



**Gemeinsam
mehr erreichen.**

**Morgen
kann kommen.**

Lokal verankert, überregional vernetzt, unseren Mitgliedern verpflichtet und demokratisch organisiert: Diese genossenschaftlichen Werte kennzeichnen unser Handeln seit unserer Gründung. Dabei finden wir für unsere Kunden stets individuelle und innovative Lösungen und bauen dabei auch die digitalen Angebote umfassend aus. Gepaart mit unserem großen Herz für die Region macht uns das zu einer einzigartigen Bank im Großraum Braunschweig-Wolfsburg. Wie wir all das in der Volksbank BraWo leben, erfahren Sie auf den folgenden Seiten unseres Jahresberichts. Wir blicken optimistisch in die Zukunft. Morgen kann kommen.

Bankbericht 2020

INHALT

- 6 **VORWORT DES VORSTANDS**
- 8 **BRAWO-MEINKONTO**
BraWo schafft die Kontoführungsgebühren für Privatkunden ab
- 10 **HIGHLIGHTS 2019**
Das hat die BraWo-Region bewegt
- 18 **NEUE WEGE GEMEINSAM GEHEN**
HR-Strategie – Eine Investition in die Zukunft
- 22 **NEUE LEITERIN IN SALZGITTER**
Nicole Mölling übernimmt Leitung der Direktion Salzgitter
- 24 **FIRMENKUNDEN**
Gut aufgestellt und immer nah am Kunden
- 28 **PRIVATKUNDEN**
Kunden profitieren in jeder Situation
- 32 **INDIVIDUALKUNDEN**
Qualifizierte Finanzberatung
- 34 **BRAUNSCHWEIGER PRIVATBANK**
Die andere Perspektive
- 36 **VIP-OFFICE**
Private-Office-Dienstleistungen für Kunden aus Spezialsegment
- 38 **HAUS DER VERSICHERUNGEN**
Für den Fall der Fälle vorsorgen
- 40 **HAUS DER IMMOBILIE**
„Erfolgsgeschichte Immobilie fortschreiben“
- 44 **MARKETING**
Gelebte Verantwortung
- 46 **DAS IST DIE VOLKS BANK**
Aus der Region, für die Region
- 48 **GESCHÄFTSSTELLENÜBERSICHT**
- 49 **JAHRESABSCHLUSS**
- 52 **JAHRESBILANZ**
- 54 **GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
- 56 **MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS**
- 57 **VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG**
- 58 **LAGEBERICHT**
- 82 **BERICHT DES AUFSICHTSRATS**
- 85 **IMPRESSUM**



Jürgen Brinkmann und Patrick Pietschmann gaben im September 2020 den Startschuss für das kostenlose „BraWo-MeinKonto“



André Bonitzke übernimmt den Bereich Immobilien von Joachim Hinze



Nicole Mölling: Neue Leiterin der Direktion Salzgitter



Beratung mit Sicherheit. In den Geschäftsstellen wurde stets auf die Einhaltung aller Hygienevorschriften geachtet



Mit dem Werte^3-Ansatz der Braunschweiger Privatbank erfahren ihre Kunden eine noch intensivere und individuellere Beratung, vergleichbar mit einer 360-Grad-Betrachtung

GEGEN DEN STROM

Kostenloses Girokonto für Privatkunden

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,
liebe Mitglieder und Mitarbeiter,

in vielerlei Hinsicht blicken wir auf ein außergewöhnliches wie herausforderndes Jahr 2020 zurück, das aufgrund unserer langfristig ausgelegten Strategie dennoch sehr erfolgreich verlief. Wir sind weiterhin auf Wachstumskurs, und unsere Unternehmensgruppe entwickelt sich mit aktuell rund 140 Tochterunternehmen und über 1.400 Mitarbeitern äußerst positiv. Dies zeigt auch die Steigerung unserer Bilanzsumme um fast 30 Prozent auf rund 5,2 Milliarden Euro.

Diese positive Entwicklung bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Daher setzen wir weiterhin konsequent auf Kundennähe und die persönliche Beratung vor Ort sowie auf den Ausbau unserer digitalen Leistungen. Um unseren Kunden zukünftig einen noch besseren Service in einem angenehmen Ambiente anbieten zu können, haben wir z. B. unsere Geschäftsstelle in Ilsede umgebaut und neue SB-Filialen in Betrieb genommen.

NEUES KONTOMODELL REVOLUTIONIERT DEN MARKT

Die weltweite Corona-Pandemie hatte ab März 2020 sowohl die Wirtschaft als auch die Gesellschaft sprichwörtlich auf den Kopf gestellt. Für Probleme, an die kurz zuvor noch gar nicht zu denken war, mussten Lösungen gefunden werden. Und genau das haben wir getan.

Von den Erfolgen der Unternehmensgruppe partizipieren unsere Kunden unmittelbar – heute und in der Zukunft. Wäh-

rend andere Banken auf die Auswirkungen der erschwerten Wirtschaftslage und der Negativzinsen mit höheren Kontoführungsgebühren reagieren, sind wir bewusst den gegenteiligen Weg gegangen und haben für unsere Privatkunden die Kontogebühren abgeschafft! Mit „BraWo-MeinKonto“ haben wir ein zeitgemäßes, kostenloses Girokonto eingeführt – ohne versteckte Kosten, ohne Kleingedrucktes und Kompromisse. Mit diesem in unserer Region einmaligen Angebot haben wir ein klares Zeichen gesetzt, dass Sparen für uns kein Geschäftsmodell ist, sondern unsere Kunden von den Erfolgen, die sie uns ermöglichen, profitieren sollen.

Darüber hinaus haben wir das Privat- und Firmenkundengeschäft weiter ausgebaut. In unseren Filialen, per Telefon oder per Videoberatung waren wir jederzeit für unsere Kunden erreichbar. Die Hörer unserer Berater standen wortwörtlich nicht mehr still. Die heimische Wirtschaft haben wir unterstützt, wo wir nur konnten. Die finanziellen Sorgen und Nöte unserer Kunden haben wir sehr ernst genommen. Denjenigen, die von akuten Liquiditätsengpässen bedroht waren, boten wir kurzfristige und unbürokratische Hilfe an. Daher haben wir z. B. das Kreditvolumen im Firmenkundengeschäft um rund acht Prozent ausgeweitet.

SOZIALES ENGAGEMENT MIT WEITBLICK

In diesem doch sehr speziellen Jahr rückte auch das soziale Engagement für uns noch stärker in den Mittelpunkt. So konnten wir z. B. dank weiterer Partner die Rekordsumme von 2,2 Milli-



Die Vorstandsmitglieder Patrick Pietschmann, Ralf Schierenböken, Mark Uhde und Jürgen Brinkmann (Vorsitzender) blicken auf ein herausforderndes aber erfolgreiches Jahr 2020 zurück (v. l.)

onen Euro an die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ zum Wohle der Kinder in der BraWo-Region spenden.

Besonders stolz sind wir auf unser Kindernetzwerk United Kids Foundations, das 2020 bereits seinen 15. Geburtstag feierte. Anlässlich dieses Jubiläums haben wir mit dem LupoLeo Award unseren ersten bundesweiten Preis zur Würdigung des gesellschaftlichen und sozialen Engagements im Bereich der Kinder- und Jugendarbeit ausgerufen.

Um nachhaltig etwas für die kommenden Generationen zu tun, initiierten wir im Jubiläumsjahr zudem das Projekt „United Kids Foundations Wald“ für die Aufforstung des Harzer Waldes.

Wir bedanken uns ausdrücklich bei Ihnen allen für Ihr Vertrauen, Ihre Unterstützung bei sozialen Projekten, die gute Zusammenarbeit sowie auch bei unserem Personal für den

hervorragenden und engagierten Einsatz. Gemeinsam haben wir alle dazu beigetragen, dass die Erfolgsgeschichte in 2020 fortgeschrieben wurde.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Jürgen Brinkmann

Patrick Pietschmann

Ralf Schierenböken

Mark Uhde



Jürgen Brinkmann (r.) und Patrick Pietschmann gaben im September 2020 den Startschuss für „BraWo-MeinKonto“

**„WIR HABEN DIE ZEICHEN DER ZEIT
ERKANNT UND BIETEN DEN MENSCHEN
GENAU DAS PRODUKT, WAS SIE BRAUCHEN:
EIN MODERNES, KOSTENLOSES GIROKONTO
OHNE HAKEN UND ÖSEN.“**

Patrick Pietschmann, Vorstandsmitglied Volksbank BraWo

BRAWO-MEINKONTO

BraWo schafft die Kontoführungsgebühren für Privatkunden ab

Mit „BraWo-MeinKonto“ hat die Volksbank BraWo 2020 den Markt revolutioniert. Anstatt Kontoführungsgebühren zu erhöhen, hat die Bank diese für Privatkunden komplett abgeschafft. Damit vereint die BraWo die Vorteile der digitalen Welt mit flächendeckender, persönlicher Beratung vor Ort in ihren 39 Geschäftsstellen in der ganzen Region.

Seit dem 10. September ist das kostenlose Konto das neue Standard-Kontomodell der Bank und umfasst dabei alle notwendigen Bankdienstleistungen inklusive Kontoführung. Und das alles ohne Nebenbedingungen, wie einen Mindestgeldeingang in Form von Gehalt, Lohn, Rente oder Pension.

Ein Angebot, das ankommt: Seit der Einführung haben sich bereits über 15.000 Personen aus dem Großraum Braunschweig-Wolfsburg für „BraWo-MeinKonto“ entschieden. „Dass unser neues Angebot seit der Markteinführung so hervor-

gend angenommen wird, zeigt deutlich, dass wir mit unserem Strategiewechsel im Bereich Privatkunden genau auf dem richtigen Weg sind. Wir haben die Zeichen der Zeit erkannt und bieten den Menschen genau das Produkt, was sie brauchen: Ein modernes, kostenloses Girokonto ohne Haken und Ösen“, betont Vorstandsmitglied Patrick Pietschmann.

SCHNELLER ERÖFFNUNGSPROZESS OHNE PAPIERKRAM

„Wir kombinieren unser in der Region einmaliges Leistungsangebot mit den Vorzügen einer Online-Bank. Wir wollen zeigen, dass Veränderung in der Bankenbranche auch anders geht, als Gebühren für unsere Kunden zu erhöhen und Filialen vor Ort zu schließen. Denn die persönliche Beratung zu komplexen Fi-

nanzthemen erfordert immer noch das Gespräch mit Experten: in unseren Filialen, am Telefon oder gern auch per Videoberatung.“

Um den Abschluss des Kontomodells für die Kunden so angenehm und kurzweilig wie möglich zu gestalten, wurde für „BraWo-MeinKonto“ ein komplett neuer Eröffnungsprozess aufgelegt. Die Eröffnung ist damit in allen Geschäftsstellen innerhalb von nur zehn Minuten schnell und unkompliziert möglich. Zusätzlich bieten wir seit Ende April 2021 unseren Kunden eine Webstrecke an, mit der „BraWo-MeinKonto“ sogar komplett von Zuhause aus eröffnet werden kann. Das Ausfüllen, Ausdrucken und Abheften von Papier ist nicht mehr notwendig und schont damit auch die Umwelt – ein angenehmer und nachhaltiger Nebeneffekt.

Mit dem seit Jahren geschätzten Kontowechselservice der Bank entfallen sämtliche Aufgaben für den Kunden, die mit

dem Kontozugang in der Regel verbunden sind. „Das verstehen wir unter Dienstleistung und modernem Serviceverständnis gegenüber unseren Kunden“, so Pietschmann.

EINSTIEG IN DIE BRAWO-WELT

„BraWo-MeinKonto ist aber nicht nur ein neues Kontomodell, sondern der Aufbruch in ein neues Zeitalter des Bankings. Es soll für unsere Kunden eine Plattform darstellen, die ihm zukünftig Zusatzleistungen weit über das Bankgeschäft hinaus anbietet. Das kostenlose Konto ist hierbei die Basis und der Einstieg in die BraWo-Welt, in der unsere Kunden perspektivisch von einem breitgefächerten Netzwerk aus Partnern und Mitgliedern noch zusätzlich profitieren“, ergänzt Pietschmann.

2020 – EIN EREIGNIS- REICHES JAHR

Das Jahr 2020 hat uns alle stark gefordert. Wir haben dennoch viel für Sie erreicht: Als erste Bank in der Region führten wir das kostenlose Kontomodell für Privatkunden ein. Wir waren auch während des Lockdowns für unsere Kunden telefonisch, persönlich und digital erreichbar. Zusätzlich unterstützten wir über unser gesellschaftliches Engagement zahlreiche Menschen. Auch wenn die Rahmenbedingungen nicht immer einfach waren, starteten wir neue soziale Projekte. Sehen Sie selbst, und begleiten Sie uns auf den nächsten Seiten durch ereignisreiche Monate.

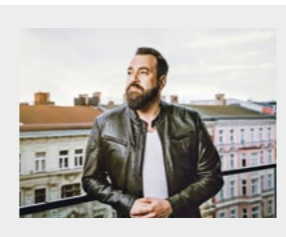


5. JANUAR // NEUJAHRSEMPFANG // WOLFSBURG

„Starten Sie Artgerecht in das neue Jahr“ lautete das diesjährige Motto der Volksbank BraWo und der Wolfsburger Allgemeinen Zeitung im Kunstmuseum. Eingerahmt von der Video-Installation des japanischen Künstlers Ryoji Ikeda begrüßten Claudia Kayser, Gordon Firl (WAZ) und Gastgeber Dr. Andreas Beitin sowie Oberbürgermeister Klaus Mohrs als Schirmherr die rund 300 Gäste.

18. JANUAR // WOLFSBURG

Laith Al-Deen machte den Auftakt bei der Songbird-Reihe im Hallenbad.



10. JANUAR // SALZGITTER

Volksbank BraWo erwarb das Shoppingcenter „CityCarree“ in Salzgitter-Lebenstedt.

20. JANUAR // GIFHORN

Freude an gesunder Ernährung: 2.940 Euro für das Projekt „Gesund und satt in Kreis und Stadt“.

2.940 Euro

23. JANUAR // BRAUNSCHWEIG

Die Sprachbarriere überwinden: 3.950 Euro für das Rucksack Programm.

3.950 Euro

27. JANUAR // SALZGITTER

Der Neujahrsempfang fand unter dem Motto „Einfach machen – mit Engagement und Leidenschaft“ großen Anklang.

23. JANUAR // SALZGITTER

Für ihre engagierte Integrationsarbeit wurde das Pilotprojekt „SchuMi“ mit 2.260 Euro unterstützt.

2.260 Euro

5. FEBRUAR // WOLFSBURG

Die Volksbank BraWo und die Kreishandwerkerschaft wollen zukünftig Synergien besser nutzen und gingen eine strategische Partnerschaft ein.

20. FEBRUAR // BRAUNSCHWEIG

Dem Koronar Sportverein Braunschweig wurde ein Defibrillator übereicht.

14. FEBRUAR // GEWINNSPAREN // BRAUNSCHWEIG

Um das Projekt ‚Grüne Schule‘ zu unterstützen, spendete die Volksbank BraWo dem Botanischen Garten ein neues Glasdisplay zum Thema ‚Kreislauf des Wassers‘.

8. FEBRUAR // PEINE

Ein tolles Wintervergnügen der Schützengilde zu Peine von 1597 und über 400 Peiner auf atemberaubender Zeitreise. Als Hauptsponsor trug die Volksbank BraWo mit zum Gelingen von „The Great Gatsby“ bei.



29. FEBRUAR // FRÜHLINGSEMPFANG // PEINE

Frühlingsempfang Peine – Über 200 Besucher waren Gäste von Peiner Allgemeine Zeitung und Volksbank BraWo in der Ilse der Gebläsehalle ... und einige Tage später kam der Lockdown.



„Wir haben uns intensiv um unsere Kunden gekümmert, den Menschen in der Region sozial und wirtschaftlich unter die Arme gegriffen. Ganz wichtig war uns, dass wir erreichbar waren und ein regelmäßiger, zumeist telefonischer Austausch mit Firmenkunden, Geschäftspartnern, Verwaltung und Institutionen stattfinden konnte. So haben wir aus erster Hand erfahren, wie und wo wir aktiv helfen können. Ein besonders schöner Aspekt in diesen widrigen Zeiten war, dass mit den walk4help-Mitteln die geplanten sozialen Projekte trotz Corona starten konnten. So haben wir noch zahlreiche Kinder und Jugendliche unterstützt.“

Claudia Kayser, Leiterin Direktion Wolfsburg



3. MÄRZ // WOLFSBURG

Die viel beachtete Ausstellung „Würde der Frau“ eröffnete in der Geschäftsstelle Porschestraße.

115.000 Euro

24. APRIL // REGION

Die Volksbank BraWo rief anlässlich des 15. Geburtstags des Kindernetzwerks United Kids Foundations den Förderpreis „LupoLeo Award“ für herausragendes soziales Engagement ins Leben und startete die Bewerbungsfrist. Den Gewinnern winkten Fördermittel von insgesamt 115.000 Euro für Projekte im Kinder und Jugendbereich.

4. MÄRZ // PEINE

Auftakt der Veranstaltungsreihe „Keine Angst vor Digitalisierung“.

19. MÄRZ // REGION

Vereinzelt haben wir Filialen zum Schutz unserer Mitarbeiter und Kunden aufgrund der Corona-Pandemie vorübergehend geschlossen.

22. März // Corona-Lockdown 1

6. MÄRZ // GEWINNSPAREN // WOLFSBURG

Wolfsburger Vereine erhielten aus den Reinerträgen des Gewinnsparens über 56.000 Euro für ihre Projekte.

56.000 Euro

30. APRIL UND 1. MAI // WOLFSBURG

Mit Unterstützung der Volksbank BraWo unterhielten die Wolfsburger Musiker Axel Naschke und Sonja Erichsen mit ihren fahrenden Konzerten auf dem „Musik-Mobil“ zahlreiche Wolfsburger Bürger.

4. MAI // REGION

Alle Volksbank BraWo Geschäftsstellen wurden wieder regulär geöffnet.

5 Tablets

12. MAI // BRAUNSCHWEIG

Der Verein „Weggefährten – Elternhilfe zur Unterstützung tumorkrankter Kinder Braunschweig e. V.“ bekam fünf neue Tablets für die Vereinsarbeit.

15.000 Bäume



19. MAI // REGION

Ein Geschenk der besonderen Art: Anlässlich des 15. Geburtstags von United Kids Foundations spendete die Volksbank BraWo 15.000 Bäume für den United Kids Foundations Wald.

8 Tablets

20. MAI // WOLFSBURG

Um gegen die Vereinsamung in der Seniorenarbeit zu arbeiten, erhielt das DRK und die Caritas Wolfsburg für Senioren je vier Tablets als Spende gegen coronabedingte Isolation.



29. MAI // BRAUNSCHWEIG

Zwei Traditionsunternehmen schließen sich zusammen: Hofbrauhaus Wolters und Volksbank BraWo stellen Weichen für die Zukunft.

12. UND 13. JUNI // WOLFSBURG

Autokino in den Steimker Gärten
Mit der Unterstützung von Partnern wurden die Filme „Bohemian Rhapsody“ und „Joker“ gezeigt. Die Kinoabende vor dieser besondere Kulisse waren innerhalb von wenigen Tagen ausverkauft.

26. JUNI // PEINE

In Hämelerwald eröffnete eine neue SB-Geschäftsstelle.

30.000 Euro

18. JUNI // UKF / W4H // WOLFSBURG

Mit der beim Charitylauf walk4help gesammelten Spendensumme werden zahlreiche Projekte in der BraWo-Region unterstützt. So freute sich u. a. das Projekt ‚Starthilfe‘ über eine Spende von 30.000 Euro. Neben dem Projekt ‚Starthilfe‘ erhalten zahlreiche Projekte in der BraWo-Region finanzielle Mittel in Höhe von über 1,9 Millionen Euro aus dem walk4help Charitylauf.

23. JUNI // GIFHORN

Die Sozialgenossenschaft Nachbarschaftshilfe Hehlenriede erhielt einen VW Move-up für mehr Mobilität.



19. JUNI // WOLFSBURG

Das neue Großbauprojekt „BraWo-Arkaden“ wurde der Öffentlichkeit vorgestellt. Dieses im Herzen der Innenstadt geplante Projekt umfasst ein Investitionsvolumen von ca. 100 Millionen Euro.

2. JUNI // BRAUNSCHWEIG

Volksbank BraWo unterstützt die Braunschweiger Tassenaktion ‚wirzusammen‘ mit 10.000 Euro. Mit dem Erlös von 20,20 Euro pro Tasse wurden lokale und regionale Unternehmen in Not unterstützt.

10.000 Euro



„Anspruchbar sein, zuhören, informieren, sich in Vereinigungen engagieren und mit dem Know-how der Volksbank BraWo sich in Diskussionen um geeignete Maßnahmen einbringen – das ist unser Antritt in der Corona-Krise. In dieser Zeit zählt nicht der spektakuläre Effekt, sondern die wirksame, unspektakuläre Hilfe.“

Stefan Honrath, Leiter Direktion Peine und bis Ende 2020 kommissarischer Leiter der Direktion Salzgitter

5.000 Euro

2. JULI // BRAUNSCHWEIG

Für den Neubau des „Studierenden Pavillons“ der HBK Braunschweig spendete die Volksbank BraWo 5.000 Euro.



8. JULI // BRAUNSCHWEIG

Live-Programm unter freiem Himmel genießen. Das Kultur-Sommer-Open Air im **Wolters Kulturgarten** startete und bot für mehrere Wochen ein bunt gemischtes Programm von regionalen Künstlerinnen und Künstlern aus den Bereichen Rock, Jazz, Soul, Funk, Blues, Poetry u. v. m.

1. AUGUST // REGION

Ausbildung 2020 – Krisenfest und zukunftsorientiert: 18 Auszubildende starteten bei der Volksbank BraWo.

„In 2020 änderten sich plötzlich die Parameter, wir mussten schnell reagieren. Um den regionalen Handel anzukurbeln, haben wir z. B. eine Gutscheinkampagne mit Partnern gestartet und 30.000 gesponserte Gutscheine verkauft. Sehr positiv war, dass viele Unternehmer in dieser angespannten Situation besonnen blieben. Unseren Kunden hat auch geholfen, dass wir für sie wie gewohnt erreichbar waren. Über das positive Feedback hierfür, für unser Engagement und unseren Einsatz für die Gifhorner Kaufmannschaft haben wir uns sehr gefreut.“

Thomas Fast, Leiter der Direktion Gifhorn



VfL WOLFSBURG

24. AUGUST // WOLFSBURG

Volksbank BraWo wurde Payment-Partner des VfL Wolfsburg.



MITTE SEPTEMBER // SALZGITTER

Nach ersten Bauvorbereitungen startete Mitte September der **Umbau der Geschäftsstelle in Salzgitter-Lebenstedt**.



4. SEPTEMBER // REGION

BraWo-MeinKonto: Volksbank BraWo schaffte die Kontoführungsgebühren für Privatkunden ab.

10. SEPTEMBER // GEWINNSPAREN // PEINE

Offizielle Übergabe der **Übungsfeuerlöschanlage** an die Kinderfeuerwehren aus Gadenstedt und Oberg, die Jugendfeuerwehren aus Münstedt, Oberg, Gadenstedt, Groß Bünten, Bünten und Solschen durch Max Heinrich und Sabrina Keunecke, die aus den Erträgen des Gewinnsparens generiert wurde. Insgesamt erhielten im Jahr 2020 gemeinnützige Einrichtungen im Direktionsbereich Peine 33.899 Euro aus den Gewinnsparenerträgen.

33.899 Euro



19. SEPTEMBER // WOLFSBURG

Songbird-Reihe Teil 2: Alex Diehl spielte dank der Volksbank BraWo kostenlos im Biergarten des Hallenbads vor 120 Fans.

30. SEPTEMBER // GEWINNSPAREN // SALZGITTER

1.000 Euro erhielt der Förderverein **Jumpers Salzgitter e. V.** als Zuschuss für eine neue Bestuhlung. Insgesamt flossen Gewinnsparenerträge in Höhe von 6.159 Euro in die Direktion Salzgitter.



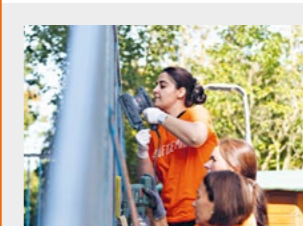
23. SEPTEMBER // GEWINNSPAREN // GIFHORN

Fortuna lächelt Richtung Gifhorn: **Volksbank BraWo-Kundin Amanda Busch** erhielt Auto-Hauptgewinn.

1.000 Euro

4. SEPTEMBER // REGION

„**Brücken bauen**“ für das Ehrenamt – 27 BraWo-Mitarbeiter unterstützen soziale Einrichtungen.





18. BIS 23. NOVEMBER
// WOLFSBURG

Die **„Digitale Berufsorientierungsmesse“** der Allianz für die Region und WAZ wurde unter Beteiligung von 41 Wolfsburger Unternehmen für Schüler durchgeführt. Die Volksbank BraWo war nicht nur mit einem attraktiven virtuellen Stand präsent, sondern auch Hauptsponsor.

9. OKTOBER // REGION // SZ

Coronabedingt erhielten die Siegerschulen beim Sportfestival **Sport-Oskar 2019** ihre Auszeichnung im zweiten Halbjahr 2020. Mit der Grundschule am Ziesberg freuten sich Schulen in der gesamten BraWo-Region über ihre Trophäe.

3.500 Euro

26. OKTOBER // BRAUNSCHWEIG

Für jedes Heimspieltor von **Eintracht Braunschweig** spendete die Volksbank BraWo. Insgesamt 3.500 Euro gingen an United Kids Foundations.

30. OKTOBER // PEINE

Neuer **SB-Kubus** im Stederdorfer Gewerbegebiet wurde eröffnet.

115.000 Euro

21. NOVEMBER // REGION

Campino, ROCK YOUR LIFE und Sayed Agha Zakhel sind Sieger des **1. LupoLeo Awards**. United Kids Foundations vergibt Fördermittel in Höhe von 115.000 Euro.



23. NOVEMBER // REGION

Beim **25. RTL-Spendenmarathon** schrieb die Volksbank BraWo Geschichte: Zum Abschluss der längsten Charity-Sendung im deutschen Fernsehen am Freitag, 20.11.2020 um 18:13 Uhr, spendete sie mit weiteren Partnern die Rekordsumme von 2.220.000 Euro an die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e.V.“ gespendet.

2.200.000 Euro

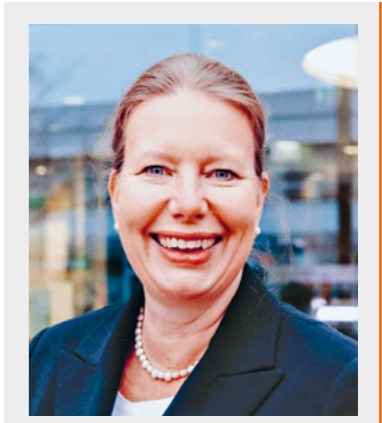


„Die Entwicklung, vor allem in den Innenstädten, verlief im Geschäftsgebiet sehr unterschiedlich. Die Pandemie macht strukturelle Probleme jetzt schneller sichtbar. Den Strukturwandel, den wir aktuell spüren, wäre zwar sowieso gekommen, wir hätten ohne Corona jedoch mehr Zeit gehabt. Besonders betroffen waren die Kultur- und Kreativwirtschaft wie auch die Gastronomie. Daher freut es mich enorm, dass wir mit unserer Unterstützung des ‚Wolters Kulturgartens‘ einen Teil zur Erhaltung der Braunschweiger Kulturlandschaft beitragen konnten. Die gemeinsame Eröffnung des Kulturgartens war ein sehr berührender Moment. Die Freude der Menschen zu spüren, sorgte für ein echtes Gänsehautfeeling.“

Carsten Ueberschär, Leiter der Direktion Braunschweig

26. NOVEMBER // REGION

Der Erlös aus dem Verkauf einer **limitierten Auflage von Kunstkarten** kam bedürftigen Kindern zugute.



4. JANUAR 2021 // SALZGITTER

Nicole Mölling übernahm als neue Leiterin die Direktion Salzgitter.

14. Dezember // Lockdown 2

4. DEZEMBER // WOLFSBURG

Eröffnung der **neuen SB-Geschäftsstelle** im nagelneuen EDEKA in der Wolfsburger Nordstadt, Allerstraße.

17. DEZEMBER // REGION

Volksbank BraWo-Filialen blieben trotz **Lockdown geöffnet**.

1. November // Teil-Lockdown

7. OKTOBER // UKF // REGION

Bewegungsprogramm **deinsport.de** ist gestartet.



5.000 Euro

10. NOVEMBER // GIFHORN

Die Arbeit im **Hospiz Gifhorn** wurde mit einer Spendensumme in Höhe von 5.000 Euro unterstützt.

11. NOVEMBER // PEINE

Die **Geschäftsstelle Groß Ilsede** öffnete nach dem Umbau wieder ihre Türen.

Michael Krupka
setzt auf Aus- und
Weiterbildung

NEUE WEGE GEMEINSAM GEHEN

HR-Strategie – eine Investition in die Zukunft

Die Corona-Krise stellt Gesellschaft und Unternehmen gleichermaßen vor außergewöhnliche Herausforderungen. Zudem wirkt sie wie ein Katalysator für den Wandel im Allgemeinen und für die Digitalisierung sowie das Personalmanagement im Besonderen. Vor diesem Hintergrund befindet sich die Volksbank BraWo in einem offenen Entwicklungs- und Lernprozess.

Als Genossenschaftsbank legt die Volksbank BraWo traditionell großen Wert auf einen respektvollen, wertschätzenden Umgang mit ihren Mitarbeitern. Darum haben Entwicklung, Weiterbildung und Nachwuchsförderung höchste Priorität.

Im Gegensatz zu anderen Unternehmen und Banken gab es bei der Volksbank BraWo keine Kurzarbeit. Alle Mitarbeiter blieben in der Voll-

beschäftigung. Entgegen dem Branchentrend wurden sogar neue Mitarbeiter und Auszubildende eingestellt. Dieses Engagement wird belohnt. „Wir haben uns sehr darüber gefreut, dass unser Top-JOB-Siegel Ende 2020 rezertifiziert wurde“, sagt Michael Krupka, der den Kurs TOP-Arbeitgeber beibehalten will. Auch für 2021 strebt er das Qualitätssiegel erneut an.

MORGEN KANN KOMMEN

In den vergangenen Monaten wurden viele neue Erfahrungen gesammelt, die sich insgesamt positiv auf die weitere Entwicklung auswirken. „Der Veränderungsprozess geht weiter“, unterstreicht der Personalleiter. „Die Beschleunigung der Digitalisierung stand seit Längerem ganz oben auf unserer Agenda. Dadurch konnten wir während des ersten Lockdowns schnell reagieren und kurzfristig rund 40 Prozent unserer Mitarbeiter mit

mobilen Arbeitsplätzen ausstatten.“ Die Neuorganisation geht jedoch über die digitale Ausstattung hinaus: So werden agile Arbeitsmethoden häufiger und nachhaltiger eingesetzt. Erklärtes Ziel bleibt, Arbeitsprozesse effektiver zu gestalten sowie den Faktor Zeit stärker in den Fokus zu rücken.

WERTEORIENTIERTE FÜHRUNG

Personalentwicklung 4.0 ist weitaus mehr als die Implementierung neuer Tools. Es erfordert die gleichzeitige Betrachtung aller HR-Themenfelder von Ausbildung bis Führungskultur. Insbesondere während der Pandemie galt es, Mitarbeiter wie Kunden bestmöglich zu schützen und gleichzeitig schnell auf die sich teilweise im Takt verändernden Anforderungen zu reagieren. „Unsere Mitarbeiter haben sich in kürzester Zeit mit den neuen Software-Tools vertraut gemacht, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten stetig erweitert“, freut sich Michael Krupka. „Wir sind sehr stolz auf unsere Mannschaft. Als Zeichen unserer Anerkennung erhielt jeder Mitarbeiter eine Corona-Sonderzahlung.“

Dem Personalleiter ist es ein besonderes Anliegen, Lernprozesse zu ermöglichen, statt Entwicklung vorzugeben. Er meint, Weiterbildung soll Perspektiven aufzeigen, motivieren und flexibel möglich sein. Deshalb sind Trainings, Schulungen oder Seminare im Online-Format auch zukünftig ein fester Bestandteil im umfangreichen Weiterbildungsangebot der Volksbank BraWo.

**„PERSONALENTWICKLUNG 4.0 STEHT
FÜR HERAUSFORDERUNG, ERFOLG UND
VOR ALLEM FÜR ZUKUNFT.“**

Michael Krupka, Leiter Personal

Exzellente Ausbildung sichert die Zukunft

Uns ist es wichtig, in die Zukunft zu investieren. Von diesem Gedanken bis zur Entscheidung, in diesem besonderen Jahr zusätzlich Verantwortung zu übernehmen, war es nur ein kleiner Schritt: Um mehr jungen Menschen eine Zukunftsperspektive zu bieten, haben wir in 2020 die ursprünglich geplante Anzahl der Neueinstellungen von Auszubildenden und dualen Studenten um rund 20 Prozent erhöht.

Die Themen Flexibilität und Digitalisierung wirken sich auf alle Ausbildungsbereiche aus. Unsere Einstellungstests und Vorstellungsgespräche erfolgten ganz unkompliziert im Online-Format, um allen Beteiligten maximale Sicherheit bieten zu können. Das dritte Ausbildungsjahr haben wir mit allen Kräften unterstützt und intensiv auf die schriftliche und mündliche Abschlussprüfung vorbereitet. Darüber hinaus wurde ein kompletter Azubi-Jahrgang mit iPads ausgestattet. Selbst das jährliche Azubi-Projekt stellten die Projektteilnehmer dem Vorstand, den Führungskräften und dem Betriebsrat erstmals per Videokonferenz vor. Der Abschlussjahrgang hatte sich mit dem Thema „Generationenübergreifende Zusammenarbeit“ auseinandergesetzt. „Wir alle haben von der lebendigen Diskussion profitiert“, unterstreicht Michael Krupka.



FLEXIBILITÄT, WEITSICHT UND PLEXIGLAS

Mit neuen Wegen gesund durch die Krise

Eine Pandemie hatte keiner auf dem Plan, Corona hat alle unerwartet getroffen. Daher galt es, schnell auf die neue wie bedrohliche Situation zu reagieren und Mitarbeiter wie Kunden zu schützen.

Während den kritischen Phasen der Pandemie musste sich jeder nahezu täglich auf neue Verordnungen einstellen. Das forderte von allen Flexibilität, einen hohen Einsatz, eine perfekt funktionierende Logistik und vor allem einen Notfallplan, der das komplexe Zusammenspiel der unterschiedlichen Bereiche sowie die erforderlichen Prozesse regelt.



wurden auf Ausweichflächen umverteilt



Corona fordert hohes Tempo

In den ersten Monaten tägliche Meetings/Monitoring, hohe Dynamik mit rasanter Änderung von Informationen und politischen Entscheidungen. Mitunter wurden politische Entscheidungen innerhalb kürzester Zeit modifiziert oder widerrufen.



„SCHNELLE REAKTION WAR DAS GEBOT DER STUNDE.“

Markus Wenk, Leiter Unternehmensservice

348
Tröpfchenschutzwände



„UNSER NOTFALLPLAN HAT SEHR GUT FUNKTIONIERT.“

Michael Krupka, Leiter Personal

2019

113 %

mehr Lizenzen für Videokonferenzen vorhanden im Vergleich zu 2019

178 %

mehr PCs für das mobile Arbeiten vorhanden im Vergleich zu 2019

2020

Corona-Fälle unter den Mitarbeitern

11 Positiv-Fälle in 2020



732
Mitarbeiter

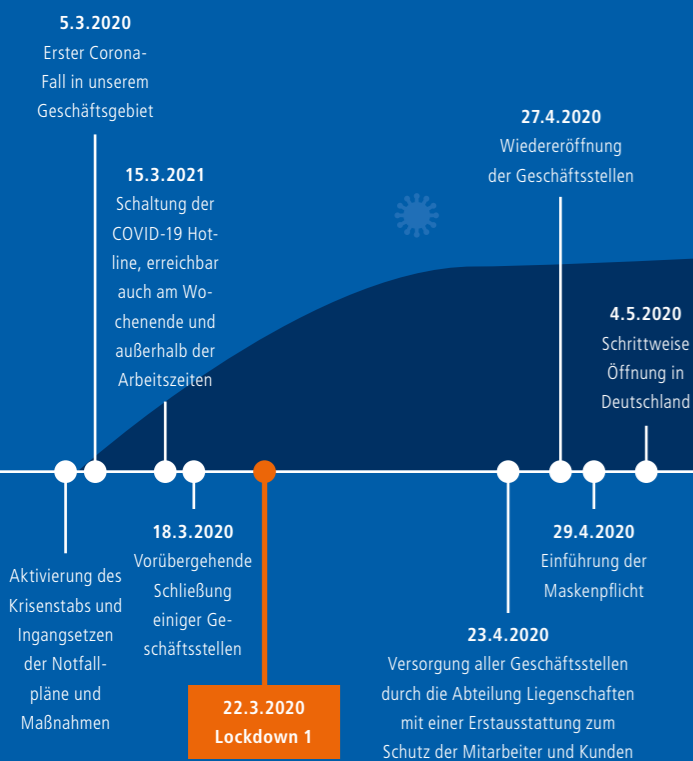
September und Oktober
Angebot einer Gripeschutzimpfung an alle Mitarbeiter

2.11.2020
„Lockdown light“

16.12.2020
Lockdown 2

Dezember 2020
Corona-Sonderzahlung für jeden Mitarbeiter

21.12.2020
Zulassung des ersten Corona-Impfstoffes



NEUE LEITERIN IN SALZGITTER

Nicole Mölling übernimmt im Januar 2021 die Leitung in der Direktion Salzgitter

Die 48-jährige Diplom-Kauffrau, die auch eine Bankausbildung vorweist, war vorher rund 20 Jahre lang für die Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC tätig, zuletzt als Senior Managerin mit Sitz in Hannover. Salzgitter ist ihr sehr vertraut, da sie – wie sie es ausdrückt – „nur einen Steinwurf“ von der Stadtgrenze zu Salzgitter entfernt wohnt, nämlich in Wolfenbüttel. Im Interview spricht die aktive Netzwerkerin über Ziele, die Vorteile regional zu agieren und gibt Berufsanfängern Tipps.

Warum haben Sie beschlossen, jetzt den nächsten Karriereschritt zu machen?

Für mich war es immer wichtig, in einem innovativen Unternehmen zu arbeiten. Die Volksbank BraWo bietet das und hat den großen Vorteil, dabei regional zu agieren. So lässt sich Beruf und Familie für mich sehr gut verbinden. Als Netzwerkerin schätze ich den persönlichen Austausch. Das ist regional einfacher, und macht mir sehr viel Freude.

Wie war der erste Tag in Ihrer neuen Aufgabe?

Es war ein schönes Gefühl, so herzlich begrüßt zu werden. Zum Beispiel habe ich von unserem Vorstandsmitglied Herrn Uhde einen wunderschönen Blumenstrauß bekommen, und mein Vorgänger,

Herr Honrath, stand mit einem Staffeltab und einem persönlichen Geschenk vor der Tür. Mehr kann man sich nicht wünschen.

Was sind Ihre drei vorrangigen Prioritäten für die ersten 100 Tage in Ihrer neuen Funktion?

Mir ist es wichtig, die Kolleginnen und Kollegen sowie die Abläufe in der Bank genauer kennenzulernen. Parallel dazu möchte ich schnell Kontakte zu den Salzgitteranern knüpfen.

Was sind die drei größten Herausforderungen in der Finanzwelt aus Ihrer Sicht?

Banken müssen mit den Anforderungen ihrer Kunden Schritt halten. Die Volksbank BraWo macht das gut, z. B. über das kostenlose Girokonto „BraWo-Meinkonto“. Der Umgang mit dem Niedrigzinsniveau muss gemanagt werden. Und letztendlich gilt es, die Digitalisierung weiter voranzutreiben, um marktfähig zu bleiben.

Im Nachhinein betrachtet: Was würden Sie als Berufsanfänger anders machen?

Ehrlich gesagt, nichts. Ich kann jedem jungen Menschen nur empfehlen, Erfahrungen in der Praxis zu sammeln. Auf jeden Fall sollte jeder, egal wie alt er ist, lernen und an seiner Bildung arbeiten. In meinem Fall war das u. a. ein BWL-Studium.



**„ALS WOLFENBÜTTLERIN
SIND MIR DIE WIRTSCHAFT-
LICHEN STRUKTUREN UND
HERAUSFORDERUNGEN
FÜR UNTERNEHMEN IN DER
REGION SALZGITTER UND
SICHTE BESTENS BEKANNT.“**

Nicole Mölling, Leiterin Direktion Salzgitter

GUT AUFGESTELLT UND IMMER NAH AM KUNDEN

Bereich Firmenkunden unterstreicht die strategische Partnerschaft der Unternehmen in der BraWo-Region

Das Jahr 2020 war ein besonders herausforderndes Jahr. Mit Beginn der Corona-Pandemie im März war kurzfristiges und flexibles Handeln mit kurzen Entscheidungswegen für unsere Kunden überlebensnotwendig.

Beratungen zu neuen Liquiditätshilfen und Tilgungsaussetzungen, aber auch Gespräche zur strategischen Erweiterung des Unternehmens standen im Geschäftsjahr 2020 im Fokus

der Berater, welche die zusätzlich angefallenen Aufgaben, die durch die Pandemie auftraten, bravourös gemeistert haben.

Michael Arndt, der seit dem 1. März 2020 als neuer Bereichsleiter Firmenkunden begonnen hat, ist stolz auf die Mitarbeiter in seinem Bereich. Durch den lösungsorientierten Ansatz in der Beratung konnten individuelle Lösungen für die Anliegen der Firmenkunden gefunden werden, die sich auch im Wachs-

tum des gesamten Bereichs zeigen. Arndt kann eine Steigerung des Kreditvolumens im annähernd zweistelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr berichten. Auch die Zusammenarbeit mit dem zur Unternehmensgruppe gehörigen Maklers Döhler Hosse Stelzer wurde erfolgreich ausgebaut. Dies schlägt sich im ebenfalls gesteigerten Provisionsergebnis nieder. Damit werden auch in einem herausfordernden Marktumfeld die Wachstumsambitionen unterstrichen.

Um den Arbeitsaufwand personell bewältigen zu können und dabei stets den eigenen Qualitätsansprüchen und denen der Kunden gerecht zu werden, gab es im Jahr 2020 in dem Bereich zweistellige Neueinstellungen, intern wurden viele Mitarbeiter weiterentwickelt.

„Wir sind eine regionale Firmenkundenbank mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort. Dieser direkte Kontakt ist unser zentrales Anliegen in der Beratung. Qualifizierte Mitarbeiter bilden die Grundlage für ein weiterhin stark wachsendes Geschäftsfeld. Neben dem klaren Fokus auf Wachstum stehen in den nächsten Jahren das Thema Digitalisierung im Vordergrund. Unsere neue Vertriebsplattform für Firmenkunden steht am Start und verspricht, ein neues Kundenerlebnis zu werden“, berichtet Arndt.

Christian Bosse ist neuer Leiter Heilberufe

Neu im Team ist seit dem 1. Januar auch Christian Bosse. Für den neuen Leiter Heilberufe schließt sich mit der Rückkehr zur Volksbank BraWo ein Kreis. Vor rund 30 Jahren startete der gebürtige Braunschweiger bei der damaligen Volksbank Braunschweig mit dem Beginn seiner Ausbildung zum Bankkaufmann ins Berufsleben. „Michael Arndt und ich kennen uns schon aus der Schulzeit. Dass wir nun hier nach all den Jahren beruflich zusammenfinden, ist schon toll“, freut sich Bosse, der ein ausgewiesener Experte auf dem Gebiet Heilberufe ist. Über 22 Jahre war er in verschiedenen Funktionen bei der apoBank (Deutsche Apotheker- und Ärztebank) tätig und verfügt neben fundiertem Fachwissen über ein großes Netzwerk in der Branche. Für Michael Arndt, der vor seiner Tätigkeit als Leiter des Gesamtbereichs Firmenkunden die Position des Leiters Heilberufe innehatte, ist die Besetzung der Stelle mit Bosse ein echter Glücksgriff: „Christian Bosse ist ein absoluter Fachmann in dem Ressort und damit ideal für die Position. Das spricht auch für den hervorragenden Ruf, den die BraWo als sicherer und zukunftssträchtiger Arbeitgeber genießt, wenn sich jemand wie er in der aktuellen Marktsituation für einen Wechsel zu uns entschließt.“



„QUALIFIZIERTE MITARBEITER
BILDEN DIE GRUNDLAGE FÜR
UNSER WEITERHIN STARK
WACHSENDES GESCHÄFTSFELD.“

Michael Arndt, Leiter Firmenkunden

Michael Arndt (l.),
Leiter Firmenkunden,
konnte Christian Bosse
als neuen Leiter des
Ressorts Heilberufe bei
der Volksbank BraWo
begrüßen

DIGITALE INFRASTRUKTUR „MADE IN BRAUNSCHWEIG“

IServ GmbH macht Schulen fit fürs Homeschooling

„Aus der Schule für die Schule“ – aus einem Schulprojekt an der Hoffmann-von-Fallersleben-Schule in Braunschweig entwickelte Jörg Ludwig, Gründer und Geschäftsführer der IServ GmbH, 2001 die erste Version des Schulservers, mit E-Mail-Adresse, Diskussionsforen, Chaträumen und Dateiaustausch. Dies war eine Pionierleistung auf dem Gebiet der Schuldigitalisierung in Deutschland, die unter anderem beim Wettbewerb „Jugend forscht“ prämiert wurde. In den vergangenen 20 Jahren entwickelte sich daraus eine umfangreiche digitale Schulplattform. Im Jahr 2009 gründete Jörg Ludwig gemeinsam mit Benjamin Heindl die IServ GmbH.

„Viele Schulen kamen von allein auf das Projekt zu. Hier haben wir schnell gemerkt, wie groß die Nachfrage nach einem Produkt wie unserem ist, dass die Digitalisierung im Schulbereich maßgeblich vorantreibt“, beschreibt Ludwig. 2010 betreute IServ bereits 500 Schulen. Anfang 2020 waren es schon rund 2.000 aus ganz Deutschland, die mit IServ arbeiteten.

KUNDENZAHL MEHR ALS VERDOPPELT

Wie wichtig eine funktionierende digitale Infrastruktur ist, zeigte sich mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie, aus der

immer wieder vorübergehende Schulschließungen folgten. Für die Schulen deutschlandweit bedeutete dies: Möglichkeiten des Homeschoolings schaffen.



Das ist IServ

IServ umfasst ein breites Feld von der Kommunikation mittels E-Mail und Messenger, über die Schulorganisation bis hin zum Management des Schulnetzwerks. Seit Beginn der Corona-Pandemie stehen außerdem pädagogische Werkzeuge sowie Schnittstellen zur datenschutzkonformen Einbindung externer Lerninhalte besonders im Fokus. Das auf der Open-Source-Software „BigBlue-Button“ basierende Videokonferenztool sorgt dafür, dass auch im Homeschooling das Schulleben weitergeht – mit täglich deutlich über einer Million Nutzungsstunden, mehr als jeder andere Anbieter am Schulmarkt.

Die IServ-Geschäftsführung (v. l.):
Martin Hüppe, Jörg
Ludwig (Gründer) und
Benjamin Heindl



„WIR HABEN SCHNELL GEMERKT, WIE GROSS DIE NACHFRAGE NACH EINEM PRODUKT WIE UNSEREM IST, DASS DIE DIGITALISIERUNG IM SCHULBEREICH MASSGEBLICH VORANTREIBT.“

Jörg Ludwig, Gründer und Geschäftsführer der IServ GmbH

Im Zuge dessen wuchs die Zahl der Schulen, die mit der IServ GmbH zusammenarbeiten binnen eines Jahres auf 4.600. Für schnelle Hilfe stellte die IServ GmbH interessierten Schulen eine Cloudversion der Schulplattform für ein halbes Jahr kostenlos zur Verfügung und programmierte ein Videokonferenzmodul. Beinahe alle Schulen entschieden sich nach ihrer Testphase, die Zusammenarbeit fortzusetzen und von den Vorteilen eines kostenpflichtigen, dauerhaften Abonnements zu profitieren.

2,4 MILLIONEN NUTZER TÄGLICH

Im Homeschooling-Szenario nutzen inzwischen täglich mehr als 2,4 Millionen Anwender aus 4.600 Schulen die digitale Schulplattform „Made in Braunschweig“.

BIS ZUM ENDE DES JAHRES 2021 STEUERT DIE ISERV GMBH AUF DIE 6000. SCHULE ZU

Um dem rasanten Wachstum auch personell gewappnet zu sein, will das Unternehmen zukünftig personell deutlich aufstocken. Aus aktuell 120 Mitarbeitern sollen bis Ende 2021 160 Mitarbeiter werden. Dafür braucht es einen kompetenten Partner in finanziellen Fragen. Mit der Volksbank BraWo verbindet das Unternehmen bereits seit 2018 eine vertrauensvolle Zusammenarbeit im Firmenkunden-Segment. „Bei allen Fragen rund ums Geld können wir uns jederzeit an unseren Berater Herrn Schuller wenden. Das gibt uns die Freiheit und einen klaren Kopf, unser Produkt weiterzuentwickeln und damit die optimalen Lösungen für die Schulen zu finden. So profitieren am Ende alle,“ fasst Heindl zusammen.

KUNDEN PROFITIEREN IN JEDER SITUATION

Lösungen für Geldanlage, Liquidität und Rendite –
Vor Ort und digital

Geprägt durch die schwierige Situation der Weltwirtschaft und dem weiter bestehenden Null-Zins-Niveau, macht es das aktuelle Marktumfeld Privatkunden und -anlegern nicht gerade leicht. In dieser Zeit sorgen die Berater der Volksbank BraWo für mehr Durchblick. Sie stehen ihren Kunden in 39 Filialen vor Ort oder digital mit Rat und Tat zur Seite.

„Das Jahr 2020 stellte unsere Beraterinnen und Berater vor besondere Herausforderungen. Trotz Corona-Pandemie sind sie sehr engagiert. Sei es im persönlichen Gespräch in der Geschäftsstelle, am Telefon, per Video-Konferenz oder



Beratung mit Sicherheit. In den Geschäftsstellen wurde stets auf die Einhaltung aller Hygienevorschriften geachtet

im Beraterchat: Wir finden Lösungen für alle Fragen rund ums Finanzielle und darüber hinaus“, sagt Michael Vogler, Leiter des Privatkundenmarkts Gifhorn-Wolfsburg.

DIGITALISIERUNG (K)EINE HERAUSFORDERUNG

„Die Verlagerung auf digitale Kanäle hatte sich bereits vor der Pandemie deutlich abgezeichnet. Wir haben deshalb sehr früh an einem nutzerfreundlichen und innovativen digitalen Angebot gearbeitet. Das hat sich jetzt ausgezahlt. Unsere



Michael Vogler (l.) und André Bonitzke finden mit ihren Beraterteams optimale Lösungen für alle Finanzfragen

**„WIR HABEN SEHR FRÜH AN
EINEM NUTZERFREUNDLICHEN UND
INNOVATIVEN DIGITALEN ANGEBOT
GEARBEITET. DAS HAT SICH AUSGEZAHLT.“**

André Bonitzke, Leiter des Privatkundenmarkts Braunschweig-Peine-Salzgitter

Kunden können sich weiter auf uns als starken Partner an ihrer Seite verlassen. So waren und sind wir nicht nur der erste Ansprechpartner in Sachen Bankgeschäft persönlich vor Ort, sondern jederzeit auch auf verschiedenen digitalen Wegen erreichbar“, ergänzt André Bonitzke, Leiter des Privatkundenmarkts Braunschweig-Peine-Salzgitter.

2020 sei es den Kunden vor allem darum gegangen, die starken Marktschwankungen zu überstehen und gleichzeitig Chancen zu nutzen. „Bei der Suche nach Rendite standen in diesem Jahr in erster Linie die Kapitalanlage in Wertpapieren, Aktien- oder Immobilienfonds im Vordergrund. Wir konnten unsere Kunden dabei unterstützen, von der Marktlage zu profitieren“, so Vogler.

FINANZRESERVEN FÜR MEHR FLEXIBILITÄT

Um auf veränderte Marktsituationen oder Lebensumstände vorbereitet zu sein, sollte eine Reserve vorhanden sein. Ein Notgroschen kann durch Ansparen gebildet werden, sinnvoll ist es zudem, das Girokonto mit einem Dispositionslimit auszustatten. Eine andere Art, kurzfristig Liquidität sicherzustellen und jederzeit handlungsfähig zu sein, ist die Kreditkarte. „Damit

genießen unsere Kunden finanziellen Freiraum und gleichzeitig eine sichere, kontaktlose Bezahlmethode im In- und Ausland oder online. Eine Kreditkarte ist standardmäßig in unserem BraWo-MeinKonto enthalten und selbstverständlich kostenfrei. Aufgrund der hohen Flexibilität war sie im Jahr 2020 besonders stark nachgefragt“, fasst André Bonitzke die positive Entwicklung im Bereich Privatkunden zusammen.

Parallel zum erhöhten Einsatz der Kreditkarte steigerte der Privatkundenbereich auch das Kreditgeschäft insbesondere im Bereich der Finanzreserve. Mit diesem Angebot sind Kunden auf wichtige Anschaffungen oder unerwartete Ereignisse vorbereitet. Der zur Verfügung gestellte Rahmen kann jederzeit einfach und flexibel abgerufen werden.

Entgegen erster Marktprognosen zu Kreditausfällen seien Stundungen so gut wie kein Thema gewesen. „Während der ersten Lockdown-Phase war bei unseren Kunden teilweise ein leicht erhöhter Bedarf nach Tilgungsaussetzungen vorhanden. Mittlerweile hat sich dies aber wieder normalisiert. Auch Kündigungen von Krediten aufgrund von Zahlungsausfällen waren bei uns nicht auffällig“, bestätigen Bonitzke und Vogler gleichermaßen.

Auf Basis dieser Daten blicken die beiden zuversichtlich auf die Entwicklungen im Jahr 2021.



„WIR STEHEN ALLEN ANRUFERN FÜR SÄMTLICHE ANFRAGEN ZUR VERFÜGUNG, NEHMEN UNS ZEIT FÜR IHRE ANLIEGEN UND HABEN STETS EIN OFFENES OHR, AUCH FÜR SORGEN UND NÖTE DER KUNDEN.“

Ramon Paul – Leiter KundenServiceCenter

KOMPETENZ TRIFFT FREUNDLICHKEIT

Das Team des KundenServiceCenters betreut rund 7.200 Anrufer pro Woche

WhatsApp, E-Mail, Telefon, KundenChat, das Team des KundenServiceCenters ist auf allen Kanälen erreichbar und als erster Ansprechpartner für Kunden und Interessierte da. Dabei landen die zahlreichen Anrufer nicht in einem anonymen Call-Center, sondern werden von kompetenten Ansprechpartnern aus der Region betreut. So stellt die Volksbank BraWo sicher, dass für jedes Anliegen Experten zur Verfügung stehen, die sich mit der Region und den hier lebenden Menschen identifizieren.

Das 33-köpfige Team war im Jahr 2020 gleich mit mehreren besonderen Herausforderungen konfrontiert: Zum einen herrschte bei vielen Kunden aufgrund der außergewöhnlichen Marktsituation ab März erhöhter Klärungsbedarf in Finanzfra-

gen. Zum anderen stieg mit der Einführung von „BraWo-Mein-Konto“ im September die Zahl der Terminvereinbarungen per Telefon und online rapide an. Die Folge: Bis zu 7.200 Anrufe pro Woche. Hinzu kam die ständig steigende Zahl von Chats mit Kunden, die auf ihre Fragen auch auf diesem Kanal schnell eine Antwort erhielten.

„Die Anrufrequenz war das ganze Jahr über wirklich enorm“, bestätigt Leiter Ramon Paul. „Was unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen hier Tag für Tag leisten, ist wirklich herausragend. Wir stehen allen Anrufern für sämtliche Anfragen zur Verfügung, nehmen uns Zeit für ihre Anliegen und haben stets ein offenes Ohr, auch für Sorgen und Nöte der Kunden.“

HELFEN DURCH ZUHÖREN

„BraWo-MeinKonto“ fand ab dem Tag der Markteinführung reißenden Absatz. Dementsprechend hoch war die Frequenz der Kunden, die das Kontomodell abschließen wollten und weiterhin wollen. Um die zahlreichen Anfragen entgegenzunehmen und die Termine mit den Beratern zu koordinieren, brauchte es sowohl Personalstärke als auch Organisationsstalent. Das findet man alles, gepaart mit fachlicher Kompetenz, Empathie und Freundlichkeit, bei den Mitarbeitern des KundenServiceCenters.

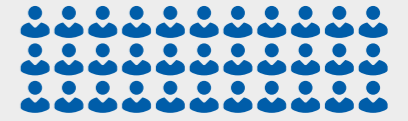
Die häufigsten Fragen der Anrufer spiegeln dabei auch die Situation im Jahr 2020 gut wider. So ging es in einem Großteil der Gespräche um Hilfestellungen im Bereich Online Banking und dessen Einrichtung sowie Fragen zum kontaktlosen Bezahlen. Zusätzlich trieben die Kunden Sorgen in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie um, so dass Fragen zu Soforthilfen, Darlehensstundungen und Kreditanfragen aufkamen.

„Neben finanziellen Fragen hatten wir aber auch Anrufer, die einfach mal über ihre Ängste, Sorgen und Nöte reden wollten. Das waren vor allem ältere Menschen, die – zu ihrer eigenen Sicherheit – zum Teil aktuell leider stark in ihren sozialen Kontakten eingeschränkt sind“, berichtet Paul.

Der Zeitaufwand der Berater am Telefon variiert dementsprechend stark, abhängig vom Anliegen und Anrufer. Durchschnittlich lag die Anrufzeit bei rund 3:15 Minuten, die längsten Gespräche gingen bis zu 50 Minuten.

33

Mitarbeiter
aus der Region



Kontaktmöglichkeiten



Das Team ist erreichbar über
Telefon, E-Mail, WhatsApp, KundenChat

7.200

Anrufe pro Woche

Durchschnittliche Gesprächszeit



3:15 min

Längste Gesprächszeit



50 min

QUALIFIZIERTE FINANZBERATUNG

Vermögen mit ruhiger Hand und rationalen Entscheidungen steuern

Die sehr volatile Marktentwicklung in 2020 zeigte, dass es sich auszahlt, Ruhe zu bewahren. Für eine positive Performance in turbulenten Zeiten galt es, sich auf den Anlagehorizont zu besinnen und der einmal gewählten Ausrichtung bewusst treu zu bleiben.

„Gerade, wenn der Marktverlauf einer Achterbahnfahrt gleicht, ist ein intensiver, regelmäßiger Austausch wichtig“, meint Michael Pannwitz. Er selbst sagt von sich und seinem Team, dass sie keine ‚Schönwetter-Banker‘ sind. „Wir begleiten unsere Kunden bei jedem Wetter und stehen mit ihnen im Dialog.“

GUT AUFGESTELLT IN KRISENZEITEN

Der Virus sorgte für starke Korrekturen in den Kapitalmärkten. Wer die Marktentwicklung verfolgte, konnte erkennen, dass Panik zu keiner Zeit ein guter Ratgeber gewesen wäre. Wer mit ruhiger Hand handelte und langfristige Anlagestrategien verfolgte, für den zahlte sich seine Beharrlichkeit aus.

Mit einer klugen Strategie konnte die Krise sogar ein idealer Zeitpunkt sein, das Depot oder Vermögen umzustrukturieren, eventuell auch das Risiko zu erhöhen, um größere Profite mitzunehmen. „Es gab einen Trend in Richtung Ergänzung der be-

stehenden Anlagestrategien. Hoch im Kurs waren Spezial- oder Themenfonds. Die Spitzenreiter waren aus den Bereichen Digitalisierung, Biotechnologie und Medizintechnik“, beschreibt Michael Pannwitz die Marktentwicklung.

Gute Gründe für nachhaltige Investments

Nachhaltige Geldanlagen sind renditeorientiert, risikominimierend und zukunftsorientiert. Die Entscheidungen, worin investiert wird, werden im Wesentlichen von drei wichtigen Fragen gelenkt:

- Welche Ziele sind mir wichtig?
- Was möchte ich mit meiner Geldanlage bewirken und fördern?
- Wo soll mein Geld auf keinen Fall hinfließen?

Sind diese Parameter geklärt, kann der Anleger in nachhaltig handelnde Unternehmen investieren – ganz nach seinen Zielen und Wünschen.

Michael Pannwitz weiß, dass gerade in turbulenten Zeiten ein intensiver und regelmäßiger Austausch wichtig ist

„WIR ERARBEITEN FÜR UNSERE KUNDEN BESTMÖGLICHE LÖSUNGEN NACH INDIVIDUELLEN WÜNSCHEN UND BEDÜRFNISSEN.“

Michael Pannwitz, Leiter Individualkunden

Bei allen neuen Trends blieben die persönliche Betrachtung und Beratung eine Konstante. Der Individualkundenbereich begleitete seine Kunden intensiv und entwickelte maßgeschneiderte Anlagestrategien für sie. Mit diesem Ansatz fielen die Schwankungen deutlich geringer aus als im direkten Markt. „Das Ergebnis unserer intensiven Betreuung spricht für sich, nahezu kein Kunde löste in der Krisenphase seine Vermögensanlagen auf“, erklärt der Leiter Individualkunden erfreut.

NACHHALTIGE GELDANLAGEN

Im Markt zeichnet sich schon länger ein weiterer Trend ab: Immer mehr Anleger achten inzwischen darauf, welche Unternehmen sie mitfinanzieren. Sie

Wir bleiben im Dialog

Aufgrund langjähriger Partnerschaften bestehen vielfach direkte Kontakte bis ins Fondsmanagement. Die Individualkundenberater tauschen sich regelmäßig und nach Bedarf auch in kurzen Abständen mit den Fondsgesellschaften aus. Somit erhalten unsere Kunden immer Informationen aus erster Hand.

machen sich Gedanken über Missstände bei Produktions- und Arbeitsbedingungen oder auch in Bezug auf Umweltschutz. Sie möchten ihr Geld nicht in irgendein Unternehmen investieren, vielmehr wollen sie sich an Unternehmen mit „guten“, „grünen“ oder „ethischen“ Standards beteiligen.

Verantwortlich handeln heißt auch nachhaltig handeln. Die Anlageideen und -vorschläge der Volksbank BraWo berücksichtigen bereits den Wunsch nach einer nachhaltigen und verantwortungsbewussten Geldanlage, die ESG- und SDG-Kriterien stecken dabei den Rahmen ab.

DIE ANDERE PERSPEKTIVE

Beratung in drei Dimensionen: Werte leben, schaffen und verstehen – Von und mit Ihrer Braunschweiger Privatbank

Infolge der Corona-Krise veränderte sich das Kundenverhalten: Sie akzeptierten verstärkt digitale Angebote und Kommunikationswege, gleichzeitig erwarteten sie eine optimale Erreichbarkeit. Für Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, war diese Entwicklung keine Überraschung.

Sein Fazit für das außergewöhnliche Jahr 2020: „Entwicklungen und Börsenschwankungen wie in 2020 wird es immer wieder geben. In Krisenzeiten helfen insbesondere Strategien mit Weitblick, den richtigen Kurs zu halten.“ Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, berichtet: „Dadurch, dass wir frühzeitig in digitale Prozesse investiert haben, konnten wir unsere Kunden in jeder Phase intensiv begleiten.“ Zudem nimmt er einen neuen Trend wahr: Die Frage ‚Wie gehe ich mit meinem Geld um?‘ rückt bei Kunden spürbar stärker in den Mittelpunkt.

KLUGES WERTEMANAGEMENT, GUT GEPLANTE ZUKUNFT

Was zeichnet ein gutes Wertemanagement aus? Zum einen verantwortungsvoller, bewusster Umgang mit Werten, zum anderen eine intensive Beratung und objektive Lösungen. Diese Bandbreite bietet die Braunschweiger Privatbank.

Auf Basis dieser Beratungsphilosophie entwickelte sie ihr Wertemanagement-Konzept weiter. Mit dem Werte³-Ansatz erfahren Kunden jetzt eine noch intensivere und individuellere

Beratung, vergleichbar mit einer 360-Grad-Betrachtung und persönlicher Roadmap.

WERTE³: WERTE LEBEN, VERSTEHEN, SCHAFFEN

Der intensive Check-up ist zwar zeitintensiv, jedoch klug investierte Zeit. „Ein Kunde verglich unsere Beratung mit einem kompletten Gesundheitscheck, bei dem zuerst alle ‚Fachärzte‘ den ‚Patienten‘ betrachten, bevor eine Diagnose gestellt wird“, erklärt Markus Ruf. Jeder Neukunde wird nach diesem Prinzip beraten, bestehende Kunden werden sukzessive in diesen Prozess aufgenommen. Ein stringenter Prozess innerhalb des Teams stellt die gleichbleibende Beratungsqualität sicher.



Langjähriger Erfahrung zeichnet das W³-Expertenteam aus: Markus Ruf (stv. Leiter, Kundenbetreuer) sowie Birgitt Midden (Spezialist Wealth Management) und Lennart Bernert (Kundenbetreuer)

Langfristig kann nur der Werte aufbauen, der Werte achtet. „Wir verstehen uns als Lotse, denken und handeln wertorientiert, wobei die Sicherung des Kundenvermögens oberste Priorität hat. Das gibt unseren Kunden Sicherheit für ihre langfristige Vermögensplanung“, fasst Lennart Bernert zusammen.

Das W³-Team berät seit Oktober 2020 auf Basis des erweiterten Konzeptansatzes. Die erneut gestiegene Kundenzufriedenheit unterstreicht, dass es bei der Vermögensbetrachtung

um mehr als nur um Finanzen geht. Unerwartete Fragen wie ‚Was lässt Sie in der Nacht nicht schlafen?‘ oder ‚Hat Ihr Erbe eine gut geplante Zukunft?‘, fokussierten den Blick neu, eröffneten weitere Perspektiven. „Wir bieten objektive und nachhaltige Lösungen für die Vermögensplanung an“, beschreibt Birgitt Midden den Ansatz der Privatbank. „Ein klarer Mehrwert für unsere Kunden ist, dass wir uns Zeit für sie nehmen. Wir betrachten die unterschiedlichen Lebensphasen ausführlich und lenken die Aufmerksamkeit auch auf Facetten wie Vorsorge oder Übergabe“, führt die Beraterin weiter aus.

NETZWERKE UND PARTNERSCHAFTEN STÄRKEN KOMPETENZ

Das Know-how und die Erfahrungen eines umfangreichen Netzwerks bietet echte Vorteile: Für eine umfassende juristische Beratung in allen stiftungs-, steuer- und erbrechtlichen Belangen arbeitet die Privatbank mit kompetenten und vertrauensvollen Partnern zusammen. Durch die Partnerschaft zur DZ Privatbank profitieren sie von weiteren Möglichkeiten. „Unserer Kunden schätzen die direkten Kommunikationswege. Dass sie ihren Fondsmanager oder Vermögensberater kennen, stärkt das Vertrauen zusätzlich“, sagt Sascha Köckeritz. Ein weiterer positiver Aspekt: Aufgrund der kurzen Wege lassen sich Mandate noch passgenauer anlegen und individueller auf Personen bzw. Gruppen oder Institutionen zuschneiden.

„DURCH DIE GELEBTE VERANTWORTUNG UNSERER KUNDEN UND DEREN ETHISCHEN, SOZIALEN SOWIE WIRTSCHAFTLICHEN ANSPRÜCHEN SCHAFFEN WIR WERTE VON DAUER.“

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank

PRIVATE-OFFICE-DIENSTLEISTUNGEN FÜR KUNDEN AUS SPEZIALSEGMENT

VIP-Office mit beträchtlichem Kundenzulauf

Mit der Transformation des erfolgreichen Fachbereichs Spezialmandate in ein VIP-Office wurde für die Betreuung von Exklusivkunden noch in 2020 eine neue Ära eingeläutet. Weiterhin unter der Leitung von Malte Spieß richtet sich der Fokus nun noch intensiver auf Unternehmer der Unterhaltungsbranche, Musiker, Schauspieler und allen voran Profisportler.

„Wir haben verstanden, was Kunden mit außergewöhnlichen Arbeitsverhältnissen oder intervallartigen Einkommensbiografien von einer professionellen Finanzberatung erwarten. Dafür stellen wir Dienstleistungen zur Verfügung, die man für gewöhnlich nicht in einer Bank verortet“, erklärt Malte Spieß, Direktionsleiter VIP-Office. Ein weiterer Pluspunkt: Seine Kunden genießen zusätzlich die Sicherheit und Diversität des BraWo-Konzerns mit der Vielfalt und Beratungstiefe beispielsweise in der Investorenfinanzierung oder dem Beteiligungsmanagement.

ERFOLGSMODELL WEITERENTWICKELT

Mit den Regionaldirektionen machen BraWo-Kunden äußerst positive Erfahrungen. Mit der Direktion VIP-Office wurde dieses erfolgreiche Konzept in Form einer Fachdirektion überregional initiiert. Auf die Frage, wie der neue Bereich positioniert ist, antwortet Malte Spieß: „Wir sind die erste Anlaufstelle in der Bank für alle bundesweiten Interessenten und Kunden aus den vorgenannten Segmenten. Unsere Aufgabe besteht darin, Kundenbedürfnisse zu strukturieren und die geeigneten Fachteams bereichsübergreifend zusammenzustellen und zu koordinieren. Um die erforderlichen Dienstleistungen den Kunden höchst individuell zur Verfügung zu stellen, arbeiten wir mit sogenannten Dealteampartnern innerhalb der Gesamtbank zusammen und schaffen damit direkte und kurze Wege.“



Malte Spieß
leitet die neue
Direktion VIP-
Office

„KUNDEN ERWARTEN EINEN INTELLIGENTEN, LÖSUNGSORIENTIERTEN BERATUNGSANSATZ UND SIND VON UNSERER LEISTUNGSFÄHIGKEIT BEGEISTERT.“

Malte Spieß, Direktionsleiter VIP-Office



Das Team VIP-Office stellt sich vor: Holger Breuer, Fabienne Mühr, Nils Roloff, Malte Spieß (v. l.)

KONSTANTE BERATUNGSQUALITÄT

Für eine einheitliche Beratungs- und Leistungsqualität über alle Geschäftsbereiche hinweg bleiben Malte Spieß und sein Team während des gesamten Prozesses für den Kunden auf dem „Fahrsitz“. Dass die Direktion mit Kundenanfragen überhäuft wird, gibt der Ausrichtung Recht. Spieß selbst bezeichnet seinen Bereich als verlängerten Arm in die Bank, der auf Partnerschaften spezialisiert ist.

Aufgrund der baldigen Corona-Impfungen und der gestiegenen Ersparnisse blickt Arne Meyer zuversichtlich in die Zukunft. Er erwartet ein spürbares Plus für die Versicherungsbranche

FÜR DEN FALL DER FÄLLE VORSORGEN

Mit der passenden Versicherung in eine (ab-)gesicherte Zukunft blicken

Versicherungen sind wichtig. Doch nicht jede Versicherung ist für jede Lebenssituation geeignet: Singles brauchen andere Policen als Familien. Was macht jedoch eine gute Versicherung und vor allem eine gute Beratung aus? Sie bietet Schutz im Fall der Fälle und hat Risiken im Blick, an die der Kunde im ersten Moment noch nicht denkt.

Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig ein kompetenter Ansprechpartner vor Ort ist. Ein optimaler Versicherungsschutz ist und bleibt von unschätzbarem Wert. „Selbst während des Lockdowns konnten sich unser Kunden darauf verlassen, dass Services und Betreuung professionell weiterlaufen“, unterstreicht Arne Meyer, Leiter Versicherungen.

Nach dem ersten Lockdown war die Volksbank BraWo dank eines zuverlässigen Hygienekonzepts und der unmittelbaren Umstellung auf digitale Medien eine der ersten Banken, die mit ihren Kunden und Interessenten schnell wieder in Kontakt gekommen ist. „Unser Ziel war es, mit unseren Kunden zügig wieder in den Dialog zu kommen. Uns war es wichtig, Kunden aufzuklären, Veränderungen zu

begleiten oder bei der Kostenoptimierung unterstützen zu können“, erklärt der Versicherungsleiter.

GESTEIGERTE ERTRÄGE TROTZ CORONA

Für 2020 verzeichnet das Versicherungsgeschäft der Volksbank BraWo eine solide Steigerung.

Zusätzlich zur Niedrigzinsphase löste die Corona-Pandemie eine Renaissance bei den Lebensversicherungen aus. Mit ihrem Mix aus Sicherheit und Renditechance sind sie attraktiver denn je. Arne Meyer beurteilt diese Entwicklung so: „Sie bieten einen klaren Anlagehorizont und sind als Einmalanlage oder als Beimischung äußerst interessant.“

Positiver Corona-Effekt

Seit Einführung der Kfz-Versicherung schrieb diese Sparte bei allen Versicherungsunternehmen permanent rote Zahlen. Bis auf 2020. Während der Pandemie lie-

Ben Autofahrer ihren Wagen häufiger stehen, das führte zu weniger Unfällen und zu dem Phänomen, dass diese Sparte erstmals schwarze Zahlen schrieb.



„FÜR 2021 ERWARTE ICH DEUTLICHE NACHHOLEFFEKTE.“

Arne Meyer,
Leiter Versicherungen

HERAUSFORDERUNG ERFOLGREICH GEMEISTERT

Viele Kunden haben die Zeit genutzt und ihre Verträge gesichtet. Die typischen Fragen drehten sich darum, ob die Versicherungssumme ausreichend ist, oder ob alle Risiken abgedeckt sind. Es gab verstärkt Anfragen nach der Überprüfung bestehender Verträge. „Ein kleiner positiver Nebeneffekt von den Corona-Beschränkungen war, dass unsere Kunden Zeit hatten, ihre aktuellen Entwicklungen und Bedürfnisse ausführlich zu besprechen. Dadurch konnten wir noch viel genauer ins Detail gehen“, beschreibt der Versicherungsleiter die veränderte Ausgangsposition.

OPTIMIERUNGSBEDARFE IDENTIFIZIERT

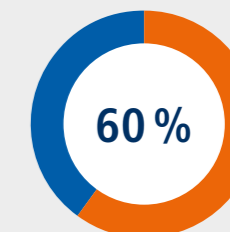
Im privaten Bereich verzeichnete er eine verstärkte Nachfrage nach Lebensversicherungen bzw. nach Versicherungen als Anlageoption. Auch der Negativzins spielte eine Rolle.

Bei den Kunden im gewerblichen Sektor zog sich die Überarbeitung von Versicherungskonzepten durch nahezu alle Gespräche. Hotels, Gastronomie oder Event-Agenturen waren durch die Schließungen besonders hart betroffen. Zum Hintergrund: Bei Betriebsschließungen während des ersten und zweiten Lockdowns haben Versicherungen nicht gegriffen. Üblicherweise

greifen sie bei kurzfristigen Schließungen, z. B. bei Anordnungen vom Gewerbeaufsichtsamt.

Der Gesetzgeber gab Versicherungen Recht, sie mussten für den Schaden nicht aufkommen. Als Good-will-Aktion handelte der Verband der Versicherer jedoch eine Vergleichszahlung aus. Auf dieser Basis der sogenannten ‚Bayerischen Regel‘ bekamen Antragsteller zumindest 15 Prozent Ihrer Einbußen erstattet. „Bestehende Verträge wurden aufgrund dieser Erfahrungen überarbeitet und definieren jetzt noch klarer die Schadensfälle“, erklärt der Versicherungsleiter die neue Ausrichtung.

Fahrradabsicherung



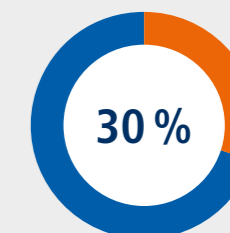
Anstieg der Fahrradabsicherung im Rahmen des Versicherungskonzepts um 60 %.

Versicherung von Wertsachen



Die Versicherungssummen für den Baustein „Wertsachen“ sind im Schnitt um das Dreifache gestiegen.

Lebensversicherung



Die Lebensversicherung verzeichnet im Einmalanlagebereich ein Plus von über 30 %.



Erfolgreiche Nachfolge: Joachim Hinze (l.) und André Bonitzke auf dem Dach des „Haus der Immobilie“ in Braunschweig

„ERFOLGSGESCHICHTE IMMOBILIE FORTSCHREIBEN“

André Bonitzke übernimmt die Leitung des Bereichs Immobilien von Joachim Hinze

Verantwortlich für den gesamten Bereich Immobilien ist seit dem 1. August 2020 André Bonitzke, der die Position des Leiters von Joachim Hinze übernahm. Hinze hatte sich nach 44 Jahren bei der Volksbank in den verdienten Ruhestand verabschiedet. Bonitzke verantwortet den Bereich seitdem parallel zu seiner bisherigen Position als Leiter des Privatkundenmarkts Braunschweig-Peine-Salzgitter und trat an, den großen Erfolg der Immobilien-

sparte, die Joachim Hinze maßgeblich mit aufgebaut hat, fortzuschreiben.

„Einen neuen Bereich ausgerechnet in Zeiten einer weltweiten Pandemie zu übernehmen – es gibt sicherlich einfachere Starts“, blickt André Bonitzke auf das erste halbe Jahr als Leiter zurück. „Aber das tolle, motivierte Team hat mir den Anfang den Umständen entsprechend leicht gemacht.“ Er habe – wenn auch etwas reduziert durch Kontaktbeschränkungen – bereits viele

Zur Person:

André Bonitzke, geboren am 20. Juli 1979 in Gifhorn, ist ausgebildeter Bankkaufmann, Diplom Bankbetriebswirt Management, seit 2011 Prokurist und Leiter des Privatkundenbereichs Braunschweig-Peine-Salzgitter bei der Volksbank BraWo und seit dem 1. August zusätzlich Leiter des Bereichs Immobilien. Nach seiner Ausbildung 2000 bei der damaligen Dresdner Bank AG konnte Bonitzke Erfahrungen in diversen Bankhäusern sammeln, bevor er 2007 in die Volksbank BraWo als Geschäftsstellenleiter eintrat. Bonitzke ist wohnhaft in Rühren und kümmert sich dort mit seiner Frau gemeinsam um Haus und Garten.



Vor seinem Abschied aus dem Berufsleben beantwortete Joachim Hinze noch drei Fragen zur Vergangenheit, zur Gegenwart des Immobiliengeschäfts und zu seinen Plänen für die Zukunft.

Herr Hinze, was sind rückblickend besondere Highlights Ihrer Laufbahn?

Joachim Hinze: Natürlich waren die Eröffnung des Hauses der Immobilie, des BraWoParks oder die Übergabe des Hotels Am Allersee für sich betrachtet ganz besondere Momente. In Summe ist mein Highlight allerdings, dass man mir 2004 die Chance gegeben hat, das strategische Geschäftsfeld „Immobiliengeschäft“ als Leiter des Bereichs maßgeblich mitgestalten zu dürfen. Unserem Vorstand danke ich für das Vertrauen und den vielen tollen Mitarbeitern für ihr Engagement, was mir die Aufgabe so leicht gemacht hat.

Wie hat sich die Bedeutung des Immobiliengeschäfts – gerade für Banken – im Laufe der Zeit verändert, und was hat sich in Ihrem Bereich verändert?

Die lang andauernde Niedrigzinsphase hat die Banken gezwungen, sich nach neuen Einnahmequellen umzusehen. Zum Glück haben wir die Chancen, die das Immobiliengeschäft bietet, schon viel früher erkannt, und uns so über die Jahre ein unschätzbare wertvolles Know-how und Netzwerk erarbeitet. Verändert hat sich der Kunde. Er ist heute durch das Internet und die Medien ausgesprochen gut vorinformiert. Wir können im persönlichen Gespräch nur noch durch exzellente Beratung und maßgeschneiderte Lösungen punkten. Auch hier war es rückblickend goldrichtig, auf Beratung durch Spezialisten zu setzen.

Worauf freuen Sie sich nach dem Eintritt in den Ruhestand am meisten?

Bislang hat der Kalender meinen Tagesablauf weitestgehend bestimmt. Künftig bestimme ich, was überhaupt im Kalender landet. Meine Kinder und Enkel wohnen leider nicht in der direkten Umgebung. Denen kann ich durch Überraschungsbesuche jetzt öfter mal auf den Geist gehen (lacht).

Kunden und beeindruckende Unternehmensgeschichten kennengelernt und brennt darauf, dies zukünftig noch deutlich auszuweiten. „Trotz des schwierigen Umfelds ist das Jahr 2020 hervorragend gelaufen. Getreu dem Motto ‚Gewohnt wird immer‘ blicken wir auch 2021 sehr positiv entgegen und freuen uns auf viele spannende Projekte mit unseren Kunden.“

GEWOHNT WIRD IMMER

Immobiliengeschäft erfährt ungebrochen hohe Nachfrage

Wie hat sich die schwierige wirtschaftliche Situation des Jahres 2020 auf den Immobilienmarkt ausgewirkt? Hat dieser wichtige Baustein im Geschäftsmodell der Volksbank BraWo Einbußen hinnehmen müssen? „Im Gegenteil!“, betonen sowohl Dirk Roszkopf, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Immobilien GmbH als auch Florian Kull, Leiter Baufinanzierung. „Im Bereich der Immobilienvermittlung, also des klassischen Kauf- und Verkaufsgeschäfts, ist die Nachfrage gleichbleibend hoch, im Bereich der Kreditvergabe im Rahmen einer Baufinanzierung sogar gestiegen.“

Hier seien besonders langfristige Zinsfestschreibungen bei den Kunden sehr gefragt gewesen, so Kull. Die aktuell vergleichsweise niedrigen Raten machen Angebote wie die 30-Jahre-Festverzinsung besonders attraktiv. Den Schlüssel zum Erfolg sieht Kull dabei in der raschen Bearbeitung von Kundenwünschen durch sein Team. „Geschwindigkeit ist Trumpf. Von der Anfrage des Kunden bis zur festen Kreditvergabe dauert es in der Regel nur 48 Stunden. Das, kombiniert mit unserem breitgefächerten Angebot, macht uns für potentielle Bauherren sehr interessant.“ Das Zusammenspiel mit dem Team der Immobilien GmbH läuft dabei zum Vorteil des Kunden reibungslos.



Blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zurück: Florian Kull (l.), Leiter Baufinanzierung, und Dirk Roszkopf, Geschäftsführer Volksbank BraWo Immobilien GmbH

**„GESCHWINDIGKEIT
IST TRUMPF BEI DER
KREDITVERGABE.
DAS MACHT UNS
FÜR BAUHERREN
BESONDERS
INTERESSANT.“**

Florian Kull, Leiter Baufinanzierung



Wie einfach und schnell der Immobilienwechsel mithilfe der Volksbank BraWo geht, zeigt der Erfahrungsbericht von Thorsten Lehnecke (2. v. r.) von August 2020

THORSTEN LEHNECKE FINDET TRAUMWOHNUNG MIT DER VOLKSBANK BRAWO

Vom Verkauf seines Hauses über die Zwischenfinanzierung bis zum Kauf einer Eigentumswohnung: Thorsten Lehnecke erlebte die ganze Reise der Immobilienvermittlung aus erster Hand. Die Geschäftsstelle der Volksbank BraWo Immobilien GmbH boten ihm dabei den kompletten Service rund um die eigenen vier Wände.

Als Thorsten Lehnecke seinem Kundenberater Lutz Scheller in der Filiale Fallersleben berichtete, dass ihm das Haus und der Garten zu groß wären, und er von einer Eigentumswohnung im Herzen Fallerslebens träumt, stellte Scheller umgehend den Kontakt zum Baufinanzierungsspezialisten Michael Finger und zur Immobilienberaterin Kerstin Steiner her.

Die Weichen für eine Übergangsfinanzierung wurden schnell gestellt. Während der Suche nach einer passenden Eigentumswohnung wurde das Einfamilienhaus bewertet, professionell fotografiert und genau beschrieben. Das fertige Exposé wartete sinnbildlich in der Schublade der Volksbank BraWo Immobilien GmbH, bis einige Monate später die Traumwohnung verfügbar war. Weil Kerstin Steiner die Wunschkriterien ihres Auftraggebers genau kannte, ging alles zügig und unkompliziert. Sie zeigte ihm ein Wohnungsangebot in der gewünschten Lage, er besichtigte, noch bevor die Daten öffentlich beworben wurden, ließ sich alle wichtigen Unterlagen dazu aushändigen und war sofort begeistert.

Gleichzeitig erteilte Thorsten Lehnecke den „Startschuss“ für die Vermarktung seines Hauses. Nach wenigen Besichtigungen war auch hier ein Käufer gefunden. Die Hausübergabe wurde zeitlich auf die Renovierungsphase der Eigentumswohnung abgestimmt.

„Ich wurde bei jedem Schritt begleitet. Alles hat super funktioniert. Diese ‚Leistung aus einer Hand‘ empfehle ich sehr gern weiter“, ist Thorsten Lehnecke rundum zufrieden.

GELEBTE VERANTWORTUNG

Marketing und gesellschaftliches Engagement – ein perfektes Zusammenspiel

Warum engagieren sich Unternehmen für die Gesellschaft? Handelt es sich lediglich um gezielte Marketingaktionen, oder steckt doch mehr dahinter? Markus Beese, Marketingleiter bei der Volksbank BraWo, spricht über Potenziale in der Region und erklärt, warum Mitmacher erwünscht sind, und wie seine persönliche Bilanz ausfällt.

Welcher Idee folgt die Bank bei ihrem Engagement für Wirtschaft und Gesellschaft?

Es hat sich sicher schon herumgesprochen, dass wir, die Volksbank BraWo, anders sind – und das nicht nur, weil wir un-

seren Privatkunden ein kostenloses Girokonto anbieten. Unser Engagement entspringt einer tiefen Überzeugung. Wir wollen der Gesellschaft etwas zurückgeben und diejenigen nachhaltig unterstützen, die Hilfe benötigen.

Gerade im Corona-Jahr haben Unternehmen ihr Engagement zurückgeschraubt. Sie auch?

Nein, im Gegenteil. Unser Betriebsergebnis entwickelt sich seit Jahren sehr positiv. Das gibt uns einen Gestaltungsraum für ein größeres Engagement sowohl beim Sponsoring als auch bei der Förderung von sozialen Projekten.

Als erfolgreiches Unternehmen schöpfen Sie also Ihre Möglichkeiten aus?

Wir wollen bei unserer Arbeit das Maximum erreichen, das Gleiche gilt für unser Umfeld. Ziel unseres Engagements ist es, die Wirtschaft vor Ort zu stärken, Menschen zu helfen und gleichzeitig andere für mehr Engagement zu begeistern.

Sie begrüßen an dieser Stelle Mitmacher?

Unbedingt. Wir wollen ausdrücklich inspirieren. Stellen Sie sich vor, es gibt eine großartige Idee, die zahlreiche Unterstützer findet, und am Schluss profitieren zahlreiche Kinder und Jugendliche davon. Was könnte es Besseres geben? Unser walk4help im Jahr 2019, bei dem wir mehr als 1,1 Millionen Euro an Spenden gesammelt haben, ist ein sehr gutes Beispiel dafür, dass sich gemeinsam unglaublich viel erreichen lässt.

Die Bank ist als aktiver Sponsor und engagierter Förderer bekannt. Warum sind Sie in beiden Feldern aktiv?

Sponsoring ist ein wichtiger Aspekt für die Förderung von regionalen Unternehmen, Institutionen oder Vereinen. Mit un-

serem gesellschaftlichen Engagement können wir jedoch über Spenden und mit unseren Netzwerkpartnern weitaus größere soziale Projekte zusätzlich initiieren und unterstützen. Deshalb liegen uns beide Bereiche sehr am Herzen.

Welche Themen unterstützen Sie?

Unser Spektrum ist breit gefächert. Als Sponsor unterstützen wir Projekte, Vereine und Institutionen. Aber auch musikalische Veranstaltungen, wie beispielsweise den „Wolters-Kulturgarten“ (ab 2021 „Wolters Applausgarten“), die BraWo-Bühne oder die Reihe „Songbird“. Zusätzlich fördern wir sportliche Events, etwa im Fußball, oder unterstützen Charity-Aktionen, wie ready4work, für mehr Ausbildungsplätze. Überdies stellen wir der „Allianz für die Region“ finanzielle Mittel zur Verfügung, um die Attraktivität unserer Region zu steigern. Seit über zehn Jahren begeistert die Aktion „Gemeinsam helfen“ in Peine, Wolfsburg und Gifhorn. Dabei stellen wir gemeinsam mit den Madsack Medien die Bedeutung des ehrenamtlichen Engagements in den Fokus.

Weitere Projekte sind zum Beispiel das Gewinnsparen – von den Ausschüttungen profitieren Vereine und gemeinnützige Organisationen – oder unser TutGutKredit. Hier spenden wir für jeden abgeschlossenen Kreditvertrag zwei Bäume für das Aufforstungsprogramm des United Kids Foundations-Walds im Harz.

Die Volksbank hat auch eine Stiftung ins Leben gerufen ...

Das stimmt. 2005 wurde die Volksbank BraWo Stiftung gegründet, um Kinder und Jugendliche nachhaltig zu fördern. Im gleichen Jahr startete auch unser Netzwerk United Kids Foundations.

Wenn Sie jetzt eine Bilanz ziehen würden, wie wäre das Ergebnis?

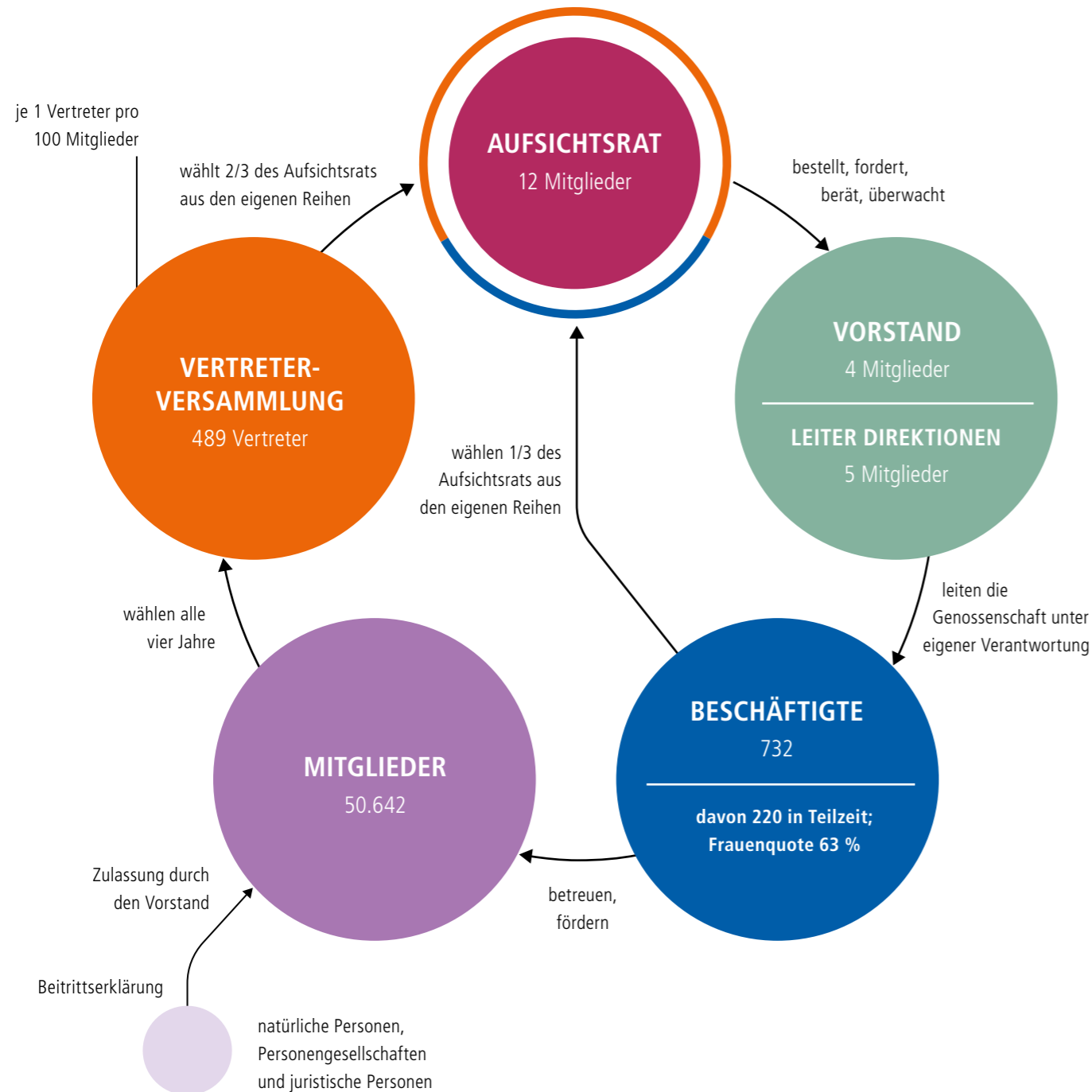
Sehr positiv. Wir haben ein tragfähiges Netzwerk aufgebaut und die Welt ein kleines bisschen besser gemacht. Ich sehe noch viel Potenzial in der Region und ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam und mit kreativen Ideen weiterhin viel bewegen werden.

„WIR WOLLEN DIE WIRTSCHAFT VOR ORT STÄRKEN UND MENSCHEN HELFEN.“

Markus Beese, Volksbank BraWo, Leiter Marketing



DAS IST DIE VOLKSBANK



Stand: 31.12.2020

5.192 MIO. EURO
BILANZSUMME

520 MIO. EURO
EIGENKAPITAL

39
GESCHÄFTSSTELLEN

10.062 MIO. EURO
BETREUTES KUNDENVOLUMEN

162.548 EURO
konnten wir allein dank unserer VR-Gewinnsparener an soziale Projekte in unserer Region spenden

152.000 KUNDEN



15.000 BÄUME
für das Aufforstungsprojekt United Kids Foundations Wald

732 MITARBEITER
> 1.400 MITARBEITER insgesamt in der Volksbank BraWo Gruppe

3.616 MIO. EURO
EINLAGENVOLUMEN

3.171 MIO. EURO
KREDITVOLUMEN

CA. 140 TOCHTERUNTERNEHMEN
(inkl. Enkel)

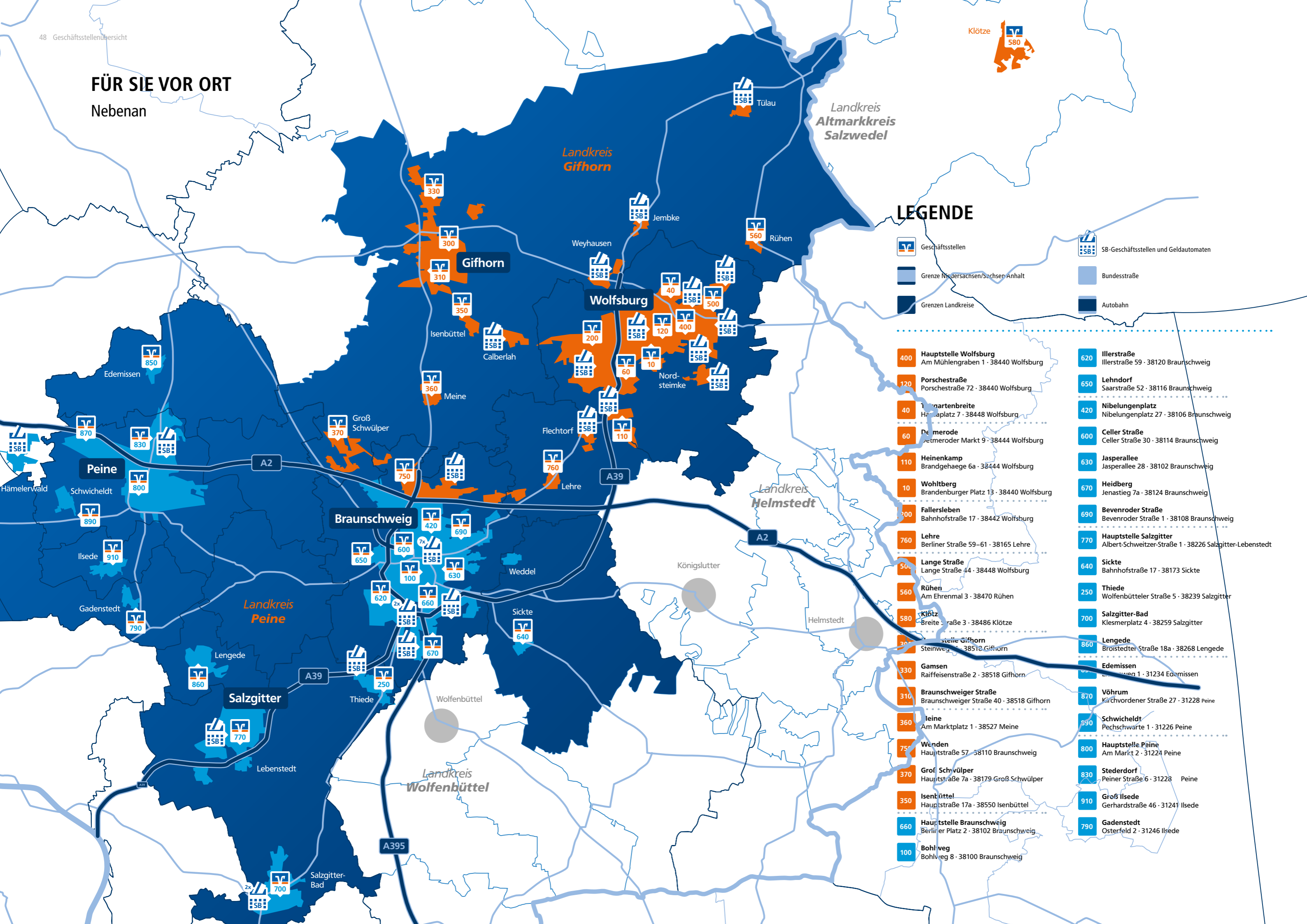
15 %
DIVIDENDE*

15.130 EURO
durch den TutGutKredit unterstützen zusätzlich den United Kids Foundations Wald (3.026 Bäume)

*vorbehaltlich der Zustimmung der Vertreterversammlung

FÜR SIE VOR ORT

Nebenan



LEGENDE

- Geschäftsstellen
- SB-Geschäftsstellen und Geldautomaten
- Grenze Niedersachsen/Sachsen-Anhalt
- Bundesstraße
- Grenzen Landkreise
- Autobahn

- | | |
|--|---|
| 400 Hauptstelle Wolfsburg
Am Mühlengraben 1 · 38440 Wolfsburg | 620 Illerstraße
Illerstraße 59 · 38120 Braunschweig |
| 120 Porschestraße
Porschestraße 72 · 38440 Wolfsburg | 650 Lehdorf
Saarstraße 52 · 38116 Braunschweig |
| 40 Hauptplatz
Hauptplatz 7 · 38448 Wolfsburg | 420 Nibelungenplatz
Nibelungenplatz 27 · 38106 Braunschweig |
| 60 Demmerode
Demmeroder Markt 9 · 38444 Wolfsburg | 600 Celler Straße
Celler Straße 30 · 38114 Braunschweig |
| 110 Heinenkamp
Brandgehaege 6a · 38444 Wolfsburg | 630 Jaspallee
Jaspallee 28 · 38102 Braunschweig |
| 10 Wohltberg
Brandenburger Platz 13 · 38440 Wolfsburg | 670 Heidberg
Jenastieg 7a · 38124 Braunschweig |
| 700 Fallersleben
Bahnhofstraße 17 · 38442 Wolfsburg | 690 Bevenroder Straße
Bevenroder Straße 1 · 38108 Braunschweig |
| 760 Lehre
Berliner Straße 59-61 · 38165 Lehre | 770 Hauptstelle Salzgitter
Albert-Schweitzer-Straße 1 · 38226 Salzgitter-Lebenstedt |
| 500 Lange Straße
Lange Straße 44 · 38448 Wolfsburg | 640 Sickinge
Bahnhofstraße 17 · 38173 Sickinge |
| 560 Rühren
Am Ehrenmal 3 · 38470 Rühren | 250 Thiede
Wolfenbütteler Straße 5 · 38239 Salzgitter |
| 580 Klötze
Breite Straße 3 · 38486 Klötze | 700 Salzgitter-Bad
Klesmerplatz 4 · 38259 Salzgitter |
| 300 Hauptstelle Gifhorn
Steinweg 1 · 38510 Gifhorn | 860 Lengede
Broistedter Straße 18a · 38268 Lengede |
| 330 Gamsen
Raiffeisenstraße 2 · 38518 Gifhorn | 790 Edemissen
Edemissenweg 1 · 31234 Edemissen |
| 310 Braunschweiger Straße
Braunschweiger Straße 40 · 38518 Gifhorn | 870 Vöhrum
Kirchvordener Straße 27 · 31228 Peine |
| 360 Meine
Am Marktplatz 1 · 38527 Meine | 890 Schwicheldt
Pechschwarte 1 · 31226 Peine |
| 750 Wenden
Hauptstraße 57 · 38110 Braunschweig | 800 Hauptstelle Peine
Am Markt 2 · 31224 Peine |
| 370 Groß Schwülper
Hauptstraße 7a · 38179 Groß Schwülper | 830 Stederdorf
Peiner Straße 6 · 31228 Peine |
| 350 Isenbüttel
Hauptstraße 17a · 38550 Isenbüttel | 910 Groß Ilsede
Gerhardstraße 46 · 31241 Ilsede |
| 660 Hauptstelle Braunschweig
Berliner Platz 2 · 38102 Braunschweig | 790 Gadenstedt
Osterfeld 2 · 31246 Ilsede |
| 100 Bohlweg
Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig | |

Jahresabschluss 2020

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. am 11. Mai 2021 erteilt. Die Einreichung dieser Unterlagen sowie der in § 325 Abs. 1 HGB genannten weiteren Unterlagen bei dem Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers zwecks Veröffentlichung ist noch nicht erfolgt.

Im vorliegenden Bankbericht ist der Jahresabschluss in einer verkürzten Fassung dargestellt. Soweit in der Bilanz, einschließlich Gewinn- und Verlustrechnung, sowie im Lagebericht laufende Nummern und Buchstaben fehlen, handelt es sich um im Formblatt vorgesehene Positionen, bei denen Beträge nicht auszuweisen waren.

In der Bilanz, einschließlich der Gewinn- und Verlustrechnung, werden in der Spalte ‚Vorjahr‘ auf Tausend Euro gerundete Werte angegeben. Diese Rundung erfolgt nach kaufmännischen Regeln. Hieraus können sich bei der Addition bzw. Subtraktion der Zahlen Rundungsdifferenzen ergeben.

Wir haben die Lageberichtsstruktur gegenüber dem Vorjahr (durch Orientierung an die Struktur des DRS 20) geändert, um die Klarheit und Übersichtlichkeit der Informationen unseres Lageberichtes zu verbessern. Aus diesem Grunde ist die Vergleichbarkeit der nachfolgenden Angaben mit dem Vorjahr in Teilen nicht oder nur eingeschränkt möglich.

52 Jahresbilanz

54 Gewinn- und Verlustrechnung

56 Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

57 Vorschlag für die Ergebnisverwendung

58 Lagebericht

82 Bericht des Aufsichtsrats

JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2020

AKTIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			128.893.582,39		37.419
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	250.150.000,00		250.150.000,00		190.510 (190.510)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	379.043.582,39	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			111.054.098,58		62.182
b) andere Forderungen			169.205.310,23	280.259.408,81	62.716
4. Forderungen an Kunden				3.171.328.752,05	2.954.864
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	977.836.668,25				(732.184)
Kommunkredite	35.833.821,01				(13.587)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten					16.652
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank					(16.652)
bb) von anderen Emittenten		33.545.177,70	33.545.177,70		100.107
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	25.145.333,21				(74.892)
c) Eigene Schuldverschreibungen			0,00	33.545.177,70	0
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				196.843.331,73	104.195
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			134.818.422,72		98.425
darunter: an Kreditinstituten	423.864,54				(424)
an Finanzdienstleistungsinstituten	2.000.000,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.164.570,00	135.982.992,72	1.160
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.120.700,00				(1.121)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				72.968.935,43	64.444
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				10.041.617,11	356
darunter: Treuhandkredite	10.041.617,11				(356)
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerb- liche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Wer- te sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			748.123,20		274
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	748.123,20	0
12. Sachanlagen				901.585.519,36	394.543
13. Sonstige Vermögensgegenstände				8.799.321,63	7.005
14. Rechnungsabgrenzungsposten				423.423,21	487
Summe der Aktiva				5.191.570.185,34	4.095.339

PASSIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			1.280.099,98		1.322
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			982.251.650,48	983.531.750,46	565.664
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten			372.167.129,11		375.585
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten			1.403.640,06	373.570.769,17	9.412
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig			3.191.783.699,23		2.578.588
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			50.626.596,06	3.242.410.295,29	3.615.981.064,46 53.963
4. Treuhandverbindlichkeiten				10.041.617,11	356
darunter: Treuhandkredite	10.041.617,11				(356)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				19.843.613,35	5.937
6. Rechnungsabgrenzungsposten				479.885,85	203
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			28.731.963,00		27.421
b) Steuerrückstellungen			5.280.700,00		7.346
c) andere Rückstellungen			8.083.241,42	42.095.904,42	10.482
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				30.100.000,00	0
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				200.000.000,00	189.000
12. Eigenkapital					
a) gezeichnetes Kapital			24.188.616,72		22.675
b) Kapitalrücklage			407.753,86		401
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage			54.500.000,00		50.670
cb) andere Ergebnisrücklagen			196.280.000,00	250.780.000,00	183.080
d) Bilanzgewinn			14.119.979,11	289.496.349,69	13.234
Summe der Passiva				5.191.570.185,34	4.095.339
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen			0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			134.991.888,89		116.821
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00	134.991.888,89	0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00		0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen			0,00		0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen			370.782.322,91	370.782.322,91	348.757
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

01.01.2020 bis 31.12.2020	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		77.475.590,88			75.894
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>1.051.320,76</u>	78.526.911,64		2.428
2. Zinsaufwendungen			<u>8.966.007,90</u>	69.560.903,74	9.950
3. laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			3.361.004,30		3.890
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			572.850,24		1.910
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>13.861.473,19</u>	17.795.327,73	7.145
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnab- führungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			41.252.429,84		39.891
6. Provisionsaufwendungen			<u>5.457.550,61</u>	35.794.879,23	4.944
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. sonstige betriebliche Erträge				15.858.015,80	15.053
10. allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		36.710.526,27			37.734
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>9.342.659,90</u>	46.053.186,17		9.140
darunter: für Altersversorgung	3.086.268,05				(3.178)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>34.110.685,66</u>	80.163.871,83	31.374
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				14.468.453,42	11.376
12. sonstige betriebliche Aufwendungen				4.486.798,05	1.959
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			4.064.421,98		
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auf- lösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-4.064.421,98	30.469
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unter- nehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			8.066,19		
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			<u>0,00</u>	-8.066,19	9.092

01.01.2020 bis 31.12.2020	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				35.817.515,03	79.296
20. außerordentliche Erträge			0,00		0
21. außerordentliche Aufwendungen			<u>0,00</u>		0
22. außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			6.596.641,47		11.680
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			<u>304.480,07</u>	6.901.121,54	390
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				<u>11.000.000,00</u>	54.000
25. Jahresüberschuss				17.916.393,49	13.225
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				<u>2.193.585,62</u>	9
				20.109.979,11	13.234
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	0
				20.109.979,11	13.234
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			2.490.000,00		0
b) in andere Ergebnisrücklagen			<u>3.500.000,00</u>	<u>5.990.000,00</u>	0
29. Bilanzgewinn				14.119.979,11	13.234

MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Mitglieder des Vorstands, ausgeübter Beruf

Brinkmann, Jürgen – Vorsitzender, Bankleiter Ressort Stabsbereiche und Steuerung

Pietschmann, Patrick – Bankleiter Ressort Vertrieb

Schierenböken, Ralf – Bankleiter Ressort Produktion

Uhde, Mark – Bankleiter Ressort Vertrieb

Mitglieder des Aufsichtsrats, ausgeübter Beruf

Kietzmann, Torsten-Armin – Vorsitzender, Dipl.-Kaufmann, Sprecher der Geschäftsführung der Autohaus Wolfsburg Hotz und Heitmann-Gruppe

Düe, Jens – stellvertretender Vorsitzender, Dipl.-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Partner bei PKF Fasselt Schlage Partnerschaft mbB

Kielhorn, Niels – stellvertretender Vorsitzender, Dipl.-Kaufmann, Geschäftsführer der Gebr. Schmidt GmbH

Bade, Detlef – selbstständiger Bezirksschornsteinfegermeister

Horn, Uwe – selbstständiger Glasermeister

Leifert, Anette – Geschäftsführerin der Bäckerei Leifert GmbH

Loke, Birgit – selbstständige Steuerberaterin

Schulze, Rudolf – freiberuflicher Hausarzt

Fricke, Gabriele – Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Koch, Birgit – Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Pfeffer, Katja – Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Weichert, Sven – Dipl.-Bankbetriebswirt ADG, Angestellter der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von EUR 17.916.393,49 – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrags von EUR 2.193.585,62 sowie nach den im Jahresabschluss mit EUR 5.990.000,00 ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von EUR 14.119.979,11) – wie folgt zu verwenden:

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 15,00 %	3.522.752,30
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) gesetzliche Rücklage	1.420.000,00
b) andere Ergebnisrücklagen	9.170.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	7.226,81
	14.119.979,11

Wolfsburg, 19. März 2021

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

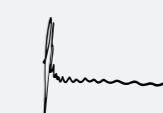
Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Patrick Pietschmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde

LAGEBERICHT

I. GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE (WIRTSCHAFTSBERICHT)

1. RAHMENBEDINGUNGEN – ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFT UND DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

A KONJUNKTUR IN DEUTSCHLAND

COVID-19-Pandemie lässt Bruttoinlandsprodukt einbrechen

Das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben in Deutschland stand 2020 im Zeichen einer durch das Coronavirus ausgelösten Krise. Die globale Virusverbreitung und die dagegen ergriffenen Maßnahmen ließen die bereits vorher eingetretene konjunkturelle Abschwächung in eine schwere Rezession münden. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) brach gegenüber dem Vorjahr um 4,9 % ein, nachdem es 2019 noch um 0,6 % expandiert war.

Im Frühjahr kam es bundesweit zu einem weitgehenden Stillstand des Wirtschaftslebens. Hauptgrund hierfür waren Schutzmaßnahmen wie weitreichende Kontaktbeschränkungen und Grenzschließungen, die als Reaktion auf stark steigende Infektionszahlen eingeführt wurden und zu Unterbrechungen von Produktions- und Lieferketten führten. Im Mai und den Folgemonaten setzte mit Lockerung dieser Maßnahmen eine merkliche Belebung ein. Zum Jahresende ließen die Auftriebskräfte jedoch spürbar nach, auch wegen nochmals deutlich zunehmender Infektionszahlen, die erneut verschärfte Schutzmaßnahmen erforderlich machten. Mit dem Ziel, die wirtschaftlichen Härten der Krise abzufedern, wurden weltweit staatliche Hilfsprogramme aufgelegt.

Neben den Investitionen und dem Außenhandel gingen durch die Coronakrise auch die privaten Konsumausgaben massiv zurück. Mit 6,1 % sanken diese so deutlich wie noch nie in der Geschichte der Bundesrepublik. Allein der außerordentliche Rückgang dieser Ausgaben war rechnerisch für 3,2 % des BIP-Einbruchs verantwortlich. Gründe hierfür liegen in den Maßnahmen zum Infektionsschutz, welche die Konsummöglichkeiten wie beispiels-

weise in der Gastronomie und im Tourismus enorm begrenzten. Zusätzlich verdunkelten sich die Konjunktur- und Einkommenserwartungen und viele Verbraucher mussten Einkommensverluste aus Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit hinnehmen, was ebenfalls die Ausgabenbereitschaft der Konsumenten einschneidend belastete. Die staatlichen Konsumausgaben legten hingegen zu und wirkten so stabilisierend. Der Staatskonsum wurde um 3,3 % ausgeweitet, befördert unter anderem durch zusätzliche Ausgaben für Krankenhäuser.

Deutlich eingetrübtes Investitionsklima

Vor dem Hintergrund der Coronakrise trübte sich auch das allgemeine Investitionsklima spürbar ein. Angesichts pandemiebedingt stark zunehmender Unsicherheiten und merklich unterausgelasteter Kapazitäten im verarbeitenden Gewerbe verminderte sich die Nachfrage nach Fahrzeugen, Maschinen und anderen Geräten erheblich. Die Ausrüstungsinvestitionen sanken teilweise in ähnlich dramatischem Umfang wie im Verlauf der Rezession von 2008/2009. Auf Jahressicht gaben sie um massive 12,1 % nach. Demgegenüber blieb die Baukonjunktur vergleichsweise robust. Die Bauinvestitionen legten erneut zu, mit einer Jahresrate von 1,9 % aber schwächer als im Vorjahr (+3,8 %). Treibende Kraft blieb der Wohnungsbau, der nach wie vor durch den hohen Wohnraumbedarf in den Ballungszentren und die sehr günstigen Finanzierungsbedingungen befördert wurde.

Drastische Verminderung des Außenhandels

Das außenwirtschaftliche Umfeld der deutschen Wirtschaft verschlechterte sich weiter. Der Welthandel, der sich bereits in den Vorjahren im Fahrwasser eskalierender Handelskonflikte und geopolitischer Spannungen deutlich abschwächte, wurde 2020 zusätzlich durch die Pandemiefolgen belastet. Vor allem im zweiten Quartal kam es angesichts globaler Produktions- und Nachfrageausfälle sowie Lieferunterbrechungen zu drastischen Rückgängen im internationalen Warenhandel Deutschlands. Auf Jahressicht brachen die Exporte um 9,4 % und die Importe um 8,5 % ein. Insgesamt verminderte der grenzüberschreitende Handel das deutsche BIP rechnerisch um 0,9 %.

Staatlicher Finanzierungssaldo tief im Minus

Nach Überschüssen in den Vorjahren schloss der gesamtstaatliche Finanzierungssaldo das Jahr 2020 mit einem Fehlbetrag von 139,6 Milliarden Euro ab, was in Relation zum BIP einer Defizitquote von 4,2 % entsprach. Grund für das Defizit waren einerseits die rückläufigen Einnahmen, andererseits legten die staatlichen Ausgaben kräftig zu. Diese wurden vor allem durch die Coronahilfen des Bundes wie Kurzarbeitergeld für Privathaushalte und Finanzstützen für Unternehmen befördert. Der öffentliche Schuldenstand im Verhältnis zum BIP, der 2019 noch knapp unter die Maastricht-Obergrenze von 60 % gesunken war, stieg auf rund 70 %.

Arbeitsmarktaufschwung beendet

Die Corona-Pandemie belastete den Arbeitsmarkt ebenfalls stark. Der langjährige kontinuierliche Beschäftigungsaufbau kam wegen der Krisenfolgen und auch wegen des zunehmenden demografischen Gegenwindes zum Stillstand. Die Anzahl der Erwerbstätigen im Inland sank im Jahresdurchschnitt 2020 um 487 Tausend auf 44,8 Millionen Menschen. Demgegenüber nahm die Arbeitslosenzahl um 429 Tausend auf rund 2,7 Millionen Menschen zu. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich von 5,0 % im Vorjahr auf 5,9 %. Allerdings wäre die Arbeitslosigkeit noch deutlicher gestiegen, wenn die Unternehmen nicht vermehrt das Instrument der Kurzarbeit genutzt hätten. Im Frühjahr 2020 wurde zeitweise für eine Rekordzahl von knapp 6 Millionen Arbeitnehmer konjunkturelles Kurzarbeitergeld gezahlt.

Schwächer steigende Verbraucherpreise

Im Zuge der Krise verminderte sich der Preisauftrieb spürbar. Die Inflationsrate zeigte im Jahresverlauf einen Abwärtstrend. Sie sank zunächst von 1,7 % im Januar auf knapp 1 % während der Frühjahrsmonate. Hauptgrund hierfür waren die krisenbedingt vorübergehend niedrigeren Rohölnotierungen, deren dämpfende Wirkung auf die Inflationsrate nur wenig durch die krisenbedingt höheren Preissteigerungen bei anderen Gütern, etwa bei vielen Nahrungsmitteln, kompensiert wurde. Ab Juli setzte wegen der befristeten Mehrwertsteuersenkung ein weiterer sichtbarer Rückgang ein, der die Inflationsrate zum Jahresende auf -0,3 % drückte. Im Jahres-

durchschnitt 2020 stiegen die Verbraucherpreise um 0,5 % und damit deutlich schwächer als im Vorjahr (+1,4 %).

B FINANZMÄRKTE

Finanzmärkte erholen sich rasch von Corona-Schock

Auch die Entwicklung an den Finanzmärkten wurde im vergangenen Jahr maßgeblich vom Verlauf der Corona-Pandemie beeinflusst. An den Finanzmärkten herrschte zunächst hohe Unsicherheit bezüglich der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie. So brachen Aktienkurse dramatisch ein, Anleihen verteuerten sich aufgrund der Aussicht auf zusätzlichen geldpolitischen Stimulus und Rohstoffpreise gaben spürbar nach. Insbesondere Rohöl verbilligte sich dramatisch, in den USA wurden erstmals negative Rohölpreise notiert.

Weltweit stützte die Wirtschaftspolitik die Konjunktur durch breit angelegte expansive Maßnahmen. Neben diverser nationaler Konjunkturprogramme schnürte die EU Pakete mit einem Umfang von 500 bzw. 750 Milliarden Euro, um die Auswirkungen der Corona-Pandemie abzufedern und den Wiederaufbau nachhaltig zu gestalten. Die Finanzmärkte erholten sich vergleichsweise rasch von den anfänglichen Einbrüchen. Bereits Ende August übertrafen die weltweiten Aktienkurse (gemessen am MSCI World Index) erstmals wieder das Vorkrisenniveau. Auch die Rohstoffpreise legten im weiteren Jahresverlauf, trotz neuerlicher Anstiege des Infektionsgeschehens in Europa und den USA zum Jahresende sowie erneuter Lockdowns, wieder merklich zu.

Expansive Maßnahmen deutlich ausgeweitet

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat die Geldpolitik im vergangenen Jahr nochmals deutlich expansiver ausgerichtet. Die Leitzinsen wurden zwar nicht verändert, allerdings weitete das Eurosystem die unkonventionellen Maßnahmen deutlich aus, insbesondere die Wertpapierkäufe. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr Wertpapiere im Umfang von netto rund 1.087 Milliarden Euro erworben. Darüber hinaus hat die EZB die Konditionen für gezielte längerfristige Refinanzierungsgeschäfte nochmals attraktiver gestaltet, etwa

durch eine Verlängerung des Zeitraums des ausgesprochenen günstigen Zinses für Ausleihungen. Zudem wurden die Anforderungen an notenbankfähige Sicherheiten gesenkt, um Banken den Zugang zu Zentralbankgeld weiter zu erleichtern.

Breiter Rückgang der Umlaufrenditen deutscher Bundesanleihen

Im vergangenen Jahr gaben die Renditen deutscher Bundesanleihen deutlich nach. Im März wurden gar historische Tiefstände der Umlaufrenditen notiert. Zum Jahresende rentierten Anleihen mit einer Restlaufzeit von 30 Jahren bei -0,17 %, 52 Basispunkte weniger als zum Ende des Vorjahres. Papiere mit einer Restlaufzeit von zehn Jahren notierten bei -0,58 %. Für Papiere mit einer Restlaufzeit von zwei Jahren lag die Umlaufrendite bei -0,71 %. Das waren 39 bzw. 11 Basispunkte weniger als zum Ende des Vorjahres. Maßgeblich für diesen breiten Rückgang der Umlaufrenditen dürfte die Corona-Pandemie und der damit verbundene Einbruch der Konjunktur im Euroraum gewesen sein. Als Reaktion hierauf weitete das Eurosystem insbesondere die Anleihekäufe massiv aus.

Die Zinsaufschläge von Staatsanleihen anderer Euroraumländer gegenüber deutschen Bundesanleihen hatten sich zum Ende des ersten Quartals aufgrund der gestiegenen Unsicherheit bezüglich der konjunkturellen Entwicklung und der wirtschaftspolitischen Reaktion auf die Krise deutlich ausgeweitet. Im weiteren Jahresverlauf bildeten sich die Zinsaufschläge jedoch wieder zurück. Zum Jahresende lagen diese sogar leicht unter den Vorjahreswerten. Einerseits stieg die Nachfrage nach europäischen Staatsanleihen aufgrund der Ausweitung der Anleihekäufe des Eurosystems. Andererseits ließ die Lastenteilung im Zuge des 500 Milliarden Euro schweren Hilfspaketes und des 750 Milliarden Euro umfassenden Wiederaufbaufonds NextGenerationEU die Wahrscheinlichkeit neuerlicher Schuldenschnitte im Euroraum geringer erscheinen.

Euro wertet spürbar auf

Der Euro hat im vergangenen Jahr deutlich an Außenwert gewonnen. Gegenüber dem US-Dollar wertete der Euro im Jahresverlauf um 9,2 % auf. Gegenüber den Währungen der 42 wichtigsten Handelspartner des Euroraums gewann der Euro 7,2 % an Wert. Das

vergangene Jahr lässt sich dabei grob in zwei Zeiträume unterteilen: Zu Jahresbeginn wertete der Euro gegenüber dem US-Dollar ab; bis Mitte Mai gab der Euro um 3,9 % nach und notierte bei 1,08 US-Dollar. Im Zuge der Corona-Pandemie stieg die Unsicherheit über die weltweite konjunkturelle Entwicklung. Zum Jahresende notierte der Euro bei rund 1,23 US-Dollar. Hierzu dürfte auch die Erwartung einer steigenden Inflation in den USA in Zusammenhang mit der im August verkündeten veränderten Strategie der Fed beigetragen haben. Zudem ließ die Wahl Joe Bidens zum 46. Präsidenten der Vereinigten Staaten sowie eine demokratische Mehrheit im Repräsentantenhaus und eine mögliche Mehrheit im Senat ein neuerliches Konjunkturpaket wahrscheinlicher werden. Auch diese dürfte den Außenwert des US-Dollars kurzfristig belastet haben.

DAX nach Talfahrt auf neuem Allzeithoch

Insgesamt war das vergangene Jahr für Aktionäre durchaus rentabel. Der DAX legte im Jahresverlauf um 3,5 % zu und schloss zum Jahresende bei rund 13.719 Punkten. Unterjährig war das Jahr durch hohe Unsicherheit bezüglich des Verlaufs der Corona-Pandemie geprägt. Zu Jahresbeginn entwickelte sich der DAX positiv und erreichte am 19. Februar ein neues zwischenzeitliches Allzeithoch von 13.789 Punkten. Mit Ausbruch der Pandemie brachen die Aktienpreisnotierungen jedoch förmlich ein. Im März stufte die WHO COVID-19 als Pandemie ein und Bund und Länder einigten sich auf einen Lockdown in Deutschland. Bis zum 18. März verlor der DAX rund 38,8 % seines Wertes. Im weiteren Jahresverlauf erholte sich der Index von diesem Einbruch. Zum einen stützte die Wirtschaftspolitik mit einer Vielzahl von Maßnahmen die Konjunktur, zum anderen konnten Infektionsschutzmaßnahmen aufgrund weniger Neuinfektionen zurückgefahren werden. Die Konjunktur zog im dritten Quartal spürbar an. Der erneute Anstieg des Infektionsgeschehens zum Jahresende sowie der daraufhin beschlossene Teillockdown ab November, welcher im Dezember verschärft wurde, ließen die Aktienmärkte nicht erneut einbrechen. Vielmehr beflügelten positive Nachrichten zur Wirksamkeit und Zulassung von COVID-19-Impfstoffen die Aktienpreisnotierungen. Am 28. Dezember schloss der DAX mit einem Indexpunkt über dem bisher höchsten Tagesendwert im Jahr 2020 mit 13.790 Punkten.

C IMMOBILIENMARKT IN DER REGION BRAUNSCHWEIG WOLFSBURG

Auch 2020 stiegen die Preise für Wohnungen, Häuser und Bauland trotz der Coronakrise deutlich an. Damit setzte sich der Trend der seit Jahren anhaltenden Preissteigerungen weiter fort. Lediglich die Anzahl der Kaufverträge sank um 10 % gegenüber dem Vorjahr, was zum Teil auf die Kontaktbeschränkungen und Corona-Maßnahmen zurückgeführt werden kann. Angesichts des hohen Preisniveaus sank die Rendite von vermieteten Mehrfamilienhäusern auf 2 %. Die anhaltend hohe Nachfrage verschärft die Knappheit an Baugrundstücken sowie Einfamilienhäusern weiter. So verteuerten sich beispielsweise Ein- und Zweifamilienhäuser in der Region gegenüber dem Vorjahr um 11,7 %.

Trotz der Corona-Pandemie und dem Trend zum Arbeiten im Homeoffice ist der Büromarkt in Braunschweig bislang stabil durch das Jahr 2020 gekommen. Während der Büroflächenumsatz zwar rückläufig war, blieben Mieten und Renditen auf hohem Niveau. Auch die Leerstandsquote blieb weiterhin niedrig. Das mobile Arbeiten kombiniert mit der Arbeit im Büro wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen, was den Flächenbedarf an Büroimmobilien auf lange Sicht abschwächen und die Nachfrage nach attraktiven Büroflächen verstärken dürfte.

D GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

Genossenschaftsbanken auch in schwierigen Zeiten verlässlich und erfolgreich

Die deutschen Genossenschaftsbanken konnten sich auch 2020 in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld behaupten. So haben die 814 Volks- und Raiffeisenbanken in allen Bereichen ein kräftiges Wachstum verzeichnet. Die addierte Bilanzsumme aller Genossenschaftsbanken stieg im Jahr 2020 erstmals über die Marke von einer Billion Euro. Sie hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,1 % durch eine deutliche Steigerung der Barreserve sowie der Interbankenforderungen und -verbindlichkeiten

auf 1.075 Milliarden Euro erhöht. Kredit- und Einlagenbestände haben auch in den Krisenmonaten stark zugenommen und setzen den Wachstumstrend der vergangenen Jahre fort. Vor allem zeigt sich ein deutliches Wachstum der kurzfristigen Einlagen, das sich aus Konsumverzicht und ankommenden Soforthilfen speisen dürfte. Die Kreditnachfrage im Langfristbereich bleibt ungebremst: So stiegen die bilanziellen Kundenforderungen der Genossenschaftsbanken im Vorjahresvergleich um 39 Milliarden Euro auf 665 Milliarden Euro (+6,2 %). Auch die Kundeneinlagen legten deutlich um 56 Milliarden Euro auf 791 Milliarden Euro (+7,6 %) zu.

Starke Kreditnachfrage

Die insbesondere für die Liquidität von Unternehmen und Gewerbetunden sowie die konjunkturelle Erholung dringend benötigte Kreditvergabe in Deutschland verlief in der Corona-Pandemie störungsfrei. Die Kreditdaten der Genossenschaftsbanken zeigen, dass die Kreditvergabe seit Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 stabil war. Größere Verschiebungen und Veränderungen lassen sich im Kreditgeschäft per Ende des vierten Quartals 2020 durch den deutlichen Rückgang im kurzfristigen und die anziehende Kreditnachfrage im langfristigen Laufzeitband feststellen. Die kurzfristigen Forderungen nahmen um 9,1 % (3 Milliarden Euro) auf 33 Milliarden Euro ab. Die langfristigen Forderungen wuchsen um 7,1 % (39 Milliarden Euro) auf 591 Milliarden Euro und die mittelfristigen Forderungen um 8,3 % auf 41 Milliarden Euro.

Sichtguthaben durch Konsumverzicht und Liquiditätshilfen deutlich im Plus

Die ausgeprägte Liquiditätspräferenz der Kunden wegen der andauernden Nullzinspolitik der EZB und die erzwungene Konsumzurückhaltung sowie die ankommenden Liquiditätshilfen im Lockdown haben den Einlagenzustrom zusätzlich erhöht. Die Sparquote liegt aktuell deutlich oberhalb des Niveaus von vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Das Sparverhalten der Privatkunden unterscheidet sich damit deutlich von dem in früheren Rezessionen. So nahmen die täglich fälligen Sichtguthaben weiter deutlich zu. Bei den weniger liquiden Bankprodukten Termin- und Spareinlagen sowie Sparbriefen zogen die Kunden teilweise deutlich Gelder ab.

Da die extreme Niedrigzinsphase anhalten dürfte – eine Zinserhöhung der Europäischen Zentralbank ist auf absehbare Zeit nicht zu erwarten – ist mit einer Fortsetzung dieses Trends zu rechnen. Der Termineinlagenbestand der Institute sank per Ende 2020 um 4 Milliarden Euro (-8,8 %) auf 41 Milliarden Euro. Die Spareinlagen sanken um 3 Milliarden Euro auf 184 Milliarden Euro (-1,7 %). Der Bestand an Sparbriefen sank um -11,1 % auf 4 Milliarden Euro.

Konsolidierungsprozess hält an

Der Konsolidierungsprozess unter den Instituten setzte sich gegenüber den Vorjahren in einem leicht abgeschwächten Umfang fort. Die Zahl der selbständigen Genossenschaftsbanken lag per Ende 2020 bei 814 Banken. Sie sank fusionsbedingt um 27 Institute bzw. um -3,2 % im Vergleich zum Vorjahr.

Die Corona-Pandemie wirkte sich einschneidend auch auf das Kundennutzungsverhalten von Filialen aus. Kunden und Mitglieder gingen seltener persönlich in die Zweigstellen und nutzten stattdessen immer mehr die digitalen Angebote und Services für ihre Bankgeschäfte.

2. FINANZIELLE UND NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Über unsere strategische Eckwert- und Kapitalplanung planen und steuern wir die Entwicklung unseres Institutes auf Grundlage von Kennzahlen und Limiten. Dabei verwenden wir die folgenden bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren, die sich auch aus unserer Geschäfts- und Risikostrategie ableiten lassen und die wir mithilfe unseres internen Berichtswesens regelmäßig überwachen: Wachstum im Vergleich zum Markt und das Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene.

Als bedeutsamer Leistungsindikator für die Rentabilität der Bank wird die Relation des Betriebsergebnisses nach Bewertung auf Gruppenebene zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen (nachfolgend: „BE nach Bewertung/dBS“) festgelegt (1,5 % in 2022). Die Kennzahl BE nach Bewertung/dBS misst die Ertragskraft der Gruppe in Relation zum Geschäftsvolumen. Die finanzielle Leistungskennzahl stimmt unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Tochtergesellschaften mit dem in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Betrag überein.

Als weiterer bedeutsamer Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank wurde ein überdurchschnittliches Wachstum gegenüber dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken definiert. Dies wird anhand der Zielgröße volumengewichtetes Wachstum auf Aktiv- und Passivseite des Kundengeschäfts quantifiziert und definieren wir als Indikator für die Generierung von Erträgen, die Zukunftsfähigkeit unseres Instituts und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit im aktuellen Niedrigzinsumfeld.

Die Darstellung, Analyse und Beurteilung der einzelnen finanziellen Leistungsindikatoren erfolgt in den nächsten Abschnitten.

3. DARSTELLUNG, ANALYSE UND BEURTEILUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS

Die Entwicklung des von uns definierten bedeutsamen finanziellen Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank im Geschäftsjahr 2020 stellt sich wie folgt dar und hat unsere Prognose erreicht:

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Bilanzsumme	5.191.570	4.095.339	3.710.636	3.436.206	3.248.362
Außerbilanzielle Geschäfte ¹⁾	508.472	467.723	460.826	438.342	411.303

¹⁾ Hierunter fallen die Posten unter dem Bilanzstrich 1 (Eventualverbindlichkeiten), 2 (Andere Verpflichtungen) und Derivatgeschäfte.

Die Bilanzsumme ist nochmals, auch im Vergleich zum Vorjahr und zu regionalen Mitbewerbern, überdurchschnittlich um TEUR 1.096.231 (+26,8 %) gestiegen. Dieses Wachstum wurde auf der Aktivseite wesentlich durch die Zuwächse im Immobilienbestand sowie im Kundenkreditgeschäft bewirkt. Das Volumen der Bankenrefinanzierungen stieg zur zinsänderungsrisikofreien Finanzierung der Immobilienkäufe deutlich an. Der Anteil des Kreditgeschäfts mit 61,1 % an der Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr merklich

gesunken. Hier hat der außerordentliche Anstieg der Sachanlagen die Relationen verschoben.

Der Anstieg bei den außerbilanziellen Geschäften – welches grundsätzlich dem Kreditgeschäft zuzurechnen ist – ist in einem ähnlichen Verhältnis wie das bilanzielle Kreditgeschäft um TEUR 40.749 (+8,7 %) gewachsen.

AKTIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Liquide Mittel ¹⁾	379.044	227.929	96.556	75.596	123.308
Forderungen an Kreditinstitute	280.259	124.898	173.324	102.477	164.122
Kundenforderungen ²⁾	3.171.329	2.954.865	2.629.962	2.468.382	2.331.612
Wertpapieranlagen ³⁾	230.389	220.953	364.221	402.906	370.100

¹⁾ Aktivposten 1, ²⁾ Aktivposten 4, ³⁾ Aktivposten 5 und 6.

Der Aufbau der liquiden Mittel und der Forderungen an Kreditinstitute ist den aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Liquiditätshaltung geschuldet. Hier wurden zusätzliche Gelder in hochliquiden Aktiva und vollumfänglich anrechenbaren Zuflussmitteln angelegt.

Das Plus von TEUR 216.464 bei den Kundenforderungen lag mit 7,3 % über dem des Kreditwachstums aller Kreditgenossenschaften; diese verzeichneten durchschnittlich +6,2 %. Unterneh-

menskredite waren dieses Geschäftsjahr erneut mehr nachgefragt als Kredite von Privatpersonen, Wohnungsbaukredite bleiben hier der Hauptantriebsmotor. Die Wachstumsraten bei den kurz- und mittelfristigen Krediten waren wieder merklich über denen mit Ursprungslaufzeiten von über fünf Jahren. In absoluten Zahlen jedoch sind in diesem Laufzeitband immer noch die meisten Kreditvalutierungen zu verzeichnen. Im gewerblichen Bereich dominieren Kreditvergaben an Dienstleistungsunternehmen mit einem Anteil von 37 %. Größte Branche innerhalb des Dienstleistungs-

geschäftes ist das Grundstücks- und Wohnungswesen. 21,0 % der von uns ausgereichten Kredite bewegt sich in der Größenklasse ab TEUR 10.000.

Die Veränderung der Wertpapieranlagen ist maßgeblich geprägt durch Verkäufe von Wertpapieren mit negativer Rendite sowie Zukaufen von Immobilienfonds. Ergänzend wurden wegen bestehender Dauerbesitzabsicht diese Bestände in das Anlagevermögen umgewidmet.

PASSIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	983.532	566.986	448.980	459.300	383.183
Kundengelder	3.615.981	3.017.548	2.825.331	2.557.037	2.480.612
Spareinlagen	373.571	384.997	389.168	394.850	413.807
Täglich fällige Einlagen	3.191.784	2.578.588	2.364.394	2.082.784	1.935.037
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	50.627	53.963	71.769	79.403	131.768
Nachrangige Verbindlichkeiten	30.100	0	0	0	0

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind um TEUR 416.546 (+73,5 %) angestiegen. Dies beruht zum größten Teil (+TEUR 382.162) auf der Aufnahme von Globaldarlehen zur Refinanzierung von Immobilienprojekten. Bei den Einzelrefinanzierungen im Förderkreditgeschäft gab es im Vergleich zum Vorjahr eine deutlich höhere Nachfrage, die in Summe um TEUR 34.985 angewachsen ist.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kundeneinlagen um TEUR 598.433 (+19,8 %) nochmals stärker angestiegen. Im Vergleich zum Wachstum der Kundeneinlagen aller Kreditgenossenschaften mit Plus 7,6 % lag dies deutlich über dem Marktwachstum. Zuflüsse gab es jedoch ausschließlich bei den täglich fälligen Einlagen, die um TEUR 613.196 (+23,8 %) wuchsen. Nennenswerte Zuwächse gab es besonders bei FlexGeld-Konten durch Umschichtungen aus GeldmarktConcept-Konten sowie bei Wertpapierver-

rechnungs- und Vermögensverwaltungskonten. Zusätzliche Neukunden konnten durch unser im Herbst 2020 neu konzipiertes kostenfreies Girokontenmodell #BraWo-MeinKonto gewonnen werden. Kundengelder aus Spareinlagen bzw. befristeten Einlagen verzeichneten durch die Umschichtung in täglich fällige Gelder in Summe ein Minus von TEUR 14.763 oder 3,4 %, begründet auch durch den Umstand, dass es für diese Einlageformen praktisch keine Zinsen mehr gibt.

Zur Stärkung der Eigenmittel wurden erstmals nachrangige Verbindlichkeiten mit einer Verzinsung von 1,2 % und einer Laufzeit von 6 Jahren angeboten.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Außenbilanzielles Kundenwertvolumen	3.031.012	2.933.109	2.574.422	2.515.803	2.488.807
Anlagen in Wertpapierdepots	801.812	824.948	730.676	731.684	822.987
Fondsanlagen bei Union Investment	486.910	456.462	388.467	400.472	389.664
Anlagen bei der DZ Privatbank	231.940	214.201	125.786	133.689	102.258
Guthaben bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall	214.870	210.234	204.149	195.452	185.095
Rückkaufswerte Versicherungen R+V	229.544	226.449	219.544	215.127	208.790
Sonstiges vermitteltes Anlagevolumen	55.564	70.863	75.432	78.400	54.744
Vermittlungen im Kreditgeschäft	1.010.372	929.952	830.368	760.979	725.270

Das betreute Kundenwertvolumen legte in 2020 um TEUR 97.903 zu. Mit einem Zuwachs von 3,3 % war hier eine geringere Wachstumsrate als beim bilanzwirksamen Geschäft zu verzeichnen.

Besonders gefragt waren im Dienstleistungsgeschäft Anlagen der DZ Privatbank (+TEUR 17.739 oder 8,3 %) sowie Anlagekonten bei der Union Investment (+30.448 oder 6,7 %). Im Vergleich zu den klassischen Bankeinlagen konnten Kunden hier noch eine höhere Rendite erzielen.

Aufgrund der Verunsicherung bezüglich der Marktlage und der weiteren Entwicklung der Corona-Pandemie reduzierte sich das Volumen in Wertpapierdepots aufgrund von Verkäufen um TEUR 23.136 oder 2,8 %.

Das Geschäft mit Bausparverträgen konnte wiederum leicht gesteigert werden. Die Steigerung um TEUR 4.636 (+2,2 %) spiegelte jedoch die geringe Verzinsung bei Neuabschlüssen wider. Auch der Anreiz, Bausparverträge abzuschließen, um später von niedrigen Kreditzinsen zu profitieren, fällt zunehmend weg, da auch die klassische Bankfinanzierung günstige Zinsen bietet.

Neuabschlüsse von Lebensversicherungen konnten trotz unverändert sinkender Garantieverzinsung nochmals um TEUR 3.095 (+1,4 %) gesteigert werden. Zudem wurden eine Vielzahl von Lebensversicherungsabschlüssen ebenfalls an unsere Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG sowie Lange GmbH Versicherungsmakler vermittelt. Das Bewusstsein der Kunden, Vorsorge für die Alterssicherung zu betreiben, spiegelt sich hierin unmittelbar wider.

Die sonstigen Anlagen sind mit TEUR 15.299 (-21,6 %) weiterhin rückläufig, hauptsächlich verursacht durch abnehmende Investments in Beteiligungen bzw. geschlossenen Fonds.

Kreditwünsche unserer Kunden durch die Vermittlung adäquater Finanzierungen unserer Verbundpartner zu bedienen, erreichte ein ähnlich hohes Niveau wie die bilanzielle Kreditvergabe. Die Steigerungsrate erreichte mit einem Anstieg von TEUR 80.240 (+8,6 %) nahezu das bereits sehr hohe Niveau des Vorjahres. Zuwächse konnten vor allem bei den folgenden Verbundpartnern verzeichnet werden: der R+V, gefolgt von der DZ Hyp, der Münchener Hypothekbank sowie der Bausparkasse Schwäbisch Hall.

BETEILIGUNGEN UND INVESTITIONEN	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Gesamt	1.111.286	558.847	431.879	367.568	245.821
Beteiligungen, Geschäftsguthaben und Anteile an verbundenen Unternehmen	208.952	164.029	149.349	125.877	115.007
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	902.334	394.818	282.530	241.691	130.813

Das Investment in Beteiligungen und Sachanlagen ist auch weiterhin ein wichtiger Geschäftszweig zur Stabilisierung der Ertragslage der Bank. Folgerichtig haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter in Unternehmen und Projekte investiert.

Wesentliche neue Beteiligungen und Tochtergesellschaften bzw. Kapitalaufstockungen gab es mit einem Volumen von TEUR 44.923 (+27,4 %) bei diversen Gesellschaften. Die Nennenswertesten sind:

- Aerowest Beteiligungs GmbH
- H'ugo's Vermögensverwaltungs GmbH
- blueorange Development Partner GmbH
- realkapital Mittelstand KGaA
- Liquiditeam GmbH

Im Bereich der Sachanlagen haben wir erhebliche Investitionen in Immobilien und hier mit Schwerpunkt auf Gewerbeimmobilien getätigt. Als wesentliche Projekte mit einem Gesamtvolumen von TEUR 518.451 sind die Folgenden zu nennen:

- in Magdeburg, City Carré
- in Duisburg, City Palais
- in Salzgitter, CityCarree
- in Magdeburg, Neustadtpassage
- in Braunschweig, Wolters Hof
- in Wolfsburg, Porschestraße
- in Braunschweig, Vorbereitungen zum Neubau BraWoPark Business Center III

Weitere Veränderungen ergaben sich durch planmäßige Ersatzinvestitionen für Betriebs- und Geschäftsausstattungen, planmäßige Abschreibungen auf die gesamten Sachanlagen sowie die Rückerstattung einer vorzeitig angeforderten Grunderwerbsteuer.

4. DARSTELLUNG, ANALYSE UND BEURTEILUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

A ERTRAGSLAGE

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Genossenschaft haben sich in den letzten fünf Jahren wie folgt entwickelt:

ERFOLGSKOMPONENTEN	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Zinsüberschuss ¹⁾	87.356	81.317	73.782	71.832	75.484
Provisionsüberschuss ²⁾	35.795	34.947	32.613	30.428	28.293
Verwaltungsaufwendungen	80.164	78.248	72.542	73.726	71.157
a) Personalaufwendungen	46.053	46.874	44.035	46.372	43.650
b) andere Verwaltungsaufwendungen	34.111	31.374	28.507	27.354	27.507
Betriebsergebnis vor Bewertung ³⁾	39.890	39.735	29.446	27.191	18.852
Bewertungsergebnis ⁴⁾	-4.072	39.561	-3.117	13.808	11.072
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	35.818	79.296	26.329	40.999	29.923
Steueraufwand	6.901	12.071	13.887	6.844	7.260
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	11.000	54.000	0	22.000	10.700
Jahresüberschuss	17.916	13.225	12.442	12.155	11.963

¹⁾ GuV-Posten 1 abzüglich GuV-Posten 2 zuzüglich GuV-Posten 3 und 4

²⁾ GuV-Posten 5 abzüglich GuV-Posten 6

³⁾ Saldo aus den GuV-Posten 1 bis 12

⁴⁾ Saldo aus den GuV-Posten 13 bis 16

Der deutlich gestiegene Zinsüberschuss von TEUR 6.039 (+7,4 %) ist wesentlich auf drei Quellen zurückzuführen: Die Ausschüttungen verbundener Unternehmen sowie sinkende Zinsaufwendungen sowohl im Interbanken- als auch im Kundengeschäft und Erträge aus Kreditumschichtungen der Kunden führten in Summe dazu, dass das Planergebnis für den Zinsüberschuss übertroffen wurde. Ein noch besseres Ergebnis wurde durch das Ausschüttungsverbot der BaFin für Kreditinstitute verhindert, welches unsere Beteiligung an der NGB betraf. Diese positiven Effekte kompensierten die gesunkenen Zinserträge aus Wertpapieren, resultierend aus geringeren Beständen mehr als deutlich.

Dagegen wurde im provisionsabhängigen Dienstleistungsgeschäft das Planergebnis nahezu erreicht. Mit einem Ertragsplus von TEUR 848 (+2,4 %) war jedoch wiederum eine Steigerung gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen. Bemerkenswert ist der Provisionsüberschuss im Geschäftszweig des Wertpapier- und Depotge-

schäftes mit einer Steigerung um TEUR 1.866 (+26,3 %). Sonstige Ertragsrückgänge musste die Bank in fast allen anderen Bereich bei Vermittlungsprovisionen hinnehmen. Hier dürfte die eingeschränkte Beratungstätigkeit angesichts der Corona-Pandemie als Ursache zu sehen sein. Die Einführung des kostenfreien Girokontos #BraWo-MeinKonto hatte planmäßige Rückgänge bei Zahlungsverkehrserträgen zur Folge.

Der Personalaufwand ist leicht um TEUR 821 (-1,8 %) gesunken. In 2020 hatte es zwar eine Gehaltssteigerung aufgrund einer Tarifierhöhung gegeben und auch die absolute Zahl der Mitarbeiter ist gestiegen, dies wurde jedoch durch verringerte Rückstellungen und durch eine zunehmende Zahl an Teilzeitbeschäftigten mehr als ausgeglichen.

Der Sachaufwand hat sich gegenüber dem Vorjahr um TEUR 2.736 (+8,7 %) erhöht. Ursache hierfür waren stark erhöhte Prüfungs-

und Beratungsaufwendungen. Des Weiteren hat sich hier die Corona-Pandemie ausgewirkt: Die Reinigungs- und Materialkosten sowie zusätzliche Schutzmaßnahmen schlugen aufwandswirksam zu Buche. Weitere Kostentreiber waren die Beiträge an die Sicherungseinrichtung, höhere Aufsichtsgebühren und steigende Ausgaben für die Datenverarbeitung im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung.

Trotz der Corona Pandemie hat sich das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft nicht so stark negativ entwickelt wie zu Beginn der Pandemie befürchtet, brachte aber trotzdem ein deutliches negatives Ergebnis gegenüber der Planung mit sich. Sicher spielten hier auch die staatlichen Hilfsprogramme und das Aussetzen der Insolvenzantragspflicht eine Rolle. Aufgrund der relativ geringen Bestände im Wertpapierbereich war das Bewertungsergebnis in diesem Bereich von untergeordneter Bedeutung.

Die Ausschüttungen aus unseren Tochtergesellschaften sind für die Bank zu 95 % steuerfrei, da diese Gewinne bereits in der jeweiligen Gesellschaft versteuert werden. Ergänzend haben wir im Vorjahr zu hoch gebildeten Steuerrückstellungen auflösen und hier auch Steuererstattungen aus den Vorjahren vereinnahmen können. Daher ist der Steueraufwand im Vorjahresvergleich um TEUR 5.170 auf TEUR 6.901 gesunken.

Insgesamt wurde ein Jahresüberschuss von TEUR 17.916 (Vorjahr TEUR 13.225) erzielt. Aufgrund dieses Ergebnisses sind wir daher in der Lage, der Vertreterversammlung die Zahlung einer Dividende von 15 % vorzuschlagen, die deutlich über dem Marktvergleich liegt und somit zum Teil auch die aufgrund der aufsichtsrechtlichen Empfehlung ausgesetzte Dividende für 2019 ausgleicht.

Aus den obigen Zahlen ergibt sich nach unser internen Berechnung ein Betriebsergebnis nach Bewertung von 35,8 Mio. EUR (0,80 % der dbS), was etwa im Rahmen unserer Erwartung liegt. Für die Berechnung unseres bedeutsamsten Leistungsindikators kommen noch nicht ausgeschüttete Ergebnisse in den Tochtergesellschaften hinzu. Demnach ergibt sich ein Ergebnis auf Gruppenebene

von 48 Mio. EUR (1,07 %), welches unter unserem Zielwert von 52,9 Mio. EUR (1,26 %) sowie dem Vorjahreswert von 53,7 Mio. EUR (1,25 %) liegt. Ursächlich hierfür war das deutlich überplanmäßige Bilanzsummenwachstum und eine nicht gleichlaufende Entwicklung des Betriebsergebnisses auf Gruppenebene.

B FINANZLAGE

Die Liquiditätslage stellt sich wie folgt dar:

Die Geschäfts- und Refinanzierungsstruktur der Bank ist maßgeblich geprägt durch das Kundengeschäft als Basis der Liquiditätsausstattung. Durch unsere Refinanzierungsstruktur besteht eine gewisse Abhängigkeit von Entwicklungen am Geld- und Kapitalmarkt bei Refinanzierungen über die DZ Bank.

Die Zahlungsfähigkeit unseres Instituts war im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Art, Höhe und Fristigkeit gegeben. Die monatlichen Meldungen der Liquidity Coverage Ratio (LCR) wiesen im Berichtszeitraum einen Wert von mindestens 114,4 aus. Zum Bilanzstichtag lag diese Stresskennzahl bei 114,4 (Vorjahr 138,8).

Bei Liquiditätsschwankungen kann die Bank auf hochliquide Aktiva und ausreichende Liquiditätsreserven auch in Form von Bankguthaben zurückgreifen. Durch die Einbindung in die Genossenschaftliche FinanzGruppe bestehen weitere Refinanzierungsmöglichkeiten.

Vor diesem Hintergrund ist die Fähigkeit der Kreditgenossenschaft zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen jederzeit gesichert.

Liquiditätsbelastungen aus außerbilanziellen Verpflichtungen haben sich nicht ergeben.

C VERMÖGENSLAGE

Das bilanzielle Eigenkapital sowie die Eigenmittelausstattung und Kapitalquoten haben sich in den letzten fünf Jahren wie folgt entwickelt:

EIGENMITTEL, KAPITALQUOTEN	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Eigenkapital laut Bilanz ¹⁾	519.596	459.060	393.221	382.692	349.710
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	498.835	437.345	427.095	397.199	380.447
Harte Kernkapitalquote	11,4 %	11,5 %	12,5 %	12,3 %	12,5 %
Kernkapitalquote	11,4 %	11,5 %	12,5 %	12,3 %	12,5 %
Gesamtkapitalquote	12,4 %	12,9 %	14,1 %	14,0 %	14,6 %

¹⁾ Hierzu rechnen die Passivposten 9, 11 und 12.

Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von erwirtschafteten Rücklagen und Geschäftsguthaben der Mitglieder. Im Geschäftsjahr wurde das Eigenkapital durch Zuführung zu den Rücklagen und zum Fonds für allgemeine Bankrisiken gestärkt. Das bilanzielle Eigenkapital hat sich um TEUR 60.536 (+13,2 %) erhöht. Der Anteil an der Bilanzsumme hat sich im Vorjahresvergleich von 11,2 % auf 10,0 % aufgrund der stark gestiegenen Bilanzsumme reduziert. Ungeachtet dieses Wachstums konnte die Kernkapitalquote nahezu konstant gehalten werden.

Die in unserem Institut getroffenen Vorkehrungen zur ordnungsgemäßen Ermittlung des Kernkapitals und des Ergänzungskapitals im Rahmen der bankaufsichtlichen Meldungen sind angemessen. Nach den vertraglichen sowie satzungsmäßigen Regelungen erfüllen die angesetzten Kapitalinstrumente die Anforderungen der CRR zur Anrechnung als aufsichtsrechtlich anerkanntes Kern- und Ergänzungskapital.

Die relevanten Vorgaben des KWG sowie der CRR zu den Eigenmittelanforderungen wurden eingehalten. Die Kapitalrendite gemäß § 26a Abs. 1 Satz 4 KWG beläuft sich auf 0,35 %.

Die Wertpapieranlagen der Genossenschaft setzen sich wie folgt zusammen:

WERTPAPIERANLAGEN	Berichtsjahr TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR
Anlagevermögen	196.843	8.228	207.798	166.738	160.883
Liquiditätsreserve	33.545	212.725	156.423	236.168	209.218

Von den Wertpapieranlagen entfällt ein Anteil von 14,6 % auf Schuldverschreibungen und festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 5) und von 85,4 % auf Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 6).

Die im Bestand befindlichen Wertpapiere im Aktivposten 5 wurden vollständig der Liquiditätsreserve zugeordnet und nach dem

strengen Niederstwertprinzip bewertet. In diesen Wertpapieren ist ein Kursreserve von TEUR 728 enthalten.

Im Wertpapierbestand sind zu 88,9 % festverzinsliche Wertpapiere (jeweils ohne Berücksichtigung der Zinsabgrenzung) von Emittenten guter Bonität enthalten. Die übrigen 11,1 % haben mindestens ein Rating von BB- bzw. Ba3. Auf den gesamten festverzinslichen

Wertpapierbestand entfallen TEUR 2.507 auf Kreditinstitute und TEUR 31.038 auf Nichtbanken. Alle Wertpapierbestände lauten auf Euro und wurden zu 39,4 % von inländischen, zu 53,0 % von Emittenten aus dem Euro-Raum und zu 7,6 % von Emittenten aus Staaten mit gleichwertigen Aufsichtssystemen aufgelegt. Wesentliche Veränderungen in der Struktur sowie Bonitätseinstufung bei den Wertpapieranlagen haben sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von Verkäufen ergeben.

Der Aktivposten 6 beinhaltet ausschließlich Anteile an Investmentfonds, davon sind TEUR 71.790 Immobilienfonds. Die Investmentfonds sind vollständig dem Anlagevermögen zugeordnet. Der Hauptposten ist hier ein Spezialfonds in Höhe von TEUR 115.540. Dieser setzt sich wie folgt zusammen: Rentenfonds 37,4 %,

5. GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Insgesamt beurteilen wir die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftliche Lage unseres Hauses vor dem Hintergrund unseres bedeutsamen Leistungsindicators für die Zukunftsfähigkeit der Bank und dem Leistungsindikator für die Rentabilität sowie im Vergleich zu anderen ähnlich großen Kreditgenossenschaften als gut. Das Wachstum des für die Bank wichtigsten Geschäftsbereichs, dem Geschäft mit Kunden überwiegend aus der Region stammend, setzte sich fort. Sowohl beim Kreditgeschäft als auch im Einlagengeschäft wurden die Erwartungen aus der Eckwertplanung übertroffen.

Die Vermögenslage der Bank zeichnet sich unverändert durch eine angemessene Eigenkapitalausstattung aus, da die auf-

Aktienfonds 1,5 %, Aktien 8,3 %, Immobilienfonds 21,9 %, Beteiligungsfonds 8,0 %, Sonstiges (saldiert) 22,9 %.

Überschüssige Liquidität sowie durch Fälligkeiten oder Verkäufe frei gewordene Mittel im Wertpapierportfolio wurden zur Finanzierung sowohl der Kundenforderungen als auch der Immobilieninvestitionen eingesetzt. In Anbetracht des anhaltenden Niedrigzinsniveaus wurde bei den Anlagen auf eine Ausgewogenheit zwischen Bonität, Rentabilität und Liquidität geachtet.

Vom gesamten Wertpapierbestand wurde ein Teilbetrag in Höhe von TEUR 196.843 wie Anlagevermögen bewertet und Abschreibungen in Höhe von TEUR 2.952 vermieden.

sichtsrechtlichen Anforderungen sowohl im Vorjahr als auch im Geschäftsjahr eingehalten wurden. Für erkennbare und latente Risiken in den Kundenforderungen sind Wertberichtigungen nach handelsrechtlichen Vorgaben gebildet. Dem allgemeinen Kreditrisiko ist durch Abzug von Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen worden.

Die Finanzlage und Liquiditätsausstattung entsprechen den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen.

Vor dem Hintergrund eines stabilen Betriebsergebnisses vor Bewertung und im Verhältnis zu vergleichbaren Kreditgenossenschaften hat sich die Ertragslage gut entwickelt.

C RISIKO- UND CHANCENBERICHT

1. RISIKOMANAGEMENTSYSTEM UND -PROZESS

Gesamtbanksteuerung, Risikomanagement

In unserer Unternehmensstrategie haben wir uns an der Bedarfsituation unserer Mitglieder und Kunden ausgerichtet und daraus eine langfristige Unternehmensplanung abgeleitet. Die Entwicklung unserer Bank planen und steuern wir mithilfe von Kennzahlen und Limitsystemen. Die Ausgestaltung unserer Limitsysteme ist an der Risikotragfähigkeit unseres Hauses ausgerichtet.

Die Bank hat zwei bedeutsame Leistungsindikatoren im Sinne des HGB festgelegt. Das sind die für die interne Unternehmenssteuerung verwendeten, zentralen strategischen Kennzahlen aus der Geschäfts- und Risikostrategie der Bank. Für das Verständnis der Lage und des Geschäftsverlaufs des Unternehmens sind sie von wesentlicher Bedeutung und Bestandteil des internen Reportings.

Risikomanagementziele und -prozess

Neben allgemeinen Risikofaktoren (z. B. Konjunkturschwankungen, neue Technologien und Wettbewerbssituationen, sonstige sich verändernde Rahmenbedingungen) bestehen spezifische Bankgeschäftsrisiken. Die Kontrolle und das Management der Risiken sind für uns eine zentrale Aufgabe und am Grundsatz ausgerichtet, die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken zu identifizieren, zu bewerten, zu begrenzen und zu überwachen sowie negative Abweichungen von den Erfolgs-, Eigenmittel- und Liquiditätsplanungen zu vermeiden. Zudem ist das Risikomanagement zur Früherkennung von Risiken vor dem Hintergrund einer wachsenden Komplexität der Märkte im Bankgeschäft von erheblicher Bedeutung. Die für das Risikocontrolling zuständigen Unternehmensbereiche berichten direkt dem Vorstand.

Im Rahmen des Risikomanagementprozesses wird mindestens jährlich eine Risikoinventur mit dem Ziel der Risikoidentifizierung durchgeführt. Die Gesamtheit der in der Risikoinventur als wesentlich eingestuften Risiken werden mittels Risikomessverfahren

quantifiziert. Hierfür verwendet die Bank vornehmlich Value-at-Risk basierte Verfahren (250 Tage/ 99,0 % Konfidenzniveau). Die stetige Quantifizierung potentieller Risikoeintritte unter normalen Marktgegebenheiten wird darüber hinaus im Rahmen von Stresstests um Szenarioanalysen für außergewöhnliche Ereignisse erweitert. Die Ergebnisse der Quantifizierungen werden im Rahmen der Risikoberichterstattung kommuniziert. Aufgabe der Risikoberichterstattung ist es, den entsprechenden Adressaten einen umfassenden und aktuellen Überblick über alle wesentlichen Risiken und deren Abgleich mit den Risiko- und Strukturlimiten zu verschaffen (Soll-Ist-Vergleich). Hierfür werden die Ergebnisse der Szenarien sowie die den Szenarien zugrunde liegenden Annahmen kommuniziert. Darüber hinaus gehen wir auch auf Risikokonzentrationen und deren potentielle Auswirkungen ein. Hierzu wurden feste Kommunikationswege und Informationsempfänger bestimmt.

Die interne Revision überwacht durch regelmäßige Kontrollen die vorhandenen Abläufe des Risikomanagementprozesses. Zudem werden die eingesetzten Methoden und Verfahren jährlich von fachlich zuständigen Mitarbeitern auf Konsistenz und Angemessenheit überprüft. Dabei werden die Grenzen und Beschränkungen der eingesetzten Methoden und Verfahren, die ihnen zugrunde liegenden Annahmen und die verwendeten Daten beachtet. Die Aussagekraft der quantifizierten Risiken wird insofern in Abhängigkeit von der Komplexität der darauf basierenden Methoden kritisch analysiert.

2. RISIKOTRAGFÄHIGKEIT UND RISIKOARTEN

Grundlagen der Risikoanalyse

Auf Grundlage von Risikotragfähigkeitsberechnungen sind Verlustobergrenzen für unterschiedliche Risikoarten definiert, an denen wir unsere geschäftspolitischen Maßnahmen ausrichten. Die Risikotragfähigkeit ermitteln wir hierbei in einer rollierenden Zwölf-Monatsbetrachtung auf Basis des Betriebsergebnisses vor Bewertung gemäß Ergebnisvorschaurechnung bzw. Mehrjahresplanung, dem aufgelaufenen Ergebnis des aktuellen Jahres, der bilanziellen Eigenkapitalbestandteile sowie stiller Reserven. Unser Haus unterscheidet zwischen Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken, operationellen Risiken, Immobilienrisiken und sonstigen Risiken.

Das Adressenausfallrisiko beschreibt die Gefahr, dass Verluste oder entgangene Gewinne aufgrund des Ausfalls von Geschäftspartnern, der Migration und/oder der Spreadveränderung über das erwartete Maß hinaus entstehen. Es umfasst dementsprechend das Ausfall-, Migrations-, Spread- und Beteiligungsrisiko sowie das Länderrisiko. Das Kundenkreditgeschäft stellt das Kerngeschäftsfeld unserer Bank dar. Unter Würdigung aller Aspekte der Adressenausfallrisiken im Kundenkreditgeschäft wird das Risiko als betriebswirtschaftlich „mittel“ eingeschätzt. Unserer Einschätzung nach handelt es sich um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko unserer Bank mit einem Risikowert im Steuerungsszenario oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze. Die Adressrisiken aus Wertpapiergeschäften und sonstigen Eigengeschäften liegen im Steuerungsszenario oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze und werden von uns als betriebswirtschaftlich „mittel“ eingestuft. Es handelt sich unserer Einschätzung nach um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko. Das Adressenausfallrisiko hat eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes Schadenspotential mit einer großen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage).

Die Risiken aus Beteiligungen bezeichnen das Risiko, dass die eingegangenen Beteiligungen zu potentiellen Verlusten (z. B. aufgrund von Dividendenausfall oder Teilwertabschreibungen) aus

bereitgestelltem Eigenkapital, aus Ergebnisabführungsverträgen (Verlustübernahmen) oder aus Haftungsrisiken (beispielsweise Patronatserklärungen) führen können. Die Beteiligungsrisiken befinden sich im Steuerungsszenario oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze und werden von unserem Haus als betriebswirtschaftlich „mittel“ eingestuft. Unserer Einschätzung nach handelt es sich um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko. Das Beteiligungsrisiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein geringes Schadenspotential für die VFE-Lage.

Das Marktpreisrisiko beschreibt die Gefahr, dass aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern Verluste entstehen können. Marktpreisrisiken umfassen Zinsänderungs-, Währungs-, Fonds-, und Aktienrisiken sowie Risiken aus impliziten Optionen. Die Bank stuft das Kurswertisiko bei Eigenanlagen sowie das bilanzielle Zinsänderungsrisiko als aufsichtsrechtlich wesentlich mit betriebswirtschaftlich „geringen“ Auswirkungen ein. Zudem stuft die Bank das Risiko aus Fondsanteilen aufgrund der Schwankungsbreite der Renten- und Aktienmärkte weiterhin als betriebswirtschaftlich „mittel“ ein. Die Risiken der Fondsanteile im Steuerungsszenario sind oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze und als aufsichtsrechtlich wesentlich einzustufen. Die Risiken aus Fremdwährungen und impliziten Optionen werden von der Bank als betriebswirtschaftlich „gering“ und aufsichtsrechtlich eigentlich unwesentlich eingeschätzt. Aufgrund der generellen Einstufung in den MaRisk werden die Risiken jedoch als wesentlich betrachtet. Das Marktpreisrisiko hat eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein mittleres Schadenspotential für die VFE-Lage.

Das Liquiditätsrisiko beschreibt die Gefahr, dass die Bank Zahlungsverpflichtungen im Zeitpunkt der Fälligkeit nicht nachkommen kann. Wir unterscheiden dabei zwischen allgemeinem Liquiditätsrisiko (Zahlungsunfähigkeitsrisiko) und Mindererlösrisiko (Refinanzierungsrisiko), die beide als aufsichtsrechtlich wesentlich für die Bank eingeschätzt werden. Beide Risikoarten haben jedoch eine „geringe“ betriebswirtschaftliche Bedeutung. Das Liquiditätsrisiko hat zwar eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit, aber ein hohes Schadenspotential mit Auswirkung auf die VFE-Lage.

Ein operationelles Risiko ist die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen, Menschen oder externer Ereignisse eintreten. Diese Definition schließt Rechtsrisiken ein. Die Bank hat dieses Risiko als wesentlich im Sinne des Aufsichtsrechts und aufgrund der grundsätzlich wirksamen internen Kontrollsysteme sowie eines bestehenden Versicherungsschutzes als betriebswirtschaftlich „mittel“ eingestuft. Das operationelle Risiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein geringes Schadenspotential für die VFE-Lage.

Als Immobilienrisiko verstehen wir die Gefahr der negativen Wertveränderung des unternehmenseigenen Immobilienbestands durch Teilwertabschreibungen aufgrund der Verschlechterung der speziellen Eigenschaften der einzelnen Immobilie bzw. der Gefahr von Mietausfällen und Leerständen. Die Bank stuft das Immobilienrisiko als aufsichtsrechtlich wesentlich mit betriebswirtschaftlich „mittleren“ Auswirkungen ein. Das Immobilienrisiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes Schadenspotential für die VFE-Lage.

Neben bereits beschriebenen Risiken berücksichtigen wir auch sonstige Risiken. Im Kontext unserer Geschäfts- und Risikostrategie betrachten wir somit auch Reputationsrisiken, strategische Risiken, Entwicklungsrisiken sowie das Vertriebsrisiko. Diese sind für uns aufsichtsrechtlich nicht wesentlich. Im Sinne einer vorausschauenden Handlungsweise wird die Gesamtheit der sonstigen Risiken bereits im Risikomanagement mitbetrachtet und als Abzugsposten entsprechend berücksichtigt.

Im Rahmen der Risikoinventur werden darüber hinaus Ertrags- und Risikokonzentrationen untersucht.

Adressenausfallrisiken

Für das Kreditgeschäft haben wir, unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit sowie der Einschätzung der mit dem Kreditgeschäft verbundenen Risiken, eine Strategie zur Ausrichtung des Kreditgeschäfts festgelegt. Die Bank ermittelt monatlich mit-

hilfe des Moduls „Kreditportfoliomodell für Kundengeschäfte“ (KPMKG) unter VR-Control einen erwarteten und unerwarteten Verlust (CVaR) aus dem Kundenkreditgeschäft. Die Berechnung erfolgt in einem mehrstufigen Verfahren, dem sowohl die aggregierten Blankoanteile in den Risikoklassen bzw. -gruppen des Forderungsbestands als auch Ausfallwahrscheinlichkeiten und Branchenparameter zugrunde liegen. Der erwartete Verlust wird bei der Ermittlung des Risikodeckungspotentials berücksichtigt. Der berechnete erwartete Verlust wird regelmäßig mit dem aufgelaufenen Bewertungsergebnis des Kundenkreditgeschäfts verglichen. Sofern höhere Belastungen als erwartet auftreten, wird der Überschreibungsbetrag von dem Risikodeckungspotential abgesetzt. In der Risikotragfähigkeitskonzeption wird das Adressenausfallrisiko bei Eigenanlagen monatlich mithilfe des Moduls „Kreditportfoliomodells für Eigengeschäfte“ (KPM-EG) unter VR-Control ermittelt. Grundlage der Berechnungen sind verschiedene Marktpartnersegmente, die differenzierte Spread- und Ratingmigrationen, Spreadverteilungen sowie Migrationsmatrizen aufweisen. Der erwartete Verlust wird bei der Ermittlung des Risikodeckungspotentials berücksichtigt. Den Adressenausfallrisiken in unseren Eigenanlagen begegnen wir grundsätzlich dadurch, dass Bonitäts-, Struktur- und Limite für Einzelemittenten festgesetzt und überwacht werden.

Beteiligungsrisiken

Beteiligungsrisiken entstehen bei unseren strategischen Beteiligungen, Funktions- und Kapitalbeteiligungen sowie kreditnahen Beteiligungen, die größtenteils über prozentuale Pauschalansätze quantifiziert werden.

Marktpreisrisiken

Im Rahmen der GuV-orientierten Steuerung des Zinsspannenrisikos simuliert die Bank monatlich die Veränderung des Zinsergebnisses rollierend für zwölf Monate unter Berücksichtigung verschiedener Zinsszenarien. Dabei werden der Berechnung eigene ermittelte Zinselastizitäten bei konstanter Geschäftsstruktur zugrunde gelegt. Die Ermittlung erfolgt mithilfe des Moduls „Zinsmanagement“ unter VR-Control. Für die Risiko- und Stressmessung nutzt

die Bank die in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zur Verfügung gestellten, standardisierten VR-Zinsszenarien. Diese beschreiben Veränderungen aus steigenden und fallenden Zinsen sowie Drehungen der Zinsstrukturkurve. Die parclT führt jährlich eine zentrale Validierung der VR-Zinsszenarien im Hinblick auf die verwendeten Marktdaten und die Methodik durch. Auf Basis vorgenannter Zinsszenarien nimmt die Bank zur Quantifizierung des Zinsspannenrisikos Simulationsrechnungen für einen rollierenden Zwölf-Monatszeitraum vor.

Zur Quantifizierung der Kursänderungsrisiken bewerten wir unsere Wertpapierbestände unter Zugrundelegung aktueller Zinssätze und Kurse. Darüber hinaus analysieren wir regelmäßig die potentiellen Verlustrisiken aus möglichen künftigen Zins- und Kursänderungen im Rahmen einer Simulation mittels der bereits beschriebenen Zinsszenarien. Art, Umfang und Risikopotential dieser Geschäfte haben wir durch ein bankinternes Limitsystem begrenzt.

Der Zinskoeffizient für Zinsänderungsrisiken sowie die Frühwarnindikatoren im Anlagebuch werden auf Grundlage barwertiger Veränderungen mit Unterstützung von VR-Control ermittelt. Dabei werden alle wesentlichen Positionen des Anlagebuches einbezogen. Für Positionen mit unbestimmter Kapital- oder Zinsbindung sind geeignete Annahmen getroffen.

Im Rahmen der mit unseren Kunden abgeschlossenen Fremdwährungsgeschäfte bestehen grundsätzlich nur gedeckte bilanzielle Fremdwährungspositionen bzw. Devisentermingeschäfte.

Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko wird aufsichtsrechtlich begrenzt und gesteuert. Daneben ist die Finanzplanung unseres Hauses streng darauf ausgerichtet, allen gegenwärtigen und künftigen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen zu können. Insoweit achten wir auf ausgewogene Laufzeitstrukturen der Aktiva und Passiva. Bei unseren Geldanlagen in Wertpapieren bzw. bei Korrespondenzbanken tragen wir dementsprechend neben Ertrags- auch Liquiditätsaspekten Rechnung. Durch die Einbindung in den genossenschaftlichen

Finanzverbund bestehen ausreichende Refinanzierungsmöglichkeiten, um unerwartete Zahlungsstromschwankungen auffangen zu können. Mittels Liquiditätsrisikosteuerung stellt die Bank sicher, dass ein potentieller Liquiditätsbedarf rechtzeitig erkannt wird. Neben der täglichen Überwachung der LCR nutzen wir zur Quantifizierung des Liquiditätsrisikos eine Szenarioanalyse, welche einen Abzug der zehn größten kurzfristig abziehbaren Kundeneinlagen, eine Kombination aus dem Abzug der zehn größten Einlagen in Verbindung mit einer gleichzeitigen Inanspruchnahme der zehn größten offenen Zusagen und die damit verbundenen Auswirkungen auf die LCR simuliert. Darüber hinaus werden zum Zweck der Beurteilung des Liquiditätsrisikos insbesondere Liquiditätsablaufbilanzen verwendet, welche einem definierten Liquiditätsdeckungspotential gegenübergestellt werden. So kann in einem simulierten Fall eine entsprechende Einschätzung unseres Liquiditätsrisikos beurteilt und für Steuerungsimpulse genutzt werden.

Operationelle Risiken

Die operationellen Risiken im Bereich der Adressenausfallrisiken und Marktpreisrisiken gehen in der Regel in diesen Risikoarten auf. Die Anrechnung der verbleibenden operationellen Risiken erfolgt durch plausible Risikobeträge, die auf bankeigenen ex-ante-Schätzungen, einer Schadensfalldatenbank bzw. auf historischen Daten beruhen. Im Rahmen einer jährlichen Expertenschätzung werden über eine Risikolandkarte, welche auf den „Basel II relevanten Verlustkategorien“ basiert, alle relevanten operationellen Risiken in einer ex-ante-Betrachtung einzeln beurteilt und bewertet. Neben der erwarteten bzw. durchschnittlichen Häufigkeit wird auch die Schadenshöhe in der Schätzung berücksichtigt.

Unser innerbetriebliches Überwachungssystem trägt dazu bei, die operationellen Risiken zu identifizieren und so weit wie möglich zu begrenzen. Zur systematischen Analyse von Reklamationen und Schadensfällen ist eine Schadensfalldatenbank im Einsatz. Es werden alle noch offenen Schadensfälle auf gemeldeter Einzelfallbasis berücksichtigt. Risiken aus der Beratungshaftung begegnen wir mit einer am Risikoprofil des Anlegers orientierten Beratung und deren umfangreichen Dokumentationen. Mögliche Rückgriffs-

ansprüche aus weiter zurückliegenden Jahren sind durch Rückstellungen gedeckt.

Die zunehmende Abhängigkeit von technischen Geräten und Anbindungen birgt auch die Gefahr für Störungen im Geschäftsablauf und der Verfügbarkeit für unsere Kunden. Diese Risiken minimieren wir durch den Abschluss von Wartungs- und Serviceverträgen. Für den Ausfall technischer Einrichtungen und für unvorhergesehene Personalausfälle besteht eine Notfallplanung. Diese umfasst auch die Einrichtung von Telefon-Hotlines. Versicherbare Gefahrenpotentiale, z. B. Diebstahl- und Betrugsrisiken, haben wir durch Versicherungsverträge in banküblichem Umfang abgesichert.

Immobilienrisiko

Das Risiko von Marktwertschwankungen und negativen Abweichungen von den geplanten Mieterträgen berücksichtigen wir jeweils durch Abschläge auf die Wertindikation der Immobilienbestände der Bank bzw. die Mieterträge der Bank. Wir begegnen diesem Risiko durch ein laufendes Reporting, der Berücksichtigung im Risikotragfähigkeitskonzept und der Einbindung von qualifizierten Partnern bei Immobilienprojekten. Die Wesentlichkeit dieser Risiken wird grundsätzlich anlassbezogen bzw. turnusmäßig überprüft.

Gesamtbild der Risikolage

Auf Basis unserer Verfahren des Risikomanagements zur Ermittlung der Risiken sowie des Risikodeckungspotenzials war die Risikotragfähigkeit im Geschäftsjahr 2020 in dem von uns definierten Steuerungsszenario zu jeder Zeit uneingeschränkt gegeben. Nach dem derzeitigen Planungsstand ist die Risikotragfähigkeit angesichts der laufenden Ertragskraft und der Vermögens-/Substanzsituation des Instituts auch im Geschäftsjahr 2021 gegeben. Die dargestellten Risiken werden die künftige Entwicklung unserer Bank nicht wesentlich beeinträchtigen.

Im Rahmen der Risikosteuerung ergaben sich keine Anhaltspunkte für bestandsgefährdende Risiken für die Vermögens-, Finanz- bzw. Ertragslage. Dies wird durch die Zugehörigkeit zur kreditgenossenschaftlichen Sicherungseinrichtung unterstützt.

Akute Risiken im Kundengeschäft sind im erforderlichen Umfang durch Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen abgesichert. Im Eigengeschäft sind keine akuten Ausfallrisiken erkennbar. Bisher sind sowohl im Kunden- als auch im Eigengeschäft keine erhöhten Risiken aufgrund der Covid-19 Pandemie eingetreten. Die im Eigengeschäft unterjährig aufgetretenen Ausweitungen der Bonitätsspreads haben sich zum Jahresende wieder zurückgebildet. Für latente Risiken bestehen Vorsorge-reserven nach § 340f HGB und der Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB.

Die Covid-19 Pandemie hat inzwischen zu weltweiten Auswirkungen geführt. Dazu zählen auch gesamtwirtschaftliche Auswirkungen und Folgen für Unternehmen in der Region. Diese Auswirkungen – vor allem auf das Adressenausfallrisiko – sind derzeit weiter noch nicht abschätzbar. Operationellen Risiken, insbesondere durch Ausfall wesentlicher Teile des alltäglichen Bankgeschäftes aufgrund Quarantäne mehrerer und/oder leitender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, begegnen wir durch die räumliche und personelle Trennung wesentlicher Funktionsbereiche sowie die Bereitstellung von mobilen Arbeitsplätzen. Die weitere Entwicklung ist aktuell noch ungewiss und wird intensiv beobachtet.

Insgesamt hat sich die Risikolage – gemessen an der prozentualen Auslastung der Summe der Limitbelastung im Verhältnis zu der Summe der Limite – von 75,3 % im Dezember 2019 bis auf 79,3 % im Dezember 2020 entwickelt. Insgesamt hat sich die Risikolage im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Der Risikoanstieg bei den Adressrisiken steht im Einklang mit dem geplanten Wachstum im Kundenkreditgeschäft und bei den Beteiligungen.

Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen der Bank sind im Berichtsjahr von 355,8 Mio. EUR auf 470,7 Mio. EUR gestiegen. Die anrechenbaren Eigenmittel sind von 437,3 Mio. EUR auf 498,8 Mio. EUR gestiegen.

D PROGNOSEBERICHT

Ein turbulentes Jahr 2020 liegt hinter der deutschen Wirtschaft und auch die Prognosen für das Jahr 2021 sind stark von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beeinflusst. Nach einem historischen Einbruch der Wirtschaftsleistung im zweiten Quartal in nahezu allen Sektoren der Wirtschaft konnte die Entwicklung mit der schrittweisen Rücknahme der Einschränkungen wieder Fahrt aufnehmen, bis der erneute starke Anstieg der Infektionszahlen im vierten Quartal 2020 die konjunkturelle Dynamik wieder dämpfte. Ausgehend von diesen Entwicklungen erwartet die Bundesregierung einen Anstieg des preisbereinigten BIP für 2021 von 3,0 %, der Sachverständigenrat von 3,7 %. Bedingt durch die verschärften und verlängerten Pandemie-Eindämmungsmaßnahmen dürfte die Wirtschaftsdynamik im ersten Quartal 2021 allerdings noch stärker beeinträchtigt sein. Starke Wachstumsimpulse werden dabei von den privaten Konsumausgaben und einem leicht positiven Außenbeitrag prognostiziert. Das Vorkrisenniveau des vierten Quartals 2019 dürfte allerdings nicht vor Anfang des Jahres 2022 erreicht werden.

Die im Rahmen der Pandemie eingeleiteten Maßnahmen werden seitens der EZB auch in 2021 fortgeführt, um weiterhin günstige Finanzierungsbedingungen aufrechtzuerhalten. Ziel ist, Unsicherheiten zu verringern, Vertrauen zu stärken und so die Wirtschaft zu unterstützen sowie mittelfristig Preisstabilität zu gewährleisten. So werden Wertpapierankäufe im Rahmen des Pandemie-Notfallankaufprogramms (Pandemic Emergency Purchase Programme – PEPP), das einen Gesamtumfang von 1.850 Milliarden Euro hat, mindestens bis Ende März 2022 und in jedem Fall weiterhin so lange durchgeführt, bis die Phase der Coronakrise nach Einschätzung des EZB-Rats überstanden ist. Zudem bleiben die Leitzinsen der EZB, bis die Inflationsoaussichten ein Niveau von annähernd 2,0 % erreichen, unverändert.

Im Hinblick auf diese Rahmenbedingungen gehen wir in den Geschäftsjahren 2021 und 2022 bezüglich unseres bilanziellen Kundenkreditgeschäftes von einem weiteren Wachstum aus, welches leicht unterhalb des Niveaus des Berichtsjahres liegen wird. Gleiches gilt ebenfalls für das Einlagengeschäft. Gerade vor dem

Hintergrund des weiterhin niedrigen Zinsniveaus sollen entsprechende Marktanteile im Anlagevolumen schwerpunktmäßig im Wertpapiergeschäft und in der Vermittlung gewonnen werden. In Bezug auf die für die Bank mittlerweile wesentlichen Immobilien-direktinvestitionen sollen in den kommenden Jahren die bereits in 2020 initiierten Maßnahmen weitergeführt und abgeschlossen werden. Unter diesen Annahmen wollen wir erneut ein überdurchschnittliches Wachstum entsprechend unseres Leistungsindikators für die Zukunftsfähigkeit in den kommenden Jahren erreichen.

Für den Prognosezeitraum bis 2022 bleibt die Entwicklung des Zinsüberschusses weiterhin prägend. Unser Ziel ist es, durch risikoorientierte Volumensteigerungen den rückläufigen Zinseffekt aus dem Niedrigzinsumfeld zu kompensieren. Zudem werden in den kommenden Jahren die Gewinnausschüttungen aus unseren Immobilien- und Beteiligungsinvestitionen deutlich steigen und sich positiv auf die Ertragslage auswirken. Wir erwarten im Rahmen unserer Planung hierdurch eine Ausweitung des Zinsüberschusses um ca. 13 % gegenüber dem Berichtsjahr. Beim Provisionsüberschuss planen wir trotz der weiteren Umsetzung unseres kostenlosen #BraWo-MeinKonto und weiteren Investitionen in das Vermittlungsgeschäft eine moderate Erhöhung der Ergebnisse um 2,3 % in 2021. Und auch für das Jahr 2022 sehen wir vor dem Hintergrund des umfangreichen Beratungsangebotes gute Chancen, den Ertrag aus dem Provisionsgeschäft nochmals steigern zu können.

Im Bereich der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen planen wir für das Jahr 2021 – insbesondere vor dem Hintergrund von Tarifierhöhungen, aber auch den zusätzlichen Abschreibungen auf Sachanlagen für unsere Ende 2020 getätigten Immobiliendirektinvestitionen – Steigerungsraten von ca. 15 % gegenüber dem Berichtsjahr. Diesen zusätzlichen Immobilienaufwendungen stehen allerdings entsprechende Mieterträge gegenüber, so dass die Aufwandssteigerung kompensiert wird. Moderate Steigerungsraten bezüglich der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen werden dann für das Jahr 2022 aufgrund der allgemeinen Preissteigerung zugrunde gelegt.

Der Nettoertrag aus „sonstigen betrieblichen Erträgen“ und „sonstigen betrieblichen Aufwendungen“ ist in den Jahren 2021 und 2022 durch zusätzliche Mieterträge für unsere Immobilieninvestitionen gekennzeichnet, die eine Ertragssteigerung von ca. 50 % ausmachen. Zudem erwarten wir, dass sich in 2021 ein Sonderertrag aus einer geplanten Immobilientransaktion ertragssteigernd auswirken wird.

In der Gesamtbetrachtung erwarten wir für das Jahr 2021 ein Betriebsergebnis vor Bewertung, welches sich aufgrund der getätigten Immobilieninvestitionen und eines Sonderertrags in einer Bandbreite von 15-20 Millionen Euro oberhalb des Niveaus des Berichtsjahres bewegen dürfte. Für das Jahr 2022 ist von einem ähnlich hohen Ergebnis auszugehen.

Beim Bewertungsergebnis gehen wir für die kommenden zwei Jahre pandemiebedingt von steigenden Belastungen aus. Diese werden sich in einer Größenordnung von ca. 0,08 % der durchschnittlichen Bilanzsumme bewegen.

Bedingt durch die dargestellten Entwicklungen erwarten wir in unseren Planungen, das in der Strategie definierte Zielniveau bezüglich des Leistungsindikators für die Rentabilität – das Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene von 1,5 % im Jahr 2021 erreichen und auch für die Folgejahre halten zu können. Die langfristige Entwicklung der Eigenmittel und der Kapitalquoten wird jährlich im Rahmen der Kapitalplanung über einen Betrachtungszeitraum von 5 Jahren überprüft. Auf Basis der Kapitalplanung werden die Eigenmittel durch die Dotierung von Rücklagen nachhaltig leicht gestärkt und damit die aufsichtsrechtlichen Kennziffern im Eigenmittelbereich eingehalten. Von einer geordneten Finanz- und Liquiditätsslage, welche den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen entspricht, gehen wir zukünftig aus.

Chancen für die zukünftige Entwicklung bestehen, wenn die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie begrenzt und die direkten negativen Auswirkungen auf betroffene Unternehmen durch die staatlichen Stützungsmaßnahmen weiter effektiv aufgefangen werden können. In diesem Fall wäre ein

weiterhin günstiges Bewertungsergebnis möglich. Des Weiteren wären durch ein Kreditwachstum oberhalb der Planwerte positive Auswirkungen auf den Zinsüberschuss bzw. bei einer freundlichen Börsenlage höhere Wertpapierumsätze und dadurch weitere Ergebnissteigerungen möglich.

Risiken für unsere geplante Geschäftsentwicklung ergeben sich hingegen bei einem erneut starken Anstieg der Infektionszahlen durch weitere Virusmutationen und einem daraus resultierenden weiteren Konjunkturerinbruch ohne zweckmäßige Stützungsmaßnahmen.

In Folge eines möglichen wirtschaftlichen Abschwungs und den Verwerfungen an den Finanzmärkten würden eine geringere Kreditnachfrage, höhere Kreditausfälle und Wertpapierabschreibungen, niedrigere Provisionserlöse und eine gegenüber der Planung verschlechterte Zinsspanne negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben. Bestandsgefährdende Risiken für unser Haus sind jedoch auch dann nicht erkennbar.

Angesicht der soliden Vermögens- und Ertragslage sowie unserer regionalen Marktkenntnis und stabilen Marktposition sehen wir uns für die Zukunft gut gerüstet und erwarten, unsere positive Entwicklung in den kommenden Jahren weiter fortsetzen zu können.

Die obigen Ausführungen enthalten die Zukunft betreffende Erwartungen und Prognosen. Die zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf Planannahmen und Schätzungen und unterliegen Unsicherheiten und Risiken. Es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die sich auf unsere Geschäftsentwicklung auswirken, jedoch außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Exemplarisch seien hier die konjunkturelle Entwicklung und die weitere Entwicklung der Finanz- und Kapitalmärkte genannt. Daher möchten wir abschließend darauf hinweisen, dass – soweit wir vorstehend Prognosen und Erwartungen geäußert haben oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen – die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen hiervon abweichen können.

Vorgänge von besonderer Bedeutung im Sinne des § 285 Nr. 33 HGB sind nach dem Schluss des Berichtszeitraums nicht eingetreten.

E ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft

Das Gesetz für eine gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft greift auch bei Instituten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, sofern sie den Regelungen des Drittelbeteiligungsgesetzes unterliegen. Die Volksbank BraWo fördert im Rahmen der regional bestehenden Möglichkeiten den Einsatz von qualifizierten Frauen in Führungspositionen der Bank.

Der Vorstand hat gemäß § 9 Abs. 3 GenG in 2017 für die Besetzung der zweiten und dritten Führungsebene mit Frauen Zielgrößen von 7,7 % und 30 % für den nächsten Fünf-Jahreszeitraum festgelegt.

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Vorstands mit Frauen eine Zielgröße von 0 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Vorstand entsprach dem Status quo und den erwarteten Möglichkeiten zur Besetzung des Vorstands mit Frauen. Diese Zielgröße ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.06.2022. Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen eine Zielgröße von 30 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Aufsichtsrat entspricht den gesetzlichen Anforderungen und ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.06.2022.

Die Zielfestlegungen für die Führungsebenen sind maßgeblich für den Bezugszeitraum bis einschließlich 30.06.2022. Die erstmalige Festlegung von Zielen hatte spätestens am 30.09.2015 zu erfolgen. Für die erstmalige Erreichung der Ziele war nach § 168 GenG ein Höchstzeitraum bis 30.06.2017 gesetzlich vorgeschrieben. Danach konnten Zeiträume zur Zielerreichung mit einer Höchstdauer von bis zu fünf Jahren festgelegt werden (§ 9 Abs. 3 Satz 4 und Abs. 4 Satz 4 GenG).

Die festgelegten Zielgrößen für die Führungsebenen entsprechen dem Status quo. Eine Steigerung kommt nicht in Betracht, da nach derzeitigem Stand im Bezugszeitraum voraussichtlich weder Stellen frei noch zusätzliche Stellen geplant sind.

Die festgelegten Zielgrößen für den Aufsichtsrat entsprechen dem Status quo und den erwarteten Möglichkeiten zur Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen. Über die im Bezugszeitraum festgelegte Quote hinaus hält der Aufsichtsrat einen Frauenanteil von 30 % für sinnvoll.

F NICHTFINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG

Wir werden den gesonderten nichtfinanziellen Bericht für das Geschäftsjahr 2020 zusammen mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2020 nach § 325

HGB im Bundesanzeiger offenlegen. Eine nichtfinanzielle Erklärung ist daher nicht abzugeben. Der gesonderte nichtfinanzielle Bericht ist durch den Abschlussprüfer nicht inhaltlich geprüft.

Wolfsburg, 26. April 2021
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

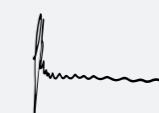
Der Vorstand




Jürgen Brinkmann



Patrick Pietschmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
sehr geehrte Mitglieder,

der Aufsichtsrat der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg blickt auf ein außergewöhnliches Jahr 2020 zurück, das jeden einzelnen von uns vor besondere Herausforderungen gestellt hat. Das vergangene Geschäftsjahr war besonders geprägt durch die anhaltende Corona-Pandemie, die das Arbeitsleben und das gesellschaftliche Miteinander für einen langen Zeitraum zum Stillstand gebracht hat.

Trotz dieser speziellen Herausforderungen ist es der Volksbank BraWo gelungen, ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zu verzeichnen, sich weiterhin im besonderen Maße für die Menschen in dieser Region einzusetzen und regional ansässige Unternehmen in diesen herausfordernden Zeiten maßgeblich zu unterstützen.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG sowie die Prüfung des gesonderten, nicht finanziellen Berichts nach § 289b HGB. Darüber hinaus stand der Aufsichtsrat dem Vorstand auch bei grundsätzlichen Fragen der aktuellen und künftigen Geschäftspolitik beratend zur Seite. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates turnusmäßig, zeitnah und umfassend in den monatlich stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. Auf Grundlage der Berichterstattung des Vorstands hat der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung sowie für das Unternehmen wichtige Entscheidungen und Vorgänge ausführlich behandelt und begleitet.

Investitionsmaßnahmen wie beispielsweise der weitere Ausbau des Immobilienbestands sowie direkte und indirekte Unternehmensbeteiligungen der Bank tragen zur kontinuierlichen Steigerung der Ertragskraft der Volksbank BraWo bei und erweitern das

Geschäftsfeld in sinnvoller und zukunftsorientierter Weise. Grundlage dafür waren ausführlich zwischen Aufsichtsrat und Vorstand diskutierte und schließlich verabschiedete Beteiligungs- und Immobilienstrategien. Neben der Neustadtpassage in Magdeburg, der Rathauspassage in Pinneberg und dem CityPalais in Duisburg konnte im Geschäftsjahr 2020 auch das City Carré in Magdeburg erworben werden. Eine für die Region besondere Beteiligung ist die Volksbank BraWo mit dem Hofbrauhaus Wolters eingegangen und unterstreicht damit die jahrelange, vertrauensvolle Zusammenarbeit beider Traditionsunternehmen.

Die Vertreterversammlung, die aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie nicht wie geplant im Juni 2020 in der Stadthalle Braunschweig stattfinden konnte, wurde im Dezember 2020 durch ein schriftliches Beschlussfassungsverfahren nachgeholt. Die Vertreter wurden schriftlich darüber in Kenntnis gesetzt, dass die Feststellung des Jahresabschlusses für das Jahr 2019 durch den Aufsichtsrat erfolgt. Im Frühjahr 2020 hatte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die von ihr beaufsichtigten Banken aufgefordert, auf eine Ausschüttung der Dividenden im Jahr 2020 zu verzichten. Die Gründe für diese Aufforderung liegen in den möglichen negativen Folgen für die Finanzbranche aufgrund der Ausbreitung von COVID-19. Die wirtschaftliche Lage und die Kapitalausstattung der Volksbank BraWo ließe eine Dividendenzahlung an ihre Mitglieder noch im Jahr 2020 durchaus zu, vor allem vor dem Hintergrund, dass die Bank ihre Mitglieder an dem erfolgreichsten Geschäftsjahr seit Bestehen der Volksbank BraWo teilhaben lassen wollte. Die Aufsichtsbehörde teilte hierzu jedoch mit, dass sie eine individuelle Ausschüttungspolitik im Bankensektor aktuell ablehnt. Dieser deutlichen Erwartungshaltung der BaFin kann und will sich die Volksbank BraWo nicht entziehen. Daher schlagen Aufsichtsrat und Vorstand vor, die Entscheidung über die Verwendung des Gewinnvortrags für das Geschäftsjahr 2019 auf die nächste ordentliche Vertreterversammlung 2021 zu verschieben.

Im Sinne der aktuellen BVR Kampagne „Morgen kann kommen“ hat sich auch die Volksbank BraWo wieder tatkräftig für eine nachhaltige Zukunft in unserer Region eingesetzt. Zum 15-jährigen Jubiläum der United Kids Foundations entsteht nun mithilfe zahlreicher Spenden und Sponsoren der UKF-Wald im Harz. Durch

die Folgen des Klimawandels müssen die Wälder im Harz aktiv wieder aufgeforstet werden. Die Volksbank BraWo hat dieses Projekt bereits mit mehr als 15.000 Bäumen unterstützt.

Ein weiteres Highlight im Geschäftsjahr 2020 stellte die Einführung des kostenfreien „BraWoMein-Konto“ dar, welches sich an den modernen und digitalen Kernleistungen orientiert, die ein Kunde in Zeiten der Digitalisierung benötigt. Das kostenfreie Girokonto lässt sich individuell durch attraktive Zusatzoptionen und Pakete gestalten und bietet unseren Kunden somit viele Vorteile. Mit der Freistellung von Gebühren partizipieren die Privatkunden direkt vom Erfolg der Unternehmensgruppe. Die Volksbank BraWo ist somit auch hier Vorreiter auf dem Weg hin zu noch leistungsfähigeren und interessanteren Dienstleistungen im Privatkundenbereich.

Der Aufsichtsrat hat im Rahmen der jährlichen Selbsteinschätzung die an ihn gestellten Anforderungen überprüft und sichergestellt. Weiterhin hat der Aufsichtsrat aus seiner Mitte den Personalausschuss eingerichtet, welcher bei Bedarf in unregelmäßigen Abständen zusammentritt. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr ein Mal. Hierbei wurden die persönlichen Belange der Vorstände umfänglich erörtert. Aus der Sitzung des Ausschusses wurde im Gesamtaufichtsrat berichtet.

Der vom Vorstand nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches aufgestellte Jahresabschluss 2020 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband e. V. geprüft, der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk ist erteilt worden. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung am 7. Juni 2021 berichtet. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages und der Vorwegzuweisung zu den Rücklagen – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2020 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.



Durch Ablauf der Wahlzeit scheiden in diesem Jahr Frau Birgit Loke, Herr Detlef Bade und Herr Rudolf Schulze mit Ende der Vertreterversammlung aus dem Aufsichtsrat aus. Für die drei Mitglieder des Aufsichtsrats ist die Wiederwahl zulässig.

Bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg bedanken wir uns für die gute Zusammenarbeit und Einsatzbereitschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr. Dem Vorstand danken wir für die stets von Vertrauen geprägte harmonische Zusammenarbeit.

Wolfsburg, 11. Mai 2021

Der Aufsichtsrat

Torsten-Armin Kietzmann (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

IMPRESSUM

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Herausgeber

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Gesamtkonzept und Realisation

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Redaktion

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Druck und Verarbeitung

oeding print GmbH

Fotos

Adobe Stock

Kathrin Bolte

Julian Buttschardt

Sebastian Dorbrietz

Chris Gonz

Andreas Greiner-Napp

IServ GmbH

Isabell Massel

Joachim Mottl

Tim Schulze

Nina Stiller

STRUCTURELAB GmbH

Benno Unterforsthuber

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

VR-Gewinnspargemeinschaft e. V.



Nachhaltigkeit hat Zukunft

Wir lieben unsere Region und wollen, dass sie auch für zukünftige Generationen lebenswert bleibt. Deshalb lassen wir diese Publikation klimaneutral, auf FSC®-Papier und mit Druckfarben auf Pflanzenölbasis drucken.



www.volksbank-brawo.de