



**Gemeinsam
mehr erreichen.**

**Morgen
kann kommen.**

Als regionale Volksbank stehen wir seit jeher zu unseren Wurzeln in der Region Braunschweig-Wolfsburg und zu den Menschen, die hier leben. Den genossenschaftlichen Werten verpflichtet, setzen wir auf das Prinzip „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“ und finden gemeinsam und auf Augenhöhe mit unseren Kunden, Partnern und Mitgliedern individuelle Lösungen für alle Wünsche und Ziele. Gleichzeitig sind wir in unserem Denken und Handeln stets zukunftsorientiert und überregional vernetzt. Wir blicken optimistisch nach vorne. Morgen kann kommen.

Bankbericht 2021

Ansprechpartner
der Großkunden:
Erhard Modrejewski
verstärkt den Bereich
Firmenkunden als Direktor
Unternehmenskunden

INHALT

- 6 **VORWORT DES VORSTANDS**
- 8 **HIGHLIGHTS 2021**
Das hat die BraWo-Region bewegt
- 20 **DAS IST DIE VOLKSBANK**
Aus der Region, für die Region
- 22 **VIP-OFFICE**
Anders ist Standard
- 26 **INFORMATIONEN, SPASS UND VIELFALT**
Mitarbeitermesse „Gemeinsam BraWo“ begeistert
- 28 **UNSERE STÄRKE: MENSCHEN STÄRKEN**
Mitarbeitende fördern, entwickeln und coachen
- 32 **FIRMENKUNDEN**
Starke Partnerschaft für die Region
- 36 **STARKE PERFORMANCE IN HERAUSFORDERNDEM UMFELD**
Firmenkundenbereich verstärkt sich strategisch
- 38 **MIT BEGEISTERUNG UND SERVICE ZUM ERFOLG**
Küchen Aktuell ist seit 25 Jahren am Markt
und weiter auf Wachstumskurs
- 40 **„BRAWOMED FUNKTIONIERT EINFACH“**
Bereich Heilberufe bietet Komplettlösungen für Mediziner
- 42 **WERTPAPIERANLAGEN IM AUFSCHWUNG**
Fonds bieten chancenorientierte Ausrichtung
- 44 **HAUS DER IMMOBILIE**
Gesteigerte Effizienz bei höherer Nachfrage
- 46 **PRIVATKUNDEN**
Kunden profitieren in jeder Situation
- 48 **BRAWO-MEINKONTO BEGEISTERT DIE REGION**
Über 25.000 profitieren von kostenlosem Girokonto
- 50 **DIGITALE TRANSFORMATION UND DIGITALISIERUNG**
Prozesse und Inhalte vorausschauend intelligenter gestalten
- 52 **HAUS DER VERSICHERUNGEN**
Versicherer helfen, Risiken zu vermeiden
- 54 **BRAUNSCHWEIGER PRIVATBANK**
Wertebanker aus Überzeugung
- 56 **GESCHÄFTSSTELLENÜBERSICHT**



Starke Partner für eine starke
Region. Wie der VW-Konzern und
die Volksbank BraWo Menschen
und Wirtschaft fördern



Ein Jahr
VIP-Office:
Bilanz über
ungewöhnliche
und lukrative
Geschäfte



„Gemeinsam BraWo“:
Die Mitarbeitermesse
begeisterte über
1.400 Besucher



Erfolg durch Service:
Küchen Aktuell ist
seit 25 Jahren am
Markt und weiter auf
Wachstumskurs

- 59 **JAHRESABSCHLUSS**
- 60 **JAHRESBILANZ**
- 62 **GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
- 64 **MITGLIEDER DES VORSTANDS UND
DES AUFSICHTSRATS**
- 65 **VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG**
- 66 **LAGEBERICHT**
- 90 **BERICHT DES AUFSICHTSRATS**
- 93 **IMPRESSUM**

ZUKUNFTSFEST UND STARK

Volksbank BraWo erneut mit erfolgreichstem Geschäftsjahr der Geschichte

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,
liebe Mitglieder und Mitarbeiter,

die Pandemie hat deutlich gezeigt, wie stark und zukunfts-
fest das Geschäftsmodell der Volksbank BraWo ist. 2021
war erneut das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unter-
nehmensgeschichte. Gerade in dieser herausfordernden
Zeit zeigte sich einmal mehr die ungebrochene Kraft der
genossenschaftlichen Idee. Gemeinsam mit unseren Mit-
gliedern und Kunden konnten wir tragfähige Lösungen für
die aktuellen Bedarfe schaffen.

Die Unterstützung unserer Kunden hatte für uns auch im
zweiten Coronajahr allerhöchste Priorität. Unter Coronabedi-
ngungen haben wir in unserer Arbeit für die Kunden eine neue
Flexibilität, ein hervorragendes Miteinander und ein hohes En-
gagement unserer Mitarbeiter erlebt. Wir konnten unseren Ser-
vice weiter verbessern: Unsere neue VR Banking App und der
höchste Sicherheitsstandard in der VR SecureGo plus App sind
wie geplant zum Jahresende an den Start gegangen, kombiniert
mit einem völlig neuen, hochmodernen OnlineBanking. Viele
weitere interessante Angebote werden 2022 folgen. Unser An-
spruch, das beste digitale Angebot der Region zur Verfügung zu
stellen, bleibt auch weiterhin unser Maßstab.

Das Geschäftsjahr 2021 stand erneut unter den Zeichen
weiterer regulatorischer Vorgaben und eines herausfordernden
Wettbewerbsumfelds. Dem steigenden Ertragsdruck im klas-
sischen Bankgeschäft begegneten wir erfolgreich mit unserem
zukunftsweisenden Geschäftsmodell. Außerdem investieren wir
weiterhin mit Weitblick: in deutlich mehr neue Auszubildende,
in die Beratungskompetenz unserer Mitarbeiter und in kunden-
nahe Geschäftsfelder. Heute sind rund 1.500 Mitarbeitende in
der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe beschäftigt, zu der
inzwischen über 160 Unternehmen gehören.

Auch für das Geschäftsjahr 2021 können wir unseren Mit-
gliedern eine Dividende von zehn plus fünf Prozent in Aussicht
stellen. Nicht nur in diesem Punkt sind wir führend in der Re-
gion. Ein weiteres erfreuliches Bild ergibt sich beim Blick auf
BraWo-MeinKonto. Das kostenlose Kontomodell für Privatkun-
den feierte 2021 seinen ersten Geburtstag und erweist sich als
voller Erfolg. Bereits über 25.000 Kunden nutzen das kostenlo-
se Girokonto und täglich werden es mehr. Wir haben noch in
keinem Jahr der über 100-jährigen Unternehmensgeschichte so
viele Neukunden begrüßen dürfen wie 2021.



Die Vorstandsmitglieder Jürgen Brinkmann (Vorsitzender), Ralf Schierenböken und Mark Uhde (v. l.) führten die Volksbank BraWo zukunfts- und wachstumsorientiert durch das Jahr 2021

Soziales Engagement für die Region ist und bleibt ein zen-
traler Bestandteil unseres genossenschaftlichen Handelns. Uns
liegen dabei vor allem das Wohl und die Zukunft der Kinder und
Jugendlichen im BraWo-Land am Herzen, gerade auch in Zeiten
von Corona. Über unser Kindernetzwerk „United Kids Founda-
tions“ verteilten wir 650 Laptops an Schulkinder, die sie drin-
gend für das Homeschooling benötigten. Zudem motivierten wir
mit dem Bewegungsprogramm „step BraWo“ über 4.000 Grund-
schüler zum Schrittezählen und damit zu mehr Bewegung. Damit
noch viel mehr für Kinder getan werden kann, haben wir erneut
mit der Hilfe zahlreicher Partner und Unterstützer eine Million
Euro im Rahmen des RTL-Spendenmarathons übergeben. Und
auch unser Aufforstungsprojekt, der United Kids Foundations
Wald, im Harz wächst kräftig weiter.

Unseren Weg als führende regionale Bank haben wir 2021
erfolgreich fortgesetzt und die Idee des gemeinsamen Han-
delns auf vielen Feldern leben können. Wir bedanken uns herz-
lich bei Ihnen dafür, dass Sie daran mitgewirkt haben, und freu-
en uns darauf, auch die nächsten Jahre mit Ihnen gemeinsam
positiv zu gestalten!

Jürgen Brinkmann

Ralf Schierenböken

Mark Uhde

HIGHLIGHTS UND HERAUSFORDERUNGEN – DAS WAR 2021

Das Jahr 2021 war geprägt von Herausforderungen, aber vor allem durch viele Highlights für unsere Kunden, Mitglieder, Partner und Mitarbeiter, die sich in unserem Geschäftsgebiet von Wolfsburg bis Salzgitter über Gifhorn bis Peine und Braunschweig ereignet haben: Soziales,

kulturelles und sportliches Engagement in vielfältigen Bereichen, einzigartige Veranstaltungen und kleine Freuden bewegten die BraWo-Region in den letzten zwölf Monaten. Wir nehmen Sie mit auf eine Reise über verschiedene Etappen durch das vergangene Jahr.



2. JANUAR // SALZGITTER // NEUE DIREKTIONSLEITUNG NICOLE MÖLLING

Nicole Mölling übernimmt zum Jahreswechsel die Leitung der Direktion Salzgitter. Die Diplom-Kauffrau ist aus Sicht von Vorstandsmitglied Mark Uhde „ein Volltreffer“ für die Position. Für Mölling bedeutet die Aufgabe vor allem „Mehrwerte zu schaffen und Vertrauen aufzubauen“.



8. JANUAR // BRAUNSCHWEIG // EINSTIEG REALKAPITAL MITTELSTAND KGAA

Die Volksbank BraWo beteiligt sich an der Braunschweiger realkapital Mittelstand KGaA, die sich auf Unternehmensnachfolge spezialisiert hat.



23. FEBRUAR // BRAUNSCHWEIG // SPATENSTICH BUSINESS CENTER III

Mit dem offiziellen Spatenstich zum Bau des Business Centers III können die Arbeiten zur Komplettierung des Braunschweiger BraWo-Parks beginnen. Das 19-stöckige Gebäude soll Ende 2022 fertig sein.



5. FEBRUAR // BRAUNSCHWEIG // AUSSCHÜTTUNG PREISGELDER LUPOLEO AWARD

Der LupoLeo Award fördert Siegerprojekte mit insgesamt 115.000 Euro. Die Fördermittel wurden unter dem Motto „Gesellschaftlicher Zusammenhalt“ ausgeteilt, mit denen die Gewinner eigene oder ausgewählte Projekte fördern können.

FEBRUAR // WOLFSBURG // START DER AKTION „VEREIN DES MONATS“

Gemeinsam mit der Wolfsburger Allgemeinen Zeitung und der City-Galerie Wolfsburg wird das Jahr über jeden Monat der „Wolfsburger Verein des Monats“ gekürt. Dieser erhält 500 Euro Preisgeld und einen Siegerpokal.



In meinem ersten Jahr als Leitung der Direktion Salzgitter war es mir besonders wichtig, den Standort als das im Markt zu präsentieren, was er ist: Innovativ, modern, aber auch gleichzeitig nachhaltig – so soll Salzgitter wahrgenommen werden. Alle unsere Aktivitäten im Jahr 2021 zielten auf diese Werte ab. Eine wirkliche Herzensangelegenheit ist für mich dabei die Bildung von Kindern, da nur eine gute Ausbildung langfristig zu einer selbstbestimmten Zukunft und damit zu Innovationen und Nachhaltigkeit führen kann.

Nicole Mölling, Leitung Direktion Salzgitter



11. MÄRZ // BRAWO-REGION // STEP BRAWO-SIEGEREHRUNGEN

In Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg werden die **step BraWo-Direktionssieger** geehrt. Den Gesamtsieg des Wettbewerbs konnte die Grundschule Waldschule aus Salzgitter-Bad erringen.



Ein besonderes Highlight war für mich in diesem Jahr, dass der „Entscheiderinnenabend“, unsere Veranstaltungsreihe für Frauen in Führungspositionen, im Sommer im Wolters Applausgarten wieder persönlich und in einem herrlichen Ambiente stattfinden konnte. Die Vernetzung und der Austausch untereinander sind für mich der Schlüssel für beruflichen Erfolg. Die Netzwerke, die wir in unserem gesamten Geschäftsgebiet und darüber hinaus haben, sind es, die uns als Volksbank und Unternehmensgruppe so stark und erfolgreich machen.

Claudia Kayser, Leitung Direktion Wolfsburg

26. MÄRZ // GIFHORN // SPENDE FÜR KLETTERPARCOURS DER GRUNDSCHULE WESTERBECK

Die Volksbank BraWo unterstützt die Anschaffung eines Kletterparcours für die Grundschule Westerbeck mit einer Spende von 1.700 Euro aus den Reinerträgen des Gewinnsparens.



31. MÄRZ // BRAUNSCHWEIG // TUTGUTKREDIT – SPENDE FÜR UNITED KIDS FOUNDATIONS WALD

Die Volksbank BraWo übergibt insgesamt 15.130 Euro für die abgeschlossenen TutGutKredite in 2020 zugunsten des United Kids Foundations Walds. Das entspricht genau 3.026 Bäumen, die auf der wiederaufzuforstenden Fläche im Harz gepflanzt werden.



MÄRZ // BRAWO-REGION // 650 LAPTOPS WERDEN VERTEILT

In allen fünf BraWo-Direktionen werden insgesamt 650 Laptops verteilt, um allen Schülern die Möglichkeit des Homeschoolings zu bieten. Das Kindernetzwerk **United Kids Foundations** hatte das Coronasoforthilfeprogramm ins Leben gerufen.

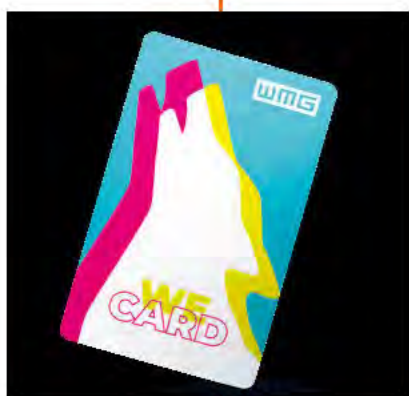


23. MÄRZ // REGION // PARTNERSCHAFT ALLIANZ FÜR DIE REGION WIRD FORTGESETZT

Diese Kooperation zwischen Volksbank BraWo und **Allianz für die Region** wird um ein weiteres Jahr verlängert. Ziel ist, die Region Braunschweig-Wolfsburg als attraktiven Standort zum Leben und Arbeiten zu vermarkten.

16. MÄRZ // BRAUNSCHWEIG // BAUVORBEREITUNGEN SCHLOSSCARREE

Die geplanten großzügigen Umbau- und Sanierungsarbeiten am „Schlosscarree“ gegenüber den Schloss Arkaden in Braunschweig nehmen Fahrt auf. Die Volksbank BraWo stellt die ersten Baucontainer in unmittelbarer Nähe des Eingangs am Ritterbrunnen auf; Entkernungs-, Vermessungs- und Sondierungsarbeiten folgen.



8. MÄRZ // WOLFSBURG // UNTERSTÜTZUNG DER GUTSCHEIN-KARTEN-AKTION „BONLOHNUNG“

Zur Unterstützung des stationären Einzelhandels und der Gastronomie ruft die Wolfsburg Wirtschaft und Marketing GmbH (WMG) gemeinsam mit der Volksbank BraWo und weiteren Partnern aus Wirtschaft und Kultur die Aktion „Bonlohnung“ ins Leben.



**9. APRIL // HARZ // 25.000 BÄUME
IM UNITED KIDS FOUNDATIONS WALD**

Großer Pflanztermin im **United Kids Foundations Wald**. Insgesamt stehen im April bereits 25.000 kleine Bäumchen in dem Gebiet im Kellwassertal nahe Torfhaus (Harz).



**23. APRIL // SALZGITTER //
ERÖFFNUNG DES TEST-
ZENTRUMS IM BRAWO CARREE**

Im **BraWo Carree Shopping Center** in **Lebenstedt** eröffnet ein Testzentrum für kostenlose Coronaschnelltests.



MAI // PEINE // SPENDENAKTIONEN IN PEINE

3.000 Euro Spende an Spielmannszüge in der **Direktion Peine**. Hierbei stand weniger die Spende als solche, sondern die Wertschätzung im Vordergrund. Denn: „Ohne euch ist es leise.“ Des Weiteren erhält der **MTV Vater Jahn Peine** 2.000 Euro für eine Airtrack-Turnmatte aus **Gewinnspars-Mitteln**. Insgesamt werden in 2021 gemeinnützige Vereine in der **Direktion Peine** mit einem Betrag in Höhe von **32.747,42 Euro** aus dem **Gewinnsparen** gefördert.



**5. MAI // GIFHORN/WOLFSBURG //
ÜBERGABE VRMOBILE**

Der **Caritasverband Wolfsburg** und der **Dialog e. V.** aus **Gifhorn** freuen sich über einen neuen **VW up!**. Die „VRmobile“ werden aus den **Reinerträgen des Gewinnsparens 2020** finanziert.



Mein Herz wurde besonders berührt, wenn nur ein Anruf oder eine Unterschrift zu einer für mich unerwarteten Dankbarkeit führten: Als ich Dr. Benjamin Heidrich und Mareille Wittnebel vom Stadtorchester Peine in einer Videokonferenz zu Beginn des Jahres die kurze Frage stellte, ob sie Lust hätten, im Wolters Applaus Garten aufzutreten, verschlug es beiden erstmal die Sprache. Und geradezu einmalig waren die Reaktionen, nachdem wir allen Spielmannszügen in der Direktion geschrieben hatten, dass es ohne sie in der Coronazeit leise sei – verbunden mit einer symbolischen Spende. Menschen, denen wir in Coronazeiten zeigten, dass wir ihre Fähigkeiten vermissen, spiegelten uns zurück, wie wohltuend das für sie war.

Stefan Honrath, Leitung Direktion Peine



**1. APRIL // BRAUNSCHWEIG //
ERHARD MODREJEWSKI NEUER LEITER
UNTERNEHMENSKUNDEN**

Erhard Modrejewski übernimmt den Bereich **Unternehmenskunden** als **Direktor**. Die Position wird im Zuge der Erweiterung des **Firmenkundenbereichs** der Bank neu geschaffen und mit **Erhard Modrejewski** erstmalig besetzt.

**12. APRIL // BRAUNSCHWEIG //
KAUF DZ IMMOBILIEN + TREUHAND GMBH**

Die **blueorange Development GmbH** erwirbt die **DZ Immobilien + Treuhand GmbH** von der **DZ BANK Gruppe**. Zukünftig firmiert die Gesellschaft als **„blueorange Development West GmbH“** als Teil der **BraWo Unternehmensgruppe**.



**24. APRIL // REGION // BRAWO-
MEINKONTO ONLINE ABSCHLIESSBAR**

BraWo-MeinKonto ist für Neukunden aus der **Region** in nur **15 Minuten** schnell und einfach online abschließbar.

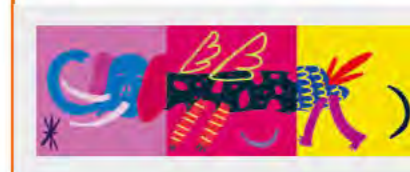


**21. MAI // BRAUNSCHWEIG //
VERLÄNGERUNG PARTNER-
SCHAFT MIT EINTRACHT
BRAUNSCHWEIG**

Die **Volksbank BraWo** und **Eintracht Braunschweig** verlängern ihre seit über **20 Jahren** bestehende **Zusammenarbeit** um ein weiteres Jahr. Auch zukünftig wird die Bank aus der **Region** den **Blau-Gelben** als **Partner** zur Seite stehen.

**28. MAI // BRAUNSCHWEIG //
NEUE VIDEOKUNST AUF DER MEDIENFASSADE**

Auf der **Medienfassade** an der Spitze des **Business Centers I** im **Braunschweiger BraWoPark** laufen zehn neue Werke von **Studierenden** und **Absolventen** der **Hochschule für Bildende Künste Braunschweig**.



**4. JUNI // BRAUNSCHWEIG
// AUFTAKT APPLAUS GARTEN MIT
SWEETY GLITTER**

Der **Wolters Applaus Garten** startet mit den Glamrockern von **Sweety Glitter & The Sweethearts**. Insgesamt folgen 100 Veranstaltungen mit mehr als 25.000 Besuchern.



**7. JUNI // BRAUNSCHWEIG //
DIGITALE VERTRETERVERSAMMLUNG**

Aufgrund der anhaltenden Kontaktbeschränkungen führt die Volksbank BraWo die **Vertreterversammlung** erstmalig digital durch.



**16. JUNI // BRAUNSCHWEIG/WOLFSBURG //
2,6 MIO. EURO FÜR „UNITED KIDS FOUNDATIONS“-PROJEKTE**

United Kids Foundations erhält insgesamt 2,6 Millionen Euro aus dem **RTL-Spendenmarathon 2020** für die Fortsetzung von Kinder- und Jugendprojekten. Von der Spende profitieren insbesondere die RTL-Kinderhäuser in der BraWo-Region.

**9. JULI // BRAUNSCHWEIG //
BRAWO-ABBA-NIGHT**

Der **Wolters Applaus Garten** färbt sich bei der „**BraWo-ABBA-Night**“ – trotz starker Regengüsse – komplett orange.



**2. JULI // BRAUNSCHWEIG //
GRÜNDUNG BRAWOBAU GMBH**

Die **BraWoBau GmbH** wird gegründet und bietet als neue Tochtergesellschaft sämtliche Dienstleistungen des Baumanagements auch für Dritte an.



**2. AUGUST // GIFHORN //
25.000 EURO FÜR DAS ROTE KREUZ**

Das DRK Gifhorn erhält 25.000 Euro für das Projekt „**Familienbegleiter**“. Die Spendensumme stammt aus dem **walk4help**.



**23. JULI // SALZGITTER //
WIEDERERÖFFNUNG HAUPT-
STELLE LEBENSTEDT**

Nach ausgiebigen Umbau- und Sanierungsarbeiten eröffnet die **Hauptstelle Lebenstedt** wieder. Die Bank bekennt sich mit der Geschäftstellenerweiterung klar zum Standort **Salzgitter** sowie zum Erhalt ihres engmaschigen Filialnetzes in der gesamten Region.

2. AUGUST // BRAUNSCHWEIG // NEUE AZUBIS 2021

Zum Start des **Ausbildungsjahrs 2021** begrüßt die Volksbank BraWo 23 junge Frauen und Männer als Auszubildende.



**4. AUGUST // PEINE/BRAUNSCHWEIG
// MUSIC SESSION GANG IM
WOLTERS APPLAUS GARTEN**

Die **Music Session Gang** des Stadtorchesters Peine hat ihren ersten Auftritt nach der Coronazwangspause im **Wolters Applaus Garten**.



**7. AUGUST // WOLFSBURG //
ABSCHLUSSKONZERT „JAZZ &
MORE“ UNTER DEM GLAS-
DACH IN DER WOB CITY**

Jazz- und Bluesfreunde kamen vom 3. Juli bis zum 7. August in der **Wolfenburger Innenstadt** voll auf ihre Kosten. Das Abschlusskonzert der 22. Auflage von „**Jazz & more**“ mit der **Saratoga Seven Jazzband** wurde unterstützt von der Volksbank BraWo.



9. SEPTEMBER // REGION // UNTERNEHMERPREIS DER REGION 38

Im Wolters Applausgarten wird zum vierten Mal der „Unternehmerpreis der Region 38“ verliehen. Neben den drei Erstplatzierten werden zwei Sonderpreise vergeben.



14. SEPTEMBER // GIFHORN // NEUER GESELLSCHAFTER DER WISTA GIFHORN

Die Volksbank BraWo wird neuer Gesellschafter der Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing Gifhorn GmbH (WiSta). Die Attraktivität des Standorts soll damit noch weiter erhöht und die wirtschaftliche Zusammenarbeit gestärkt werden.

16. SEPTEMBER // BRAUNSCHWEIG // GRÜNDUNG STIFTERGEMEINSCHAFT

Die BraWo Stiftergemeinschaft wird gegründet. Diese will Menschen, die einen Teil ihres Vermögens für einen guten Zweck stiften möchten, aber nicht das Volumen für eine selbstständige Stiftung aufbringen, eine Möglichkeit bieten.



17. SEPTEMBER // PEINE // ERLEBNISTAG DES FUßBALL-KREISVERBANDS

Der Erlebnistag des Fußball-Kreisverbands Peine wurde mit 2.500 Euro aus dem Gewinnsparen unterstützt, um Kinder für Sport zu begeistern. Das Programm wird an allen 33 Grundschulen im Kreisgebiet mit ihren 5.111 Schülern angeboten.



SEPTEMBER // SALZGITTER // TEILNAHME UND SPONSORING AM 1. STADTRADELN SALZGITTER

Vom 5. bis 25. September findet das STADTRADELN im Stadtgebiet Salzgitter statt. Die Volksbank BraWo ist als Sponsor und als Teilnehmer dabei.

25. SEPTEMBER // BRAUNSCHWEIG // KRANEVENT BUSINESS CENTER III

Auf der Baustelle des Business Centers III schweben Mutige an einem Kran über den Dächern von Braunschweig.

6. SEPTEMBER // BRAUNSCHWEIG // INVESTORENFORUM DER BRAUNSCHWEIGER PRIVATBANK

Stefan Bielmeier und Prof. Dr. Klaus Schweinsberg sprechen auf dem Investorenforum der Braunschweiger Privatbank über die Lage der Wirtschaft während der Coronapandemie und blicken auf die zukünftige Entwicklung.



6. SEPTEMBER // REGION // BRÜCKEN BAUEN

Unter dem Motto „raus aus dem Büroalltag, rein in die Arbeitsklamotten“ tauschen 21 BraWo-Mitarbeiter beim „Brücken bauen“ das Banker-Outfit gegen Arbeitskleidung und fassen in sozialen Einrichtungen der Region tatkräftig mit an.

17. SEPTEMBER // BRAUNSCHWEIG // SPENDE EINTRACHT-HEIMTORE

Für jedes Heimspieltor von Eintracht Braunschweig in der Saison 2020/2021 spendet die Volksbank BraWo 100 Euro an United Kids Foundations. 1.700 Euro kamen für die Spielzeit zusammen.



22. SEPTEMBER // REGION // UMSCHLAG GEGEN ENKELTRICK

Um zu verhindern, dass ältere Menschen Opfer der Betrugsmasche Enkeltrick werden, hat die Volksbank BraWo auf Initiative des Weißen Rings e. V. einen Umschlag mit wesentlichen Rückfragen entworfen, die die Kunden zum Umdenken anregen sollen. Dieser Umschlag liegt in allen 39 Geschäftsstellen der Bank aus.



Wenn ich auf das Jahr 2021 zurückblicke, freut mich besonders, wie unsere gesamte Region dieses erneut herausfordernde Jahr gemeistert hat. Ganz viele Unternehmen und Unternehmer haben sich durch Kreativität und kluge Lösungen nicht nur stabilisiert, sondern sind noch stärker an der Situation gewachsen. Es macht mich auch stolz, wie wir als Bank unseren kleinen Teil dazu beigetragen haben, hierbei unsere Partner, Kunden und Mitglieder zu unterstützen und zu fördern.
Carsten Ueberschär, Leitung der Direktion Braunschweig

12. OKTOBER // GIFHORN //
1.000 EURO SPENDE FÜR READY4WORK

Die Volksbank BraWo unterstützt mit einer Spende in Höhe von 1.000 Euro den Förderverein **ready4work e. V.**, der damit die Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze beim Regionalverbund für Ausbildung e. V. (RVA) fördert.



25. BIS 29. OKTOBER // REGION // WELTSPARWOCHE

Aus dem **Weltspartag** wird in den BraWo-Filialen ab dem 25. Oktober die Weltsparwoche im Zeichen der Nachhaltigkeit. Die Stadtbibliothek Salzgitter unterstützt diese Aktion mit passender Literatur und Dekoration.



28. OKTOBER //
PEINE // SIEGEREHRUNG
GEMEINSAM HELFEN

Die Freiwillige Feuerwehr Harber freut sich über den ersten Platz bei „Gemeinsam helfen“ 2021 in Peine.



17. NOVEMBER // PEINE //
ABEND DES VERERBENS

In der Peiner Hauptstelle Am Markt findet der „**Abend des Vererbens**“ statt. Vorträge gibt es u. a. zu den Themen Erbrecht, Steuern, Generationenmanagement und Stiftungsgründung.



Was wirklich entscheidend ist für die Zukunft unserer Kinder, ist Chancengleichheit. Alle Kinder und Jugendlichen müssen die gleichen Möglichkeiten haben, Bildung zu erfahren, Spaß an Bewegung zu entwickeln und sich gesund und satt auszutoben. Daher war es mir im Jahr 2021 ein besonderes Anliegen, auch unter den erschwerten Bedingungen der Pandemie dafür zu sorgen, mithilfe unseres Kindernetzwerks United Kids Foundations Projekte zur Förderung von Kindern und Jugendlichen zu initiieren und voranzutreiben.

Thomas Fast, Leitung der Direktion Gifhorn

24. OKTOBER // BRAUNSCHWEIG //
BRAUNSCHWEIGER KRIMIFESTIVAL

Das **13. Braunschweiger Krimifestival**, mit Führungen zu tatsächlichen Fällen der Braunschweiger Kriminalgeschichte und sechs Lesungen hochkarätiger deutschsprachiger Autoren, startet mit Unterstützung der Volksbank BraWo.

7. OKTOBER // REGION // VERLEIHUNG
„BRAWO-GEMEINWOHL-PREIS“

Die Volksbank BraWo und ihr gemeinwohlorientiertes Tochterunternehmen, das EngagementZentrum, verleiht den „**BraWo-Gemeinwohl-Preis**“ an Studierende der Welfenakademie und der Ostfalia Hochschule.



1. NOVEMBER //
BRAUNSCHWEIG //
ERSTER BAUABSCHNITT
SCHLOSSCARREE

Die nach außen sichtbaren Arbeiten des ersten Bauabschnitts am **Schlosscarree** beginnen. Im Zuge dessen wird der Eingangsbereich des Ärztehauses komplett umgestaltet.



28. OKTOBER //
WOLFSBURG // 45.000 EURO
FÜR PROJEKT „STARTHILFE“

Das Projekt „**Starthilfe**“ wird mit insgesamt 45.000 Euro aus den beim Charity-Event „walk4help“ generierten Spenden gefördert. Im Rahmen des Projekts wird für ausreichendes und gesundes Essen in 21 Kindertagesstätten in Wolfsburg gesorgt.

19. NOVEMBER // REGION // MILLIONEN-SPENDE
AN RTL-SPENDENMARATHON

Um Chancengleichheit, Bildung, Gesundheit und Bewegung von Kindern und Jugendlichen zu fördern, spendet die Volksbank BraWo 1 Million Euro an den **RTL-Spendenmarathon 2021**.

19. NOVEMBER //
BRAUNSCHWEIG // AUFTAKT
„THE GRAND HORTEN“

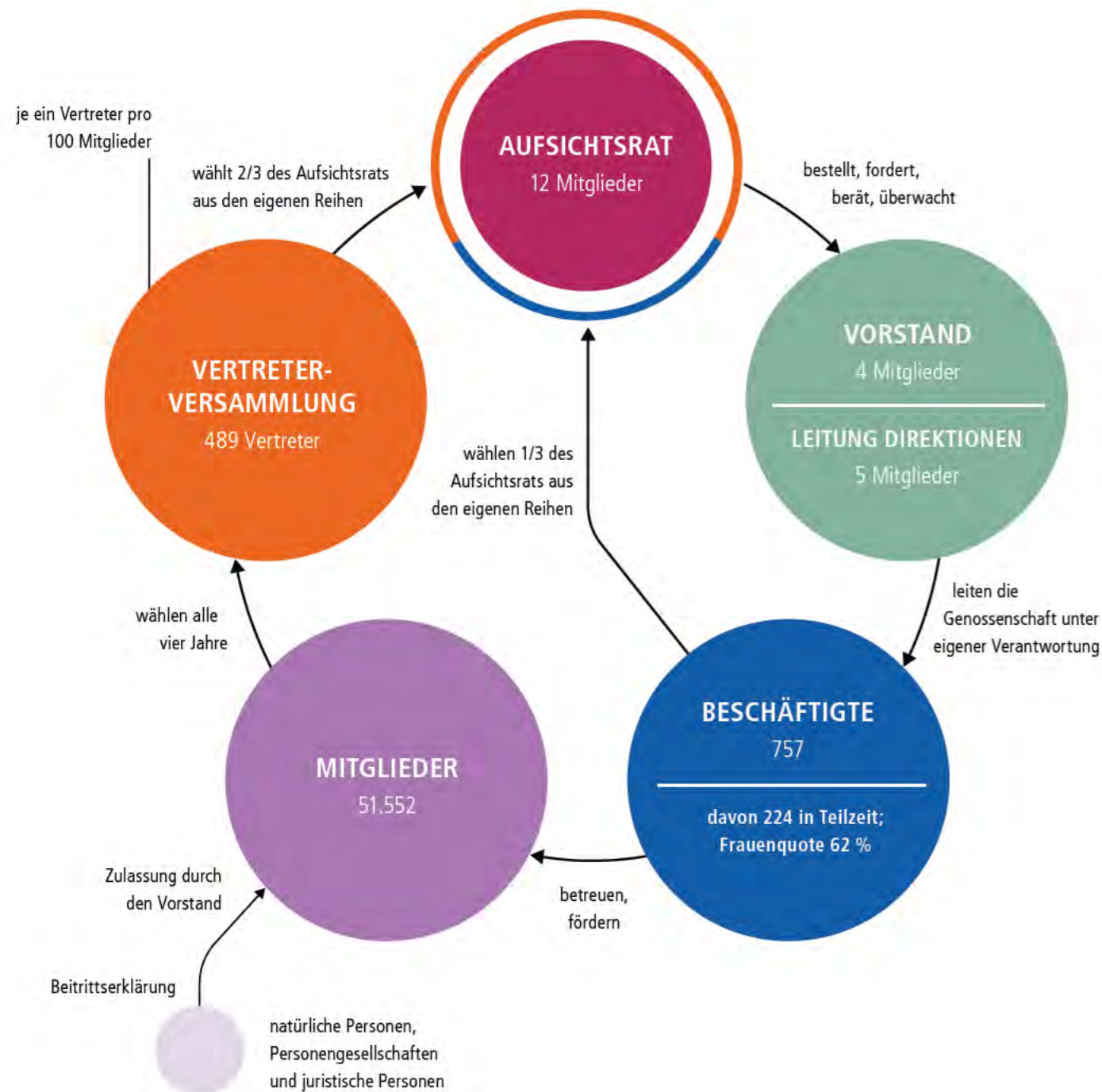
„**THE GRAND HORTEN – Dinner & Revue**“ im leer stehenden Horten-Gebäude in Braunschweig startet und greift die Kultur und Ästhetik der 1920er Jahre auf.



2. DEZEMBER // WOLFSBURG & GIFHORN //
SIEGEREHRUNGEN „GEMEINSAM HELFEN“

In Gifhorn und Wolfsburg finden die Siegerehrungen von „**Gemeinsam helfen**“ 2021 coronabedingt virtuell statt.

DAS IST DIE VOLKSBANK



Stand: 31.12.2021

5.748 MIO. EURO
BILANZSUMME

587 MIO. EURO
EIGENKAPITAL

39
GESCHÄFTSSTELLEN

11.038 MIO. EURO
BETREUTES KUNDENVOLUMEN

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

155.000 KUNDEN



4.182 BÄUME

werden durch den TutGutKredit und die Weltspartag-Aktion im United Kids Foundations Wald gepflanzt

4.017 MIO. EURO
EINLAGENVOLUMEN

3.392 MIO. EURO
KREDITVOLUMEN

ÜBER 160 TOCHTERUNTERNEHMEN
(inkl. Enkel)

10 + 5 %
DIVIDENDE*

757 MITARBEITENDE

Rund 1.500 Mitarbeitende insgesamt in der BRAWOGROUP



*vorbehaltlich der Zustimmung der Vertreterversammlung

ANDERS IST STANDARD

Investments mit „Family Feeling“

Der Erfolg der Direktion VIP-Office ist direkt mit der Zufriedenheit derjenigen verbunden, die sowieso schon viel Aufmerksamkeit um ihre Person erfahren und permanent umworben werden – auch von Banken und Finanzberatern. Es ist eine Beziehung, die persönliches Engagement, Einfallsreichtum, Präzision und hohe Empathie erfordert. Lesen Sie, was Malte Spieß und Holger Breuer über Nischenplatzierung, Mehrwert und Kundenmotivation denken.

Herr Spieß, mit Ihrer Direktion konzentrieren Sie sich auf die bundesweite Betreuung von Menschen des öffentlichen Lebens, wie Schauspieler und andere Kunstschaffende sowie Profisportler. Wie fällt Ihre Bilanz für 2021 aus?

Malte Spieß: Sehr positiv. Wir haben ungewöhnliche und lukrative Geschäfte in die Bank getragen. Darunter sind Private

Auf der Suche nach lukrativen, teils ungewöhnlichen Geschäften: Holger Breuer (l.) und Malte Spieß



Placements von Sport-Start-ups, Projektbegleitungen und vieles mehr. Auch namhafte Neukunden aus dem Profisport konnten wir gewinnen.

Was meinen Sie, was überzeugt Ihre Kunden?

Malte Spieß: Ein Grund ist sicher, dass wir auf die Bedürfnisse dieses besonderen Kundenklientels präzise reagieren können. Wir haben den Markt genau analysiert und daraufhin unsere Be-



„WIR WOLLEN MEHRWERTE SCHAFFEN, DIE ÜBER DAS FINANZIELLE HINAUSGEHEN.“

Malte Spieß, Leitung Direktion VIP-Office

ratungstriologie entwickelt. Sie besteht aus einer strategischen, einer bank- und einer sportfachlichen Ausrichtung. Unser Beziehungsmanagement, das dem „One-face-to-the-customer“-Prinzip entspricht, ist direkt im VIP-Office verankert. Bei fachlichen Spezialthemen ergänzen unsere Dealteampartner aus den relevanten Bankbereichen das Team. Für die besondere Sportexpertise konnten wir zudem Sportmanager Dietmar Beiersdorfer sowie den Sportbusiness-Experten und Investor Marcus Höfl gewinnen.

Herr Breuer, Sie haben Malte Spieß von Anfang an bei der Transformation vom Fachbereich Spezialmandate zur Direktion VIP-Office begleitet. Wenn man Sie zwei erlebt, scheinen Sie sich perfekt zu ergänzen. Aber mit Verlaub, wie ein Berater mit leistungssportlicher Vergangenheit sehen Sie nicht gerade aus. Fehlt Ihnen da nicht die Authentizität bei Ihren Kunden?

Holger Breuer (lacht): Beim American Football braucht es auch den Full Back, der gegnerische Spieler blockt und Lücken aufreißt, damit der Running Back seinen Raumgewinn erlaufen kann. Und sobald der Kunde feststellt, dass auch meine Beratung Gewicht hat, ist der Weg für seinen Erfolg frei. Aber Spaß beiseite, unsere Gesprächspartner wollen verstanden werden und letztlich wie jeder andere Kunde einen Mehrwert in der Zusammenarbeit erkennen.

Das ist nachvollziehbar. Welchen Mehrwert erhalten Ihre Kunden?

Holger Breuer: Ein passender Lösungsvorschlag allein ist es nicht, den der Interessent als Mehrwert empfindet, den setzt er sowieso voraus. Die Fähigkeit des Beraters liegt darin, den Umsetzungsprozess federführend zu begleiten. Darin wird entschieden, ob ein Interessent zum Kunden wird. Währenddessen ist es nicht das „Was“, sondern das „Wie“, das der Kunde braucht und hören möchte, also: Wie werden meine Herausforderungen angegangen? Die Kunden wollen selten wissen, was sie tun sollen, sondern immer, wie sie die Dinge tun sollen. Und diesem Wunsch dezidiert nachzukommen, veranschaulicht dem Interessenten besser, welche Leistung er in der Berater-Kunden-Beziehung erwarten kann.

Das klingt danach, dass Sie bei Ihrem Gegenüber mehr auf Herz und Bauch zielen als auf den Kopf.

Malte Spieß: Unsere Kundenklientel trifft Entscheidungen überwiegend auf der emotionalen Ebene. Nur wenige Ausnahmen sind in Unternehmerfamilien aufgewachsen, haben ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung. Dennoch werden sie in die Situation versetzt, im Idealfall größeres eigenes Vermögen zu nutzen und damit ggf. weitreichende Entscheidungen treffen zu müssen, die ihre Lebenszeit



„BRAUNSCHWEIGER PERFORMANCEBANKING, DAS AUCH IN KITZBÜHEL FUNKTIONIERT.“

Marcus Höfl, Sportbusiness-Experte und Investor



Das VIP-Office-Team
(v. l. n. r.): Fabienne
Mühr, Nils Roloff,
Malte Spieß und
Holger Breuer



„DAS GUTE BLEIBT.
ALS KERNBOTSCHAFT
UND IN DER ERINNERUNG
DER KUNDEN.“

Holger Breuer

nach der Karriere absichern. Unser Credo dabei lautet, den Sportler zum Unternehmer zu machen. Hierbei ist Disziplin und Weitsicht gefragt. Das ist für viele eine starke Herausforderung, wenn sie gewohnt sind, im Hier und Jetzt zu leben, viel Anerkennung erfahren und der Geldzufluss scheinbar kein Ende nimmt. An das Karriereende wird an diesem Punkt selten gedacht.

Das bedeutet, es handelt sich um ein sehr beratungsintensives Geschäft?

Malte Spieß: Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie möchten sich den zweiten oder dritten Sportwagen kaufen, weil Sie damit in der Umkleidekabine Ihrer Mannschaft posen können und Ihr Kontostand das auch hergibt. Jetzt schlägt Ihr Finanzberater

vor, dass Sie stattdessen ein paar Hunderttausend Euro in den Teilerwerb eines mittelständischen Unternehmens stecken oder völlig unerfahren ein Immobilienprojekt beginnen sollen. An dieser Stelle müssen Sie in der Beratung um das vorhin erwähnte „Wie“ ergänzen und den Kunden interaktiv in die Prozesse involvieren, sonst holen Sie sich dafür kein Okay ab.

Projekte und Firmenbeteiligungen dürften in den Ohren eines jungen Sportlers eher nach Arbeit klingen. Der Coolnessfaktor scheint dabei gering.

Holger Breuer: Natürlich klingt das erstmal nicht sexy. Jedoch, ab dem Moment, ab dem sich die Investments dann rentieren, möchten sie hingegen nichts anderes mehr. Manchmal

bestehen die Kunden auch darauf, ihre eigenen Ideen umzusetzen und außergewöhnliche Dinge tun zu wollen, weil sie mit dem Vorhaben etwas Emotionales verbinden. Dann sind wir dafür da, die Leitplanken und mögliche Sicherheitsnetze einzuziehen.

Wie genau können wir uns das vorstellen?

Holger Breuer: Wir prüfen die Machbarkeiten und damit verbundene Risiken. Wir beziehen unsere jeweiligen Fachleute mit ein und sorgen dafür, dass die Kundenprojekte durch Auswahl der richtigen Partner, Geschäftsführer und Vertriebswege bestmöglich funktionieren werden. Genau darum geht es bei der Kundenzufriedenheit. Wir tragen nicht ohne Grund das Wörtchen „Office“ in unserem Titel. Wir nennen es Pri-

vate-Office-Tätigkeiten. Dazu zählt auch die Öffnung unseres Netzwerks.

Bei diesem Leistungsspektrum werden Sie doch sicherlich gar nicht mehr vorrangig als Bankpartner wahrgenommen, kann das denn das Ziel für eine Volksbank sein?

Malte Spieß: Die Regel lautet: Die Grundlagen des Bankgeschäfts bleiben die Grundlagen und die gehen über alles. Aber ja, wir tragen dazu bei, die Bankenwelt ein klein wenig im Ansehen unserer Klientel zu ändern und das ist unsere Erfolgsgeschichte. Wir halten uns da an die erfolgreiche Vorgehensweise unserer Vorstände, die durch gelebte Beispiele Impulse setzen und nicht einfach durch geäußerte Meinungen.

INFORMATIONEN, SPASS UND VIELFALT

Mitarbeitermesse „Gemeinsam BraWo“ begeistert 1.400 Besucher

In den letzten Jahren ist die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe stark gewachsen. Mittlerweile gehören über 160 Tochtergesellschaften dazu, die in unterschiedlichsten Bereichen von Immobilien über Versicherungen bis zu Gastronomie und Flugverkehr tätig sind. Doch warum investiert die Volksbank BraWo in ShoppingCenter, in die Wolters Brauerei oder verschiedene Start-up-Unternehmen?

Um allen Mitarbeitern zu zeigen, wie breit die Unternehmensgruppe mittlerweile aufgestellt ist und welche Themenfelder bespielt werden, fand im Oktober 2021 die große Mitarbeitermesse „Gemeinsam BraWo“ statt.

Im ehemaligen Galeria-Kaufhof-Gebäude in Braunschweig, auch bekannt als „The Horten“, präsentierten sich den über 1.400 Besuchern auf mehreren Etagen an zwei Tagen die verschiedenen Bereiche der Bank, der Gruppe und der Beteiligten. Betreut wurden die 34 Messestände im Wechsel von rund 400 Mitarbeitern. Bei der Gestaltung

wurden viele Elemente des ehemaligen Kaufhofs mit einbezogen, u. a. Sitzmöglichkeiten der ehemaligen Schuhabteilung und Schau-fensterpuppen, die den Vorträgen als „Gasthörer“ lauschten.

Markus Beese, Leitung Marketing, war sehr zufrieden mit dem Ergebnis: „Die Mitarbeitermesse wurde in einer Rekordzeit von vier Monaten geplant und umgesetzt. Unser Antritt war, durch einen guten Mix aus Informationen, Spaß und Mitmachaktionen allen Besuchern einen Einblick in die Vielfalt der Unternehmensgruppe und die Tätigkeitsfelder zu geben und den Austausch der Mitarbeiter untereinander zu stärken. Ich denke, das ist uns hervorragend gelungen.“

Das Organisationsteam der Mitarbeitermesse um Markus Beese, Leitung Marketing (2. v. l.): Bettina Janke, Stefanie Köster, Sandra Erbe, Sabine Perricone und Carsten Gullard (v. l. n. r.)



Freda Bahl (2 Jahre alt):
Was hat dir am besten gefallen? Die Schokolade.



UND SO HABEN KINDER
UND ANGEHÖRIGE DIE
MITARBEITERMESSE ERLEBT

Chiara Gullard (17):
Was hat dir am besten gefallen?
Die Stände waren sehr abwechslungsreich.
Der Woltersstand mit Kicker war toll.

Fiona Helbig-Weidner (13):
Was hast du von der Mitarbeitermesse mitgenommen?
Dass man sparen und sein Geld nicht aus dem Fenster schmeißen sollte.
Und ich weiß jetzt, wer der Vorstand und Mamas Chef ist.

Andreas Ronnenberg (54 Jahre):
Was haben Sie von der Mitarbeitermesse mitgenommen?
Taschen. :D Einen guten Überblick darüber, mit welchen Themen sich die Volksbank BraWo beschäftigt.



Thomas Rietzkow (55 Jahre):
Wie fanden Sie die Mitarbeitermesse?
Sehr gut. Eine interessante und gleichzeitig „lockere“ Präsentation des Konzerns Volksbank BraWo.

UNSERE STÄRKE: MENSCHEN STÄRKEN

Mitarbeitende fördern, entwickeln und coachen

Die Mitarbeitenden sind der maßgebliche Erfolgsfaktor unseres Unternehmens. Zentrale Aufgabe des Personalmanagements ist deshalb, zukunftsorientierte Personalentwicklungskonzepte zu gestalten, Mitarbeiter zu fördern, zu fordern, sie weiterzuentwickeln und langfristig an das Unternehmen zu binden. Das Prinzip, die unterschiedlichen Teams und Talente des Unternehmens bei der vollen Entfaltung ihres Potenzials zu unterstützen, ist dabei fest in der Unternehmensstrategie verankert.

Im Fokus der Personalarbeit der Volksbank BraWo stehen die individuelle Personalentwicklung, der Ausbau des Gesundheitsmanagements sowie vielfältige Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Das Engagement und die Investition in die Zukunft wurden gleich mit zwei Auszeichnungen belohnt: Im Zertifizierungsverfahren für die Auszeichnung „Zukunftgeber“, die vom Arbeitgeberverband Region Braunschweig e. V.

vergeben wird, konnte sich die Bank Bestnoten verdienen und wurde im Oktober 2021 mit dem Arbeitgebersiegel Zukunftgeber belohnt. Für herausragende Arbeitgeberqualitäten erhielt die Volksbank BraWo im März 2022 das TOP-JOB-Siegel zum vierten Mal in Folge.

TOPTHEMA PERSONALENTWICKLUNG

Personalentwicklung ist mehr als die Organisation von Trainings. Durch den Aufbau von Potenzialen schafft sie einen spürbaren Mehrwert. Das 2021 neu eingeführte Förderprogramm „TAFPI-Talente fördern und fordern“ der Volksbank BraWo ist ein erlebbares Beispiel für Mitarbeiterentwicklung.

Benefits für Volksbank BraWo Mitarbeiter:

- Job-Rad
- Langzeitkonten
- Sabbatical

Weitere Vorteile in unserem Mitarbeiterportal und in unserem Vortellportal:



Nach der Informationsveranstaltung im Frühjahr starteten in der ersten Gruppe gleich 13 Teilnehmer zu ihrer spannenden und über zwei Jahre dauernden Lernreise.

„GESUNDE MITARBEITER,
GESUNDES UNTERNEHMEN.
UNSERE MITARBEITENDEN
SIND UNSER ERFOLGSPOTENZIAL.“

Michael Krupka, Leitung Personal

Im Fokus der Personalpolitik stehen die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur und verbesserte Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie

TAFPI-Programm – eine Lernreise für Talente

TAFPI!
Talente fördern und fordern

Basis-Paket

Individual-Paket

Management-Paket

Team

Aktive Mitwirkung in mindestens einem Bank-Projekt

Dauer: 2 Jahre

„Der neue Ansatz hat mich sofort begeistert. Es war mir sofort klar, dass ich daran teilnehmen möchte, um mich weiterzuentwickeln und die BraWo weiter

voranzubringen. Es gibt viele interessante Aspekte dabei und durch die vielen verschiedenen Charaktere bekommt man einen tollen Einblick in die BraWo. Die

TAFPI-Runden leben vom offenen Austausch untereinander und neue Denkweisen und Blickwinkel werden gefördert.“
Teilnehmer Rouven Klaar über TAFPI!

FIT UND GESUND AM ARBEITSPLATZ

Mitarbeitende der Volksbank BraWo können auf moderne Angebote zurückgreifen, um flexibel auf persönliche Herausforderungen zu reagieren. So gibt es seit Ende 2020 das Langzeitkonto, mit dem Beträge angespart werden können, um sie später in Freizeit (#FreuZeit) einzutauschen. Gesundheit, Leistung und Wohlbefinden der Mitarbeiter werden durch das betriebliche Gesundheitsmanagement unterstützt.

„Im Geschäftsjahr 2021 hatten unsere Mitarbeitenden erneut die Möglichkeit, an verschiedenen gesundheitspräventiven Maßnahmen unseres

Kooperationspartners Audi BKK kostenlos teilzunehmen“, ergänzt Michael Krupka, Leitung Personal. In der Workshop-Reihe ging es um aktuelle Themen wie Resilienz, gesunder Schlaf, Bewegung und um Stressbewältigung oder Power für das Immunsystem. Zusätzlich bietet die Bank über ihren Kooperationspartner HumanProtectConsulting (HPC) * professionelle Beratung sowie Unterstützung in beruflichen, familiären, gesundheitlichen oder anderen persönlichen Fragestellungen an.

* eine Tochter der R+V Versicherung



Sigmar Gabriel, Schirmherr von „TOP JOB“ (Mitte), übergibt die Auszeichnung an Michael Krupka, Leitung Personal, und Anja-Silke Buchal, Leitung Personalentwicklung, von der Volksbank BraWo

STARKE AUSZEICHNUNG FÜR STARKE ARBEITGEBER

Volksbank BraWo erhält „TOP JOB“-Qualitätssiegel zum dritten Mal in Folge

Die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg (BraWo) zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands. Auf Basis einer wissenschaftlich fundierten Mitarbeiter- und Managementbefragung zeichnet das Zentrum für Arbeitgeberattraktivität (zeag GmbH) alljährlich die attraktivsten Arbeitgeber des deutschen Mittelstands aus. Das „TOP JOB“-Siegel 2022 wurde vom ehemaligen Vizekanzler

Sigmar Gabriel als Schirmherr verliehen. Die Bank überzeugte insbesondere durch gutes Mitarbeiterfeedback im Bereich Kultur und Kommunikation.

Die Volksbank BraWo weiß, dass ihre Angestellten ein zentraler Wettbewerbsfaktor sind. „Ein Unternehmen kann nur nachhaltig erfolgreich sein, wenn sich die Mitarbeitenden mit dem Unternehmen identifizieren und sich täglich in hohem Maße

Auf Corona angesprochen, zieht der Personalleiter ein positives Resümee. „Unser Personal ist sehr umsichtig und handelt äußerst verantwortungsvoll. Die umfangreichen Schutzmaßnahmen haben dazu beigetragen, dass wir bisher gut durch die Pandemie gekommen sind. Dafür sind wir sehr dankbar.“ Nach einem noch im Dezember kurzfristig organisierten Impftermin für Mitarbeitende und Angehörige am BraWoPark wurde eine Impfquote von 95 Prozent erreicht.

für ihre Kunden engagieren. Dieses gemeinsame Wir-Gefühl ist unser Antrieb und dafür schaffen wir mit unserer Personalpolitik die Voraussetzungen“, erklärt Personalleiter Michael Krupka. Die Führungskräfte arbeiten daher an einer engen Mitarbeiterbindung auf mehreren Ebenen. Neben einer vertrauensvollen Unternehmenskultur gehören gezielte Entwicklungsmaßnahmen und Sonderleistungen dazu. Außerdem wird eine Vielzahl von Teilzeitmodellen angeboten, um private Bedürfnisse der Mitarbeitenden zu berücksichtigen.

DAS ARBEITGEBERPROGRAMM „TOP JOB“

Mit „TOP JOB“ arbeiten mittelständische Unternehmen an ihren Qualitäten als Arbeitgeber. Das Siegel macht ihre Attraktivität für Bewerber sichtbar. Basis für die Auszeichnung ist eine umfangreiche Mitarbeiter- und Managementbefragung. Sie wird organisiert von der zeag GmbH, Zentrum für Arbeitgeberattraktivität, mit Sitz in Konstanz am Bodensee. Die wissenschaftliche Leitung des Benchmarkings liegt in den Händen von Prof. Dr. Heike Bruch und ihrem Team des Instituts für Führung und Personalmanagement der Universität St. Gallen. Schirmherr des Projekts ist Sigmar Gabriel.

Heute Azubi, morgen Fachkraft

In Ausbildung investieren, um die Zukunft zu sichern – In Zeiten steigender Fachkräftemangels ein essenzieller Baustein für den dauerhaften Unternehmenserfolg. Die Volksbank BraWo engagiert sich aktiv für ein Plus an Ausbildung und erhöhte 2021 erneut die Zahl der Azubis.

Insgesamt



davon 40 Auszubildende, 11 duale Studenten, eine Immobilienkauffrau (ABV), ein Fachinformatiker für Systemintegration (ABV), eine Kauffrau für Marketingkommunikation

Start 2021



davon 17 Auszubildende, 5 duale Studenten, eine Kauffrau für Marketingkommunikation

Übernahmequote 100% Übernahmeangebote

Allen Auszubildenden wurde ein Übernahmeangebot unterbreitet. Der komplette Ausbildungsjahrgang ist in die Berufswelt bei der Volksbank BraWo gestartet.



neue iPads

Zur Förderung der digitalen Kompetenzen wurde auch der neue Azubijahrgang mit Tablets ausgestattet.

Azubiprojekt des 3. Ausbildungsjahrs: Projektthema: Analyse der Möglichkeiten des Open Bankings und Entwicklung langfristiger Handlungsempfehlungen, um greifbare Mehrwerte für unsere bestehenden und zukünftigen Kunden zu schaffen. Die Ergebnisse haben sie dem Vorstand und den Führungskräften präsentiert und dafür sehr viel Lob erfahren.



STARKE PARTNERSCHAFT FÜR DIE REGION

Wie Volkswagen und die BraWo Unternehmensgruppe Wirtschaft, Kultur und Menschen fördern

Stefan Riecher erinnert sich noch genau an den Januar des Jahrs 2015: „Vom Flughafen Braunschweig-Wolfsburg ging es mit einer Privatmaschine des VW-Konzerns Richtung München. Mit einem Shuttle ging es vom Flughafen Manching, der hauptsächlich den Werksverkehr für die Audi AG abgewickelt, weiter nach Ingolstadt.“ Grund für die ungewöhnliche Reise: Der Direktor der Braunschweiger Privatbank traf sich mit der Finanzabteilung der Audi BKK in deren Hauptsitz in Ingolstadt. Zu-

vor stand bereits Claudia Kayser, Leitung der Direktion Wolfsburg der Volksbank BraWo, mit dem Vorstandsvorsitzenden Gerhard Fuchs im Austausch und legte damit den Grundstein für eine seitdem bestehende und sich weiterentwickelnde Partnerschaft.

„Bei einem institutionellen Anleger gibt es in Bezug auf die Geldanlage bestimmte Vorgaben. Speziell bei einer Krankenkasse wie der Audi BKK müssen die Richtlinien des Bundesamts für Soziale Sicherung und interne Anlagerichtlinien beachtet werden. Daher braucht es besondere Expertise in diesem Bereich“, betont Riecher. „Wir als Braunschweiger Privatbank verfügen hier über das nötige Know-how, um die Audi BKK adäquat zu beraten und den Expansionskurs weiterzuführen. Besonders herausfordernd ist es dabei, in der aktuellen



Ein Team der Audi BKK präsentierte das vielfältige Gesundheitsangebot auf der Mitarbeitermesse „Gemeinsam BraWo“



**„WIR ALS BRAUNSCHWEIGER
PRIVATBANK VERFÜGEN ÜBER
DAS NÖTIGE KNOW-HOW, UM DIE
AUDI BKK ADÄQUAT ZU BERATEN
UND DEN EXPANSIONSKURS
WEITERZUFÜHREN.“**

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank

Niedrigzinsphase, Lösungen zu finden, um mit den vorgeschriebenen konservativen, also risikoarmen, Geldanlagen dennoch eine Rendite zu erzielen.“

KUNDE, MIETER, GESUNDHEITSPARTNER

Die Betriebskrankenkasse ist mittlerweile nicht nur langjähriger Kunde der Braunschweiger Privatbank, sondern auch wichtiger Partner der Volksbank BraWo. Neben der Kundenbeziehung ist die Audi BKK auch ein Mieter der Volksbank BraWo in Wolfsburg. Der Audi-BKK-Firmensitz in der Porschestraße im Zentrum der Stadt gehört zum breiten Immobilienportfolio der BraWo Unternehmensgruppe.

Abseits des Geschäftlichen unterstützt die Audi BKK die Beschäftigten der Volksbank BraWo dabei, einen gesunden und zufriedenen Lebensstil zu führen. Als Gesundheitspartner der Bank bietet die Krankenkasse u. a. Gesundheitswochen an, in denen die Teilnehmer lernen, Körper und Geist für die eigene Gesundheit zu trainieren. Mit zahlreichen Kursen aus den Bereichen Bewegung, Entspannung, Ernährung und Suchtprävention unterstützt die Audi BKK zudem mit Prävention und Informationen aus dem Gesundheitswesen und vielem mehr.

VOLKSWAGEN UND VOLKSBANK BRAWO: GUT FÜR DIE GANZE REGION

Die partnerschaftliche Verbindung zur Audi BKK ist dabei nicht der einzige Kontaktpunkt der Volksbank BraWo mit dem VW-Konzern. „Als in unserer Region sehr aktiver Player kommen wir selbstverständlich oft mit VW in Berührung – vor allem in Wolfsburg. Zahlreiche Projekte wurden bereits gemeinsam oder im Austausch realisiert“, erläutert Claudia Kayser. „Vor allem aber ist es ein großer Mehrwert für die Menschen, die hier leben, wenn sich die großen Unternehmen der Region, wovon der VW-Konzern natürlich der mit Abstand gewichtigste ist, lokal verantwortlich fühlen und für die Stadt wichtige Projekte vorantreiben.“

Als Beispiel führt sie den Nordkopf in der Wolfsburger Innenstadt an. Durch zahlreiche Immobilienprojekte wird das ganze Areal zukünftig umgestaltet und nachhaltig attraktiver gemacht. Sowohl VW als auch die BraWo sind bestrebt, im engen Austausch mit der Stadt, eine Aufwertung des Areals voranzutreiben. „Gerade für die Gewinnung von Fachkräften, die in Wolfsburg und Umgebung leben und arbeiten werden, ist die Aufwertung und Attraktivitätssteigerung der Wolfsburger Innenstadt entscheidend“, so Kayser.

Bereits seit Anfang 2018 bereichert das „Courtyard by Marriott“ im Allerpark die Hotellandschaft Wolfsburgs und der Region in idyllischer und gleichzeitig stadtnaher Lage. Für die Projektierung und Realisierung des Baus war die Hotel Allerpark GmbH, eine Tochterfirma der BraWo Unternehmensgruppe, verantwortlich.

FÖRDERUNG VON KINDERN, KULTUR UND SPORT

Was beide Unternehmen zudem eint, ist das große gesellschaftliche Engagement. 2016, bei der großen Charity-Aktion 1.000 x 1.000, unterstützte der VW-Konzern mit einem großzügigen Spenden- und Sponsoringpaket den guten Zweck. Beim walk4help, dem Weltrekord-Spaziergang für Kinder und Jugendliche, den United Kids Foundations, das Kindernetzwerk

der Volksbank BraWo im Mai 2019 initiierte, sicherte Volkswagen finanzielle Unterstützung zu, ebenso die Belegschaftsstiftung. Auch die Finanztochter VW Financial Services engagierte sich und brachte ein großes Team an den Start. Im Gegenzug trat ein

Förderer des Sports in der Region: Die Volksbank BraWo unterstützt den VfL Wolfsburg e. V. und ist sowohl Payment-Partner in der VW-Arena als auch langjähriger Sponsor der Fußballbundesliga-Mannschaft des Vereins



„ES IST EIN GROSSER MEHRWERT FÜR DIE MENSCHEN, WENN SICH DIE GROSSEN UNTERNEHMEN DER REGION LOKAL VERANTWORTLICH FÜHLEN UND WICHTIGE PROJEKTE VORANTREIBEN.“

Claudia Kayser, Leitung der Direktion Wolfsburg

Team der Volksbank BraWo bei einem Event in den Braunschweiger VW-Werken kräftig in die Pedale, um gemeinsam mit rund 2.000 Teilnehmern die Batterie eines ID.3 nur durch Muskelkraft aufzuladen. Niedersachsens Umweltminister Olaf Lies fuhr nach 24 Stunden mit dem aufgeladenen Elektroauto 111 Kilometer weit – erneut Weltrekord.

„Anhand dieser Großprojekte zeigt sich beispielhaft: Wir sind gegenseitig bereit, gute Initiativen zu unterstützen. Und vor allem die vielen kleineren, aber wichtigen Projekte helfen nachhaltig der Region.“ Claudia Kayser spielt damit u. a. auf das Projekt „Start-hilfe“ an, das von Volkswagen initiiert und mit Mitteln aus dem walk4help unterstützt wird. Im Rahmen des Projekts wurde für ausreichendes und gesundes Essen in 21 Kindertagesstätten in Wolfsburg gesorgt. Um die Zukunftsfähigkeit der Region zu sichern und attraktiv für Fachkräfte zu sein und zu bleiben, engagieren sich beide Unternehmen zudem als Gesellschafter der Allianz für die Region, die ihren Schwerpunkt auf die Berufsorientierung und auf das Regionalmarketing legt.

Gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft: Die Volkswagen Immobilien GmbH unterstützt den United Kids Foundations Wald mit 500 Bäumen

Auch im Bereich des Sports sind sowohl der VW-Konzern, unübersehbar als Trikotsponsor u. a. des VfL Wolfsburg, der Grizzlys Wolfsburg, und über ihre Gebrauchtwagen-Anbieter-Tochter „heycar“ bei Eintracht Braunschweig als auch die Volksbank BraWo als Sponsoren und Förderer sehr aktiv. Die Bank ist neben dem Sponsoring regionaler Vereine auch als Payment-Partner in der Volkswagen Arena und der Eis Arena vertreten, sodass sie dem VfL und den Grizzlys zusätzlich als Finanzpartner zur Seite steht.

Auf der anderen Seite läuft die Abrechnung der Tankkarten der BraWo-Dienstwagen – alle samt Modelle aus dem VW-Konzern – über VW Financial Services.

Claudia Kayser fasst deshalb zusammen: „Überschneidungen zwischen unserer Unternehmensgruppe und Volkswagen gibt es auf vielen verschiedenen Ebenen und bei zahlreichen Projekten in unterschiedlichen Bereichen. Und im Endeffekt profitieren alle – vor allem die Menschen vor Ort.“

STARKE PERFORMANCE IN HERAUSFORDERNDEM UMFELD

Firmenkundenbereich verstärkt sich strategisch
und setzt auf kreative, partnerschaftliche Lösungen

So vielfältig wie die Branchen, die der Bereich Firmenkunden unter sich vereint und betreut, so unterschiedlich waren auch die Herausforderungen und Lösungen, die das Jahr 2021 mit sich brachte.

„Die Volksbank BraWo ist im Firmenkundengeschäft weiterhin absolut stabil und gut aufgestellt und konnte erneut auch für 2021 eine starke Performance aufweisen. Im zweiten Pandemiejahr nacheinander waren wir für alle unsere Kunden, vom Kleingewerbe über den Mittelstand bis zum Großkunden, stets ein starker und verlässlicher Partner“, betont Michael Arndt, Leitung Firmenkunden.

„WESENTLICHER PLAYER AM MARKT“

Um der großen Nachfrage, die die Bank aus dem Großkundensegment erreicht, gerecht zu werden, bekleidet Erhard Modrejewski seit April 2021 den Posten des Direktors Unternehmenskunden. Der erfahrene Banker bestätigt Arndts Eindruck: „Die Folgen der Pandemie auf die Unternehmen haben eine in dieser Form bisher nicht gekannte Dimension angenommen. Das fängt bei Rohstoff- und Personalmangel an und endet in unterbrochenen Lieferketten, weil bspw. ein Container am Hafen schlichtweg nicht verfügbar ist. So sind Unternehmen zum Teil völlig unverschuldet in Schwierigkeiten geraten.“

Dennoch: Auch Modrejewski hebt vor allem die positiven Seiten des vergangenen Jahres hervor. „Wir erleben eine sehr lebhaft Nachfrage, die BraWo ist ein wesentlicher Player am

Markt. Und die Kunden sind gut mit Liquidität ausgestattet. Daneben beschäftigt uns und Unternehmer ein Dauerthema: Lösungen für Unternehmensnachfolgen zu finden.“

KREATIVER MITTELSTAND GEFRAGT

Zwar sei es von Branche zu Branche unterschiedlich, wie stark sich die Marktsituation auf den jeweiligen Kunden ausgewirkt habe, grundsätzlich ließe sich aber festhalten, dass das Jahr 2021 keine gravierend negativen Spuren im Geschäft hinterlassen habe. Im Gegenteil: Das Firmenkundengeschäft verzeichnete gerade im herausfordernden Umfeld des mittelständischen Segments eine insgesamt erfreuliche Entwicklung. „Hier zeigt sich der Vorteil einer mittelständisch geprägten Wirtschaft. Viele kluge Köpfe finden kreative Lösungen, um auch in Krisensituationen zu bestehen. Dadurch erlebten viele Betriebe eine Art Re-Start in 2021, aus dem sie zum Teil noch erfolgreicher hervorgingen als sie vor der Pandemie jemals standen.“

Als Grund dafür nennt Arndt u. a. die leistungsfähige und effiziente Aufstellung des Firmenkundenbereichs und die lösungsorientierte Herangehensweise der Berater. Gerade in den vergangenen zwei Jahren wurden Prozesse noch einmal verschlankt und optimiert, digitale Services erweitert und ausgebaut. „Als Beispiel ist hier die Onlineabschlussstrecke für Kreditvergaben zu nennen – ein wesentlicher Vorteil für den Kunden und den Berater. Darüber hinaus haben wir auch personell aufgestockt und uns strategisch verstärkt.“



„VIELE KLUGE KÖPFE
FINDEN KREATIVE
LÖSUNGEN, UM AUCH
IN KRISENSITUATIONEN
ZU BESTEHEN.“

Michael Arndt,
Leitung Firmenkunden



Erhard Modrejewski,
Direktor Unternehmenskunden

Michael Arndt (l.) und
Erhard Modrejewski sahen ein
herausforderndes, aber auch
starkes Jahr 2021

Das ist Erhard Modrejewski, Direktor Unternehmenskunden:

Erhard Modrejewski wurde in Söhre bei Hildesheim geboren, ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne. Nach dem Abitur am Wirtschaftsgymnasium und Ableistung des Grundwehrdienstes begann er eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG in Hildesheim. Anschließend

machte er den Abschluss zum Bankfachwirt an der Bankakademie und war seitdem in unterschiedlichsten Positionen bei der Commerzbank tätig, u. a. in der Kreditabteilung, als Filialleiter in Hannover und Holz Minden und als Regionalfilialleiter Firmenkunden in Magdeburg und Braunschweig.

Seit 2003 ist er Mitglied des Aufsichtsrats der Braunschweiger Baugenossenschaft eG. Privat engagiert sich Modrejewski seit 1993 in Rotary-Clubs, u. a. als Schatzmeister und Präsident des RC Braunschweig-Hanse und aktuell als Vorsitzender des Foundation-Ausschusses des Rotary-Distrikt-Direktors 1800.

MIT BEGEISTERUNG UND SERVICE ZUM ERFOLG

Küchen Aktuell ist seit 25 Jahren am Markt und weiter auf Wachstumskurs

Die Erfolgsformel und gleichzeitig der Slogan des Unternehmens bringen es so ehrlich wie einfach auf den Punkt: „Wir machen seit 25 Jahren immer das Gleiche – Menschen begeistern“. Mit diesem Antrieb starteten Karl Schmidt und Claus Küpers im Jahr 1996 bei der Gründung von „Küchen Aktuell“. Damals verkauften sie im Süden Braunschweigs die ersten Küchen in einer zum Fachmarkt ausgebauten alten Lagerhalle von rund 1.500 Quadratmetern.

Und heute? Etwas mehr als 25 Jahre später gibt es bislang 15 Filialen der Kette in der ganzen Republik – Tendenz steigend. Küchen Aktuell ist neben der Braunschweiger Hauptzentrale u. a. in Berlin, Lübeck, Hamburg, Hildesheim, Hannover, Krefeld und Düsseldorf zu finden. Alle Fachmärkte haben dabei eine Verkaufsfläche zwischen 2.000 und 5.000 Quadratmetern und sind – bis auf zwei Ausnahmen – an einem typischen baulichen Merkmal zu erkennen: der Rotunde, die den jeweiligen Eingangsbereich markiert. „Seit der Unternehmensgründung haben wir uns von der ersten Filiale zum mittlerweile größten Fachmarktanbieter für Küchen in ganz Deutschland entwickelt. Das war damals so noch nicht abzusehen, ist aber klar

das Ergebnis von langfristiger, seriöser Planung, gepaart mit einem Gespür für den Markt und der entsprechenden Weitsicht“, freut sich Claus Küpers nicht ohne Stolz.

ERFOLGSFAKTOR SERVICE

Neben dem umfangreichen Angebot wird eins bei Küchen Aktuell besonders großgeschrieben: der Service. Er beginnt bei der individuellen Fachberatung und endet bei der kostenlosen Inspektion der Küche ein Jahr nach dem Kauf. Sogar die gebührenfreie Entsorgung der Altküche wird auf Wunsch übernommen.

STABIL DURCH DIE KRISE MIT KOMPETENTER BERATUNG

Doch auch der beste Service nützt wenig, wenn während eines Lockdowns keine Käufer kommen. Die Coronapandemie übersteht das Unternehmen bisher jedoch nicht nur gut, es geht sogar gestärkt daraus hervor. Neben noch mehr Zusammenhalt



„GERADE IN DEN VERGANGENEN BEIDEN HERAUSFORDERNDEN JAHREN WAREN EINE EHRLICHE BERATUNG UND UNTERSTÜTZUNG UNERLÄSSLICH.“

Andreas Puchta, Geschäftsführer Küchen Aktuell

und Solidarität untereinander konnte auch die Marktposition weiter ausgebaut werden.

„Es wurde und wird auch während der Pandemie fleißig gebaut – trotz teilweiser Rohstoffknappheit und Lieferengpässen boomt die Branche. Dementsprechend ist die Rechnung auch auf uns bezogen recht einfach: Je mehr Häuser und Gebäude, desto mehr Küchen werden auch benötigt“, erklärt Karl Schmidt. „Zudem haben wir unsere Online-Services und Einkaufsmöglichkeiten deutlich ausgebaut, sodass unsere Kunden auch von zu Hause aus ein vielfältiges Angebot wahrnehmen konnten.“

Das Unternehmen sieht sich auch weiterhin stabil aufgestellt und will weiter expandieren. „Nachdem die Erweiterungsarbeiten am Stammsitz in Braunschweig gerade abgeschlossen wur-

den, ist für den Spätsommer dieses Jahrs eine weitere Eröffnung in Brühl bei Mannheim geplant. Dafür braucht es neben Vertrauen in den Standort auch finanzielle Sicherheit und einen kompetenten Partner in Finanzfragen.“ Hier kommt die Volksbank BraWo ins Spiel, zu der Küchen Aktuell bereits seit der Unternehmensgründung eine Firmenkundenbeziehung unterhält.

„Gerade in den vergangenen beiden herausfordernden Jahren waren eine ehrliche Beratung und Unterstützung unerlässlich. Die Marktsituation war ja für alle neu und mehr als unsicher. In so einer Zeit Experten an der Hand zu haben, die helfen, Risiken abzuwägen und Lösungen zu finden, ist essenziell für langfristigen Erfolg mit dem eigenen Unternehmen“, so Andreas Puchta, Geschäftsführer bei Küchen Aktuell.



Zahlen, Daten, Fakten:

- Unternehmensgründung: 1996 in Braunschweig
- ausgelieferte Küchen: > 30.000 jährlich
- Filialen: 15, im Spätsommer eröffnet Nr. 16 und weitere in Planung (Stand: April 2022)
- Logistik- und Servicezentren: 10
- Mitarbeiterzahl: 1.300/120 Auszubildende



Geschäftsführer Andreas Puchta präsentiert Michael Arndt (Mitte), Leitung Firmenkunden, und Unternehmenskundenbetreuer Alexander Schröder eine Ausstellungsküche

„BRAWOMED FUNKTIONIERT EINFACH“

Bereich Heilberufe bietet Komplettlösungen für Mediziner und fördert die regionale Versorgung

Kaum eine Branche erfuhr in den vergangenen zwei Jahren eine höhere mediale und gesellschaftliche Aufmerksamkeit als die der Mediziner und Heilberufler. Auch das Jahr 2021 war für Kunden aus dem medizinischen Bereich geprägt durch die Coronapandemie, bestätigt Christian Bosse, Leitung Heilberufe. Aber: „Die Branche hat sich 2020 gut auf die Situation eingestellt, sodass die Praxen und Labore voll, aber stabil sind und dementsprechend solide durch die Krise kommen.“ Eine wachsende Herausforderung sei die Suche nach Fachpersonal, der Markt sei stark umkämpft.

Für seinen Verantwortungsbereich, den er seit Jahresbeginn 2021 betreut, kann Bosse ebenfalls Positives berichten. „Die Marke ‚BraWoMed‘ ist innerhalb der Branche ein Begriff und das Team Heilberufe als kompetenter Ansprechpartner bekannt. Wir konnten in diesem Jahr Neukunden im dreistelligen Bereich für uns begeistern, darunter auch viele, die ich schon aus früherer Berufstätigkeit kenne“, so Bosse.

REIBUNGSLOSE ABLÄUFE, PERSÖNLICHE BERATUNG

Woran das liegt? „Relativ einfach: weil wir es können!“, schmunzelt der Leiter Heilberufe. „Unsere Kunden brauchen im Tagesgeschäft, das oft hektisch genug ist, keine spektakulären oder außergewöhnlichen Dinge. Dafür erwarten sie aber, dass das klassische Bankgeschäft wie Abrechnungen, Zahlungsverkehr und ein übersichtliches OnlineBanking reibungslos läuft und unsere Berater jederzeit bei Nachfragen persönlich zur Verfügung stehen. Dafür stehen wir, weil BraWoMed einfach funktioniert.“

Kunden erhalten alle Leistungen eines modernen Girokontos mit umfangreichen Inklusivpaketen für Heilberufler. Zahlungsverkehrsmanagement aus der Praxis für die Praxis sowie optimale Kostenkontrolle. „Zusammengefasst: Mit dem BraWoMed-Konto bekommt der Kunde ein exakt auf seine Anforderungen abgestimmtes Paket – das kommt an.“



„DIE MARKE ‚BRAWOMED‘ IST INNERHALB DER BRANCHE EIN BEGRIFF UND DAS TEAM HEILBERUFE ALS KOMPETENTER ANSPRECHPARTNER BEKANNT.“

Christian Bosse, Leitung Firmenkunden Heilberufe

Klinikneubau in
Salzgitter-Bad:
So soll es einmal
aussehen



FÖRDERUNG DER REGIONALEN MEDIZIN

Eine große Herausforderung für die Medizinbranche ist schon seit geraumer Zeit die Abwanderung der Ärzte in die Städte und damit die Unterversorgung des ländlichen Raums. Ein Großprojekt und gleichzeitig eine Herzensangelegenheit für den Bereich Heilberufe war daher in 2021 die finanzielle Begleitung des St. Elisabeth-Krankenhauses in Salzgitter-Bad bei der Realisierung der neuen Krankenhausimmobilie, die dort in den nächsten Jahren entstehen wird.

Die Klinik wird die stationäre medizinische Versorgung in der ganzen Region Nordharz sicherstellen. Das neue Krankenhaus

verfügt über 120 Betten für die Abteilungen Gynäkologie mit Geburtshilfe, Gastroenterologie, Kardiologie, Chirurgie, Orthopädie, Gefäßchirurgie, Anästhesie und Intensivmedizin und ist mit drei hochmodernen Operationssälen ausgestattet. Die Funktionsabteilungen wie Endoskopie, Radiologie werden nach den neuesten technischen Normen und Anforderungen ausgestattet. Das Krankenhaus wird als innovatives Gesundheitsunternehmen die Maßstäbe des digitalen Zeitalters vollumfänglich erfüllen.

„Wie wichtig ein flächendeckendes stationäres Versorgungsangebot in diesem Bereich ist, hat uns die Coronapandemie noch einmal deutlich vor Augen geführt und nicht zuletzt deshalb wird dieses Großprojekt von unserem Haus mit einem passgenauen Darlehen unterstützt“, betont Bosse.

WERTPAPIERANLAGEN IM AUFSCHWUNG

Fonds bieten chancenorientierte Ausrichtung

In der anhaltenden Nullzinsphase bieten Investmentfonds eine interessante Alternative zum Sparbuch & Co. Viele Anleger hat die Top-Performance unterschiedlicher Fonds bereits überzeugt. Die Zahl der nachgefragten Beratungsgespräche stieg deutlich, ebenso wie die Bereitschaft, in Wertpapieren zu investieren.

War Anfang 2021 noch offen, wie sich Anleihen entwickeln, ob Aktien das Mittel der Wahl bleiben und ob Investments in Gold und Immobilien sich lohnen, zeigte die Entwicklung, dass sich das Vertrauen in Wertpapiere auszahlt. „Wir sind optimistisch ins Jahr 2021 gestartet. Die Kapitalmarktentwicklung des Jahrs zeigte, dass unsere Einschätzung zur Börsenentwicklung realistisch und richtig war“, erklärt Michael Pannwitz, Leitung Individualkunden.

ANLAGESTRATEGIEN FÜR PASSENDEN VERMÖGENSAUFBAU

„Kapitalanleger sollten Anlagen mit besseren Ertragschancen – aber auch höheren Risiken – in Betracht ziehen“, meint Michael Pannwitz. „Wir sehen dabei vor allem Aktien als aussichtsreich an.“ Die Gründe: Viele Marktexperten und Analysten rechnen mit einem Anstieg der weltweiten Firmengewinne um bis zu 30 Prozent im Jahresvergleich. Gleichzeitig halten die niedrigen Zinsen und damit die verbundenen negativen Realrenditen an. Michael Pannwitz betont, dass Anleger bei der Auswahl einzelner Titel genau hinschauen sollten, denn nicht alle Unternehmen werden zu den Gewinnern gehören. „Unsere Fondsmanager und Produktpartner nehmen deswegen eine genaue Analyse der

Unternehmen vor. So entlasten wir Anleger gleichzeitig bei der Frage nach dem richtigen Ein- und Ausstiegszeitpunkt“, erklärt der Individualkundenleiter. Sein Tipp: „Zu einem ausgewogenen Depot gehören meiner Ansicht nach unterschiedliche Assetklassen in einem ausgewogenen Mix, passend zu den individuellen Vorstellungen des Anlegers.“

Dazu zählen bspw. nationale und vor allem internationale Aktien, Sachwerte, ausgewählte Anleihen oder auch Rohstoffe. Neben den traditionellen Anlageklassen sind auch alternative Investments eine immer interessanter werdende Möglichkeit zur langfristigen Kapitalanlage.

NACHHALTIGE FINANZEN FÜR DIE ZUKUNFT

Die Frage nach nachhaltig verantwortungsvollen Investitionen zieht sich durch alle Bereiche. So auch im Individualkundenbereich. Die aktuelle Marktentwicklung zeigt einen deutlichen Zuspruch für „grüne“ Wertpapiere und Kapitalanlagen.

Ab dem 2. August 2022 wird die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz jedes einzelnen Kunden sogar per Gesetz verpflichtend. Michael Pannwitz und sein Team sind gut vorbereitet. „Wir haben unsere ‚Trüffelsuche‘ nach erfolgversprechenden Fonds frühzeitig gestartet und können jedem Anleger bereits heute ein selektiertes, nachhaltiges Portfolio vorschla-

gen. Gleichwohl ist der Markt in dieser Hinsicht in ständiger Bewegung. Mit unserem bewährten Markt-Screening suchen und finden wir nachhaltige Anlagemöglichkeiten, die weitere Verbesserungen in der Nachhaltigkeit ermöglichen.“

Impactfonds – nachhaltige Geldanlage mit positiver Wirkung

Die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele stehen bei den sogenannten Impactfonds (nach Art. 9 OffVO) im Vordergrund. Diese Produkte stellen besonders hohe Anforderungen bei der Auswahl ihrer Zielinvestments. Dabei zahlen sie auf ein oder mehrere UN-Ziele ein. Investitionen in Impact Investments haben hierbei das Ziel, neben der finanziellen Rendite auch einen positiven Beitrag in den sozialen, ökologischen oder gesellschaftlichen Zielen zu vereinen.

Weitere Informationen zu den 17 globalen Zielen, die von den Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen einstimmig verabschiedet wurden, finden Sie hier:

www.unric.org/de/17ziele/



Zur Person

Nachhaltigkeit beginnt im Alltag und für den Individualkundenleiter bereits auf dem Weg zur Arbeit. Aus Überzeugung hat er einen vollelektrischen Dienstwagen, den er im Sommer auch mal stehen lässt. Er fährt dann mit der Vespa oder geht auch mal zu Fuß. Der ökologische Gedanke setzt sich bei ihm in der Kundenberatung fort.



„IN DER NIEDRIGZINSPHASE
BIETEN WERTPAPIERE EINE
ATTRAKTIVE ALTERNATIVE.“

Michael Pannwitz,
Leitung Individualkunden

Für Michael Pannwitz, Leitung Individualkunden, ist eine strukturierte und nachhaltige Vermögensplanung der beste Schutz vor Inflation

GESTEIGERTE EFFIZIENZ BEI HÖHERER NACHFRAGE

Immobilien auch 2021 gefragt wie nie

Die gute Nachricht vorweg: „Die Nachfrage nach Wohneigentum war auch im Jahr 2021 ungebrochen hoch, egal in welcher Form“, fasst André Bonitzke, Leitung Immobilien, zusammen. Durch den zeitweisen Lockdown und die damit verbundene Ausweitung des mobilen Arbeitens hat das Zuhausebleiben für viele Menschen auch in der Region Braunschweig-Wolfsburg im vergangenen Jahr noch einmal an Qualität gewonnen. Dies hat damit für Nachfrage auf dem Immobilienmarkt gesorgt. Doch Wohnraum gibt es auch hier nicht im Überfluss.

Das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage betraf vor allem stadtnah gelegene Ein- und Zweifamilienhäuser. „Im Wohnungssegment wurde in den vergangenen Jahren eine rege Bautätigkeit in unserer Region entfacht. Dadurch konnte ein Teil der Nachfrage befriedigt werden, gleichwohl bleibt es bei einem Nachfrageüberhang in städtischen Lagen“, schildert Dirk Roszkopf, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Immobilien GmbH.

MEHR EFFIZIENZ DURCH NEUAUFSTELLUNG

Hinzu kamen die gestiegenen Rohstoff- und damit Baupreise. „Es ist ein Kreislauf: Wenn Neubauten teurer werden, steigt auch der Preis für gebrauchte Immobilien. Neben privaten Anbietern und Käufern müssen auch Bauträger und Investoren gut kalkulieren, um nicht plötzlich in finanzielle Schieflage zu geraten“, betont André Bonitzke. „Hier hat sich gerade im vergangenen Jahr unsere erstklassige und weitsichtige Beratung ausgezahlt, sodass die Projekte unserer Kunden und Partner plangemäß umgesetzt werden konnten.“ Um der gestiegenen Nachfrage und veränderten Marktsituation entsprechend gerecht zu werden, stellte sich der Bereich Immobilien teilweise neu auf. Die Abteilungen Bauträgerbetreuung und gewerbliche

André Bonitzke,
Leitung
Immobilien



„EINE BAUFINANZIERUNG
IST IN HOHEM MASSE
VERTRAUENSACHE.“

Florian Kull, Leitung Baufinanzierung

Immobilienfinanzierung wurden zusammengelegt, um Synergien zu schaffen und Kompetenzen zu bündeln.

„Durch diesen Schritt hat sich die Effizienz zum Wohle der Kunden noch einmal deutlich erhöht. Eine Maßnahme, die sich auch im Geschäftsvolumen niederschlug, wo wir uns um bis zu 30 Prozent im gewerblichen Bereich steigern konnten“, bestätigt Bonitzke.

ZINSMARKT BLEIBT BESTÄNDIG NIEDRIG

Eine Steigerung der Effizienz sieht auch Florian Kull, Leitung Baufinanzierung bei der Volksbank BraWo, für seinen Bereich. Dies habe vor allem an der verstärkten Nutzung der digitalen Kontaktwege gelegen. „Da es sich bei einer Baufinanzierung oft um die wahrscheinlich größte Investition im Leben der meisten Kunden handelt, ist sie in hohem Maße Vertrauenssache. Das Erstgespräch findet daher weiterhin so gut wie immer im direkten Dialog statt, um sich auch persönlich kennenzulernen. Detailklärungen, Vertragsgespräche und weitere Fragen werden mittlerweile gern per Videoberatung zwischen unseren Kunden und ihrem Berater besprochen. Das spart dem Kunden Anfahrtswege und Zeit und stellt damit eine angenehme, zeitgemäße Lösung dar.“

Dirk Roszkopf, Geschäftsführer
Volksbank BraWo Immobilien GmbH



Allgemein beurteilt Kull die Marktentwicklung 2021 folgendermaßen: „Der Zinsmarkt ist nach einem Anstieg zu Beginn des Jahres 2021 zunächst wieder gefallen. Die Bauzinsen lagen im Frühjahr und Sommer 2021 sehr niedrig. Seit Dezember 2021 steigen die Zinsen wieder stetig an, allerdings auf immer noch niedrigem Niveau. Dies wird sich auch im kommenden Jahr fortsetzen. Dennoch gehen Experten von einem weiteren Zinsanstieg in den kommenden Monaten aus. Ob dies eine langfristige Trendwende am Markt bedeutet, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt nicht abschätzen.“

MEISTERHAFTER BERATUNG IN JEDER SITUATION

Bereich Privatkunden findet Lösungen
von der nachhaltigen Geldanlage bis zur Versicherung

„Ein persönlicher Ansprechpartner und eine umfassende, direkte Beratung sind ein Qualitätsmerkmal. Dazu stehen wir – auch und vor allem in schwierigen Situationen“, betont Michael Vogler, Leitung des Privatkundenmarkts Gifhorn-Wolfsburg. „Die vergangenen beiden Jahre waren auf vielfältige Weise herausfordernd, was für uns im Privatkundengeschäft aber nur Ansporn war, uns noch weiter zu verbessern und unseren Kunden mit optimalem Service zur Seite zu stehen.“

Sein Kollege André Bonitzke, Leitung des Privatkundenmarkts Braunschweig-Peine-Salzgitter, ergänzt: „Ein großes Dankeschön möchten wir an dieser Stelle allen Mitarbeitern aussprechen, die sich vorbildlich verhalten, die Hygienemaßnahmen umgesetzt und damit auch die herausfordernde Situation im Beratergeschäft im letzten Jahr hervorragend gemeistert haben.“ Trotz gewisser Einschränkungen und gebotener Vorsicht sei das Jahr 2021 dennoch ein erfolgreiches mit enger Kundenbindung und persönlicher Beratung auf Augenhöhe gewesen.

PRÄSENT IN DER FLÄCHE UND DIGITAL

Verantwortlich dafür waren laut Vogler neben den getroffenen Hygienemaßnahmen auch der stete Ausbau der digitalen Services. „Unsere Kunden können ihren Weg zu uns frei wählen. Sei es die Geschäftsstelle vor Ort und/oder unsere digitalen Kanäle. Unsere digitalen Angebote ergänzen unser Angebot in den Filialen und werden ständig ausgebaut und erweitert. Unser Kerngeschäft bleibt die persönliche Beratung vor Ort mit einer flächendeckenden Präsenz in unserer ganzen Region. Größten Wert legen wir dabei auf die individuelle Lösungsfindung gemeinsam mit den Kunden.“

Daniela Holzgraebe aus der Geschäftsstelle in Lehre demonstriert die Kundenberatung auf Augenhöhe – dafür steht der Bereich Privatkunden mit den Leitungen Michael Vogler (l., rechtes Bild) und André Bonitzke



Neben dem persönlichen Beratungsgespräch in der Filiale greifen die BraWo-Kunden zudem auch immer häufiger auf die Videoberatung und das Co-Browsing zurück. Bei Letzterem können die Kunden mit ihrem Berater den Bildschirm teilen, der ihnen somit in Echtzeit direkte Hilfestellung, z. B. im OnlineBanking, leisten kann.

IMMOBILIENFONDS UND NACHHALTIGE GELDANLAGE IM TREND

Wichtiges Thema für die Kunden war auch im Jahr 2021 die Frage nach der richtigen Geldanlage. Besonders Aktien und Mischfonds waren hierbei gefragt. „In Zeiten eines starken Auf und Ab an der Börse kann vor allem das Prinzip eines Sparplans von Nutzen sein. Es sorgt dafür, dass Anleger kontinuierlich, auch schon mit kleinen Beträgen ab 25 Euro, monatlich sparen und dann Aktien oder andere Wertpapiere erwerben, wenn die Preise günstig sind. Dadurch konnten wir erneut viele Chancen für unsere Kunden nutzen“, so Vogler. „Gefragt waren zudem auch eher konservative, d. h. risikoärmere, Immobilienfonds. Der Kunde war in der Regel eher auf der Suche nach einer sicheren Geldanlage mit stabiler Rendite als besonders risikofreudig – was in der aktuellen Marktsituation ein verständlicher Wunsch ist.“

Zusätzlich gewinne das Thema Nachhaltigkeit auch bei der Geldanlage immer weiter an Bedeutung. „Der Aspekt ist immer mehr Kunden wichtig und wird entsprechend nachgefragt. Hier sind wir sowohl in der Beratung als auch im Portfolio flexibel und finden gemeinsam mit dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen.“

VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT ALS BASIS

Bei der Nachfrage nach Krediten habe in 2021 eine leichte Veränderung bei den Kundenwünschen stattgefunden. „Die Kredite an sich waren



„DANK UNSERER STRATEGIE
DER GANZHEITLICHEN BERATUNG
KÖNNEN WIR DEM KUNDEN ZU
ALLEN THEMEN LÖSUNGEN
ANBIETEN.“

Michael Vogler, Leitung Privatkunden

weniger für Luxusartikel, Autos oder Urlaube gefragt, sondern eher für Umbauten oder Renovierungen am Eigenheim. Kleinere Ratenkredite, um sich die Zeit, die man mehr oder weniger freiwillig zu Hause verbrachte, so schön wie möglich zu machen, wurden deutlich häufiger angefragt als große Einmalinvestitionen“, beschreibt André Bonitzke. Generell seien Stundungen von Krediten dabei kein Thema gewesen.

Neben der gesteigerten Wertschätzung der eigenen vier Wände hätte auch der Aspekt „Absicherung“ für viele Kunden an Bedeutung gewonnen, sind sich Vogler und Bonitzke einig. Versicherungen zur Berufsunfähigkeit, Verdienstausschlag oder Rechtsschutz seien daher besonders gefragt gewesen. „Im Zuge unserer genossenschaftlichen Beratung entsteht in der Regel eine lange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden. Dadurch können wir zu allen Aspekten gemeinsam die passenden Lösungen finden. Sei es zum Thema Geldanlage, Kredit und Liquidität, Versicherung oder Baufinanzierung, wir bieten alles in einem Haus.“

BRAWO-MEINKONTO BEGEISTERT DIE REGION

Über 25.000 profitieren von kostenlosem Girokonto

25.000 zufriedene Kunden können nicht irren: BraWo-MeinKonto, das kostenlose Girokonto für Privatkunden, begeistert die Region Braunschweig-Wolfsburg. „Betrachten wir die Entwicklung bis jetzt, können wir klar sagen: BraWo-MeinKonto ist ein voller Erfolg!“, zeigt sich Michael Vogler, Leitung Privatkunden, sehr zufrieden. „Wir haben seit der Markteinführung bereits über 25.000 Konten für BraWo-MeinKonto eröffnet. Eine beachtliche Zahl, gerade wenn wir das Marktumfeld betrachten, in dem wir uns als regionale Bank bewegen.“

Im September 2020 hatte die Volksbank BraWo das neue kostenlose Kontomodell für alle Privatpersonen der Region Braunschweig-Wolfsburg auf den Markt gebracht. „Damals waren wir ganz bewusst mit dem Anspruch angetreten, ein Girokonto anzubieten, das ohne Kleingedrucktes und versteckte Kosten genau das bietet, was der Kunde für einen modernen und digitalen Zahlungsverkehr braucht“, beschreibt Vogler. „Die Resonanz spricht deutlich dafür, dass wir damit genau den Zeitgeist treffen. Die Kundenrezensionen sind super positiv, was uns in unserem Weg bestärkt und antreibt, uns und unser Produkt immer optimal wei-

terzuentwickeln, dabei beziehen wir selbstverständlich auch die Hinweise mit ein, wo wir uns noch verbessern können.“

DIGITAL UND PERSÖNLICH

Ein großer Schritt, um besten Kundenservice zu bieten: Seit April 2021 ist die Eröffnung von BraWo-MeinKonto auch rein digital von zu Hause aus möglich. „Hierbei kombinieren wir die Vorteile einer Direktbank mit den Vorzügen einer Bank vor Ort. Der Prozess ist durch die Video-Legitimation komplett online abschließbar. Wer möchte, kann das Kontomodell natürlich auch weiterhin in einer unserer zahlreichen Filialen eröffnen. In beiden Fällen steht den Kunden unser Service vor Ort und ein persönlicher Ansprechpartner gerne zur Verfügung“, betont Vogler.

Passend zum ersten „Geburtstag“ von BraWo-MeinKonto in 2021 präsentierte die Volksbank BraWo zudem ein neues Zusatzpaket: Mit BraWo-UnserKonto haben Paare den bestmöglichen Überblick über die gemeinsamen Haushaltskosten und das selbstverständlich auch ohne Kontoführungsgebühren.

Und Vogler offeriert auch für die Zukunft: „BraWo-MeinKonto wird stetig weiterentwickelt, wobei wir absoluten Wert auf Kundenfokussierung legen. Neben einem neuen OnlineBanking und voll digitalen Anlagelösungen wie MeinInvest und MeinSparplan arbeiten wir auch daran, das Kreditkartenangebot zu erweitern und passgenaue Lösungen z. B. für mehr finanziellen Spielraum für jeden Kunden anzubieten.“

MITGLIED WERDEN – VORTEILE GENIESSEN

Wie ein solches Kontomodell in Zeiten von Niedrigzins möglich ist, in denen eine Gebührenerhöhung der Finanzinstitute eher Regel als Ausnahme ist? Die Volksbank BraWo hat durch ihre breit aufgestellte Unternehmensgruppe schon seit längerer Zeit ihre Geschäftsfelder ausgebaut und neue erschlossen, um damit den wirtschaftlichen Erfolg auf mehrere Standbeine zu verteilen. Vogler betont: „Unser Geschäftsmodell ermöglicht es uns heute und auch in der Zukunft, bei BraWo-MeinKonto dauerhaft auf Gebühren zu verzichten. Wir werden auch weiterhin in die Zufriedenheit unserer Privatkunden investieren.“

So steht es allen Kunden zudem offen, Mitglied der Genossenschaftsbank zu werden. Dies bietet

mannigfache Vorteile, u. a. eine jährliche Dividende auf Mitgliedschaftsanteile von zehn Prozent (vorbehaltlich des Beschlusses der Vertreterversammlung) und das Versicherungsangebot der BraWo-MitgliederPlus PrivatPolice. Hierbei können alle Mitglieder von einer Beitragsrückerstattung der R+V Versicherung profitieren, selbst wenn sie selbst einen Schaden gemeldet haben. Als Mitglied haben sie zudem die Möglichkeit, mit ihrer Stimme aktiv an ihrer Volksbank BraWo mitzugestalten.

Schon gewusst?

In wenigen Schritten zur BraWo mit dem Kontowechselservice

Der Wechsel der Bank ist umständlich und langwierig? Sie haben Angst, Daueraufträge oder Lastschriften kommen durcheinander? Nicht bei uns: Mit unserem Kontowechselservice geht alles einfach und schnell. Ihre bestehenden Lastschriften und Gutschriften werden übernommen.

So funktioniert's:

1. Neues Konto bei der Volksbank BraWo eröffnen.
2. Daten Ihres bisherigen Kontos in unseren Kontowechselservice eingeben.
3. Bisherige Lastschriften und Daueraufträge überprüfen und Änderungsmitteilungen für Ihre Zahlungsempfänger erstellen – entweder für den direkten Versand durch uns oder als Download zum Ausdrucken und Selbstversenden.
4. Automatische Erstellung eines Kündigungsschreibens an die bisherige Bank. Das Kündigungsschreiben müssen Sie nur noch ausdrucken, unterschreiben und an Ihre alte Bank schicken.

Der Kontowechsel zu BraWo-MeinKonto erfolgt dabei rein digital über den Kontowechselservice in rund zehn Minuten unter brawo-meinkonto.de oder in einer der 38 Filialen der Volksbank BraWo. Das Ausfüllen, Ausdrucken und Abheften von Papier ist nicht notwendig und schont damit auch die Umwelt. Bestehende Lastschriften und Gutschriften werden beim Anlegen eines neuen Kontos komplett übernommen.

#MeinKonto
bleibt kostenlos.

10
Minuten

Dauer einer Kontoeröffnung

94 % der Kunden sind
zufrieden mit dem
Kontowechselservice
(eigene Umfrage bei Onlinekunden)



98 % der Kunden
würden BraWo-MeinKonto
weiterempfehlen
(eigene Kundenumfrage)



25.000



BraWo-MeinKonto-Kunden insgesamt

DIGITALE TRANSFORMATION UND DIGITALISIERUNG

Prozesse und Inhalte vorausschauend intelligenter gestalten

Digitalisierung bleibt eins der bestimmenden Themen unserer Zeit. Unser Ziel ist es, durch die Entwicklung innovativer und digitaler Lösungen Sicherheit und Transparenz für unsere Privat- und Firmenkunden zu schaffen. Dafür haben wir die neuesten Trends fest im Blick und setzen Innovationen zügig um.

Die Volksbank BraWo bietet ihren Kunden digitale Lösungen und Services auf höchstem Niveau: BraWo-MeinKonto, das kostenlose Girokonto für Privatkunden, kann ganz einfach in nur zehn Minuten online abgeschlossen werden. Die Weiterentwicklung der Banking- und TAN-Apps bietet noch mehr Sicherheit. Gleichzeitig sind die Apps die ideale Schnittstelle zum

Omnikanalbanking. „Persönliche Beratung vor Ort, digitales Banking oder eine hybride Lösung aus beiden Varianten – wir bieten alle Möglichkeiten und jeder Kunde wählt individuell seine Präferenz“, beschreibt Guido Letsch, Leitung Zahlungsverkehrsmanagement, die neue Entwicklung.

INNOVATIVE SERVICEANGEBOTE

Von der ersten Produktrecherche bis zur automatisierten Vertragserstellung – der BankingGuide online ist die ideale Lösung für alle, die unabhängiger agieren wollen. Zum Beispiel als Firmenkunde onlinebasiert schnell ein Geschäftskonto er-

„UNSER ZIEL IST ES, DAS BESTE DIGITALE ERLEBNIS FÜR UNSERE KUNDEN ZU SCHAFFEN.“

Guido Letsch, Leitung Zahlungsverkehrsmanagement

BankingGuide classic: digitale Beratung im Zahlungsverkehr anschaulich gestalten

öffnen? Finanzprodukte 24/7 komfortabel von jedem Ort aus zu recherchieren – das alles ist längst Realität. Mit dem neuen BankingGuide online können Unternehmer bei der Volksbank BraWo rund um die Uhr ein Geschäftskonto eröffnen – und das in nur drei Schritten.

Direkt beim ersten Schritt erhält der Kunde einen Zugang zum Portal und kann sich jederzeit über den aktuellen Status seiner Kontoeröffnung informieren. „Am Puls der Zeit zu sein, heißt für uns, frühzeitig neue Technologien und Innovationen zu erkennen und den Nutzen darin zeitnah agil zu adaptieren. So erhöhen wir den Service für unsere Kunden kontinuierlich“, erklärt Guido Letsch, Leitung Zahlungsverkehrsmanagement.

DIGITALE BERATUNG IM ZAHLUNGSVERKEHR

Mit der Einführung des BankingGuide classic* steht Firmenkundenberatern ein modernes Tool zur Verfügung, um alle Themenfelder des Zahlungsverkehrs anschaulich zu beraten. Für den Unternehmer bedeutet dies konkret: zukunftsgerichtete Beratungsleistung, die auch komplexe Themen im Zahlungsverkehr leicht verständlich darstellt. „Das ist die neue Realität im Firmenkundengeschäft. Wir bieten unseren Kunden innovative Technologien für mehr Transparenz und Effizienz zur Optimierung ihrer Prozesse“, erklärt Guido Letsch und unterstreicht die Vorteile der maßgeschneiderten Lösungen.

* in Zusammenarbeit mit der BMS//MMM BankingGuide GmbH

Kontoeröffnung einfach gemacht



1. Erfassung der Firmen- und Personendaten
Dokumente und Unterlagen werden per Upload zur Verfügung gestellt



2. Gesetzliche Legitimation
• Prüfung von Registerdaten, Verträgen und Informationen aus Auskunfteien
• videobasierte Identitätsprüfung aller Handlungsberechtigten



3. Prüfung und Kontoeröffnung
Die Kontoeröffnung erfolgt durch die Volksbank BraWo

Alle digitalen Services finden Sie hier:

Alle digitalen Services finden Sie hier:
www.brawo-digital.de/



Kennen Sie schon unsere neue komfortable Banking- und TAN-APP?

VR BankingApp



VR SecureGo plus



„Wir haben unsere Chancen genutzt und in vielen Bereichen eine Marktdurchdringung von rund 50 Prozent erreicht“, erklärt Arne Meyer selbstbewusst



„WENN KUNDEN EINE MODERNE, TRANSPARENTE UND FAIRE BERATUNG WÜNSCHEN, KOMMT MAN AN UNS NICHT VORBEI.“

Arne Meyer, Leitung Versicherungen

INFORMATION UND PRÄVENTION

Versicherer helfen, Risiken zu vermeiden

Seit jeher engagieren sich die Versicherer, um das Risikobewusstsein in der Gesellschaft zu stärken. Nur wer die bestehenden Gefahren kennt, kann wirksam vor ihnen schützen. „Über die finanzielle Absicherung von Risiken hinaus profitieren Wirtschaft und Gesellschaft von der Expertise der Versicherer, Risiken einzuschätzen und messbar zu machen“, so Arne Meyer, Leitung Versicherung.

SCHUTZ VOR NATURGEWALTEN

In Deutschland sind lediglich 46 Prozent der Gebäude gegen Wetterphänomene wie Hochwasser und Überschwemmung versichert. In Niedersachsen ist sogar nur jedes vierte Haus gegen Elementarschäden versichert.

Im Zuge des Klimawandels werden Versicherungen gegen Naturgefahren zunehmend wichtiger. Allein durch die Flutkatastrophe Mitte Juli 2021 an der Ahr sind in Deutschland Versiche-

Langfristige Planung mit Sicherheit

Lebensversicherungen schaffen es immer wieder, Garantiezinsen mit modernen Lösungen aufzufrischen und für den Kunden transparent darzustellen. Die Vorteile sprechen für sich:

- Mit einer passgenauen Lebensversicherung können Sie sich für das Alter absichern.
- Beiträge zur Lebensversicherung können abgesetzt werden und bringen jährliche Steuervorteile.
- Sie sind der beste Schutz für Ihre Lieblingsemenschen.
- Durch moderne Konzepte wirken sie erfolgreich dem Negativzins entgegen.
- Auch Fonds/ETFs können in moderne Policen mit eingebunden und zum Renditeturbo werden.

rungsschäden von mehreren Milliarden Euro entstanden. „Viele Versicherte sparen lieber das Geld und verzichten leider auf einen umfassenden Schutz. Um Schadensfälle möglichst gering zu halten, empfehlen wir jedoch immer eine erweiterte Naturgefahrenversicherung“, so Meyer.

JEDEN TAG RICHTIG VERSICHERT

Hätte Versicherungsschutz Leuchtdioden, würde man ihn überall sehen: an jedem Auto, an jedem Gebäude oder in jedem Unternehmen. Im privaten Bereich ist er ein wichtiger Bestandteil der finanziellen Absicherung. Für Selbstständige und Unternehmen ist er oft eine Voraussetzung ihrer wirtschaftlichen Aktivität.

Aufgrund der anhaltenden Inflation oder Verknappung (z. B. Bauholz) steigen in vielen Bereichen die Preise oder es wird mehr in Wertgegenstände investiert. Mit diesem Trend verteuern sich parallel zu den erhöhten Instandsetzungskosten bei Schäden die Kosten für eine Neubeschaffung (bspw. nach einem Diebstahl oder Einbruch). Wie kann vermieden werden, dass zu dem bestehenden Schaden nicht auch noch ein wirtschaftlicher Verlust zu beklagen ist? Arne Meyer rät: „Um nicht in die Falle einer Unterversicherung zu laufen, sollten unbedingt alle bestehenden Versicherungsverträge in regelmäßigen Abständen überprüft und ggf. angepasst werden.“ Für Laien ist das Thema Versicherungen oft undurchsichtig, weil sehr komplex. Der unabhängige Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer, ein Unternehmen der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe, ist an keine Gesellschaft gebunden. Dieser arbeitet im Auftrag der Versicherungsnehmer und steht seinen Kunden bei allen Fragen kompetent zur Seite. Die Beratung, der Abschluss einer Versicherung sowie die weitere Betreuung sind natürlich kostenlos.



Gut versichert rechnet sich immer

Die Elementarschadenversicherung wird als optionaler Zusatzbaustein zur Hausrat- und Wohngebäudeversicherung angeboten. Sie schützt Hausbesitzer und Mieter vor den finanziellen Folgen extremer Naturgefahren (Starkregen, Überschwemmung und Hochwasser).

Je nach Größe und Lage kostet sie lediglich 80 – 175 Euro/Jahr.

Einfach schnell checken

Alle Versicherungsverträge mit einem Click verwalten? Mit unserem VR-Computer-Check ist dies bereits heute die digitale Realität:

- Über dieses Portal können – unabhängig vom Anbieter – alle Versicherungen mit anderen Angeboten verglichen werden.
- Alle Verträge lassen sich im Portal unternehmensübergreifend komfortabel managen.
- Bei einer Schadensmeldung stellt der Versicherte hierüber schnell den Kontakt her und lädt Fotos hoch.
- Außerdem stehen Beitragsrechnungen für die Steuererklärung fertig zum Herunterladen bereit.

Weitere Informationen:



Jeder ist ein Profi auf seinem Gebiet (v. l.): Kamil Torres (Leitung Niederlassung Köln), Sascha Köckeritz (Leitung Braunschweiger Privatbank), Alexander Eckel (Leitung Region NordWest)



WERTEBANKER AUS ÜBERZEUGUNG

Verantwortung und Kompetenz für Kundenvermögen

Die Erfolgsstory der Braunschweiger Privatbank setzt sich fort, sie zieht 2021 erneut eine positive Bilanz: Mit 1,4 Milliarden Euro betreutem Volumen, 250 Neukunden und zwei neu eröffneten Standorten konnte sie weitere Marktanteile gewinnen.

„Werte leben – Werte schaffen“, auf Basis ihrer Philosophie entwickelte die Privatbank 2021 das Wertemanagement mit dem Werte³-Ansatz (Werte hoch drei), vergleichbar mit einer 360-Grad-Betrachtung und persönlicher Road Map. Kunden erfahren damit eine noch intensivere und individuellere Beratung. Auf die Frage, was ein gutes Wertemanagement auszeichnet, meint Stefan Riecher, Direktor bei der Braunschweiger Privatbank: „Zum einen ein verantwortungsvoller, bewusster Umgang mit Werten, zum anderen eine intensive Beratung und objektive Lösungen.“ Diese gesamte Bandbreite bietet die Braunschweiger Privatbank. „Unsere Philosophie ist der Maßstab bei allem, in unserer Beratung, Vermögensbetreuung und auch bei der Einstellung neuer Mitarbeiter“, ergänzt Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank. Beide un-

terstreichen, dass ihnen die menschliche Komponente bei ihren Mitarbeitenden genauso wichtig ist wie die beruflichen Qualifikationen oder ihre gute Vernetzung.

AUF EXPANSIONSKURS

Auf den ersten Blick nicht gleich sichtbar, aber Köln und Braunschweig haben viele Gemeinsamkeiten: einen Dom, den Karneval, die Stadtfarben Rot und Weiß. Jetzt gibt es eine weitere: die Braunschweiger Privatbank. Ziemlich genau acht Jahre nach ihrem Start expandierte die Braunschweiger Privatbank und eröffnete im April 2021 einen neuen Standort in der Domstadt. Mit drei Mitarbeitern gestartet, konnte mit Kamil Torres per 1. Januar 2022 ein weiterer ausgewiesener Experte als Leitung der Dependance gewonnen werden.

Zudem übernahm Alexander Eckel Anfang 2022 die Leitung der neu hinzugekommenen Region NordWest. Im Interview sprechen die beiden über ihre Ziele, was ihnen wichtig ist und welchen Mehrwert sie ihren Kunden bieten.

„WIR BIETEN PRÄZISE
LÖSUNGEN FÜR SPEZIFISCHE
FRAGESTELLUNGEN.“

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank

„UNSER ERFOLGSKONZEPT:
ANALOG BEZIEHUNGEN,
DIGITALE PROZESSE.“

Sascha Köckeritz,
Leitung Braunschweiger Privatbank

EXKLUSIVE VERANSTALTUNGEN

Mit dem neuen Open-Air-Konzept konnten das Investorenforum und die Verleihung des Unternehmerpreises nach einjähriger Pause wieder vor Publikum stattfinden.

Das Investorenforum war mit Stefan Bielmeier (Vorstand der DZ Privatbank) und Dr. Klaus Schweinsberg (Affiliate Professor an der ESCP Business School Paris) wieder hochkarätig besetzt, die Themen brandaktuell. In ihren Vorträgen gingen sie den Fragen nach: Wie ist die wirtschaftliche Lage nach der Pandemie, was lernen wir aus den letzten eineinhalb Jahren und wie geht es nun weiter?

AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMER

Leidenschaft, Werte und nachhaltiges Wirtschaften – das zeichnet die Unternehmer aus, die mit dem „Unternehmerpreis der Region 38“ geehrt wurden. Im September 2021 wurde der Preis bereits zum vierten Mal vergeben. Neben den drei Erstplatzierten wurden zwei Sonderpreise vergeben. „Alle Gewinner führen ihre Unternehmen mit Leidenschaft, leben Werte und handeln nachhaltig. Damit passen sie nicht nur zur Philosophie der Braunschweiger Privatbank, sie sind auch ein Vorbild für andere Unternehmer“, erklärt Sascha Köckeritz, der sich auch über die stetig wachsende Teilnehmerzahl freut. Nahmen an der ersten Veranstaltung noch rund 120 Gäste teil, applaudierten bei der vierten Verleihung – trotz Coronabedingungen – bereits über 160 begeisterte Teilnehmer den Siegern.

Das komplette Interview lesen Sie hier:

www.braunschweiger-privatbank.de/magazin/mehr-mensch-mehr-naehe-mehr-privatbank/



Werte verstehen – Werte leben – Werte schaffen

Meisterwert Perspektive: in jeder Marktlage gut aufgestellt

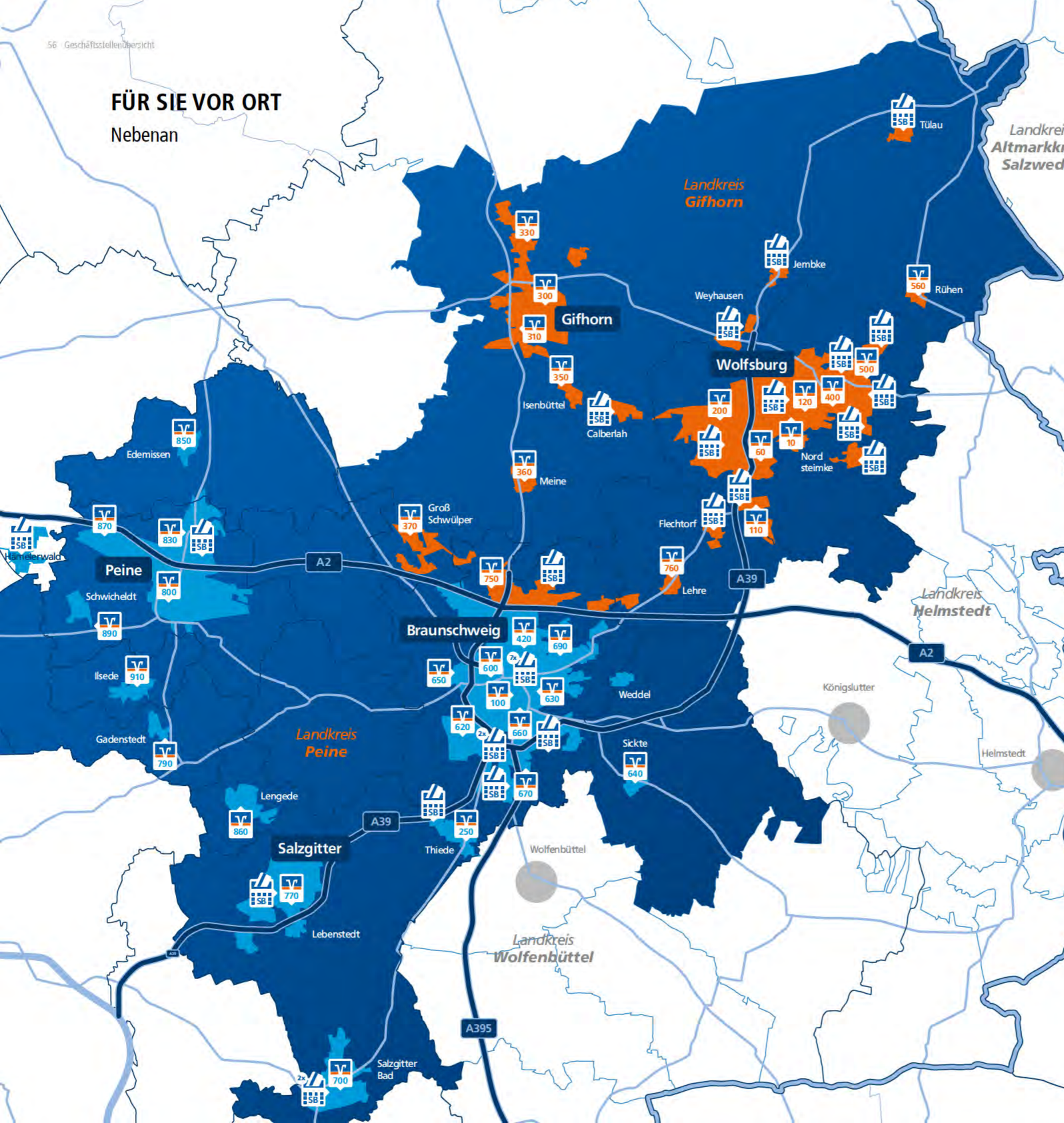
Einfach, transparent, nachvollziehbar – und 2021 sehr erfolgreich performt. Der Aktienfonds „Meisterwert Perspektive“ ist ein hervorragendes Beispiel eines handgefertigten Anlageprodukts. Der Fonds und seine Anlagestrategie wurden als Reaktion auf die Anfälligkeit der internationalen Finanzmärkte für kurzfristige Impulse konzipiert. Mit dem Ziel, die Chancen der Märkte bestmöglich zu nutzen, jedoch gleichzeitig die Risiken zu begrenzen.

Mehr Informationen finden Sie unter
www.braunschweiger-privatbank.de



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 |
| 60 Detmerode
Detmeroder Markt 9 · 38444 Wolfsburg | 420 Nibelungenplatz
Nibelungenplatz 27 · 38106 Braunschweig |
| 110 Heinenkamp
Brandgehaege 6 a · 38444 Wolfsburg | 600 Celler Straße
Celler Straße 30 · 38114 Braunschweig |
| 10 Wohlberg
Brandenburger Platz 13 · 38440 Wolfsburg | 630 Jaspérallee
Jaspérallee 28 · 38102 Braunschweig |
| 200 Fallersleben
Bahnhofstraße 17 · 38442 Wolfsburg | 670 Heidberg
Jenastieg 7 a · 38124 Braunschweig |
| 760 Lehre
Berliner Straße 59 – 61 · 38165 Lehre | 690 Bevenroder Straße
Bevenroder Straße 1 · 38108 Braunschweig |
| 500 Lange Straße
Lange Straße 44 · 38448 Wolfsburg | 770 Hauptstelle Salzgitter
Albert-Schweitzer-Straße 1 · 38226 Salzgitter-Lebenstedt |
| 560 Rühren
Am Ehrenmal 3 · 38470 Rühren | 640 Sickinge
Bahnhofstraße 17 · 38173 Sickinge |
| 580 Klötze
Breite Straße 3 · 38486 Klötze | 250 Thiede
Wolfenbütteler Straße 5 · 38239 Salzgitter |
| 300 Hauptstelle Gifhorn
Steinweg 51 · 38518 Gifhorn | 700 Salzgitter-Bad
Klesmerplatz 4 · 38259 Salzgitter |
| 330 Gamsen
Raiffeisenstraße 2 · 38518 Gifhorn | 860 Lengede
Broistedter Straße 18 a · 38268 Lengede |
| 310 Braunschweiger Straße
Braunschweiger Straße 40 · 38518 Gifhorn | 850 Edemissen
Eichenweg 1 · 31234 Edemissen |
| 360 Meine
Am Marktplatz 1 · 38527 Meine | 870 Vöhrum
Kirchvordener Straße 27 · 31228 Peine |
| 750 Wenden
Hauptstraße 57 · 38110 Braunschweig | 890 Schwicheldt
Pechschwarte 1 · 31226 Peine |
| 370 Groß Schwülper
Hauptstraße 7 a · 38179 Groß Schwülper | 800 Hauptstelle Peine
Am Markt 2 · 31224 Peine |
| 350 Isenbüttel
Hauptstraße 17 a · 38550 Isenbüttel | 830 Stederdorf
Peiner Straße 6 · 31228 Peine |
| 660 Hauptstelle Braunschweig
Berliner Platz 2 · 38102 Braunschweig | 910 Groß Ilsede
Gerhardstraße 46 · 31241 Ilsede |
| 100 Bohlweg
Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig | 790 Gadenstedt
Osterfeld 2 · 31246 Ilsede |

Jahresabschluss 2021

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. am 10. Mai 2022 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.

60	Jahresbilanz
62	Gewinn- und Verlustrechnung
64	Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats
65	Vorschlag für die Ergebnisverwendung
66	Lagebericht
92	Bericht des Aufsichtsrats

JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2021

AKTIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			130.743.505,38		128.894
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	282.230.000,00		282.230.000,00		250.150 (250.150)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	412.973.505,38	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			169.576.521,13		111.054
b) andere Forderungen			188.220.280,03	357.796.801,16	169.205
4. Forderungen an Kunden				3.392.022.545,18	3.171.329
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.206.920.857,51				(977.837)
Kommalkredite	46.592.690,54				(35.834)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		4.269.650,00			
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	4.269.650,00				
bb) von anderen Emittenten		28.747.370,83	33.017.020,83		33.545
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	17.419.283,73				(25.145)
c) Eigene Schuldverschreibungen			0,00	33.017.020,83	0
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				189.562.468,35	196.843
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			160.200.128,52		134.818
darunter: an Kreditinstituten	423.864,54				(424)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.164.570,00	161.364.698,52	1.165
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.120.700,00				(1.121)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				85.124.244,20	72.969
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				18.771.661,59	10.042
darunter: Treuhandkredite	18.771.661,59				(10.042)
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			477.195,20		748
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			8.925,00	486.120,20	0
12. Sachanlagen				963.467.886,82	901.586
13. Sonstige Vermögensgegenstände				133.261.625,60	8.799
14. Rechnungsabgrenzungsposten				288.247,65	423
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				1.532,61	0
Summe der Aktiva				5.748.138.358,09	5.191.570

PASSIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			1.362.889,41		1.280
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.054.102.766,26	1.055.465.655,67	982.251
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		346.790.080,07			372.167
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		1.316.986,55	348.107.066,62		1.404
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		3.643.396.229,66			3.191.783
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		25.341.831,34	3.668.738.061,00	4.016.845.127,62	50.627
4. Treuhandverbindlichkeiten				18.771.661,59	10.042
darunter: Treuhandkredite	18.771.661,59				(10.042)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				6.717.343,26	19.843
6. Rechnungsabgrenzungsposten				349.187,23	480
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			29.942.026,26		28.732
b) Steuerrückstellungen			6.098.989,47		5.281
c) andere Rückstellungen			26.675.380,39	62.716.396,12	8.083
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				57.860.416,67	30.100
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				215.000.000,00	200.000
12. Eigenkapital					
a) gezeichnetes Kapital			25.985.295,23		24.189
b) Kapitalrücklage			419.169,66		408
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		60.000.000,00			54.500
cb) andere Ergebnisrücklagen		210.000.000,00	270.000.000,00		196.280
d) Bilanzgewinn			18.008.105,04	314.412.569,93	14.120
Summe der Passiva				5.748.138.358,09	5.191.570
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		246.697.048,47			134.992
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	246.697.048,47		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen		317.854.660,55	317.854.660,55		370.782
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

01.01.2021 bis 31.12.2021	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		77.836.152,58			77.477
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		610.972,01	78.447.124,59		1.051
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	714.515,66				449
2. Zinsaufwendungen			8.680.128,86	69.766.995,73	8.966
darunter: erhaltene negative Zinsen	937.968,53				(103)
3. laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			3.232.234,34		3.361
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			5.105.185,78		573
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			20.896.132,21	29.233.552,33	13.861
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnab- führungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			44.337.749,97		41.252
6. Provisionsaufwendungen			6.132.129,02	38.205.620,95	5.458
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. sonstige betriebliche Erträge				32.550.673,31	15.858
10. allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		41.557.055,81			36.711
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		9.587.752,02	51.144.807,83		9.343
darunter: für Altersversorgung	3.185.500,82				(3.086)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			37.755.151,68	88.899.959,51	34.111
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				26.178.597,70	14.468
12. sonstige betriebliche Aufwendungen				2.229.888,72	4.487
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			2.116.502,11		4.064
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auf- lösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-2.116.502,11	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			11.863,68		8
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-11.863,68	0

01.01.2021 bis 31.12.2021	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				50.320.030,60	35.818
20. außerordentliche Erträge			0,00		0
21. außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			8.325.629,79		6.597
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			363.522,58	8.689.152,37	304
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				15.000.000,00	11.000
25. Jahresüberschuss				26.630.878,23	17.916
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				7.226,81	2.194
				26.638.105,04	20.110
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				26.638.105,04	20.110
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			4.080.000,00		2.490
b) in andere Ergebnisrücklagen			4.550.000,00	8.630.000,00	3.500
29. Bilanzgewinn				18.008.105,04	14.120

MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

Mitglieder des Vorstands, ausgeübter Beruf

Brinkmann, Jürgen – Vorsitzender, Bankleiter Ressort Stabsbereiche und Steuerung

Pietschmann, Patrick – Bankleiter Ressort Vertrieb (bis 31. Dezember 2021)

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 26.630.878,23 Euro – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrags von 7.226,81 Euro sowie nach den im Jahresabschluss mit 8.630.000,00 Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von 18.008.105,04 Euro) – wie folgt zu verwenden:

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 15,00 %	3.765.631,24
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) gesetzliche Rücklage	1.810.000,00
b) andere Ergebnisrücklagen	12.430.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	2.473,80
	18.008.105,04

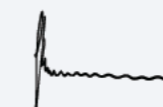
Wolfsburg, 29. April 2022

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde

LAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Geschäftszweck der Bank als Kreditinstitut ist die wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder und Kunden. Darin gründet auch die enge regionale Bindung an das Geschäftsgebiet im Südosten Niedersachsens sowie angrenzende Gebiete Sachsen-Anhalts als Kerngeschäftsgebiet, verteilt auf die Direktionen Braunschweig, Wolfsburg, Gifhorn, Peine und Salzgitter. Die einzelnen Direktionen wiederum untergliedern sich in insgesamt 11 Filialverbände mit 39 Präsenzgeschäftsstellen und 27 SB-Stellen. Immobilieninvestments befinden sich in gewichtigem Umfang auch bundesweit.

Die strategische Ausrichtung der Volksbank BraWo fokussiert darauf, in einem attraktiven, zukunftsfähigen Markt zu wachsen, um Marktanteile zu steigern. Die strategische Ausrichtung zielt auf eine aktive Innovationskultur ab, die Innovationsaktivitäten der Mitarbeiter unterstützt, um hierdurch Spezialthemen zu entwickeln und bestehende Marktnischen erfolgreich zu bearbeiten. Dies soll mit den folgenden strategischen Geschäftsfeldern realisiert werden:

- Privatkunden
- Individualkunden
- Braunschweiger Privatbank
- Firmenkunden
- Immobilien
- Versicherungen
- Produktions- und Steuerungsbank sowie Stabstellen
- Volksbank BraWo Real Estate
- Beteiligungen (inkl. Tochtergesellschaften)

Die Bank nutzt darüber hinaus das Leistungsangebot innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit unterhalten wir folgende Zweigniederlassungen:

- Braunschweiger Privatbank
- Volksbank Gifhorn
- Volksbank Peine
- Volksbank Salzgitter

B. GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE (WIRTSCHAFTSBERICHT)

1. RAHMENBEDINGUNGEN – ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFT UND DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

A KONJUNKTUR IN DEUTSCHLAND

Wirtschaft auf Erholungskurs

Im Jahr 2021 erholte sich die deutsche Wirtschaft weiter von dem durch die Coronapandemie ausgelösten Konjunkturunbruch des ersten Halbjahrs 2020. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt expandierte im Vorjahresvergleich um deutliche 2,9 %, nachdem es 2020 um massive 4,6 % zurückgegangen war. Das Wirtschaftswachstum hätte allerdings noch höher ausfallen können, wenn die Konjunktur nicht weiter durch die Folgen der anhaltenden Pandemie gedämpft worden wäre.

Das Wirtschaftsgeschehen wurde 2021 durch diverse Coronawellen und den damit einhergehenden Infektionsschutzmaßnahmen merklich beeinträchtigt, wovon vor allem die kontaktintensiven Dienstleistungsbereiche betroffen waren. Andererseits bremsen die im Jahresverlauf zunehmenden Rohstoffpreise und Materialknappheiten spürbar die Aktivitäten, insbesondere im produzierenden Gewerbe. Die kräftige und geografisch breit angelegte Konjunkturerholung führte zu einem ungewöhnlich starken Anstieg der globalen Nachfrage nach Rohstoffen und Vorleistungsgütern, wie Halbleitern, Plastik und Metallen, sowie zu erheblichen Logistikproblemen.

Begünstigt wurde das Konsumklima auch durch die Lohn- und Einkommenszuwächse vieler Privathaushalte sowie einige fiskalpolitische Maßnahmen, wie die Abschaffung des Solidaritätszuschlags für die meisten Steuerzahler. Wegen der pandemiebedingt schwierigen Lage im ersten und vierten Quartal konnte der preisbereinigte Privatkonsum auf Jahressicht aber lediglich um 0,1 % zulegen. Daher verharrten die privaten Konsumausgaben, die im Jahr 2020 um 5,9 % eingebrochen waren, auf dem niedrigen Vorjahresniveau. Der Staatsverbrauch legte hingegen 2021 erneut zu, nicht zuletzt wegen verstärkter Ausgaben im Gesundheitsbereich. Die staatlichen Konsumausgaben stiegen um 3,1 % und damit in ähnlicher Größenordnung wie im Vorjahr.

Investitionsklima stabilisiert sich

Nach dem starken Rückgang des Vorjahrs um 11,2 % stabilisierten sich die Ausrüstungsinvestitionen 2021 ebenfalls. Angesichts des verbesserten globalen Konjunkturmehrfelds, der steigenden Auslastung der Wirtschaft und der insgesamt nach wie vor günstigen Finanzierungsbedingungen erhöhten sich die Investitionen in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge um 3,4 %. Das Wachstum der Investitionsausgaben hätte ohne die hohen Rohstoffpreise und Materialengpässe aber deutlich stärker ausfallen können. Dies gilt auch für die Bauinvestitionen, deren langjähriger Aufwärtstrend sich abgeschwächt fortsetzte (+0,7 % nach +2,5 % im Vorjahr). Alles in allem blieben die Investitionsausgaben aber etwas hinter dem vor Ausbruch der Coronakrise in Deutschland im Jahr 2019 erreichten Stand zurück.

Wachstumsimpulse vom Außenhandel

Im Zuge der weltwirtschaftlichen Belebung und des vielfach erfolgten Abbaus von pandemiebedingten Reisebeschränkungen nahm der grenzüberschreitende Handel der deutschen Wirtschaft spürbar an Fahrt auf. Eine Ausnahme bildete allerdings der Warenhandel mit Großbritannien, der sich wegen dem zum Jahresanfang vollzogenen Austritt des Lands aus der Europäischen Union vergleichsweise schwach entwickelte. Angesichts kräftig steigender Exporte (+9,9 %) und leicht weniger dynamisch expandierender Importe (+9,3 %) lieferte der Außenhan-

del als Ganzes rechnerisch einen positiven Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum in Höhe von 0,8 Prozentpunkten. Die vor Krisenausbruch erreichten Niveaus konnten aber auch hier noch nicht wiedererlangt werden.

Staat erneut mit hohem Finanzierungsdefizit

Trotz der Konjunkturerholung schloss der Staat das zweite Jahr in Folge mit einem hohen Finanzierungsdefizit ab. Hierzu trug auch bei, dass die staatlichen Mehrausgaben zur Abfederung der negativen Pandemiefolgen vielfach andauerten. Der gesamtstaatliche Fehlbetrag lag bei 3,7 % des Bruttoinlandsprodukts. Erste amtliche Angaben zur Schuldenquote im Jahr 2021 werden voraussichtlich im April 2022 veröffentlicht.

Rückläufige Arbeitslosigkeit

Vor dem Hintergrund der voranschreitenden Erholung und wegen der demografisch bedingt wieder zunehmenden Arbeitskräfteknappheiten ging die Arbeitslosigkeit etwas zurück. Die Arbeitslosenzahl sank im Jahresdurchschnitt 2021 gegenüber dem Vorjahr um knapp 82 Tausend auf rund 2,6 Millionen Menschen. Dies führte zu einem minimalen Rückgang der Arbeitslosenquote von 5,9 % auf 5,7 %.

Kräftiger Anstieg der Inflationsrate

Nach vielen Jahren mit moderater Entwicklung haben die Verbraucherpreise 2021 merklich angezogen. Die Inflationsrate, basierend auf dem amtlichen Verbraucherpreisindex, stieg nahezu stetig von 1,0 % im Januar auf 5,3 % im Dezember. Im Jahresdurchschnitt verteuerten sich die Preise um 3,1 % (Vorjahr 0,5 %) und damit so kräftig wie seit 1993 nicht mehr. Für den rasanten Anstieg der Inflationsrate waren verschiedene Sondereffekte verantwortlich, vor allem die Basiseffekte der vorübergehenden Mehrwertsteuersenkung vom zweiten Halbjahr 2020 sowie die Ölpreiserholung nach dem Einbruch vom Frühjahr 2020. Auch die bereits erwähnten Lieferengpässe sowie die Einführung der nationalen CO₂-Bepreisung für die Sektoren Verkehr und Wärme wirkten spürbar preistreibend.

B FINANZMÄRKTE

Corona, Materialengpässe und Inflation treiben die Märkte

Der Verlauf der Coronapandemie prägte im Jahr 2021 auch die Entwicklung der Finanzmärkte. Zum Jahresbeginn, ebenso wie zum Jahresende, belasteten die gesellschaftlichen Einschränkungen zur Bekämpfung der Pandemie die Wirtschaft erheblich. Die wirtschaftlichen Perspektiven erschienen jedoch aufgrund der Entwicklung und Zulassung mehrerer Impfstoffe gegen das Coronavirus positiv. Im Frühjahr kam es dann zu der erwarteten dynamischen Belebung der Konjunktur.

Gleichzeitig stieg die Inflation ab Mitte des Jahrs deutlich an. Neben den Materialengpässen waren hierfür auch steigende Energiepreise und mehrere temporäre Sonderfaktoren verantwortlich. In der zweiten Jahreshälfte rückte dann die Debatte über die Gefahr einer Verfestigung der Inflation in den Fokus, woraufhin mehrere Notenbanken ihren geldpolitischen Kurs strafften. So kündigte die Fed im Dezember einen schnelleren Ausstieg aus ihren Anleihekäufen an, als zuvor geplant. Demgegenüber gab die Europäische Zentralbank (EZB) noch kein klares Bekenntnis zu einem Ausstieg aus ihrer Minuszinspolitik.

EZB hadert mit Inflationsgefahren

Die EZB hat ihren ultralockeren geldpolitischen Kurs im Jahr 2021 fortgesetzt. Ein wesentlicher Pfeiler hierfür waren massive Anleihekäufe im Rahmen des seit dem Jahr 2014 laufenden Anleihekaufprogramms APP und der im März 2020 beschlossenen zusätzlichen Käufe im Rahmen des pandemiebedingten Notfallanleihekaufprogramms PEPP. Zusammengefasst erreichten die Anleihebestände in den Büchern der EZB ein Niveau von knapp 40 % des Bruttoinlandsprodukts im Euroraum.

Dem Anstieg der Inflationsrate auf Werte oberhalb der Zweiprozentmarke zum Beginn der zweiten Jahreshälfte und im Dezember auf 5,0 % in der Spitze begegnete die EZB zunächst mit Gelassenheit. Noch Anfang November verwies sie auf die Sonderfaktoren und den mittelfristig nur verhaltenen Inflationsausblick. In den da-

ran anschließenden Wochen wurde das Risiko einer Verfestigung der Inflation aber dann stärker als Risiko wahrgenommen. In der EZB-Ratssitzung im Dezember wurden allerdings nur erste, zaghafte Schritte in Richtung einer Zinswende vorgenommen. Eine Zinserhöhung im Jahr 2022 wurde von EZB-Präsidentin Christine Lagarde als „sehr unwahrscheinlich“ bezeichnet.

Anleiherenditen im Aufwärtsgang

Die Entwicklungen rund um die Pandemie waren für die Anleihemärkte im Jahr 2021 ein zentraler Treiber. In Phasen erhöhter Unsicherheit über den Fortgang der Pandemie und damit verbundene Belastungen der Konjunktur stiegen die Kurse und entsprechend fielen die Renditen. Umgekehrt ging es mit den Kursen abwärts, wenn sich die Perspektiven aufhellten. Gleichzeitig sorgten die Anleihekäufe der EZB durchgängig für Abwärtsdruck auf die Renditen.

Unter dem Eindruck steigender Impfquoten und dem Ende des Lockdowns tendierten die Renditen vom Jahresbeginn bis zum Frühjahr aufwärts. Die zehnjährige Bundrendite erhöhte sich von –0,54 % zum Jahresbeginn auf in der Spitze –0,11 % im Mai. Bis zum Spätsommer ging es mit den Renditen dann wieder bergab. Treiber war der für die Pandemiebekämpfung unzureichende Impffortschritt. Nach einem erneuten Anstieg der Renditen bis in den Oktober hinein mit einem Hoch von - 0,12 % ging es dann mit den Sorgen vor der vierten Viruswelle im Herbst und dem Auftauchen der Omikron-Variante mit den Renditen wieder bergab.

Zum Jahresende waren es die Notenbanken, die einen erneuten Anstieg der Renditen auslösten. Die Fed straffte im Dezember ihren erst im November festgelegten Tapering-Plan deutlich. Damit wurden an den Märkten mehrere Zinsschritte der US-Notenbanken im Jahr 2022 für wahrscheinlich gehalten, was die Renditen nach oben zog. Gleichzeitig erhöhte sich der Druck auf die EZB, dem US-Vorbild zu folgen und einen konkreten Ausstiegsplan vorzulegen. Obgleich die europäischen Währungshüter wenig greifbare Signale in diese Richtung vorlegten, bewegten sich die Renditen zum Jahresende auch im Euroraum deutlich aufwärts.

Zum Jahresende lag die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen bei –0,18 % und hatte sich damit über das gesamte Jahr hinweg wieder sichtbar in Richtung der Nullprozentmarke bewegt. Ein Jahr zuvor war die Rendite noch 40 Basispunkte höher gewesen. Der transatlantische Zinsspread erhöhte sich dadurch im Jahresverlauf wieder, nachdem er sich im Jahr 2021 im Vorjahresvergleich verengt hatte.

Euro schwächt sich ab, türkische Lira im Abwärtsstrudel

Die europäische Gemeinschaftswährung schwächte sich im Jahresverlauf gegenüber dem US-Dollar moderat ab. Eine wesentliche Ursache hierfür waren die unterschiedlichen Wachstums- und Zinsperspektiven der beiden Währungsräume. Die Fed gab im Jahresverlauf immer deutlichere Signale auf einen Ausstieg aus ihrem Anleihekaufprogramm und daran anschließende Zinserhöhungen. Die EZB legte sich aber auf keinen Endtermin der verbleibenden Anleihekäufe im Rahmen des pandemieunabhängigen Kaufprogramms APP fest. Zum Jahresschluss notierte die Gemeinschaftswährung bei 1,1326 US-Dollar, das waren 7,7 % weniger als ein Jahr zuvor.

DAX schließt mit solidem Plus

Das Aktienjahr 2021 war zweigeteilt. In der ersten Jahreshälfte konnte der DAX substanzielle Zuwächse erzielen. Eine Triebfeder waren die Erfolge von Pharmakonzernen, die wirksame Corona-Impfstoffe herstellen konnten. Damit verbunden war die Erwartung einer schnellen Erholung der Wirtschaft und einer Normalisierung des gesellschaftlichen Lebens. Wichtige Impulse gingen auch von dem gigantischen Fiskalpaket des im Januar 2021 in sein Amt eingeführten US-Präsidenten Joe Biden aus. Der DAX überwand Ende März erstmals die Marke von 15.000 Punkten und lag am Ende der ersten Jahreshälfte bei 15.531,04 Punkten; dies entspricht einem Plus zum Jahresbeginn um 13,2 %. Nicht an dem Boom teilhaben konnten Unternehmen aus dem Freizeit- und Reisebereich.

Trotz belastender Entwicklungen, wie Materialknappheit, Inflation und coronabedingten Einschränkungen erzielte der DAX im November mit 16.251 Punkten einen historischen Höchststand. Bis zum Jahresende gab er dann wieder etwas nach. Negativ auf die Aktien-

kurse wirkte zum Ende des Jahrs vor allem die neue Coronavariante Omikron. Zum Jahresende schloss der DAX mit 15.884,86 Punkten, damit lag er 2,3 % höher als zur Jahresmitte. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs um 15,8 %.

C IMMOBILIENMARKT IN DER REGION BRAUNSCHWEIG-WOLFSBURG

Der Trend, der seit Jahren anhaltenden Preissteigerungen im Immobilienmarkt der Region, setzte sich auch im Jahr 2021 weiter fort. So wurden unabhängig von der Gebäudeart Rekordpreise erzielt. Lediglich Preise für Baugrundstücke reduzierten sich leicht, so lagen die Preise hier zwischen 200 und 700 Euro/Quadratmeter. Die Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern war weiterhin hoch. Ferner hat sich, aufgrund fehlender Baugebiete, das Angebot verringert, was sich u. a. in den steigenden Preisen widerspiegelt. Weiterhin ist der mittlere Kaufpreis für Reihenhäuser in Braunschweig um 12,5 % gestiegen. Es lässt sich beobachten, dass steigende Mieten und niedrige Zinsen den Markt weiter vorantreiben und die Entwicklung allgemein sich nicht nur auf die Stadtgebiete begrenzt, sondern auch für die sogenannten „Speckgürtel“ um die Stadt herum gilt. Zudem werden diese „Speckgürtel“ immer größer und es lassen sich Überschneidungen mit Wolfsburg und teilweise auch Hannover feststellen.

Auf dem regionalen Markt für Büroimmobilien ist die Lage ähnlich und der Leerstand nimmt trotz Pandemie kaum zu. Zudem waren rückläufige Mieten infolge nachlassender Nachfrage nicht erkennbar. Die durchschnittliche Bestandsmiete stieg hier auf 8,70 Euro/Quadratmeter. Lokale Experten gehen daher davon aus, dass das mobile Arbeiten und Homeoffice keine Auswirkungen auf den Braunschweiger Büromarkt haben werde.

D GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

Trotz fortwährender coronabedingter Belastungen halten Genossenschaftsbanken ihr Wachstum im Kundengeschäft weiter hoch

Mit dem wirtschaftlichen Erholungskurs infolge der Coronapandemie konnten die 772 Genossenschaftsbanken im zurückliegenden Geschäftsjahr kräftig in allen Bereichen zulegen. Kredit- und Einlagenbestände haben auch 2021 stark zugenommen und setzen den Wachstumstrend der Genossenschaftsbanken der vergangenen Jahre fort. Die Kreditnachfrage im Langfristbereich bleibt wegen des dynamischen Wachstums im Wohnimmobilienmarkt ungebremst: So stiegen die bilanziellen Kundenforderungen der Genossenschaftsbanken im Vorjahresvergleich um 46 Milliarden Euro auf 710 Milliarden Euro (+6,9 %). Auch die Kundeneinlagen legten deutlich um 43 Milliarden Euro auf 833 Milliarden Euro (+5,4 %) zu. Die addierte Bilanzsumme aller Genossenschaftsbanken stieg im Jahr 2021 um 6,5 % auf 1.145 Milliarden Euro.

Starke Kreditnachfrage insbesondere im langfristigen Laufzeitband

Die insbesondere für die Liquidität von Unternehmen und Gewerbetekunden sowie die weitere konjunkturelle Erholung dringend benötigte Kreditvergabe in Deutschland verlief auch im zweiten Pandemiejahr störungsfrei. Die Kreditdaten der Genossenschaftsbanken zeigen, dass die Kreditvergabe seit dem Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 auf hohem Niveau stabil war. Der prozentuale Zuwachs im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken erreichte mit 6,9 % eine neue Rekordmarke (ein Plus von 46 Milliarden Euro). Insgesamt haben die Genossenschaftsbanken per Ende 2021 Kredite in Höhe von 710 Milliarden Euro herausgegeben. Die Genossenschaftsbanken erwiesen sich auch in schwierigen Zeiten als zuverlässiger Partner.

Größere Verschiebungen und Veränderungen durch die Coronapandemie lassen sich im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken per Ende des vierten Quartals 2021 durch den deutlichen

Rückgang im kurzfristigen und die anziehende Kreditnachfrage im langfristigen Laufzeitband feststellen. Die kurzfristigen Forderungen nahmen im Vergleich zum Vorjahr um 8,5 % (–3 Milliarden Euro) auf 30 Milliarden Euro ab. Die langfristigen Forderungen wuchsen um 8,2 % (48 Milliarden Euro) auf 639 Milliarden Euro. Neun Zehntel der Ausleihungen haben eine langfristige Ursprungslaufzeit von über fünf Jahren. Die mittelfristigen Forderungen – ihr Anteil beträgt gut 6 % der Ausleihungen – legten kaum um 0,4 % auf 41 Milliarden Euro zu.

Sichtguthaben deutlich im Plus – Nachfrage nach Anlageprodukten rückläufig –

Die Kundeneinlagen sind in den vergangenen Jahren kräftig gewachsen. Die ausgeprägte Liquiditätspräferenz der Kunden wegen der andauernden Nullzinspolitik der EZB und die im Vergleich zu 2020 abgeschwächte Konsumzurückhaltung im Zuge der schrittweisen Lockerungen von Infektionsschutzmaßnahmen im Jahr 2021 haben den Einlagenzustrom erhöht. Die Sparquote liegt aktuell deutlich oberhalb des Niveaus von vor dem Ausbruch der Coronapandemie. So nahmen die täglich fälligen Sichtguthaben weiter deutlich zu. Auch die Termineinlagen legten zu. Bei den weniger liquiden Bankprodukten Spareinlagen und -briefe zogen die Kunden Gelder ab.

Die Genossenschaftsbanken steigerten ihre Kundeneinlagen seit Dezember 2020 um 43 Milliarden Euro oder 5,4 % auf 833 Milliarden Euro. Treiber dieses starken Zuwachses waren die täglich fälligen Verbindlichkeiten, die insgesamt um 45 Milliarden Euro (oder 8,0 %) auf 606 Milliarden Euro stiegen. 73 % der Kundeneinlagen der Kreditgenossenschaften sind kurzfristige Sichteinlagen. Die weitere Verkürzung der Fristigkeiten der Kundeneinlagen ist auch darin begründet, dass Kunden nicht bereit sind, langfristige Zinsbindungen im Einlagenbereich einzugehen. Die EZB hatte ihren ultralockeren geldpolitischen Kurs im Jahr 2021 fortgesetzt. Mit einer Einleitung einer Zinswende durch die EZB dürfte in absehbarer Zeit mit einer Abkehr dieses Anlagetrends der Kunden zu rechnen sein. Der Termineinlagenbestand der Institute stieg per Ende 2021 um 1 Milliarde Euro (+2,4 %) auf 42 Milliarden Euro.

Die Spareinlagen sanken um 3 Milliarden Euro auf 181 Milliarden Euro (–1,6 %). Der Bestand an Sparbriefen sank um –3,4 % auf 4 Milliarden Euro.

772 Genossenschaftsbanken

Der Konsolidierungsprozess unter den Instituten setzte sich, wie schon in den Vorjahren, weiter fort. Die Zahl der selbstständigen Genossenschaftsbanken lag per Ende 2021 bei 772 Banken. Sie sank fusionsbedingt um 42 Institute bzw. um –5,2 % im Vergleich zum Vorjahr. Die anhaltende Coronapandemie wirkte sich weiter 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. Digital-persönliches Banking im KundenServiceCenter wurde als Zugangsweg von den Kunden verstärkt genutzt.

2. FINANZIELLE UND NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Über unsere strategische Eckwert- und Kapitalplanung planen und steuern wir die Entwicklung unseres Instituts 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 bedeutsamster Leistungsindikator für die Rentabilität der Bank wird die Relation des Betriebsergebnisses nach Bewertung auf Gruppenebene zur durchschnittlichen Bilanzsumme (nachfolgend: BE nach Bewertung/dBS) festgelegt (1,5 % in 2022). Die Kennzahl BE nach Bewertung/dBS misst die Ertragskraft der Bank 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 der von uns definierten bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren im Geschäftsjahr 2021 hat unsere Prognose in Teilen erfüllt. Unser Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank, das überdurchschnittliche Wachstum gegenüber dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken, hat unser Prognose erfüllt. Die Entwicklung unseres bedeutsamen finanziellen Leistungsindicators für die Rentabilität lag aufgrund der Verzögerung von Projekten unter unseren Erwartungen. Die Entwicklung stellen wir im Folgenden dar.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Bilanzsumme	5.748.138	5.191.570	4.095.339	3.710.636	3.436.206
Außerbilanzielle Geschäfte ¹⁾	564.552	508.472	467.723	460.826	438.342

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 im Vergleich anderer Genossenschaftsbanken, überdurchschnittlich um TEUR 556.568 (+ 10,7 %) gestiegen. Dieses Wachstum wurde auf der Aktivseite wesentlich durch die Zuwächse im Immobilienbestand sowie im Kundenkreditgeschäft bewirkt. Zum größten Teil standen diesen Aktiva Zuwächse bei Kundeneinlagen gegenüber. Die Bankenrefinanzierungen deckten dagegen nur einen geringen Teil ab. Durch die abermals umfangreichen Investitionen in Immobili-

lienprojekte war der prozentuale Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme leicht rückläufig.

Die außerbilanziellen Geschäfte liegen über Vorjahresniveau, da die Bürgschaftsverpflichtungen um TEUR 111.705 (+ 82,8 %) stark zugenommen haben. Dementgegen stand der Rückgang bei den Kreditzusagen um TEUR 52.928 (- 14,3 %).

AKTIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Liquide Mittel ¹⁾	412.974	379.044	227.929	96.556	75.596
Kundenforderungen ²⁾	3.392.023	3.171.329	2.954.865	2.629.962	2.468.382
Wertpapieranlagen ³⁾	222.579	230.389	220.953	364.221	402.906
Forderungen an Kreditinstitute ⁴⁾	357.797	280.259	124.898	173.324	102.477

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

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

Das Plus von TEUR 220.694 bei den Kundenforderungen lag mit 7,0 % geringfügig über dem Niveau des Kreditwachstums aller Kreditgenossenschaften (+ 6,9 %). Unternehmenskredite waren dieses Geschäftsjahr erneut mehr nachgefragt als Kredite von Privatpersonen; Wohnungsbaukredite blieben hier der Hauptantriebsmotor. Der Blick auf die Laufzeitbänder zeigt ein sehr unterschiedliches Bild: Laufzeiten über fünf Jahre waren sehr stark nachgefragt. Im

mittleren Laufzeitbereich – ein bis fünf Jahre – überstiegen die Tilgungen die Neuvaluierungen. Im kurzfristigen Bereich bis ein Jahr gab es nur einen sehr geringfügigen Zuwachs. Im gewerblichen Bereich dominierten Kreditvergaben an Dienstleistungsunternehmen mit einem Anteil von 39,5 %. Größte Branche innerhalb des

Dienstleistungsgeschäfts war das Grundstücks- und Wohnungswesen. Prozentual betrachtet, war der Anstieg bei Kreditvergaben an die Industrie und des verarbeitenden Gewerbes mit einem Plus von 28,6 % am größten. 24,2 % der von uns ausgereichten Kredite bewegten sich in der Größenklasse ab TEUR 10.000.

PASSIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.055.466	983.532	566.986	448.980	459.300
Kundengelder	4.016.845	3.615.981	3.017.548	2.825.331	2.557.037
Spareinlagen	348.107	373.571	384.997	389.168	394.850
Täglich fällige Einlagen	3.643.396	3.191.784	2.578.588	2.364.394	2.082.784
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	25.342	50.627	53.963	71.769	79.403
Nachrangige Verbindlichkeiten	57.860	30.100	0	0	0

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind um TEUR 71.934 (+ 7,3 %) angestiegen. Dies beruht zum großen Teil (+ TEUR 60.445) auf der Aufnahme von Globaldarlehen auch zur Refinanzierung von Immobilienprojekten. Bei den Einzelrefinanzierungen im Förderkreditgeschäft hat die Nachfrage nach neuen Finanzierungen die Tilgungen überstiegen. Diese sind in Summe um TEUR 11.406 angewachsen.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kundeneinlagen um TEUR 400.864 (+ 11,1 %) deutlich angestiegen. Im Vergleich zum Wachstum der Kundeneinlagen aller Kreditgenossenschaften mit einem Plus von 5,46 % fiel dies doppelt so hoch aus wie das Marktwachstum. Zuflüsse gab es jedoch ausschließlich bei den täglich fälligen Einlagen, die um TEUR 451.613 (+ 14,1 %) wuch-

sen. Nennenswerte Zuwächse gab es besonders bei unserem kostenfreien Girokontenmodell BraWo-Meinkonto. Aber auch Flexgeld-Konten, Einlagen der Produktfamilie BraWo-Konto & more und Wertpapierverrechnungskonten verzeichneten deutliche Zuwächse. Diese stammten zum Teil auch aus Umschichtungen von Kundengeldern aus Spareinlagen bzw. befristeten Einlagen. Dies führte zu einem Rückgang dieser Bilanzpositionen um insgesamt TEUR 50.749 oder minus 12,0 %, begründet auch durch den Umstand, dass es für diese Einlageformen praktisch keine Zinsen mehr gibt.

Zur Stärkung der Eigenmittel wurden wiederum nachrangige Verbindlichkeiten mit einer Verzinsung von 1,2 % bzw. 1,5 % und Laufzeiten von sechs und sieben Jahren angeboten.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Außerbilanzielles Kundenwertvolumen	3.345.797	2.979.097	2.877.633	2.524.570	2.466.997
Anlagen in Wertpapierdepots	971.750	801.812	824.948	730.676	731.684
Fondsanlagen bei Union Investment ¹⁾	521.538	434.995	400.986	338.615	351.666
Anlagen bei der DZ Privatbank	278.705	231.940	214.201	125.786	133.689
Guthaben bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall	217.155	214.870	210.234	204.149	195.452
Rückkaufwerte Versicherungen R+V	241.472	229.544	226.449	219.544	215.127
Sonstiges vermitteltes Anlagevolumen	54.635	55.564	70.863	75.432	78.400
Vermittlungen im Kreditgeschäft	1.060.542	1.010.372	929.952	830.368	760.979

¹⁾ Es erfolgte eine Berichtigung der Vorjahreswerte um doppelt erfasste Werte.

Das betreute Kundenwertvolumen legte in 2021 um TEUR 366.700 stärker zu als im Vorjahr. Mit einem Zuwachs von 12,3 % war hier eine höhere Wachstumsrate als beim bilanzwirksamen Geschäft zu verzeichnen.

Besonders gefragt waren im Dienstleistungsgeschäft Anlagen in Wertpapierdepots (+ TEUR 169.938 oder + 21,2%) sowie Anlagekonten bei der Union Investment (+ TEUR 97.694 oder + 20,1 %). Ein Teil dieses Zuwachses war sicher auch den gestiegenen Börsenwerten zu verdanken. Im Renditevergleich zu den klassischen Bankeinlagen konnten Kunden hier bessere Erträge erzielen.

Neuabschlüsse von Lebensversicherungen konnten trotz unverändert sinkender Garantieverzinsung nochmals um TEUR 11.928 (+ 5,2 %) gesteigert werden. Zudem wurden weitere Lebensversicherungsabschlüsse 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, spiegelte sich hierin unmittelbar wider.

Das Geschäft mit Bausparverträgen brachte eine leichte Zunahme. Die Steigerung um lediglich TEUR 2.285 (+ 1,1 %) ist das Resultat der geringen Verzinsung bei Neuabschlüssen. Auch der Anreiz, Bausparverträge abzuschließen, um später von niedrigen Kreditzinsen zu profitieren, fällt zunehmend weg, da auch die klassische Bankfinanzierung günstige Zinsen bietet.

Die sonstigen Anlagen waren um TEUR 929 (-1,7 %) 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 nicht ganz das hohe Niveau wie die bilanzielle Kreditvergabe. Die Steigerungsrate erreichte trotzdem einen Anstieg von TEUR 50.170 (+ 5,0 %) gegenüber dem Vorjahr. Zuwächse konnten vor allem bei den folgenden Verbundpartnern verzeichnet werden: der R+V, gefolgt von der DZ Hyp, der DZ Bank und der Münchener Hypothekenbank.

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	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Zinsüberschuss ¹⁾	99.001	87.356	81.317	73.821	72.571
Provisionsüberschuss ²⁾	38.206	35.795	34.947	32.613	30.428
Verwaltungsaufwendungen	88.900	80.164	78.248	72.542	73.726
a) Personalaufwendungen	51.145	46.053	46.874	44.035	46.372
b) andere Verwaltungsaufwendungen	37.755	34.111	31.374	28.507	27.354
Betriebsergebnis vor Bewertung ³⁾	52.448	39.890	39.735	29.446	27.191
Bewertungsergebnis ⁴⁾	-2.128	-4.072	39.561	-3.117	13.808
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	50.320	35.818	79.296	26.329	40.999
Steueraufwand	8.689	6.901	12.071	13.887	6.844
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	15.000	11.000	54.000	0	22.000
Jahresüberschuss	26.631	17.916	13.225	12.442	12.155

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 um TEUR 11.644 (+ 13,3 %) ist im Wesentlichen auf die Ausschüttungen verbundener Unternehmen und Beteiligungen zurückzuführen. Aber auch sinkende Zinsaufwendungen im Kundengeschäft trugen dazu bei, steigende Zinsaufwendungen im Interbankengeschäft und sinkende Erträge aus Wertpapieranlagen mehr als zu kompensieren. Das Planergebnis für den Zinsüberschuss wurde somit knapp erreicht.

Im provisionsabhängigen Geschäft lag das Ergebnis deutlich über dem Planergebnis. Mit einem Ertragsplus von TEUR 2.411 (+ 6,7 %) war eine beachtliche Steigerung gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen. Zwar gingen durch die verstärkte Umsetzung unseres kostenfreien Kontomodells BraWo-MeinKonto die Erträge aus Kontoführungsgebühren wie erwartet zurück. Im Gegenzug konnten wir deutlich vermehrt Erträge in den Bereichen der Wertpapiervermittlung und -verwaltung sowie der Vermögensverwaltung und -beratung generieren. Das Plus betrug hier TEUR 2.139 (+ 18,6 %).

Der Saldo aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen betrug TEUR 30.321 und hat mit der klaren Steigerung von TEUR 18.950 (+ 166,7 %) gegenüber dem Vorjahr aufgrund der Verzögerung eines Projektes unseren Planwert nicht erreicht.

Der Personalaufwand ist um TEUR 5.092 (+ 11,1 %) gestiegen. Gehaltssteigerungen aufgrund einer Tarifierhöhung und auch die gestiegene Zahl der Mitarbeiter waren zu einem großen Teil dafür die Ursachen. Darüber hinaus war eine Rückstellungsbildung erforderlich, die nicht in den ursprünglichen Planwerten erfasst werden konnte und somit hier zu einer Überschreitung derselben führte.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen klar über den Planwerten. Gegenüber dem Vorjahr ist ein Anstieg um TEUR 3.644 (+ 10,7 %) zu verzeichnen. Zum einen führten erhöhte Instandhaltungsaufwendungen und höhere Zahlungen an den Garantiefonds, aber auch Aufwendungen für unsere Investobjekte dazu. Zum an-

deren wurden weitere Maßnahmen zum Schutz der Belegschaft vor der Coronapandemie ergriffen.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung lag trotz der deutlichen absoluten Steigerung von TEUR 12.558 (+31,5 %) unterhalb des Planwerts.

Das Bewertungsergebnis aus dem operativen Geschäft sowohl im Kundenbereich wie auch im Wertpapiergeschäft präsentiert sich fast ausgeglichen und stellte sich deutlich besser dar als geplant, was zum Teil auch den öffentlichen Coronahilfen zu verdanken ist. Das gezeigte Ergebnis resultiert daher aus der Vorsorgebildung für latente Kreditrisiken.

Mit einem gestiegenen Betriebsergebnis profitiert auch die öffentliche Hand von steigenden Steuerzahlungen der Bank. Der Mehraufwand betrug TEUR 1.788 (+25,9 %).

Darüber hinaus wurden die von den Tochtergesellschaften ausgeschütteten Gewinne – enthalten im Zinsergebnis – in Höhe von TEUR 20.896 von diesen ebenfalls bereits versteuert.

Insgesamt wurde ein Jahresüberschuss von TEUR 26.631 (Vorjahr TEUR 17.916) 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 abschließend auch die aufgrund der aufsichtsrechtlichen Empfehlung ausgesetzte Dividende für 2019 ausgleicht.

Aus den obigen Zahlen ergibt sich nach unserer internen Berechnung für den Leistungsindikator – Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene – zusammen mit den nicht ausgeschütteten Ergebnissen der Tochtergesellschaften ein Ertrag von 71,3 Millionen Euro (1,30 % der dBS), was aufgrund der zeitlichen Verzögerung von Projekten unter unseren Planwerten liegt. Außerdem ursächlich waren hierfür die bereits beschriebenen höheren Personal- und anderen Verwaltungsaufwendungen sowie Mindererlöse bei den sonstigen betrieblichen Erträgen.

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 82.581 sind die Folgenden zu nennen:

- in Pinneberg, Rathauspassage
- in Braunschweig, Ölper-Knoten
- in Braunschweig, Baubeginn BraWoPark Business Center III
- in Köln, Hohenzollernring
- in Braunschweig, Bohlweg

Weitere Veränderungen ergaben sich durch planmäßige Ersatzinvestitionen für Betriebs- und Geschäftsausstattungen und planmäßige Abschreibungen auf die gesamten Sachanlagen.

Zum Abschlussstichtag bestehen rechtliche Investitionsverpflichtungen in Höhe von TEUR 72.548 aus dem Abschluss von Kaufverträgen für Gewerbeimmobilien und begonnenen Investitionsmaßnahmen bei Bestandsimmobilien. Diese sollen über das Einlagenwachstum und ggf. durch Bankenrefinanzierungen finanziert werden.

Liquidität

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 123,3 aus. Zum Bilanzstichtag lag die Stresskennzahl bei 139,1 (Vorjahr 114,4). Das bankintern festgelegte Mindestniveau der LCR in Höhe von 110 setzt sich aus der gesetzlichen Mindestanforderung und einem bankintern festgelegten Puffer zusammen.

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.

Ungeplante Liquiditätsbelastungen aus außerbilanziellen Verpflichtungen haben sich nicht ergeben.

B FINANZLAGE

BETEILIGUNGEN UND INVESTITIONEN	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Gesamt	1.210.443	1.111.286	558.847	431.879	367.568
Beteiligungen, Geschäftsguthaben und Anteile an verbundenen Unternehmen	246.489	208.952	164.029	149.349	125.877
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	963.954	902.334	394.818	282.529	241.691

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. Des Weiteren haben wir erstmalig Immobilien zum Zweck der Weiterveräußerung erworben.

Wesentliche neue Beteiligungen und Tochtergesellschaften bzw. Kapitalaufstockungen gab es mit einem Volumen von TEUR 37.537 (+ 18,0 %) bei diversen Gesellschaften. Die Nennenswertesten sind:

- Regulus Invest GmbH
- BraWo Capital GmbH
- JITPay GmbH
- Synaos GmbH
- Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG

C VERMÖGENSLAGE

Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von erwirtschafteten Rücklagen und Geschäftsguthaben der Mitglieder. Im Geschäftsjahr wurde das Eigenkapital durch Zuführung zu den Rücklagen, zum Fonds für allgemeine Bankrisiken gestärkt. Das bilanzielle Eigenkapital hat sich im Vorjahresvergleich um TEUR 67.677 (+ 13,0 %) erhöht. Es beträgt nun 10,2 % der Bilanzsumme.

Die in unserem Institut getroffenen Vorkehrungen zur ordnungsgemäßen Ermittlung des Kern- und des Ergänzungskapitals im Rahmen der bankaufsichtsrechtlichen Meldungen sind angemessen. Nach den vertraglichen sowie satzungsmäßigen Regelungen

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

EIGENMITTEL, KAPITALQUOTEN	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Eigenkapital laut Bilanz ¹⁾	587.273	519.596	459.060	393.221	382.692
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	561.276	498.835	437.345	427.095	397.199
Harte Kernkapitalquote	11,0 %	11,4 %	11,5 %	12,5 %	12,3 %
Kernkapitalquote	11,0 %	11,4 %	11,5 %	12,5 %	12,3 %
Gesamtkapitalquote	12,7 %	12,4 %	12,9 %	14,1 %	14,0 %

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

Die Wertpapieranlagen der Genossenschaft entwickelten sich wie folgt:

WERTPAPIERANLAGEN	Berichtsjahr TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR
Anlagevermögen	185.224	196.843	8.228	207.798	166.738
Liquiditätsreserve	37.355	33.545	212.725	156.423	236.168

Von den Wertpapieranlagen entfällt ein Anteil von 14,8 % auf Schuldverschreibungen und festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 5) bzw. von 85,2 % auf Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 6).

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 0,46 %.

Die Kernkapitalquote ist in 2021 auf 11,0 % gesunken, die Gesamtkapitalquote konnte hingegen leicht gesteigert werden und liegt bei 12,7 %. Im Rahmen unserer Kapitalplanung sehen wir die weitere Einwerbung von Nachrangkapital vor.

Die im Bestand befindlichen Wertpapiere im Aktivposten 5 wurden vollständig der Liquiditätsreserve zugeordnet und nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

Im Wertpapierbestand sind zu 90,5 % festverzinsliche und zu 9,5 % variabel verzinsliche Wertpapiere (jeweils ohne Berücksichtigung

der Zinsabgrenzung) enthalten. Dabei entfallen 89,0 % auf Emittenten von guter Bonität. Die übrigen 11,0 % haben mindestens ein Rating von BB- bzw. Ba3. Auf den gesamten festverzinslichen Wertpapierbestand entfallen TEUR 5.023 auf öffentliche Emittenten, TEUR 4.050 auf Kreditinstitute und TEUR 23.479 auf Nichtbanken. Alle Wertpapiere lauten auf Euro und wurden zu 34,3 % von inländischen, zu 31,2 % von Emittenten aus dem Euroraum und zu 34,5 % 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 13.053 Infrastrukturfonds und TEUR 4.338 Immobilienfonds. Die Investmentfonds sind in Höhe von TEUR 185.224 dem Anlagevermögen und im Übrigen der Liquiditätsreserve zugeordnet.

Überschüssige Liquidität sowie durch Fälligkeiten oder Verkäufe frei gewordene Mittel im Wertpapierportfolio wurden sowohl zur Finanzierung 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 Betrag in Höhe von TEUR 185.224 wie Anlagevermögen bewertet. Abschreibungen auf diesen Teilbestand wurden in Höhe von TEUR 45 vermieden. Im gesamten Wertpapierbestand sind Kursreserven von TEUR 4.052 enthalten.

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

Finanzlage und Liquiditätsausstattung entsprechen den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen.

Vor dem Hintergrund eines deutlich gestiegenen Betriebsergebnisses vor Bewertung hat sich auch im Vergleich zu anderen Kreditgenossenschaften die Ertragslage der Bank verbessert.

C RISIKO- UND CHANCENBERICHT

1. 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.

A 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 Risikomesverfahren

quantifiziert. Hierfür verwendet die Bank vornehmlich Value-at-Risk basierte Verfahren (250 Tage/99,0 % Konfidenzniveau). Die stetige Quantifizierung potenzieller 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 potenzielle 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.

B 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

Zwölfmonatsbetrachtung auf Basis des Betriebsergebnisses vor Bewertung gemäß Ergebnisvorschaurechnung bzw. Mehrjahresplanung, dem aufgelaufenen Ergebnis des aktuellen Jahrs, der bilanziellen Eigenkapitalbestandteile sowie stiller Reserven. Unser Haus unterscheidet zwischen Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken, operationellen Risiken, Immobilienrisiken, Entwicklungsrisiken und sonstigen Risiken. Nachhaltigkeitsrisiken definieren wir als Querschnittsrisikoart, die auf alle anderen Risikoarten einwirken kann.

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. 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. Es handelt sich unserer Einschätzung nach um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko. Das Adressenausfallrisiko hat eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes Schadenspotenzial mit einer großen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage).

Zu den Adressenausfallrisiken zählen auch Risiken aus Beteiligungen. Diese bezeichnen das Risiko, dass die eingegangenen Beteiligungen zu potenziellen Verlusten (z. B. aufgrund von Dividendenausfall oder Teilwertabschreibungen) aus bereitgestelltem Eigenkapital, aus Ergebnisabführungsverträgen (Verlustübernahmen) oder aus Haftungsrisiken (bspw. Patronatserklärungen) führen können. Die Beteiligungsrisiken befinden sich im Steuerungsszenario oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze. Unserer Einschätzung nach handelt es sich um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko. Das Beteiligungsrisiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein mittleres Schadenspotenzial 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 Kurswertrisiko bei Eigenanlagen sowie das bilanzielle Zinsänderungsrisiko als aufsichtsrechtlich wesentlich 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 aufsichtsrechtlich eigentlich als 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 Schadenspotenzial 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. Das Liquiditätsrisiko hat zwar eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit, aber ein hohes Schadenspotenzial 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 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 Immobili-

enisiko als aufsichtsrechtlich wesentlich ein. Das Immobilienrisiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes Schadenspotenzial für die VFE-Lage.

Als Entwicklungsrisiko verstehen wir ein Bündel von Risiken, die sich bei der Realisierung von Immobilienprojektentwicklungen ergeben (z. B. Planungs-, Genehmigungs-, Baukosten-, Termin-, Vermietungs- und Veräußerungsrisiken). Die Bank stuft das Entwicklungsrisiko als wesentlich ein. Das Entwicklungsrisiko hat eine mittlere Eintrittswahrscheinlichkeit und ein mittleres Schadenspotenzial 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 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 mithilfe 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 Risikodeckungspotenzials 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 Risikodeckungspotenzial abgesetzt. In der Risikotragfähigkeitskonzeption wird das Adressenausfallrisiko bei Eigenanlagen monatlich mithilfe des Moduls „Kreditportfoliomodell 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 Risikodeckungspotenzials berücksichtigt. Den Adressenausfallrisiken in unseren Eigenanlagen begegnen wir grundsätzlich dadurch, dass Bonitäts-, Strukturlimite und Limite für Einzelemittenten festgesetzt und überwacht werden.

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 parCIT 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 Zwölfmonatshorizont vor.

Zur Quantifizierung der Kursänderungsrisiken bewerten wir unsere Wertpapierbestände unter Zugrundelegung aktueller Zinssätze und Kurse. Darüber hinaus analysieren wir regelmäßig die potenziellen

Verlustrisiken aus möglichen künftigen Zins- und Kursänderungen im Rahmen einer Simulation mittels der bereits beschriebenen Zinsszenarien. Art, Umfang und Risikopotenzial 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 Anlagebuchs einbezogen. Für Positionen mit unbestimmter Kapital- oder Zinsbindung sind geeignete Annahmen getroffen.

Die Risikoermittlung für Fonds erfolgt auf Basis von Risikokennzahlen, die seitens der jeweiligen Fondsgesellschaften regelmäßig bereitgestellt werden.

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 potenzieller Liquiditätsbedarf rechtzeitig erkannt wird. Neben der täglichen Überwachung der LCR nutzen wir zur Quantifizierung des Liquiditätsrisikos eine Szenarioanalyse, die 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. Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Erhebung und Messung der NSFR. Darüber hinaus werden zum Zweck der Beurteilung des Liquiditätsrisikos insbesondere Liquiditätsablaufbilanzen verwendet, die einem definierten Liquiditätsdeckungspotenzial 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, die auf den „Basel II relevanten Verlustkategorien“ basiert, alle relevanten operationellen Risiken in einer ex-ante-Betrachtung einzeln beurteilt und bewertet. Neben der 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 Rückgriffsansprüche 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 Telefonhotlines. Versicherbare Gefahrenpotenziale, 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 Immobilientransaktionen. Die Wesentlichkeit dieser Risiken wird grundsätzlich anlassbezogen bzw. turnusmäßig überprüft.

Entwicklungsrisiko

Im Entwicklungsrisiko werden mittels Korrekturverfahren die risikobehafteten Erträge und Kosten durch pauschale Risikozuschläge bzw. -abschläge verändert und die Konsequenzen für das Gesamtergebnis des Projekts abgebildet. Die Veränderung der Erträge und Kosten unterstellt implizit eine potenzielle Anpassungsnotwendigkeit (z. B. durch verzögerte Genehmigungen, Marktveränderungen etc.) bei der Umsetzung des Projekts. 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 2021 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 2022 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.

Nach dem Bilanzstichtag mit dem Angriff durch Russland am 24. Februar 2022 hat die Ukraine den Kriegszustand ausgerufen. Die aktuelle Situation ist geprägt von geopolitischen Spannungen, die global in die Volkswirtschaften ausstrahlen. So haben z. B. die Europäische Union sowie die USA zwischenzeitlich umfangreiche Sanktionspakete verabschiedet und verhängt. Es ist nicht auszuschließen, dass auf Ebene der Wirtschaftspolitik weitere Maßnahmen beschlossen werden, die einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit und somit auch auf die Wirtschaftlichkeit des Handelns der Marktteilnehmer in den betroffenen Wirtschaftsräumen haben können. Ein Ende dieser durch Ungewissheit geprägten Situation ist nicht absehbar.

Infolge der volatilen Märkte wurden die Auswirkungen auf die Eigenanlagen in A5 und A6 analysiert. Bei Anleihen-Emittenten (A5) mit Bezug zu Russland beobachten wir Kursrückgänge, die ggf. zu Abschreibungsbedarf zum Jahresende führen können. Im Spezialfonds (A6) wurden die Aktienpositionen gegen fallende Märkte abgesichert, sodass im Verlauf des März 2022 keine relevanten negativen Wertänderungen im Fonds eingetreten sind.

Zudem wurden die Auswirkungen auf die Kreditrisiken im Kundengeschäft analysiert. Neben den relevanten größten Kunden-Blankovolumen wurden auch Kunden mit Geschäftsaktivitäten in den sanktionierten Gebieten analysiert. Hierbei wurden keine relevanten Auffälligkeiten im Kundenbestand mit Bezug zur Russland-Ukraine-Krise gefunden. Lediglich in einigen Branchen, wie z. B. im Handwerk, dem Speditionsgewerbe sowie der Landwirtschaft, sind negative Effekte aus steigenden Energiekosten sowie Preiserhöhungen bei Materialien/Rohstoffen und Treibstoffen zu erkennen. Die weitere Entwicklung ist aktuell noch ungewiss und wird von uns intensiv beobachtet.

Akute Risiken im Kundengeschäft sind im erforderlichen Umfang durch Einzelwertberichtigungen und Rückstellungen abgesichert. Für latente Risiken bestehen Vorsorgereserven nach § 340f HGB und der Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB.

Daneben hat die Covid-19-Pandemie auch in 2021 weiter zu weltweiten Effekten geführt. Dazu zählen gesamtwirtschaftliche Auswirkungen und Folgen für Unternehmen in der Region. Diese Auswirkungen – vor allem auf das Adressenausfallrisiko – sind derzeit weiter noch nicht vollumfänglich abschätzbar. Operationellen Risiken, insbesondere durch Ausfall wesentlicher Teile des alltäglichen Bankgeschäfts aufgrund Quarantäne mehrerer und/oder leitender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, begegnen wir weiterhin durch die räumliche und personelle Trennung wesentlicher Funktionsbereiche sowie die Bereitstellung von mobilen Arbeitsplätzen. Die weitere Entwicklung ist aktuell noch ungewiss und wird weiter intensiv beobachtet.

Insgesamt hat sich die Risikolage – gemessen an der prozentualen Auslastung der Summe der Limitbelastung im Verhältnis zu der Summe der Limite – von 79,3 % im Dezember 2020 bis auf 89,6 % im Dezember 2021 entwickelt. Die Risikolage hat sich im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Der Risikoanstieg bei den Adressrisiken steht im Einklang mit dem geplanten Wachstum im Kundenkreditgeschäft, bei den Beteiligungen und Immobilieninvestitionen.

Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen der Bank sind im Berichtsjahr von 470,7 Millionen Euro auf 517,5 Millionen Euro gestiegen. Die anrechenbaren Eigenmittel sind von 498,8 Millionen Euro auf 561,3 Millionen Euro gestiegen. Die für die Folgejahre angekündigten Kapitalzuschläge für die Eigenmittel werden nach unserer Planung erfüllt. Ein weiterer Aufbau der Eigenmittel ist geplant.

D PROGNOSEBERICHT

Die Weltwirtschaft ist zwar im Berichtsjahr 2021 nach dem pandemiebedingten Rückgang des Vorjahrs deutlich gewachsen, die Pandemieauswirkungen prägen jedoch weiterhin die wirtschaftliche Entwicklung. Die Erholung der Wirtschaft sollte sich dabei auch im Jahr 2022 weiter fortsetzen, allerdings mit verlangsamer Geschwindigkeit. Ursächlich hierfür dürften neben der Ausbreitung der Omikron-Variante auch Transportengpässe und Lieferkettenprobleme sowie damit verbundene Lieferverzögerungen und steigende Preise sein. Die aktuellen Vorhersagen für das Wirtschaftswachstum bewegen sich daher für 2022 zwischen 3,5 % und 4,6 % bzw. für 2023 zwischen 1,5 % und 3,2 %, was überwiegend durch eine robuste Binnennachfrage gestützt wird.

Aufgrund der verschiedenen Einflussfaktoren hat die Inflation in den letzten Monaten kräftig zugenommen und wird gemäß der Einschätzung der EZB auf kurze Sicht länger erhöht bleiben. Ungeachtet dessen wird die EZB in der Erwartung, dass der Preisdruck nachlassen und die Inflationsrate im Jahr 2023 voraussichtlich wieder auf 2 % sinken wird, ihre Leitzinsen auf den historisch niedrigen Niveaus belassen. Gleichzeitig wird sie aber das Pandemie-Notfallankaufprogramm planmäßig Ende März 2022 einstellen und das schon länger bestehende Wertpapierankaufprogramm in Höhe von zuletzt 20 Milliarden Euro pro Monat ab April vorübergehend aufstocken und flexibel einsetzen.

Die anhaltenden Negativzinsen, zusätzliche Eigenkapitalanforderungen, eine hohe Wettbewerbsintensität, die steigende digitale Affinität unserer Kunden, volatile Kapitalmärkte sowie die Auswirkungen der Coronapandemie bildeten die Herausforderungen unserer Gesamtbankplanung.

Angesichts dieser Rahmenbedingungen planen wir in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 über das Kundenkreditgeschäft, die Immobiliendirektinvestitionen und das Einlagengeschäft ein bilanzielles Wachstum, das leicht unterhalb des Niveaus des Berichtsjahrs liegen wird, aber dennoch unseren Leistungsindikator für die

Zukunftsfähigkeit „Erzielung eines überdurchschnittlichen Wachstums“ erfüllen wird.

Die Entwicklung des Zinsüberschusses bleibt im Zeitraum bis 2023 für die Ertragslage prägend. Auf Grundlage eines nahezu unveränderten Zinsniveaus planen wir, durch eine risikoorientierte Volumensteigerung den rückläufigen Zinseffekt aus dem Niedrigzinsumfeld zu kompensieren. Eine positive Auswirkung auf die Ertragslage dürfte sich allerdings durch eine abermals deutliche Steigerung der Gewinnausschüttungen aus unseren Immobilien- und Beteiligungsinvestitionen ergeben. Insofern erwarten wir eine Steigerung des Zinsüberschusses um ca. 10 % bis 2023. In den provisionsabhängigen Geschäftsfeldern soll durch eine Intensivierung der Beratung insbesondere das Wertpapiergeschäft und das Kreditvermittlungsgeschäft deutlich ausgeweitet und dadurch eine Steigerung des Provisionsergebnisses von durchschnittlich ca. 6,0 % p. a. erreicht werden.

Bei den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sehen wir aufgrund der derzeitigen Inflationsrate und prognostizierten Tarifierhöhungen Steigerungsraten, die aber durch weitere optimierende Kostenmaßnahmen für 2022 und 2023 mit ca. 2,4 % p. a. moderat ausfallen dürften.

Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen wird aufgrund eines Sonderertrags in 2021 im Folgejahr rückläufig sein. Mit Blick auf die zusätzlichen Mieterträge aus unseren getätigten Immobilieninvestitionen liegt der geplante Rückgang in 2022 und 2023 allerdings betragsmäßig nur leicht unter dem Niveau des Berichtsjahrs.

Angesichts der beschriebenen Wirkungen erwarten wir für das Jahr 2022 ein Betriebsergebnis vor Bewertung, das ca. 5 Millionen Euro oberhalb des Niveaus des Berichtsjahrs liegen dürfte. Für das Jahr 2023 wird von einer weiteren Steigerung von 5 % ausgegangen.

Beim geplanten Bewertungsaufwand im Kreditgeschäft wurden die zu erwartenden Auswirkungen des weiteren Verlaufs der Coronapandemie berücksichtigt. Gemäß der allgemein herrschenden Meinung haben die Banken im Jahr 2022 aufgrund der zeitversetzt wirkenden Folgen der Coroneinschränkungen mit erhöhten Risiken und Abschreibungen im Kreditgeschäft zu rechnen. Für das Jahr 2022 planen wir mit einem deutlich höheren Aufwand für die Bewertung unserer Kundenforderungen. Bei den Eigenanlagen erwarten wir hingegen nur ein leicht negatives Bewertungsergebnis. In der Summe gehen wir von einem negativen Bewertungsergebnis von ca. 0,05 % der durchschnittlichen Bilanzsumme aus. Gegenläufig hierzu wirkt sich jedoch ein Sonderertrag durch einen Buchgewinn aus dem Teilverkauf einer Beteiligung aus.

Mit Blick auf die dargestellten Entwicklungen erwarten wir in unseren Planungen steigende Betriebsergebnisse nach Bewertung, unser Leistungsindikator in Bezug auf die Rentabilität, und damit das Erreichen unseres strategischen Ziels von 1,5 % in den Jahren 2022 und 2023. Im Rahmen der Kapitalplanung wird die langfristige Entwicklung der Eigenmittel und der Kapitalquoten über einen Betrachtungszeitraum von fünf Jahren jährlich 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 Liquiditätslage, die den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen entspricht, gehen wir zukünftig aus.

Chancen im Hinblick auf den erwarteten Geschäfts- und Ergebnisverlauf sehen wir, wenn sich die Konjunktur und die Performance an den Börsen besser entwickeln als unterstellt. Dann ist mit einer deutlich stärkeren Kreditnachfrage, höheren Wertpapierumsätzen und damit einhergehend positiven Ergebnissteigerungen zu rechnen.

Risiken könnten sich z. B. aufgrund einer noch länger andauernden Pandemie, aus einem konjunkturellen Abschwung und einer rückläufigen Beschäftigungslage in der Region Braunschweig-Wolfsburg mit Auswirkungen auf das Kundengeschäft und die Risikoversorge

im Kreditgeschäft ergeben. Auch eine steigende Zahl von Insolvenzen als Folge der Pandemie kann das Kreditgeschäft belasten. Deutliche Verwerfungen an den Finanzmärkten hätten gleichfalls negative Folgen für die Ergebnislage der Bank. Die aufgeführten Risiken werden jedoch als nicht bestandsgefährdend angesehen.

Auf Grundlage unserer geordneten Vermögensstruktur und wirtschaftlichen Stärke sowie unserer Kundennähe, einhergehend mit unserer regionalen Verbundenheit, sehen wir uns auch weiterhin als stabiler, zuverlässiger und regionaler Finanzpartner unserer Mitglieder, privaten und gewerblichen Kunden. Wir blicken zuversichtlich auf die künftigen Veränderungen und erwarten für die nächsten zwei Jahre, die positive Entwicklung der vergangenen Jahre weiter fortsetzen zu können.

Abschließend möchten wir 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. Insbesondere beruhen die unseren Ausführungen zugrundeliegenden Prognosen auf unserer Einschätzung vor Eintritt des Russland-Ukraine-Konflikts. Durch den Konflikt sind höhere Bewertungsergebnisse möglich. Außerdem ergeben sich derzeit auch Auswirkungen durch das veränderte Zinsniveau.

Über Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahrs eingetreten und weder in der Gewinn- und Verlustrechnung noch in der Bilanz berücksichtigt sind, wird gemäß § 285 Nr. 33 HGB unter Angabe ihrer Art und ihrer finanziellen Auswirkungen im Anhang berichtet.

E ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft (Festlegung von Zielgrößen vor dem 12. August 2021)

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 Fünfjahreszeitraum 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. Juni 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. Juni 2022.

Die Zielfestlegungen für die Führungsebenen sind maßgeblich für den Bezugszeitraum bis einschließlich 30. Juni 2022. Die erstmalige Festlegung von Zielen hatte spätestens am 30. September 2015 zu erfolgen. Für die erstmalige Erreichung der Ziele war nach § 168 GenG ein Höchstzeitraum bis 30. Juni 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 2021 zusammen mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis 31. Dezember 2021 nach

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

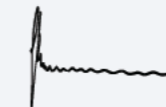
Wolfsburg, 29. April 2022

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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

der Aufsichtsrat der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg schaut auf ein herausforderndes, aber dennoch sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurück. Die weiterhin andauernde Coronapandemie und die damit einhergehenden Beschränkungen haben das Arbeits- und Privatleben erneut maßgeblich bestimmt und den Wandel in der Arbeitswelt, vor allem in Bezug auf die Digitalisierung, weiter vorangetrieben. Eine zusätzliche Belastung stellen die sich immer weiter verschärfenden regulatorischen Anforderungen für Banken und Kreditinstitute dar, auf die entsprechend und zeitnah reagiert werden muss.

Trotz dieser Herausforderungen ist es der Volksbank BraWo wiederum gelungen, ihre Marktposition gegenüber den Wettbewerbern weiter auszubauen, ein gutes Jahresergebnis zu erzielen und stets als zuverlässiger Partner für Sie als Kunden da zu sein.

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, nichtfinanziellen 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 Aufsichtsrats turnusmäßig, zeitnah und umfassend in den monatlich stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse.

Neben den monatlich stattfindenden Aufsichtsratssitzungen fanden im Geschäftsjahr 2021 drei weitere, außerordentliche Sitzungen statt. Die Sitzungen wurden je nach Coronainzidenzlage entweder als Präsenzsitzung oder als Videokonferenz durchgeführt. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in regelmäßigen Abständen umfangreich über aktuelle Planzahlen, die Mehrjahresplanung sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens informiert. In Abstimmung mit dem Aufsichtsrat hat der Vorstand eine grundlegende Überarbeitung der Geschäfts- und Risikostrategie vorgenommen, die im Mai 2021 vom Aufsichtsrat beschlossen wurde.

Außerdem wurde in den Aufsichtsratssitzungen über zukunftsweisende Investitionen sowie den nachhaltigen Auf- und Ausbau weiterer Geschäftsfelder zusätzlich zum klassischen Bankgeschäft beraten und entschieden. So wurden in unserem Geschäftsgebiet zwei weitere Gewerbeimmobilien am Bohlweg in Braunschweig und am Hugo-Junkers-Weg in Wolfsburg erworben. Darüber hinaus wurden sowohl über die Bank als auch durch die zur Unternehmenseinheit gehörenden Volksbank BraWo Projekt GmbH, blueorange Development Partner GmbH und die LP Investment Partners GmbH in Form von Joint Ventures weitere Immobilienkäufe und Projektentwicklungen initiiert. Beispielhaft seien regionale Projekte wie die Baulandentwicklung am Mittelweg in Braunschweig sowie überregionale Vorhaben in Hamburg Bergedorf, der Steintorstraße Hannover, dem Gutshof Zwätzen und zwei Projekte im Westendviertel in Frankfurt genannt. Ein weiteres ertragsversprechendes Invest ist das zum Zwecke der Entwicklung und teilweisen Weiterveräußerung gemeinsam mit der FOM Real Estate GmbH erworbene AOK-Portfolio. Mit dem Spatenstich und dem Baubeginn des Business Centers III begann im Jahr 2021 die letzte planmäßige Erweiterung des BraWoParks in Braunschweig.

Zusätzlich zu den Immobilieninvestitionen wurde im Bereich des Beteiligungsmanagements ferner über zukunftsweisende Investments entschieden. So wurde z. B. im Rahmen der Unternehmensnachfolge der bisher 50 prozentige Anteil an dem Traditionsunternehmen Hofbrauhaus Wolters auf 100 % aufgestockt. Die vorgenannten Investitionen sollen auch künftig zur Ertragssteigerung der Unternehmenseinheit beitragen. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand ausführlich über Entwicklungen und Fortschritte laufender Projekte in Kenntnis gesetzt.

Über diese Themen 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. Im November 2021 erfolgte eine Weiterbildung der Aufsichtsräte, die durch Referenten des Genossenschaftsverbands – Verband der Regionen e. V. durchgeführt wurde.

Die Vertreterversammlung im Jahr 2021 konnte wie bereits 2020 aufgrund der Pandemie nicht als Präsenzveranstaltung stattfinden und wurde daher zum angekündigten Termin am 7. Juni 2021 erst-

mals als virtuelle Veranstaltung im Videoformat mit digitalem Abstimmungstool durchgeführt. 2020 folgte die Bank der BaFin-Auflorderung, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten. Das Versprechen an unsere Mitglieder, die Zahlung der ausgefallenen Dividende in den Folgejahren nachzuholen, wird nunmehr eingelöst. Bereits im Jahr 2021 zahlte die Volksbank BraWo zusätzlich zu der regulären Dividende von 10 % eine im Rahmen der regulatorischen Möglichkeiten zulässige Sonderdividende von 5 %. Auch in diesem Jahr ist deshalb nochmals die Zahlung einer zusätzlichen Sonderdividende von 5 % vorgesehen.

Die strategischen Entscheidungen der letzten Jahre und deren konsequente und zielgerichtete Umsetzung ermöglichen es auch weiterhin, die Menschen und Unternehmen in der BraWo-Region bestmöglich zu unterstützen. Besonders erfreulich war daher auch, dass zum einjährigen Bestehen von BraWo-Meinkonto bereits über 22.000 Kontoeröffnungen erfolgten.

Auch die im Jahr 2020 gestartete Spendenaktion zur Aufforstung des Harzes durch unser Projekt United Kids Foundations Wald ist 2021 beispielhaft vorangeschritten. So wurden bis Ende 2021 bereits über 60.000 gespendete Bäume gezählt.

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, der bei Bedarf in unregelmäßigen Abständen zusammentritt. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr sechs Mal. Hierbei wurden die persönlichen Belange der Vorstände umfassend erörtert. Aus den Sitzungen des Ausschusses wurde im Gesamtaufichtsrat berichtet. Die sich durch das Ausscheiden von Herrn Pietschmann ergebenden Veränderungen im Vorstand der Volksbank BraWo wurden in der Aufsichtsratssitzung im Dezember 2021 behandelt.

Der vom Vorstand nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs aufgestellte Jahresabschluss 2021 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband e. V. geprüft, der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt worden. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung am 13. Juni 2022 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 Gewinnvortrags und der Vorwegzuweisung zu den Rücklagen – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2021 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr die Herren Torsten-Armin Kietzmann, Uwe Horn und Niels Kielhorn mit Ende der Vertreterversammlung aus dem Aufsichtsrat aus. Für die drei Mitglieder des Aufsichtsrats ist die Wiederwahl zulässig und wird der Versammlung vorgeschlagen.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg für die erfolgreiche Zusammenarbeit und Einsatzbereitschaft im Geschäftsjahr 2021. Dem Vorstand danken wir für die stets von Vertrauen geprägte harmonische Zusammenarbeit.

Wolfsburg, 10. Mai 2022

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
AirEmotion GmbH
Frank Bierstedt
Fotodesign-Bierwagen
blueorange Development West GmbH
Kathrin Bolte
Julian Buttschardt
Ralf Büchler
Cagla Canidar/KURT Media
Darius Simka
Domingos de Barros Octaviano
Sebastian Dorbrietz
Jürgen Eickmann
Eintracht Braunschweig
Giesler Architekten/
chora blau Architekturvisualisierung
Stadt Gifhorn

Andreas Greiner-Napp
Simon Hausberger
KD BUSCH.COM
Rüdiger Knuth
Lars Landmann
Isabell Massel
MG RTL D/Stefan Gregorowius
Joachim Mottl
Nina Stiller
St. Elisabeth-Krankenhaus Salzgitter
STRUCTURELAB GmbH
Michael Uhmeyer
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
VR-Gewinnspargemeinschaft e. V.
WAZ/Ann Katrin Wucherpfennig
WMG Wolfsburg



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