (oben) für kreative Pausen bis zum eigenen Kinosaal gibt es bei Netgo so ziemlich alles, was sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wünschen können.



#### WAS KREATIV UND SPANNEND

**KLINGT**, verlangt manchem Einzelnen viel ab. „Nach meiner Erfahrung gibt es zwei Typen von Menschen“, sagt Kisner, „die einen sind umtriebig im Kopf, sehr dynamisch, mutig und neugierig. Den anderen bereitet Veränderung grundsätzlich erstmal Unsicherheit und Unbehagen.“ Das beobachtet er in den Unternehmen der Netgo-Auftraggeber ebenso wie im eigenen Betrieb. Um Innovationsfreude und Initiative zu fördern, sieht er es deshalb als wichtigste Arbeitgeber-Aufgabe, eine Atmosphäre und Arbeitskultur zu schaffen, die alle mitnimmt, inspiriert und ermutigt, „out of the box“ zu denken. Dieses Konzept wird mit dem Schlagwort „New Work“ verbunden. Doch wie funktioniert das?

**DIE VISION DER NEUEN ARBEITSWELT** ist im Netgo-Gebäude Wirklichkeit geworden; zweieinhalb Jahre hat Kisner daran geplant und getüftelt. Das Ergebnis ist ein Biotop, das Arbeit und Freizeit, Konzentration und Inspiration, Nutzen und Nonsense, Diskretion und Offenheit vereint – umgesetzt mit Liebe zum Detail und verblüffenden Ideen.

**SO IST DAS „BONFIRE“** im Netgo-Gebäude Borkens neuer Gastro-Spot – das Restaurant steht nicht nur der Netgo-Crew, sondern jedem offen und verbreitet mit seinem hippen Stil großstädtisches Flair. Auch die Motto-Meetingräume im Erdgeschoss und das InnoLab im ersten Stock können externe Gäste buchen – und sich in Pausen an einer der Selfservice-Coffeebars von der hauseigenen Röstung BNSNRSTS und dem kreativen Umfeld inspirieren lassen. Es gibt eine Betriebs-Kita (mit dem hübschen Namen „Nerdies“), ein eigenes Kino mit 50 BeanBag-Plätzen, ein phänomenales FitnessCenter, Relaxräume

mit Playstation, Darts, Kicker und einen großen Kühlschrank voller Feierabendbier. Nur Telefone und stationäre Rechner gibt es nicht, die sind von Voice over IP-Headsets und Notebooks für die Workstations abgelöst, mit denen alle bei Netgo ausgestattet sind. Überhaupt ist alles, was der Arbeitseffizienz dient, maximal digital, komfortabel und zugänglich gestaltet. So kann man jederzeit frei entscheiden, wie und wo man gerade arbeiten möchte – kommunikativ im Teambereich, im Dialog an der Coffeebar, konzentriert in lärmgeschützten Kabinen, produktiv in einem der mit Witz und nützlichen Tools ausgestatteten Meetingräume ... oder heute doch lieber im Home-Office.

**DASS ARBEIT SPASS MACHEN KANN**, braucht man hier nicht zu erklären, das sieht man: Leistung und „Leisure“ sind kein Gegensatzpaar, signalisiert Netgo. Doch der traditionellen deutschen Arbeitshaltung entspricht dieser Gedanke nur bedingt. „Erziehung und Bildungssystem fördern oft mehr das Funktionieren und Folgen als das selbständige und kooperationsfreudige Denken“, sagt Kisner. „Dann kann es recht ungewohnt und schwierig sein, in einem Umfeld zu arbeiten, das keine festen Strukturen und keine klassischen Vorgesetzten kennt.“ Das sei übrigens keine Altersfrage; zwar legen besonders die Jüngeren immer mehr Wert auf Work-Life-Balance und Sinnstiftung, „dennoch findet sich auch in der Generation Y und Z noch ein reflexhaftes Bedürfnis nach klaren Hierarchien und klassischer Führung.“

“ Es kann recht ungewohnt und schwierig sein, in einem Umfeld zu arbeiten, das **keine festen Strukturen und keine klassischen Vorgesetzten kennt.** ”

**EIN INNOVATIVES UMFELD** reicht deshalb nicht aus, um Menschen mit unterschiedlichsten Persönlichkeiten zu produktiven Teams zu formen, weiß Kisner: „Es geht nicht ohne Empathie, Menschenkenntnis und einen motivierenden, kollegialen Führungsstil, der Eigenverantwortung und schnelle, unkonventionelle Lösungen fördert.“ Agiles Arbeiten also – auch ein Schlüsselbegriff des New Work. Dieses Konzept setzt auf einfache Regeln, definierte Rollen und tägliche Abstimmungen im Team. Eine seiner beliebtesten Methoden heißt Scrum (auf deutsch: Gedränge), ein Begriff aus dem Rugby, der den dichten Haufen von Spielern meint, die sich um das Spielgerät scharen. Entscheidend ist bei Scrum, dass ein Team sich selbst organisieren kann und darf und dass es interdisziplinär zusammengesetzt ist, so dass unterschiedliche Kompetenzen

zusammenkommen.

**IN EFFIZIENTEM TEAMWORK** werden bei Netgo nicht nur Softwareprojekte vorangetrieben, sondern auch interne Herausforderungen gelöst. Die Einteilung des Wochenend-Notdienstes beispielsweise sei stets ein Reizthema gewesen – bis Netgo es direkt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückspielte: Im Rahmen eines der monatlichen „Open Fridays“ entwickelte die Belegschaft in kürzester Zeit selbst eine Lösung, wie der ungeliebte Dienst zu verteilen sei, und zwar „so radikal und konsequent, wie wir als Geschäftsführung das niemals hätten anordnen wollen und können“, sagt Kisner.

**DIE SELBSTORGANISATIONSFÄHIGKEIT** des Netgo-Teams nutzt auch dem Chef, denn sie schafft Vertrauen und Freiräume. Heute ist Kisner selbst „zu 0,0 Prozent mit dem operativen Geschäft“ beschäftigt. Er kann sich ganz auf strategische Themen konzentrieren, derzeit vor allem das Wachstum der Unternehmensgruppe durch gezielte Zukäufe. Um in den neuerworbenen Betrieben den agilen Netgo-Stil umzusetzen, „leisten wir uns einen Change-Manager, der den Wandel moderiert, die Leute begleitet und motiviert.“

**AUCH SICH SELBST WEISS KISNER** mit einfachen, aber effektiven Methoden zu motivieren: „Seit ich 18 bin, notiere ich jedes Jahr am ersten Januar meine Pläne und Ziele in einem roten Büchlein – samt kleinen Belohnungen, wenn ich sie erreiche.“ Dieses Büchlein verwahrt er im heimischen Tresor, und bei der Auswertung ist er streng mit sich: „Eine Belohnung wäre die neue Version meines Lieblingsgames NHL für die Playstation gewesen – letztlich eine Ausgabe von 50 Euro. Aber das Ziel ist noch nicht erreicht, deshalb habe ich mir dieses Spiel bis heute nicht gekauft.“ Läuft es so erfolgreich weiter bei Netgo, dürfte es aber nicht mehr lang dauern, bis Kisner sich die erste Runde virtuelles NHL-Eishockey gönnen darf. 📍

“ Jedes Jahr am ersten Januar notiere ich meine Pläne und Ziele in einem roten Büchlein – samt Belohnungen, wenn ich sie erreiche. ”

forderungen gelöst. Die Einteilung des Wochenend-Notdienstes beispielsweise sei stets ein Reizthema gewesen – bis Netgo es direkt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückspielte: Im Rahmen eines der monatlichen „Open Fridays“ entwickelte die Belegschaft in kürzester Zeit selbst eine Lösung, wie der ungeliebte Dienst zu verteilen sei, und zwar „so radikal und konsequent, wie wir als Geschäftsführung das niemals hätten anordnen wollen und können“, sagt Kisner.

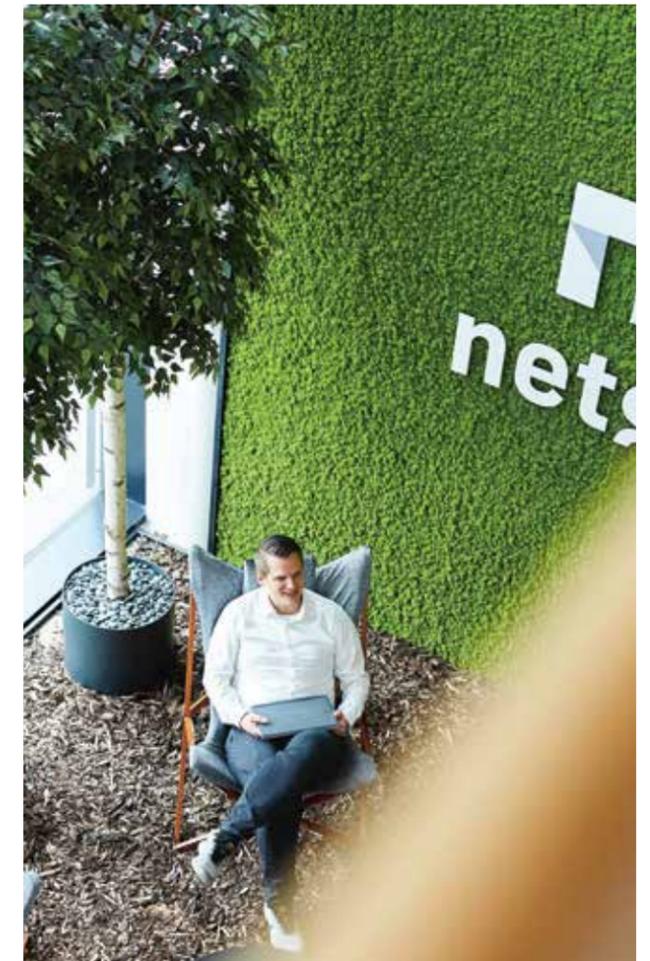


Hier geht's zu den Videos!

Sie möchten mehr wissen über New Work, agiles Arbeiten und Scrum? Online auf [standorthier.de](http://standorthier.de) finden Sie eine Linkliste. Zudem erwartet Sie dort ein Video mit Benedikt Kisners Corona-Update.



Netgo-Kunden und externe Gäste, die New Work-Methoden selbst erleben und ausprobieren möchten, sind bei Netgo willkommen.



## AGRAR LOGISTIK

## NULLEN, EINSEN, ERNTEN

2.700 Hektar, das sind 27 Quadratkilometer: Zu dieser enormen Anbaufläche summieren sich die Felder für Iglo-Spinat im Münsterland. Abgeerntet werden sie von einer einzigen Firma: der Weddeling GmbH in Borken. Vom Feld bis zur Tiefkühlfabrik in Reken bleibt dabei nichts dem Zufall überlassen – dank digitalisierter Abläufe, wie Geschäftsführer Stefan Pothmann berichtet.

**MITTE APRIL GEHT'S LOS:** Wenn der erste Winterspinat erntereif wird, beginnt für das Agrar Logistik-Team der Weddeling GmbH die Saison – sie wird erst Mitte Oktober mit der Ernte auf den letzten Sommerspinatfeldern wieder zu Ende gehen. In den sechs Monaten dazwischen wird von Sonntagabend bis Freitagnacht gearbeitet, im Drei-Schicht-Betrieb rund um die Uhr. Stunde für Stunde rollen dann die Weddeling-Transporter auf den Hof des Tiefkühlwerks in Reken und liefern das ackerfrische Gemüse in exakt den angeforderten Mengen. In der Hochsaison sind das zwischen 18 und 20 Tonnen pro Stunde: Wer zu Haus jemals

frischen Spinat verarbeitet hat, mag erraten, welches Volumen hinter diesem Gewicht steckt.

**JUST-IN-TIME-LIEFERUNG** für frisches Gemüse, dessen Anbauflächen die Landschaft des gesamten Münsterlandes sprenkeln? Wie kann das gehen? „Dahinter steckt eine in vielen Jahren ausgeklügelte und laufend optimierte Produktions- und Logistikkette“, erklärt Stefan Pothmann. Und die beginnt noch vor der Aussaat. Iglo beschäftigt eigene Anbauberater, die eng mit den rund 100 münsterländischen Vertragslandwirten des Tiefkühlkost-Herstellers zusammenarbeiten. Schon im Vorfeld nehmen



**Stefan Pothmann** (rechts) ist seit 2001 Geschäftsführer der Weddeling GmbH in Borken. Von den Großeltern ursprünglich als Vertrieb für Landmaschinenschlepper gegründet, übernahm der Familienbetrieb Mitte der 1960er Jahre zunächst Agrartransportdienste vom Feld in die damals gerade erbaute Tiefkühlkostfabrik in Reken. In den 1980er Jahren kam dann die Ernte selbst hinzu. Agrar Logistik macht etwa 60 Prozent des Weddeling-Umsatzes aus. Weitere Standbeine des rund 80 Mitarbeiter zählenden Betriebs sind deutschlandweite Logistik- und Transportleistungen vornehmlich für Lebensmittel. Ein eigenes, 12.000 Quadratmeter großes Lager rundet dieses Angebot ab.

sie gemeinsam über Faktoren wie den Aussaatzeitpunkt, die angebauten Sorten, die spezielle Bodenbeschaffenheit bis hin zum Mikroklima Einfluss darauf, dass die Spinatfelder nicht alle gleichzeitig, sondern nach und nach erntereif sind. All diese Informationen werden über Tablets direkt vor Ort in das zentrale Iglo-Datensystem eingespeist, und auch während der Vegetationsphase reißt der digitale Informationsfluss über das Wachstum auf den Feldern nie ab.

**DIE EDV DER WEDDELING GMBH** ist an dieses System angebunden, so dass die Information, welche Felder just jetzt

ihre Erntereife erreicht haben sollten, direkt auf den Bildschirmen der Borkener erscheint. Auch mit der Fabrik in Reken sind die Agrarlogistiker über die zentrale Software

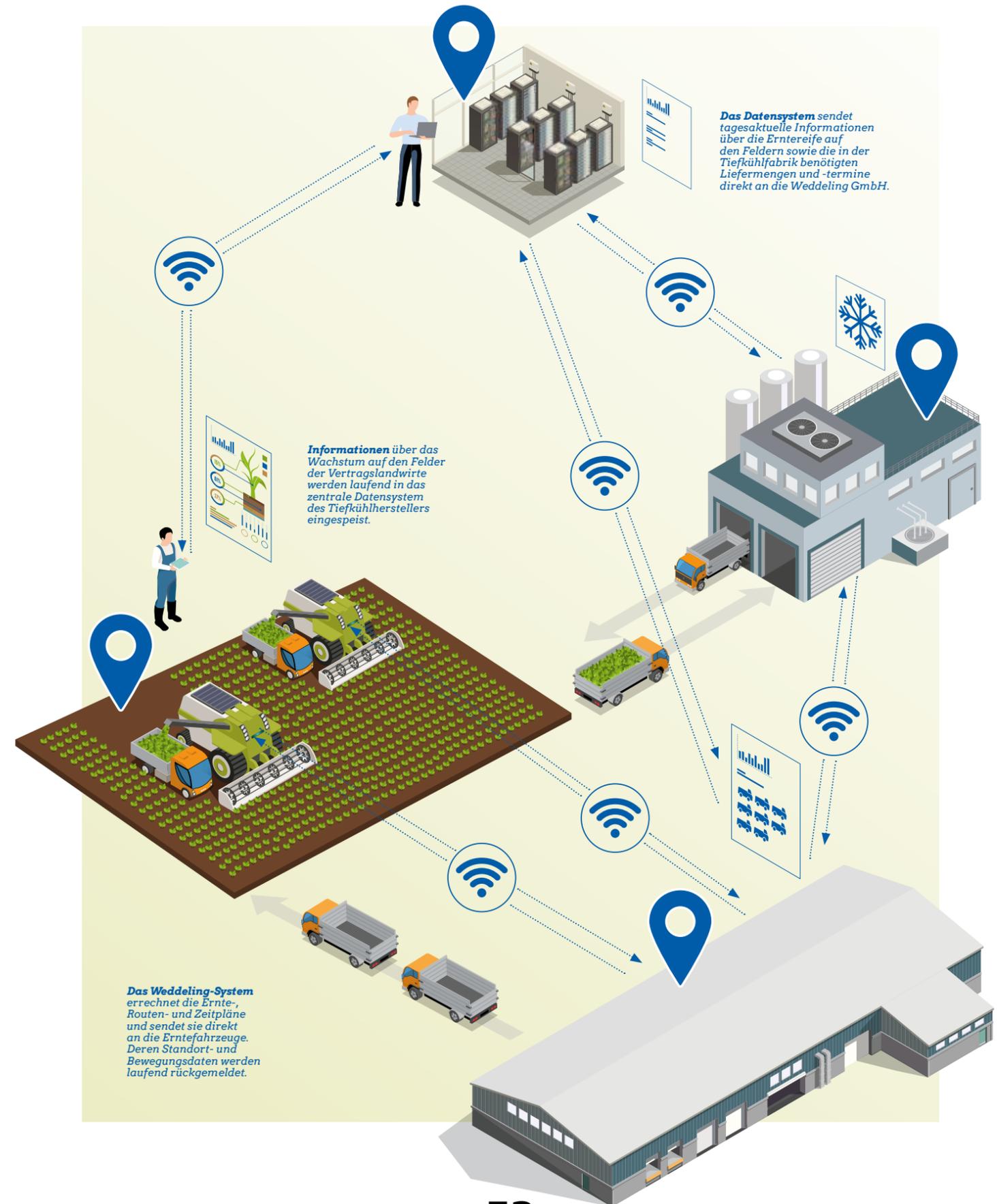
verbunden: Von hier kommt die laufend aktualisierte Information, zu welchem Zeitpunkt welche Mengen für die Verarbeitung benötigt werden.

**„WENN DIE ANLAGEN ZUM STEHEN** kommen, weil der Spinat-Nachschub fehlt, entsteht hoher Schaden, dieses Risiko wohnt jeder Just-in-time-Produktion inne. Beim Spinat kommt hinzu, dass es sich um schnell verderbliche Ware handelt. Maximal zwei Stunden darf es von der Ernte bis zum Schock-

frosten dauern, um das Iglo-Qualitätsversprechen zu halten. Wir dürfen also auch nicht mehr Spinat liefern, als gerade verarbeitet werden kann“, weiß Pothmann. Die digitale Unterstützung durch die Echtzeitanbindung an das Iglo-System gibt es seit etwa sechs, sieben Jahren: „Früher haben wir klassisch mit gedruckten Erntelisten und telefonischer Abstimmung gearbeitet“, so Pothmann, „heute läuft alles papierlos, die Kommunikation ist viel schneller und präziser. Das macht unsere Planung natürlich deutlich effizienter.“

**ALLERDINGS NUTZT DAS NUR**, wenn die Information über Einsatzorte, Liefermengen und -zeitpunkte auch die Männer auf den acht Erntemaschinen und 30 Transporteinheiten schnell erreicht, die für Weddeling im ganzen Münsterland unterwegs sind. Deshalb hat Pothmann für seine Agrar Logistik ein weiteres Softwaretool entwickeln lassen, das GPS und Geodaten einbindet und über das Mobilnetz in Echtzeitverbindung zur Ernteflotte steht. „Besonders nachts konnte es früher durchaus zeitaufwändig sein, überhaupt erstmal das richtige Feld zu finden“, schmunzelt Pothmann. Heute ist die Positionsbestimmung dank digitaler Unterstützung auf zehn Meter genau, und das Navigationssystem führt die Weddeling-Mitarbeiter auf kürzestem Weg von Einsatzort zu Einsatzort. Die Transporterfahrer bekommen zudem automatisch mitgeteilt, wann sie vom Feld zum Werk starten müssen, um pünktlich zum verlangten Liefertermin einzutreffen.

“**Heute läuft alles papierlos, die Kommunikation ist schneller und präziser: Das macht unsere Planung deutlich effizienter.**”



**DIESER LÜCKENLOSE DATENSTROM** der vernetzten digitalen Systeme gewährleistet vom Feld des Vertragslandwirts bis zum Kochtopf des Verbrauchers maximale Transparenz. Pothmann beispielsweise kann an seinem Bildschirm in Borken nicht nur sehen, wo im Einsatzgebiet sich welche Weddelling-Maschinen gerade befinden. In der Satellitenansicht seiner Software sind sogar die Bahnen dokumentiert, auf denen sich eine Erntemaschine durch das Spinatfeld arbeitet. Im Iglo-System wiederum ist jede Anbaufläche mit einer Nummer gekennzeichnet: Diese wird bei der Spinat-Anlieferung im Werk über Transponder mit erfasst – so lässt sich jede Charge bis zum einzelnen Vertragslandwirt zurückverfolgen. Und über einen Code auf jeder Packung kann auch der interessierte Verbraucher auf der Iglo-Website nachschauen, wer genau seinen Spinat angebaut hat.

**BEI DER EIGENTLICHEN ERNTEARBEIT** kann digitale Technologie dennoch nur begrenzt helfen: „Da kommt’s auf Wissen, Können und Erfahrung an“, sagt Pothmann. „Die EDV kann zwar berechnen, dass der Spinat jetzt reif ist, aber nur der Mensch kann beurteilen, ob das wirklich stimmt und die Qualität den strengen Vorgaben genügt.“ Deshalb ist er froh, dass er auf eine zuverlässige Mannschaft bauen kann; die Fluktuation im Team ist minimal. Und die Weddelling-Mitarbeiter kennen sich nicht nur mit Spinat, sondern auch mit der kom-

plexen Landmaschinenteknik aus: Fast alle sind ausgebildete Landmaschinenmechaniker, viele haben diesen Beruf direkt bei Weddelling gelernt, denn das Unternehmen bildet jedes Jahr aus. Dieses Fachwissen erlaubt es den Maschinenführern, kleinere Probleme direkt vor Ort selbst zu beheben. 500.000 Kilometer legen schließlich allein die Transporter jedes Jahr zurück, und unter solcher Dauerlast kann immer mal etwas verschleiben oder kaputtgehen. Und ist der Schaden größer oder erfordert Ersatzteile, sind Kollegen aus der Weddelling-Zentrale schnell mit einem Werkstattwagen zur Stelle.

**IN DER KURZEN WOCHENENDPAUSE** wird die Ernteflotte gewartet und gereinigt: Frisch gewaschen geht es dann Sonntagabend wieder los – bis Mitte Oktober auch das letzte Blatt Spinat abgeerntet ist. [📍](#)

“ **Technologie kann berechnen, dass der Spinat jetzt reif ist – beurteilen, ob das auch stimmt, kann aber nur der Mensch.** ”



Die Software, die bei der Weddelling GmbH im Einsatz ist, dokumentiert jede Bewegung der Ernte- und Transportmaschinen – aus der Vogelperspektive. Digitale Technik ist auch im Führerstand der Erntemaschinen im Einsatz, wie Stefan Pothmann demonstriert. Die Kolosse der neuesten Generation bewegen sich im „Hundegang“ über das Feld: Vorder- und Hinterachse laufen versetzt zueinander, das schont den Boden.



Im Video auf [standorthier.de](http://standorthier.de) sehen Sie die Weddelling GmbH im Einsatz auf dem Feld – und erfahren mehr über Spinatanbau und -verarbeitung im Münsterland.

[Hier geht's zum Video!](#)



## SARS COVID 19

WEGFÜHRUNG UND WEGZIELE  
IN DER CORONA-KRISE

In den letzten Monaten sind wir alle in unserer persönlichen Lebensführung, in unserem wirtschaftlichen und sozialen Handeln durch Bestimmungen und Nachrichten in kaum dagewesener Weise beeinflusst, formulieren wir genauer: eingeschränkt worden. Nach anfangs überraschter Akzeptanz der teils rigorosen Maßnahmen wurden und werden viele Fragen gestellt. Doch wollen wir hier keinen politischen Diskurs führen – ganz im Sinne dieses Geschäftsberichts bewegt uns vielmehr die Frage, welche Formen von Wegen in der Krise gewählt und hoffentlich wieder aus ihr hinausführen werden. Zudem versuchen wir zu erkennen, welche Ziele mit den Wegen erreicht werden sollen oder können.

**DER TRAMPELPFAD**

Der Trampelpfad legt eine erste Spur, führt Professor Dix in seinem Beitrag in diesem Geschäftsbericht aus: Nicht immer gerade, ermöglicht er gleichwohl das Durchqueren eines noch nicht erschlossenen Gebiets. Solche Trampelpfade haben wir zu Beginn des coronabedingten Lockdowns sehen können. Stationäre Händler, die ihre Waren über das Internet angeboten haben; Restaurants, die sich zu improvisierten Lieferdiensten wandelten; hochkarätige Textilhersteller, die auf Schutzmaskenproduktion umstellten. All diesen Trampelpfaden ist neben dem Provisorischen der unbändige Wille gemeinsam, kreativ einen für das Unternehmen neuen Weg zu beschreiten und den Fortbestand so gut es geht zu sichern. Wahres Unternehmertum zeigt sich in der Krise – die vielfältigen Ideen zur Krisenbewältigung machen gegenseitig Mut.

Als VR-Bank haben wir einige hundert Kunden auf ihren Pfaden in den ersten Wochen des Lockdowns begleitet. Auch wir selbst beschriften manchen Trampelpfad: Alle Filialen mussten geschlossen, die bisher überwiegend persönliche Kundenkommunikation über Telefon und Video weitergeführt werden. Zudem galt es unverzüglich, viele Kunden mit neuen Förderkrediten entlang ebenso neuer Vergaberichtlinien zu bedienen.

56

**DER WANDERWEG**

Fortschreitend erwiesen sich etliche Trampelpfade als richtig, allerdings vielleicht nicht breit genug für die krisenbedingt erforderlichen Bewegungen. Bei anderen war der Grund nicht so tragfähig, wie es zunächst den Anschein hatte. Auch dieses Dix'sche Wegebild leitet in die zweite Phase der Bewältigung des Lockdowns: Trampelpfade müssen mindestens ausgebaut, vielleicht befestigt werden; Orientierungsschilder kommen hinzu. Kreatives oder der Not entspringendes spontanes Handeln sollte in Routine übergehen.

Dies ließ sich etwa im Lebensmitteleinzelhandel gut erkennen: Provisorische Abstandsmarkierungen wurden durch dauerhaftere ersetzt; kleine Plexiglaswände wichen umfänglichen Kasseneinhausungen; langen Warteschlangen wurde durch mehr Personal abgeholfen.

In der VR-Bank konferierte in den ersten Wochen fast täglich der Krisenstab aus Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern, Bereichsleiterinnen, Bereichsleitern und Vorstand: Gemeinsam wurden beispielsweise Kreditentscheidungsprozesse verbessert, mehr Personal in Telefonservice und Videoberatung eingesetzt sowie die technische Infrastruktur für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Home-Office verbessert.

**DIE STRASSE**

Natürlich haben über viele Jahrhunderte Warenaustausch und Reisen über Wanderwege stattgefunden. Professor Dix leitet allerdings klar ab, dass erst durch den Straßenbau der Römer ein nennenswerter Austausch erfolgen konnte. Mithin ist die Straße das Symbol für den Start der Wege aus der Krise. Geschäfte dürfen, wengleich mit Einschränkun-

gen, wieder öffnen: Sie begeben sich gleichsam in den Straßenbau. Flächen müssen umgestaltet werden, Abstands- und Anzahlregeln gilt es einzuhalten. Pflegeheime dürfen ausgewählte Besuche ermöglichen. Auch im Nonprofit-Bereich kann bei Religionsgemeinschaften, Vereinen oder Museen wieder begrenzter Betrieb aufgenommen werden. Und vergessen wir nicht die von der Bundesliga beschriftete Straße der sogenannten Geisterspiele.

In der VR-Bank haben wir direkt bei Lockerung der Regeln auch alle Filialen wieder geöffnet, waren gleichzeitig mit den Geschäften wieder für unsere Kundinnen und Kunden persönlich erreichbar – wengleich mit anfangs wegen der Hygieneschutzmaßnahmen ungewohnten neuen „Straßen“. Während des Corona-Lockdowns eingeführte und von den Kunden wertgeschätzte Geschäftsprozesse – etwa unseren Fast Lane Prozess in der Kreditgenehmigung – haben wir auch in der Zeit der Öffnung weitergeführt, gleichsam „befestigt“ wie eine Straße. Auch bauen wir unseren VRAnzi-Service in weiteren Filialen aus. Das Ziel ist klar: Gutes und Bewährtes dauerhaft weiterführen und in der Breite nutzbar machen.

**DIE AUTOBAHN**

Und was bringt die Zukunft? Wir glauben, dass uns der Lockdown und seine Nachwirkungen noch lange beschäftigen werden. Viele unserer Mitglieder und Kunden und auch die VR-Bank selbst stellen sich auf einen langen Weg ein, gehen vom Sprint der ersten Tage und Wochen in den Dauerlauf über.

Es zeichnet sich schon jetzt ab, dass manche Entwicklung der letzten Wochen unser Leben und Handeln dauerhaft beeinflussen dürfte. Der Handel über das Internet, Bankgeschäfte über Telefon, Video und VRAnzi haben eine Nutzungsintensität deutlich über dem Vorkrisenniveau erreicht. Zahlungen erfolgen zunehmend kontaktlos, über Karte oder Smartphone. Die Welt ist digitaler geworden. Werden das die neuen Autobahnen? Und welcher Art werden die Autos sein, die auf ihnen fahren? Vergessen wir bei unseren Planungen nicht, dass auch noch andere Themen – wie Nachhaltigkeit, Klimaschutz oder die Alterung unserer Gesellschaft – manchen breiten Weg erfordern, gar bestimmen werden. Wir benötigen Autobahnen, verstanden als Wege, auf denen breite Güter- und Informationsströme sicher, effizient und über weite Strecken ans Ziel gebracht werden können.

Beispiele dafür können nachhaltige und weniger krisenanfällige Anlageprodukte sein. Wir werden unseren Weg des persönlich nahen, aber auch digitalen Kundenkontakts weiter ausbauen; in der Krise bewährt. Auch gilt es weiterhin, für eine profitable regionale Präsenz als Bank einzutreten. Große Konzerne können bisweilen nicht so leicht wie flexible regionale Unternehmen und Banken agieren: Diese Erkenntnis hat sich auch in der Corona-Krise bestätigt. 📍

*Dr. Carsten Düerkop*  
Vorstandsvorsitzender  
seit 01.04.2020

*Matthias Entrup*  
Vorstand

*Berthold te Vrugt*  
Vorstand

57



# BANK 3



“ HANDELSVERBINDUNGEN GIBT ES SCHON IN DER ANTIKE, MIT DEN VIELEN ROUTEN DER BERNSTEINSTRASSE. STRASSE IST WIRTSCHAFTSRAUM UND REPRÄSENTATIONSORT. MAN DOKUMENTIERT IM RÖMISCHEN SINNE: ICH KANN DAS. ”

*Prof. Dr. Andreas Dix*

## GELDANLAGE

## WEGE AUS DEM ZINSTIEF

Etwa drei Prozent Zins braucht man momentan, um nach Abzug von Inflation und Steuern den Wert seiner Ersparnisse zu erhalten. Auf verzinsliche Sparanlagen gibt es so viel schon lange nicht mehr. Das VR PrivateBanking begleitet vermögende Kunden bei Aufbau, Ausbau und Sicherung ihrer Vermögen – mit Grundsätzen und Empfehlungen, die auch für Sparer und Anleger mit weniger Kapital nützlich sind.

**DAS VR PRIVATEBANKING** im Haus der VR-Bank Westmünsterland besteht seit 2005: Als eine der ersten Genossenschaftsbanken in Deutschland eröffnete die VR-Bank ihren vermögenden Privat- und Firmenkunden ein so spezialisiertes und hochindividuelles Beratungskonzept. Nur drei „ruhige“ Jahre waren den Newcomern beschieden, bis 2008 der Lehman-Brothers-Crash und die anschließende Finanzmarktkrise (Griechenland) tiefgreifende Verwerfungen auf den internationalen Geldmärkten auslösten. Seither ist der EZB-Leitzins im Sinkflug, 2015 durchbrach er sogar die Null-Prozent-Linie ins Negative.

**GERADE IN SCHWIERIGEN ZEITEN** beweisen sich Umsicht und Können von Vermögensmanagern. Von Anfang an hat Ludger Terodde mit seinem Team und dem jüngst in den Ruhestand verabschiedeten Vorstandsvorsitzenden

Dr. Wolfgang Baecker auf eine Betreuungphilosophie gesetzt, die die langfristige, nachhaltige und Vertrauen stiftende Beziehung zum Kunden in den Mittelpunkt stellt. Als „Kümmerer“ verstehen sich die Generalisten wie die Spezialisten des VR PrivateBanking: kontinuierlich im Kontakt stehen mit den Kunden, initiativ den Dialog suchen, proaktiv beraten, gemeinsam die Ergebnisse betrachten und feinjustieren – das sind die Kerntugenden ihres Beziehungs- und Vermögensmanagements. „In diesem anspruchsvollen Segment heißt kluge Vermögensberatung, auf Basis einer ganzheitlichen Planung die gesamte Vermögensarchitektur auf die aktuelle Lebensphase, die ganz individuellen Ziele und Bedürfnisse des einzelnen Kunden auszurichten. Und das gelingt nur im engen Kontakt, wenn man einander kennt und vertraut“, erläutert Terodde die Kernwerte der Beratung.

**UM DIESES VERTRAUEN ZU SICHERN,** gelten klare Qualitätskriterien. Alle Beraterinnen und Berater haben die European Business School durchlaufen und sind für ihre Spezialgebiete von namhaften Prüfinstituten zertifiziert. Eine „Chinese Wall“ schützt sämtliche Kundeninformationen; auch innerhalb der VR-Bank Westmünsterland werden keine Daten ausgetauscht. All das gewährleistet ein Höchstmaß von Objektivität und Neutralität in Vermögensplanung, -management und -verwaltung: „Wir verstehen uns als Sparringspartner, nicht als Produktverkäufer, und sind ausschließlich dem Kundeninteresse verpflichtet.“

## VR PRIVATEBANKING-LEITER LUDGER TERODDE UND PORTFOLIOMANAGER CHRISTOPH BENDER IM INTERVIEW.

**Wie war 2019 die Stimmungslage bei den Kunden des VR PrivateBanking?**

**Terodde:** Nicht euphorisch, aber gelassen. Unsere Kunden sind in der Vergangenheit unseren Empfehlungen gefolgt, das zahlt sich jetzt aus. Generell muss man immer betrachten, in welcher Lebensphase sich die oder der Einzelne gerade befindet. Jüngere Kunden, die mit uns am Vermögensaufbau arbeiten, haben allen Grund zur Gelassenheit, denn sie haben Zeit: Sind die Lebensrisiken abgesichert und anstehende Ziele finanziell gut geplant, können sie sich auch in volatileren Märkten bewegen, ohne bei Kurseinbrüchen Schaden zu nehmen. Denn langfristig betrachtet liegen Aktieninvests immer bei sechs bis zehn Prozent Rendite, das belegen alle Statistiken. Mit zunehmendem Alter verschiebt sich der Fokus und die Risikowahrnehmung verändert sich: Jetzt geht es für die Kunden um das generelle Ziel, Vermögenswerte zu streuen, sich breit aufzustellen und zugleich das Langlebigkeitsrisiko abzusichern – das heißt, perspektivisch für einen nachhaltig langen Cash-Flow zu sorgen.

**Bender:** In dieser Phase der Vermögensoptimierung hat der anhaltende Niedrigzins sehr viel verändert – schon seit einigen Jahren. Viele unserer Kunden besitzen hohe Immobilienwerte und konnten hier von den Steigerungen auf diesem Markt profitieren. Aber der Rest des Vermögens lag meist überwiegend in Sparbriefen, Sparanlagen, Festgeldern. Eine solche Vermögensaufstellung birgt die Gefahr des Realwertverlusts. Wir haben unsere Kunden frühzeitig dafür

sensibilisiert und empfohlen, mit einer strategischen Umstrukturierung ihres Portfolios gegenzusteuern: raus aus den Geldwerten, rein in Sach- und Substanzwerte, Versicherungen, Wertpapiere, vor allem Aktien, Rohstoffe und Edelmetalle. Dabei müssen wir ganz klar signalisieren: Es ist angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes der Geldmärkte keine höhere Rendite mehr möglich, ohne auch ein höheres Risiko einzugehen. Unser Job ist es, auszubalancieren, was die oder der Einzelne an Risiko vertragen kann und angesichts der persönlichen Finanzplanung vielleicht auch muss. In den Assets bilden wir das mit einer individuellen Gewichtung ab, die dem Risikoprofil, der Lebensphase, dem Zeithorizont und den Zielen des Kunden zu 100 Prozent entspricht. Das geschieht auf der Basis strategischer Planung, langfristig, mit Bedacht und ruhiger Hand. Diese strategische Ausrichtung, das ist unsere Überzeugung, wird maßgeblich für den späteren Anlageerfolg verantwortlich sein – eine Philosophie, die auch mit der Münsterländischen Bank Thie & Co. umgesetzt wird.

**Terodde:** In der Phase des Vermögensverzehr, bei den „Silver Agern“, ist ebenfalls besondere Aufmerksamkeit geboten. Da werden beispielsweise Versicherungen fällig, und man muss sehr differenziert betrachten, ob man diese Werte verrentet oder nochmals in andere Anlageformen umschichtet – denn Liquidität und Cash-Flow müssen bis zum Lebensende, das noch in weiter Ferne liegen kann, den gewünschten Standard sichern. Außerdem beschäftigen sich viele Kunden in dieser Phase damit, wie sie perspektivisch Vermögen an nachfolgende Generationen übertragen können. All diese komplexen Überlegungen begleiten wir Finanzplaner im VR Private-

Banking umfassend als Generalisten – für Themen wie Portfoliomanagement, Ruhestands- oder Nachfolgeplanung ziehen wir die für diese Aufgaben ausgebildeten und zertifizierten Spezialisten unseres Teams wie auch Juristen und Steuerberater hinzu.

#### Die Deutschen gelten als aktienschau, stimmt das?

**Terodde:** Ja und nein. Die Zahl der Aktionäre ist hier im europäischen Vergleich immer noch unterdurchschnittlich, weshalb die Deutschen auch stärker vom Realzinsverlust betroffen sind als andere Länder. Allerdings gibt es auch das typisch deutsche Verhalten, dass unerfahrene Kleinanleger dem Herdentrieb folgen und relativ uninformiert in ein Investment erst auf dem Peak einsteigen. Etwa beim großen Börsenhype 1998 bis 2000, auf dessen Höhepunkt viele kleine Erstaktionäre eingestiegen sind: Die sind wenig später ungebremst vor die Wand gefahren. Wer sich auskennt, belesen und gut beraten ist, steht sich an den Börsen definitiv besser. So nutzen etliche unserer Kunden Phasen sinkender Kurse bewusst, um antizyklisch zu handeln, sie steigen wieder aus, wenn der Trend überall angekommen ist – Unerfahrenen gelingt dieses Timing nur in den seltensten Fällen. Aber wenn man sukzessive Vermögen aufbaut, beispielsweise über Fondssparverträge, kommt man auch aus Phasen, in denen die Börsen korrigieren, als Nutznießer raus. Durch alle Krisen und Crashes ist die Aktie langfristig das Invest mit den mit Abstand besten Renditen – für den Vermögensaufbau ist sie quasi alternativlos.

**Bender:** Für Aktieninvests haben wir durchaus klare Empfehlungen, die wir

im Sparring mit unseren Vermögenskunden auch intensiv besprechen. Nie „all-in“ gehen, den Anlagezeitraum groß halten, Statistiken beachten. Klug taktieren, aber nicht zocken. Und in Themen investieren, die keine Modeerscheinung, sondern Megatrends sind. Digitalisierung, Automatisierung, Robotics sind solche Themen, Medizin und Medizintechnik ebenfalls. Und Branchen, die gar nicht zyklisch funktionieren, sondern Grundbedürfnisse befriedigen, wie etwa Nahrungsmittel. Wenn man seine Strategie daran ausrichtet, wird sie sich langfristig immer als Erfolg herausstellen, und dann verkräftet man auch temporäre Dellen, weil sie sich mit der Zeit wieder ausbeulen.

#### Gilt das auch für Kleinanleger? Und ab wie viel Vermögen macht es überhaupt Sinn, Anlagen zu streuen?

**Bender:** Auch mit kleineren Vermögen sollte man möglichst breit streuen, was über Einzeltitel aber nur bedingt funktioniert – besser sind Fonds. Ein Fonds investiert in 65 bis 100 Einzeltitel, und man kann ab 25 Euro monatlicher Sparrate einsteigen. Das ist für Kleinanleger optimal, alles andere bewegt sich im Bereich des Zockens.

**Terodde:** Es ist definitiv ab dem ersten Euro sinnvoll, die Geldanlage zu diversifizieren. Die VR-Bank hat für jede Kundengruppe, vom Taschengeldsparer bis zum großen Vermögen, exzellente Lösungen: Unsere Kunden bekommen immer genau das, was zu

ihrer Lebensphase und ihren Zielen passt. Fondsanlagen kann man sogar ganz unkompliziert vom Sofa aus abschließen: Mit MeinInvest, unserem virtuellen Anlageassistenten, lässt sich jederzeit online eine passende Geldanlage finden. Diese schnelle digitale Alternative nutzen auch etliche unserer Vermögenskunden, um zwischendurch unkompliziert freie Beträge anzulegen. Ohne Angabe persönlicher Daten wird mit nachvollziehbaren Graphiken die individuelle Risikobereitschaft ermittelt. Es folgt eine Fragestrecke zu Wünschen

und Möglichkeiten, dann ermittelt der Algorithmus den individuellen Anlagentyp und empfiehlt eine Geldanlage. Privatkunden, die sich mit Vermögensaufbau oder verschiedenen Anlagemöglichkeiten

beschäftigen möchten, empfehle ich zum Einstieg grundsätzlich die persönliche Beratung: Unsere genossenschaftliche Finanzplanung ist in ihrer Individualität durch keinen Algorithmus zu ersetzen. Wenn die Finanzplanung aber einmal aufgestellt ist oder man sich dem Thema zunächst unverbindlich annähern möchte, ist MeinInvest ein spannender und interessanter Weg, zu soliden individuellen Anlageempfehlungen zu kommen – und sie bei Gefallen auch direkt online abzuschließen. ♪

*Ludger Terodde  
Leiter VR PrivateBanking*

*Christoph Bender  
Portfoliomanager*

“ Ein spannender und interessanter Weg, zu individuellen Anlageempfehlungen zu kommen – und bei Gefallen auch direkt einzusteigen. ”

Hier geht's zum Beitrag!

Sie möchten sich strategisch mit dem Vermögensaufbau beschäftigen oder suchen für Ihre Rücklagen Wege aus dem Zinstief? Auf [standorthier.de](http://standorthier.de) finden Sie nützliche Links zur genossenschaftlichen Finanzberatung, zu MeinInvest, dem digitalen Anlageassistenten, und zum VR PrivateBanking. Klicken Sie rein!



Ludger Terodde (oben) leitet das VR PrivateBanking, sein Kollege Christoph Bender (links) ist zertifizierter Portfoliomanager.

## BERATUNG UND SERVICE

## BANK AUF NEUEN WEGEN

Ganz persönlich für alle Mitglieder, Kundinnen und Kunden da zu sein: Das ist das zentrale Ziel der VR-Bank. Früher konnte das nur über Präsenz in den Filialen erreicht werden – was in einem so großen Geschäftsgebiet dennoch oft Wege und Aufwand für die Kundinnen und Kunden verursachte. Inzwischen ist die VR-Bank Westmünsterland auf allen Kanälen persönlich ansprechbar: vom Video-Meeting bis zu Social Media.

„**UNSERE MEISTGENUTZTE FILIALE** war auch 2019 die Website der Bank“, sagt Ulrich Kormann, Leiter des Kundenservice der VR-Bank Westmünsterland. Genauer gesagt: das Online-Banking – und die kleine Box rechts auf der Startseite. Über deren blaue Tabs bekommt man unkompliziert und direkt persönlichen Kontakt zur Bank. Ob telefonisch, im Text- oder Video-Chat, per Mail oder als Terminwunsch für ein klassisches Filial-Beratungsgespräch: Über diese Kanäle lassen sich alle Serviceanliegen ohne Aufwand oder Fahrten erledigen – persönlich-digital. Dafür sorgt das Team vom Kundenservice.

**DIE TERMINVEREINBARUNG** für eine Video-Beratung ist das neueste Angebot. In so einem Face-to-Face-Gespräch geht es nicht um alltägliche Servicewünsche, sondern um die individuelle, umfassende Beratung zu komplexen Finanzthemen – von der Immobilienfinanzierung bis zur Geldanlage. Der Unterschied zum Beratungsgespräch

in der Bank ist minimal: „Man kann einander zwar nicht die Hand geben – doch was die Intensität des Gesprächs und die Flexibilität angeht, finden viele Kundinnen und Kunden es sogar noch ein bisschen besser“, weiß Kormann. So ermöglicht es die räumliche Unabhängigkeit beispielsweise, während der Beratung spontan weitere Spezialisten zuzuschalten, ebenfalls per Live-Video.

**FÜR DIE VIDEO-BERATUNG** nutzt die VR-Bank das Tool GoToMeeting: Mit der Terminbestätigung erhält der Kunde einen Link, der direkt ins Video-Gespräch führt. Eine einfache Checkliste hilft auch technisch Unerfahrenen, sich über PC, Laptop oder Tablet einzuloggen – darüber hinaus braucht es kundenseitig keine Vorbereitung. Optimal vorbereitet sind jedoch die Beraterinnen und Berater der Bank, zudem haben sie alle benötigten Unterlagen, Notizen und Informationen auf dem Bildschirm –

Willkommen in der meistfrequentierten VR-Bank-Filiale: Auf der Homepage können jetzt auch Termine für eine Video-Beratung vereinbart werden – das neueste persönlich-digitale Angebot der VR-Bank Westmünsterland.



Das Team vom Kundenservice der VR-Bank Westmünsterland nimmt sich an Werktagen zwischen 8 und 18 Uhr persönlich aller Servicewünsche an – per E-Mail, Telefon und Text- oder Video-Chat.

Probieren Sie die neue Video-Beratung oder die persönlich-digitalen Services der VR-Bank direkt aus: Der QR-Code bringt Sie zu den Links!

Hier geht's zum Beitrag!



Kunde und Berater können sie während des Gesprächs gleichzeitig ansehen. Genau wie die analoge Beratung verläuft auch die per Video ungestört und diskret, denn die Berater führen das Gespräch in virtuellen Besprechungsräumen, aus dem eigenen Einzelbüro oder, außerhalb der Öffnungszeiten, vom Home-Office aus.

**SEIT 2016** schon beschäftigt sich die VR-Bank intensiv mit digitalen Alternativen zum klassischen Filialbesuch. „Es zahlt sich aus“, so Kormann, „dass vom Vorstand bis in die Führungsebenen große Offenheit gegenüber neuen Technologien herrscht – und auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter früh begeistert und mitgenommen wurden.“

**DER PERSÖNLICH-DIGITALE ANSATZ** und der technologische Entwicklungsgrad der VR-Bank gelten in der genossenschaftlichen Bankenlandschaft als vorbildlich, „viel wichtiger als internes Lob ist uns aber, dass unsere Mitglieder, Kundinnen und Kunden diese Angebote hilfreich finden und nutzen“, sagt Kormann. „Persönliche Erreichbarkeit und Kundennähe sind für uns als Regionalbank unverhandelbar – und digitale Technologien bringen diese Vorteile direkt nach Hause oder ins Büro. Das geht nicht zulasten des Filialnetzes, auch hier freuen wir uns über jeden persönlichen Kontakt. Allerdings merken wir, dass viele Kundinnen und Kunden diese schnellen, komfortablen Zugangswege schätzen.“

**AUF ANDEREN DIGITALEN WEGEN** ist Tessina Kubendorff unterwegs: Im Team Marketing und Kommunikation der VR-Bank sorgt sie seit Anfang 2018 für Fans und Follower – die 31-Jährige verantwortet die Social-Media-Kommunikation der VR-Bank. „Wir konzentrieren uns auf Facebook und Instagram, um unsere Bank als modernen, zuverlässigen Partner mit innovativen Produkten

“ **Persönliche Erreichbarkeit und Kundennähe sind für uns als Regionalbank unverhandelbar – und über digitale Tools können unsere Kunden beides noch flexibler und unkomplizierter nutzen.** ”

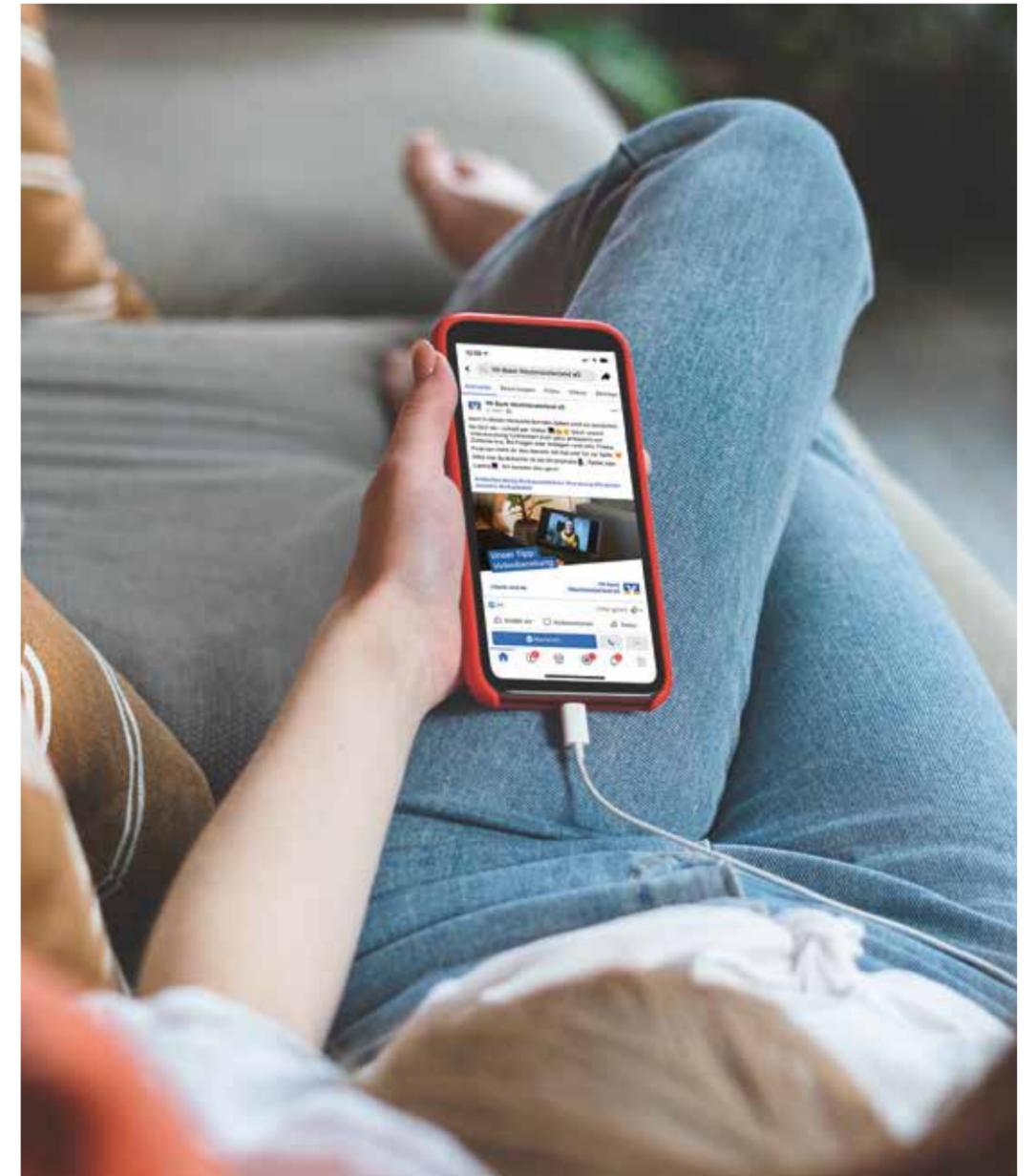
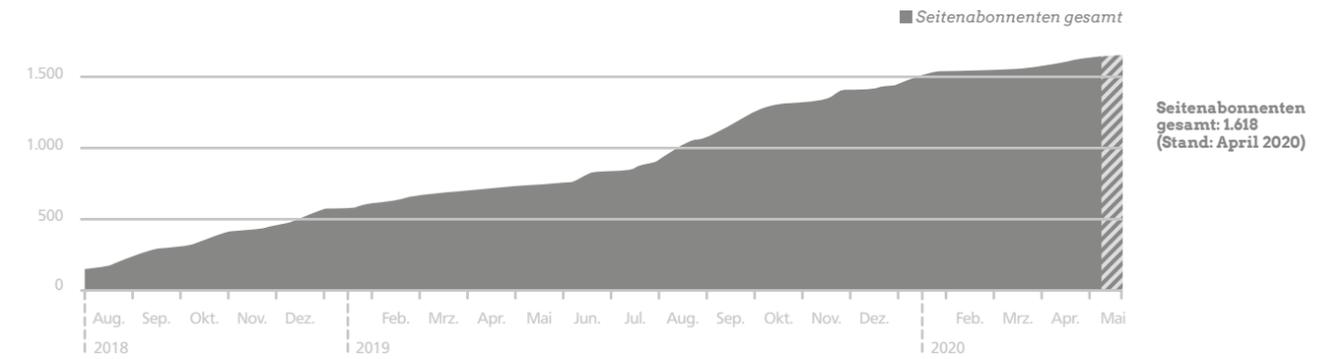
und Services vorzustellen“, fasst sie die Ziele ihrer Arbeit zusammen.

**KEINE BANALE AUFGABE**, denn Finanzdienstleistung und Bankthemen gelten in sozialen Medien nicht gerade als Clickbooster. Um Relevanz zu erreichen, folgt die Marketing Managerin einem detailliert ausgearbeiteten Redaktionsplan – vier bis fünf Posts platziert sie jede Woche. Darunter sind auch Vorlagen des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), das Gros der Themen stammt aber aus der VR-Bank selbst. „Die Kolleginnen und Kollegen bringen sehr aktiv Themenvorschläge für Posts ein“, sagt Kubendorff. Dabei werden alle davon motiviert, dass Clickraten, Follower und Interaktion kontinuierlich steigen – Social Media funktioniert, wenn die Themen passen, die Ansprache authentisch ist und die bildliche Aufbereitung gut.

**DIE RÜCKMELDUNG** aus der Community kommt unmittelbar und ist präzise messbar. Die kontinuierliche Auswertung der Social-Media-Strategie ist deshalb so spannend wie unverzichtbar, zeigt sie doch, welchen Themen die Zielgruppe besonders viel Aufmerksamkeit schenkt. „Posts mit klarem Regionalbezug, Insights aus dem Bankalltag, News von unseren Azubis und Gewinnspiele sind besonders beliebt“, weiß Tessina Kubendorff. Auch Informationen über moderne Produkte wie Banking-Apps und digitale Zahlungsmöglichkeiten kommen gut an.

**„MIT UNSEREN FACEBOOK-POSTS** erreichen wir Menschen ab etwa 25 Jahren, bei Instagram sind unsere User tendenziell jünger – dieser Kanal wächst allerdings langsamer, da die Verbreitung hier anders funktioniert als auf Facebook.“ Beiden Kanälen gemeinsam ist es, dass Anfragen und Kommentare schnelle Reaktion erfordern – denn am Ende geht es nicht nur darum, möglichst viele Likes zu sammeln, sondern in den Dialog mit Usern zu kommen. Zur Glaubwürdigkeit einer Bank, die sich als digital kompetent, agil und modern positioniert, gehört es deshalb auch, zügig, persönlich und verbindlich zu antworten.

**„DER SCHLÜSSEL ZU VERTRAUEN UND KUNDENBINDUNG** ist immer gute, aufrichtige Kommunikation“, sagt Kubendorff, „das gilt auch in sozialen Medien. Diese Kanäle bringen eine andere Tonalität mit sich, aber auch hier geht es letztlich um Erreichbarkeit, Nähe und Authentizität.“



Über Social Media erreicht man die Menschen überwiegend in ihrer Freizeit. Davon zeugt auch, dass der überwiegende Teil der Zugriffe über Smartphones oder Tablets erfolgt. Entsprechend kompakt und unterhaltsam ist die Aufbereitung der Themen.

## GESCHÄFTLICHE ENTWICKLUNG 2019

## POSITIVER TREND SETZT SICH FORT

Die gute wirtschaftliche Entwicklung der VR-Bank Westmünsterland eG setzte sich im Geschäftsjahr 2019 dynamisch fort. Das gesamte Kundengeschäft legte um 476,6 Millionen Euro oder 9,4 Prozent auf rund 5,57 Milliarden Euro zu.

Sowohl der Ausbau des Kundenkreditgeschäftes wie auch die Ausweitung der Geldanlagen der Kunden trugen zu dieser Entwicklung bei. Diese Zahlen belegen einmal mehr das nachhaltige Vertrauen der Mitglieder und Kunden in das Geschäftsmodell der Bank. 1.383 Kunden traten der Bank in 2019 als Mitglied bei, die Gesamtmitgliederanzahl beträgt damit 47.676.

Die erfolgreiche geschäftliche Entwicklung spiegelt sich auch in der Ertragslage wider. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit erhöhte sich aufgrund eines gestiegenen Provisionsergebnisses und hoher sonstiger betrieblicher Erträge u. a. aus dem Verkauf nicht betriebsnotwendiger Gebäude auf 17,7 Millionen Euro (Vorjahr: 17,2 Millionen Euro).

Insgesamt wird die Bank das Ergebnis nutzen, um das Eigenkapital für das geplante Kreditwachstum zu stärken und um den Unternehmen und Privatkunden in der Region somit auch in Zukunft als zuverlässiger Finanzierungspartner zur Verfügung zu stehen.

## Bilanzentwicklung

	2019 TEUR	2018 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Bilanzsumme	2.770.839	2.541.104	229.735	9,0
Kundenforderungen	2.130.631	1.982.872	147.759	7,5
Kundengelder	1.735.695	1.564.512	171.183	10,9

## KREDITGESCHÄFT

Nach vielen Jahren des Aufschwungs verminderten sich 2019 die konjunkturellen Auftriebskräfte in Deutschland merklich.

Gleichwohl stiegen die Kundenforderungen der VR-Bank Westmünsterland eG um 7,5 Prozent auf nunmehr 2,13 Milliarden Euro. Das erwartete Wachstum von 6,7 Prozent konnte damit übertroffen werden. Im Neukreditgeschäft konnte die Bank ein Volumen von über 550 Millionen Euro vergeben. Das Volumen an Förderkrediten für den Wohnungsbau, die Landwirtschaft und die Gewerbebetriebe stieg insgesamt um 5,2 Prozent. Des Weiteren fragten unsere Kunden Bürgschaften und Garantien in Höhe von knapp 74 Millionen Euro nach.

Ein weiterer Wachstumsträger im Dienstleistungsgeschäft blieb die Vermittlung von Finanzierungen an die genossenschaftlichen Partner. Damit trägt die Bank den Wünschen der Kunden nach langfristiger Zinssicherung sowie nach Konsumentenkrediten Rechnung. Insgesamt wuchs der Bestand der vermittelten Finanzierungen (inkl. Leasing) deutlich um 5,9 Prozent auf

knapp 395 Millionen Euro. Das betreute Kundenkreditvolumen beläuft sich somit auf 2,66 Milliarden Euro, das entspricht einem Zuwachs von 6,9 Prozent.

## GELDANLAGEN DER VR-BANK-KUNDEN

Die Kundeneinlagen stiegen deutlich stärker als erwartet an. Die Einlagen wuchsen insgesamt um 171,2 Millionen Euro auf rund 1,74 Milliarden Euro. Einmal mehr war bei den täglich fälligen Einlagen mit 131,2 Millionen Euro das stärkste Wachstum zu verzeichnen. Damit stieg der Anteil der täglich fälligen Einlagen an den gesamten Kundeneinlagen auf 56 Prozent.

Der Inhalt der ganzheitlichen Beratungsgespräche mit den Kunden der Bank konzentrierte sich weiterhin auf das anhaltend niedrige Zinsniveau und dessen Folgen für die Zukunftsvorsorge. Die Notwendigkeit der breiteren Streuung der Geldanlagen tritt immer stärker in das Bewusstsein der Kunden. Davon und von der guten Kursentwicklung an den Kapitalmärkten profitierte das Wertpapier- und Fondsgeschäft. Der Bestand inkl. der direkten Depots bei Union Investment konnte um 18,3 Prozent auf 821,5 Millionen Euro gesteigert werden. In Summe stiegen alle Geldanlagen der Kunden um insgesamt 11,7 Prozent oder 305,5 Millionen Euro auf 2,92 Milliarden Euro an.

## Struktur der Kundeneinlagen

	2019 TEUR	2018 TEUR	Veränderung TEUR	Anteil an Einlagen in %	
				2019	2018
Spareinlagen	641.295	630.394	10.901	37,0	40,3
Täglich fällige Einlagen	972.565	841.335	131.230	56,0	53,8
Befristete Einlagen	121.835	92.783	29.052	7,0	5,9
Kundengelder	1.735.695	1.564.512	171.183	100,0	100,0

**DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT**

Die Nachfrage im Bereich Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft mit der R+V Versicherung AG ging um 2,0 Millionen Euro vermittelte Beitragssumme zurück. Insgesamt betrug der Bestand der bewerteten Summe der Lebens- und Rentenversicherungen unserer Kunden rund 172 Millionen Euro.

Das Abschlussvolumen der neuen Bausparverträge beim Partner Bausparkasse Schwäbisch Hall AG reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr auf rund 40 Millionen Euro. Die Bausparguthaben der Kunden erhöhten sich dagegen durch weitere Ansparungen um 5,9 Prozent auf nunmehr über 138,5 Millionen Euro.

Das eigene Dienstleistungsgeschäft bewegte sich ertragsmäßig oberhalb des Vorjahres. Steigende Erträge aus dem Zahlungsverkehr und dem Außenhandelsgeschäft trugen zu dieser Entwicklung bei.

**PERSONAL- UND SOZIALBEREICH**

Die VR-Bank Westmünsterland eG gehört zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland. Die international tätige unabhängige Organisation „Top Employers Institute“ verleiht den Award „Top-Arbeitgeber“ jährlich und zertifiziert nur Unternehmen, die höchste Standards im Personalmanagement erfüllen. Die Bank wurde zum wiederholten Male ausgezeichnet. Gemäß Aussage der Organisation zeigt sich die Bank als Vorreiter im Bereich Human Resources durch zukunftsorientiertes Denken in Bezug auf ihre Mitarbeiter,

kontinuierliche Optimierung des Arbeitsumfelds und stetige Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung.

Die Sicherstellung der dauerhaften Qualität und Quantität im Personalbestand wird auch durch die regelmäßige Ausbildung neuer Bankkaufleute gefördert. Insgesamt beschäftigte die Bank zum Jahresende 329 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 29 Auszubildende.

**SACHINVESTITIONEN**

Die Sachinvestitionen von insgesamt 1,5 Millionen Euro konzentrierten sich im Wesentlichen auf Ersatzinvestitionen sowie auf Umbaumaßnahmen im KompetenzCentrum Coesfeld, die Errichtung einer neuen Geschäftsstelle in Velen und die Weiterentwicklung der Omnikanal-Angebote in weiteren Geschäftsstellen.

**VERMÖGENSLAGE – EIGENMITTEL**

Grundlage der Geschäftspolitik sind eine ausreichende Eigenmittelausstattung als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen sowie eine jederzeit gegebene Zahlungsfähigkeit. Die vorgegebenen Anforderungen der CRR wurden von der Bank im Geschäftsjahr 2019 stets mit Abstand eingehalten.

Die Gesamtkapitalquote für eine angemessene Eigenmittelausstattung im Sinne des Artikels 92 der CRR beträgt per Jahresende 13,9 Prozent. Sie liegt

“ Die Bank zeigt sich durch zukunftsorientiertes Denken als Vorreiter im Bereich Human Resources. ”

damit oberhalb des seit dem 1. Januar 2019 geltenden Mindestwertes von 10,5 Prozent.

**FINANZ- UND LIQUIDITÄTSLAGE**

Die Finanz- und Liquiditätslage der VR-Bank Westmünsterland eG ist weiterhin geordnet. Die Bank konnte allen Zahlungsverpflichtungen stets fristgerecht nachkommen. Die Zahlungsfähigkeit war im abgelaufenen Geschäftsjahr stets gewährleistet.

Die Mindestreservebestimmungen wurden jederzeit eingehalten. Die aufsichtsrechtliche Kennziffer der Liquidity Coverage Ratio wurde im Geschäftsjahr 2019 bei einem Mindestwert von 100 Prozent stets eingehalten. Zum Bilanzstichtag betrug sie 122,2 Prozent (Vorjahr: 122,0 Prozent).

**RISIKOLAGE UND RISIKODECKUNG**

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

“ Die geschäftlichen Erwartungen für 2019 wurden insgesamt übertroffen. ”

Die Forderungen der VR-Bank Westmünsterland eG sind vorsichtig bewertet. Akute Risiken aus Adressenausfallrisiken wurden in voller Höhe durch Abschreibungen oder Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für darüber hinaus bestehende Ausfallgefahren stehen Pauschalwertberichtigungen zur Verfügung. Den Wertpapierbestand hat die Bank insgesamt der Liquiditätsreserve zugeordnet und dementsprechend nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

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

**ERTRAGSLAGE**

Die weiterhin positive wirtschaftliche Entwicklung, die kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Bankprodukte und die Fähigkeit der Bank, sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einzustellen, haben wie in den Vorjahren für eine positive geschäftliche Entwicklung gesorgt. Die geschäftlichen Erwartungen wurden insgesamt übertroffen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erhöhte sich von 20,6 Millionen Euro auf 21,2 Millionen Euro. Ebenso lag das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit mit 17,7 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau.

Im Detail stellt sich die Entwicklung der Ertragslage wie folgt dar: Der Zinsüberschuss ging trotz volumensbedingt gestiegener Ergebnisbeiträge aus dem Kundenkreditgeschäft aufgrund des Wegfalls der im Vorjahr vereinnahmten periodenfremden Sondereffekte zurück. Der Zinsüberschuss sank daher um 2,1 Millionen Euro auf 45,1 Millionen Euro. Das Provisionsergebnis stieg um 0,8 Millionen Euro auf 19,0 Millionen Euro. Insbesondere die Erträge aus dem Zahlungsverkehr, aus dem Wertpapier- und Fondsgeschäft sowie aus dem Kreditvermittlungsgeschäft lagen oberhalb des Vorjahresniveaus.

Der Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,2 Millionen Euro auf 23,7 Millionen Euro. Die anderen Verwaltungsaufwendungen legten dagegen etwas stärker um rund 0,8 Millionen Euro auf 20,0 Millionen Euro zu. Ursachen waren insbesondere die steigenden IT-Aufwendungen im Rahmen der Investitionen in das digitale Kundenangebot und der Digitalisierung der bankeigenen Prozesse sowie steigende regulatorische Abgaben. Das negative Bewertungsergebnis resultierte aus dem Bewertungsergebnis des Kundenkreditgeschäfts und dem Ausbau der allgemeinen Risikovorsorge. Auf die eigenen Wertpapier- und Fondsanlagen kam es nach den erhöhten Wertberichtigungen des Vorjahres zu einer Zuschreibung. Insgesamt stieg der Bewertungsaufwand gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro.

#### VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 breitete sich das neuartige Coronavirus SARS-CoV-2 global aus und erreichte auch das Geschäftsgebiet der VR-Bank Westmünsterland eG. Die staatlichen Eindämmungsstrategien beeinflussen Gesellschaft und Wirtschaft zumindest aktuell in erheblichem Umfang.

Die sich daraus ergebenden wirtschaftlichen Folgewirkungen sind derzeit schwer einschätzbar. Aktuell geht die Bank von temporären Einschränkungen des wirtschaftlichen Lebens aus, welche nach und nach aufgehoben werden.

Trotzdem erwartet die Bank eine Fortsetzung des nachhaltigen Wachstums des Kundengeschäftsvolumens der Bank.

Im Kreditgeschäft mit Privat- und Firmenkunden sieht die Bank im Rahmen der Planungen weiteres Wachstumspotenzial von rund 5,3 Prozent. Der Schwerpunkt sollte hierbei wie im Vorjahr auf Investitionsvorhaben aus der Wirtschaft und Bauinvestitionen sowohl aus dem gewerblichen wie privaten Bereich liegen.

Die Kundeneinlagen dürften mit einer deutlich geringeren Dynamik als bislang wachsen. Die Bank erwartet, dass die Kunden ihre liquiden Mittel tendenziell in verfügbaren alternativen Anlageprodukten, vornehmlich in Investmentfonds und Wertpapieren, investieren, da mit einer kurzfristigen Änderung des

Niedrigzinsniveaus weiterhin nicht zu rechnen ist. Die Planungen gehen von einem Anstieg der Kundeneinlagen von 2,0 Prozent für 2020 aus.

Auf Basis der geplanten geschäftlichen Entwicklung rechnet die Bank bei sinkenden Bruttoerlösen und einem nahezu konstanten Betriebsaufwand mit einem Rückgang des Ergebnisses vor Bewertung im Jahr 2020. Dementsprechend wird sich der Jahresüber-

schuss unterhalb des Vorjahresniveaus bewegen, aber der Bank eine weitere und nachhaltige Stärkung der Rücklagen ermöglichen.

Die VR-Bank Westmünsterland eG erwartet trotz der Einflüsse der Corona-Pandemie eine Fortsetzung der guten geschäftlichen Entwicklung der letzten Jahre. Sie rechnet weiterhin mit einer guten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. ♡

#### Entwicklung der Ertragslage

	2019 TEUR	2018 TEUR	Veränderung	
			TEUR	in %
Zinsüberschuss	45.079	47.204	-2.125	-4,5
Provisionsüberschuss	19.045	18.287	758	4,1
Sonstige Erträge	2.986	135	2.851	>100
Betriebsaufwand	45.926	45.070	856	1,9
Teilbetriebsergebnis	21.184	20.555	629	3,1
Bewertungsaufwand	3.483	3.382	101	3,0
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	17.701	17.173	528	3,1
Steueraufwand	5.631	4.839	792	16,4
Einstellung in den Fonds allgemeine Bankrisiken	3.000	3.400	-400	-11,8
Jahresüberschuss	9.070	8.935	135	1,5

**Bestätigungsvermerk und Veröffentlichung** Es handelt sich bei dem abgedruckten Jahresabschluss und Lagebericht um eine verkürzte Wiedergabe. Der Jahresabschluss 2019 und der Lagebericht wurden jeweils vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Peter-Müller-Straße 26, 40468 Düsseldorf geprüft und uneingeschränkt bestätigt. Die Veröffentlichung erfolgt im elektronischen Bundesanzeiger.

## AKTIVSEITE

Jahresbilanz zum 31.12.2019

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<b>1. Barreserve</b>					
a) Kassenbestand			15.793.998,28		17.224
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			122.841.856,37		96.792
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	122.841.856,37				(96.792)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	138.635.854,65	0
<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			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00			0,00	(0)
b) Wechsel			0,00		0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>					
a) täglich fällig			49.324.429,11		7.887
b) andere Forderungen			3.743.221,76	53.067.650,87	3.276
<b>4. Forderungen an Kunden</b>				2.130.631.213,94	1.982.872
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	1.036.094.382,31				(832.808)
Kommunalkredite	16.724.198,60				(9.710)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		20.751.271,74			25.174
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	20.751.271,74				(25.174)
bb) von anderen Emittenten		206.023.873,41	226.775.145,15		186.235
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	145.764.669,54				(167.070)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	226.775.145,15	0
Nennbetrag	0,00				(0)
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				72.395.772,71	67.493
<b>6a. Handelsbestand</b>				0,00	0
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>					
a) Beteiligungen			98.897.915,11		98.398
darunter:					
an Kreditinstituten	92.091.851,15				(92.092)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.577.037,27	100.474.952,38	1.577
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	1.540.000,00				(1.540)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				11.636.369,89	11.636
darunter:					
an Kreditinstituten	9.961.367,89				(9.961)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
<b>9. Treuhandvermögen</b>				1.554.187,27	1.941
darunter: Treuhandkredite	1.430.443,03				(1.817)
<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			121.556,00		85
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	121.556,00	0
<b>12. Sachanlagen</b>				14.107.493,74	16.757
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				3.688.949,55	6.242
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				96.172,00	145
<b>15. Aktive latente Steuern</b>				17.653.937,00	17.371
<b>Summe der Aktiva</b>				<b>2.770.839.255,15</b>	<b>2.541.104</b>

## PASSIVSEITE

Jahresbilanz zum 31.12.2019

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>					
a) täglich fällig			24.758.688,36		12.572
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			704.962.766,46	729.721.454,82	674.905
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		639.699.021,39			628.311
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		1.596.392,75	641.295.414,14		2.083
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		972.564.490,94			841.335
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		121.834.962,30	1.094.399.453,24	1.735.694.867,38	92.783
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	0,00	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>				1.554.187,27	1.941
darunter: Treuhandkredite	1.430.443,03				(1.817)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>				4.243.684,21	2.433
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				73.392,50	123
<b>6a. Passive latente Steuern</b>				0,00	0
<b>7. Rückstellungen</b>					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			12.482.657,00		11.816
b) Steuerrückstellungen			0,00		668
c) andere Rückstellungen			6.598.068,33	19.080.725,33	6.063
<b>8. ---</b>				0,00	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>				0,00	0
<b>10. Genussrechtskapital</b>				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				75.800.000,00	72.800
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
<b>12. Eigenkapital</b>					
a) Gezeichnetes Kapital			27.835.074,34		24.288
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		80.250.000,00			76.400
cb) andere Ergebnisrücklagen		89.516.327,88	169.766.327,88		85.648
d) Bilanzgewinn		7.069.541,42	204.670.943,64		6.935
<b>Summe der Passiva</b>				<b>2.770.839.255,15</b>	<b>2.541.104</b>
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		73.803.097,67			72.985
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	73.803.097,67		0
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		283.405.194,61	283.405.194,61		359.242
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

**GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

für die Zeit vom 01.01.2019 bis 31.12.2019

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		50.183.134,22			52.122
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		1.921.653,32	52.104.787,54		2.260
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			11.027.537,56	41.077.249,98	11.228
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			1.764.183,40		1.578
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.237.587,07		2.272
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00	4.001.770,47	200
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>				0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>			21.471.943,03		20.309
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			2.426.460,80	19.045.482,23	2.023
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>				0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				4.771.055,72	1.331
<b>9. ---</b>				0,00	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		19.659.057,69			19.467
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	704.068,64	4.063.398,79	23.722.456,48		4.036 (806)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			20.003.227,54	43.725.684,02	19.252
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				2.200.871,63	2.315
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				1.785.345,52	1.196
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			3.482.670,19		3.820
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	-3.482.670,19	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			0,00		0
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	0,00	439
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				0,00	0
<b>18. ---</b>				0,00	0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				17.700.987,04	17.173
<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>			5.456.344,52		4.650
darunter: Ertrag aus latenten Steuern	-283.324,00				(-766)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			175.101,10	5.631.445,62	188
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				3.000.000,00	3.400
<b>25. Jahresüberschuss</b>				9.069.541,42	8.935
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				0,00	0
				9.069.541,42	8.935
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				9.069.541,42	8.935
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.000.000,00		1.000
b) in andere Ergebnisrücklagen			1.000.000,00	2.000.000,00	1.000
<b>29. Bilanzgewinn</b>				<b>7.069.541,42</b>	<b>6.935</b>

## **IMPRESSUM**

### **Herausgeber:**

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

### **Verantwortlich:**

Der Vorstand

### **Redaktion:**

Dr. Anne Täubert

### **Konzept und Realisierung:**

yph, kreative GmbH & Co KG, Münster

### **Fotografie:**

alle:

Fotografie Witte-Wattendorff, Münster  
außer:

Bim (Titel), Bingokid (6), Abstract Aerial  
Art (34), Umkehrer (58) / via Getty Images

Joachim Busch (3)

Andreas Löchte (8)

Westfälischer Heimatbund (13, 14, 15, 16, 19)

FC Schalke 04 (27, 30, 32, 33)

Jücker Stahlhandel GmbH (43)

Fotografie Behmenburg (65)

### **Druck:**

Thiekötter Druck GmbH & Co. KG, Münster

### **Erscheinungsdatum:**

Juni 2020

