

BRAWOGROUP



FINANCE

REAL ESTATE

CORPORATE INVESTMENTS

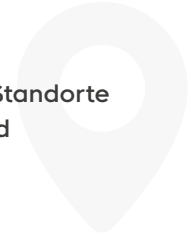
CORPORATE RESPONSIBILITY

Jahresbericht 2022



9

REAL ESTATE-Standorte
in Deutschland



300

Gesellschaften umfasst
die BRAWO GROUP

6 Mrd. Euro

beträgt die Bilanzsumme
der **Volksbank BraWo**

31

zukunftsorientierte
Unternehmen gehören der
BraWo Capital Group an

4 Mrd. Euro

betreute Bestandsimmobilien
und Projekte

76.680

Kinder und Jugendliche konnten
mittlerweile im Rahmen von **United**
Kids Foundations mit **568 Projekten**
gefördert werden

1.700

Mitarbeitende der BRAWO GROUP geben
Tag für Tag ihr Bestes für ihre Kunden

***„Mit der Realisierung der BRAWO GROUP
legen wir das Fundament
für eine prosperierende Zukunft.“***

Jürgen Brinkmann,
Vorstandsvorsitzender Volksbank BraWo

Von der Bank zur BRAWO GROUP

Unser Erfolg basiert auf vier zukunftsorientierten Säulen

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,
liebe Mitglieder und Mitarbeiter,

lassen wir die letzten Jahre der Unternehmensentwicklung Revue passieren, ist 2022 sicher ein entscheidender Meilenstein auf unserem Wachstumskurs: In diesem Jahr haben wir die BRAWO GROUP realisiert und damit das Fundament für eine prosperierende Zukunft gelegt. Unter dem Dach der BRAWO GROUP fassen wir nun unsere Kompetenzen in vier Geschäftsfeldern zusammen. Neben dem klassischen Bank- und Versicherungsgeschäft, dem Bereich „Finance“, bündeln wir unter „Real Estate“ und „Corporate Investments“ unsere erfolgreich operierenden Tochter- und Enkelgesellschaften. Der Bereich „Corporate Responsibility“ stellt unsere Herzensangelegenheit, das soziale Engagement für unsere Region, dar. Dank des hohen Einsatzes aller Mitarbeitenden haben wir nicht nur eine unglaubliche Transformation unserer gesamten Unternehmensorganisation geschafft, sondern auch ein Geschäftsmodell entwickelt, das Benchmark für unsere Branche ist.

Perfekt für die Zukunft aufgestellt

Wir blicken auf ein herausforderndes und zugleich sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Mit der Volksbank BraWo und unserer Unternehmensgruppe sind wir ein agiler, verlässlicher und zugleich wirtschaftlich kerngesunder Partner für Sie und alle, die Kunde bei uns werden möchten. Und wir wachsen weiter. Mit der BRAWO GROUP, die mittlerweile über 300 Gesellschaften mit mehr als 1.700 Mitarbeitern umfasst, entwickeln wir unser

Produktangebot stets zu Ihrem Wohle weiter. „Mehr als Geld und Zinsen“ ist dabei unser Anspruch und unser Versprechen.

So haben wir 2022 die BRAWO GROUP um einige sehr spannende Unternehmen, Leistungen und Kompetenzen erweitert. Unter anderem haben wir gezielt Flächen erworben, um einen Beitrag zur Nachhaltigkeit und zum Ausbau der regenerativen Energien zu leisten. Eine neue Projektentwicklungsgesellschaft, speziell für die Themen Wind- und Solarenergie, rundet unser umfangreiches Leistungsspektrum ab. Wir werden auch in der Zukunft weitere Investitionen in diesem gesellschaftlich wichtigen Segment tätigen.

Sie können von uns erwarten, dass wir immer die beste Lösung für Sie suchen. Eine dieser Lösungen haben wir z. B. für die Stadt Braunschweig gefunden. Wir werden die Stadt Braunschweig nach der Fertigstellung des Business Centers III im BraWoPark in 2023 als Mieter und Nachbarn begrüßen dürfen. Zwei starke Partner rücken noch enger zusammen. Darauf freuen wir uns.

Highlights eines bewegten Jahrs

- Über 10.000 Neukunden im ablaufenden Geschäftsjahr ist nicht nur für uns außergewöhnlich, sondern ein herausragender Vertrauensbeweis in unsere Bank, unsere Mitarbeiter und unsere Leistungen.
- Im vergangenen Jahr konnten wir die Bilanzsumme erneut steigern und über die Sechs-Milliard-



Die Vorstandsmitglieder Mark Uhde, Ralf Schierenböken und Jürgen Brinkmann (Vorsitzender) der Volksbank BraWo (v. l.) blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2022 der BRAWO GROUP zurück.

den-Marke heben. Das Kreditvolumen wuchs um 10,5 Prozent auf 3,75 Milliarden Euro, die Kundeneinlagen stiegen um 4,4 Prozent auf mittlerweile rund 4,2 Milliarden Euro.

- Auch für das Geschäftsjahr 2022 können wir unseren Mitgliedern eine Dividende von zehn Prozent in Aussicht stellen. Nicht nur in diesem Punkt sind wir führend in der Region.
- Soziales Engagement für die Region ist und bleibt ein zentraler Bestandteil unseres genossenschaftlichen Handelns. Dabei liegen uns vor allem das Wohl und die Zukunft der Kinder und Jugendlichen im BraWo-Land am Herzen. 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. Mit dem LupoLeo Award, dem

größten Förderpreis für soziales Engagement im Kinder- und Jugendbereich in Deutschland, zeichneten wir Projekte und Personen aus, die Kinder und Jugendliche in der Coronapandemie besonders unterstützt haben. Und auch unser Aufforstungsprojekt, der United Kids Foundations Wald, im Harz wächst kräftig weiter.

Unseren Weg haben wir 2022 erfolgreich fortgesetzt und die Idee des gemeinsamen Handelns auf vielen Feldern leben können. Wir danken Ihnen allen sehr für Ihre Unterstützung auf diesem Weg.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen unser Geschäftsjahr 2022 ausführlich vor. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Herzliche Grüße

Jürgen Brinkmann

Ralf Schierenböken

Mark Uhde



FINANCE



Vorstandsmitglied Mark Uhde
verantwortet den Marktbereich der
Volksbank BraWo.

Von der Bank zur Allfinanz

Weit mehr als eine normale Bank

Die BRAWO GROUP hat ihren Ursprung im klassischen Bankwesen. Mit unseren genossenschaftlichen Wurzeln war von Anfang an eine sehr zugewandte und verantwortungsvolle Haltung zu den Menschen unserer Region verbunden, deren Befindlichkeiten wir aus direkter Nachbarschaft genau kennen und deren Wohlergehen wir uns bis heute verpflichtet fühlen. Es war deshalb selbstverständlich, die Finanzdienstleistungen einer Bank durch Hinzunahme von Versicherungen und Kapitalanlagen zu einem Gesamtpaket zu formen.

„Wir sind Profis und sind am Puls der Zeit.“

Mark Uhde, Vorstandsmitglied der Volksbank BraWo

Ein guter Grund: kurze Wege

Für eine vielfältige und allumfassende Finanz-Expertise aus einer Hand wurden die ursprünglichen Schwerpunkte der Gruppe, das klassische Bank-, Versicherungs- und Fondsgeschäft, im neuen Bereich Finance zusammengefasst.

Besser als gut

Warum ein erfolgreiches Modell wie die BRAWO GROUP optimieren? Die Antwort ist schnell gegeben: Um zukunftsfähig und ein attraktiver Arbeitgeber zu bleiben. „Innovativ, anders, schnell, so bewegen wir die Finanzbranche mit Konzepten, bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht“, fasst Mark Uhde zusammen. Auf die Frage nach der Motivation für die Neuausrichtung erklärt er: „Als finanzstarker, solider Partner wollen wir auch künftig positive Impulse in die Region geben. Kunden, Mitarbeitende sowie die Menschen vor Ort sollen sich auf uns verlassen können. Das ist unser Anspruch!“

Um diesem eigenen hohen Anspruch gerecht zu werden, reagiert der Finance-Bereich schnell auf veränderte Marktbedingungen. Bestehende Produktlinien werden regelmäßig controlled und bei Bedarf optimiert, neue Produkte designed. Kunden honorieren diese zukunftsorientierte Entwicklung: Der Bereich Finance wächst profitabel. Über 10.000 Neukunden im ablaufenden Geschäftsjahr ist nicht nur ein außergewöhnlicher, sondern ein herausragender Vertrauensbeweis in die Bank, die Mitarbeitenden, die Leistungen.

Fünf gute Gründe für unsere Kunden

- **Kurze Wege:** Allfinanz-Experten sind direkt vor Ort und agieren entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Finanzdienstleistungen. Die Entscheidungsinstanzen sind vor Ort.
- **Die Beratenden haben ein Gesicht.** Sie sind bereit und verfügen über das erforderliche Know-how, auf individuelle Fragestellungen einzugehen.
- Kunden agieren mit einem Geschäftspartner, der sich in der Region bestens auskennt und vernetzt ist. Ein **wertvolles Netzwerk**, von dem sie zusätzlich profitieren.
- **Für Firmenkunden** sorgen wir für Liquidität und die finanziellen Spielräume, um investieren zu können.
- Wir unterstützen Menschen, sodass sie sich ihren Traum vom Eigenheim erfüllen können, und **begleiten sie bei sämtlichen Finanzfragen** durchs Leben.

Die Verantwortungsbereiche auf einen Blick

private office

Als Spezialeinheit für Profisportler, Schauspieler und andere Medienschaaffende beginnen wir dort, wo konventionelles Banking an seine Grenzen stößt.

Volksbank BraWo

Die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg ist eine Genossenschaftsbank, deren Geschäftsgebiet die Regionen Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg umfasst. Ihr juristischer Sitz ist Wolfsburg, der Verwaltungssitz liegt seit dem Jahr 2011 im BraWoPark in Braunschweig.

BANK

Braunschweiger Privatbank

Die Braunschweiger Privatbank steht für die Verbindung von Privatkundenkompetenz und nachhaltig orientiertem Denken und Handeln. Vermögende Privatkunden, Unternehmer und Stiftungen erhalten hier ein auf ihre spezifischen Bedürfnisse ausgerichtetes Leistungsportfolio.

Weitere Teilbereiche und Partner:

- DZ BANK
- DZ Privatbank
- easyCredit
- VR Smart Finanz

Volksbank BraWo Service GmbH

Das Tochterunternehmen der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg agiert als Dienstleister für die Volks- und Raiffeisenbanken im Tätigkeitsfeld der internen Bankgeschäftsbereiche. Unter anderem bietet die Gesellschaft Lösungen der Bargeldversorgung und -entsorgung für Großkunden an.



BraWo Fondsmanagement

Die Vorbereitungen für das Fonds- und Investmentgeschäft als weiterer wesentlicher Baustein der langfristigen Strategie starteten 2022. Im März 2023 wurde der Grundstein für eine langfristige Partnerschaft und strategische Zusammenarbeit mit der Beteiligung an der FOM Invest als lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Auflage und Verwaltung von Investmentvermögen gelegt.

Weiterer Partner:
• Union Investment

CR Makler Kreditversicherungen

Die CR Maklergesellschaft Südostniedersachsen GmbH ist auf die neutrale Vermittlung von Kreditversicherungen spezialisiert. Der Versicherungsmakler gestaltet für jedes Unternehmen ein speziell zugeschnittenes Schutzpaket und eliminiert somit das unternehmerische Risiko von Forderungsausfällen.

INSURANCE

Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG

Die Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG ist ein unabhängiger Versicherungsmakler aus Braunschweig. Im Mittelpunkt steht die unabhängige, persönliche Beraterleistung. Über 1.000 gewerbliche Kunden mit mehreren tausend Versicherungsverträgen vertrauen der renommierten Gesellschaft. Der Qualitätsstandard spiegelt sich sowohl im Know-how der Mitarbeiter als auch in jahrzehntelanger Kundentreue wider.

Weiterer Partner:
• R+V Versicherung

Lange GmbH Versicherungsmakler

Die Lange GmbH Versicherungsmakler aus Wolfsburg ist Ihr kompetenter Partner für Versicherungen im Großraum Wolfsburg-Braunschweig. Vor allem im Bereich der Gewerbeversicherungen verfügt das Versicherungsbüro über jahrzehntelange Erfahrungen.

Ihre Bank vor Ort

Kraftvolles Wachstum durch Investitionen in der Region

Zukunftswisende Investitionen vor Ort und gut vernetzte Akteuren sind die entscheidenden Erfolgskriterien für die weitere positive Entwicklung.

Die Zukunft der Region beginnt für uns damit, dass wir investieren: in Menschen, in Unternehmen. Es geht uns darum, bei der nachhaltigen Gestaltung sowie Entwicklung mitzuwirken und die Wirtschaftskraft vor Ort weiterhin zu stärken.

Direktionsleiter – immer dabei und mittendrin

Wir wollen jede unserer Regionen als couragierte Akteure engagiert mitgestalten. Das gelingt insbesondere deshalb zum Vorteil unserer Kunden und Mitglieder so gut, weil jede einzelne unser fünf Regionen von einem Direktionsleiter geleitet wird. Sie kennen sich bestens aus und wissen von den Besonderheiten in den einzelnen Gebieten.

Die für die Regionen Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg verantwortlichen Leiter verstehen sich als Impulsgeber und Informationsdrehscheibe, sowohl für

Kunden als auch bankintern. Unsere Direktionsleiter sorgen in der sehr großen Region für kurze Wege und schnelle Entscheidungen. Unterstützt werden die Leiter bei ihren Entscheidungen von den regionalen Beiräten.

Beiräte – Austausch auf höchster Ebene

Die Wahl eines Beirats ist eine Besonderheit unserer Bank. Der Beirat ist kein gesetzlich vorgeschriebenes Gremium. Als regionale Bank ist es uns jedoch wichtig, die Erwartungen unserer Kunden und Mitglieder zu kennen. Deswegen ist der Beirat für uns ein unverzichtbares Instrument. Wir erhalten wertvolle Erkenntnisse und können so eine noch stärkere Verankerung in der Region gewährleisten.

Die Mitglieder des Beirats verfügen über fundierte Kenntnis der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Geschäftsbeziehungen in der Region. Daher werden sie zur Besprechung grundsätzlicher Fragen und geschäftspolitisch wichtiger Entscheidungen sowie Investitionen in der Region gern hinzugezogen.

Sie haben sich schon immer gefragt, was die Direktionsleiter genau machen? Auf den folgenden Seiten bekommen Sie einen Einblick.

Innovativ. Persönlich. Kompetent.

Unterschiedliche Facetten machen den Charme unseres Geschäftsgebiets aus. Gleichzeitig resultieren daraus regional verschiedene Anforderungen. Wir wissen um diese Besonderheiten und haben uns darauf eingestellt.

Vertrauen basiert auf langjähriger Begleitung, Weiterentwicklung erfordert maßgeschneiderte Lösungen. Unsere fünf Direktionsleiter sind die Garanten für die individuelle Betreuung der Regionen Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg.



Carsten Ueberschär

Leiter Direktion Braunschweig

Für mich ist partnerschaftliches Zusammenarbeiten ein entscheidendes Element in meiner täglichen Arbeit. Ich nutze meine Kontakte, um Projekte gemeinsam zu entwickeln und umzusetzen. Darüber hinaus finde ich es großartig, wenn ich dazu beitragen kann, dass sich Partner untereinander vernetzen.

Mir ist es wichtig, proaktiv zu agieren und Verantwortung zu leben. Ich freue mich darüber, wenn mit meiner Unterstützung richtungsweisende Bauvorhaben in Braunschweig realisiert werden können oder wenn ich einen Anteil daran habe, dass das Sport- und Kultursponsoring nach Corona wieder deutlich belebt wurde.

„Mit unserem Engagement wollen wir verantwortungsvoll für die Menschen in der Region etwas zum Besseren bewegen.“

Meine Highlights in 2022

Wolters Applausgarten – zweite Spielzeit:

Der Applausgarten öffnete wieder seine Pforten und zahlreiche Gäste erlebten einen bunten musikalischen Sommer. Neben zahlreichen Konzerten durch alle Genres und Vorlieben hindurch stachen besonders die vier Akustikkonzerte von Bosse mit einer besonders knisternden Atmosphäre heraus.

Presenter of the Day – Eintracht Braunschweig:

Als langjähriger Sponsor von Eintracht Braunschweig präsentierten wir uns am 21. September 2022 beim „Sponsor of the day“. Alle Fans waren eingeladen, auf dem Vorplatz des Eintracht-Stadions direkt beim großen Volksbank BraWo-Truck am attraktiven Gewinnspiel teilzunehmen – was viele Fans nutzten. Zu gewinnen gab es tolle Preise, neben „Woltiletten“ von Wolters auch zwei

nagelneue Trikots der Traditionsmannschaft sowie ein E-Bike aus der Sonderedition der Braunschweiger Privatbrauerei.

Vertragsschluss – Baugebiet Mittelweg:

Der Bedarf an neuem Wohnraum ist enorm. Mit diesem Projekt leisten wir gemeinsam mit der Jochen Staake Stiftung einen wesentlichen Beitrag, dieser Nachfrage gerecht zu werden. Im nördlichen Ringgebiet entstehen in den nächsten Jahren auf einer Fläche von rund 3,8 Hektar rund 300 Wohneinheiten sowie attraktive Gewerbeeinheiten entlang des Mittelwegs. Eine Kindertagesstätte im Quartier deckt zudem den aufkommenden Bedarf an Krippen- und Kindergartenplätzen.

Thomas Fast

Leiter Direktion Gifhorn

2022 war zwar noch von Corona geprägt, dennoch nutzten Gifhorer den kurzen Draht zur Bank intensiv.

Die größte Herausforderung war und ist, die Verbindungen zu halten. Im Außenverhältnis den Kontakt sowohl zur Politik als auch zu Unternehmen zu pflegen und nicht abreißen zu lassen. Gleichzeitig bei abnehmender Pandemie hilfreich zur Seite zu stehen und zurück zur Normalität zu finden. Mein Bestreben ist, rechtzeitig auf die Nöte des Einzelnen reagieren zu können.



**„Mein Credo:
ansprechbar sein,
zuhören, informieren,
und mit dem Know-
how der Volksbank
BraWo geeignete
Maßnahmen
anstoßen.“**

Meine Highlights in 2022

Eine Million Euro für Flüchtlingskinder: Diese unglaubliche Summe floss vom RTL-Spendenmarathon direkt nach Gifhorn. Damit konnten wir gemeinsam mit der Diakonischen Jugend- und Familienhilfe Kästorf sowie dem Landkreis Gifhorn „GifHelp“ in kürzester Zeit als das größte Projekt seiner Art in Gifhorn an den Start bringen. Ukrainische geflüchtete Kinder erhielten so schnell und unbürokratisch Hilfe.

Impfstation für Kinder: Gemeinsam mit der Gifhorer Ärztin Yvonne Trommer haben wir eine Impfaktion ins Leben gerufen. Dafür stellten wir am Samstag, den 22. Januar 2022

unsere Räumlichkeiten der Hauptstelle in Gifhorn am Steinweg zur Verfügung. Die Impfaktion lief von 10:00 bis 17:00 Uhr. Sie wurde begeistert angenommen, die Impftermine waren schnell vergeben.

1. Beiratssitzung: In der ersten Beiratssitzung wurden in partnerschaftlicher Zusammenarbeit für Gifhorn relevante Themen und konkrete Fragestellungen diskutiert. Gemeinsam konnten wertvolle Erkenntnisse zum Wohle von Kunden und Mitgliedern sowie für das zukünftige Engagement der Bank gewonnen werden.

Stefan Honrath

Leiter Direktion Peine

Wer im Peiner Land heute Volksbank sagt, meint BraWo, und wer BraWo sagt, meint Volksbank. Indem das erreicht wurde, änderte sich die Herausforderung dahin gehend, mehr als bisher das durch Tochter- und Enkelgesellschaften rasant anwachsende Leistungsspektrum der BRAWO GROUP in die Bevölkerung zu tragen. Von unserem Weg lassen wir uns nicht abbringen, erst recht nicht durch rücksichtslose Verbrecher, die 2022 vier Geschäftsstellen bei Anschlägen auf Geldautomaten zerstörten. Wir – das sind alle Mitarbeiter – arbeiteten unbeirrt daran, unsere Marktanteile auszuweiten.

„Für uns zählt nicht der einmalige spektakuläre Effekt, sondern die wirksame, nachhaltige Unterstützung von Mitgliedern, Kunden und der ganzen Region, insbesondere in Krisenzeiten.“

Meine Highlights in 2022

Frühlingsempfang digital: Aufgrund der seinerzeit noch unklaren Corona-Situation fand der Frühlingsempfang von Peiner Allgemeiner Zeitung (PAZ) und Volksbank BraWo am 16. März 2022 erstmals in digitaler Form statt. Unter dem Motto „Hoch im Norden, tief im Süden.“ stellten die Gastgeber Stefan Honrath und PAZ-Geschäftsführer Gordon Firl durch Einspieler und Interviews ein Unternehmen aus dem Norden (BKM Stahl- und Anlagenbau) und eine aus dem Süden (Hoffmann Maschinen- und Apparatebau) des Landkreises vor.

Unternehmensnachfolge: Gemeinsam mit der Allianz für die Region und realkapital Mittelstand fand am 11. Mai 2022 in den Räumen der BraWo-Hauptstelle am Markt eine

spannende Veranstaltung zum Thema Unternehmensnachfolge statt. Vielfältige Informationen und Anregungen rund um die Frage, wie sich ein Unternehmen übergeben oder zwecks Übernahme finden lässt, stießen auf das rege Interesse der Besucher.

BraWo Mobility Summer: Aus dem früheren Autofrühling entwickelte mit maßgeblicher Unterstützung der Volksbank BraWo die Peine Marketing GmbH ein Sommer-Event, das unterschiedliche Themen rund um Mobilität unterhaltsam präsentierte. Mit einer von der örtlichen Theaterleiterin Dr. Bettina Wilts inszenierten szenischen Lesung des „romantisch-unsentimentalen“ Stücks „Eine Sommernacht“ klang die gelungene Veranstaltung aus.





Nicole Mölling

Leiterin Direktion Salzgitter

Als Leiterin der Direktion Salzgitter liegt es mir besonders am Herzen, die Standorte Salzgitter und Sickinge 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 2022 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.

„Der Auf- und Ausbau von persönlichen Kontakten und Beziehungen prägt die Zusammenarbeit mit unseren Kunden auf Augenhöhe.“

Meine Highlights in 2022

BraWo Seefestival: Pfingsten 2022 feierte das BraWo Seefestival seine erfolgreiche Premiere. Die Volksbank BraWo hat gemeinsam mit weiteren Initiatoren das beliebte Salzgitteraner Seefestival neu aufgelegt. Besonders hervorzuheben ist, dass die Stadt Salzgitter im Rahmen des BRAWO Seefestivals den Salzig Bandcontest erstmals in Salzgitter-Lebenstedt ausgetragen hat. Die zahlreichen Besucher genossen das vielfältige Angebot rund um den Salzgittersee.

Die Volksbank BraWo lud im Rahmen des Festivals zu einem Empfang ins Café del Lago ein. Die rund 100 Gäste waren begeistert und haben mit ihren sehr positiven Rückmeldungen den Entschluss bestätigt: Mittelfristig soll das Festival zu einem regionalen Highlight in Salzgitter und starken Besuchermagneten ausgebaut werden.

Netzwerke leben: Branchenübergreifende Netzwerke sind für alle Unternehmer wichtig. So konnten wir in 2022 zwei neue Formate ins Leben rufen. Ich möchte zum einen die weibliche Sicht stärker in den Fokus rücken und zum anderen mit „female perspective“ den Austausch von Unternehmerinnen mit

zukunftsweisenden Themen und inspirierenden Referenten unterstützen. Der Unternehmerzirkel als weiteres Format richtet sich an alle Unternehmer in Salzgitter und in der Region.

Mit beiden neuen Netzwerken wollen wir Unternehmerinnen und Unternehmern eine Plattform bieten, um den Austausch und das Heben von gemeinsamen Synergieeffekten zu fördern.

Alle Netzwerkveranstaltungen wurden in der Region sehr positiv aufgenommen. 2023 werden die stark nachgefragten Formate fortgesetzt.

Gründung Beirat Direktion Salzgitter: Für unseren neuen Beirat konnten wir bekannte Multiplikatoren und Vertreter aller Kundengruppen gewinnen, die mit unserer Region eng verbunden sind. Sie wissen um die örtlichen Gegebenheiten und sind mit den Stärken und Chancen ihrer Heimat sehr vertraut. Kurzum – sie wissen, was vor Ort „läuft“ und gebraucht wird. Mit Unterstützung der Beiräte können wir daher noch besser in unserer Direktion agieren, Akzente setzen und unser soziales Engagement gezielter einsetzen.

Claudia Kayser

Leiterin Direktion Wolfsburg

Ein solides Fundament meiner Arbeit bilden meine Netzwerke und Kontakte. Mein Anliegen ist es, die Türen für Externe in unsere Gruppe und für Interne nach außen zu öffnen, die partnerschaftliche Zusammenarbeit beziehungsweise Kooperationen zu forcieren, Projekte zu initiieren und zu begleiten. Als erster Ansprechpartner für Kunden, Interessenten, Institutionen, Politik und Verwaltung Wolfsburgs, der Samtgemeinden Boldecker Land und Brome sowie des Landkreises Helmstedt übernehme ich Verantwortung für die Themen

meiner Direktion und freue mich, wenn wir als Volksbank BraWo bspw. die Innenstadtentwicklung maßgeblich mitgestalten können. Darüber hinaus ist es mir wichtig, Wolfsburg und Umgebung lebens- und liebenswert zu gestalten – über die Projekte unseres Kindernetzwerks United Kids Foundations aber auch über Maßnahmen wie der Unterstützung unserer Vereine.

Zusätzlich engagiere ich mich ehrenamtlich im Vorstand der BraWo Stiftergemeinschaft, der Wirtschaftsvereinigung, des Netzwerks der Allianz für die Region, als Beiratsvorsitzende des VfL e. V. und im Hochschulrat der Ostfalia.

Meine Highlights in 2022

Gründung der Wirtschaftsvereinigung Wolfsburg e. V.: Lange Zeit habe ich über die Gründung einer Wirtschaftsvereinigung in Wolfsburg nachgedacht. Im November 2020 kam von unserem Beiratsmitglied Hendrik Wolf-Doettinchem der Impuls mit der Frage, wie man mehr Vernetzung in Wolfsburg erreichen könne. Mit über einem Jahr Vorbereitungszeit wurde der Wirtschaftsverein im April 2022 mit zwölf Mitgliedern gegründet und im Juli 2022 im Vereinsregister eingetragen. Breits zum Ende des ersten Jahrs verzeichnete er 45 Mitglieder und rund 20



„Ich verfüge über die Netzwerke vor Ort und entsprechende Kontakte, um Türen zu öffnen.“

weitere interessierte Unternehmen. Mitglied können Freiberufler, Handwerker, Dienstleistungs-, Klein- und Mittelunternehmen werden. Gerade die Branchenvielfalt zeichnet die Wirtschaftsvereinigung Wolfsburg aus.

Volksbank in Fallersleben feierte 151. Jubiläum: Die historischen Wurzeln der Volksbank BraWo liegen mit der Gründung der Fallerslebener Volksbank im Jahr 1871 schon weit in der Vergangenheit zurück. Gefeierte wurde der ehrwürdige Geburtstag mit vielen über das Jahr verteilten Aktionen: Aktivitäten

beim Bürgerfest, Verlosung „Mein Fallersleben“, Verlosung E-Kinderbus, Restaurierung des Wappens und Löwens.

BraWo Arkaden im Zeitplan: 2022 war das Jahr der Vorentwurfsplanung und alle Zeichen stehen auf grün: Bis 2028 entsteht am Standort der Schillergalerie und der Porschestraße 62 – 68 mit den „BraWo Arkaden“ ein neuer Anker für Einzelhandel, Gastronomie, Büros und verschiedene Wohnkonzepte, die den Innenstadtkern weitsichtig aufwerten.

2023

Einblicke, Ausblicke, Lichtblicke

In 2022 verzeichnen wir in der Region ein überdurchschnittliches Wachstum in allen Segmenten, freuen uns über zahlreiche Neukunden, die uns ihr Vertrauen schenken. Diese Entwicklung werde ich 2023 weiter forcieren. Wir wollen DIE verbindende Bank in der Stadt Braunschweig sein.

**Braunschweig,
Carsten Ueberschär**

Ein klares Ziel ist, unsere Marktanteile gegenüber den Mitbewerbern weiter auszubauen und zu festigen. Ein nächster Meilenstein wird sein, gemeinsam mit der Stadt, dem Landkreis, der Wirtschaftsförderung sowie der City-Gemeinschaft und den Kommunen eine zentrale Stelle, das ‚Haus der Wirtschaft‘ für die Wirtschaft aufzubauen. An diesem Projekt ist die Wirtschaftsvereinigung maßgeblich beteiligt.

Gifhorn, Thomas Fast

Mein Wunsch ist es, immer mehr Menschen von unseren Leistungen zu überzeugen, zu Fans der BRAWO GROUP zu machen und für BraWo-Meinkonto zu begeistern. Zusätzlich möchte ich noch mehr Unternehmen und Freiberufler von unserer Kompetenz im Firmenkundengeschäft profitieren lassen und insgesamt eine positive Entwicklung für das Peiner Land erreichen. Dazu gehören auch zukunftsweisende Lösungen für die Standorte, die durch die Anschläge zerstört wurden.

Peine, Stefan Honrath

Wir sind in Salzgitter ein starker, verantwortungsvoller Partner. Diese Position ist für uns unverrückbar. Wir agieren als Trusted Advisor in der Region, auf dessen Fähigkeiten und Kompetenzen sich unsere Kunden und Partner absolut verlassen können. Unser Ziel ist, das volle Potenzial in der Region auszuschöpfen und in allen Bereichen weiter zu wachsen.

Salzgitter, Nicole Mölling

Auf meiner Agenda für 2023 stehen unterschiedliche und ehrgeizige Ziele: Zum einen will ich die angestoßenen Immobilienprojekte vorantreiben, zum anderen liegt mir der 85. Stadtgeburtstag sehr am Herzen, den wir maßgeblich gestalten werden. Zusätzlich visiere ich – wie schon in den Vorjahren – eine Steigerung der Kunden- und Mitgliederanzahl an. Es macht mir große Freude, die Menschen von der Leistungsfähigkeit unserer BraWo Group zu überzeugen und als Kunden zu gewinnen.

Wolfsburg, Claudia Kayser





FINANCE

Stabilität durch Veränderung

Die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe wird zur BRAWO GROUP S. 11

Mittelstands-Preis für zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Volksbank BraWo ist Bank des Jahres 2022 S. 12

1. Platz dank zufriedener Kunden

Volksbank BraWo ist doppelter Testsieger beim 7. Kundenspiegel S. 14

„Jetzt geht es darum, an der Seite des Kunden zu sein“

Wie Digitalisierung und Filialgeschäft im Privatkundenbereich einhergehen S. 16

Immobilienmarkt durchlebt Zeitenwende

Kunden setzen auf Modernisierungen statt auf Neubauten S. 20

Zwischen Alltag und Vision

Der Firmenkundenbereich: Schulter an Schulter mit den Unternehmern der Region S. 22

Digitale Services weiter ausbauen

Guido Letsch, Leiter Zahlungsverkehrsmanagement, im Interview S. 24

„Wir sind da, wenn wir gebraucht werden“

Thomas Heimfarth, Leiter Firmenkundengeschäft Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg, im Interview S. 28

Familienbetrieb weiter auf Expansionskurs

Wie Vater und Sohn gemeinsam ihr prosperierendes Unternehmen Energiehaus Blechinger leiten S. 30

Außergewöhnliches Jahr, viele Investitionen

Mit Kompetenz und Verantwortung erfolgreich auf herausfordernden Markt reagiert S. 32

Strategische Geschäftserweiterung

Langfristig renditestarke und nachhaltige Fonds- und Investmentlösungen für Investoren S. 34

Dynamisches Wachstum mit hoher Expertise

Positive Entwicklung in allen Geschäftsbereichen S. 36

„Wir managen Vertrauen“

Mandatsfähige private office-Lösungen mit Fokus auf dem „Wir“ S. 38

Nähe ist unsere Stärke

Ausbau der regionalen Marktführerschaft S. 40

Sicher mit uns!

Der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer feiert 100-jähriges Jubiläum S. 44

Das ist die Volksbank BraWo

Kurzüberblick und Filialübersicht S. 48

Stabilität durch Veränderung

Die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe wird zur BRAWO GROUP

„Wir können den Wind nicht ändern, aber wir können die Segel richtig setzen“ – das wusste bereits Aristoteles vor gut 2.300 Jahren. Was hat dieses Zitat mit einer Genossenschaftsbank zu tun? Viel! Angepasst an veränderte Marktbedingungen, sich wandelnde Herausforderungen, hat sich die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe weiterentwickelt. Daraus hervorgegangen ist die BRAWO GROUP.

Den Impuls für die Weiterentwicklung gab das starke Wachstum der Gruppe. Die einzelnen Marken der Gruppe erhalten so mehr Raum für ihren eigenständigen Auftritt und können sich noch besser entfalten. Einen Sonderplatz in der Gruppe werden weiterhin die Volksbank BraWo Stiftung und United Kids Foundations einnehmen, die sich für das Wohl und eine lebenswerte Zukunft für Kinder und Jugendliche engagiert.

„Die BRAWO GROUP ist die zukunftsorientierte Transformation der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe. Auch in der neuen Konstellation bekennen wir uns eindeutig zu den traditionellen genossenschaftlichen Wurzeln. Stärken ergänzen und gemeinsam noch mehr bewegen, das ist und

bleibt Teil unserer Unternehmensphilosophie“, unterstreicht Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo und der BRAWO GROUP. Ob relevante Unternehmen zu stützen, Start-ups zu fördern oder Privatkunden ein Bankkonto zu ermöglichen – die BRAWO GROUP bietet Lösungen.

Von der Bank zum Allfinanz-Unternehmen

Die Gruppe vereint unter ihrem Dach über 300 erfolgreich operierende Tochter- und Enkelgesellschaften, die vorwiegend im regionalen Markt verankert sind. Private Banking, Immobiliengeschäft, Projektsteuerung sowie ökologisch wertvolle Energiegewinnung ergänzen das klassische Bankgeschäft und stellen das gesamte Unternehmen auf besonders solide Beine. „Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden das komplette Spektrum rund um die Themen Finanzen und Finanzierung. Sie genießen damit alle Vorteile einer zukunftsfähigen Full-Service-Agentur, profitieren von dem umfassenden Know-how unserer Experten und von der interdisziplinären Zusammenarbeit“, erklärt der Vorstandsvorsitzende.

53

Jahresabschluss

Zahlen, Daten, Fakten

Der Logik des ursprünglichen reinen Bankgeschäfts folgend, wurde die Unternehmensgruppe in vier ineinandergreifende Geschäftsfelder unterteilt:

- **FINANCE** umfasst das klassische Bank-, Versicherungs- und Fondsgeschäft und damit die ursprünglichen Schwerpunkte der Gruppe.
- **REAL ESTATE** bündelt alle Aktivitäten und Unternehmen rund um das große Thema Immobilien.
- **CORPORATE INVESTMENTS** beinhaltet jene Unternehmen der Gruppe, die im Zuge der Erweiterung unserer Geschäftsbereiche bankferne Schwerpunkte haben.
- **CORPORATE RESPONSIBILITY** fasst das Engagement der gesamten Gruppe für nachhaltige, soziale und ökologische Themen zusammen.



Die Preisträger beim „Großer Preis des Mittelstandes“ 2022 während der Verleihung in Düsseldorf.



Mittelstands-Preis für zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Volksbank BraWo ist Bank des Jahres 2022

Große Auszeichnung für die Volksbank BraWo: Sie konnte sich unter 4.546 nominierten Unternehmen hervortun und erhielt im September 2022 im Düsseldorfer Maritim Hotel beim renommierten „Großen Preis des Mittelstandes“ den Sonderpreis „Bank des Jahres“ 2022 für die Wettbewerbsregionen Bremen/Hamburg, Mecklen-

burg-Vorpommern, Niedersachsen/Bremen, Rheinland-Pfalz/Saarland, Sachsen-Anhalt sowie Schleswig-Holstein/Hamburg.

Jürgen Brinkmann bedankte sich bei der Jury für die Verleihung des Preises und wies auf die tragende Rolle der Kunden und Partner hin: „Wir sind stolz darauf, dass unser Geschäftsmodell in Verbindung mit unserem sozi-

alen und regionalen Engagement durch den ‚Großen Preis des Mittelstandes‘ gewürdigt wird. Unser großer Dank geht an unsere Mitarbeitenden, Kunden und Partner, die die eigentlichen Preisträger sind. Ohne sie wäre z. B. unser Kindernetzwerk United Kids Foundations nicht möglich gewesen.“

Die Volksbank BraWo überzeugte die Jury mit der erfolg-

reichen Übertragung der traditionellen, gemeinwohlorientierten genossenschaftlichen Werte in ein zukunftsfähiges und ganzheitliches Geschäftsmodell. So hat die Volksbank BraWo ein zeitgemäßes, ganzheitliches Geschäftsmodell geschaffen, das die genossenschaftliche Idee in die Moderne führen soll.

Krisenfest in unruhigen Zeiten

Basis dieses Erfolgs ist weiterhin das klassische Bankgeschäft. Allein im Raum Braunschweig-Wolfsburg werden rund 17.000 Firmenkunden betreut.

Damit tragen die Unternehmen im Geschäftsgebiet der Volksbank BraWo maßgeblich zur großen Wirtschaftskraft des Landes Niedersachsen bei und zeigen sich gerade in unruhigen Zeiten als besonders krisenfest. Somit fördert sie die Wirtschaft in ihrer Region und erwirtschaftet robuste Gewinne, die im Sinne der genossenschaftlichen Idee den Mitgliedern, aber auch den Kunden zugutekommen.

Die Oskar-Patzelt-Stiftung verleiht diesen Preis seit 1994 jährlich an besonders innovative kleine und mittlere Unternehmen, bis 2005 unter dem Namen „Oskar des Mittelstandes“. Aus-

gezeichnet werden im Wettbewerb Unternehmen, die nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sind, sondern auch durch starke Werte überzeugen und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Die nominierten Unternehmen beschäftigen zusammen rund eine Millionen Mitarbeiter und zeichnen sich durch außerordentliches regionales und soziales Engagement aus.





1. Platz dank zufriedener Kunden

Volksbank BraWo ist doppelter Testsieger beim 7. Kundenspiegel

In der jüngsten Kundenspiegel-Befragung, die von dem unabhängigen Marktforschungsinstitut MF Consulting aus Hengersberg (Niederbayern) im Jahr 2022 durchgeführt wurde, landete die Volksbank BraWo unter den zehn in Braunschweig getesteten Geldinstituten in allen Kategorien auf Platz eins. Ebenso in Wolfsburg, wo acht Banken getestet wurden.

Mit einer beeindruckenden Kundenzufriedenheit von über 90 Prozent ist die Volksbank BraWo im siebten regionalen Kundenspiegel wiederholt klarer Testsieger. „Diese erneute Auszeichnung stellt die Bestätigung unserer Unternehmensphilosophie dar. Guter Service bedeutet für uns, die genossenschaftliche Idee zeitgemäß zu übersetzen. Unser Anspruch ist, der erste Ansprechpartner in der Region sein. Wir freuen uns deshalb sehr, dass unsere Kunden das genau so wahr-

nehmen und honorieren“, kommentierte Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, das herausragende Ergebnis.

„Das Ergebnis ist zugleich ein Ansporn dafür, dass wir unserem Spitzenplatz auch zukünftig gerecht werden. Unsere Berater arbeiten tagtäglich daran, die Zufriedenheit unserer Kunden weiter zu verbessern“, verspricht der Vorstandsvorsitzende. „An dieser Stelle möchte ich auch einmal ein ganz großes Dankeschön an unsere Mitarbeiter ausspre-

chen, die diese Auszeichnungen durch ihr Engagement zusätzlich ermöglicht haben.“

Beste Bank des Jahrs – Kunden haben entschieden

In allen größeren Städten Deutschlands finden jährlich Kundenspiegel-Befragungen statt – so auch in Braunschweig und Wolfsburg. Im Rahmen regionaler Studien des unabhängigen Marktforschungs-

„Wir bedanken uns bei unseren Kunden und Mitgliedern für das entgegengebrachte Vertrauen.“

Jürgen Brinkmann,
Vorstandsvorsitzender Volksbank BraWo



Genossenschaftskultur, ein gelebtes Werte- und Sinnsystem

Die genossenschaftlichen Werte stehen für Engagement, Selbstverantwortung, Offenheit, innovative Ideen und Solidarität, soziales Pflichtbewusstsein, Zusammenhalt. Das zeichnet die BRAWO GROUP aus und ist die Basis für die erfolgreiche Transformation.

instituts MF Consulting werden regelmäßig bis zu 1.000 Verbraucher zu ihren Erfahrungen befragt. Kunden bewerten die Unternehmen in den Punkten Freundlichkeit, Beratungsqualität und Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Befragten voteten die Volksbank BraWo in allen Bereichen auf den ersten Rang. Getestet wurden bis zu zehn Banken in den Kriterien „Freundlichkeit“, „Beratung“ und „Preis-Leistungs-Verhältnis“.



André Bonitzke (li.) und Michael Vogler arbeiten als Leiter Privatkunden der Volksbank BraWo Hand in Hand.

„Jetzt geht es darum, an der Seite des Kunden zu sein“

Wie Digitalisierung und Filialgeschäft im Privatkundenbereich einhergehen

Die Digitalisierung hat in allen Bereichen des wirtschaftlichen und privaten Lebens Einzug gehalten. Auch im Finanzgeschäft sind digitale Services längst nicht mehr wegzudenken. Sie erleichtern Privatpersonen Finanzprozesse und bieten eine Erweiterung zum Präsenzggeschäft – aber keinen Ersatz. Das stellen die Privatkundenleiter Michael Vogler und André Bonitzke heraus und das zeigt auch die aktuelle Entwicklung: Bei einem sich stetig verändernden, herausfordernden Umfeld ist persönliche Beratung unerlässlich.

Inzwischen ist es jederzeit von überall auf der Welt möglich, Bankgeschäfte online abzuwickeln.

Was ursprünglich mit einer einfachen Onlineüberweisung begonnen hat, geht heute weit darüber hinaus. Und nimmt auch weiter stetig zu. „Die digitalen Zugangswege und das digitale Leistungsspektrum werden immer breiter“, weiß Michael Vogler. Eine Tendenz, die auch im Geschäftsalltag der Volksbank BraWo nicht ohne Folgen bleibt. „Wir reagieren individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden und haben unsere digitalen Leistungen im vergangenen Jahr weiter ausgebaut“, erklärt Vogler. Was früher undenkbar war, ist also längst gelebter Alltag. Einige Beispiele: Privatkunden können Kreditverträge oder Tagesgeldkonten tele-

fonisch abschließen. Eine neue (Giro-)Karte kann online bestellt und ein Beratungsgespräch nach Bedarf über Videotelefonie abgewickelt werden. In diesem Zuge erhielt auch die VR Banking App ein neues, modernes Layout, wurde mit neuen Funktionen ausgestattet und löste die VR Banking Classic App ab. Die neue Applikation beinhaltet neben erleichterten Funktionen auch einen Sprachassistenten oder über „Kwitt“ die Möglichkeit, vereinfacht Geld zu senden.

Oberste Priorität: Datensicherheit

Eines haben all diese Neuerungen gemeinsam: Datensicherheit besitzt immer die höchste Priorität. So wurde der VR Banking App die VR Secure-Go plus App an die Seite gestellt, mit der Kunden Onlineaufträge noch sicherer als zuvor freigeben können. „Diese Entwicklung kommt an. Wir erhalten ausschließlich positives Feedback auf die neue App und auf unsere Bemühungen in Hinblick auf Datenschutz“, sagt André Bonitzke.

Dabei sind diese im täglichen Handling für Kunden nicht einmal immer ersichtlich. Ein Beispiel: Während breitere digitale Zugangswege vermeintlich



„Der Beratungsbedarf hat im vergangenen Jahr deutlich angezogen.“

André Bonitzke, Leiter Privatkunden



„Wir versprechen mit unserer aktuellen Produktpalette Wert- und Preisstabilität.“

Michael Vogler, Leiter Privatkunden

größere Angriffspunkte für Onlinebetrugsmaschinen bieten, hat die Volksbank BraWo bereits entsprechend reagiert: „Mittels neuer Verfahren verfolgen wir ungewöhnliche Zahlungsverhalten und halten diese bei Betrugsverdacht auf“, erläutert Vogler. Bei einem Verdachtsfall wird die Zahlung pausiert und mit dem Kunden Kontakt aufgenommen. „So konnten wir im vergangenen Jahr viele Kunden vor einem Schaden schützen, die Opfer von gezielten Angriffen wurden. Dieses System bietet für uns einen erheblichen Mehrwert“, so Vogler weiter.

Deutlicher Anstieg des Beratungsbedarfs

Man könnte nun meinen, dass bei all den angebotenen digitalen Services Face-to-Face-Beratung

und Filialpräsenz inzwischen eine untergeordnete Rolle spielen. Doch das Gegenteil ist der Fall, erläutert Bonitzke: „Der Beratungsbedarf hat im vergangenen Jahr deutlich angezogen. Unsere Kunden benötigen zurzeit einen Lotsen, einen Liquiditätsberater, der ihn in einem sich verändernden Umfeld umfassend und passgenau berät.“ Energiekrise, anhaltende Coronapandemie, der Krieg in der Ukraine – all das sind Entwicklungen, die Unsicherheit schüren. Lange Zeit herrschte zudem ein Null-Zins-Niveau, in den vergangenen Jahren sind die Zinsen stetig angestiegen. „Nun fragen sich viele Kunden: Wo kann ich jetzt sparen? Was ist das perfekte Produkt für mich? Was ist zukunftsträchtig?“, ergänzt Vogler und betont: „Jetzt geht es deswegen darum, an der Seite des Kunden zu sein.“

Dass das immer das vorrangige Ziel der Volksbank BraWo war und ist, zeigt auch das Beispiel des provisorischen Ausweichquartiers Oberg nach der Automaten Sprengung in der Gemeinde Ilsede im Landkreis Peine: Als im Sommer vergangenen Jahrs Geschäftsstellen in Gadenstedt und Groß Ilsede der Automaten Sprengung zum Opfer fielen, vereinten sich die Teams der Filialen zur Überbrückung in Oberg, um Kunden weiterhin eine persönliche Beratung bieten zu können. „Wir danken allen Kunden für ihr Verständnis in dieser belastenden Zeit“, betont Bonitzke.

Große Nachfrage nach Bausparen und BraWo-Meinkonto

Rückblickend war das Jahr 2022 für Kunden und Mitarbeiter also in vielen Bereichen ereignisreich.

Auch in Hinblick auf die Produktlandschaft konnten Vogler und Bonitzke deutliche Entwicklungen erkennen: „Bausparen hat 2022 eine echte Renaissance erlebt“, resümiert Bonitzke. „Es hat eine absolute Trendwende stattgefunden und die Nachfrage ist deutlich gestiegen. Im Grunde macht Bausparen aktuell für jeden Eigenheimbesitzer und alle, die es vielleicht einmal werden wollen, absolut Sinn. So sichert man sich das Zinsniveau aus dem Jahr 2022 für die Zukunft!“ Verglichen dazu sei die Nachfrage nach Konsumkrediten eher zurückgegangen. Das weltliche Geschehen sorgte für zurückhaltende Investitionen.

Mit weiter wachsender Beliebtheit zeige sich bei Kunden das BraWo-Meinkonto, so Vogler und Bonitzke einstimmig. Für das kostenlose Girokonto konnten im vergangenen Jahr weitere 10.000 Kunden gewonnen werden. 35.000 Kunden sind somit bereits BraWo-Meinkonto-Nutzer. Kostenlose Kontoführung, kostenlose Kreditkarte, kostenlose Bargeldauszahlung und auf Wunsch ein Dispokredit – all das sind Benefits des Erfolgsprodukts. Geknüpft ist das BraWo-Meinkonto an die bereits angesprochene Banking-App, sodass OnlineBanking problemlos möglich ist. Das BraWo-Komfortkonto bietet hingegen für zehn Euro ein Rundum-sorglos-Paket mit Fokus auf persönlichem Service in der Geschäftsstelle und begeisterte ebenfalls zahlreiche Kunden im letzten Jahr. „Wir versprechen mit unserer aktuellen Produktpalette Wert- und Preisstabilität. Während überall die Preise steigen, schaffen wir Verlässlichkeit“, so Vogler.

Und darauf sollen Kunden auch zukünftig setzen können: „Wir arbeiten weiter daran, optimale Produkte und maßgeschneiderte Serviceleistungen für unsere Kunden zu entwickeln“, gibt Bonitzke einen Ausblick. Dabei gehen Digitalisierung und Filialpräsenz auch zukünftig Hand in Hand.

Welche Vorteile bietet die VR SecureGo plus App?

- Authentifikation jederzeit sicher und bequem per Smartphone
- Nur eine App für OnlineBanking-Transaktionen und Kreditkartenzahlungen
- Einfache und schnelle Onlineregistrierung mithilfe eines QR-Codes zur Aktivierung. Dieser wird postalisch zugestellt, ist aber auch online generierbar.
- Direktfreigabefunktion zur schnellen und einfachen Ausführung von Zahlungsaufträgen innerhalb der App (kein App-Wechsel und künftig – wo bereits verfügbar – keine manuelle Eingabe von TANs mehr erforderlich)
- Hohe Sicherheitsstandards
- Einrichtung und Nutzung auf maximal drei Geräten gleichzeitig



Geballte Kompetenz rund um die Immobilie: (v. l.) Dirk Seikowsky, Leiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung, André Bonitzke, Leiter Immobilien, und Klaus Pudelko, Leiter Baufinanzierung

Immobilienmarkt durchlebt Zeitenwende

Kunden setzen auf Modernisierungen statt auf Neubauten

„Wir haben eine Zeitenwende am Immobilienmarkt erlebt“, so deutlich fasst André Bonitzke, Leiter Immobilien, das Jahr 2022 zusammen. Steigende Baufinanzierungszinsen, Inflation, steigende Energie- und Baustoffpreise waren und sind die Ursachen. Der Neubauboom der Vergangenheit wird zunehmend von einem Sanierungsboom abgelöst. Die energetische Gebäudesanierung von Bestandsimmobilien rückte bei Finanzierungsvorhaben immer stärker in den Fokus.

In der Region Braunschweig-Wolfsburg sanken die Immobilientransaktionen im ersten Halbjahr 2022 um 16 Prozent, in manchen Teilgebieten sogar um 20 Prozent. Entgegen des allgemeinen Markttrends konnte das sehr starke Baufinanzierungsgeschäft aus dem Vorjahr erfreulicherweise bestätigt werden. „Die BraWo ist vor Ort, kennt den Markt und die Akteure. Sie ist ausgestattet mit Prozessen und Strukturen, die nah am Kunden sind – sie kann sich die Immobilien-

objekte anschauen, einschätzen und bewerten. Das merken unsere Kunden und schenken uns in Finanzierungsfragen ihr Vertrauen“, so Bonitzke.

Die „große Unbekannte“ war 2022 vor allem die Entwicklung der Baustoffpreise. „Immobilienprojekte müssen im Vorfeld für Bauträger, Investoren sowie private Bauherren kalkulierbar sein, aber: Kaum jemand konnte in dem Marktumfeld genau sagen, zu welchen Konditionen die unterschiedlichen Gewerke in der jeweiligen Bauphase arbeiten können und was die Baustoffe kosten würden“, beschreibt Dirk Seikowsky, Leiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung, die Situation. Dies führte zu großer Unsicherheit sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich.

Was kann ich mir leisten?

Weiterer entscheidender Faktor war der rasante Anstieg der Zinsen in 2022. „Dort, wo Kunden bei

einer zehnjährigen Zinsbindung vor einem guten Jahr noch zu einem Zins von rund einem Prozent abschließen konnten, lagen die Einstandszinssätze im Jahresverlauf bei über 3,5 Prozent. Geht man von sonst gleichen Parametern aus, hat sich die monatliche Belastung für den Kunden um rund 50 Prozent erhöht“, erklärt Klaus Pudelko, seit Januar 2023 neuer Leiter Baufinanzierung. Bei einer Finanzierungssumme von 400.000 Euro und einer Laufzeit von 30 Jahren sind nach seinem Rechenbeispiel aus 1.300 Euro monatlicher Rate in kurzer Zeit 1.800 Euro geworden. Erschwerend hinzu kommen die gestiegenen Heiz- und Energiekosten sowie die sonstigen inflationsbedingten Preiserhöhungen.

Dass aus diesen Gründen vermehrt Darlehen abgelehnt wurden, verneint Pudelko: „Wir stellen vielmehr fest, dass sich die meisten Kunden bereits vorab sehr stark mit den veränderten Faktoren auseinandersetzen. So führen wir zunehmend sogenannte ‚Was-kann-ich-mir-leisten‘-Gespräche, in denen wir gemeinsam mit den Kunden ihre Vorstellungen und den möglichen finanziellen Rahmen für eine Immobilienfinanzierung abstecken. Derart

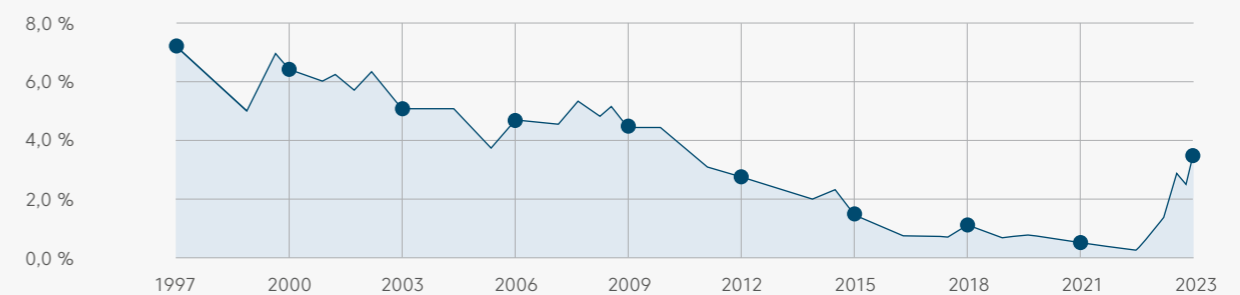
„Durch die höhere Verfügbarkeit von Immobilien am Markt finden einige Kunden gerade jetzt ihre Traumimmobilie.“

André Bonitzke, Leiter Immobilien

gerüstet fällt die Suche nach der passenden Immobilie leichter und wir können auch hinsichtlich des zielgerichteten Eigenkapitalaufbaus unterstützen.“ Gleichzeitig sei eine beginnende Gegenbewegung in Form von leicht sinkenden Angebotspreisen zu beobachten gewesen.

„Der Wunsch nach einer Immobilie ist nach wie vor bei vielen Kunden vorhanden. Durch die höhere Verfügbarkeit von Immobilien am Markt stellen wir fest, dass einige Kunden gerade jetzt ihre Traumimmobilie finden und auf eine größere Verhandlungsbereitschaft stoßen“, schließt André Bonitzke.

Entwicklung der Bauzinsen der letzten 25 Jahre



Die Grafik zeigt die Entwicklung der Bauzinsen seit 1997 bei einer Sollzinsbindung von 10 Jahren
Quelle: Vergleich.de, Januar 2023

Zwischen Alltag und Vision

Der Firmenkundenbereich: Schulter an Schulter mit den Unternehmern der Region

Die Auswirkungen der weltweiten Krisen hinterlassen nicht nur bei Privatpersonen, sondern vor allem auch bei Unternehmern deutliche Spuren in ihrem wirtschaftlichen Handeln. Das vergangene Jahr würde Michael Arndt, Leiter Firmenkunden, daher zu Recht als „herausfordernd“ bezeichnen. Insgesamt zieht er jedoch ein positives Resümee und schaut ebenso optimistisch wie visionär in die Zukunft.

Der Ukraine-Krieg, die anhaltende Coronapandemie, Inflation – all diese globalen Entwicklungen stellen Unternehmer tagtäglich vor Herausforderungen. Lieferengpässe und Materialknappheit gehen damit einher. „Man könnte sagen, wir befinden uns seit fast drei Jahren in einer Dauerkrise“, so Michael Arndt. „Das Unternehmertum ist mehr als strapaziert, all unsere Kunden jonglieren ihre Ressourcen“, weiß der Firmenkundenleiter. Enge Beratung und ein regelmäßiger Austausch stehen somit auf der Tagesordnung. Nur durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit konnten anstehende Herausforderungen bewältigt werden. „Wir haben für alle aufkommenden Fragen stets die passende Lösung gefunden, die Berater-Kunden-Beziehung intensiviert und überall unterstützt, wo wir gebraucht wurden“, sagt Michael Arndt.

Und dieser Einsatz blieb nicht ohne Folgen: „Wir haben aufgrund unserer partnerschaftlichen Zusam-

menarbeit mit unseren Kunden sowie des hohen Engagements unserer Mitarbeiter ein forderndes, aber erfolgreiches Jahr hinter uns“, so Michael Arndt. Das solide Wachstum aus den Vorjahren konnte erneut fortgeschrieben werden. Im Geschäftsjahr 2023 werde neben den beschriebenen Herausforderungen die Entwicklung des Zinsniveaus eine bedeutende Rolle einnehmen, prognostiziert der Firmenkundenleiter. Und weiter: „Trotz all dieser Faktoren schauen wir positiv und zuversichtlich in die Zukunft. Unsere Kunden sind Unternehmer. Auf die veränderten Rahmenbedingungen wird mit vorhandenem Unternehmmergeist reagiert. Ergänzend dazu steht der Bereich Firmenkunden mit erfahrenen und qualifizierten Beratern sowie mit einer Vielzahl an individuellen Lösungen aus dem genossenschaftlichen Verbund sowie der BRAWO GROUP zur Verfügung.“

Kontinuierliche Weiterentwicklung zur Sicherstellung einer nachhaltigen Kundenbetreuung

Im vergangenen Jahr konnte der Bereich Firmenkunden erneut einen Zuwachs an qualifizierten Mitarbeitern verzeichnen. Der Firmenkundenmarkt Gifhorn-Wolfsburg konnte mit Thomas Heimfarth als neuem Leiter zukunftsweisend neu besetzt werden. Die Abteilung Internationales Zahlungsver-



„Wir werden auch 2023 als zuverlässiger Partner für die Firmenkunden in der Region zur Verfügung stehen.“

Michael Arndt, Leiter Firmenkunden

kehrsmanagement verstärkte sich ebenfalls personell, um der hier deutlich gestiegenen Nachfrage an Dienstleistungen gerecht zu werden. Neben der Gewinnung von Berufserfahrenen nimmt die Übernahme von eigenen Auszubildenden einen immer größeren Anteil ein. „Wir freuen uns über jeden jungen Menschen, der Spaß und Interesse an der Beratung von Firmenkunden zeigt“, so Michael Arndt. Die fortlaufende Weiterbildung und Qualifikation liegt dem Bereichsleiter besonders am Herzen: „Im Jahr 2022 konnten wir insgesamt auf 1.879,25 Stunden, also 25,75 Stunden pro Mitarbeiter an internen und externen Qualifizierungsmaßnahmen zurück-

blicken. Somit werden wir auch 2023 als zuverlässiger Partner für die Firmenkunden in der Region zur Verfügung stehen.“

Erweiterung des Beratungsangebots geplant

Um den Anforderungen der Kunden weiterhin auf Augenhöhe zu begegnen, werden die Beratungsangebote kontinuierlich weiterentwickelt und um neue Beratungsfelder ergänzt. So werden zukünftig die Themen Nachhaltigkeit und Unternehmensnachfolge feste Bestandteile im Beratungsangebot einnehmen.



Das Team Internationales Geschäft (v. l. n. r.): Sarah Behrens, Silke Watermann, Guido Letsch und Jennifer Horch

Digitale Services weiter ausbauen

Guido Letsch, Leiter Zahlungsverkehrsmanagement, im Interview

Nationale und internationale Zahlungsprozesse abwickeln, digitale Services und Produkte implementieren sowie Kunden in allen Phasen ihres Unternehmens begleiten: Die Aufgaben des Bereichs Zahlungsverkehrsmanagement in der Volksbank BraWo sind vielfältig und ebenso unerlässlich für Kunden auf nationalen wie internationalen Märkten. Guido Letsch, Leiter der Abteilung, spricht im Interview über die Neuaufstellung des internationalen Teams und gibt einen Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr.

Herr Letsch, Sie sind Leiter des Zahlungsverkehrsmanagements. Womit beschäftigt sich Ihre Abteilung bei ihrer täglichen Arbeit?

„Unsere Abteilung besteht aus drei Teilbereichen: Auf der einen Seite haben wir das Team der nationalen Zahlungsverkehrsberatung, was sich um Inlandszahlungsverkehr, von der Kontoführung bis zum Transaktionsmanagement, kümmert und gleichzeitig Kundenakquise und Neukundengewinnung betreibt. Dann gibt es ein weiteres Team, das sich dem Electronic Banking und der Softwarenut-

zung widmet. Gemeinsam mit dem Team der nationalen Zahlungsverkehrsberatung beraten die Kollegen unsere Kunden außerdem rund um das Thema bargeldloses Zahlen. Und auf der anderen Seite gibt es das Team Internationales Geschäft, das wir im vergangenen Jahr neu aufgestellt haben. Es bearbeitet vorrangig internationalen Zahlungsverkehr sowie das Devisen- und Dokumentengeschäft.“

Wie sah diese Neuaufstellung aus?

„Durch interne Fluktuation waren wir gezwungen, das Team neu aufzubauen. Mit Silke Watermann, die wir von der Sparkasse gewinnen konnten, haben wir eine Kollegin mit jahrzehntelanger Erfahrung im Auslandsgeschäft. Mithilfe ihrer Fachkompetenz werden wir bestehende Prozesse optimieren können. Jennifer Horch und Sarah Behrens haben wir als junge Kolleginnen intern als auch extern rekrutiert. Alle drei arbeiten eng verzahnt. Wir haben nicht nur den Anspruch, Kundenanfragen in bester Qualität zu beantworten, sondern auch die Kunden-

beratung deutlich auszubauen. Dazu arbeiten das nationale und das internationale Team ab sofort noch enger zusammen, um Synergien zu schaffen und im Bedarfsfall sofortige Überleitungen zu generieren. Aufgrund der hohen Expertise in unserer Unternehmensgruppe können wir mit großer Kompetenz bei unseren Kunden punkten.“

Welche Vorteile bietet die Neuaufstellung konkret für den Kunden?

„Grundsätzlich bietet die enge Verzahnung von Inlands- und Auslandsgeschäft die Möglichkeit, dem Kunden eine Art Tandemberatung zu offerieren. Diese wird dadurch genauso wie durch unser breites Leistungsportfolio umfassender und komplexer. Durch unsere Neuorientierung und unsere neue personelle Stärke haben wir mehr Kapazitäten und Freiräume, mit dem Kunden gemeinsam bedarfsgerechte Lösungen zu finden und ihn in allen Prozessen seines unternehmerischen Handelns von der Geschäftsgründung bis zur Wachstumsphase noch besser zu unterstützen.“

Was sind thematische Schwerpunkte für die nächste Zeit?

„Wir führen aktuell im internationalen Geschäft eine Prozessanalyse durch, um unseren Arbeitsalltag zu optimieren, nachhaltiger zu gestalten und weniger Durchlaufzeiten zu generieren. Dazu gehört, dass wir im kommenden Jahr, wie auch 2022, weitere digitale Services – nicht nur international, sondern auch national – integrieren möchten. Bis Mitte des

Jahrs soll unsere Prozessoptimierung abgeschlossen sein und es sollen weitere moderne und effiziente Tools genutzt werden.“

Welche digitalen Services können Sie da anführen?

„Im vergangenen Jahr haben wir den BankingGuide ZV in der Omnikanalplattform implementiert. Dies ist ein spezielles Beratungstool für Zahlungsverkehrsberater, worüber sich sämtliche Themenbereiche mit dem Kunden digital abwickeln lassen. Dieses Beratungstool ist für Gespräche mit Kunden aus dem Mittelstand und oberen Mittelstand vorgesehen. Beispielsweise gibt es eine digitale Kundenvorbefragung, worüber wir von unseren Kunden erste Infos wie z. B. Kontozu-

griff, Rechnungseingang oder bargeldlose Zahlungen einholen und diese über das gleiche Tool dann als Gesprächsvorbereitung zur Verfügung haben. Die bilaterale Arbeit mit dem Kunden wird sehr erleichtert.“

Es gibt aber noch mehr zu berichten?

„Genau, wir haben 2022 auch die Onlinekontoeröffnung für Firmenkunden weiter ausgebaut und einfacher gestaltet. Darüber hinaus agieren auch wir als Berater digitaler, führen Beratungen mit dem iPad und nutzen digitale Angebote wie den Unternehmerdialog, um den Kunden bspw. über moderne Lösungen wie VR International informieren zu können, was viel umfassender gelingt als früher mit Stift und Papier.“

„Wir wollen dem Kunden mehr digitalen Komfort bieten.“

Guido Letsch, Leiter Zahlungsverkehrsmanagement



EIN AUSZUG UNSERER DIGITALEN SERVICES FÜR FIRMENKUNDEN

VR BANKING APP	MASTERCARD IDENTITY CHECK	VR SECUREGO PLUS	VIDEO-LEGITIMATION
KONTAKTLOS ZAHLEN	KUNDENCHAT UND CO-BROWSING	NOTAR- UND GRUNDBUCH-KOSTEN-RECHNER	VR-ORGANIZER
ONLINE-KONTO-ERÖFFNUNG	ONLINE-TERMINVEREINBARUNG	ONLINE-BANKING	

Und was ist im digitalen Bereich für die Zukunft zu erwarten?

„Ganz klar hervorzuheben ist hier FIO Account: Dies ist eine webbasierte Anwendung, die den Firmenkunden die Verwaltung von Mietkautionen erleichtert. Bisher werden einzelne Mietkautionen von Hausverwaltungen oder größeren Immobilienbesitzern händisch angelegt. Wenn im Laufe der Zeit ein Mieterwechsel stattfindet, muss ein Konto manuell wieder aufgelöst und neu angelegt werden. Das verursacht viel Arbeit für wenig Ertrag. Über FIO Account wird ein technisches Sammelkonto eingerichtet. Mittels einer Webanwendung kann der Hausverwalter dann virtuelle Mietkautionen anlegen und selbst verwalten, Kautionszahlungen, die auf das Sammelkonto – das reale Konto – laufen, werden über

den Verwendungszweck dem virtuellen Konto zugeschlüsselt. Zudem kann er selbst über diese virtuellen Konten nicht nur die Kautionszahlungen verwalten, sondern z. B. auch Zinsbescheinigungen erstellen. Das ist eine Arbeitserleichterung für alle Seiten.“

Digitale Services weiter auszubauen, das ist also eins der Ziele für 2023?

„Ganz klar. Wir wollen dem Kunden mehr digitalen Komfort bieten und dadurch bei uns eine Kostenreduktion durch Prozessverkürzungen erzielen. Zeitgleich werden wir aber für unseren Kunden weiter präsent sein und die Beratung sowie Kundenbindung verstärken. Das nationale und internationale Geschäft soll, wie bereits angesprochen, noch präsenter auf dem Markt sein.“

„Wir sind da, wenn wir gebraucht werden“

Thomas Heimfarth, Leiter Firmenkundengeschäft Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg, im Interview

Seit Januar 2022 leitet Thomas Heimfarth das Firmenkundengeschäft auf dem Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg. Nach mehr als einem Jahr in neuer Funktion zieht er ein Zwischenfazit.

Herr Heimfarth, nach mehr als einem Jahr in Ihrer neuen Position ist es Zeit für ein erstes Zwischenfazit. Wie fällt Ihr persönliches Resümee aus?

„Für mich war es genau der richtige Schritt, diese spannende Führungsaufgabe anzutreten. Ich bin hier auf ein absolut leistungsstarkes und eng verzahntes Team im Markt Gifhorn-Wolfsburg gestoßen. Alle Kollegen haben mich mit offenen Armen empfangen.“

Wie würden Sie den Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg charakterisieren?

„Unser Regionalmarkt zeichnet sich durch langjährige Kunden-Berater-Verhältnisse aus. Hier herrscht ein extremes Vertrauensverhältnis zwischen beiden Seiten, das hat mich von Anfang an stark beeindruckt. Da spielt die langjährige Treue der Kunden, genau wie die Beraterkonstanz, eine

entscheidende Rolle. Im Markt sind die einzelnen Unternehmen eng verzahnt und pflegen den regelmäßigen Austausch miteinander, wie z. B. bei den Wirtschaftsvereinigungen in Gifhorn und Wolfsburg. Zudem gibt es hier eine hohe Diversifikation an Branchen. Es agieren viele innovative Mittelständler, die den aktuellen Krisen beeindruckend die Stirn bieten.“

Zur Person

Thomas Heimfarth ist seit 2022 bei der Volksbank BraWo beschäftigt. Nach einer 30-jährigen Tätigkeit bei der Commerzbank wechselte er in das genossenschaftliche Banksystem. Als Diplom-Bankbetriebswirt bringt der 51-Jährige Erfahrungen in verschiedenen Stabsabteilungen sowie im Firmenkundengeschäft mit. In seiner Freizeit ist der zweifache Familienvater gerne beim Joggen im Wald unterwegs oder auf Spaziergängen mit den beiden Familienhunden. Gebürtig stammt Thomas Heimfarth aus Bad Kreuznach, 1993 zog er nach Norddeutschland.



„Wir verteilen keine Regenschirme, wenn die Sonne scheint.“

Thomas Heimfarth,
Leitung Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg

Können Sie positive Entwicklungen im letzten Jahr ausmachen?

„Als Team haben wir gemeinsam diese herausfordernde Zeit gemeistert, alle haben sich gegenseitig unterstützt und wir sind noch enger zusammengedrückt. Bei den Unternehmen ließ sich erkennen, dass der Netzwerkgedanke noch mehr im Fokus stand als in den Jahren zuvor. Sich gegenseitig als Unternehmer zu unterstützen, nahm und nimmt aktuell einen großen Stellenwert ein.“

Was ist Ihre Vision für die Zukunft?

„Ich möchte bei unseren Kunden den Gedanken weiter verankern, dass sie in allen Bereichen ihres persönlichen als auch beruflichen Lebens auf uns vertrauen können – und die Volksbank BraWo im Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg für die qualitativ beste Beratung steht. Wir sind für unsere Kunden der erste Ansprechpartner im Bereich Finanzierung, Geldanlage oder auch der Absicherung und Vorsorge, unabhängig davon, ob wir über das Unternehmen oder die Privatperson sprechen.“

Wie beschreiben Sie das vergangene herausfordernde Jahr?

„Gerade im Firmenkundengeschäft haben sich die Auswirkungen der multiplen Krisenszenarien wie Lieferkettenstörungen oder Energiekosten deutlich niedergeschlagen. Der Vorteil der bereits erwähnten langjährigen Vertrauensbasis ist, dass die Kunden offen mit ihren Ängsten und Wünschen zu uns gekommen sind. Natürlich war die Liquiditätsversorgung das ‚A und O‘. Hier haben wir schnell und lösungsorientiert helfen können. Ganz nach dem Motto: Wir verteilen keine Regenschirme, wenn die Sonne scheint, sondern sind da, wenn wir von unseren Kunden gebraucht werden.“

Familienbetrieb weiter auf Expansionskurs

Wie Vater und Sohn gemeinsam ihr prosperierendes Unternehmen Energiehaus Blechinger leiten

Photovoltaik ist eins der brandaktuellen Themen der Gegenwart. Licht in Energie umzuwandeln, sich dieses selbst nutzbar zu machen und bestenfalls unabhängig von externen Versorgern zu sein, das ist die Idee dahinter. Und damit liegen Tom und sein Vater Eckhardt Blechinger mit ihrem Familienunternehmen Energiehaus Blechinger genau im Trend – und sind zudem zukunftsweisend aufgestellt. Als langjähriger Partner begleitet die Volksbank BraWo im Regionalmarkt Gifhorn-Wolfsburg die beiden Geschäftsführer auf ihrem kontinuierlichen Wachstumskurs.

Du statt Sie. Persönlich und nahbar. Alles aus einer Hand. Die Unternehmensphilosophie des Wolfsburger Unternehmens ist „anders – und dieses Anders ist es, was uns von anderen abhebt“, erläutert Tom Blechinger. Gemeinsam mit seinem Vater leitet er die Geschicke des Unternehmens. „Wir bieten Komplettlösun-

gen im Bereich Photovoltaik an, von der Vermessung des Dachs, über den Vertrieb bis zur Montage und der finalen Installation – und das ganz ohne Subfirmen.“ Denn die beiden Geschäftsführer legen stattdessen alles in ihre eigenen Hände. Seit Ende 2021 arbeitet

das Unternehmen unabhängig von weiteren Dienstleistern. „Seitdem haben wir unser Team immens vergrößert und innerhalb von eineinhalb Jahren 105 neue Mitarbeiter eingestellt“, so der 30-Jährige. 110 Mitarbeiter sind es aktuell. Zahl stetig steigend. Aus

2,2 Millionen Solaranlagen in Deutschland lieferten 2022 etwa zehn Prozent des national produzierten Stroms.

Einen Gesamtumsatz von 1,7 Milliarden Euro erzielte 2021 die deutsche Photovoltaik-Branche.

Bei einer acht Quadratmeter großen Fläche produziert eine Photovoltaik-Anlage in Deutschland pro Kilowatt-Peak (kWp) etwa 700 bis 1.000 Kilowattstunden im Schnitt (abhängig von Wetterschwankungen und Lichteinstrahlung).



PHOTOVOLTAIK IN DEUTSCHLAND UND DER BRAWO-REGION

Eine Kilowattstunde vermeidet 627 Gramm CO₂.

In Braunschweig sind bereits 1.529 Photovoltaik-Anlagen in Betrieb, in Wolfsburg 893 und in Salzgitter 862. Das entspricht einer installierten Gesamtleistung von 46.718,73 kWp.

Knapp 1.940 Sonnenstunden gab es 2022 in Niedersachsen und damit in der BraWo-Region.



Eckhardt Blechinger (li.) und Tom Blechinger haben konkrete Pläne für die Weiterentwicklung ihres Betriebs.

gutem Grund: Bereits über 840 Anlagen haben die Wolfsburger schon umgesetzt und die Nachfrage ist konstant hoch. Tätig sind sie bis an die Grenzen von Magdeburg und Hannover.

Selbstständigkeit aus Leidenschaft

Angefangen hat vor 13 Jahren alles mit der Idee, für Gewerbe- und Großkunden Gas-, Strom- und Energieoptimierung zu betreiben. „Tom hatte mit 18 Jahren den Plan, sich damit selbstständig zu machen. Ich war zuvor lange selbstständig im Versicherungs- und Immobilienbereich“, blickt der 61-jährige Familienvater zurück. Während der Sohn also für den Kundenstamm des Vaters neue Dienstleistungen anbot, konzentrierte sich dieser zunächst weiter auf das Versicherungsgeschäft. „Irgendwann habe ich mich dazu entschlossen, bei Tom einzusteigen und wir haben eine GbR gegründet.“ Neben

den Blechingers waren zwei weitere Mitarbeiterinnen mit an Bord, eine davon arbeitet heute noch immer im Betrieb.

Wolfsburg statt Silicon Valley

Als dann das Thema Photovoltaik auf den Tisch kam, war der neue Geschäftsmittelpunkt gefunden. „Photovoltaik ist jetzt und wird in den nächsten Jahrzehnten ein großes Thema sein, da der Energiebedarf jedes Menschen stetig steigt“, prognostiziert Eckhardt Blechinger. Daher blicken die beiden visionär in die Zukunft. Eine dieser Visionen: ein zweiter Geschäftssitz. Langfristig sollen es noch mehr werden. „Der Verwaltungssitz bleibt aber Wolfsburg“, so Eckhardt Blechinger. „Wir wollen außerhalb unseres aktuellen Radius noch mehr Kunden ansprechen.“ So ist auch das vorgegebene Ziel für dieses Jahr: 1.000 Anlagen sollen installiert, dazu das Team erweitert werden.

Volksbank BraWo von Beginn an dabei

Vater und Sohn erfolgreich in der Geschäftsführung, eine Zusammenarbeit, die nicht selbstverständlich ist. Als dritter starker Partner dabei immer an ihrer Seite: die Volksbank BraWo. „Das Geschäftsmodell, die Planung und Konstellation von vollumfänglichen Photovoltaik-Lösungen passt in das aktuelle Zeitgeschehen und trägt damit einen Teil zum Ausbau von erneuerbaren Energien in unserer Region bei. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit“, so Michael Arndt, Firmenkundenleiter der Volksbank BraWo. „Wir können uns stets auf die Volksbank verlassen“, gibt Eckhardt Blechinger zurück. „Sie hat all unsere Entwicklungsphasen mit begleitet und kann uns zu allen finanziellen Angelegenheiten optimal beraten. Bei unserer geplanten Expansion setzen wir langfristig auf diese Zusammenarbeit.“



Michael Pannwitz sucht mit den Regionalmarktleitern Reiner Janke und Thomas Peter regelmäßig nach neuen Lösungsideen für ihre Kunden.

Außergewöhnliches Jahr, viele Investitionen

Mit Kompetenz und Verantwortung erfolgreich auf herausfordernden Markt reagiert

Obwohl die Auswirkungen der Pandemie und des Ukraine-Kriegs auch in der BraWo-Region deutlich spürbar waren, zieht Michael Pannwitz, Leiter des Bereichs Vermögende Kunden, insgesamt eine sehr positive Jahresbilanz.

„2022 war ein außergewöhnliches Jahr, in dem die beginnende Energiekrise die bereits bestehenden inflationären Tendenzen noch verstärkte“, so der Bereichsleiter. Diese Entwicklung haben auch seine Kunden gespürt. Doch gemeinsam und im engen Austausch konnten gute, maßgeschneiderte

Ergebnisse herausgearbeitet werden. „Für individuelle Lösungen schauen wir weit über den Teller rand hinaus. Eine Fähigkeit, die unsere Kunden besonders schätzen und die sich in der hohen Nachfrage nach unseren Lösungen widerspiegelt“, hebt Michael Pannwitz gemeinsam mit seinen Regionalmarktleitern hervor.

Neue Struktur fördert ganzheitliche Betreuung

Um sich zukünftig noch besser auf die Bedürfnisse der vermögenden Kunden fokussieren zu

können, stellte Michael Pannwitz seinen Bereich neu auf. Damit einher ging die Anpassung der Vertriebsstruktur und die Umbenennung des Bereichs: „Individualkunden“ heißt jetzt „Vermögende Kunden“. „Kunden kennen uns als qualifizierte, kompetente Berater. Das bleibt auch in der neuen Struktur so. Neben einem persönlichen Service profitieren sie von unserer sehr breiten Aufstellung in Bezug auf neue Strategien, innovative, ganzheitliche Angebote und im Markt anerkannte Produkte“, erklärt der Bereichsleiter und ergänzt: „Ziel ist

es, für jeden Kunden die für ihn passenden Strategien und Produkte zu identifizieren und anzubieten. Dabei steht ihnen das umfangreiche Leistungsangebot der BRAWO GROUP zur Verfügung.“

Herausfordernde Märkte verlangen neue Lösungsideen

Vor diesem Hintergrund wurde im vergangenen Jahr u. a. an einer neuen bankeigenen Produktlösung gearbeitet: BraWo Select, eine Vermögensverwaltung am Puls der Zeit.

Basierend auf der vorhandenen Anlagephilosophie (mit der erfolgreichen Softwarelösung munio) wurde eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung geschaffen, in der sich langjährige Markterfahrung mit moderner Portfoliotheorie nach Markowitz (einem Nobelpreisträger) verbindet. Dabei unterstützt auch die aktuelle Rückkehr des Zinses die Möglichkeiten in der individuellen

Gestaltung der neu geschaffenen Vermögensverwaltung.

Generationenmanagement frühzeitig vorausdenken

Wer mitten im Leben steht, denkt nur selten oder ungern daran, über seine eigene Lebenszeit hinaus zu planen. Dabei ist die persönliche Vorsorge keine Frage des Alters, sondern eine Not-

wendigkeit. Schließlich müssen Lösungen her, wenn das Leben einen vor schwierige Situationen wie Krankheit, Unfall, Pflegebedürftigkeit oder gar einen Todesfall stellt. Ein Testament ist dann der Plan, der regelt, was mit dem Nachlass geschehen soll.

Damit die Umsetzung nach den Wünschen des Testamentserstellers abläuft, kann es sinnvoll sein, einen Testamentsvollstrecker zu beauftragen. Dieser kann dazu beitragen, dass Erb- und Familienstreitigkeiten verhindert werden. Zudem werden die Erben in der Nachlassabwicklung entlastet, was insbesondere in der Trauerphase ein wichtiger Aspekt ist.

„Wir unterstützen Kunden dabei, den geordneten Übergang an die Wunsch-Erben sicherzustellen und dabei den letzten Willen umzusetzen“, erläutert Frank Neumann, Spezialist Generationenmanagement. Dabei kann auch die Gründung einer Stiftung ein Lebenswerk erhalten und eine von vielen Lösungen sein.

„Kunden verlassen sich auf unsere Expertise bei ihren Vermögensanlagen.“

Michael Pannwitz, Leiter Vermögende Kunden



Michael Pannwitz und Frank Neumann wissen, eine Testamentsvollstreckung verlangt eine seriöse und strukturierte Planung.

Strategische Geschäftserweiterung

Langfristig renditestarke und nachhaltige Fonds- und Investmentlösungen für Investoren

Kaum jemand setzt so konsequent auf das Thema Immobilie wie die BRAWO GROUP: Neben der Auflage und Verwaltung von Spezialfonds (Spezial AIF) soll künftig auch die Möglichkeit bestehen, Publikumsfonds gemeinsam mit einer Kapitalverwaltungsgesellschaft zu emittieren.

Auf Grundlage des umfassenden Leistungs- und Kompetenzspektrums und der Nachfrage von Marktteilnehmern entwickelt die BRAWO GROUP künftig individuelle und marktorientierte Fonds- und Investmentlösungen.

Ein Schwerpunkt liegt im Bereich nachhaltiger Sachwertanlagen (Real Assets) in Asset-Kategorien wie Real Estate, erneuerbare Energien (u. a. Windkraft und Fotovoltaik) und Infrastrukturprojekte mit entsprechender Wachstumsdynamik.

Die Vorbereitungen für das Fonds- und Investmentgeschäft als weiterer wesentlicher Baustein der langfristigen Strategie startete 2022. Im März 2023 wurde der Grundstein für eine langfristige Partnerschaft und strategische Zusammenarbeit mit der Beteiligung an der FOM Invest als lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Auflage und Verwaltung von Investmentvermögen gelegt.

Immobilien und Infrastruktur als Asset-Klassen

Olaf Bruns ist seit Herbst 2022 der verantwortliche Leiter Fondsmanagement. Er verfügt über mehr als

25 Jahre Erfahrung in der immobilienbezogenen Kapitalanlageindustrie und war u. a. bei international führenden Immobilien-, Investment- und Kapitalverwaltungsgesellschaften tätig. Im Interview spricht er über die Ziele seines Bereichs für 2023.

Herr Bruns, haben Sie bereits Pläne für Fonds in der Schublade?

„Geplant sind derzeit erste ESG-konforme Fondsangebote im Bereich Real Assets vorrangig für professionelle und semiprofessionelle Investo-

Aus Geld wird Zukunft

Strukturierte Investmentlösungen in wachstumsstarken Märkten werden konzipiert, umgesetzt und gemanagt als

- Strategie- und Themenfonds (risikodiversifizierte Investmentfonds mit Schwerpunkt auf eine Asset-Kategorie und definierter Anlagestrategie sowie Länder-, Regionen- bzw. Sektorfokus)
- Club-Deals und Private Placements (Einzelinvestments und Portfolios mit kleinerem, homogenem Investorenkreis)
- Individualfonds und -mandate (auf spezielle Anforderungen eines Investors oder einer Investorengruppe zugeschnittene Fondslösungen und Managementmandate)

ren aus Bereichen wie Banken, Versorgungswerke, Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und Stiftungen. Für Volks- und Raiffeisenbanken als genossenschaftliche Verbundpartner bieten sich somit Möglichkeiten, sich partnerschaftlich mit der Volksbank BraWo an attraktiven Investment- und Finanzierungskonzepten zu beteiligen. Ein Fondsangebot im Bereich Immobilien befindet sich bereits in Vorbereitung für die zeitnahe Platzierung an Investoren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, mit einer Kapitalverwaltungsgesellschaft künftig auch Publikumsfonds anzubieten.“

Inwiefern profitieren Kunden vom BraWo-Fondsmanagement?

„Die Erweiterung der Beteiligungsangebote mit regionalem und überregionalem sowie ESG-konformem Investitionsfokus bietet für Kunden beziehungsweise Investoren einen echten Mehrwert. Ein weiteres Plus ist die Beteiligung am professionellen

BraWo-Marktzugang zu attraktiven Investment-Opportunitäten, dem qualifizierten Investment- und Asset-Management über den gesamten Lebenszyklus der Investments sowie den Finanzierungsmöglichkeiten der Fondsinvestitionen.“

Lassen Sie uns einen Blick auf 2023 werfen, was folgt als Nächstes?

„Zunächst sind Angebote im Bereich Real Assets vornehmlich im Segment ESG-konformer Immobilien vorgesehen. Das bereits bestehende und umfassende Leistungsspektrum der BRAWO GROUP im Bereich Real Estate wollen wir erweitern. Ferner wird eine Angebotsenerweiterung erfolgen. Einen Schwerpunkt legen wir auf erneuerbare Energien als nachgefragte Asset-Klasse, in der wir als BRAWO GROUP ebenfalls bereits aktiv sind. Weiterhin sehen wir die Möglichkeit, Fondskonzepte künftig auch für regionale oder überregionale und auch größere, andere Infrastrukturprojekte zu strukturieren.“



„Die BRAWO GROUP ist ein finanzstarker und hoch kompetenter Immobilieninvestor und -manager.“

Olaf Bruns, Leiter BraWo Fondsmanagement



Die Führungsspitze der Braunschweiger Privatbank: Sascha Köckeritz (l.) und Stefan Riecher (r.). Ihr Credo: eine Beratungsphilosophie leben, die Verantwortung und Finanzmarktcompetenz als Kern unserer Leistung definiert.

„Erst im Sturm zeigt sich der gute, verlässliche Steuermann.“

Sascha Köckeritz,
Leiter Braunschweiger Privatbank

auch mit der Lebensrealität auseinander: Auf Basis dieser Ergebnisse werden Kunden objektive und nachhaltige Lösungen für ihre Vermögensplanung angeboten. „Gerade wegen des schwierigen Marktumfelds schenken uns langjährige Kunden und Neukunden ihr Vertrauen. Sie wissen, dass bei unserer Beratung ihr Risikomanagement im Fokus steht“, meint Stefan Riecher.

Innovative Lösungen für Gesundheitsunternehmer

Nach erfolgreicher Ausrichtung im Geschäftsfeld „Gesundheitsunternehmer“ am Kölner Standort wurde das Beratungsangebot für Ärzte mit eigenen Praxen sowie Apotheker überregional ausgebaut. „Wir können die gesamte Bandbreite des Finanzierungsgeschäfts abbilden und bieten damit weit mehr als die üblichen Standards“, unterstreicht Sascha Köckeritz. „In diesem Segment profitieren wir insbesondere von dem umfangreichen Know-how der Kollegen, die zu uns gekommen sind.“ Drei Mitarbeiter des fünfköpfigen Kölner Gründungsteams waren von der apoBank zur Privatbank gewechselt.

les. Gleichzeitig wurde das schlechteste Börsenjahr seit Jahren verzeichnet. Mit Blick auf die Marktbedingungen war es für die Privatbanker auch deshalb ein großer Moment, dass ihr hauseigener Investmentfonds „Meisterwert Perspektive“ vom renommierten Finanzinformations- und Analyseunternehmen Morningstar ausgezeichnet wurde. Der Meisterwert Perspektive liegt in der absoluten Spitze seiner Vergleichsgruppe*.

„Gerade in Zeiten des Umbruchs und von Marktverwerfungen hat sich bestätigt, dass der Dialog, genaues Hinhören und Empathie wesentliche Aspekte der Beratung ausmachen“, erklärt Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, die Erfolgsformel.

Umfassende 360-Grad-Analyse

Mit dem Ansatz „Werte verstehen, Werte leben, Werte schaffen“ erfahren Kunden eine intensive und hoch individuelle Beratung. Dabei setzen sich die Berater der Braunschweiger Privatbank bewusst

„Wir legen viel Wert auf ein hohes Maß an Aktualität, Individualität und Komfort.“

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank

Dynamisches Wachstum mit hoher Expertise

Positive Entwicklung in allen Geschäftsbereichen

Privatbanken ähneln sich alle – oder doch nicht? Die Braunschweiger Privatbank macht als echte Werte-Bank den entscheidenden Unterschied: Sie steht für hohe Finanzmarkt-Kompetenz, Entwicklung spannender Marktsegmente, langjährige Kundenbeziehungen und exklusiven Service. Seit der Gründung vor rund zehn Jahren ist sie auf Wachstumskurs. Mittlerweile betreut sie national wie international rund 2.000 Kunden und 1,4 Milliarden Euro verwaltetes Vermögen.

„Um die rasant steigenden Nachfragen an individuellen, komplexen Lösungen zu begleiten, werden wir unser Experten-Team 2023 weiter verstärken“, prognostiziert Sascha Köckeritz, Leiter Braun-

schweiger Privatbank. Nach der erfolgreichen Etablierung der neuen Standorte Köln und Oldenburg plant die Braunschweiger Privatbank den Ausbau der bestehenden sowie Neueröffnungen weiterer Dependancen. Für diese dynamische Wachstumsphase konnte die Bank weitere Spezialisten sowie marktbekannte Experten gewinnen, sodass die Entwicklung auf einer soliden Basis erfolgen kann.

Meisterwert Perspektive bester Fonds

2022 waren ein turbulenter Markt und ein anspruchsvolles Umfeld prägend. Inflation und Zinssteigerungen veränderten in der Kapitalanlage vie-

* Gruppe =< 1 Prozent von rund 1.800 Fonds

„Wir managen Vertrauen“

Mandatsfähige private office-Lösungen mit Fokus auf dem „Wir“

Das Ziel der Direktion private office – ehemals VIP-Office – ist es, den Menschen, die durch ihr berufliches oder privates Wirken verstärkt in der Öffentlichkeit stehen, vermögensoptimierte Lösungen anzubieten. Dabei agiert das Team, auch vor dem Hintergrund sich verändernder Kundenanforderungen schon längst nicht mehr nur in einer klassischen Beraterrolle – aber immer unter der Prämisse, dass gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit das höchste Gut darstellen.

Eine stylische Einrichtung, Spielgelegenheiten an der Playstation oder dem Kicker, ein großer Flatscreen an der Wand – bei der Ausstattung der Räumlichkeiten des private office in der 13. Etage

des Business Centers II hat sich einiges getan. Die Einrichtung mitsamt den Sitzgelegenheiten ist moderner, jünger und farbenfroher geworden. Schon auf den ersten Blick ist ersichtlich: Es hat sich viel verändert – und das nicht nur optisch. „Unser Kundestamm ist im letzten Jahr sprunghaft gewachsen, zeitgleich konnten wir unser eigenes Team verstärken“, freut sich Malte Spieß, Leiter des inzwischen fünfköpfigen Teams. Hinzu kommen sich verändernde Kundenbedürfnisse, die eine stetige Weiterentwicklung der Einheit erfordern. „Wir stecken schon längst nicht mehr in den Kinderschuhen, wir haben unser Profil geschärft“, erklärt Holger Breuer, Mandatsstrategie des private office.

Das Team des private office (v. l. n. r.): Fabienne Mühr, Holger Breuer, Sebastian Ebbers, Malte Spieß und Nils Roloff



Stark durch das Leistungsportfolio der BRAWO GROUP

Die Direktion bildet das Bindeglied zwischen Private Banking und Family-Office-Dienstleistungen und schafft für ihre Kunden individuelle und zumeist nicht banktypische Lösungen. Dabei greifen Spieß und sein Team auf das Leistungsportfolio der gesamten BRAWO GROUP zurück: „Wir führen die Geschäftsbereiche der Bank mit denen der BRAWO GROUP zusammen, bündeln deren Kompetenzen gegenüber dem Kunden, sind auf diese Weise extrem leistungsfähig und können nahezu alle Wünsche erfüllen“, erklärt Spieß.

Erweiterte Zielgruppe – veränderte Anforderungen

Dieses Leistungsbild ist es, was das private office gegenüber Marktbegleitern abhebt. Mehr noch: Es ist das, worauf die Kunden zunehmend ansprechen, fast schon bestehen. „Unsere Vermögensinhaber werden immer jünger. Neben ‚klassischen‘ Profisportlern, Schauspielern und Musikern hat sich bei uns die Zielgruppe der Content Creator sowie der E-Sportler etabliert. Diese stellen andere Anforderungen an uns, als wir es bisher gewohnt waren. Darauf müssen wir höchst individuell und oftmals innovativ reagieren“, so Breuer.

Viel Zeit auf dem Weg zum Miteinander

So agieren Spieß, Breuer und das Team nicht mehr nur als Berater im klassischen Sinne: „Wir sind Netzwerker, Kümmerer, großer Bruder, Feel-good-Manager, Zuhörer, Lösungsfinder und noch vieles mehr“, sagt Breuer. „Da sind wir schnell mandatierte Interessenvertreter.“ Spieß definiert: „Unser Geschäftsmodell ist einfach anders. Und dieses Anders ist unser Standard. Wir managen Vertrauen.“ Das meint: Ein bloßer „Übersetzer“ zu sein, der seinen Kunden die Möglichkeiten eines Finanzinstituts näherbringt, ist nicht ausreichend. Die Kunden er-

warten den „Kümmerer“, der sich ihrer Herausforderungen annimmt und diese möglichst eigenständig löst, der ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht, damit sie sich wieder auf ihren Beruf fokussieren können. Auch gern jemanden, der ihnen eine Plattform bietet, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und Synergien zu bündeln. Und vieles mehr. So zu agieren, funktioniert nur mit größtem gegenseitigem Vertrauen. Breuer: „Daher nehmen wir uns viel Zeit auf dem Weg zum Miteinander. Da braucht es Fingerspitzengefühl im Vertrauensmanagement.“



Holger Breuer (l.) und Malte Spieß aus dem private office

„Wir sind das private office der BRAWO GROUP, nicht nur das der Bank.“

Malte Spieß, Leiter private office

Arne Meyer, Leiter Versicherungen, weiß, seine Kunden schätzen eine transparente und kundenorientierte Beratung.



Nähe ist unsere Stärke

Ausbau der regionalen Marktführerschaft

Trotz fordernder wie anspruchsvoller Rahmenbedingungen setzt der Bereich Versicherungen seinen Erfolgsweg fort – entgegen dem allgemeinen Branchentrend.

2022 war geprägt von der damals noch akuten Coronapandemie, dem Ukraine-Krieg, von Lieferengpässen, steigenden Energiepreisen sowie einer außergewöhnlichen Inflation. Dennoch wurden neue Kunden akquiriert. Parallel zu dieser Entwicklung wuchs auch das Spezialistenteam und setzte die Reihe der Neueinstellung fort.

Gerade mit Blick auf die besonderen Herausforderungen in 2022 war es Arne Meyer (Volksbank BraWo, Leiter Versicherungen) wichtig, seinen Kunden und Mitgliedern neue interessante Produkte anbieten zu

können. „Unsere Mitglieder profitieren besonders von den Vorteilstarifen der R+V Versicherung. Außerdem haben sie die Chance auf bis zu zehn Prozent Cashback auf ihre Versicherungssumme“, beschreibt der Versicherungsleiter die attraktiven Preis- und Leistungsvorteile.

Versicherungen speziell für Mitglieder

Nicht nur Kunde, sondern Mitglied: Das Team um Arne Meyer begleitet sie in allen Lebensbereichen. Sie unterstützen z. B. bei der Optimierung der Gesundheits- und/oder Altersvorsorge, der Be-

VORTEILE FÜR MITGLIEDER

Sie profitieren von Beitragsvorteilen und individuellem Versicherungsschutz.

Chance auf bis zu 10 % Cashback bei allen Mitglieder-Plus-Versicherungen.¹

Mit der Gesundheitsvorsorge für Mitglieder bis zu 37 % Beiträge bei Krankenzusatzversicherungen sparen.²

¹ Bei allen teilnehmenden Genossenschaftsbanken

² Die Ersparnis ist abhängig von Eintrittsalter und Tarif, hier: Eintrittsalter 40 – 65 Jahre im Tarif Mitglieder premium (M1U). Die Ersparnis wird nicht auf Dauer garantiert.

rufsunfähigkeitsabsicherung, der Versorgung bei einem Unfall und der Sachwerte-Absicherung. „Das Angebot gestaltet sich sowohl für Privatkunden als auch für Firmenkunden sehr interessant“, unterstreicht Arne Meyer.

Finanzieller Schutz für IT-Risiken

Mit einer Cyberpolice können sich Privatpersonen, Unternehmen und Organisationen gegen Schäden durch Cyberattacken absichern. Damit werden bspw. finanzielle Folgen eines Cyberangriffs, aber auch Fehlverhalten

von Mitarbeitenden übernommen. „Für Selbstständige und Unternehmen jeder Größe ist diese Versicherung auf jeden Fall sinnvoll, da die Angriffe immer häufiger werden“, weiß Christian Gerstung (Direktor Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG).

Sein Tipp: sich den Rat von Versicherungsexperten einzuholen und so unliebsame Überraschungen vermeiden. „Es geht darum, die Risiken zu kennen und auf einen Cyber-Vorfall vorbereitet zu sein, damit man handlungsfähig bleibt“, hebt er hervor.

„Unsere Mitglieder profitieren besonders von den Vorteilstarifen.“

Arne Meyer, Leiter Versicherungen



Christian Gerstung (Direktor Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG) empfiehlt, sich gegen Cyberattacken abzusichern.

So sieht eine gute Cyberversicherung aus:

Verschiedene Versicherer bieten unterschiedliche Policen. Ein vollständiger Schutz beinhaltet aus Sicht von Christian Gerstung drei Bausteine:

Cyber-Haftpflichtversicherung: deckt die Ansprüche von Dritten, z. B. geschädigten Kunden des Angriffsoffers.

Eigenschäden: Hier werden die eigenen Schäden ersetzt, dazu zählen Kosten für

- Daten- und Systemwiederherstellung,
- Betriebsunterbrechung,
- PR-Berater, um einen Imageschaden zu begrenzen,
- Datenschutzanwälte und Benachrichtigungskosten,
- IT-Forensik,
- Lösegeldzahlungen.

Assistance-Leistungen: beinhalten präventive Maßnahmen wie Mitarbeitertrainings, exklusive Krisennotfallpläne und eine Krisenhotline, die Soforthilfe von IT-Spezialisten bietet.



Im Dialog mit unseren Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Versicherungslösungen.

Betriebliches Versorgungswerk – was sonst?

Wenn Motivation und Leidenschaft stimmen, dann ist die Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden um ein Vielfaches höher.

Je aktiver eine Firma ein firmeneigenes Versorgungswerk mit einer Altersvorsorge oder Berufsunfähigkeits-, Kranken-, Unfallversicherung anbietet, desto größer ist die Nachfrage durch die Belegschaft. Neben der sozialen Verantwortung gegenüber den Beschäftigten wird das betriebliche Versorgungswerk so zum Personalmarketinginstrument – und klarem Wettbewerbsvorteil. Ein perfektes Tool, um Mitarbeiter langfristig zu binden und hoch qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen.

Im Gegensatz zur gesetzlichen Rentenversicherung organisieren die Versorgungswerke die Altersversorgung ihrer Mitglieder kapitalbildend. Das bedeutet, dass sie für zukünftige Rentner die gezahlten Beiträge zurücklegen, verzinsen und später auszahlen. Um der anhaltenden Niedrigzinsphase entgegenzuwirken und Renten zu sichern, verfolgen die einzelnen Versorgungswerke unterschiedliche Strategien. Einige investieren stärker in Aktienfonds, andere bauen ihre Immobilienbestände aus.

Sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren

Durch eine betriebliche Vorsorge und weitere Sozialleistungen Mitarbeitenden mehr bieten und so als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen werden.

Sicherheit für das Unternehmen und den Mitarbeitenden

Mitarbeitende werden gegen finanzielle Ausfallrisiken abgesichert, ein weiterer Pluspunkt, um einen Vorsprung im Kampf um die besten Fachkräfte zu halten.

Profitieren vom Know-how der Experten

Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten Spezialisten ein individuelles Konzept, das zum Unternehmen und der Belegschaft passt.

Der **Makler haftet** für die Beratung

Er macht sich direkt vor Ort ein **genaues Bild** davon, was versichert werden muss

Im Vorfeld filtert, bewertet der Makler und sucht das **beste Angebot** raus

Makler weist auf Themen hin, die im **Markt aktuell** sind, z. B. Cyberkriminalität

Alle Segmente

Kunden erhalten **volle Transparenz**, der komplette Versicherungsmarkt ist einsehbar

VERSICHERUNGSMAKLER – DIE WESENTLICHEN VORTEILE

Aus einer **Auswahl** von ca. 180 Versicherern werden 3 – 5 Versicherer angefragt, ob sie das beschriebene Risiko zeichnen

Besonderes Highlight: bestehende Verträge und Versicherungssummen werden jährlich überprüft

Kunde erhält **Exposé**

Auswahl erfolgt nach dem **Best-Advice-Prinzip**. Leistung wird stärker als Preis gewichtet, da Versicherungen nur einen sehr kleinen Anteil der Unternehmenskosten einnehmen

Ohne, dass der Kunde selbst aktiv wird, ist er **rundum gut versichert**

Vorteile eines Versicherungsmaklers

Ein guter Versicherungsmakler spart bares Geld und „schneidert“ ein Versicherungsangebot nach Maß. Das gelingt, weil er unab-

hängig arbeitet und das Interesse seines Klienten voll fokussiert. „Unser Tochterunternehmen, die Versicherungsmakler der Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG, sind die perfekten Ansprechpartner rund um das Maklergeschäft“,

erklärt Arne Meyer. „Ziel der Beratung durch einen Makler ist, zu den bekannten Risiken die beste Absicherung zu finden. Sowohl im Sinne der Leistung als auch im Hinblick auf den Preis“, unterstreicht der Versicherungsleiter.

So funktioniert das Versorgungswerk

Die Versorgungswerke bilden im Gegensatz zum Umlageverfahren der Rentenversicherung Kapital. Die Leistungen werden also aus den Rücklagen der Versorgungswerke gezahlt – und nicht aus den Einzahlungen der aktuell Berufstätigen, wie bei der gesetzlichen Rente.

„Für ideale Absicherungen nutzen wir den kompletten Finanz- und Versicherungsmarkt“, erklärt Arne Meyer. Er ergänzt: „Dank langjähriger Erfahrungen beraten wir jedes Unternehmen individuell und bieten über maßgeschneiderte Systeme die besten Konditionen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.“

Einen hohen Stellenwert nimmt dabei die betriebliche Altersversorgung ein. Neben Arbeitgeberzuschüssen zur Altersrente gibt es in einem Versorgungswerk auch Leistungen zur betrieblichen Krankenversicherung. Im Unterschied zur Altersrente können diese Leistungen schon heute spürbar werden. Weitere Modelle sind im Rahmen eines firmeneigenen Versorgungswerks möglich: Arbeitskraftabsicherung, Zeitwertkonten, Invaliditätsabsicherung, Betriebskindergarten, Kinderbetreuung, Mitarbeiterbeteiligungen, Belegschaftsaktien, Weiterbildungen, Coachings u. v. m.

Dieses Angebot bietet interessante Alternativen zur üblichen Gehaltserhöhung. Die Einführung eines firmeneigenen Versorgungswerks setzt ein umfassendes Fachwissen und Erfahrung voraus. Viele Details und Unterschiede müssen herausgearbeitet und erklärt werden. Die Spezialisten des DHS-Versicherungsmaklers (ein Tochterunternehmen der Volksbank BraWo), kennen sich bestens aus und entwickeln für Unternehmen individuelle Konzepte.

Sicher mit uns!

Der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer feiert 100-jähriges Jubiläum

1922 gegründet, hat sich der erfolgreiche Versicherungsmakler mit Expertise und Verlässlichkeit zum absoluten Marktführer in der Region Braunschweig-Wolfsburg entwickelt.

Die Risiken möglicher Schadensfälle verändern sich in 100 Jahren, müssen an neue Begebenheiten,

Herausforderungen angepasst werden. Trotz aller Veränderungen, der Kerngedanke aus der Gründerzeit bleibt unverändert bestehen: Manche Gefahren sind einfach zu groß, um sich allein dagegen zu wappnen. Dafür braucht es verlässliche Partner – wie den Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer (DHS).



„DHS bedeutet für mich Verlässlichkeit gegenüber Kunden und Mitarbeitern.“

Jan Decker,
Direktor Vertriebsmanagement

„DHS bedeutet für mich ein kompetentes Team, in dem jeder für jeden da ist.“

Eyleen Reinecke,
Auszubildende
Büromanagement



Versicherung neu gedacht

Gemeinsam mit den beiden Geschäftsführern Dirk Mannebach und Ralf Stelzer schauen wir zurück und werfen einen Blick in die Zukunft: Ge-gründet 1922, übernahm der Vater von Dirk Mannebach das Unternehmen 1982. Seit dem Jahr 2000 ist Dirk Mannebach dabei und rückte 2005 in die Geschäftsführung auf. Der Zusammenschluss der beiden Häuser Döhler sowie Hosse Stelzer erfolgte



„DHS bedeutet für mich Teamgeist und berufliche Heimat – ein Wohlfühlort.“

Alexandra Korfmacher,
Teamleiterin Agrarversicherungen

„DHS bedeutet für mich partnerschaftlich, vertraulich und zukunftsorientiert.“

Nils Göwecke,
Teamleiter
Immobilien-
versicherungen



2014 zum heutigen Unternehmen. Wie es zur Fusion der beiden Firmen kam, erzählt Dirk Mannebach: „Unsere Häuser waren verschieden ausgerichtet: Für den einen stand die Landwirtschaft und erneuerbare Energien im Fokus, für den anderen der Bereich IT und die betriebliche Altersvorsorge. Aufgrund der Fusion konnten wir auf einen viel größeren Wissensschatz zurückgreifen. Das erwies sich in jeder Hinsicht als Gewinn, davon profitieren unsere Kunden bis heute.“

Döhler Hosse Stelzer
kurz zusammengefasst

Aktuell betreut der Versicherungsmakler mit rund 70 Mitarbeitenden 14.000 Kunden – vom Elektrobetrieb in der Nachbarschaft bis zum Unternehmen in China.

Erfahrung und Expertise

Der richtige Versicherungsschutz muss in einer Risikoabwägung immer individuell herausgearbeitet werden. „Oftmals können unsere Kunden vorbeugende organisatorische Maßnahmen treffen, um das Ausgangsrisiko zu minimieren“, erläutert Ralf Stelzer. So könne ein Unternehmen selbst intern zur IT-Sicherheit beitragen oder ein Landwirt die Schneelast auf dem Flachdach seiner Maschi-

nenhalle senken, indem er zum Schneeschieber greift. Versichert werden muss dann nur noch das unvermeidbare Restrisiko.

Als Makler arbeiten die zwei Versicherungsprofis unabhängig und sind nicht an einen Versicherer gebunden. Ein weiterer Pluspunkt: Die beiden Geschäftsführer, die auch eng befreundet sind, beschreiben sich als grundverschiedene Charaktere. „Wir nehmen in Diskussionen zwar verschiedene Perspektiven ein, trotzdem haben wir gemeinsame

Ein starkes Team, wenn es um Versicherungen geht: Ralf Stelzer (l.), Dirk Mannebach (r.)



Verstärkung der Geschäftsführung

Seit Januar 2023 ergänzt Heiko Bartels das Duo um Dirk Mannebach und Ralf Stelzer zu einem Trio. „Mit Heiko Bartels haben wir einen absoluten Profi im Bereich gehobene gewerbliche und industrielle Sachversicherung für uns gewinnen können“, freut sich Dirk Mannebach.

Das starke Wachstum der letzten Jahre, anspruchsvollere Themen aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Situation sowie eine deutlich steigende Anzahl an Mitarbeitern und Reichweite im Markt machen die Erweiterung der Geschäftsführung erforderlich. „Heiko Bartels pusht das Qualitätsniveau noch einmal enorm. Als Marktführer im Segment Versicherungsmakler stellen wir uns damit für die Zukunft noch breiter auf“, so Ralf Stelzer.

Ziele“, sagt Ralf Stelzer. „Häufig ist der Kompromiss aus dem, was wir beide denken, der richtige Weg“, fasst Dirk Mannebach zusammen.

Zukunft sicher gestalten

Zukunftsfähigkeit erfordert Veränderung. Auf die Frage, welches Szenario vorstellbar ist, meint Ralf Stelzer: „Die Welt wird immer schnelllebiger und digi-

taler. Es wird zukünftig sicher Versicherungsbereiche geben, die online abgeschlossen werden können. Andere Bereiche werden aufgrund zunehmender Komplexität erfahrene und kompetente Berater erfordern – und genau hier sehen wir unsere Zukunft.“

Erfahrung und der Wille, sich immer wieder in neue Themen hineinzuarbeiten, seien unabdingbar, um in jeder Branche die Nummer eins zu sein. Genau dieses Ziel haben sich Dirk Mannebach und Ralf Stelzer gesetzt. Ein Ziel, das ohne motivierte Mannschaft nicht zu erreichen ist.

„Sicher mit uns“, lautet das Motto von Döhler Hosse Stelzer. Es ist ein Versprechen nach außen und innen, das Kunden und Mitarbeitende gleichermaßen einschließt. „Wir wollen ein verlässlicher Arbeitgeber sein, das ist die DNA dieser Firma“, betont Ralf Stelzer. „In diesen schnelllebigen Zeiten ist Verlässlichkeit nicht immer selbstverständlich. Umso mehr sind wir bestrebt, dieses Gut zu erhalten.“ Aus Sicht von Dirk Mannebach und Ralf Stelzer ist dies das Fundament ihres Geschäftserfolgs.

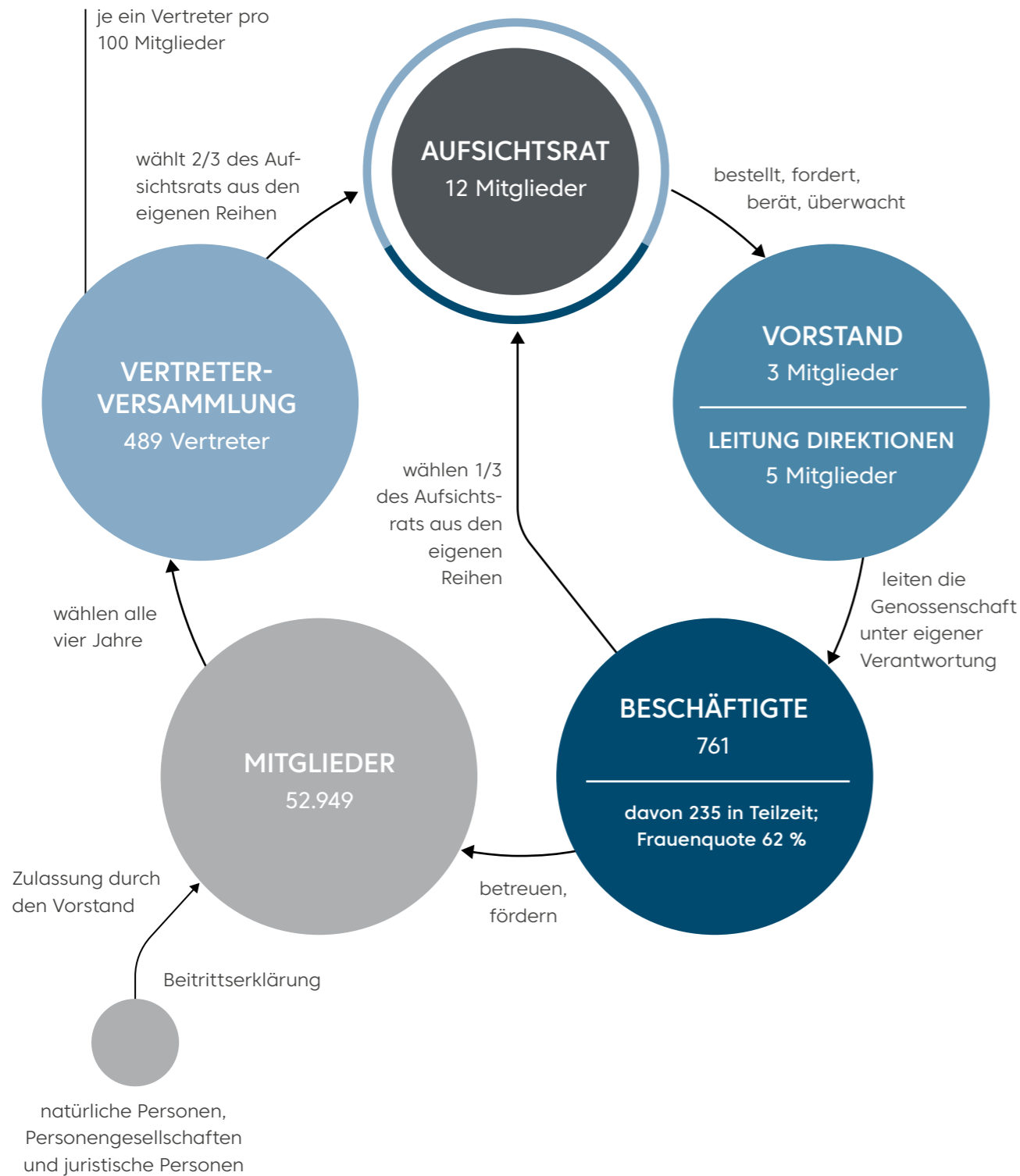


Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG
Versicherungsmakler

Bankplatz 7 A
38100 Braunschweig

Geschäftsführer:
Dirk Mannebach, Ralf Stelzer, Heiko Bartels

Das ist die Volksbank BraWo



Stand: 31. Dezember 2022

6.087 Mio. Euro
BILANZSUMME

3.749 Mio. Euro
KREDITVOLUMEN

37 **GESCHÄFTSSTELLEN**

11.479 Mio. Euro
BETREUTES
KUNDENVOLUMEN

180.000 Euro
konnten wir allein dank unserer
VR-Gewinnsparer an soziale Projekte
in unserer Region spenden

160.000 **KUNDEN**

686 Mio. Euro
EIGENKAPITAL

761 MITARBEITENDE
1.700 Mitarbeitende
insgesamt in der BRAWO GROUP



4.196 Mio. Euro EINLAGENVOLUMEN

10 %
DIVIDENDE*

300 Gesellschaften gehören zur BRAWO GROUP

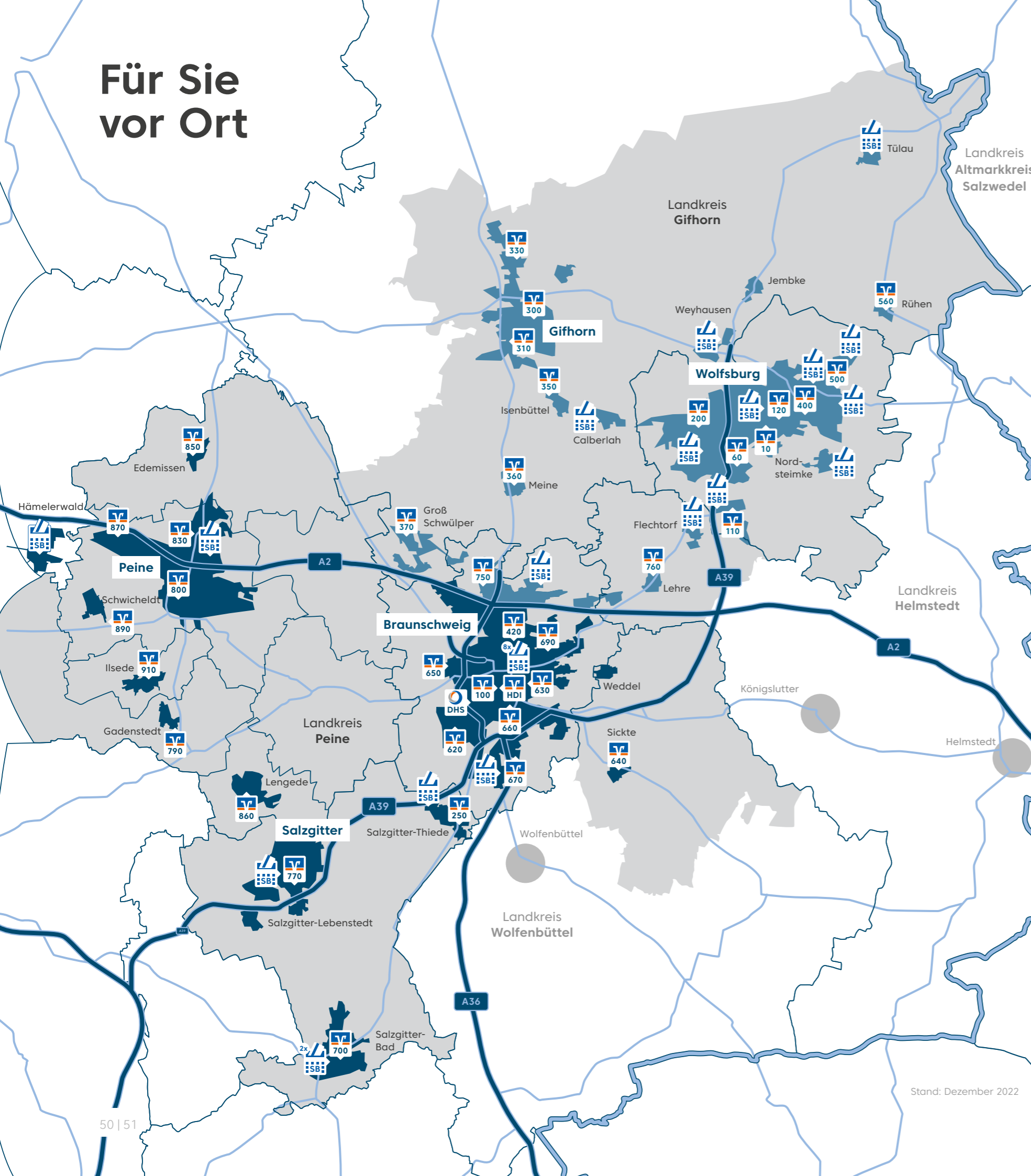
*vorbehaltlich der Zustimmung der
Vertreterversammlung









5.128 BÄUME

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



Für Sie vor Ort



Legende

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

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 400 Hauptstelle Wolfsburg
Am Mühlengraben 1 · 38440 Wolfsburg 120 Porschestraße
Porschestraße 72 · 38440 Wolfsburg 60 Detmerode
Detmeroder Markt 9 · 38444 Wolfsburg 10 Wohlberg
Brandenburger Platz 13 · 38440 Wolfsburg 200 Fallersleben
Bahnhofstraße 17 · 38442 Wolfsburg 110 Heinenkamp
Brandgehaege 6 A · 38444 Wolfsburg 760 Lehre
Berliner Straße 59–61 · 38165 Lehre 500 Lange Straße
Lange Straße 44 · 38448 Wolfsburg 560 Rühen
Am Ehrenmal 3 · 38470 Rühen 580 Klötze
Breite Straße 3 · 38486 Klötze 300 Hauptstelle Gifhorn
Steinweg 51 · 38518 Gifhorn 330 Gamsen
Raiffeisenstraße 2 · 38518 Gifhorn 310 Braunschweiger Straße
Braunschweiger Straße 40 · 38518 Gifhorn 360 Meine
Am Marktplatz 1 · 38527 Meine 750 Wenden
Hauptstraße 57 · 38110 Braunschweig 370 Groß Schwülper
Hauptstraße 7 A · 38179 Groß Schwülper 350 Isenbüttel
Hauptstraße 17 A · 38550 Isenbüttel | <ul style="list-style-type: none"> 660 Hauptstelle Braunschweig
Berliner Platz 2 · 38102 Braunschweig 100 Bohlweg
Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig 620 Illerstraße
Illerstraße 59 · 38120 Braunschweig 650 Lehndorf
Saarstraße 52 · 38116 Braunschweig 420 Nibelungenplatz
Nibelungenplatz 27 · 38106 Braunschweig 630 Jasperallee
Jasperallee 28 · 38102 Braunschweig 670 Heidberg
Jenastieg 7 A · 38124 Braunschweig 690 Bevenroder Straße
Bevenroder Straße 1 · 38108 Braunschweig 770 Hauptstelle Salzgitter
Albert-Schweitzer-Straße 1 · 38226 Salzgitter-Lebenstedt 640 Sicke
Bahnhofstraße 17 · 38173 Sicke 250 Salzgitter-Thiede
Wolfenbütteler Straße 5 · 38239 Salzgitter 700 Salzgitter-Bad
Klesmerplatz 4 · 38259 Salzgitter 860 Lengede
Broistedter Straße 18 A · 38268 Lengede 850 Edemissen
Wöhrbergweg 1 · 31234 Edemissen 870 Vöhrum¹
Kirchvordener Straße 27 · 31228 Peine 890 Schwicheldt
Pechschwarte 1 · 31226 Peine 800 Hauptstelle Peine
Am Markt 2 · 31224 Peine 830 Stederdorf
Peiner Straße 6 · 31228 Peine 910 Groß Ilsede²
Gerhardstraße 46 · 31241 Ilsede 790 Gadenstedt²
Osterfeld 2 · 31246 Ilsede |
|---|--|

-  **Volksbank BraWo Immobilien GmbH**
Haus der Immobilie (HDI)
Bohlweg 8 · 38100 Braunschweig
-  **DÖHLER HOSSE STELZER**
VERSICHERUNGSMAKLER
Haus der Versicherungen (DHS)
Bankplatz 7 A · 38100 Braunschweig

Stand: Dezember 2022

¹ vorübergehend geschlossen
² z. Zt. Oberger Hauptstraße 13, 31246 Ilsede

Jahresabschluss 2022

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Karl-Wiechert-Allee 76 a, 30625 Hannover, am 9. Mai 2023 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.

54 Jahresbilanz

56 Gewinn- und
Verlustrechnung

58 Mitglieder des Vorstands
und des Aufsichtsrats

59 Vorschlag für die
Ergebnisverwendung

60 Lagebericht

90 Bericht des Aufsichtsrats

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2022

AKTIVSEITE	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	
1. Barreserve				
a) Kassenbestand			36.697.602,34	130.744
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	86.140.000,00		86.140.000,00	282.230 (282.230)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig			67.909.975,25	169.577
b) andere Forderungen			283.124.876,65	188.220
4. Forderungen an Kunden			3.748.527.125,35	3.392.022
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.347.244.046,39			(1.206.921)
Kommalkredite	47.316.124,29			(46.593)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten		66.735.129,75		4.270
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	66.735.129,75			(4.270)
bb) von anderen Emittenten		55.329.805,09	122.064.934,84	28.747
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	34.342.471,66			(17.419)
c) Eigene Schuldverschreibungen			0,00	0
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			238.800.939,42	189.562
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a) Beteiligungen			188.457.408,39	160.200
darunter: an Kreditinstituten	423.864,54			(424)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.264.570,00	1.165
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.120.700,00			(1.121)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			157.344.365,93	85.124
darunter: an Kreditinstituten	0,00			(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
9. Treuhandvermögen			18.732.438,96	18.772
darunter: Treuhandkredite	18.732.438,96			(18.772)
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			423.683,00	477
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00	0
d) geleistete Anzahlungen			8.925,00	9
12. Sachanlagen			1.026.969.486,92	963.467
13. Sonstige Vermögensgegenstände			110.342.511,90	133.262
14. Rechnungsabgrenzungsposten			166.804,80	288
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung			4.081,91	2
Summe der Aktiva			6.086.979.730,66	5.748.138

PASSIVSEITE	Geschäftsjahr			Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig			218.474,15	1.363
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.133.591.708,31	1.054.103
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		310.025.099,01		346.790
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		1.082.923,14	311.108.022,15	1.317
b) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig		3.688.486.293,88		3.643.397
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		195.933.784,45	3.884.420.078,33	25.342
4. Treuhandverbindlichkeiten			18.732.438,96	18.772
darunter: Treuhandkredite	18.732.438,96			(18.772)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			9.027.965,91	6.717
6. Rechnungsabgrenzungsposten			549.046,97	349
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			29.910.892,67	29.942
b) Steuerrückstellungen			3.289.714,47	6.099
c) andere Rückstellungen			10.609.347,80	26.675
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			102.784.531,94	57.860
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			230.000.000,00	215.000
12. Eigenkapital				
a) gezeichnetes Kapital			36.386.995,34	25.985
b) Kapitalrücklage			424.664,52	419
c) Ergebnisrücklagen				
ca) gesetzliche Rücklage		65.810.000,00		60.000
cb) andere Ergebnisrücklagen		228.430.000,00	294.240.000,00	210.000
d) Bilanzgewinn			21.685.849,14	18.008
Summe der Passiva			6.086.979.730,66	5.748.138
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			224.683.193,80	246.697
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	224.683.193,80	0
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen		377.470.462,75	377.470.462,75	317.855
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00			(0)

Gewinn- und Verlustrechnung

01.01.2022 bis 31.12.2022	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		81.533.698,78			77.837
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>773.531,20</u>	82.307.229,98		611
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	686.841,50				715
2. Zinsaufwendungen			<u>8.473.436,83</u>	73.833.793,15	8.680
darunter: erhaltene negative Zinsen	842.332,93				(938)
3. laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			3.449.899,51		3.232
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			4.107.322,98		5.105
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>26.478.474,19</u>	34.035.696,68	20.896
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinn- abführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			44.274.557,36		44.339
6. Provisionsaufwendungen			<u>5.443.804,52</u>	38.830.752,84	6.132
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. sonstige betriebliche Erträge				30.695.539,48	32.551
10. allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		42.833.045,51			41.557
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>8.990.760,79</u>	51.823.806,30		9.588
darunter: für Altersversorgung	2.114.323,77				(3.186)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>43.961.627,25</u>	95.785.433,55	37.755
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				26.557.241,49	26.179
12. sonstige betriebliche Aufwendungen				2.129.954,08	2.230
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			4.849.053,96		2.117
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflö- sung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			<u>0,00</u>	-4.849.053,96	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unter- nehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0		12
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			<u>7.032.122,97</u>	7.032.122,97	0

01.01.2022 bis 31.12.2022	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				<u>0,00</u>	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				55.106.222,04	50.320
20. außerordentliche Erträge			0,00		0
21. außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. außerordentliches Ergebnis				<u>0,00</u>	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			8.025.168,51		8.326
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			397.678,19	8.422.846,70	364
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				<u>15.000.000,00</u>	15.000
25. Jahresüberschuss				31.683.375,34	26.631
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				<u>2.473,80</u>	7
				31.685.849,14	26.638
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	0
				31.685.849,14	26.638
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			4.000.000,00		4.080
b) in andere Ergebnisrücklagen			<u>6.000.000,00</u>	<u>10.000.000,00</u>	4.550
29. Bilanzgewinn				21.685.849,14	18.008

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

MITGLIEDER DES VORSTANDS, AUSGEÜBTER BERUF

Brinkmann, Jürgen – Vorsitzender – Bankleiter Ressort Stabsbereiche,
Real Estate, Corporate Investments und Corporate Responsibility
Schierenböken, Ralf – Bankleiter Ressort Produktion und Steuerung
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 Partnerschaft mbB
Kielhorn, Niels – stellvertretender Vorsitzender – Dipl.-Kaufmann,
Geschäftsführer der Gebr. Schmidt GmbH
Bade, Detlef selbstständiger Bezirksschornsteinfegermeister
Horn, Uwe selbstständiger Glasermeister
Leifert, Anette Geschäftsführerin, Bäckerei Leifert GmbH
Loke, Birgit selbstständige Steuerberaterin
Schulze, Rudolf freiberuflicher Hausarzt
Fricke, Gabriele Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Koch, Birgit Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Pfeffer, Katja Bankkauffrau, Angestellte der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Weichert, Sven Dipl.-Bankbetriebswirt ADG, Angestellter der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von EUR 31.683.375,34 – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrags von EUR 2.473,80 sowie nach den im Jahresabschluss mit EUR 10.000.000,00 ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von EUR 21.685.849,14) – wie folgt zu verwenden:

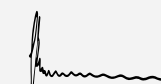
VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 10,00 %	2.833.336,71
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) gesetzliche Rücklage	2.170.000,00
b) andere Ergebnisrücklagen	16.680.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	2.512,43
	21.685.849,14

Wolfsburg, 23. März 2023
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 10 Filialverbünde mit 37 Präsenzgeschäftsstellen und 27 SB-Stellen. Immobilieninvestments befinden sich in vertretbarem 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
- Vermögende Kunden
- Braunschweiger Privatbank
- Firmenkunden
- Immobilien
- Versicherungen
- Produktions- und Steuerungsbank sowie Stabstellen
- BRAWO GROUP Real Estate
- BRAWO Corporate Investments

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

A) KONJUNKTUR IN DEUTSCHLAND

Schwächeres Wachstum und höhere Inflation

Die konjunkturelle Entwicklung Deutschlands wurde 2022 spürbar durch die Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine belastet. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,8 %. Damit expandierte die Wirtschaftsleistung deutlich schwächer als 2021 (+2,6 %), trotz der auch 2022 noch andauernden Erholung vom Coronakrisenjahr 2020. Die allgemeine Teuerung legte bedingt durch den Krieg in der Ukraine weiter zu. Nach aktuellen Angaben des Statistischen Bundesamts war die Inflationsrate mit 6,9 % so hoch wie seit fast 50 Jahren nicht mehr. Vorherige amtliche Berechnungen hatten sogar eine noch höhere Inflationsrate von 7,9 % ergeben, die dann aber im Zuge einer routinemäßigen Anpassung nach unten revidiert wurde. Maßgeblich für die

Abwärtskorrektur waren veränderte Konsumgewohnheiten, die zu einer Verminderung des Energiegewichtungsanteils führten.

Konjunktur trübte sich zunehmend ein

Zu Jahresbeginn war die Wirtschaftsleistung noch kräftig expandiert, getragen insbesondere durch die voranschreitende Erholung der kontaktintensiven Dienstleistungsbereiche nach dem pandemiebedingten Einbruch 2020. Im weiteren Jahresverlauf verschlechterte sich die Konjunktur aber deutlich, was in einer Schrumpfung zum Jahresende mündete. Hauptgrund für die Verschlechterung waren die wirtschaftlichen Begleiterscheinungen des Ende Februar 2022 einsetzenden russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, wie nochmals steigende Energie- und Rohstoffpreise, länger bestehende Lieferkettenstörungen und enorme Unsicherheiten, nicht zuletzt über die Gasversorgung. Ende August stellte Russland seine Gaslieferungen nach Deutschland vollständig ein. Gedämpft wurde die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zudem durch den bereits vor dem Kriegsausbruch verbreiteten Arbeitskräftemangel und die Spätfolgen der Coronapandemie, die sich u. a. in zeitweisen Lockdowns in wichtigen Häfen und Metropolen Chinas und den streckenweisen hohen Krankenständen hierzulande zeigten.

Gebremster Anstieg der Konsumausgaben

Die Konsumausgaben der privaten Haushalte sind, nach einem geringfügigen Zuwachs im Vorjahr (+0,4 %), im Verlauf von 2022 zunächst kräftig gestiegen. Angesichts der Rückführung von Infektionsschutzmaßnahmen wurde vor allem in den Bereichen Gastgewerbe sowie Freizeit, Unterhaltung und Kultur mehr ausgege-

ben. Zum Jahresende bremste dann jedoch der Höhenflug der Verbraucherpreise die Kaufkraft der Haushaltseinkommen verstärkt aus. Auf Jahressicht konnten die privaten Konsumausgaben dennoch preisbereinigt um deutliche 4,3 % zulegen und mit soliden 2,1 Prozentpunkten zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beitragen. Die Konsumausgaben des Staates sind erneut gestiegen. Befördert wurden sie u. a. durch das Nachholen verschobener medizinischer Behandlungen und die Mehrausgaben für aus der Ukraine geflüchtete Menschen. Der Zuwachs des Staatsverbrauchs fiel aber mit 1,2 % schwächer aus als im Vorjahr (+3,8 %), das stärker durch pandemiebedingte Sonderausgaben geprägt war.

Stagnierende Investitionen

Die Gemengelage aus enormen Preiserhöhungen, andauernden Personal- und Materialengpässen, eingetrübten Ertragsaussichten, weniger günstiger Finanzierungsbedingungen sowie hohen Unsicherheiten belastete das Investitionsklima spürbar. In Fahrzeuge, Maschinen und andere Ausrüstungen wurde angesichts der voranschreitenden Digitalisierung und der zunehmenden Bestrebungen zur Erhöhung der Energieeffizienz zwar mehr investiert, aber der preisbereinigte Zuwachs um 3,5 % blieb etwas hinter dem Anstieg des Vorjahrs (+3,3 %) zurück. Die Bauinvestitionen gaben hingegen um 1,7 % nach, da nahezu unveränderten öffentlichen Investitionen spürbare Rückgänge im Wohnungs- und Wirtschaftsbau gegenüberstanden. Insgesamt stagnierten die Bruttoanlageinvestitionen, nachdem sie im Vorjahr noch bedeutsam zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beigetragen hatten.

Negativer Außenbeitrag

Der Außenhandel erholte sich weiter vom pandemiebedingten Konjunkturunbruch des ersten Halbjahrs 2020. Die Exporte (+2,9 %) und Importe (+6,0 %) legten zu, wenngleich weniger dynamisch als im Vorjahr (+9,7 % beziehungsweise +9,0 %). Dämpfend wirkten nicht zuletzt die anhaltenden Materialknappheiten der deutschen Industrie, die aufgrund des Ukrainekriegs verhängten Sanktionen und die generell schwächere Weltkonjunktur. Da die Importe – in preisbereinigter Rechnung – angesichts der höheren inländischen Nachfrage nach Konsumgütern und nach Ausrüstungen erheblich stärker expandierten als die Exporte, verminderte der Außenhandel als Ganzes den Anstieg des Bruttoinlandsprodukts rechnerisch merklich, um 1,2 %.

Geringeres Defizit der öffentlichen Hand

Die Lage der öffentlichen Finanzen blieb angespannt. Unter anderem wegen verschiedener Einmalzahlungen zur Abfederung der hohen Energiekosten übertrafen die Ausgaben erneut deutlich die Einnahmen, deren Anstieg auch durch den vorübergehend gewährten staatlichen Tankrabatt vermindert wurde. Das gesamtstaatliche Finanzierungsdefizit ist aber gegenüber dem Vorjahr auf erhöhtem Niveau zurückgegangen, von 134,3 auf rund 101,3 Milliarden Euro. Die Defizitquote, die den Finanzierungssaldo ins Verhältnis zum kräftig gestiegenen nominalen Bruttoinlandsprodukt setzt, sank von 3,7 % auf 2,6 %. Der Bruttoschuldenstand im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt dürfte sich von 68,6 % im Vorjahr auf rund 67 % vermindert haben.

Stabiler Arbeitsmarkt

Auch am Arbeitsmarkt setzte sich die Erholung vom Krisenjahr 2020 fort. Die Zahl der amtlich registrierten Arbeitslosen ging weiter zurück. Trotz eines zeitweisen Anstiegs, im Zuge der erstmaligen Erfassung ukrainischer Flüchtlinge, gab die Arbeitslosenzahl im Jahresdurchschnitt um etwa 200.000 auf rund 2,4 Mio. nach. Vor diesem Hintergrund sank auch die Arbeitslosenquote nochmals, von 5,7 % im Vorjahr auf 5,3 %. Die Erwerbstätigenzahl erhöhte sich 2022 um knapp 600.000 auf rund 45,6 Mio. Menschen. Sie erreichte damit einen neuen Höchststand.

Höchste Inflationsrate seit 49 Jahren

Die Inflationsrate, gemessen am Verbraucherpreisindex, lag mit 6,9 % im Jahresdurchschnitt 2022 erheblich über ihrem Vorjahreswert von 3,1 %. Einen noch höheren Anstieg der Preise für die Lebenshaltung hatte es in der Bundesrepublik zuletzt 1973 mit 7,1 % gegeben. Maßgeblich für die enorme Teuerung waren die Energie- und Nahrungsmittelpreise, die im Zuge des Ukrainekriegs sowie der andauernden Lieferengpässe um außerordentliche 29,7 % und 13,4 % stiegen.

Die Verbraucherpreisdynamik war bereits im Januar mit einer Inflationsrate von 4,2 % sehr kräftig. Sie beschleunigte sich angesichts extremer Import- und Erzeugerpreisanstiege weiter und führten im Oktober und November zu Jahreshöchstständen der Inflationsrate von jeweils 8,8 %. Die Gesamtteuerung wäre allerdings noch höher ausgefallen, wenn der Staat nicht durch Entlastungsmaßnahmen gegengesteuert hätte. Zu nennen sind hier beispielsweise das 9-Euro-Ticket und der Tankrabatt, die in den Monaten Juni bis August wirkten, sowie die einmali-

ge Übernahme der Gas- und Wärmerechnungen im Dezember.

Stagnation in der Industrie

Das verarbeitende Gewerbe hatte 2022 mit kriegsbedingt beschleunigten Preissteigerungen, anhaltenden Liefer- und Personalengpässen, einer schwächeren Weltkonjunktur und politischen Unsicherheiten zu kämpfen. Die preisbereinigte Bruttowertschöpfung des Wirtschaftsbereichs stagnierte daher im Wesentlichen (+0,2 %), nachdem sie 2021 im Zuge der Erholung vom Corona-weinbruch 2020 noch um kräftige 5,1 % expandiert war. Innerhalb der Industrie zeigten sich teilweise recht unterschiedliche Tendenzen, was sich vielfach durch die verschiedenen Energieintensitäten der einzelnen Branchen erklären lässt. Die von den weiter anziehenden Energiepreisen besonders betroffenen Wirtschaftszweige verminderten ihre Produktion zumeist spürbar. Dies trifft etwa auf die Herstellung von chemischen Erzeugnissen (-11,7 %), die Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus (-5,6 %) sowie die Metallerzeugung und -bearbeitung (-4,6 %) zu. In den beiden für die Gesamtentwicklung sehr wichtigen, aber weniger energieintensive, Wirtschaftsbereichen Maschinenbau (+0,3 %) sowie Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (+3,3 %) kam es hingegen zu Produktionszuwächsen. Insgesamt waren im verarbeitenden Gewerbe im Jahresmittel knapp 7,5 Mio. Erwerbstätige beschäftigt, was gegenüber 2021 einem minimalen Plus von 0,3 % entspricht.

Rückläufige Wertschöpfung im Baugewerbe

Im Berichtsjahr verdichteten sich die Hinweise dafür, dass der langjährige Bauboom ausläuft. Wichtige Indikatoren wie der Auftragseingang

im Bauhauptgewerbe und die Baugenehmigungen im Hochbau folgten im Jahresverlauf einem sichtlichen Abwärtstrend. Die preisbereinigte Bruttowertschöpfung des Baugewerbes sank um deutliche 2,9 % und damit stärker als im Vorjahr (-1,4 %). Hauptgründe für den merklichen Wertschöpfungsrückgang dürften die andauernden Engpässe bei Materialien, Personal und Bauland gewesen sein, die zu neuerlichen kräftigen Baukostenanstiegen führten, sowie die generell verschlechterten Finanzierungsbedingungen im Zuge der Zinswende der Europäischen Zentralbank. Hiervon wurde das Bauhauptgewerbe offenbar etwas deutlicher belastet als das Ausbaugewerbe, das stärker mit weniger konjunktur reagiblen Arbeiten im Gebäudebestand betraut ist. Dies legen zumindest die amtlichen Daten zum baugewerblichen Umsatz nahe, die jedoch nicht preisbereinigt, sondern nur in jeweiligen Preisen vorliegen. Demnach erhöhte sich der Umsatz in den ersten drei Quartalen gegenüber dem Vorjahreszeitraum im Ausbaugewerbe um 12,5 %, während er im Bauhauptgewerbe um 11,0 % stieg. Die Erwerbstätigenzahl legte im gesamten Baugewerbe auf Jahressicht nur noch leicht um 0,5 % auf gut 2,6 Mio. Menschen zu.

B) FINANZMÄRKTE

Krieg in Europa, Inflation, Zinserhöhungen – der Dreiklang an den Finanzmärkten: Das Jahr 2022 wurde auch an den Finanzmärkten vom russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine geprägt, der am 24. Februar 2022 begann. Der Krieg führte zu steigenden Energie- und Rohstoffpreisen, die sich wiederum global in den höchsten Verbraucherpreisinflationsraten seit mehreren Jahrzehnten niederschlugen. Dabei traf die

kriegsbedingte Energie- und Nahrungsmittelinflation auf eine bereits hohe Kerninflation, die den Preisauftrieb ohne diese beiden Faktoren misst. Diese hatte in den USA im Dezember 2021 bereits bei annualisiert 5,5 % gelegen, im Euroraum bei 2,6 %. 2022 stiegen beide Kernraten weiter und erreichten 5,7 % beziehungsweise 5,2 %. Verantwortlich hierfür waren anfangs vor allem Angebotsengpässe infolge aufgehobener Coronabeschränkungen weltweit – mit Ausnahme Chinas – und fortbestehende Lieferkettenprobleme infolge eben dieser Beschränkungen. Im Jahresverlauf kamen Zweitrundeneffekte hinzu, als vom Kostenanstieg betroffene Unternehmen ihre Preise erhöhten.

Weltweit reagierten Notenbanken auf die hohe Inflation mit Zinserhöhungen, also einer restriktiveren Geldpolitik. Während Schwellenländer ihre Leitzinsen teils schon 2021 erhöht hatten – wie etwa Brasilien, das seinen Leitzins bereits 2021 von 2 % auf 9,25 % erhöhte –, folgten die Industriestaaten erst 2022. Die US-Notenbank Fed erhöhte ihren Leitzins erstmals im März 2022.

Die Europäische Zentralbank (EZB) begann im Juli 2022 mit Zinserhöhungen. Zuvor hatten beide Notenbanken eine stark expansive Geldpolitik mit sehr niedrigen Zinssätzen betrieben. Die Federal Funds Rate lag bei 0 bis 0,25 %, die Hauptrefinanzierungsrate der EZB ebenfalls bei 0 %. Zum Jahresende 2022 lag der Leitzins der EZB bei 2,5 %, der der Fed bei 4,25 bis 4,5 %.

EZB hadert mit Inflationsgefahren

Zum Jahresbeginn ging die EZB trotz hoher und steigender Inflationsraten noch von einem temporären Inflationsschub aus. In mehreren Schritten

beendete sie zuerst ihre Anleihekaufprogramme, die eingeführt worden waren, um die bestehende stark expansive Geldpolitik noch zu verstärken. Im Februar endeten die Zukäufe des pandemiebedingten Anleihekaufprogramms (PEPP) und im Juli die des schon 2014 gestarteten Anleihekaufprogramms APP. Die Leitzinsen blieben daher zunächst noch extrem niedrig. Parallel stieg die Verbraucherpreisinflation im Euroraum im ersten Halbjahr von 5 auf 8,6 %. Beginnend mit dem 27. Juli erhöhte die EZB dann auch ihren Leitzins erstmals seit dem Jahr 2011. In fünf Monaten stieg er um 250 Basispunkte auf 2,5 %. Zum Jahresende kündigten EZB-Präsidiumsmitglieder weitere Zinsschritte für das Jahr 2023 an, um die Inflation auf den Zielwert von 2 % zurückzuführen.

Parallel zu den Zinserhöhungen änderte die Notenbank nachträglich die Bedingungen der zuvor an Banken ausgereichten gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäfte (englisch TLTRO). Mit diesen hatte sie u. a. während der Coronapandemie Kreditinstituten günstige Finanzierungsbedingungen angeboten, mit dem Ziel einer Stabilisierung beziehungsweise Erhöhung der Kreditvergabe. Die Änderungen erhöhten den auf diese Geschäfte von den Kreditinstituten zu zahlenden Zins. Die EZB begründete ihre Entscheidung mit dem geänderten Leitzinsumfeld, aber auch mit dem Ziel einer Dämpfung der Kreditvergabe angesichts der hohen Inflation. Zusätzlich bot die EZB zum Jahresende 2022 vorzeitige Rückzahlungen der TLTRO-Kredite an, um deren Volumen zu verringern. Bis Jahresende wurden so 35,2 % der Bestände abgebaut.

Auf ihrer letzten Sitzung im Jahr 2022, am 15. Dezember, entschied die EZB zudem, die vollständige

Reinvestition ihrer Bestände an Staatsanleihen zu beenden. Ab März 2023 sollen auf diesem Weg Bestände in Höhe von durchschnittlich 15 Milliarden Euro monatlich abgebaut werden. Diese Entscheidung gilt für das Kaufprogramm APP mit einem Volumen von insgesamt 3.258 Milliarden Euro, nicht aber für das Pandemie-Notfallprogramm PEPP. Dessen Anleihen in Höhe von insgesamt 1.684 Milliarden Euro sollen bis mindestens Ende 2024 vollständig reinvestiert werden.

Anleiherenditen im Aufwärtsgang

Das vergangene Jahr war auch für die internationalen Anleihemärkte außergewöhnlich. Sorge Russlands Angriff auf die Ukraine unmittelbar noch für einen Rückgang der Anleiherenditen und damit eine Kurserholung, stiegen die Renditen im weiteren Jahresverlauf deutlich. Die zunehmend straffen Zinsschritte weltweit wichtiger Notenbanken, insbesondere aber in den Industrieländern, bewirkten einen deutlichen Kursverfall. Entsprechend deutlich stiegen die Renditen.

Die Renditen begannen ihren Anstieg im März 2022, als die US-Notenbank Fed ihren Kurs änderte und ihre Leitzinsen erstmalig erhöhte. Die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihe war am 4. März 2022 zum letzten Mal negativ, bei -0,10 %. Bis zum 20. Juni erhöhte sie sich aufgrund steigender Inflations- und Zinserwartungen auf 1,75 %; die Anstiege anderer Staatsanleihen verliefen ähnlich. Im Sommer beruhigten sich die Renditen zwischenzeitlich und fielen, erneut am Beispiel 10-jähriger deutscher Staatsanleihen, auf 0,76 % am 1. August zurück. Die Anleger reagierten in dieser Zeit auf die stark negativen Konjunkturprognosen des Sommers, die etwa für Europa eine Gasmangellage mit

Energierationierung prognostizierten. Zugleich herrschte auch hinsichtlich der Zins- und Inflationsspfade noch größere Unsicherheit, die auch die Marktbewertung von Anleihen erschwerte.

Ab Mitte August setzte dann jedoch ein erneuter Aufwärtstrend ein, der von den nun parallelen Zinserhöhungen der großen westlichen Notenbanken geprägt war. Die Rendite der zehnjährigen Bundesanleihe stieg auf 2,56 % zum Jahresende. Damit lag die Rendite 274 Basispunkte höher als zu Jahresanfang. Die Rendite der zehnjährigen US-Bundesanleihe stieg 2022 von 1,50 % auf 3,83 %, also um 233 Basispunkte. Neben den Renditen stieg auch die Volatilität an den Anleihemärkten, die insbesondere in der zweiten Jahreshälfte sehr stark auf makroökonomische Daten und die Ankündigungen sowie Kommunikation der Notenbanken Fed und EZB reagierte.

Euro fiel zeitweise unter Parität, konnte sich aber stabilisieren

Die europäische Gemeinschaftswährung schwächte sich im Jahresverlauf – ausgehend von einem Kurs zum Jahresauftakt von 1,14 Dollar – gegenüber dem Dollar deutlich ab. Insbesondere in den ersten drei Quartalen 2022 wirkten sich die schnelleren Zinserhöhungen der Fed und die erwarteten schweren konjunkturellen Folgen der Energiekrise für Europa durch Russlands Angriffskrieg negativ auf den Wechselkurs des Euro aus. Auch der Status des Dollar als sichere globale Reservewährung ließ die Gemeinschaftswährung wie viele andere Devisen an Gegenwert verlieren. Im August unterschritt der Euro erstmals seit 2002 die Parität zum US-Dollar. Am 27. September 2022 erreichte er mit einem Wert von 0,96 Dollar sein Minimum.

Im vierten Quartal konnte sich der Euro dann jedoch wieder etwas erholen. In diesem Zeitraum nahmen die Schätzungen für die weiteren Zins-schritte der Fed leicht ab, während die für den Euroraum stiegen. Damit verringerte sich der erwartete, zuungunsten des Euroraums ausfallende Zinsabstand der großen Währungsräume. Weiterhin profitierte der Euro von rückläufigen Rohstoff- und Energiepreisen sowie einem ungewöhnlich milden Winter, der die Wahrscheinlichkeit einer Gasmangellage deutlich verringerte. Die Gemeinschaftswährung beendete das Jahr 2022 mit einem Gegenwert von 1,07 Dollar, immer noch ein Rückgang von 6,1 % zum Vorjahresendwert.

DAX schloss mit moderaten Verlusten

An den Aktienmärkten begann der DAX das Jahr mit leichten Verlusten, die sich nach dem russischen Einmarsch in der Ukraine schnell ausweiteten. Nach noch 15.884,86 Punkten zum Jahresauftakt fiel der Deutsche Leitindex bis zum 8. März auf einen zwischenzeitlichen Tiefstand von 12.831,51 Punkten. Zwar konnten die starken Verluste wieder ausgeglichen werden, die Abwärtsbewegung hielt aber an. Am 29. September erreichte der DAX seinen Jahrestiefstand mit 11.975,55 Punkten, ein Rückgang um 24,6 % zum Stand vom Jahresanfang. Dahinter standen die mit dem Krieg verbundenen Preisanstiege bei Rohstoffen und insbesondere Energie, also Erdöl und -gas. Für Erdgas konnte zudem eine Knappheit mit entsprechenden Rationierungen nicht ausgeschlossen werden. Zudem verteuerte die zunehmend weniger expansive Geldpolitik die Refinanzierung der Unternehmen und senkte die Wachstumserwartungen für das laufende und die kommenden Jahre.

Der ungewöhnlich warme Winter des vierten Quartals 2022 entschärfte diese Negativszenarien der Konjunktur und Energieversorgung. Da der Energieverbrauch aufgrund des milden Wetters sank und die chinesische Wirtschaft bis spät im Jahr in Coronalockdowns verharrte und entsprechend weniger Energie nachfragte, fielen auch die Notierungen der Energiepreise. Damit verbesserten sich die Erwartungen für die europäische Wirtschaft, während auf hohem Niveau rückläufige Inflationsraten in den USA die Erwartung an weitere Leitzinserhöhungen dämpften und damit die Konjunkturerwartungen verbesserten. Zuletzt wandte sich die Volksrepublik China im Dezember 2022 von ihrer Null-Covid-Politik ab. Dadurch zeichnete sich eine wirtschaftliche Öffnung des Landes und damit wieder mehr Absatzchancen für westliche und deutsche Unternehmen im Jahr 2023 ab. Der DAX konnte sich daher zum Jahresende auf 13.923,59 Punkte erholen, ein Anstieg um 16,3 % zum Tiefststand im September.

Auf das Gesamtjahr gerechnet, verlor der DAX allerdings 12,3 % und zeichnete sich wie die globalen Aktien- und Anleihenmärkte durch deutlich gestiegene Volatilität aus. Im internationalen Vergleich entwickelte sich der Deutsche Leitindex damit schlechter als der europäische Index Euro Stoxx 50, der 11,7 % verlor, oder der traditionelle US-Index Dow Jones mit -8,8 %. Der technologieelastige Nasdaq verlor hingegen mit 33,1 % deutlich stärker an Wert.

C) IMMOBILIENMARKT

Die Stimmung an den deutschen Immobilienmärkten kühlte sich seit dem zweiten Quartal 2022 spürbar ab. Der Krieg in der Ukraine und die hohe Inflationsrate sowie die Zinswende und eine nachlassende Wirtschaftsdynamik gingen mit erheblichen Herausforderungen für die deutsche Immobilienbranche einher.

Die von der Coronapandemie verursachten Trends wie Homeoffice oder der Boom des Onlinehandels hatten nach wie vor Einfluss. Dazu kamen tiefgreifende wirtschaftliche Belastungen und Unsicherheiten als Folgen des russischen Angriffs auf die Ukraine. Die Immobilienwirtschaft hatte es mit Fachkräftemangel, Lieferengpässen und rapide wachsenden Kosten für Neubau und Modernisierung zu tun.

Steigende Kapitalmarktrenditen trieben die Finanzierungskosten für Immobilien ebenso wie die Renditeanforderungen der Anleger in die Höhe. Dazu trug auch die EZB mit kräftigen Leitzinserhöhungen im Jahr 2022 bei. Dennoch setzte der Immobilienmarkt seinen Trend im Jahr 2022 fort. Die Immobilienpreise stiegen zwar moderat – auch im Jahr 2022 an.

Die Preisentwicklung für Bauland, Reihenhäuser und Doppelhaushälften, Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser setzte sich im Jahr 2022 nach oben fort.

Im Büromarkt in Braunschweig entwickelte sich der Umsatz aus Vermietungen und Neubauten im Jahr 2022 erstaunlich positiv und erzielte das

bisher höchste Jahresergebnis. Dies ist bemerkenswert und setzte den Trend des Vorjahrs fort, der schon eine zunehmende Bewegung auf dem Braunschweiger Büromarkt widerspiegelte.

Der Leerstand im Büromarkt ist weiterhin als sehr gering einzustufen und liegt immer noch deutlich unter den Niveaus von 2015 bis 2017. Der nach dem historischen Tief 2019 im Zuge der Pandemie begonnene Trend der Zunahme des Leerstands hat sich im Jahr 2022 nicht fortgesetzt. Der Nachfrageseite steht nahezu unverändert nur eine begrenzte Anzahl von Flächen zur Verfügung. Die Büromieten haben ihre positive Entwicklung auch im Jahr 2022 weiter fortgesetzt. Die allgemeine Preisentwicklung macht sich im Kontext mit zumeist indexierten Verträgen auch bei den Mieten im Bestand bemerkbar. Die Steigerung bei den Neuvermietungen fiel dabei größer aus als bei den Bestandsmieten. Aufgrund der weiter steigenden Marktmieten werden sich auch die Mieten im Bestand bei fortschreitender Inflation sukzessive erhöhen.

D) GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

In einem gesamtwirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld konnten die 737 Genossenschaftsbanken ihr Kredit- und Einlagengeschäft mit ihren über 30 Millionen Privat- und Firmenkunden im Geschäftsjahr 2022 erneut ausweiten.

Auch wenn die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands im Jahr 2022 im Zuge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine durch steigende Leit- und damit in der Folge auch

höhere Kreditzinssätze, aber auch durch einen gravierenden Fachkräftemangel und Materialengpässe sowie den Kaufkraftentzug durch die hohe Teuerung geprägt war, steigerten die deutschen Genossenschaftsbanken im Geschäftsjahr 2022 erneut ihre Kreditvergabe. So stiegen die bilanziellen Kundenforderungen der Genossenschaftsbanken im Vorjahresvergleich um 46 Milliarden Euro auf 757 Milliarden Euro (+6,5 %). Auch die Kundeneinlagen legten zu, wobei die Sparquote der privaten Haushalte wieder auf das Vor-Pandemie-Niveau zurückgegangen ist. So sparten die Kunden auch im zurückliegenden Jahr trotz deutlich gestiegener Ausgaben aufgrund der Rekordinflation gut 28 Milliarden Euro und steigerten die Kundeneinlagen insgesamt auf 861 Milliarden Euro (+3,4 %). Die addierte Bilanzsumme aller Genossenschaftsbanken stieg im Jahr 2022 um 30 Milliarden Euro oder 2,7 % auf 1.175 Milliarden Euro.

Kredite legten weiterhin zu – insbesondere im langfristigen Laufzeitband

Größere Verschiebungen und Bestandsveränderungen ließen sich im Kreditbereich der Genossenschaftsbanken per Ende 2022 durch einen Anstieg in allen drei Laufzeitbändern feststellen. Die im Jahresverlauf rückläufigen Finanzierungsanfragen angesichts hoher Inflation und Energiepreise sowie die im zweiten Halbjahr gesunkene Vergabe neuer Kredite bremsen auf Jahressicht das Kreditwachstum insgesamt jedoch nur leicht, sodass die Rekordmarke der Genossenschaftsbanken beim Kreditwachstum von 6,9 % im Jahr 2021 nur leicht unterschritten wurde. Per Dezember 2022 nahmen die Kreditbestände der Genossenschaftsbanken an Nichtbanken um 6,5 % auf 757 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr zu. Die langfristigen Forderungen nahmen per Dezember 2022 um 6,2 %

im Vergleich zum Vorjahr auf 679 Milliarden Euro zu. Der prozentuale Zuwachs per Ende 2022 im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken insgesamt lag durch die anziehende Kreditnachfrage im kurzfristigen Bereich (+11,5 %) und im mittelfristigen Laufzeitband (+8,7 %) etwas höher bei 6,5 % (ein Plus von gut 46 Milliarden Euro). Die kurzfristigen Forderungen wuchsen auf 33 Milliarden Euro, die mittelfristigen Forderungen auf 45 Milliarden Euro.

Die Kreditbestände legten in beiden Geschäftsfeldern – Privat- und Firmenkundengeschäft – zu. Treiber insbesondere des hohen langfristigen Kreditwachstums bei den Genossenschaftsbanken dürfte die bis in die erste Jahreshälfte hohe Nachfrage nach langfristigen Immobilienkrediten von Privatkunden sein. Die Kredite an Privatkunden insgesamt wuchsen per Ende 2022 um 5,0 % auf 358 Milliarden Euro. Gut neun Zehntel der Kredite an Privatkunden waren Wohnbaukredite (320 Milliarden Euro, +6,0 % Zunahme). Ferner sicherten sich Unternehmen und Selbstständige sowie sonstige Firmenkunden angesichts der Unsicherheiten über den wirtschaftlichen Fortgang Liquidität und Kreditlinien. Die Firmenkundenkredite stiegen – leicht höher als Privatkundenkredite – um 7,9 % auf 399 Milliarden Euro.

Nachfrage nach Sicht-, Termineinlagen und Sparbriefen im Plus – Spareinlagen rückläufig

Nachdem während den coronabedingten Konsumeinschränkungen in hohem Maß zusätzliche Ersparnisse in Sichteinlagen gebildet wurden, normalisierte sich die Einlagenbildung im kurzfristigen Bereich weiter. Die gestiegenen Unsicherheiten durch den Ukrainekrieg dürften das Wachstum der Kundeneinlagen tendenziell erhöhen. Andererseits entzieht die hohe Inflation Kaufkraft und die Sparfähigkeit der

Kunden geht zurück. Angesichts der weiterhin sehr hohen Inflation ist von einer Sparquote von etwas über 11 % für das zurückliegende Jahr auszugehen. In Summe nahmen die täglich fälligen Sichtguthaben zwar weiter zu, aber geringer als noch in den Vorquartalen seit März 2020 zu Beginn der Coronapandemie. Auch die Termineinlagen legten infolge des allgemeinen Zinsanstiegs deutlich zu. Bei den weniger liquiden Bankprodukten insbesondere den Spareinlagen zogen die Kunden in Summe Gelder ab, wenngleich der Bestand an Sparbriefen anzog.

Die Genossenschaftsbanken steigerten ihre Kundeneinlagen seit Dezember 2021 um 28 Milliarden Euro oder 3,4 % auf 861 Milliarden Euro per Ende 2022. Treiber dieses absoluten Zuwachses waren die Sichteinlagen, die um 20 Milliarden Euro (oder 3,3 %) auf 626 Milliarden Euro stiegen. Der Bestand an Termineinlagen nahm angesichts der im zweiten Halbjahr anziehenden Habenzinsen um 32,2 % (oder 14 Milliarden Euro) auf 56 Milliarden Euro ebenfalls deutlich zu. Der Sparbriefbestand stieg auf 6 Milliarden Euro (+53,0 %). Hingegen sanken die Spareinlagen um knapp 8 Milliarden Euro auf 174 Milliarden Euro (-4,1 %).

737 Genossenschaftsbanken

Der Konsolidierungsprozess unter den Instituten setzte sich gegenüber dem Vorjahr in einem leicht verringerten Umfang fort. Die Zahl der selbstständigen Genossenschaftsbanken lag per Ende 2022 bei 737 Banken. Sie sank fusionsbedingt um 35 Institute bzw. um 4,5 % im Vergleich zum Vorjahr. 62 Banken betrieben neben dem Bankgeschäft auch das Warengeschäft (Vorjahr: 67 Institute).

Der rückläufige Trend bei der Filialnutzung durch Privat- und Firmenkunden setzte sich

im Jahr 2022 fort. Die Coronapandemie beschleunigte zudem einschneidend das Kundennutzungsverhalten von Filialen. Kunden und Mitglieder gingen seltener persönlich in die Zweigstellen und nutzten stattdessen immer mehr die digitalen Angebote und Services für ihre Bankgeschäfte.

2. Finanzielle Leistungsindikatoren

Über unsere strategische Eckwert- und Kapitalplanung planen und steuern wir die Entwicklung unserer Gruppe 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 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 in Relation zum Geschäftsvolumen.

Die finanzielle Leistungskennzahl stimmt unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten 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 definiert. Dies wird anhand der Zielgröße volumengewichtetes Wachstum auf Aktiv- und Passivseite des Kundengeschäfts quantifiziert. Wir definieren dies als Indikator für die Generierung von Erträgen, die Zukunftsfähigkeit unseres Instituts und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit.

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

Die Entwicklung der von uns definierten bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren im Ge-

schäftsjahr 2022 hat unsere Prognose in Teilen erfüllt. Unser Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank, das überdurchschnittliche Wachstum gegenüber dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken, hat unsere Prognose erfüllt. Die Entwicklung unseres bedeutsamen finanziellen Leistungsindicators für die Rentabilität lag aufgrund des zunehmenden schwierigen allgemeinen wirtschaftlichen Umfeldes – insbesondere der steigenden Energiepreise und der Zinsentwicklung – moderat unter unseren Erwartungen eines Anstiegs um 5,0 %. Die Entwicklung stellen wir im Folgenden dar.

3. Darstellung, Analyse und Beurteilung des Geschäftsverlaufs

Wichtige Vorgänge im Geschäftsjahr

Aufgrund vom Sprengungen an Geldautomaten entstanden an fünf Standorten erhebliche, zum Teil substantielle Gebäudeschäden. Diese und

die entwendeten Geldbeträge waren über unsere Sachversicherungen gedeckt. Der Geschäftsbetrieb für diese Standorte wird – zum Teil in Ausweichquartieren – fortgeführt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Bilanzsumme	6.086.980	5.748.138	5.191.570	4.095.339	3.710.636
Außerbilanzielle Geschäfte ¹⁾	603.680	564.552	508.472	467.723	460.826

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 338.842 (+5,9 %) gestiegen. Dieses Wachstum wurde auf der Aktivseite vorwiegend durch die Zuwächse im Kundenkreditgeschäft, aber auch durch Investitionen in Beteiligungen und Immobilien bewirkt. Zum großen Teil standen diesen

Zuwächsen auf der Aktivseite auch Anstiege der Kundeneinlagen gegenüber. Zudem gab es Umschichtungen (Aktivtausch) aus den Eigenanlagen und der Barreserve. Bankenrefinanzierungen deckten den weiteren Refinanzierungsbedarf ab.

Die Entwicklung des außerbilanziellen Geschäfts muss differenziert betrachtet wer-

den: Rückläufige Volumina bei den Avalen (- TEUR 22.014) stand eine deutliche Erhöhung

der Kreditzusagen (+ TEUR 59.616) gegenüber.

AKTIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Liquide Mittel ¹⁾	122.838	412.974	379.044	227.929	96.556
Kundenforderungen ²⁾	3.748.527	3.392.023	3.171.329	2.954.865	2.629.962
Wertpapiieranlagen ³⁾	360.866	222.579	230.389	220.953	364.221
Forderungen an Kreditinstitute ⁴⁾	351.035	357.797	280.259	124.898	173.324

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

Das deutlich geänderte Zinsumfeld – Zinserhöhungen durch die EZB – und geänderte Konditionen für Guthaben bei der Deutschen Bundesbank führten zu einem starken Abbau der liquiden Mittel um TEUR 290.136 (-70,3 %). Um trotzdem den aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Liquiditätsausstattung gerecht zu werden, wurden die Umschichtungen in Wertpapiieranlagen um außerbilanzielle Kreditfazilitäten bei der DZ BANK ergänzt.

Das Plus von TEUR 356.505 bei den Kundenforderungen lag mit 10,5 % klar über dem Niveau des Kreditwachstums aller Kreditgenossenschaften (+6,5 %). Unternehmenskredite waren in diesem

Geschäftsjahr erneut mehr nachgefragt als Kredite von Privatpersonen; Wohnungsbaukredite blieben hier der Hauptantriebsmotor. Der Blick auf die Laufzeitbänder zeigt ein sehr unterschiedliches Bild: Laufzeiten bis fünf Jahre waren sehr stark nachgefragt. Im oberen Laufzeitbereich – ab fünf Jahre – überstiegen die Tilgungen die Neuvaluierungen merklich. Im gewerblichen Bereich dominierten Kreditvergaben an Dienstleistungsunternehmen mit einem Anteil von 37,6 %. Größte Branche innerhalb des Dienstleistungsgeschäfts war das Grundstücks- und Wohnungswesen mit einem Anteil von fast 50 %. 35,8 % der von uns ausgereichten Kredite bewegten sich in der Größenklasse ab TEUR 10.000.

PASSIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.133.810	1.055.466	983.532	566.986	448.980
Kundengelder	4.195.528	4.016.845	3.615.981	3.017.548	2.825.331
Spareinlagen	311.108	348.107	373.571	384.997	389.168
Täglich fällige Einlagen	3.688.486	3.643.396	3.191.784	2.578.588	2.364.394
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	195.934	25.342	50.627	53.963	71.769
Nachrangige Verbindlichkeiten	102.785	57.860	30.100	0	0

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind um TEUR 78.344 (+7,4 %) angestiegen. Dies beruht zum großen Teil (+TEUR 66.944) auf der Aufnahme von Globaldarlehen auch zur Refinanzierung von Investitionsprojekten. Aber auch das Förderkreditgeschäft hat höhere Zuwächse als im Vorjahr zu verzeichnen. Diese sind in Summe um TEUR 12.545 (+4,0 %) angewachsen.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kundeneinlagen um TEUR 178.683 (+4,4 %) leicht angestiegen. Das Wachstum fiel damit im Vergleich zum Wachstum der Kundeneinlagen aller Kreditgenossenschaften mit einem Plus von 3,4 % etwas höher aus als das Marktwachstum. Zuflüsse gab es jedoch hauptsächlich bei den Einlagen mit

vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist, die um TEUR 170.592 (+673,2 %) wuchsen. Dies beruht im Wesentlichen auf der Einführung von Festgeldangeboten nach dem Ende der Negativzinsphase. Hier kam es auch zu Umschichtungen aus den täglich fälligen Flex-Geld- und Geldmarktkonten. Trotzdem gab es bei den täglich fälligen Einlagen in Summe Zuwächse, da die Einlagen in den Kontomodellen BraWo-Meinkonto diese Abflüsse überkompensierten. Das Minus bei den Spareinlagen ist ebenfalls auf die Umschichtung in befristete Geldanlagen zurückzuführen. Zur Stärkung der Eigenmittel wurden vermehrt nachrangige Verbindlichkeiten mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 2,11 % und Laufzeiten von 6, 7 und 10 Jahren angeboten.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Außerbilanzielles Kundenwertvolumen	3.227.140	3.310.192	2.952.231	2.843.816	2.509.323
Anlagen in Wertpapierdepots	962.512	971.750	801.812	824.948	730.676
Fondsanlagen bei Union Investment	499.997	521.538	434.995	400.986	338.615
Anlagen bei der DZ Privatbank	240.307	278.705	231.940	214.201	125.786
Guthaben bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall	214.764	217.155	214.870	210.234	204.149
Rückkaufswerte Versicherungen R+V	232.493	241.472	229.544	226.449	219.544
Sonstiges vermitteltes Anlagevolumen	37.468	54.635	55.564	70.863	75.432
Vermittlungen im Kreditgeschäft	1.039.599	1.024.937	983.506	896.135	815.121

Das betreute außerbilanzielle Kundenwertvolumen war in 2022 um TEUR 83.052 (-2,51 %) leicht rückläufig. Hierbei entwickelten sich die Aktiv- und Passivgeschäfte unterschiedlich. Die Vermittlung in Passivprodukte verzeichnete einen Rückgang um TEUR 97.714 (-4,28 %). Die Minderung dieser Bestände floss auch in

bilanzielle Passivprodukte der Bank. Die Vermittlung in Kredite an Verbundpartner stieg um TEUR 14.662 (+1,43 %) an. Rückgänge bei der Münchner Hypothekbank durch Tilgungen wurden von vermehrten Kreditvergaben durch die R+V-Versicherung und die DZ Hyp AG überkompensiert.

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	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Zinsüberschuss ¹⁾	107.869	99.001	87.356	81.317	73.781
Provisionsüberschuss ²⁾	38.831	38.206	35.795	34.947	32.613
Verwaltungsaufwendungen	95.785	88.900	80.164	78.248	72.542
a) Personalaufwendungen	51.824	51.145	46.053	46.874	44.035
b) andere Verwaltungsaufwendungen	43.962	37.755	34.111	31.374	28.507
Saldo aus betrieblichen Erträgen & Aufwendungen ³⁾	28.565	30.321	11.371	13.094	5.334
Betriebsergebnis vor Bewertung ¹⁾	52.923	52.448	39.890	39.735	29.446
Bewertungsergebnis ⁴⁾	2.183	2.128	4.072	39.561	3.117
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	55.106	50.320	35.818	79.296	26.329
Steueraufwand	8.423	8.689	6.901	12.071	13.887
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	15.000	15.000	11.000	54.000	0
Jahresüberschuss	31.683	26.631	17.916	13.225	12.442

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

²⁾ GuV-Posten 5 abzüglich GuV-Posten 6

³⁾ GuV-Posten 8 abzüglich GuV-Posten 12 (erstmalige tabellarische Darstellung im Bericht)

⁴⁾ Saldo aus den GuV-Posten 1 bis 12

⁵⁾ Saldo aus den GuV-Posten 13 bis 16

Der deutlich gestiegene Zinsüberschuss um TEUR 8.868 (+8,96 %) ist zum Einem auf die Ausschüttungen verbundener Unternehmen und Beteiligungen zurückzuführen. Aber auch steigende Zinserträge im Kunden- und Wertpapiergeschäft trugen dazu bei, steigende Zinsaufwendungen im Interbankengeschäft mehr als zu kompensieren. Das Planergebnis für den Zinsüberschuss wurde somit übertroffen.

Mit einem Plus von TEUR 625 (+1,64 %) im provisionsabhängigen Geschäft war eine leichte Steigerung gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen, lag aber dennoch deutlich unter dem

Planergebnis. Insbesondere bei den Provisionen aus Kreditvermittlung sowie dem Wertpapier- und Depotgeschäft einschließlich der Vermögensverwaltung und -beratung blieben die Erträge hinter der Planung zurück. Letzteren standen aber auch geringere Aufwendungen für das Wertpapier und Depotgeschäft gegenüber, und lagen hier ebenfalls unter den geplanten Aufwendungen.

Der Personalaufwand ist um TEUR 679 (+1,33 %) gestiegen. Gehaltssteigerungen aufgrund einer Tarifierhöhung und auch die gestiegene Zahl der Mitarbeiter waren dafür ursächlich. Im

Vergleich zu den Planwerten waren höhere Aufwendungen angefallen.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen klar über den Planwerten. Gegenüber dem Vorjahr ist ein Anstieg um TEUR 6.206 (+16,44 %) zu verzeichnen. Ursächlich waren höhere Aufwendungen in Bereich Marketing, höhere Beiträge zum Restrukturierungsfonds und zur Sicherungseinrichtung, erhöhte Kosten für Strom und Wärme, höhere Prüfungs- und Beratungskosten und ungeplante Instandhaltungen bei Immobilien.

Der Saldo aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen lag über den Planwerten. Gegenüber dem Vorjahr war das ein Rückgang um TEUR 1.755 (-5,79 %). Im Vorjahr waren hier einmalige Erträge aus einem Immobilienprojekt enthalten.

Das Bewertungsergebnis aus dem Kundengeschäft stellt sich besser dar als geplant; Auflösungen von Wertberichtigungen glichen hier den Zuführungsbedarf beinahe aus. Beim Wertpapierergebnis machte sich das deutlich gestiegene Zinsniveau bemerkbar und führte hier zu einem erhöhten Abschreibungsbedarf. Auch ein einmaliger Ertrag aus dem Beteiligungsgeschäft konnte dies nicht vollständig ausgleichen. Somit wurde das Planergebnis nicht erreicht.

In Summe lag das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit um TEUR 4.786 (+9,51 %) über dem des Vorjahrs. Die geringere Steuerlast erklärt sich aus den Ausschüttungen der Tochtergesellschaften – enthalten im Zinsergebnis – in Höhe von TEUR 26.478. Diese wurden bereits in den Gesellschaften versteuert.

Insgesamt stieg der Jahresüberschuss um TEUR 5.052 (+18,97 %). Aufgrund dieses Ergebnisses sind wir daher in der Lage, der Vertreterversammlung die Zahlung einer Dividende von 10 % vorzuschlagen, die deutlich über den Dividendenzahlungen anderer Genossenschaftsbanken liegt.

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 vorläufiger Ertrag von 68,0 Mio. EUR (1,15 % der dBS); vorläufig, da noch nicht alle Ergebnisse der Tochtergesellschaften vorliegen. Die Planwerte wurden damit nicht erreicht. Ursächlich sind hierfür die bereits beschriebenen höheren Verwaltungsaufwendungen, das Bewertungsergebnis bei den Wertpapieren sowie geringere Überschüsse bei Gesellschaften des Geschäftsfelds Corporate Investments.

B) FINANZLAGE

Investitionen

BETEILIGUNGEN UND INVESTITIONEN	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Gesamt	1.374.468	1.210.443	1.111.286	558.847	431.879
Beteiligungen, Geschäftsguthaben und Anteile an verbundenen Unternehmen ¹⁾	347.066	246.489	208.952	164.029	149.349
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen ²⁾	1.027.402	963.954	902.334	394.818	282.529

¹⁾ Aktivposten 7 und 8, ²⁾ Aktivposten 11 und 12

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

Wesentliche neue Beteiligungen und Tochtergesellschaften bzw. Kapitalaufstockungen machten ein Volumen von TEUR 100.577 (+40,80 %) bei diversen Gesellschaften aus. Die Nennenswertesten sind:

- BraWo 1. Beteiligungsholding GmbH
- SCHUFA Holding AG
- BraWo Capital GmbH
- S&L GmbH

Im Bereich der Sachanlagen haben wir weitere Investitionen in Immobilien getätigt. Als wesentliche Projekte mit einem Gesamtvolumen von TEUR 85.670 sind die Folgenden zu nennen:

- in Braunschweig, Baufortsetzung des Neubaus BraWoPark Business Center III
- in Wolfsburg, Hugo-Junkers-Ring
- in Wolfsburg, Porschestraße
- in Braunschweig, Bohlweg

- in Braunschweig, Schillstraße
- in Braunschweig, Ölper Knoten

Zum Abschlussstichtag bestehen rechtliche Investitionsverpflichtungen in Höhe von TEUR 33.816 aus begonnenen Investitionsmaßnahmen bei Bestands- und Neubauimmobilien. 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 131,8 aus. Zum Bilanzstichtag lag die Stresskennzahl bei 191,6 (Vorjahr 139,1). 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.

C) VERMÖGENSLAGE

Die Eigenkapitalstruktur der Bank ist geprägt von erwirtschafteten Rücklagen und Geschäftsguthaben der Mitglieder, ergänzt durch nachrangige Kundeneinlagen. Im Geschäftsjahr wurde das Eigenkapital durch Zuführung zu den Rücklagen und zum Fonds für allgemeine Bankrisiken gestärkt. Der Anteil des bilanziellen Eigenkapitals an der Bilanzsumme hat sich um 16,7 % (TEUR 98.249) erhöht. Es beträgt nun 11,3 % (Vorjahr 10,2 %) der Bilanzsumme.

Die in unserem Institut getroffenen Vorkehrungen zur ordnungsgemäßen Ermittlung des Kern- und des Ergänzungskapitals im Rahmen der bankaufsichtlichen Meldungen sind an-

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

Ungeplante Liquiditätsbelastungen aus außerbilanziellen Verpflichtungen haben sich nicht ergeben.

Die gesetzlichen Mindestreserveverpflichtungen gemäß Statut der EZB wurden stets voll erfüllt.

gemessen. Nach den vertraglichen sowie satzungsmäßigen Regelungen erfüllen die angesetzten Kapitalinstrumente die Anforderungen der CRR zur Anrechnung als aufsichtsrechtlich anerkanntes Kern- und Ergänzungskapital.

Die relevanten Vorgaben des KWG sowie der CRR zu den Eigenmittelanforderungen wurden eingehalten.

Die Kapitalrendite gemäß § 26a Abs. 1 Satz 4 KWG beläuft sich auf 0,52 %.

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

EIGENMITTEL, KAPITALQUOTEN	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Eigenkapital laut Bilanz ¹⁾	685.522	587.273	519.596	459.060	393.221
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	642.183	561.276	498.835	437.345	427.095
Harte Kernkapitalquote	10,9 %	11,0 %	11,4 %	11,5 %	12,5 %
Kernkapitalquote	10,9 %	11,0 %	11,4 %	11,5 %	12,5 %
Gesamtkapitalquote	13,1 %	12,7 %	12,4 %	12,9 %	14,1 %

¹⁾ Hierzu rechnen die Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten), 11 (Fonds für allgemeine Bankrisiken) und 12 (Eigenkapital).

Die Wertpapieranlagen der Genossenschaft entwickelten sich wie folgt:

WERTPAPIERANLAGEN	Berichtsjahr TEUR	2021 TEUR	2020 TEUR	2019 TEUR	2018 TEUR
Anlagevermögen	233.061	185.224	196.843	8.228	207.798
Liquiditätsreserve	127.805	37.355	33.545	212.725	156.423

Von den Wertpapieranlagen entfällt ein Anteil von 33,8 % auf Schuldverschreibungen und festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 5) bzw. von 66,2 % auf Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (Aktivposten 6).

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

Im Wertpapierbestand sind zu 97,6 % festverzinsliche und zu 2,4 % variabel verzinsliche Wertpapiere (jeweils ohne Berücksichtigung der Zinsabgrenzung) enthalten. Dabei entfallen 96,8 % auf Emittenten von guter Bonität. Weitere 1,5 % haben mindestens ein Rating von BB+; für die übrigen 1,7 % liegt kein Rating vor. Auf den gesamten festverzinslichen Wertpapierbestand entfallen TEUR 66.735 auf öffentliche Emittenten, TEUR 11.505 auf Kreditinstitute, TEUR 43.824 auf Nichtbanken. Alle Wertpapiere lauten auf Euro und wurden zu 57,8 % von inländischen, zu 23,9 % von Emittenten aus dem Euroraum, zu 5,0 % von Emittenten aus Staaten der übrigen EU sowie zu 13,3 % aus Staaten mit gleichwertigen Aufsichtssystemen aufgelegt. Wesentliche Veränderungen in der Struktur sowie Bonitätseinstufung bei den Wertpapieranlagen haben sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von Zukäufen ergeben.

Der Aktivposten 6 beinhaltet ausschließlich Anteile an Investmentfonds, davon sind TEUR 219.814 in einem Spezialfonds, TEUR 13.246 in Infrastrukturfonds und TEUR 5.740 in Immobilienfonds. Die Investmentfonds sind in Höhe von TEUR 233.061 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 Investitionen eingesetzt.

In Anbetracht des sich stark ändernden Niedrigzinsniveaus wurde bei den Anlagen auf eine Ausgewogenheit zwischen Bonität, Rentabilität und Liquidität geachtet.

Vom gesamten Wertpapierbestand wurde ein Betrag in Höhe von TEUR 233.061 wie Anlagevermögen bewertet. Bei einer Bewertung nach dem strengen Niederstwertprinzip wären keine zusätzlichen Abschreibungen angefallen. Im gesamten Wertpapierbestand sind Kursreserven von TEUR 7.821 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 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. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen im Vorjahr und auch im Geschäftsjahr eingehalten wurden. Für erkennbare und latente Risiken in den Kundenforderungen sind Wertberichtigungen gebildet worden. 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 und nach Bewertung hat sich auch im Vergleich zu anderen Kreditgenossenschaften die Ertragslage der Bank wieder verbessert.

C. Risiko- und Chancenbericht

1. Risikomanagementsystem und -prozess

Unsere Geschäfts- und Risikostrategie basiert auf einem regelmäßigen Strategieprozess und ist ausgerichtet auf das Kundengeschäft mit Mitgliedern und Kunden schwerpunktmäßig aus unserer Region ausgerichtet. Wesentliche Bestandteile der Geschäftsstrategie sind die aus der Risikotragfähigkeit unserer Bank abgeleiteten Teilstrategien der vor allem vertrieblichen Geschäftsfelder. Konsistent zu unserer Geschäfts- und Risikostrategie wurde eine Unternehmensplanung entwickelt, die eine langfristige und umfassende Begleitung unserer Mitglieder und Kunden im Hinblick auf Finanzierungswünsche, Vermögensanlagen und Dienstleistungen rund um den Zahlungsverkehr sicherstellt.

Die Geschäfts- und Risikostrategie sowie die Teilstrategien werden im Rahmen des von uns festgelegten Strategieprozesses regelmäßig überprüft. Das von der Bank verwendete Strategiemodell zeigt den organisatorischen Rahmen für die Überprüfung der Strategie und für die Vernetzung der strategischen und operativen Gesamtbanksteuerung auf.

Ziel unserer Risikostrategie ist nicht primär die Vermeidung von Risiken, sondern die Wahrung eines angemessenen Chance-Risiko-Profiles entsprechend unserer Risikopräferenz.

Wir haben ein System zur Früherkennung von Risiken implementiert. Vor dem Hintergrund wachsender Komplexität der Märkte im Bankge-

schäft sehen wir dies als eine zentrale Aufgabe an. Die zuständigen Organisationseinheiten berichten unmittelbar an den Vorstand. In diesem Rahmen ist ein Risikocontrolling- und Managementsystem mit entsprechenden Instrumenten eingerichtet, um bei Bedarf gegensteuernde Maßnahmen einleiten zu können.

Ziel des Risikomanagements unserer Bank ist es, Risiken, die den Erfolg wesentlich beeinflussen oder gar den Fortbestand gefährden können, frühzeitig zu erkennen sowie umfassend zu messen, zu überwachen und zu steuern. Integraler Bestandteil ist dabei die fortlaufende Sicherstellung der Risikotragfähigkeit.

2. Risiko- und Liquiditätstragfähigkeit

Risikotragfähigkeit

Unser Risikotragfähigkeitskonzept haben wir im Berichtsjahr entsprechend der Neuausrichtung der Bankenaufsicht zur „Aufsichtlichen Beurteilung bankinterner Risikotragfähigkeitskonzepte und deren prozessuale Einbindung in die Gesamtbanksteuerung („ICAAP“)“ angepasst. Hiernach haben die zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit eingesetzten Verfahren sowohl das Ziel der Fortführung des Instituts als auch den Schutz der Gläubiger vor Verlusten aus ökonomischer Sicht zu berücksichtigen. Zur Erfüllung dieser beiden Schutzziele berücksichtigt unser Risikotragfähigkeitskonzept sowohl eine normative als auch eine ökonomische Perspektive.

In der normativen Perspektive verfolgen wir das Ziel der Fortführung unserer Bank durch Sicherstellung aller regulatorischen Anforde-

rungen, insbesondere Kapitalanforderungen. Mithilfe einer strategischen Eckwert- und Kapitalplanung für einen Zeitraum von fünf Jahren steuern wir die Entwicklung unseres Instituts. Die Annahmen für die Markt- und Volumenentwicklungen erfolgen hierbei durch Experten. Die abgeleiteten Ertrags- und Vermögenswirkungen werden anhand von Simulationsrechnungen mit Unterstützung der Steuerungssoftware VR-Control ermittelt.

In der ökonomischen Perspektive verfolgen wir das Ziel des Schutzes der Gläubiger vor Verlusten. Unser Risikodeckungspotenzial leiten wir dabei barwertnah ab, in dem wir, ausgehend von den Eigenmitteln, diese um weitere Vermögenspositionen – u. a. stille Reserven und Lasten – sowie Abzugsposten ergänzen bzw. korrigieren.

Die eingerichteten Systeme und Verfahren des Risikomanagements sind dem Profil und der Geschäfts- und Risikostrategie unserer Bank sowie ihrer Größe angemessen und entsprechen den Anforderungen der MaRisk.

Liquiditätstragfähigkeit

Die Liquiditätsrisiken im engeren Sinne können nicht sinnvoll mit Kapital unterlegt werden. Daher wird die Liquiditätstragfähigkeit durch die Vorhaltung ausreichender Liquidität als strenge Nebenbedingung unmittelbar und kapitalunabhängig durch die Limitierung über das Liquiditätsdeckungspotenzial überwacht. Darüber hinaus wird die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Bank durch die Einbindung in die Genossenschaftliche FinanzGruppe unterstützt. Die Liquiditätslage ist für die nachfolgenden Ri-

sikoklassen mit Blick auf den Liquiditätshintergrund quantitativ nicht wesentlich.

Risiken

In der ökonomischen Steuerungssicht wird das Risikodeckungspotenzial – abgeleitet nach einem barwertnahen Ansatz – der Summe der barwertig ermittelten wesentlichen Risiken gegenübergestellt.

Für unsere Risikobeurteilung zum Abschlussstichtag legen wir einen Zeitraum von einem Jahr und ein Wahrscheinlichkeitsniveau (= Konfidenzniveau) von 99,9 % zugrunde, in dem auch das Vorliegen von bestandsgefährdenden Risiken beurteilt wird.

Bestandsgefährdende Risiken liegen für den hier zugrunde gelegten Beurteilungszeitraum von einem Jahr nicht vor.

3. Risikoarten

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko bezeichnet die Gefahr von Verlusten aus dem teilweisen oder vollständigen Ausfall von Gegenparteien (Kreditnehmer, Emittenten, Kontrahenten) und aus der Migration der Bonität dieser Adressen. Es beinhaltet das Kreditrisiko Kundengeschäft, das Kreditrisiko Eigengeschäft (Migrations- und Spreadrisiko) und das Kontrahentenrisiko (jeweils einschließlich des Länderrisikos). Beteiligungsrisiken entstehen bei unseren strategischen Beteiligungen, Funktions- und Kapitalbeteiligungen sowie kreditnahen Beteiligungen.

Das Kreditrisiko im Kunden- und Eigengeschäft stufen wir als aufsichtsrechtlich und betriebswirtschaftlich wesentlich ein. Das Risiko kann wesentliche Auswirkung auf die Vermögens- und Ertragslage haben. Das Länderrisiko hat keine wesentliche Auswirkung auf unsere Vermögens- und Ertragslage und wird als unwesentlich eingestuft.

Zur Steuerung des Kreditrisikos setzen wir im Kundengeschäft Ratingsysteme zur Beurteilung der Bonität einzelner Engagements ein (im wesentlichen VR-Rating). Mithilfe der Steuerungssoftware VR-Control sowie angemessener Geschäftsprozesse im Kundenkreditgeschäft können wir ungünstige Entwicklungen im Kreditportfolio rechtzeitig identifizieren und frühzeitige Maßnahmen einleiten.

Wir ermitteln monatlich mithilfe des Moduls Kreditportfoliomodell für Kundengeschäfte (KPM-KG) unter VR-Control einen unerwarteten Verlust (Credit-Value-at-Risk) 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.

Das Kreditrisiko bei Eigenanlagen ermitteln wir im Rahmen unserer Risikotragfähigkeitskonzeption monatlich mithilfe des Kreditportfoliomodells für Eigengeschäfte (KPM-EG). Die Berechnungen basieren auf verschiedenen Marktpartnersegmenten, die differenzierte Spread- und Ratingmigrationen, Spreadverteilungen sowie Migrationmatrizen aufweisen.

Bei den Eigenanlagen nutzen wir für Wertpapiere die Ratinginformationen der DZ Bank auf Basis externer Ratingagenturen und bei den Fonds die Risikoinformationen der Fondsgesellschaft Union Investment. Turbulenzen an den Finanzmärkten begegnen wir durch eine breite Diversifikation auf Ebene der Emittenten und Anlageklassen mittels zusätzlich eingezogener Strukturlimite.

Das aufgelaufene Bewertungsergebnis wird monatlich ermittelt und im Risikodeckungspotenzial berücksichtigt. Der erwartete Verlust in Form der Risikoprämienbarwerte wird von der Risikodeckungsmasse abgezogen.

Die Beteiligungsrisiken werden je nach Art der Beteiligung über VR-Control BETRIS, KPM-KG oder per Durchschau auf die Einzelrisiken ermittelt. In der Risikoinventur wurden die Beteiligungsrisiken für die Vermögens- und Ertragslage als wesentlich eingestuft.

Marktpreisrisiken

Das Marktpreisrisiko beschreibt die Gefahr, dass aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern Barwertverluste entstehen können. Unterschieden werden die Marktpreisrisiken in Zins-, Aktien-, Fremdwährungs-, Rohstoff-, Inflations- und Fondsrisiken.

Gemäß Risikoinventur werden die Marktpreisrisiken Zins-, Aktien- und Fondsrisiko für die Vermögens- und Ertragslage als wesentliches Risiko eingestuft. Bei den anderen Marktpreisrisiken handelt es sich um nicht wesentliche Risiken für die Vermögens- und Ertragslage der Bank.

Die Risikomessung beim Zinsrisiko erfolgt anhand eines Value-at-Risk-Verfahrens mittels der Verfahrensstandards der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Der Value at Risk wird dabei im Rahmen einer historischen Simulation mit einer Haltedauer von 250 Tagen und auf einem Konfidenzniveau von 99,9 % gemessen. Der Beobachtungszeitraum, der der historischen Simulation zugrunde liegt, ist im Normalszenario auf 2.500 Handelstage bei zusätzlich gespiegelten Barwertveränderungen festgelegt.

Die Risikoermittlung für Fonds erfolgt auf Basis von Risikokennzahlen, die seitens der jeweiligen Fondsgesellschaften regelmäßig bereitgestellt werden. Zur Ermittlung der Fondsrisiken wird ein Value at Risk unterteilt in Kredit- und Marktpreisrisiken (Haltedauer von 250 Tagen, Konfidenzniveau von 99,9%) verwendet. In Aktien wird lediglich im Bereich der Fonds investiert, sodass diese bereits in den Fondsrisiken berücksichtigt werden.

Der Zinsrisikokoeffizient 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.

Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken können grundsätzlich in der Form des Zahlungsunfähigkeitsrisikos, des Refinanzierungsrisikos und des Marktliquiditätsrisikos auftreten.

Zahlungsunfähigkeitsrisiken treten ein, wenn Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht oder nicht in ausreichender Höhe erfüllt werden können. Refinanzierungsrisiken entstehen, wenn die Liquidität nicht zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann oder die Refinanzierungsmittel nicht im erforderlichen Umfang zur Verfügung stehen. Marktliquiditätsrisiken treten ein, wenn Anlagen nicht zum gewünschten Zeitpunkt oder in der geplanten Höhe liquidiert werden können.

Die Liquiditätsrisiken werden 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 die genossenschaftliche FinanzGruppe 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, welche einen Abzug der zehn größten kurzfristig abziehbaren Kundeneinlagen, eine Kombination aus dem Abzug der zehn größten Einlagen in Verbindung mit einer gleichzeitigen Inanspruchnahme der zehn größten offenen Zusagen und die damit verbundenen Auswir-

kungen 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, welche einem definierten Liquiditätsdeckungspotential gegenübergestellt werden. So kann in einem simulierten Fall eine entsprechende Einschätzung unseres Liquiditätsrisikos beurteilt und für Steuerungsimpulse genutzt werden.

Operationelle Risiken

Operationelle Risiken betreffen die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unzulänglichkeit oder des Versagens von internen Prozessen, Menschen oder Systemen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Wir haben eine einheitliche Festlegung und Abgrenzung der operationellen Risiken zu den anderen betrachteten Risikokategorien vorgenommen und diese in den Organisationsrichtlinien fixiert und kommuniziert.

Wesentliche operationelle Risiken werden jährlich identifiziert und analysiert. Hierzu wird auf eine Schadensfalldatenbank zurückgegriffen, in die eingetretene Schäden eingestellt werden. Über die IT-Risiken, die das Rechenzentrum betreffen, erhalten wir regelmäßige Berichte des IT-Dienstleisters einschließlich der Darstellung der eingeleiteten Maßnahmen bei Problemen.

Im Rahmen einer Expertenschätzung werden über eine Risikolandkarte alle relevanten operationellen Risiken in einer ex-ante-Betrachtung einzeln beurteilt und bewertet. Zudem werden Rechtsrisiken aus nicht abgesicherten schwebenden Verfahren und offene Schadensfälle des aktuellen und des Vorjahres berücksichtigt.

Für alle wesentlichen Schadensereignisse in Bezug auf bankinterne Risiken besteht ein umfassender Versicherungsschutz. Betriebliche Notfallplanungen wurden insbesondere auf die Anforderungen aus dem IT-Bereich abgestimmt. Rechtlichen Risiken begegnen wir durch die Verwendung der im Verbund entwickelten Formulare sowie die Inanspruchnahme juristischer Beratung.

Für operationelle Risiken werden angemessene Beträge in der Berechnung der Risikotragfähigkeit berücksichtigt. Anhand der Risikoinventur stufen wir die operationellen Risiken bezogen auf die Vermögens- und Ertragslage als aufsichtsrechtlich wesentlich ein.

Immobilienrisiko

Das Immobilienrisiko entsteht aus einer nachteiligen Entwicklung des Objektwerts und Erträgen von Immobilienpositionen (d. h. Direktanlagen, Fonds und eigengenutzte Immobilien) in Bezug zu ihrem Erwartungs- bzw. Planungswert. Das Immobilienrisiko teilt sich in die Komponenten Wertänderungsrisiko, Ertragsrisiko und Mietausfallrisiko auf.

Zur Messung des Immobilienrisikos aus Direktinvestments setzen wir das okular-Tool IRIS von der parclIT ein. Dabei nutzen wir ein Konfidenzniveau von 99,9 %. Eingangsparemeter sind detaillierte Gebäudeinformationen zu Wert, Nutzungsart, Fläche und Miete, Alter sowie Lage des Gebäudes.

Die Wesentlichkeit des Immobilienrisikos bezogen auf die Vermögens- und Ertragslage ist lt. Risikoinventur gegeben. Wir begegnen diesem Risiko durch ein laufendes Reporting, die Be-

rücksichtigung im Risikotragfähigkeitskonzept und die Einbindung von qualifizierten Partnern bei Immobilientransaktionen.

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.

Sonstige Risiken

Unter dieser Kategorie analysieren wir alle nicht bankspezifischen Risiken. Besondere Aufmerksamkeit widmen wir dabei u. a. dem strategischen und Geschäftsrisiko (wesentlich bezogen auf die Ertragslage), dem Pensionsrisiko, dem Reputationsrisiko und dem Nachhaltigkeitsrisiko. Aktuell stufen wir die letztgenannten Risiken sonstigen Risiken als unwesentlich ein.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zum Ende des Geschäftsjahrs 2022 befanden sich keine zinsbezogenen Derivate im Bestand.

4. Gesamtbild der Risikolage

Auf Basis unserer Verfahren des Risikomanagements zur Ermittlung der Risiken sowie des Risikodeckungspotenzials war die Risikotragfähigkeit im Geschäftsjahr 2022 in dem von uns definierten Steuerungsszenario zu jeder Zeit ökonomisch uneingeschränkt gegeben. Nach dem derzeitigen Planungsstand ist die Risikotragfähigkeit angesichts der laufenden Ertragskraft und der Vermögens-/Substanzsituation des Instituts auch im Geschäftsjahr 2023 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.

Der am 24. Februar 2022 begonnene Russland-Ukraine-Krieg ist noch immer geprägt von geopolitischen Spannungen, die global in die Volkswirtschaften ausstrahlen. So haben zum Beispiel die Europäische Union sowie die USA seit Kriegsbeginn 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.

Die Auswirkungen auf die Kreditrisiken im Kundengeschäft wurden analysiert. Neben den relevanten größten Kundenblankovolumen 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 wird von uns intensiv beobachtet.

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

Zum Bewertungsstichtag 31.12.2022 betragen die barwertnahen Risiken insgesamt 427,2 Mio. EUR. Demgegenüber stand ein betriebswirtschaftlich konservativ ermitteltes Risikodeckungspotenzial in Höhe von 723,1 Mio. EUR.

D. Prognosebericht

Gemäß der Jahresprojektion der Bundesregierung wird das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands 2023 um 0,2 % steigen. Der Projektion zufolge wird das preis-, kalender- und saisonbereinigte BIP, nach einer Abkühlung zu Jahresbeginn infolge des Energiepreisschocks und der Zinswende, im weiteren Verlauf von 2023 wieder an Fahrt aufnehmen.

In Hinblick auf die Inflation wird damit gerechnet, dass diese zunächst weiterhin hoch bleiben wird. Die Inflationsrate, gemessen am Verbraucherpreisindex, werde der Projektion zufolge im Jahresdurchschnitt 2023 bei 6,0 % liegen.

Die seit einigen Monaten tendenziell rückläufigen Energie- und Verbraucherpreise wirken entlastend auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, auch infolge der Gas- und Strompreisbremse der Bundesregierung.

Zu Jahresbeginn hat sich die Stimmung in der deutschen Wirtschaft weiter aufgehellt. Der ifo-Geschäftsklimaindex ist von 88,6 Punkten im Dezember auf 90,2 Punkte im Januar 2023 gestiegen. Die vom ifo Institut befragten Unternehmen beurteilen ihre Geschäftsperspektiven für das erste Halbjahr 2023 insgesamt deutlich weniger pessimistisch als zuvor.

Angesichts des nachlassenden Preisauftriebs bei Energie hat sich zum Jahresanfang in Deutschland nicht nur das Geschäftsklima, sondern auch die Verbraucherstimmung verbessert. Gemäß der GfK-Umfrage haben sich sowohl die Konjunktur- als auch die Einkommenserwartungen der Konsumenten weiter erholt. Ihre Anschaffungsneigung hat allerdings leicht nachgelassen.

Im Euroraum stieg die Kernrate der Inflation, an der sich die Notenbanken orientieren, von 5,3 % auf 5,6 % für Februar 2023. Das sind die beiden höchsten jemals im Euroraum gemessenen Werte.

Entsprechend baut die EZB geldpolitisch vor. Die EZB-Präsidentin Christine Lagarde betonte, dass

das Zwei-Prozent-Ziel bindend sei. Die Notenbank werde ihre Zinserhöhungen erst einstellen, wenn die Inflation belastbar auf 2 % zurückkehre.

An den Märkten wurden Einschätzungen eines Einlagezinssatzes der EZB von 4 % schon Anfang März 2023 gehandelt. Das würde nach der Erhöhung um 50 Basispunkte im März 2023 eine gleichstarke Erhöhung im Mai 2023 und zwei Schritte um 25 Basispunkte im Juni 2023 und Juli 2023 bedeuten.

Die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen erreichten bereits Anfang März 2023 ihren höchsten Stand seit 2011. Sie stehen damit stellvertretend für die Korrektur an den Finanzmärkten, die sich auf eine länger höhere Inflation und entsprechende Leitzinsen einstellt.

Der deutsche Arbeitsmarkt zeigt sich weiterhin beständig gegenüber der aktuellen Konjunkturschwäche im Zuge der Energiekrise. Die saisonbereinigte Arbeitslosenquote verharrte im Februar 2023 mit 5,5 % auf dem niedrigen Niveau der Vormonate.

In naher Zukunft ist angesichts der noch immer starken Arbeitskräftenachfrage mit einer Fortsetzung des Beschäftigungsaufbaus zu rechnen. Der BA-Stellenindex (BA-X), der bundesweit die Nachfrage nach Personal misst, blieb im Februar 2023 gegenüber dem Vormonat unverändert bei hohen 127 Punkten.

Die Leitzinssteigerungen, zusätzliche Eigenkapitalanforderungen, eine hohe Wettbewerbsintensität, die steigende digitale Affinität unserer Kunden, volatile Kapitalmärkte sowie die Auswir-

kungen der Energiekrise in Verbindung mit dem Ukrainekrieg bildeten die Herausforderungen unserer Gesamtbankplanung.

Angesichts dieser Rahmenbedingungen planen wir in den Geschäftsjahren 2023 und 2024 über das Kundenkreditgeschäft, die Immobiliendirektinvestitionen und das Einlagengeschäft ein bilanzielles Wachstum, welches leicht unterhalb des Niveaus des Berichtsjahres liegen wird, aber dennoch unseren Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit „Erzielung eines überdurchschnittlichen Wachstums“ erfüllen wird.

Die Entwicklung des Zinsüberschusses bleibt im Zeitraum bis 2024 für die Ertragslage prägend. Auf Grundlage des erhöhten Zinsniveaus planen wir im Kundeneinlagengeschäft die Zinserträge zu steigern. Eine positive Auswirkung auf die Ertragslage dürfte sich allerdings durch Steigerung der Gewinnausschüttungen aus unseren Immobilien- und Beteiligungsinvestitionen ergeben. Insofern erwarten wir eine Steigerung des Zinsüberschusses von ca. 10 % bis 2024. In den provisionsabhängigen Geschäftsfeldern soll durch eine Intensivierung der Beratung insbesondere das Wertpapiergeschäft, das Versicherungs- und Kreditvermittlungsgeschäft ausgeweitet und dadurch eine Steigerung des Provisionsergebnisses von durchschnittlich ca. 3,5 % p. a. erreicht werden.

Bei den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sehen wir aufgrund der derzeitigen Inflationsrate und prognostizierten Tarifierhöhungen Steigerungsraten, die berücksichtigend von optimierenden Kostenmaßnahmen für 2023 und 2024 mit ca. 6,5 % und ca. 2,8 % p. a. ausfallen dürften.

Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ist 2022 rückläufig. Mit Blick auf die zusätzlichen Mieterträge aus unseren getätigten Immobilieninvestitionen sowie aufgrund eines Sonderertrags im Jahr 2023 steigt der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen im Jahr 2023 und ist dann in 2024 allerdings betragsmäßig nur leicht unter dem Niveau des Berichtsjahrs.

Angesichts der beschriebenen Wirkungen erwarten wir für das Jahr 2023 ein Betriebsergebnis vor Bewertung, welches ca. 8,5 Mio. EUR oberhalb des Niveaus des Berichtsjahres liegen dürfte. Für das Jahr 2024 wird von einer weiteren Steigerung von ca. 10 % ausgegangen.

Beim geplanten Bewertungsaufwand im Kreditgeschäft wurden die Auswirkungen des Ukrainekrieges berücksichtigt. Basierend auf den makroökonomischen Folgen haben die Banken im Jahr 2023 aufgrund der wirkenden Inflation und stark gestiegenem Zinsniveau mit erhöhten Risiken und Abschreibungen im Kreditgeschäft zu rechnen. Für das Jahr 2023 planen wir mit einem deutlich höheren Aufwand für die Bewertung unserer Kundenforderungen. Bei den Eigenanlagen erwarten wir hingegen kein Bewertungsergebnis. Beim gesamten Bewertungsergebnis gehen wir für 2023 von ca. 0,02 % der durchschnittlichen Bilanzsumme aus. Hierbei wirkt sich jedoch ein Sonderertrag durch einen Buchgewinn aus dem Teilverkauf einer Beteiligung.

Angesichts der 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 2023 und 2024. 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, welche den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen entspricht, gehen wir zukünftig aus.

Chancen im Hinblick auf den erwarteten Geschäfts- und Ergebnisverlauf sehen wir in dem sich in der Umwandlungsphase befindenden Kapitalmarkt. Hierbei erwarten wir eine deutliche Steigerung im Einlagengeschäft, leicht höhere Wertpapierumsätze und damit einhergehend moderate Ergebnissteigerung.

Basierend auf unserer Geschäftsstrategie werden wir die Märkte für die definierten Immobiliennutzungsarten sowie Beteiligungen bearbeiten. Hierbei werden wir bei positiv entwickelnden Märkten Chancen im Bereich Immobilien und Beteiligungen wahrnehmen. Jedoch beobachten wir im Immobilienmarkt aufgrund der gestiegenen Finanzierungszinssätze sowie aufgrund von gestiegenem Preisniveau für Baukosten auch erhöhte Risiken. Für unser Immobilienbestand haben wir ein stringentes Monitoring implementiert, dass u.a. auf einen diversen Mieter-Mix achtet sowie die Leerstandsquote überwacht. Im Rahmen der Immobilienaktivitäten der Volksbank BRAWO bzw. der Tochtergesellschaften ergeben sich auch

Entwicklungsrisiken, welches ein Bündel von Risiken darstellt, die sich bei der Realisierung von Immobilienprojektentwicklungen ergeben.

Weiterhin ergeben sich mit dem Eingehen von Beteiligungen auch Risiken. Wir haben für unsere Beteiligungsaktivitäten das Beteiligungsrisiko definiert.

Für das Immobilien-, Entwicklungs- und das Beteiligungsrisiko haben wir entsprechende Limite definiert, welche im Rahmen unseres Risikomanagements überwacht werden.

Risiken könnten sich z. B. aufgrund eines noch länger anhaltenden hohen Inflationsniveaus, aus einem konjunkturellen Abschwung und einer rückläufigen Beschäftigungslage in der Region Braunschweig/Wolfsburg mit Auswirkungen auf das Kundengeschäft und die Risikovorsorge im Kreditgeschäft ergeben. Auch eine steigende Zahl von Insolvenzen als Folge der hohen Energiekosten können das Kreditgeschäft belasten. Deutliche Verwerfungen an den Finanzmärkten hätten ebenfalls negative Folgen für die Ergebnislage der Bank. Die aufgeführten Risiken werden jedoch als nicht bestandsgefährdend angesehen.

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 zugrunde liegenden Prognosen auf unserer Einschätzung des andauernden Russland-Ukraine-Kriegs.

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 2022 für die Besetzung der zweiten und dritten Führungsebene mit Frauen Zielgrößen von 14,3 % und 34 % 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 30.06.2027.

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen eine Zielgröße von 30 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Aufsichtsrat entspricht den gesetzlichen Anforderungen und ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.06.2027.

Die Zielfestlegungen für die Führungsebenen sind maßgeblich für den Bezugszeitraum bis einschließlich 30.06.2027. Die erstmalige Festlegung von Zielen hatte spätestens am 30.09.2015 zu erfolgen. Für die erstmalige Erreichung der Ziele war nach § 168 GenG ein Höchstzeitraum bis 30.06.2017 gesetzlich vorgeschrieben. Danach konnten Zeiträume zur Zielerreichung mit einer Höchstdauer von bis zu fünf Jahren festgelegt werden (§ 9 Abs. 3 Satz 4 und Abs. 4 Satz 4 GenG).

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

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

F. Nichtfinanzielle Berichterstattung

Wir werden den gesonderten nichtfinanziellen Bericht für das Geschäftsjahr 2022 zusammen mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 nach § 325 HGB im Bundesanzeiger offenlegen. Er ist zudem auf unserer Internetseite abrufbar (unter www.volksbank-brawo.de/volksbank_brawo/publikationen/geschaefts--und-offenlegungsberichte.html).

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

Wolfsburg, im Mai 2023

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde

Bericht des Aufsichtsrats

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

im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG sowie die Prüfung des gesonderten, nicht-finanziellen Berichts nach § 289b HGB. Darüber hinaus stand der Aufsichtsrat dem Vorstand auch bei grundsätzlichen Fragen der aktuellen und künftigen Geschäftspolitik beratend zur Seite. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des 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 fand im Geschäftsjahr 2022 eine weitere außerordentliche Sitzung statt. Die Sitzungen wurden je nach Coronainzidenzlage entweder als Präsenzsitzung, als Videokonferenz oder auch in hybrider Form durchgeführt. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in regelmäßigen Abständen umfangreich über aktuelle Planzahlen, die Mehrjahresplanung sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens informiert. Über diese Themen hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Austausch mit dem Vorstand. Auf Grundlage der Berichterstattung des Vorstands hat der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung sowie für das Unterneh-

men wichtige Entscheidungen und Vorgänge ausführlich behandelt und begleitet. Im Dezember 2022 erfolgte eine Weiterbildung der Aufsichtsräte, die durch Referenten des Genossenschaftsverbandes – Verband der Regionen e. V. durchgeführt wurde.

In den Aufsichtsratssitzungen wurde über die genannten Themen hinaus über zukunftsweisende Investitionen sowie den nachhaltigen Auf- und Ausbau weiterer Geschäftsfelder zusätzlich zum klassischen Bankgeschäft beraten und entschieden. Neben diversen Projektentwicklungen der zur BRAWO GROUP gehörenden Development Gesellschaften stand zum Jahresende vor allem die Beteiligung an der „Alter Fischereihafen Cuxhaven GmbH“ im Fokus. Das betroffene Areal hat seit einiger Zeit keine hafenwirtschaftliche Bedeutung mehr, bietet allerdings ein großes Entwicklungspotenzial als touristischer Anziehungspunkt und soll nun fortlaufend saniert werden.

In Anlehnung an dieses Geschäftsfeld hat sich die Volksbank BraWo im vergangenen Jahr an der Pegasus Capital Partners Holding GmbH beteiligt. Der Schwerpunkt dieses Unternehmens stellt das Mezzanine-Partnering dar, welches die Lücke zwischen dem Kapitalbedarf von Projektentwicklern und der klassischen Kreditvergabe von Banken schließt. Der Aufsichtsrat wurde außerdem vom Vorstand ausführlich über Entwicklungen und Fortschritte laufender Projekte in Kenntnis gesetzt.

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. Neben der weiterhin „braworösen“ Entwicklung von BraWo-MeinKonto stellten die BRAWO OPEN ein weiteres Highlight im Geschäftsjahr 2022 dar. Für das ATP-Tennisturnier hat die Volksbank BraWo im vergangenen Jahr erstmals das Sponsoring übernommen.

Die Vertreterversammlung im Jahr 2022 konnte nach der Coronapandemie erstmals wieder als Präsenzveranstaltung durchgeführt werden und fand am 13. Juni 2022 im CongressPark in Wolfsburg statt. Im Jahr 2020 folgte die Bank der BaFin-Aufforderung, auf eine Dividendenausschüttung zu verzichten. Das Versprechen an unsere Mitglieder, die Zahlung der ausgefallenen Dividende aus 2020 in den Folgejahren nachzuholen, wurde eingelöst. In 2021 und im vergangenen Geschäftsjahr wurden zusätzlich zu der regulären Dividende von 10 % eine im Rahmen der regulatorischen Möglichkeiten zulässige Sonderdividende von 5 % an unsere Mitglieder ausgeschüttet. Damit ist die Dividende aus 2020 vollständig gezahlt worden.

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

Der vom Vorstand nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs aufgestellte Jahresabschluss 2022 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. geprüft, der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk ist erteilt worden. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung am 12. Juni 2023 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 2022 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Anette Leifert und Jens Düe mit Ende der Vertreterversammlung aus dem Aufsichtsrat aus. Für beide Mitglieder des Aufsichtsrats ist die Wiederwahl zulässig und wird der Versammlung vorgeschlagen. Außerdem endet in diesem Jahr die Wahlzeit der vier Arbeitnehmervertreter Katja Pfeffer, Gabriele Fricke, Birgit Koch und Sven Weichert. Am 23. Mai 2023 werden die neuen Mitglieder des Aufsichtsrats der Arbeitnehmerseite gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg für die erfolgreiche Zusammenarbeit und Einsatzbereitschaft im Geschäftsjahr 2022. Dem Vorstand danken wir für die stets von Vertrauen geprägte harmonische Zusammenarbeit.

Wolfsburg, im Mai 2023
Der Aufsichtsrat

Torsten-Armin Kietzmann
(Vorsitzender des Aufsichtsrats)



**REAL
ESTATE**



Experten rund um das Thema Immobilie: Ulf Müller, Christian Röling, Martin Pietsch und Sven Krause

BraWo Real Estate

Mehrwerte schaffen über die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie

Auf dem Fundament der gesellschaftlichen Werte wurde mittlerweile eine Unternehmensgruppe aufgebaut, die weit über das klassische Bankwesen und die Welt der Finanzprodukte hinausgeht. Im Bereich Real Estate, ein wichtiger Eckpfeiler der BRAWO GROUP, arbeiten mittlerweile rund 200 Mitarbeiter in vielfältigen Geschäftsfeldern und decken die komplette Wertschöpfungskette von Immobilien ab. Der Bereich bündelt dabei alle Aktivitäten und Unternehmen rund um das Thema Bauen, Projektentwicklung, Immobilienmanagement, Portfoliomanagement und vieles mehr.

„Die Finanzierung von Immobilien ist seit jeher Bestandteil des Bankgeschäfts. Immobilien sind weiterhin die stabilsten Anlagen in Bezug auf Werterhalt und Sicherheit. Grund genug für uns, den Bereich Real Estate zu

einer tragenden Säule der BRAWO GROUP zu machen, der sowohl für Stabilität sorgt als auch zukunftsorientiertes Wachstum verspricht“, begründet Jürgen Brinkmann die Entscheidung, den Bereich weiter auszubauen, für den bereits 2005 mit der Gründung der Volksbank BraWo Immobilien GmbH der Grundstein gelegt wurde.

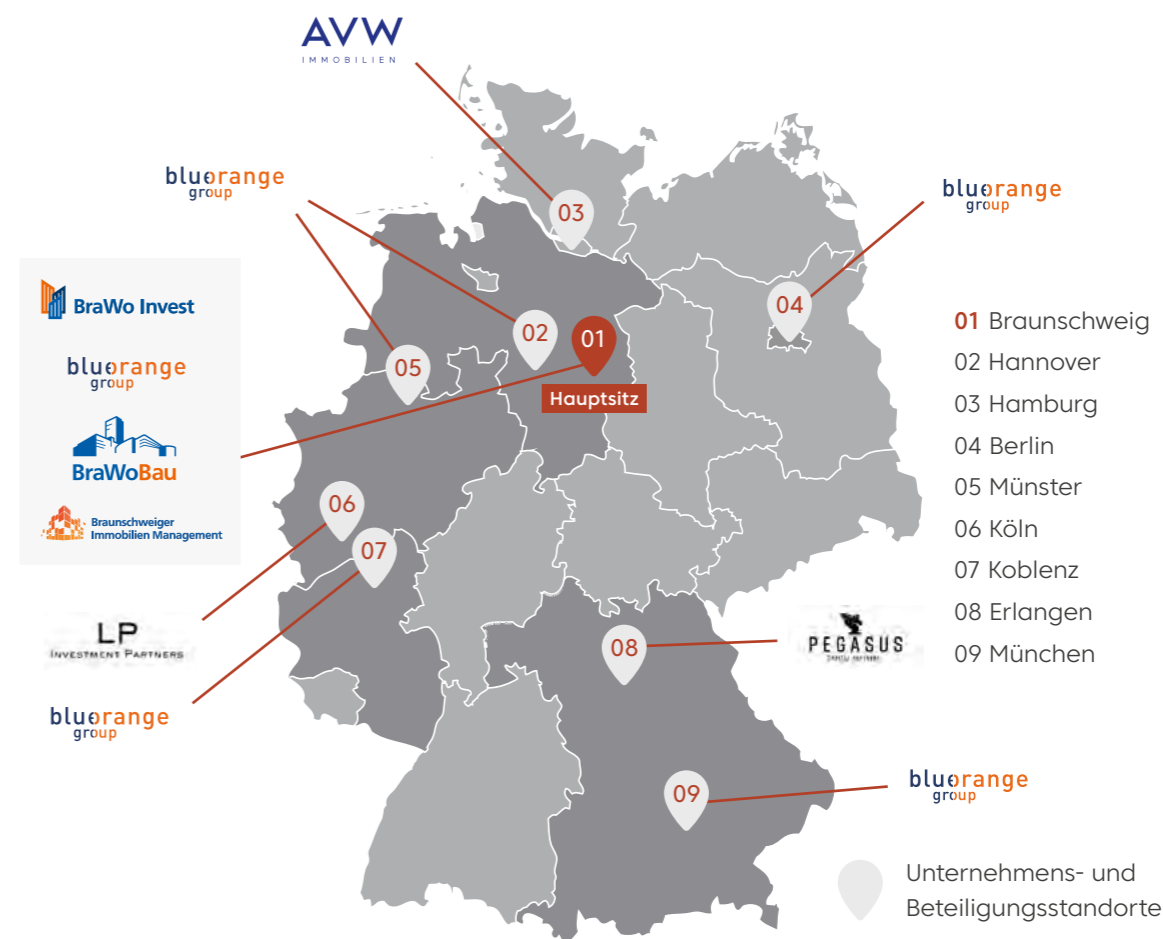
Experten aus allen Bereichen

In den Schwerpunktbereichen Projektentwicklung, Baudurchführung, Investment-, Portfolio-, Asset- und Property-Management von Gewerbe- und Wohnimmobilien, sowohl für Dritte als auch für den Eigenbestand, arbeiten im Bereich Real Estate ausschließlich Fachexperten mit langjähriger Expertise. Das erfahrene, interdisziplinäre Team aus Spe-

zialisten mit nachgewiesenem Track Record in den Bereichen Projektentwicklung, Investment- und Asset-Management verfügt zudem über ein breites, etabliertes Branchennetzwerk und ist ein nachgewiesener zuverlässiger Partner für Investoren, Eigentümer und Mieter auch in Joint-Venture- und Beteiligungsstrukturen. Wenn es einer Zahl über die Bedeutung des Bereichs bedarf: Die Bestandsimmobilien

und betreuten Projekte der gesamten BRAWO GROUP summieren sich auf mittlerweile über 4 Milliarden Euro.

„Es geht darum, Potenziale in Immobilien zu erkennen und zu realisieren. Ziel ist es dabei, nachhaltige Werte zu schaffen und die Objekte langfristig in die BRAWO GROUP zu integrieren“, beschreibt Christian Röling, Leiter BraWo Invest.



Die BRAWO GROUP unterhält deutschlandweit neun Standorte in wesentlichen Metropolstädten. 56 Objekte zählen zum breit gefächerten Portfolio. Zudem wurden 198 Projekte realisiert – weitere sind in verschiedenen Stadien der Projektentwicklung in Planung und Ausführung.

„Es geht darum, Potenziale in Immobilien zu erkennen und zu realisieren.“



Christian Röling,
Leiter BraWo Invest

Komplettes Leistungsspektrum

Der Bereich Real Estate verfolgt mit all seinen Aktivitäten ein klares Ziel: die Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette in den Geschäftsfeldern des Immobilienmanagements. Folgende Leistungen gehören dazu:

Projektentwicklung:

- die Planung und Entwicklung von Immobilienprojekten von der Akquisition bis zur Übergabe an den Nutzer oder Investor

Revitalisierung:

- die bauliche Anpassung und regelmäßige Überprüfung der Qualität von Bestandsobjekten an die Bedürfnisse (technisch, ökologisch, ökonomisch) der Eigentümer und Nutzer

Ankaufsberatung:

- die Identifikation geeigneter Immobilien nach Kriterien des Investors und anschließende Begleitung des Kaufprozesses bis zur Übergabe

Assetmanagement:

- das strategische Vermögens- und Wertschöpfungsmanagement des Immobilienbestands u. a. durch die Entwicklung und Umsetzung von Portfolio- und Objektstrategien

Portfoliomanagement:

- das strategische und performanceorientierte Management von Immobilienvermögen gemäß der Investmentstrategie des Eigentümers



„Im Bereich Real Estate arbeiten ausschließlich Fachexperten mit langjähriger Expertise.“



Sven Krause, Geschäftsführer
BraWoBau GmbH

Investment-Management:

- die Identifikation potenzieller Anlageobjekte und Steuerung des Prozesses von Vertragsabschluss bis Objektübernahme

Vermietung:

- die Unterstützung von Projektpartnern bei der Vermietung ihrer Immobilien von der Erstellung von Unterlagen bis zur Übergabe der Mietfläche

Property-Management:

- die Bewirtschaftung und Verwaltung von Objekten treuhänderisch im Sinne des Eigentümers; u. a. durch die Betreuung von Mietern, Sicherstellung und Überwachung von Instandsetzungsmaßnahmen, der Buchhaltung und vielem mehr

Impact Investing:

- die Investition in Projekte und Initiativen mit der Absicht, neben einer positiven Rendite auch messbare positive soziale und ökologische Mehrwerte zu erzeugen

Baumanagement:

- das Projektmanagement im Bauwesen; u. a. die Koordination und Steuerung aller Projektbeteiligten und die laufende Überwachung aller Termine, Qualität, Prozesse und Kosten während des gesamten Projekts

Finanzierung:

- die Finanzierung der Projekte unserer Partner durch unser breites Netzwerk aus Finanzexperten und die Begleitung vom Kreditantrag bis zur finalen Ablösung

Synergien von starken Partnern

Innerhalb des Bereichs Real Estate agieren verschiedene Abteilungen und Tochterunternehmen eigenständig in ihren jeweiligen Expertenthemen, gleichzeitig aber Hand in Hand für das optimale Ergebnis. Dabei profitieren die Kunden vom ständigen Austausch

„Wir arbeiten Hand in Hand für das optimale Ergebnis.“

Ulf Müller, Geschäftsführer
BraWoBau GmbH



„Wir sind ein anerkannter und gefragter Partner auf dem Markt.“

Martin Pietsch, Geschäftsführer
blueorange group

und den Synergien, die untereinander geschaffen werden und somit einen Rund-um-Service bieten.

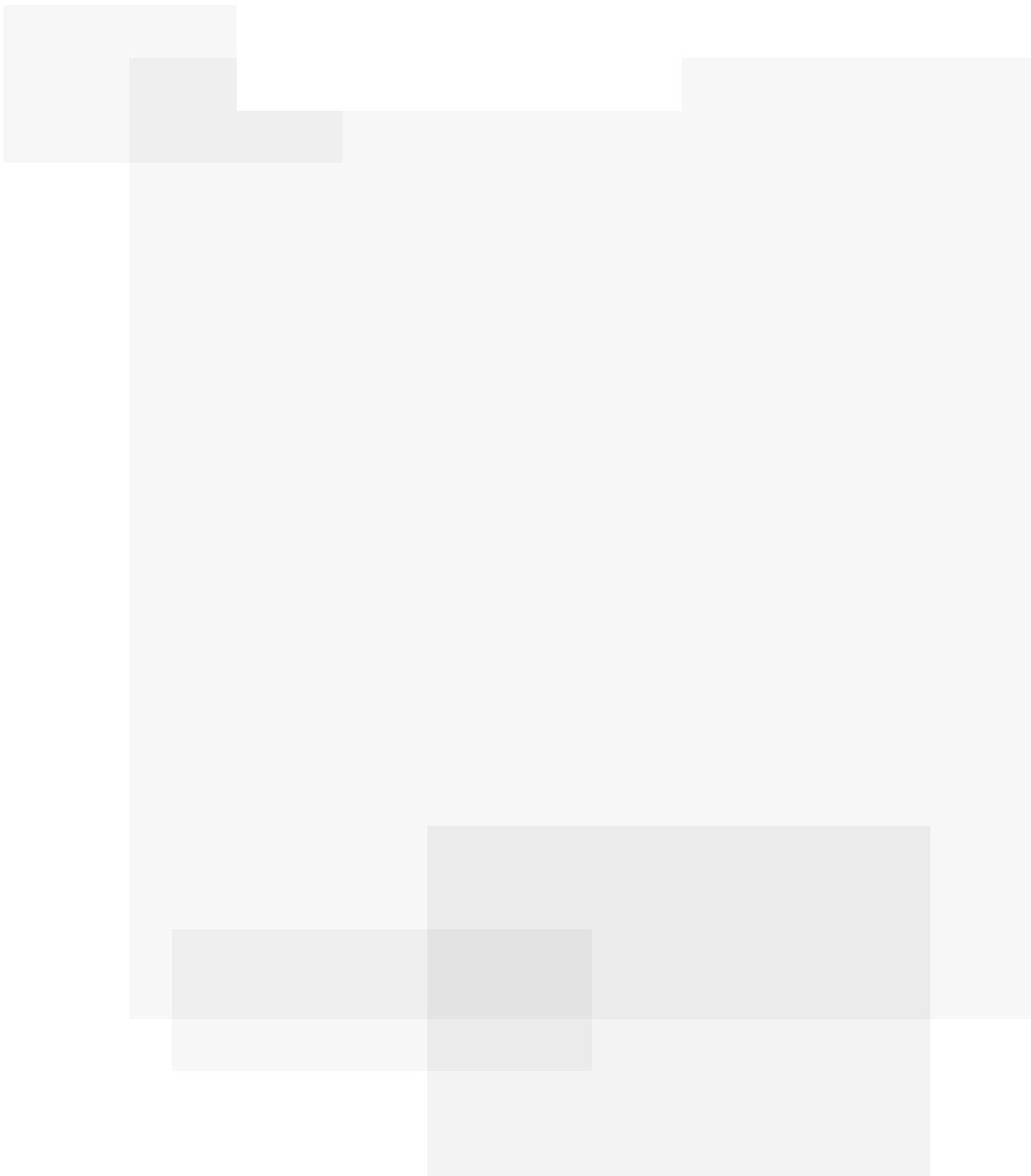
Für Martin Pietsch, einer der Geschäftsführer der BraWo Projekt GmbH, die optimale Basis für eine zielführende Projektarbeit: „Die Entwicklung und Betreuung eines Immobilienprojekts komplett aus einer Hand bietet unseren Kunden viele Vorteile und macht uns zu einem anerkannten und gefragten Partner auf dem Markt.“

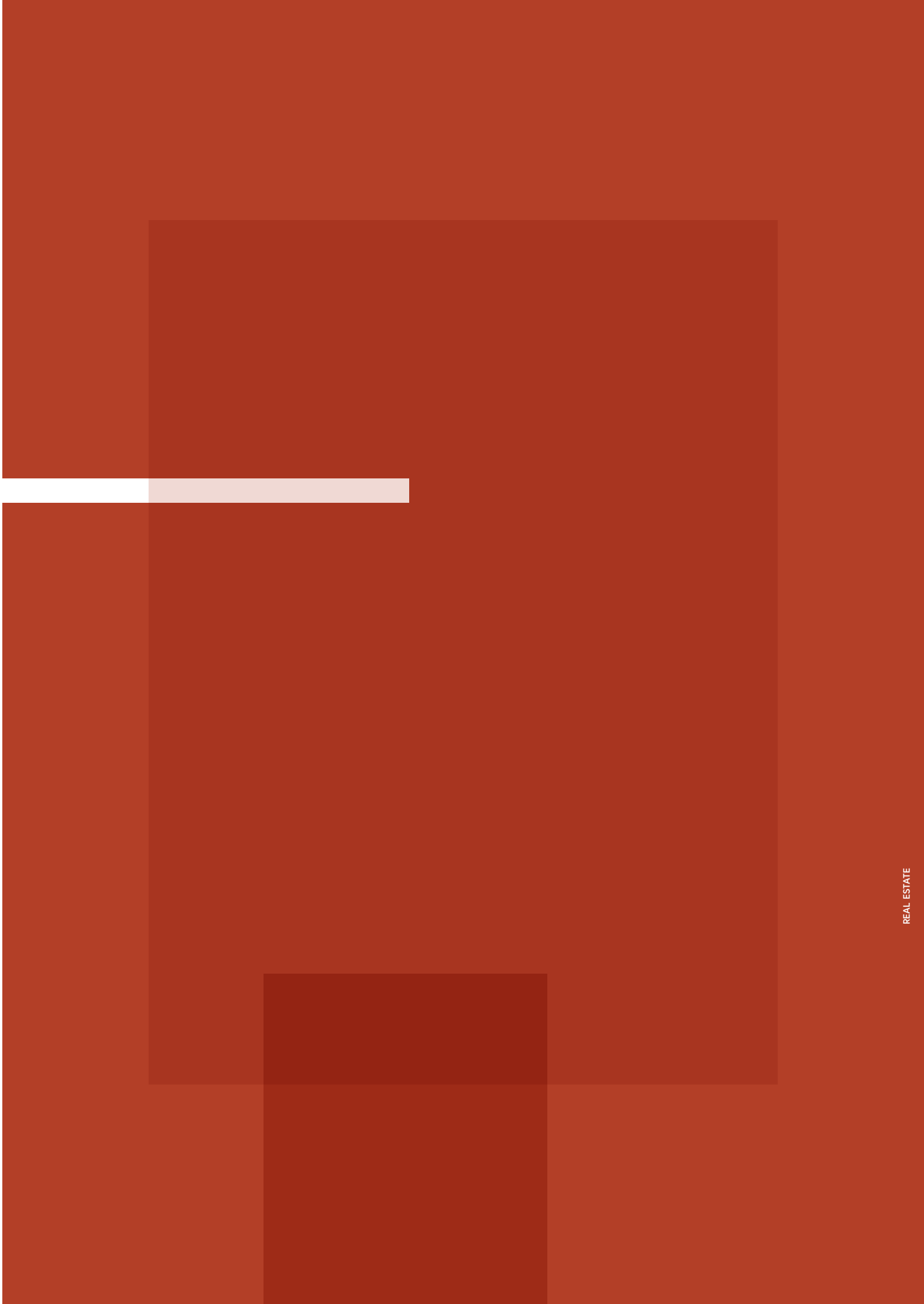
Federführend für die Aktivitäten im Real-Estate-Bereich sind vor allem folgende Abteilungen und Tochterunternehmen:

- BraWo Invest
- BraWoBau GmbH
- Volksbank BraWo Projekt GmbH
- blueorange group
- Braunschweiger Immobilien Management GmbH
- Volksbank BraWo Immobilien GmbH
- AVW Immobilien
- Pegasus Capital Partners
- LP Investment Partners



Weitere Informationen und eine Übersicht der im Bereich Real Estate tätigen Unternehmen finden Sie unter www.browogroup.de/real-estate. Eine Auswahl über die rege Geschäftstätigkeit im Jahr 2022 finden Sie zudem auf den folgenden Seiten.





REAL ESTATE

Qualität aus einer Hand

Im Bereich Real Estate trifft Kompetenz auf Immobilie S. 95

Quartiersentwicklung für eine attraktive Innenstadt

BraWo Arkaden in Wolfsburg als Musterprojekt S. 96

Baukompetenz in allen Lagen

BraWoBau GmbH betreut über 100 kleine und große Bauprojekte S. 98

Effiziente Lösungen für neue Herausforderungen

Mit Abstand bestes Geschäftsjahr für die Braunschweiger Immobilien Management GmbH S. 100

Immobilienmarkt der Region im Wandel

Was ist 2022 passiert? Wie geht es weiter? S. 102

blueorange Green Energy GmbH

Energien im grünen Bereich S. 105

Aktiv, achtsam, echt

Waldresort Braunlage entsteht im Grünen S. 106

Lebenswert und nachhaltig

Auenquartier in Pfaffenhofen S. 108

Havelresort am Zernsee

Ferien auf höchstem Niveau S. 109

Klimagerechte Stadtplanung mit Konzept

Quartiersentwicklung der blueorange Development West GmbH in Bochum S. 110

Moderne Quartiere mit nachhaltiger Entwicklung

Erfolgreicher Start der BO.L Projektentwicklung S. 112

Aus Verantwortung Werte schaffen

AVW startet mit neuem Claim in das Jahr 2022 S. 114

Qualität aus einer Hand

Im Bereich Real Estate trifft Kompetenz auf Immobilie

Für Bauprojekte, das Immobiliengeschäft oder die Projektentwicklung braucht es einen verlässlichen, kompetenten Partner. Die BRAWO GROUP ist inzwischen ein sehr aktiver und am Markt etablierter Player rund um alle Themen, die den Bereich Immobilie betreffen – und das vor allem aufgrund der gesammelten Erfahrungen der letzten Jahre und der Vielzahl der Experten aus der Branche, die in der Unternehmensgruppe tätig sind. Zuständig für sämtliche Immobilienaktivitäten ist die BraWo Real Estate mit ihren dazugehörigen Tochterunternehmen.

Der Bereich Real Estate begleitet die Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg. Von der groß und langfristig gedachten Stadtteilentwicklung über die Baulanderschließung bis zur Vermittlung privater und gewerblicher Immobilien. Zusätzlich steuert und vergrößert er das Immobilienportfolio, optimiert die Flächennutzung,

regelt den Betrieb der Immobilien einschließlich aller immobilienbezogenen Services, ist für ihre Vermietung und Verwaltung zuständig und verantwortet die hauseigenen Bauprojekte von Anfang bis Ende.

Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick über die Aktivitäten des Bereichs Real Estate im Geschäftsjahr 2022.

Von der Planung bis zur Mieterbetreuung: geballte Immobilienkompetenz im Bereich Real Estate



Quartiersentwicklung für eine attraktive Innenstadt

BraWo Arkaden in Wolfsburg als Musterprojekt

Die BraWo Arkaden sind ein außergewöhnliches Neubauprojekt, das veranschaulicht, wie die verschiedenen Abteilungen des Bereichs Real Estate ineinandergreifen und gemeinsam ein Großprojekt realisieren. An der Porschestraße, der Haupteinkaufsmeile der Stadt, will die BRAWO GROUP durch eine groß angelegte Quartiersentwicklung die Fußgängerzone attraktiver machen und die Innenstadt damit nachhaltig beleben.

Die Akquise von wichtigen Grundstücken und Liegenschaf-

ten, um das Projekt BraWo Arkaden umsetzen zu können, erfolgt über die BraWo Invest. Neben der Wahrnehmung der Eigentümervertretung unterstützt sie auch bei der Mieterakquise für die Retail-Flächen in enger Abstimmung mit den anderen Projektbeteiligten und externen Dienstleistern. Die Braunschweiger Immobilien Management GmbH (BIM) hat die Betreuung und die Kommunikation des Projekts an die Bestandsmieter übernommen. Außerdem vermarktet sie die zukünftigen Büro- und Wohn-

flächen und betreut künftig die Mieter im Interesse der BRAWO GROUP.

Know-how aus allen Bereichen kombiniert

Die Volksbank BraWo Projekt GmbH kümmert sich um die Gesamtprojektsteuerung. Des Weiteren ist sie zusammen mit den beauftragten Dienstleistern verantwortlich für die Ausarbeitung der technischen und architektonischen Themen und für die Abstimmung mit der Stadt Wolfsburg.

Dabei konnten bereits erste sehr wichtige Meilensteine für das Projekt erreicht werden. Bei bautechnologischen Verfahrensweisen, Machbarkeit, Baustellenlogistik im innerstädtischen Bereich, Baugruben, Wasserhaltung, Einflüsse auf Nachbarschaften etc. steht die BraWoBau GmbH mit ihrem Know-how beratend zur Seite.

Mit Beginn der Bauarbeiten wird sie das Projekt vom Abbruch bis zur Feinreinigung federführend steuern. Nach Fertigstellung der Bautätigkeiten steht die BraWoBau GmbH der Braunschweiger Immobilien Management GmbH im Rahmen des technischen Bestandsmanagements unterstützend zur Seite. Die BIM steht ebenfalls weiterhin für das Asset- und Facility-Management ein.

Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg, die maßgeblich an den Abstimmungsprozessen mit der Stadt Wolfsburg beteiligt ist, betont: „An den BraWo Arkaden kann man hervorragend erkennen, wie Projektentwicklung Hand in Hand funktioniert. Mit der Entwicklung des Quartiers werden wir einen maßgeblichen Beitrag zur positiven Innenstadtentwicklung leisten.“

Gemeinsam Meilensteine schaffen

Vor der anlaufenden Bauantragsphase befindet sich das Projekt in der Konzeptphase, in

der es vor allem um die Verfeinerung der Flächenkonzeption sowie um die Festlegung des Energiestandards geht. Dieser soll deutlich besser ausfallen, als der gesetzliche Standard es vermutlich zur Fertigstellung des Objekts sein wird. Die Gebäude werden demnach EU-Taxonomie- und ESG-konform sein. Hervorzuheben ist die gute, konstruktive

Zusammenarbeit mit der Stadt zu wichtigen Meilensteinen. Dazu gehörten u. a.: Kubatur, Fassade, Bauvolumen und Gebäudehöhe sowie ein neuartiges und modernes Mobilitätskonzept, das einzigartig in der gesamten Region sein wird und damit zukünftig eine Vorreiterrolle der innerstädtischen Quartiersentwicklung einnehmen wird.

„Wir werden einen maßgeblichen Beitrag zur positiven Innenstadtentwicklung leisten.“

Claudia Kayser, Leiterin Direktion Wolfsburg



Die BraWo Arkaden werden eine Vorreiterrolle der innerstädtischen Quartiersentwicklung einnehmen.

Baukompetenz in allen Lagen

BraWoBau GmbH betreut über 100 kleine und große Bauprojekte



Vom (ganz) großen Bauprojekt bis zur Instandhaltung im Kleinen: Im zweiten Jahr ihres Bestehens war die BraWoBau GmbH erneut im gesamten Spektrum der Bauaktivitäten der BRAWO GROUP involviert und maßgeblich beteiligt. Das mittlerweile 20-köpfige Team um die Geschäftsführer Sven Krause und Ulf Müller verantwortete dabei sowohl den Bau des neuen Büroturms im Braunschweiger BraWoPark als auch kleinste Reparaturmaßnahmen an den Bestandsimmobilien der BRAWO GROUP.

Aus Bauland wird Bürogebäude

Anfang des Jahres 2022 war bereits die Hälfte der Stockwerke des zweithöchsten Bürogebäudes Braunschweigs errichtet. Mittlerweile hat das Business Center III nicht nur seine finale Höhe erreicht, auch die Außenfassade und ein Großteil der Innenarbeiten sind abgeschlossen. Am 13. Juli 2022 haben die Volksbank BraWo als Bauherr und die Stadt Braunschweig als künftiger Mieter Richtfest gefeiert. Braunschweigs Oberbürgermeister Dr. Thorsten Kornblum bekräftigte dabei: „Das Business Center III ist mit seiner optimalen Anbindung an alle Verkehrsmittel ein wichtiger Baustein für die künftige Stadt-

Mit der Fertigstellung des Business Centers III ist das Ensemble im BraWoPark jetzt komplett.



Experten für alles rund ums Bauen: Ulf Müller und Sven Krause, Geschäftsführer der BraWoBau GmbH

entwicklung am Bahnhof, wo ein modernes urbanes Quartier der kurzen Wege geschaffen werden soll.“ Die symbolische Schlüsselübergabe an die Stadt erfolgt noch im Sommer dieses Jahrs.

Neues Gesicht für das Schlosscarree Braunschweig

Nach dem Start der äußerlich sichtbaren Bauarbeiten am Schlosscarree in Braunschweig im Vorjahr, liefen diese in 2022 auf Hochtouren. Der erste Bauabschnitt für den neuen Zugang des Ärztezentrum am Ritterbrunnen wurde fertiggestellt und in Betrieb genommen. Im Herbst 2022 begannen die Bauarbeiten des dritten und vierten Bauabschnitts und ein übergreifender Baukran, u. a. auch für die Materialtransporte, wurde aufgestellt. Der Fokus des Bauabschnitts liegt vor allem auf der Fassadensanierung in Richtung Bohlweg und hin zum Schlossplatz. Ein weiterer großer Bestandteil der Maßnahme ist die energetische Sanierung der Wohnungen.

Der darauf folgende Bauabschnitt betrifft die Sanierung des Bestands am Ritterbrunnen 4, der mit dem Neubau zum Schlossplatz hin komplettiert wird und der Seite zum Schlossplatz ein neues Gesicht gibt. „Die Bauarbeiten sind aufgrund der Komplexität und des Umbauens unter Betrieb und Vermietung eine große Herausforderung, sowohl für die Mieter als auch für die beauftragten Handwerksunternehmen“, so Ulf Müller. Er verspricht aber weiter-

hin: „Die Baumaßnahmen liegen voll im Plan und wir sind im engen Austausch mit allen Beteiligten, um die Arbeiten an und in der Immobilie möglichst reibungslos zu gestalten.“

Die BraWoBau GmbH, die Braunschweiger Immobilien Management GmbH als Hausverwaltung sowie der Bereich BraWo Invest Schlosscarree GmbH als Bauherrenvertretung verantworten gemeinschaftlich die komplette Baumaßnahme der Bestandsimmobilie.

Instandhaltung des Bestands

Neben eigenen Bautätigkeiten ist die BraWoBau GmbH auch für die Instandhaltung von Bestandsimmobilien für 35 Objektgesellschaften im Bereich Real Estate der BRAWO GROUP zuständig. Das Team betreut dabei aktuell insgesamt 109 Projekte, unterteilt in 22 Groß- und Einzelprojekte, vier Geschäftsstellen und 73 geplante und ungeplante Instandhaltungsmaßnahmen, zwei Projektentwicklungen und acht Projekte im sogenannten Drittmarkt außerhalb der BRAWO GROUP.

„Zusätzlich stehen unsere Mitarbeiter bei 35 Gesellschaften generell zur technischen Unterstützung für die Bestandsimmobilien zur Verfügung. Hierzu zählt auch die Betreuung von Instandhaltungsmaßnahmen im City Carré Magdeburg wie die Koordination der Planer, die Projektsteuerung sowie Beratung bei der Budgetplanung“, so Sven Krause.

Effiziente Lösungen für neue Herausforderungen

Mit Abstand bestes Geschäftsjahr für die Braunschweiger Immobilien Management GmbH

Die Geschäftsleitung ist sichtlich stolz auf ihr Team. Die Kolleginnen und Kollegen der Braunschweiger Immobilien Management GmbH (BIM) haben trotz eines erneut herausfordernden Geschäftsjahrs und parallel zur Einführung einer neuen Hausverwaltungssoftware im Jahr 2022 nicht nur die hohen Standards des Unternehmens gehalten, sondern den höchsten Umsatz seit Bestehen der BIM erreicht – und das mit weitem Abstand.

„In 2022 hatten wir es nicht mehr mit Corona-Nachwehen in Bezug auf Nachträge oder Mietstundungen zu tun. Dafür eröffnete der Krieg in der Ukraine ab Februar ganz neue Herausforderungen für unsere Mieter und damit auch für uns,“ so Prokuristin Anne Gattermann. Lieferengpässe und nicht vorhandene Ware sorgten und sorgen teilweise für Probleme und Leerstand im Einzelhandel. Gerade auch die steigenden Energiepreise hatten



Prokuristin Anne Gattermann ist stolz auf die Arbeit, die das Team der Braunschweiger Immobilien Management GmbH 2022 geleistet hat.

Die Braunschweiger Immobilien Management GmbH betreut und verwaltet u. a. nachfolgende Gebäude:

BraWoPark Braunschweig
BraWoPark Business Center I
BraWoPark Business Center II
BraWoPark Shopping Center

Lilienthalhaus I
Eintracht Kubus
Fachmarkt Ölper Knoten
Hobrauhaus Wolters
Stöckheimer Markt
Schuhstraße Eins (Karstadt)
Schlosscarree Braunschweig
Magni Eins
Bohlweg Braunschweig

BraWo City Wolfsburg
BraWo City 1
BraWo City 2
BraWo City 3
BraWo City 23
BraWo City 26
BraWo City 27

BraWo Arkaden
Schulzen Hof

BraWo Carree Salzgitter
Baumarkt Gifhorn
Neustadt-Passage Pinneberg

City Carré Magdeburg
City Carré Haus 1
City Carré Haus 2
City Carré Haus 3a & 3b
City Carré Haus 4
City Carré Haus 5

erhebliche Auswirkungen, die sich auch ins Jahr 2023 ziehen.

Für die BIM als Verwalterin und Vermieterin der Immobilien bedeutete dies vermehrt, sich um die Nachvermietung von freigewordenen Flächen zu kümmern und die Attraktivität der Objekte sowohl für Mieter als auch Kunden hochzuhalten.

Ebenso wurden Schnittstellenprojekte mit anderen Abteilungen und Arbeitsgruppen, z. B. für das Thema „Energiesparverordnung“ als Reaktion auf die steigenden Energiepreise und die entsprechenden gesetzlichen Auflagen, ins Leben gerufen und durch die BIM mit umgesetzt. „Hier reichte das Themenspektrum vom Austausch einzelner Leuchtmittel durch energieeffiziente LEDs bis hin zur Notstromversorgung einzelner Mietflächen bei einem eventuellen Stromausfall. Wir wollen auf alles vorbereitet sein und im Idealfall immer schon eine

Lösung parat haben, um im Sinne unserer Mieter schnell handeln zu können.“

Mehr Objekte, mehr Mitarbeiter

Um dem gestiegenen Arbeitsvolumen gerecht zu werden, hat die BIM drei neue Mitarbeiter in den Bereichen Buchhaltung und Vermietungsmanagement eingestellt. „Personalgewinnung ist zurzeit schwierig, aber enorm wichtig, da die zu bewältigenden Aufgaben stetig wachsen“, betont Anne Gattermann.

Auch das Portfolio hat die BIM erweitert: Mit den Immobilien am Bohlweg 13 in Braunschweig und der BraWo City 27 in Wolfsburg kamen zwei weitere Objekte in den Bestand. Die Anzahl der verwalteten Objekte steigerte sich damit auf insgesamt 82 (494.000 Quadratmeter), dazu verwaltet die BIM 9 Parkhäuser/Tiefgaragen und 3 Werbegemeinschaften.



Dirk Rosskopf, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Immobilien GmbH



Immobilienmarkt der Region im Wandel

Was ist 2022 passiert? Wie geht es weiter?

Der Immobilienmarkt in Deutschland hat sich in den vergangenen eineinhalb Jahren stark gewandelt. Besonders im Jahr 2022 hatten sowohl die Auswirkungen der abklingenden Coronakrise als auch der Ausbruch des Ukraine-Kriegs erhebliche Effekte auf den Markt. Dirk Rosskopf, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Immobilien GmbH, blickt im Interview zurück.

Wie haben sich Bau- und Kaufpreise in der Region Braunschweig-Wolfsburg im Immobilienbereich im Jahr 2022 verändert?

„Die Baupreise haben sich in den vergangenen Monaten beruhigt, d. h., die zum Teil starken Preiserhöhungen aufgrund von Lieferschwierigkeiten und Rohstoffknappheit haben sich abgeschwächt und sind in vielen Bereichen wieder in fast

normalen Preisbereichen angekommen.

Bezüglich der Kaufpreise bei Bestandsimmobilien gehören aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit und der gestiegenen Zinsen, die sich im Jahresverlauf 2022 nahezu vervierfacht haben, die aus dem vorvergangenen Jahr bekannten Preisübertreibungen der Vergangenheit an. Vielmehr sind die Preise insbesondere bei stark re-

novierungsbedürftigen Immobilien und in benachteiligten Lagen zum Teil spürbar gesunken. In den nach wie vor gesuchten City-Lagen sind konstante bis nur leicht nachgebende Preise erkennbar.“

Welche Auswirkungen haben Sie auf das Verkaufs- und Kaufverhalten in der Region beobachtet?

„Die Anzahl der potenziellen Kaufinteressenten ist aufgrund der gestiegenen Zinsen und der höheren Lebenshaltungskosten deutlich kleiner geworden, zusätzlich ist die Nachfrage aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit rückläufig. Große Investitionen wie bspw. der Immobilienerwerb gehen allgemein nicht mehr so leicht von der Hand wie in früheren Jahren. Zusätzlich ist das Thema Klimakrise im Immobilienmarkt angekommen. Die Frage nach dem Energieträger der Zukunft und die Diskussionen um gesetzliche Regelungen in Sachen Energie sorgen für weitere Zurückhaltung am Markt, von daher stehen insbesondere unter

energetischen Gesichtspunkten sanierungsbedürftige Immobilienangebote unter deutlichem Preisdruck.

Auf der Verkäuferseite sind die Marktgegebenheiten der letzten Jahre noch nicht ganz aus den Köpfen verschwunden, was oftmals zu nicht mehr dem Markt entsprechenden Kaufpreiserwartungen führt. Diese sind oftmals nicht mehr zu realisieren. Wichtig ist daher eine realistische und marktkonforme Preiseinschätzung der zum Verkauf stehenden Immobilie und eine zielgerichtete

Beratung hinsichtlich Modernisierungs- und Sanierungsbedarf sowohl auf der Käufer- wie auf der Verkäuferseite.“

Wie haben sich die Preise für ein durchschnittliches kleineres Einfamilienhaus (rund 120 Quadratmeter Wohnfläche) entwickelt?

„Grundsätzlich kommt es dabei immer auf mehrere Faktoren an. Im Neubaubereich haben die Auswirkungen höherer Material-, Energie- und Arbeitskosten die Herstellungspreise über die letzten 18 Monate deutlich verteu-

„Die Sensibilität für Folgeinvestitionen bei einem Immobilienkauf ist deutlich gestiegen.“

Dirk Rosskopf, Geschäftsführer Volksbank BraWo Immobilien GmbH

blueorange Green Energy GmbH

Energien im grünen Bereich

Nachhaltige Energie ist sein Steckenpferd: Ivo Grünhagen ist seit dem 1. August 2022 Geschäftsführer der blueorange Green Energy GmbH. Zuvor war er bereits u. a. Vorstandssprecher des Energieversorgers Enervie AG und zuletzt Geschäftsführer der enercity Erneuerbare GmbH. Damit hat die BRAWO GROUP einen absoluten Fachmann auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien gewonnen, der auf Sicht den Bereich „Green Energy“ aufbauen soll.

Herr Grünhagen, zu welchem Zweck wurde die blueorange Green Energy GmbH gegründet?

„Hauptanliegen der GmbH ist die Bündelung von Kompetenzen im sogenannten ‚grünen Bereich‘, sprich alles, was das Thema nachhaltige Energie in den verschiedenen Abteilungen, vor allem Real Estate und Corporate Investments, betrifft. Damit wollen wir der BRAWO GROUP zukünftig neue Geschäftsfelder eröffnen und insgesamt das Thema emissionsfreier Energie voranbringen.“

Wie wollen Sie diese Aufgabe angehen?

„Wir haben bereits Projekte im Bereich der Freifläche akquiriert, durch die wir einen Zugriff auf mehrere 1.000 Hektar Land haben. Derzeit werden

die besten Flächen für eine mögliche Umsetzung für Solarparks und/oder Windparks selektiert. Insgesamt haben wir damit ein Potenzial für Investitionsmöglichkeiten im dreistelligen Millionenbereich. Diese Projekte können wir selbst mitgestalten oder für Kunden und Partner finanzieren. Dabei liegt unser Fokus auf 50:50-Partnerschaften. Während wir hierbei an den Flächenpotenzialen unseres Partners partizipieren, profitiert dieser von unserem Know-how im regenerativen Bereich, in Geschäfts- und Finanzierungsmodellen, unserer Liquidität und dem umfangreichen Netzwerk der BRAWO GROUP.“

Welche Art von weiteren Projekten wollen Sie umsetzen?

„Unser weiterer Fokus liegt im Bereich der Immobilien. Hier konzentrieren wir uns zunächst auf den Ausbau von Ladeinfrastruktur sowie Fotovoltaikanlagen auf Dächern und Parkflächen, verbunden mit Gewerbestrom- und Mieterstrommodellen. Wir beginnen zunächst mit den Bestandsimmobilien, wobei eine spätere Erweiterung für Drittgeschäfte möglich ist.“

Was ist der Vorteil daran, den Bereich „grüne Energien“ in einer eigenen Gesellschaft zu bündeln?

„Für die Wirtschaft allgemein ist es das Thema der Zukunft und nicht mehr wegzudenken. Das wir hier in der BRAWO GROUP Know-how bündeln und orchestrieren, d. h. die richtigen Partner aus den Bereichen Projektentwicklung, Bau, Finanzierung, Verwaltung etc. zusammenbringen, ist vorausschauend gedacht und auf Dauer ein enormer Wettbewerbsvorteil, auch für unsere Kunden. Sie profitieren sowohl von unserer Expertise als auch vom Zugang zum Markt, der gesamten genossenschaftlichen Welt und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe, bei der es uns um Vertrauen geht und nicht um den letzten Euro.“

Ivo Grünhagen, Geschäftsführer
blueorange Green Energy GmbH



ert. Je nach Lage und gewünschten Ausstattungsmerkmalen variiert der Preis durchaus. Bei Gebrauchtimmobilen kommen der jeweilige Bauzustand und eventueller Modernisierungsaufwand als Kriterien hinzu. Pauschal kann man sagen, dass sich durch die höheren Finanzierungs-, aber auch durch die Unterhaltungskosten der Aufwand für das eigene Zuhause in den vergangenen Monaten deutlich erhöht hat. Wenn zu Zeiten der Niedrigzinsphase für ein solches Eigenheim im Monat 2.000 Euro ausreichend waren, wird diese Schwelle jetzt zum Teil deutlich überschritten. Viele wollen oder können sich das nicht leisten und bleiben in der Miete.“

Wurden dadurch bestimmte Themen den Hausbau betreffend besonders wichtig?

„Grundsätzlich ist die Sensibilität für Folgeinvestitionen bei

einem Immobilienkauf deutlich gestiegen. Dies gilt sowohl für Umbau- oder Modernisierungskosten wie auch für Verbrauchskosten und Nachhaltigkeitsfaktoren.“

Welche Entwicklung erwarten Sie in der Region rund um Braunschweig und Wolfsburg? Auch in Bezug auf Stadt und Land?

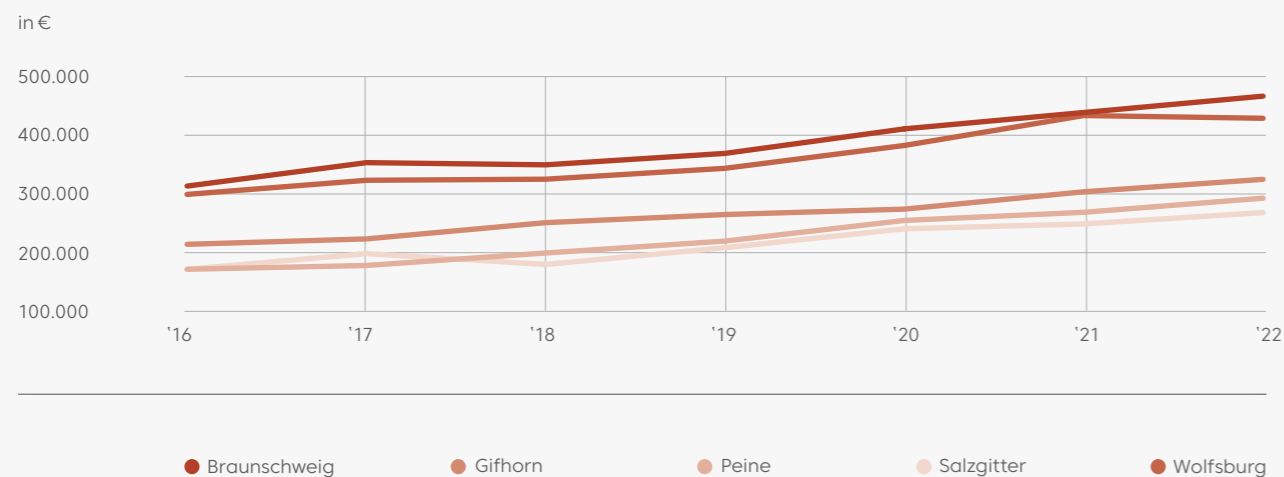
„Die Entwicklung des Immobilienmarkts als auch die allgemeine Entwicklung der Region in den vergangenen Jahren haben sowohl in den Städten als auch in den ländlichen Strukturen zu deutlich gestiegenen Immobilienpreisen geführt. Diese Preissteigerungen haben an Dynamik verloren und haben sich verbreitet sogar zu Preisrückgängen gewandelt. Aktuell kann nicht davon ausgegangen werden, dass sich die Preisentwicklungen der vergangenen Jahre sowohl in den städtischen Gebieten als auch in den ländli-

chen Regionen weiter fortsetzen werden.“

Welche Entwicklungen auf dem Markt erwarten Sie für das Jahr 2023 in der Region?

„Der Immobilienverkauf wird zukünftig nicht mehr einfach so funktionieren. Die aufgrund des gestiegenen Zinsniveaus reduzierte Anzahl von Kaufinteressenten lässt das Angebot wachsen und gibt dem Käufer die Möglichkeit, individuelle Wünsche und Vorstellungen auch bei Bestandsimmobilien besser zu realisieren. Für den Immobilienverkäufer bedeutet dies das Erfordernis einer professionellen Beratung, insbesondere hinsichtlich des durchsetzbaren Preises. Dies gilt auch für eine mögliche Aufbereitung der Immobilie zum Verkauf, bspw. durch energetische Sanierung. Hier lohnt sich eine fachgerechte Beratung und die Begleitung des Verkaufs durch unsere Immobilienexperten.“

Preisentwicklung frei stehender Ein- und Zweifamilienhäuser



Aktiv, achtsam, echt

Waldresort Braunlage entsteht im Grünen

Die TIDEVAND blueorange Invest GmbH, ein Joint Venture der blueorange Development Partner GmbH und der TIDEVAND Holding GmbH, plant ein einzigartiges Hideaway in bester Naturlage im Harz. Dabei werden von der Initiierung über die Vermarktung bis zur Realisierung alle Schritte des Projekts aktiv gestaltet.

Auf einem 300 Quadratmeter großen Grundstück, direkt angrenzend an den Kurpark in Braunlage, soll in den kommenden Jahren das Projekt „Waldresort Braunlage“

entstehen. Das Projekt teilt sich in mehrere Bauabschnitte und soll neben Ferien-, Baum- und Stelzenhäusern auch ein Hotel mit Spa- und Wellnessbereich beinhalten.

Das Projektgrundstück befindet sich am Ortsrand von Braunlage und ist umgeben von den Wäldern des Nationalparks Harz. Fußläufig erreicht man den Ortskern und die Wurmbergseilbahn. Durch die Hanglage mit Süd-West-Ausrichtung und den direkten Bezug zur Natur gewinnt das Grundstück zusätzlich an Attraktivität.

Die nachhaltige Bauweise der Ferienhäuser sorgt für ein besonderes Flair.



Ort der Ruhe für Familien und Paare

Das auf innovativen sowie ökologisch, sozial und wirtschaftlich nachhaltigen Lifestyle, Design und Wertigkeit ausgerichtete Waldresort-Konzept spricht bereits mit seinem ersten Baustein (Slogan: aktiv, achtsam, echt) designaffine, sportlich aktive und gesundheitsbewusste Familien der urban lebenden Mittelschicht an.

„Diese Menschen sind in der Regel beruflich stark eingespannt und haben ein entsprechend hohes Ruhe- und Erholungsbedürfnis. Dabei stellen sie gleichzeitig hohe Ansprüche an modernste Architektur, maximale Qualität sowie überzeugenden Service.“ so Kai Seela, Geschäftsführer der TIDEVAND blueorange Invest GmbH.

Energie vom eigenen Grundstück

Im ersten Bauabschnitt entsteht das „LODGEQUARTIER“, ein modernes Eco-Resort und Spa im skandinavischen Stil. Dieses 3-Sterne-Plus-Hotelresort verfügt über 75 Hotel- beziehungswei-

se Ferienhauseinheiten und eine Zentraleinheit mit Brasserie, Meetingräumen und Rezeption. In Ergänzung dazu werden als weiterer Baustein 15 außergewöhnliche Waldchalets, die sogenannten „REVUGIA Cabins“ konzipiert, die durch ihre minimalistische Bauhausarchitektur sowie die großen Glasscheiben bestechen und einen spannenden Kontrast zu der Umgebung darstellen. Die Bauantragstellung ist für 2023 geplant.

Im zweiten Bauabschnitt ist das 4-Sterne-Plus-Wellness- und Designhotel „REVUGIA Resort & Spa“ geplant. Eingebettet inmitten der Natur bietet das im östlichen Teil des Grundstücks gelegene Resort einen weiten Blick über den Harz. Mit einem exklusiven Wellness- und Health-Angebot entsteht ein Refugium der Ruhe und Besinnung für in der Stadt le-

bende lebende Erwachsene und natur- und designverliebte Paare.

Bei der Planung und Umsetzung des Resorts wird großer Wert auf die ökologischen, technischen und sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit gelegt. Das Waldresort wird einen Großteil der benötigten Energie auf dem eigenen Grundstück herstellen. Dafür kommen neben Fotovoltaikanlagen zur Herstellung von Strom auch Erdwärmekörper für die Wärmeenergie zum Einsatz. Die einzelnen Gebäude werden als Niedrigenergiehäuser ausgebildet, was z. B. durch die energetische Nutzung von Abwasser oder den Einsatz von natürlichen Zellulose-Dämmstoffen erreicht wird. Während der Ausführungsphase sollen vor allem regionale Unternehmen eingebunden werden.

„Unsere Kunden haben ein hohes Erholungsbedürfnis.“

Kai Seela, Geschäftsführer
TIDEVAND blueorange Invest GmbH



Quartier im Grünen:
Das Auenquartier
besticht mit hoher
Lebensqualität.



Lebenswert und nachhaltig

Auenquartier in Pfaffenhofen

Neben der Realisierung von Standort- und Immobilienprojekten der BRAWO GROUP entwickeln die Projekt GmbH und die blueorange group mit ihren zahlreichen Tochterunternehmen auch Quartiere und Projekte als Dienstleistung für Externe. So geschehen in Pfaffenhofen an der Ilm, zwischen Ingolstadt und München. Für die dort ansässige Volks- und Raiffeisenbank Bayern Mitte eG wird auf einem circa 12.600 Quadratmeter großen Grundstück in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof ein modernes Neubauprojekt, das „Auenquartier“, durch die blueorange Development Partner GmbH realisiert.

Dafür analysierten die Projektleiter zunächst den Standort und das Marktpotenzial und entwickelten ein städtebauliches Konzept. Das Ergebnis der Planung ist ein Nutzungsmix aus Wohnen und

Gewerbe. Dabei entfallen von der rund 12.600 Quadratmeter großen Gesamtfläche des Auenquartiers rund 1.100 Quadratmeter auf Handelsflächen im Erdgeschoss der Hauptgebäude sowie bis zu 2.000 Quadratmeter auf Büro- und Gewerbeflächen, sodass sich dort bspw. Arztpraxen, eine Apotheke, ein Bäcker oder kleine Spezialläden ansiedeln können. Die Größe der Flächen kann flexibel an die Bedürfnisse der jeweiligen Nutzer angepasst werden. Somit hat das Quartier das Potenzial, dort über 100 Arbeitsplätze entstehen zu lassen.

Quartier in bester Lage

Wirtschaftliche Stärke und hohe Lebensqualität vereinen sich in Pfaffenhofen an der Ilm. Im Jahr 2011 sowie 2013 wurde Pfaffenhofen als lebenswerteste und

nachhaltigste Stadt Deutschlands ausgezeichnet. Das Auenquartier befindet sich in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs Pfaffenhofen, wo halbstündlich Regionalbahnen nach Ingolstadt und München fahren. Die Fahrtzeit dorthin beträgt lediglich 20 beziehungsweise 30 Minuten. Zudem liegt das Auenquartier direkt an der B 13 und unweit der A 9 – ideal für Pendler. „Pfaffenhofen zählt deutschlandweit zu den wirtschaftsstärksten Landkreisen. Hier ein Quartier zu entwickeln, das fußläufig und in zentraler Lage alles bietet, was die Anwohner zum Leben brauchen, ergibt nur Sinn und ist ein schönes Beispiel, wie unsere Expertise von Partnern aus dem genossenschaftlichen Bereich geschätzt und genutzt wird“, freut sich Jörg Jungesblut, Geschäftsführer der blueorange Development Partner GmbH.

Havelresort am Zernsee

Ferien auf höchstem Niveau

Die MCG blueorange GmbH, ein Joint Venture der blueorange Development Partner GmbH und der MCG Management Capital GmbH, erweitert ihr Engagement in Werder an der Havel. In der Vergangenheit wurde hier bereits die Quartiersentwicklung „Carré am Yachthafen“ initiiert und als Projektentwicklung mit Baugenehmigung an die Deutsche-Wohnen-Tochter „Quarterback“ veräußert.

Angrenzend an das Naturschutzgebiet, den Großen Zernsee, und an die im Sommer 2021 eröffnete Havel-Therme, soll ein familienfreundliches Ferien- und Freizeiresort in einem parkähnlichen Konzept entstehen. Die Grünanlagen sollen zum Entspannen und Verweilen einladen.

Alles an einem Ort in den Havelauen

Mit dem jungen Stadtteil Havelauen ist in den vergangenen zehn Jahren eine blühende Gartenstadt in Werder entstanden, die durch Einfamilienhäuser, Geschossbauten und Gewerbeansiedlungen geprägt ist. Doch auch für Besucher und Urlauber bietet der Standort zahlreiche Möglichkeiten. So ist der Wassersport allgegenwärtig, für den die beiden Marinen „Marina Havelauen“ und „Marina Zernsee“ beste Voraussetzungen schaffen.

Zum Flanieren lädt das Glanzstück der Havelauen, die fast einen Kilometer lange Promenade, entlang des Sportbootshafens ein. Fußläufig erreichbar sind ein Nahversorgungszentrum mit Apotheke, Friseur und diversen Einkaufsmöglichkeiten, medizinische Einrichtungen, Restaurants und Boutiquen. „Die Entwicklung einer ganzheitlichen touristischen Destination in unmittelbarer Nähe zur Havel-Therme wird von der Stadt Werder daher sehr begrüßt“, so Michael Flentje, Geschäftsführer der MCG blueorange GmbH.

Für das Ferienresort sind insgesamt 120 Wohneinheiten auf einer Grundstücksfläche von circa 17.000 Quadratmetern geplant. Die Wohneinheiten verteilen sich auf 18 Kuben á sechs

beziehungsweise sieben Einheiten. Mit einer Wohnfläche von circa 50 bis 100 Quadratmetern sollen die modernen Appartements jeweils über Terrasse oder Balkon und ein Tageslichtbad verfügen und barrierefrei ausgestattet sein. Die Appartements im 2. OG haben über eine Galerie Zugang zu einer großzügigen Dachterrasse mit Blick auf die Havel-Therme und den Großen Zernsee. Im zentralen Rezeptionskubus sind Veranstaltungs- sowie Gemeinschaftsflächen untergebracht. Neben Spiel- und Erlebnisflächen für Kinder und Familien ist eine intensive Bepflanzung der Außenanlagen geplant. Zusätzlich soll eine ebenerdige zentrale Stellplatzanlage für einen verkehrsfreien Innenbereich sorgen.



Die blueorange Development West GmbH entwickelt Stadtquartiere der Zukunft.



Klimagerechte Stadtplanung mit Konzept

Quartiersentwicklung der blueorange Development West GmbH in Bochum

Die blueorange Development West GmbH (boD West) mit Sitz in Münster schafft in Bochum in Nordrhein-Westfalen als Investorin aktuell die planungsrechtlichen Voraussetzungen zur Umsetzung der Bauland- und Quartiersentwicklung „Wilhelm-Leithe-Weg Süd“.

Das geplante Vorhaben mit dem Schwerpunkt für Wohnungsbau wird auf einem circa 80.000 Quadratmeter großen Grundstück mitten im Stadtteil Wattenscheid realisiert, das die boD West bereits im Jahr 2018 erworben hat. Das entspricht einer Fläche von etwa elf Fußballfeldern.

Die Quartiersentwicklung in Wattenscheid wird dabei eng durch die ortsansässige Volksbank Ruhr Mitte begleitet. Sowohl die Projektfinanzierung als auch der Grundstücksvertrieb können innerhalb der genossenschaftlichen Gruppe dargestellt werden.

Nachhaltige Holzbauweise der Gebäude

Neben rund 300 Wohneinheiten in Form von Einzel-, Doppel-, Reihen- und Mehrfamilienhäusern sind auch Bereiche für Mischnutzungen – z. B. für Büros und Arztpraxen – vorgesehen. Mindestens 20 Prozent der entstehenden Wohnflächen werden für den öffentlich geförderten Mietwohnungsbau reserviert. Darüber hinaus ist auch die Realisierung einer neuen Kita im Quartier vorgesehen.

„Wir sind hier zunächst als Erschließungsträgerin tätig und werden die meisten unserer Baugrundstücke über die örtliche Volksbank Ruhr Mitte vermarkten, wir prüfen aber derzeit intensiv ein eigenes Hochbauengagement auf ausgewählten Teilflächen. Wir möchten nicht nur in der Baulandentwicklung, sondern auch im Wohnungsbau nachhaltige

Wege beschreiten. Aus diesem Grund beabsichtigen wir, unsere Gebäude in Holzbauweise zu errichten“, erklärt boD-West-Geschäftsführer Philipp Jouck.

Das Projekt hat einen hohen städtebaulichen, ökologischen und freiraumplanerischen Anspruch. Das laufende Bebauungsplanverfahren befindet sich in der Endphase. Zuvor wurde mit einer Mehrfachbeauftragung mehrerer Fachbüros ein aufwendiges städtebauliches Qualifizierungsverfahren durchgeführt. Besonderes Augenmerk lag dabei auf einem umfangreichen Einbinden der Bürgerschaft und auf der Durchführung verschiedener Beteiligungsformate. „So konnten bei den Planungen die besten Ideen und Vorschläge für einen innovativen Ansatz eines autoarmen Quartiers nur 400 Meter südlich des Wattenscheider Bahnhofs mit Anschluss an den Rhein-Ruhr-Express eingearbeitet werden“, sagt Stephan Schürmann, ebenfalls Geschäftsführer der boD West.

Die Maßnahme verfolgt im Sinne einer klimangepassten Stadtplanung bedarfsgerechte, zukunftsgerichtete Konzepte und ist konsequent auf den Schutz vor Starkregenereignissen und Überflutung ausgerichtet.

Vorbildcharakter für die Region

An beiden Eingängen in das Wohngebiet werden zwei Quartiersgaragen für das Anwohnerparken errichtet. Ziel ist es, den ruhenden Verkehr am Rand zentral zu bündeln und die neue Nachbarschaft autoarm zu gestalten. Es wird zugleich der Ansatz von Mobilitätsstationen als Plattform für Carsharing, Leih- und Lastenräder sowie als zentrale Paketstation verfolgt. Auf den begrünten Parkhausdächern finden sich zukünftig großflächig Fotovoltaik-Anla-



„Mit dieser Entwicklung werten wir den Stadtteil Wattenscheid enorm auf.“

Stephan Schürmann,
Geschäftsführer blueorange
Development West GmbH

gen, sowohl für E-Ladestationen vor Ort als auch zur Einspeisung.

Das gesamte Projekt hat Vorbildcharakter über die Region hinaus. „Mit dieser Entwicklung werten wir den Stadtteil Wattenscheid enorm auf. Das ist uns ein besonderes Anliegen und auch der Auftrag der Lokalpolitik, die städtebaulichen und politischen Ziele der Stadt Bochum zu erreichen“, freut sich Schürmann.

Die blueorange Development West GmbH mit Sitz in Münster ist mit einem Team von aktuell 14 Mitarbeitern seit 1989 Partner für Bauland- und Quartiersentwicklung von Kommunen, Genossenschaftsbanken sowie gewerblichen und privaten Immobilieneigentümern und seit dem 1. Januar 2021 Teil der BRAWO GROUP.

blueorange
Development West GmbH

blueorange Development West GmbH

Hauptsitz Münster
Sentmaringer Weg 21, 48151 Münster
www.blueorange-development-west.de

Geschäftsführer: Philipp Jouck, Stephan Schürmann

Moderne Quartiere mit nachhaltiger Entwicklung

Erfolgreicher Start der BO.L Projektentwicklung

Seit 2021 ist die Die BO.L Projektentwicklung GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen der blueorange Development Partner GmbH und der Lüder Unternehmensgruppe GmbH aus Hildesheim, am Markt aktiv. Die BO.L verfolgt auf eigenen Grundstücken die Entwicklung von modernen Quartieren, die den hohen Anforderungen einer innovativen und nachhaltigen Quartiersentwicklung entsprechen. Dazu gehören neben einer gehaltvollen städteplanerischen und zeitgemäßen Architektur die Schaffung von Wohnraum mit einem ausreichenden Anteil an preisgebundenen Wohnungen, die Umsetzung notwendiger ökologischer und klimatischer As-

pekte mit zukunftsfähigen Mobilitätskonzeption sowie gehobenen Aufenthaltsqualitäten mit deren unterschiedlichen Angeboten.

Seitdem kann der Start des Joint Ventures rundum als Erfolg bezeichnet werden. So wurden mehrere ehemalige real-Märkte an den Standorten Darmstadt, Groß Gerau und Würzburg an neue Mieter übergeleitet, u. a. an Kaufland und Edeka und in dessen Folge erfolgreich an einen Einzelhandelsfonds von Redos und Union Investment weiterveräußert.

Neues Wohnquartier in Freiburg

Auf einem rund 50.000 Quadratmeter großen Areal in Freiburg

plant der Projektentwickler BO.L ein lebendiges Quartier mit rund 500 Wohnungen. Davon soll ein großer Anteil preisgebunden als Beitrag zur sozialen Wohnraumentwicklung entstehen. Zudem sind Büros, Lebensmittel-Einzelhandel und weitere vielfältige Nutzungen in einem Stadtteilzentrum vorgesehen. Grün- und Freizeitflächen dienen der Erholung und schaffen Orte der Begegnung für ein nachhaltiges und lebenswertes Stadtquartier. Zur Sicherstellung einer werthaltigen Nutzung sowohl im Bestand als auch darüber hinaus wurde anstelle des ehemaligen reals im Juni 2022 ein Marktkauf (eine Marke der Edeka-Gruppe) als Nahversorger mit mehr als 10.000 Quadratmetern Verkaufsfläche eröffnet.



Gehobene Aufenthaltsqualität und zukunftsfähige Konzepte der Quartiersentwicklung.

„Wir konnten einen starken Partner gewinnen, der die Quartiersentwicklung konstruktiv begleitet.“

Julian Siering, Geschäftsführer
BO.L Projektentwicklung GmbH

blueorange group

Willy-Brandt-Platz 16-20, 38102 Braunschweig
www.blueorange-group.com

blueorange
group



Pioniergebäude in Sachsen
Nachhaltigkeit: das Timber Office
in Hamburg-Bahrenfeld

„Nachhaltigkeit im Denken und Handeln ist ein wesentlicher Teil der Antwort auf die gesellschaftlichen Herausforderungen.“

Michael Mertmann, Vorstand AVW Immobilien AG

Aus Verantwortung Werte schaffen

AVW startet mit neuem Claim in das Jahr 2022

„Vor dem Hintergrund sich verändernder Rahmenbedingungen haben wir uns intensiv darüber Gedanken gemacht, wie sich die AVW Immobilien AG zukünftig im Markt positionieren wird, und welche Antworten wir als Immobilienunternehmen auf die wesentlichen gesellschaftlichen Herausforderungen geben können“, so fasst Michael Mertmann, Vorstand der AVW Immobilien AG, den Denkprozess des Unternehmens im Geschäftsjahr 2022 zusammen und ergänzt: „Nachhaltigkeit im Denken und Handeln ist ein wesentlicher Teil der Antwort, der Begriff ‚ESG‘ hierbei seit einiger Zeit ein Schlagwort, das es mit Inhalten und Leben zu füllen gilt.“

Ziel des Immobilienunternehmens aus Hamburg ist es, Werte für seine Kunden zu schaffen, die über Jahrzehnte und bestenfalls Generationen Bestand haben. Das Leuchtturm-Projekt „Timber Office“ ist hierfür ein Beispiel, wie aus Verantwortung Werte kreiert werden.

Richtfest des Timber Office

Im Sommer 2022 wurde Richtfest des ersten Timber Office in Hamburg-Bahrenfeld gefeiert. „Mit dem Timber Office ist uns ein Pioniergebäude in Sachsen Nachhaltigkeit gelungen, das im Vergleich zu konventionell gebauten, vergleichbaren Gebäuden durch die Holz-Hybrid-Bauweise eine signifikante Gewichtseinsparung sowie CO₂-Reduktion erreicht. Insgesamt wurden etwa 1.200 Tonnen an Material und Rohstoffen gegenüber einer herkömmlichen Bauweise gespart – und durch die Nutzung von Holz ungefähr 467 Tonnen CO₂ gebunden“, erklärt Edward Martens, ebenfalls Vorstandsmitglied der AVW.

Mit der verarbeiteten Lowtech-Strategie wurde auf überflüssige Haustechnik verzichtet, mit dem Ergebnis geringerer Wartungskosten und niedrigerem Energieverbrauch des Gebäudes. Dazu gehört z. B. der Verzicht auf eine Klima- und Belüftungsanlage – ohne dabei an Aufenthaltsqualität einzubüßen.

Zwei geräumige Aufzüge ermöglichen den barrierefreien Zugang zu den sechs Geschossen des Gebäudes mit einer Gesamtfläche von 3.496 Quadratmetern und insgesamt 220 Arbeitsplätzen. Die flexible Raumaufteilung sichert die Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse und Wünsche des Mieters – und wird dadurch den Anforderungen an das Büro der Zukunft gerecht. Das extensiv begrünte Dach sowie die Vegetation auf den fünf Terrassen und Außenanlagen tragen zudem zur Biodiversität und einer angenehmen Atmosphäre bei. Für das Gebäude erwartet die AVW in Kürze die DGNB-Zertifizierung Gold.

Neue Kooperationen

Für einen Zugang zu Projektentwicklungen über das Wohnen hinaus hat die AVW Immobilien AG eine Zusammenarbeit mit der Sehner Unternehmensberatung unter dem Titel „Camina“ begonnen, die über langjährige Expertise in der Entwicklung von Senio-

renpflegeeinrichtungen mit einem spezifischen Leistungsangebot verfügt.

In der Kombination Camina als Betreiber von Seniorenpflegeeinrichtungen und AVW als Bauherr sollen in den nächsten Jahren gezielt Projektentwicklungen für Partner im genossenschaftlichen Finanzverbund angeboten werden. Das Konzept beinhaltet nachhaltige Lösungen für eine älter werdende Gesellschaft.

Neue Projekte

In Ahrensburg, in unmittelbarer Nähe zum 2021 fertiggestellten Neubauprojekt Leveland, hat die AVW zudem die Kernsanierung des zu erhaltenden Bestandsgebäudes abgeschlossen. Für die Kaufmannsvilla aus dem Anfang des 20. Jahrhunderts konnte darüber hinaus der optimale Mieter gefunden werden. Als weiteres Projekt erwarb die AVW im beliebten Wohnviertel Blankenese eine Immobilie mit der langfristigen Option, ein attraktives Neubauprojekt aufzuziehen.

Mitarbeiter als wichtigstes Kapital

Die AVW hat die Zahl der Mitarbeiter auf 38 erhöht und 2022 durch Umbau in den Geschäftsräumen einen neuen Bereich geschaffen, der die übergreifende Kommunikation fördert und moderne Kollaboration unterstützt.



AVW Immobilien AG
 Rothenburgsorter Marktplatz 1, 20539 Hamburg
www.avw-ag.de

Vorstand: Edward Martens, Michael Mertmann

The image features a white background with a dark teal header bar at the top and a dark teal footer bar at the bottom. The central focus is the text 'CORPORATE INVESTMENTS' in a bold, dark teal, sans-serif font. This text is enclosed within a white rectangular frame that is partially defined by light gray L-shaped corner brackets. Two horizontal dark teal lines are positioned above and below the text, extending from the left and right sides of the frame respectively.

CORPORATE INVESTMENTS

Eine besondere Erfolgsgeschichte

Der Bereich Corporate Investments finanziert und fördert mittelständische Unternehmen mit Zukunftspotenzial

Die Finanzdienstleistungsbranche ist geprägt von anhaltenden Profitabilitätsproblemen, Konsolidierungstendenzen und organisatorischen Restrukturierungen. Die Umwandlung der Geschäftsprozesse, ausgelöst durch innovative Technologien, sowie die zunehmende Vernetzung führen zu einem veränderten Medien- und Kommunikationsverhalten der Bevölkerung – und somit auch neuen Kundenanforderungen.

Die Frage lautet: Wie geht die Volksbank BraWo mit diesem enormen Veränderungsdruck um? Die Antwort: Der Vorstand hat bereits frühzeitig auf Grundlage eigener Erfahrungswerte sowie systematischer Markt- und Wettbewerbsanalysen erkannt, wie sich der Finanzmarkt entwickeln wird – und daraufhin entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Strategisch und operativ. Effektiv und effizient. Eine davon: der Aufbau des Bereichs Beteiligungsmanagement.

Offene, stille und strategische Beteiligungen

Dieser existiert offiziell seit dem Jahr 2014 – und ist eine der großen Erfolgsgeschichten in der vielfältigen Volksbank BraWo-Welt. Mit vielen alternativen und individuell angepassten Finanzierungsmöglichkeiten bietet

man den Kunden Spielräume für deren Unternehmens- und Wachstumsziele. „Unsere Einmaligkeit und Stärke ist die Kombination und Verbindung der reinen Beteiligungsgesellschaft zusammen mit unserer Mutter, der Volksbank“, erläutert Martin Apel, Vorstandreferent, Geschäftsführer der BraWo Capital GmbH und Leiter Beteiligungsmanagement (siehe Interview nachfolgende Seiten). Er betreut, finanziert und fördert mit seinem engagierten Team der BraWo Capital Group, zu der die BraWo Capital GmbH und die BraWo Capital Management GmbH gehören, mittel-

ständische Unternehmen mit Zukunftspotenzial. Dabei geht es aber nicht nur um offene und stille Beteiligungen – und die Bereitstellung von neuem, zusätzlichem Eigenkapital –, sondern auch um langfristige strategische Beteiligungen an Unternehmen.

Vielschichtiges und diverses Unternehmensportfolio

Im Bereich Corporate Investments sind das bspw. das traditionsreiche Hofbrauhaus Wolters und das hochwertige Restaurant ÜBERLAND – mittlerweile zwei 100-prozentige Töchter der Volksbank BraWo. Auch an der Applaus Kulturproduktionen GmbH und der Brunswiek-Marketing GmbH, die beide u. a. für das renommierte ATP-Challenger-Turnier BRAWO OPEN tätig sind, hält man Anteile. Gute Beispiele für ungewöhnliche Beteiligungen, die die Ausrichtung, Entwicklung und Bandbreite dieses organisch wachsenden Unternehmenszweigs verdeutlichen.

Noch vielschichtiger und diverser präsentieren sich jene Firmen, die bei der BraWo Capital GmbH angesiedelt sind: Mit der

Bitmotec GmbH, einem Hersteller von Industrialsoftware, der HeyDo Apps GmbH, die sich auf die Digitalisierung des Shopfloor-Managements spezialisiert hat, oder der IDENTITYTEC Project GmbH, die vollautomatisierte Lösungen für die Materialbestellung in der produzierenden Industrie anbietet, gehören drei innovative Hightechunternehmen zum Portfolio. „Wir engagieren uns bei Unternehmen, die schon länger am Markt sind und deren Geschäftsmodell nachweislich funktioniert. Diese wollen wachsen und sich neue Geschäftsfelder erschließen, benötigen dafür aber Eigenkapital. Da kommen wir ins Spiel“, erklärt Martin Apel.

Aktuell gehören 31 Unternehmen der BraWo Capital Group an. In der Volksbank BraWo sind es über alle Bereiche hinweg mittlerweile über 300 Firmen, die Beteiligungen der gesamten Unternehmensgruppe beinhalten.

Die auch wirtschaftlich außergewöhnliche Entwicklung des Segments Corporate Investments verdeutlicht, in welchem dynamischen Transformationsprozess sich die Volksbank BraWo befindet. Der Wandel von der klassischen Genossenschaftsbank hin zu einem modernen, flexiblen und individuell agierenden Full-Service-Finanzdienstleister, der in vielen verschiedenen Geschäftsfeldern erfolgreich tätig ist, vollzieht sich weiter. Die Volksbank BraWo nimmt damit im nationalen Bankenmarkt eine Pionierstellung ein, hat Chancen erkannt und essenzielle Veränderungsprozesse in Gang gesetzt. Man positioniert sich mutig, nachhaltig und zukunftsorientiert in einem hart umkämpften Wettbewerbsumfeld – ohne dabei seine Wurzeln zu vergessen.



Beteiligungsmanagement:
Leoni von Cossel, Heiko Hoffmann,
Melanie Lauterbach und Antje Frome
betreuen etablierte Firmen, die
wachsen wollen.



Die Einzigartigkeit der Kombination

Martin Apel, Vorstandsreferent,
Geschäftsführer der BraWo Capital GmbH und
Leiter Beteiligungsmanagement, im Interview

Der Bereich Corporate Investments nimmt in der großen, weit verzweigten und stetig wachsenden Volksbank BraWo-Welt eine essenzielle Rolle ein. Martin Apel, Vorstandsreferent, Geschäftsführer der BraWo Capital GmbH und Leiter Beteiligungsmanagement, war von Anfang an beim Aufbau, der Implementierung und Weiterentwicklung dieses prosperierenden Unternehmenssektors dabei. Im Interview erläutert er unter anderem die Philosophie, Stärken und Besonderheiten des Beteiligungsmanagements.

Herr Apel, wie hat sich die BraWo Capital Group seit ihren Anfängen Mitte 2014 entwickelt?

„Die Volksbank BraWo hat der Gesellschaft damals ein Startkapital von zwei Millionen Euro zur Verfügung gestellt, mittlerweile beläuft sich das Eigenkapital auf 47 Millionen Euro, mit denen wir offene und stille Beteiligungen ermöglichen. Die ersten stillen Beteiligungen, die wir damals eingegangen sind und die eine Mindestlaufzeit von fünf bis sieben Jahren haben, sind bereits fällig und wir kommen mittlerweile in einen revolvierenden

Prozess. Weitere neue stille oder offene Unternehmensbeteiligungen werden laufend geprüft und ergänzen beziehungsweise diversifizieren das Beteiligungsportfolio.“

Was sind die Alleinstellungsmerkmale der BraWo Capital Group? Was machen Sie anders und besser als Ihre Mitbewerber?

„Unsere Einmaligkeit und Stärke ist die Kombination und Verbindung der reinen Beteiligungsgesellschaft mit der Volksbank. Wir bieten für jedes Vorhaben die passende Finanzierungsstruktur. Neben den klassischen Kreditprodukten ermöglichen wir durch Direktbeteiligungen oder die Bereitstellung von Mezzaninkapital die Stärkung der Eigenkapitalausstattung kleiner und mittelständischer Unternehmen. Über unsere Beteiligung an der realkapital Mittelstand KGaA vervollständigen wir unser Leistungsspektrum bis hin zur Realisierung von vollständigen Unternehmensübernahmen. Dieses Komplettangebot, rund um die gesamte Bilanzstruktur der Passivseite der Unternehmen, ist einzigartig.“

Gibt es regionale Unternehmen mit vergleichbaren Geschäftsmodellen und Angeboten wie der BraWo Capital Group?

„Ja, diese gibt es, aber jedes in einer anderen Form. So gibt es eine Vielzahl von Family Offices, die für die Verwaltung des privaten Großvermögens der Eigentümerfamilien von Unternehmen zuständig sind. Sie kommen unserer Geschäftstätigkeit grundsätzlich nahe. Aber das, was wir in dieser Komplexität und Vielfalt bei der Volksbank BraWo bieten können, ist schon außergewöhnlich.“

Sie fördern mit der BraWo Capital Group mittelständische Unternehmen, die Zukunftspotenzial haben und wachsen wollen. Was bedeuten in diesem Zusammenhang

konkret die Begriffe Zukunftspotenzial und Wachstum?

„Unsere Philosophie ist es nicht, jemanden in einer frühen Gründungsphase mit viel Kapital zu versorgen, um dann zu schauen, was vielleicht irgendwann mal daraus wird. Wir investieren vielmehr in Unternehmen, die ihre Start-up-Phase schon hinter sich haben, ein Geschäftsmodell besitzen, das nachweislich funktioniert und bereits am Markt etabliert sind. Und jetzt – mit unserer Unterstützung – den nächsten Schritt machen wollen.“

Die BraWo Capital Group fördert mittelständische Unternehmen, die Zukunftspotenzial besitzen und wachsen wollen. Im Rahmen des Beteiligungsprozesse kooperiert diese eng mit folgenden Gesellschaften:

- ✓ Die BraWo Capital GmbH beteiligt sich als Investor in Form von offenen und stillen Beteiligungen.
- ✓ Die BraWo Capital Management GmbH beteiligt sich als Investor in Form von offenen und stillen Beteiligungen.
- ✓ Die BraWo Capital Management GmbH, unter der Leitung von Herrn Thomas Zechner und Herrn Georg Henze, übernimmt alle operativen Aufgaben im Rahmen der Antragstellung, Bewertung und der laufenden Beteiligungsbetreuung.
- ✓ Weitere Partner, innerhalb und außerhalb der BRAWO GROUP, unterstützen bei Bedarf mit ihrer Expertise.

Oder, das ist die Alternative in vielen Bereichen, wir engagieren uns bei Unternehmen, die schon länger am Markt sind. Diese wollen wachsen und sich neue Geschäftsfelder erschließen, aber deren Eigenkapitalausstattung reicht dafür nicht aus. Da kommen wir ins Spiel, stärken das Eigenkapital, damit weiteres Fremdkapital erschlossen werden kann. Zukunftsorientierte Geschäftsmodelle müssen einen gewissen Grad an Innovation mit sich bringen. Der Aspekt der Nachhaltigkeit wird dabei von uns nicht außer Acht gelassen. Wir unterstützen innovative Unternehmen und wollen diesen den nächsten Schub geben.“

In Ihrem Portfolio befinden sich u. a. Unternehmen aus den Branchen Dienstleistung, Industrie und Handwerk sowie Forschung und Entwicklung. Wäre eine Fokussierung auf einige, wenige Branchen nicht einfacher?

„Die Vielseitigkeit ist das Interessante und Inspirierende an unserer Arbeit. Die Bandbreite der Unternehmen, der verschiedenen Themen und unterschiedlichen Menschen treibt uns an. Wir lernen sehr viel von unseren Geschäftspartnern. Eine Fokussierung auf eine Branche wäre natürlich einfacher für uns, weil wir viel besseres Know-how aufbauen könnten, aber ganz sicher nicht so spannend und unter Risikogesichtspunkten auch nicht wünschenswert.“

Wie lang und komplex ist der Überprüfungs- und Aufnahmeprozess für neue Unternehmen in Ihr Portfolio?

„Das ist sehr unterschiedlich. Die Voraussetzung ist die Qualität und Vollständigkeit der Unterlagen unserer Beteiligungsunternehmen. Wenn wir alles vorliegen haben, sind wir innerhalb von vier Wochen inklusiver vollständiger Prüfung auszahlungsfähig.“

Was sind die häufigsten Anlässe dafür, dass Firmen zu Ihnen kommen?

„Zu 90 Prozent Wachstum. Zudem spielen auch Themen wie Gesellschafterwechsel und Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle. Bei Unternehmensnachfolgen muss man noch zwischen einer vollständigen Übernahme oder die Unternehmensfortführung durch die nachkommende Generation differenzieren. Wir finanzieren im Bereich Corporate Investments in erster Linie das Unternehmen, nicht den Unternehmer. Dies übernehmen unsere Kollegen aus dem Firmenkundenbereich. Die Unternehmung steht bei unserer Kapitalgabe immer im Vordergrund.“

Georg Henze, Geschäftsführer BraWo Capital Management GmbH, und Antje Frome, Assistenz Leitung Beteiligungsmanagement, setzen sich mit einer großen Bandbreite von Menschen, Themen und Unternehmen auseinander.



OFFENE BETEILIGUNG

Die Volksbank BraWo oder die BraWo Capital GmbH erwirbt **Anteile an Unternehmen, tritt anteilig in die Rolle des Gesellschafters und stellt neues Kapital zur Verfügung.** Vorteil: Die Stärkung der Eigenkapitalstruktur, bessere Planung und Umsetzung der Wachstums- beziehungsweise Unternehmensziele.

STILLE BETEILIGUNG

Die Volksbank BraWo oder die BraWo Capital GmbH **stellt zusätzliches Eigenkapital über einen bestimmten Zeitraum bereit, erwirbt aber keine Unternehmensanteile.** Dadurch hat sie aber auch keine Mitwirkungs-, Informations- und Kontrollrechte.

Wie viele Beteiligungsnehmer betreuen Sie aktuell?

„In der BraWo Capital Group sind es aktuell 31 Unternehmen. In der Bank sind es über alles hinweg 348 Firmen, die unserer gesamten Unternehmensgruppe angehören.“

Wie viele Beteiligungsnehmer können und sollen es zukünftig noch werden?

„Wir haben uns da keine Grenzen gesetzt. Es ist eine Alternative zur klassischen Kreditfinanzierung. Dieses neuartige Geschäftsfeld würden wir nie begrenzen, sondern den aktuellen Wachstumskurs im Rahmen der wirtschaftlichen Möglichkeiten der Bank fortsetzen. Die Vorstände der Volksbank BraWo sind keine Verwalter, sondern Macher und Visionäre. Sie blicken sehr weit in die Zukunft. Das heißt: Wenn es die Möglichkeit gibt, gute Geschäfte unter Berücksichtigung einer entsprechenden Risikobetrachtung einzugehen, dann stellen wir eher Mitarbeiter ein, als eine Chance auf der Straße liegen zu lassen. Potenziale wird unser Vorstand immer heben wollen.“

In welchen Branchen gibt es das größte Entwicklungspotenzial?

„Großes Potenzial sehen wir insbesondere rund um das Thema der erneuerbaren, regenerativen Energien. Außerdem geht es zum Beispiel auch um die Vermeidung von Abfällen, die Wiederverwertung von Wasser und die Nutzung von Sonnenenergie. Auch die Automatisierung von Vorgängen in Unternehmen schreitet immer weiter voran. Früher musste man Arbeitskräfte einsparen, um Personalkosten zu reduzieren. Heute muss man wegen des Fachkräftemangels eine po-

Auszug aus unseren Beteiligungen

BraWo Capital GmbH:
better foods GmbH
Bitmotec GmbH
Braunschweiger Industrieholding GmbH
Excellent Brands GmbH
HeyDo Apps GmbH
Horando Deutschland GmbH
IDENTYTEC GmbH & Co. KG
IDENTYTEC Project GmbH
Lilian Labs GmbH
Medien für die Region GmbH
miungo medical GmbH
MUTEC-Markgraf GmbH
Online Football Association GmbH
reamotion GmbH
Sonnenhotels Holding GmbH
UCware GmbH
UVENTIONS GmbH

Corporate Investments:

Aerowest Group
Applaus Kulturproduktionen GmbH
CR Makler Südostniedersachsen GmbH
Hugos Gruppe
JITpay Gruppe
Liquiditeam GmbH
realkapital Mittelstand KGaA
S & L GmbH
SYNAOS GmbH

Volksbank BraWo:

Brunswiek Marketing GmbH
Hofbrauhaus Wolters GmbH
ÜBERLAND GmbH
KICK OFF Consulting GmbH

„Die Vielseitigkeit ist das Interessante und Inspirierende an unserer Arbeit.“

Martin Apel, Leiter Beteiligungsmanagement



Engagiertes Team: Heiko Hoffmann, Martin Ranic, Antje Frome, Leoni von Cossel, Martin Apel, Georg Henze, Melanie Lauterbach und Thomas Zechner (v. l. n. r.) arbeiten mit allen betreuten Unternehmen partnerschaftlich zusammen.

tenzielle Anzahl an Arbeitskräften einsparen, weil diese der Arbeitsmarkt nicht mehr hergibt und das Unternehmen die vakante Stelle dadurch nicht mehr besetzt bekommt.“

Welche Unternehmen haben Sie in diesem Bereich bei der BraWo Capital Group im Portfolio?

„Da gibt es einige. Ich nenne Ihnen einfach mal drei Beispiele. Die MUTEK-Markgraf GmbH erschafft beispielsweise Produkte, die auf biologische und energiearme Art und Weise Klärschlämme reinigen und dabei lebenswichtige Ressourcen erhalten. Das Unternehmen entwickelt, produziert und betreibt Anlagen zur Behandlung von Abwasser und Feststoffen. Die Lilian Labs GmbH hat ein modernes, präzises Wasseranalysesystem für Privat- und Firmenkunden auf den Markt gebracht. Als Systemintegrator, Entwickler und Berater für mobile und automatische Identifikations-, Abruf- und Auslieferungssysteme hat sich dagegen die IDENTITYTEC GmbH & Co. KG etabliert.“

Betreiben Sie Akquise von neuen Unternehmen?

„Nein, alle Unternehmen, die wir unterstützen, sind auf uns zugekommen. Wir vom Beteiligungsmanagement sind nicht ‚aktiv auf der Suche‘, bekommen aber viele Anfragen

von den Kollegen aus unserer Unternehmensgruppe. Wenn jemand früher Anteile seines Unternehmens verkaufen wollte, haben wir ausschließlich Finanzierungsmittel für einen potenziellen Käufer bereitgestellt. Heute übernehmen wir in einigen Fällen selbst diese Anteile, wenn alle Voraussetzungen passen.“

Inwieweit und in welcher Form nehmen Sie Einfluss, in den von Ihnen unterstützten Unternehmen?

„Wir arbeiten immer partnerschaftlich zusammen. Das bedeutet, dass wir nicht in die Geschäftsleitung eingreifen. Herr Brinkmann, unser Vorstandsvorsitzender, beschreibt das immer so: ‚Wir fahren mit unserem Partner Tandem. Er sitzt vorne, lenkt und treibt, wir sitzen hinten, treten und stabilisieren.‘ Das ist unser Anspruch und Handeln im Beteiligungsbereich.“

Sie bieten Ihren Partnern viel Handlungsspielraum.

„Ja, sowohl in der Eigenständigkeit der Unternehmensführung als auch in der Wirtschaftlichkeit. Der Name Volksbank BraWo hat zudem eine hohe Reputation als Gesellschafter. Dadurch ergeben sich zum Beispiel viel bessere Zahlungsbedingungen und andere Vorteile für unsere Partner. Viele Türen

öffnen sich plötzlich schneller. Der Kunde bekommt von uns nicht nur eine Beteiligung, sondern die gesamte Expertise und Vielfalt der Unternehmensgruppe, wenn er diese benötigt. Man ist bei uns sehr gut aufgehoben.“

Wie viel Prozent machen stille und offene Beteiligungen bei der BraWo Capital GmbH aus?

„Wir haben ungefähr 60 Prozent stille und 40 Prozent offene Beteiligungen.“

Wie viel Prozent der Anteile an einem Unternehmen erwerben Sie mindestens bei einer offenen Beteiligung?

„Wir fühlen uns bei der BraWo Capital Group mit 25,1 bis zu maximal 50 Prozent sehr wohl. Die sehr beliebte Finanzierungslösung ist eine Kombination aus offener und stiller Beteiligung. Wir finanzieren meist Beträge von 100.000 Euro bis zu zwei Millionen Euro, alles darüber hinaus übernimmt die Bank. Einige unserer Beteiligungen erfolgen zudem aus strategischen Gründen, wie bspw. unser Engagement bei der Applaus Kulturproduktionen GmbH, die u. a. den Wolters Applaus

Garten veranstaltet, und nicht aus reinen Renditeerwartungen.“

Welche Rolle spielt die individuelle Beratung bei der BraWo Capital Management GmbH?

„Wir bieten maßgeschneiderte Finanzierungslösungen. Hierbei unterstützt die BraWo Capital Management GmbH durch die Auswahl individueller Beteiligungsstrukturen und die Analyse weiterer Optimierungsmaßnahmen zur Stärkung des Unternehmenserfolgs unseres Beteiligungsnehmers. Darüber hinaus schafft sie die Verbindung zur Unternehmensgruppe und ihrem Netzwerk.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Ziele mit der BraWo Capital Group und dem Bereich Corporate Investments?

„Kurzfristig: alle Unternehmen gemeinsam durch die aktuell schwierige Zeit zu manövrieren. So steht es schon in unserer genossenschaftlichen Satzung: ‚Was einer nicht schafft, schaffen wir gemeinsam‘. Langfristig: ein rentables Ergebnis und auf Dauer ausgerichtete Partnerschaften.“





CORPORATE INVESTMENTS

Ökonomie trifft Ökologie DEUTLA Gruppe	S. 119
Kreativ kulturelle Nischen besetzen Applaus Kulturproduktionen GmbH	S. 120
„Die Saat geht mittlerweile auf“ ÜBERLAND GmbH	S. 122
Das Drei-Säulen-System Hofbrauhaus Wolters GmbH	S. 124
Kontinuierliche Weiterentwicklung Brunswiek Marketing GmbH	S. 128
So individuell wie ein Einzelhotelier Sonnenhotels GmbH	S. 130
Facettenreiche Themenwelten und emotionales Storytelling HSP Hanse Shopping GmbH	S. 132
Bodenständig statt abgehoben Aerowest GmbH	S. 136
Geschäftsmodelle – und die Geschichten dahinter realkapital Mittelstand KGaA	S. 138
Weltweite Wertschöpfungspotenziale MUTEC-Markgraf GmbH	S. 140
Starke Geschichten mit starken Partnern JITpay™ Group	S. 144

Ökonomie trifft Ökologie

Neue Asset-Klasse Landwirtschaft: das Projekt DEUTLA im ersten Jahr

Neuer Fokus im Bereich Landwirtschaft

Seit dem Jahr 2022 ist die Volksbank BraWo im Bereich Landwirtschaft auf neuen Wegen aktiv. Im Projekt DEUTLA unterstützt die Volksbank BraWo ihre Kunden bei der Übernahme von landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland. Die Betriebe sehen sich einer Vielzahl von akuten Herausforderungen gegenüber. Bei einigen ist der Generationenwechsel längst überfällig, jedoch findet sich immer häufiger kein Nachfolger. Oder der Betrieb schafft es nicht, sich an die wachsenden politischen und gesellschaftlichen Anforderungen anzupassen. In Zusammenarbeit mit den Projektpartnern sollen diese Betriebe restrukturiert und somit zukunftsfähig gemacht werden. Nur so können die Betriebe und Arbeitsplätze langfristig vor Ort erhalten und der ländliche Raum gestärkt werden.

Die Zielregionen sind dabei insbesondere die Bundesländer Sachsen-Anhalt, Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg.

Praktische Landwirtschaft

Der wichtigste Betriebszweig ist zumeist der Ackerbau. Dabei wird im Projekt DEUTLA auf modernste Technik aus dem Bereich Smart Farming sowie eine konsequente Digitalisierung gesetzt, um Ökonomie und Ökologie zu vereinbaren. „Wir wollen mit qualitativ hochwertigen Lebensmitteln zur Ernährungssicherheit beitragen und dabei so wenig in das Bodenleben eingreifen wie möglich. Daher sind uns eine breite Fruchtfolge, möglichst geschlossene Nährstoffkreisläufe, gezieltes Düngen und angepasster Pflanz-

schutz wichtig. Zusätzlich setzen wir immer eine Vielzahl individueller betrieblicher Naturschutzmaßnahmen um“, erläutert Christian von Itzenplitz, Vorstandsmitglied Agrargenossenschaft eg Miltern.

Erneuerbare Energien

Erneuerbare Energien sind ein Megatrend. Die Abschaltung von Atom- und Kohlekraftwerken ist seit langer Zeit beschlossen und die Ziele zur CO₂-Reduktion sind gesteckt. Damit sind erneuerbare Energien die logische Technologie, um die Versorgungslücke zu schließen. Durch den Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine und den damit verbundenen Wegfall von russischem Gas als Energiequelle hat das Thema und der Ausbau an Relevanz zusätzlich gewonnen.

Unter erneuerbare Energien fallen u. a. Biogas, Solar- und Windenergie. Alle drei Energiequellen haben eins gemeinsam – zur Erzeugung wird Fläche benötigt. Mit den Investitionen in den ländlichen Raum will die Volksbank BraWo einen Beitrag zum Ausbau der erneuerbaren Energien leisten und den Aufbau einer dezentralen Energieerzeugung unterstützen. Im Rahmen des Projekts DEUTLA sollen diese Möglichkeiten unter Berücksichtigung von ökologischen Faktoren genutzt werden.

Agrargenossenschaft
eG Miltern

39590 Tangermünde OT Miltern

Vorstand: Christian von Itzenplitz



DEUTLA GRUPPE



Viel Applaus und positive Stimmung: Bosse, Braunschweigs erfolgreichster Popstar, spielte im Jahr 2022 gleich vier Akustik-Konzerte im Wolters Applaus Garten auf dem Gelände des Hofbrauhauses.

Kreativ kulturelle Nischen besetzen

Die Applaus Kulturproduktionen GmbH setzt vielfältige und hochwertige Events um

Sie sind die Shootingstars der regionalen Veranstaltungsbranche: Innerhalb kürzester Zeit hat sich die Braunschweiger Applaus Kulturproduktionen GmbH mit vielfältigen und ungewöhnlichen Produktionen einen

guten Namen gemacht – und ist zur echten Marke geworden. Und das trotz widriger Umstände wie der Coronakrise.

„BraWo ist ein mittlerweile fest etabliertes Kürzel in der Region. Bravo ist zudem ein Ausruf

der Begeisterung und des Lobs. Und über Bravo landet man eben relativ schnell bei Applaus“, erläutert Paul Kunze, Geschäftsführer der Applaus Kulturproduktionen GmbH, die Namensgebung seiner Firma.

Viel Applaus gab es von Besuchern, Partnern und Sponsoren für die erfolgreiche Umsetzung des HEX Festivals in Riddagshausen, der opulenten Show The Grand Horten Dinner & Revue im ehemaligen Galeria-Kaufhof-Gebäude in der Braunschweiger Innenstadt und den Wolters Ap-

plaus Garten auf dem Gelände des Hofbrauhauses. Das junge, agile Unternehmen initiierte zudem im Jahr 2022 erstmals das große Weihnachtssingen im Eintracht-Stadion sowie die Durchführung des zweiten LupoLeo Awards im Staatstheater Braunschweig für die United Kids Foundations, das Kindernetzwerk der Volksbank BraWo.

Akteure aus Kultur und Wirtschaft zusammenbringen

Seit Anfang 2021 sind Kunze, sein Partner und Geschäftsführer Marco Bittner plus drei multifunktional einsetzbare Mitarbeiter, die bei besonderen Veranstaltungen und Projekten von bis zu zehn weiteren freien Mitarbeitern unterstützt werden, tätig. Ihr Plan: Kultur mit Fokus auf die Stadt und BraWo-Region zu machen –

im Kleinen, wie im Großen. „Wir sind vor allem sehr gut vernetzt. Marco Bittner ist seit mittlerweile 30 Jahren im Gastronomie- und Event-Bereich tätig, ich bin seit zwölf Jahren in der Veranstaltungsbranche aktiv. Wenn man es wie wir versteht, verschiedene Akteure aus Kultur und Wirtschaft gut zusammenzubringen, kann man daraus einen schönen Teppich weben. Wir sitzen an all diesen Knotenpunkten und Schnittstellen, erkennen frühzeitig was passieren könnte – und setzen das entsprechende Projekt dann bestmöglich gemeinsam um“, erklärt Paul Kunze.

Insgesamt steht die Applaus Kulturproduktionen GmbH für einen guten Mix aus Eigenproduktionen und Dienstleistungen.

Ein starkes Netz an Partnern

Zudem setzt das flexible Unternehmen auf ein starkes Netz an Partnern, innerhalb und außerhalb der BRAWO GROUP, mit denen hochkarätige Sponsoring-Verträge abgeschlossen werden. Applaus Kulturproduktionen sucht kreativ seine Nischen und wird schon jetzt als regionales und nationales Qualitätssiegel im Veranstaltungsbereich wahrgenommen.

„Wir sind gut vernetzt, setzen Projekte mit unterschiedlichsten Akteuren gemeinsam um.“

Paul Kunze, Geschäftsführer Applaus Kulturproduktionen GmbH



Paul Kunze und Marco Bittner, Geschäftsführer der Applaus Kulturproduktionen GmbH, präsentierten die aufwendige Show The Grand Horten Dinner & Revue im ehemaligen Galeria-Kaufhof-Kaufhaus in Braunschweig.

Applaus Kulturproduktionen GmbH

Wolfenbütteler Straße 39, 38102 Braunschweig
www.applaus-kulturproduktionen.de

Geschäftsführer: Paul Kunze, Marco Bittner

„Die Saat geht mittlerweile auf“

Diana Brinkmann, Geschäftsführerin des Restaurants ÜBERLAND, im Interview

Mitte 2019 eröffnete das ÜBERLAND mit Dachterrasse und Veranstaltungsetage im 17. bis 19. Stockwerk des Business Centers II im BraWoPark. Die einmalige und außergewöhnliche Location hat sich seitdem zu einem der besten Restaurants der Region entwickelt, das weit über die Grenzen Braunschweigs hinausstrahlt. Mit viel Enthusiasmus und Leidenschaft entwickelt Geschäftsführerin Diana Brinkmann das ÜBERLAND weiter.

Frau Brinkmann, 2022 war ein weiteres Jahr voller großer Herausforderungen für die Gastronomie. Welche waren das für das ÜBERLAND?

„2022 war das Jahr, in dem wir gehofft haben, wieder richtig durchstarten zu können. Das hat sich aufgrund der schwierigen gesellschaftlichen Entwicklungen und Preissteigerungen in allen Bereichen leider nicht bestätigt – und zu einer deutlichen Dämpfung des Konsumverhaltens geführt. Die Menschen sparen – und zwar beim Essengehen. Die Preise wurden moderat angepasst, da wir unser Dilemma nicht noch vergrößern wollen.“

Wie haben Sie das gastronomische Angebot weiterentwickelt?

„Das ÜBERLAND ist in einer steten Veränderung. Unser Credo war bereits im letzten Jahr: Wir bauen das Thema Nachhaltigkeit weiter aus. Da wir kein bio-zertifizierter Betrieb sind, was aufgrund von sehr strengen Auflagen zurzeit für uns auch nicht umsetzbar ist, bieten wir einzelne Produkte aus nachhaltiger Zucht beziehungsweise Anbau an – und kennzeichnen diese in unserer Speisekarte mit unserem Logo. Zudem arbeiten wir eng mit vielen regionalen Anbietern zusammen und beziehen unsere Ware größtenteils aus Norddeutschland.“



Diana Brinkmann, Geschäftsführerin, entwickelt das ÜBERLAND weiter.

ÜBERLAND

ÜBERLAND GmbH

Willy-Brandt-Platz 18
38102 Braunschweig
www.ueberland-bs.de

Geschäftsführerin:
Diana Brinkmann



Atemberaubender Panoramablick über die Region: Das ÜBERLAND präsentiert gastronomischen Genuss und individuelle Erlebnisse im modernen Art-déco-Ambiente.

Recruiting ist auch für das ÜBERLAND eins der wichtigsten Themen. Wie setzen Sie dieses um?

„Eins meiner Hauptziele ist es, dass Thema Personalgewinnung und -bindung anders anzugehen, als das häufig in der Gastronomie der Fall ist. Ich lege sehr großen Wert auf ein festes, verlässliches Stammteam und eine langfristige Zusammenarbeit. Dabei geht es, neben einer guten Entlohnung, auch um ein respektvolles Miteinander, Anerkennung und Wertschätzung. Die Saat, die ich vor zwei Jahren dafür gesät habe, geht mittlerweile auf. Zurzeit sind wir bei rund 25 festen Mitarbeitern und 20 Aushilfen für unsere Event-Etage. Wir suchen aber noch Personal für den Neustart mit unserer Event-Etage.“

Was sind Ihre kurz- und langfristigen Pläne?

„Die Event-Etage im 17. Stock wird endlich umgebaut, dort wird eine komplett neue Küchensituation entstehen. Zukünftig wollen wir diesen Bereich noch stärker in den Fokus stellen. Es ist eine außergewöhnliche Location nicht nur für Feiern, Hochzeiten und Jubiläen, sondern auch für Tagungen. Wir wollen, dass die Gäste nicht nur zum Essen, sondern auch zum Feiern zu uns kommen. Dafür haben wir zahlreiche hochkarätige Veranstaltungen, auch mit bekannten DJs, geplant. Das ÜBERLAND ist ein Gesamterlebnis und soll – nach Corona – wieder ein Treffpunkt werden, auch für jüngere Leute.“

„Wir wollen, dass die Gäste auch zum Feiern zu uns kommen.“

Diana Brinkmann,
Geschäftsführerin ÜBERLAND

Welche Rolle spielt Fernsehkoch, Autor und Unternehmer Tim Mälzer heute noch für das ÜBERLAND?

„Er ist unverändert unser Verantwortlicher für das Speisen- und Küchenkonzept und kommt in regelmäßigen Abständen zu uns. Wir arbeiten intensiv mit seinen Mitarbeitern zusammen – Tim macht dann das Feintuning, erklärt dem Team seine neuen Ideen, vermittelt ein Gefühl für die Menüs. Seine kulinarische Handschrift ist deutlich erkennbar.“



Geschäftsführer Francesco Perricone will die Stammverwenderschaft verjüngen und den alkoholfreien Bereich mit Erfrischungsgetränken erweitern.

Das Drei-Säulen-System

Francesco Perricone, Geschäftsführer der Hofbrauhaus Wolters GmbH, im Interview

Die deutsche Bierbranche hat mit vielen Herausforderungen zu kämpfen: Sinkender Konsum, demografischer Wandel und ein harter Verdrängungswettbewerb beschäftigen die Brauereien. Mittendrin stellt die Hofbrauhaus Wolters GmbH mit vielen Ideen – und einem kompakten Drei-Säulen-System – die Weichen für die Zukunft. Im Jahr 2027 soll das 400-jährige Jubiläum gefeiert werden. Francesco Perricone, neben Alexander Arsene einer der beiden engagierten Geschäftsführer, erklärt im Interview, wie das Traditionsunternehmen auch weiterhin wettbewerbsfähig bleiben kann.

Herr Perricone, die Nachfrage nach Bier ist 2022 wieder gestiegen, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt. Hat sich das bei der Hofbrauhaus Wolters GmbH positiv bemerkbar gemacht?

„Nein, leider nicht. Für uns bedeutet mehr Absatz nicht gleich mehr Deckungsbeitrag beziehungsweise Erlös in der Kasse. Die exorbitante Rohstoff- und Energiepreisentwicklung hat uns zum größten Teil die Marge weggefressen. Dazu kommen gestiegene Löhne und nicht vorhandene Lieferketten. Das heißt, wir bekommen wichtige Rohstoffe oder Materialien teilweise verspätet oder gar nicht geliefert – und das für einen enormen Preis. Eine Tonne Malz, unser

Hauptrohstoff, hat vor einem Jahr 280 Euro gekostet, zwischenzeitlich waren wir bei 800 Euro proTonne. Zudem ist die Braubranche in allen Gewerken, die wir für unser Produkt benötigen, wie bspw. Zucker, Holz, Papier, Pappe, Etiketten, Glas oder Kronkorken, von diesen immensen Preissteigerungen betroffen. Teilweise bis zu 70 Prozent. Hinzu kommt die drastische Ver-Aktionierung internationaler Konzerne wie Anheuser-Busch InBev, aber auch nationaler deutscher Marken, die im Handel immer noch Preise für unter zehn Euro für einen Kasten Bier suggerieren. Teilweise sogar für nur sieben Euro für zehn Liter Bier. Das

ist ein falsches Signal an den Verbraucher. Damit will man nur den Mittelstand schwächen.“

Zudem geht der jährliche Bierabsatz in Deutschland seit längerem kontinuierlich zurück. Mit welchen Maßnahmen begegnen Sie all diesen schwierigen Herausforderungen?

„Das alles ist eine große Challenge für uns. Wir wissen bereits seit mehr als zehn Jahren, dass durch die demografische Entwicklung der Bierkonsum zurückgeht. Anfang der 90er Jahre waren wir hinter den Tschechen, Vizeweltmeister mit einem Pro-Kopf-Bier-Konsum von 139 Litern. Jetzt liegt er bei etwas über 90. Das ist erstmal eine schlechte Nachricht, die aber dem Zeitgeist geschuldet ist. Die Menschen sind heute viel verantwortungsvoller

„Die Menschen sind heute viel verantwortungsvoller im Umgang mit Alkohol.“

Francesco Perricone, Geschäftsführer Hofbrauhaus Wolters GmbH



Der Stammsitz der traditionsreichen Großbrauerei in Braunschweig



WOLTERS
1627

Hofbrauhaus
Wolters GmbH

Wolfenbütteler Straße 39,
38102 Braunschweig
www.hofbrauhaus-wolters.de

Geschäftsführer:
Francesco Perricone,
Alexander Arsene

im Umgang mit Alkohol und auch sportaffiner. Hinzu kommen neue Konkurrenzsituationen: Wir verlieren mittlerweile an die Spirituose, wie Shotgetränke und Longdrinks, aber auch an Wein und alkoholfreie Getränke. Das ist einer der Gründe, warum wir im Rahmen des Relaunchs die Wolters Fresh-Linie auf den Weg gebracht haben. Weil wir damit rechtzeitig Verbraucher im jugendlichen Alter, ab 16 Jahre, abholen – und an unsere Stammmarke heranführen wollen. Die Marke Wolters Fresh ist mit Cola-Orange und einem Malzbier bewusst abgetrennt vom klassischen Bierbereich. Wir definieren uns auch nicht mehr als reine Brauerei, sondern als Getränkehersteller. Dennoch hatten wir im Jahr 2022 einen Ausstoß von rund 600.000 Hektolitern – das ist Vorjahresniveau.“

Ein bekannter Kräuterlikörhersteller aus Wolfenbüttel musste Ende der 90er Jahre eine ähnliche radikale Neuausrichtung vollziehen, zusätzliche Zielgruppen erschließen und das Markenimage verändern – und war damit sehr erfolgreich.

„Jägermeister ist aber 20 Jahre weiter als wir. Wir haben gute Verbindungen zum Unternehmen, tauschen uns aus, so wie wir es mit Heimbs Kaffee auch machen. Wir sind mit allen im Kontakt, die im Getränkebereich eine starke Marke transportieren und in der Region ansässig sind. Wir versuchen, von den Kollegen einige Sachen zu adaptieren, müssen aber unseren eigenen Weg beschreiten.“

Wie sieht Ihre Strategie für die nächsten Jahre aus?

„Das Vertriebsgebiet der Hofbrauhaus Wolters GmbH ist bis zu 85 Prozent deckungsgleich mit dem Volksbank BraWo-Land – und damit limitiert. Wir müssen unsere Marktanteile in diesem Kernmarkt

holen, wollen gar kein überregionaler Player sein. Weil wir auch gar nicht die finanziellen Mittel dafür hätten. Heritage, Herkunft, ist deshalb das Stichwort für uns. In der Region gibt es ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, den Menschen geht es verhältnismäßig gut im Vergleich zu anderen Landstrichen. Unsere Strategie ist eine genaue Positionierung mit einer Aufteilung in diversen Channels. Im Handel, also

in Supermärkten und Getränkeabholmärkten, an Kiosken und Tankstellen, müssen wir unser Portfolio so ausweiten, dass der Wettbewerber den Kampf am Regal verliert. Und der Platz gar nicht da ist, um seine Produkte da reinzustellen.“

Sie kämpfen nicht nur für den regionalen Markt, sondern arbeiten auch noch als Lohnbrauerei und exportieren Ihre Produkte ins Ausland. Wie läuft das Exportgeschäft?

„Wir haben bei Wolters ein Drei-Säulen-System: Die erste Säule ist, wie eben erwähnt, das Inlandsgeschäft, unser Brot- und Butter-Geschäft, an dem wir am meisten verdienen. Die zweite Säule ist das Lohnbraugeschäft, auch Co-Packing genannt. Da kümmern wir uns um Fremdmarken für andere, die



Lohnbraugeschäft: Die Hofbrauhaus Wolters GmbH ist auch im Bereich Co-Packing tätig. Dabei übernimmt man die Produktion, Konfektionierung und Verpackung für andere Firmen.

schwierig, in Märkten wie China oder Südamerika die Preisanpassung, die wir benötigen, durchzusetzen. Mit einem chinesischen Kunden über Preise zu verhandeln, ist fast unmöglich.“

Wie weit sind Sie mit den Plänen für die Wolters-Erlebnis-Welt?

„Bei dem Projekt geht es darum, die Brauerei erlebbar zu machen. Der zentrale Bestandteil wird ein klassischer Biergarten sein, in dem Veranstaltungen stattfinden werden. Im Grunde genommen ein Aplus Garten 2.0. Die Maßnahmen, die darum platziert werden, kann und darf ich noch nicht verraten, da sie noch im Genehmigungs- beziehungsweise Feststellungsverfahren sind. Es soll aber ein Begegnungspunkt, zu dem ein moderner Fanshop und möglicherweise eine klassische Brauereigastronomie gehören, werden. Unser Ziel ist, pünktlich zum 400-jährigen Bestehen des Hofbrauhauses Wolters im Jahr 2027 fertig zu sein.“

keine Brauerei haben oder in einem Markt aktiv sein wollen. Wir sind dabei kein Markenhalter, sondern nur Hersteller mit reiner Produktions- und Logistikdienstleistung.

Die dritte Säule ist das Exportgeschäft, bei dem wir unsere eigene Wolters-Marke ins Ausland verkaufen. Unsere stärkste Marke ist dort aber nicht Wolters, sondern Brunonia, eine Premium-Lager- und demnächst Radler-Variante, benannt nach Braunschweigs Schutzpatronin. Wir haben dazu noch einige andere B- und C-Marken, die wir im Ausland vermarkten. Unser Absatz im Exportgeschäft läuft sehr gut, die Margen sind teilweise befriedigend. Auch dort werden wir eine Preisanpassung durchsetzen und genau analysieren, welche Kunden uns Benefit bringen. Das Exportgeschäft wird immer ein Bestandteil von uns bleiben, denn wir benötigen es nicht nur, um Markenbildung zu betreiben, sondern auch, um unsere Anlagen auszulasten. Es ist aber



Das vollständige Interview finden Sie auf www.brawogroup.de/aktuelles/detail/hofbrauhaus-wolters-mehr-qualitaet-statt-quantitaet

Kontinuierliche Weiterentwicklung

Die Brunswiek Marketing GmbH veranstaltet seit dem Jahr 2006 das ATP-Challenger-Turnier in Braunschweig

Deutschland – Tennisland. Mit rund 1,44 Millionen Mitgliedern ist der Deutsche Tennis Bund e. V. (DTB) der drittgrößte Sportverband in Deutschland – und damit der mitgliederstärkste Tennisverband der Welt. Seit dem Jahr 2016 ist bei uns das Interesse am schnellen Spiel mit den Filzkugeln wieder gestiegen. Der ursprünglich als eher elitär geltende Sport hat sich längst zum beliebten Breitensport entwickelt.

Maßgeblichen Anteil an der positiven Außendarstellung hier

in der BraWo-Region hat die Brunswiek Marketing GmbH. Diese wurde im Jahr 2007 gegründet, um ein hochkarätiges und mehrtägliches Tennisturnier, das seit 1994 jährlich auf der Anlage des Braunschweiger Tennis- und Hockey-Clubs (BTHC) im Bürgerpark ausgetragen wird, finanziell zu konsolidieren und strategisch neu auszurichten. Doch der Start des Braunschweiger Unternehmens mit der Akquisition des ATP-Challenger-Tennisturniers war keinesfalls ein einfacher Zwei-Satz-Sieg, wie Geschäftsführer Harald Tenzer

rückblickend berichtet: „Wir haben das Turnier im Jahr 2007 aus einer schwierigen Situation heraus übernommen, mussten das Feld aber völlig neu bestellen. Das Image war ruiniert, das Vertrauen vieler langjähriger Partner war weg. Es war echte Pionierarbeit, die mich an meine Anfänge bei Eintracht Braunschweig erinnert hat.“

Übertragung des Erfolgsmodells Sponsoren-Pool „Eintracht 100“ auf den Tennisbereich

Doch Tenzer, ehemaliger Präsident des Traditionsvereins Eintracht Braunschweig in den Jahren 1987 bis 1995, war der Richtige für diese ambitionierte Aufgabe. Seine innovative Idee: Die Gründung des Sponsoren-Pools „Eintracht 100“, bei dem sich Unternehmen finanziell beteiligen und den Ver-



Auf der Anlage des Braunschweiger Tennis- und Hockey-Clubs (BTHC), im Friedrich-Kreiß-Weg 4, wird vom 6. bis 17. Juli 2023 im Rahmen der BRAWO OPEN wieder Weltklasse-Tennis und ein hochkarätiges Entertainmentprogramm geboten.

ATP-Challenger-Turnier gekürt – das schaffte bislang kein anderes Turnier in dieser Kategorie.

Neuer Namensgeber und Hauptsponsor: Volksbank BraWo

Unter dem neuen Namen BRAWO OPEN – und mit neuem Hauptsponsor Volksbank BraWo – ging das traditionsreiche Braunschweiger Tennisturnier, das Sport, Unterhaltung und Netzwerken perfekt vereint, im Jahr 2022 mit neuer Kraft, Frische und einem finanziellen Budget im zweistelligen Millionenbereich an den Start. Markus Beese, neuer Geschäftsführer der Brunswiek Marketing GmbH und Leiter Marketing der Volksbank BraWo, der die Geschicke nun gemeinsam mit Turnierdirektor Volker Jäcke lenkt, erklärt: „Wir wollen das Turnier kontinuierlich weiterentwickeln. In Zukunft werden wir mit viel Engagement an weiteren Auszeichnungen arbeiten – und weiterhin Verantwortung für die Region übernehmen.“

ein in einer sportlich schwierigen Phase unterstützen konnten, übertrug er vom Fußball- erfolgreich auf den Tennisbereich. „Alles, was ich in meinem Leben angepackt habe, ist mit viel Leidenschaft und Herzblut verbunden. Auch dieses Turnier, das beständig gewachsen ist und in das wir qualitativ immer wieder investiert haben. Nicht nur im sportlichen Bereich, sondern auch beim attraktiven Eventprogramm“, erzählt Tenzer.

Carl-Uwe Steeb, Michael Stich und Alexander Zverev in Braunschweig

In den ersten drei Jahren bekam Brunswiek Marketing Unterstützung von einer Agentur, bei der Ex-Davis-Cup-Spieler Carl-Uwe Steeb Mitinhaber war. Eine noch größere Aufwertung im sportlichen Bereich gab es im Jahr 2010 mit der Verpflichtung des ehemaligen Wimbledon-siegers Michael Stich als Turnierdirektor. „Das war ein riesiges

Highlight, ein weiterer Schritt für das Turnier und hat die Außenwirkung positiv verändert. Wir haben sportlich und wirtschaftlich eine großartige Entwicklung gemacht“, berichtet der heutige Turnierdirektor Volker Jäcke.

Stich vermittelte auch Alexander „Sascha“ Zverev – mit den Worten: „Das könnte mal der Nachfolger von Boris Becker werden“ – nach Braunschweig. Der 17-Jährige, damals Platz 624 der Weltrangliste, trat im Jahr 2014 mit einer Wildcard an. „Dieser junge Kerl kam zu uns, schlug fünf Weltklasse-Top-100-Spieler aus dem Feld – und gewann das Finale – nach einem 1:6-Rückstand im ersten Satz. Das war sein erstes siegreiches ATP-Challenger-Turnier und der Beginn einer großen Karriere“, meint Tenzer.

Viele junge Tennisspieler, die später in die Top 10 der Welt aufrückten, haben sich in Braunschweig entwickelt. Die Veranstaltung wurde bereits sechsmal (2005, 2014 bis 2017 und 2019) von den Spielern zum weltbesten



Volker Jäcke (Turnierdirektor), Harald Tenzer (Turnierveranstalter), Markus Beese (Geschäftsführer Brunswiek Marketing GmbH und Leiter Marketing Volksbank BraWo) sind verantwortlich für die BRAWO OPEN 2023.



Brunswiek Marketing GmbH

Büchnerstraße 3
38118 Braunschweig

Geschäftsführer:
Markus Beese, Harald Tenzer

Gut betreut:
Die verschiedenen
Häuser und Resorts
bieten Ruhe und
Erholung für die
Gäste.



Karina Dörschel führt mit ihrem Ehemann Andreas seit über 20 Jahren die Sonnenhotels-Gruppe – und will diese „nachhaltig erfolgreich machen“.

„Gastfreundschaft ist unsere Haltung“

Karina Dörschel, Geschäftsführerin
Sonnenhotels GmbH

So individuell wie ein Einzelhotelier

Die Sonnenhotels GmbH betreibt elf Ferienhotels und Resorts in Deutschland und Österreich

Die Reisebranche befand sich in den vergangenen Jahren in einem Wandel und wurde mit vorher nie dagewesenen Faktoren konfrontiert. Fundamentale Herausforderungen, die ein tiefgreifendes Umdenken und Umlenken langfristig unverzichtbar machen. Es muss eine neue, nachhaltigere Tourismus-Ära anbrechen, global wie lokal. Das weiß auch Karina Dörschel, die mit ihrem Ehemann Andreas seit über 20 Jahren die Sonnenhotels-Gruppe führt.

Aktuell betreibt das Ehepaar elf Ferienhotels und Resorts in Deutschland und Österreich: von der Insel Amrum im Norden bis zum Maltschacher See in Kärnten im Süden. „Das Sonnenresort Hüttmann übernahmen wir im Juni 2021, mitten in der Zeit der Coronapandemie. Es war sonderbar: Wir hatten einen Pachtvertrag ohne Übernahmedatum.

Besonders freuen wir uns auch, dass im vergangenen Sommer noch das Sonnenhotel Zum Stern in

Bad Hofgastein im Salzburger Land dazu kam. Alle Häuser und Resorts führen und vermarkten wir mit bis zu 250 Mitarbeitern. Davon sind wir momentan ein Team von 25 Kollegen in unserer Zentrale in Goslar“, erzählt die Chefin.

Der Fokus liegt auf der Ferienhotellerie

Der Fokus der breit aufgestellten Unternehmensgruppe, deren Grundstein Harald und Monika C. Dörschel in den 80er Jahren mit den ersten Hotels legten, liegt dabei ausschließlich auf der Ferienhotellerie. „Unser Alleinstellungsmerkmal als Hotelgesellschaft ist es, so individuell zu sein, wie ein Einzelhotelier. Daran arbeiten wir alle im Unternehmen, jeden Tag“, erläutert Karina Dörschel. Anpassungsfähigkeit, Nachhaltigkeit und der Wille zur Veränderung sind Themen und Werte, die hier umgesetzt und gelebt werden.

Alternative und nachhaltige Unterkunftsangebote

Durch alternative Unterkunftsangebote, wie z. B. den Baumhäusern in Bad Harzburg, schafft man neue, inspirierende Räume für die Gäste. Oder auch durch die Möglichkeit, sich seinen Aufenthalt online selbst so zusammenzustellen, wie es beliebt. „Ruhige und reizvolle Reisen“ im Zusammenhang mit Wellness-Angeboten für Körper und Geist zielen außerdem auf den Megatrend „Gesundheit“ ab. Hier bieten einige Sonnenhotels eine Auswahl an Wellness-Behandlungen oder Yoga an. Zudem spielt das Thema Nachhaltigkeit, was in einem Hotelbetrieb von möglicher Anreise bis zur unverpackten Marmelade reicht, eine immer größere Rolle. regionale Produkte, freiwilliger Verzicht auf Zimmerreinigung und die Möglichkeit, sich am Urlaubsort, bestenfalls auf dem Resort, autofrei bewegen und beschäftigen zu können, gehören ebenfalls dazu.

Herausforderungen für die Zukunft sieht die geschäftsführende Gesellschafterin auch im Bereich der Megatrends Mobilität und Konnektivität „da wir häufig in ländlichen Gebieten

unsere Standorte haben und auf entsprechende Infrastruktur angewiesen sind. Wir werden in allen Bereichen weiter flexibel bleiben müssen und daran arbeiten, agiler zu sein.“

Verbesserung der Planung, Finanzen und Reporting

Für die Zukunft fühlt sich Karina Dörschel gut gerüstet. Der Professionalisierungsgrad in Bezug auf Planung, Finanzen und Reporting wurde in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Man hat sich viel mit Prozessen, Strukturen und insbesondere der Digitalisierung befasst. „Da konnten wir sehr von der Weitsicht unserer Mitgesellschafter, der BraWo Capital GmbH und der compleneo Beteiligungsgesellschaft mbH, profitieren. Langfristig ist unser Ziel, das Unternehmen deutlich profitabler zu machen. Durch Transformation, Wachstum und qualitative Portfolio-Entwicklung. Unsere Vision: ‚Gastfreundschaft ist unsere Haltung‘ in jeden Kopf und jedes Herz unserer Mitarbeitenden und Gäste zu bringen, womit wir Sonnenhotels nachhaltig erfolgreich machen wollen.“



Sonnenhotels GmbH

Gerhard-Weule-Straße 20
38644 Goslar
www.sonnenhotels.de

Geschäftsführung:
Karina und Andreas
Dörschel



Ein großes Interview mit Sonnenhotels-
Geschäftsführerin Karina Dörschel finden Sie auf
www.brawogroup.de/aktuelles/detail/sonnenhotels-gmbh-so-individuell-wie-ein-einzelhotelier

Facettenreiche Themenwelten und emotionales Storytelling

Die HSP Hanse Shopping GmbH entwickelt individuelle Produkte für den europäischen Einzel- und Onlinehandel

Die Excellent Brands GmbH ist eine Dachgesellschaft international operierender Handelshäuser innerhalb der Non-Food-Branche. Gemeinsam mit ihren erfolgreichen Tochterunternehmen werden individuelle Lösungen für den europäischen Einzel- und Onlinehandel entwickelt und umgesetzt. Eins davon: die im Jahr 2012 gegründete HSP Hanse Shopping GmbH, die 2021 von der BraWo Capital Group GmbH zusammen mit der Excellent Brands GmbH übernommen wurde. HSP agiert als Generalist mit unbeschränktem Produktportfolio und weist eine Vielzahl von Artikeln in diversen Kategorien auf. Akash Wadwa und Marcus Jehnke sind beide Geschäftsführer der Excellent Brands GmbH, die die Holding der HSP Hanse Shopping GmbH repräsentiert.

Herr Wadwa und Herr Jehnke, was waren die Gründe für die Übernahme der HSP Hanse Shopping GmbH?

„Unser Impuls war die Attraktivität des Geschäftsmodells. HSP ist einer der größten Lieferanten und dynamischen Partner im Aktionsgeschäft diverser Supermarktketten und Teleshopping-Plattformen, dabei konzentrieren wir uns stark auf facettenreiche Themenwelten und emotionales Storytelling.“

Was sind weitere Alleinstellungsmerkmale?

„Wir sind ein in der Region Hamburg ansässiges Handelshaus mit klassischen hanseatischen Prinzipien. Unsere Produktvielfalt fokussiert sich auf Haushalts- und Trendartikel sowie Fitness- und Lifestyleprodukte. Diese sind keine Massenware – wir fokussieren uns beim Produkt-Sourcing und -design auf qualitativ hochwertige Artikel mit maximalem Wiedererkennungswert. Dies unterscheidet uns im Wesentlichen gegenüber den Wettbewerbern: Die Einzigartigkeit unserer Produkte ermöglicht eine echte Kundenbindung. Ein HSP-Produkt kommt immer mit einer eigenen Geschichte.“

Was haben Sie seit Ihrem Einstieg verändert und verbessert?

„Wir haben enorme Potenziale in der Firma erkannt, die vor unserem Eintritt als Gesellschafter nicht gezielt umgesetzt wurden – so haben wir z. B. einen Kanal beim Onlineversandhändler Amazon eröffnet. Als renommierter B2B-Händler bauen wir nun auch eine starke Präsenz im E-Commerce auf. Des Weiteren konnten wir unsere Erfahrungswerte im Social-Media-Bereich proaktiv in unsere Produktwelt einfließen lassen – z. B. haben wir zu Weihnach-

Marcus Jehnke (r.) und Akash Wadwa (l.) haben die HSP Hanse Shopping GmbH im Rahmen einer Nachfolgesituation zusammen mit BraWo Capital übernommen.



ten unseren Wasserstandsmelder ‚Brightflake‘ über verschiedene Influencer präsentiert und damit mehr als 150.000 ‚Impressionen‘ erzielt. Das war für unsere erste Kampagne ein großer Erfolg. Zukünftig möchten wir bekannte Marken im Lizenzverfahren über unsere Produktwelt vertreiben, um langfristig unser Marken- und Produktkonstrukt weiter auszubauen.“

Welche Rolle spielt der Standort Hamburg für Ihr Unternehmen?

„Hamburg ist für uns der Dreh- und Angelpunkt des innerdeutschen Handels. Als echtes hanseatisches Handelshaus zieht sich die hanseatische Grundhaltung der Toleranz, Weltoffenheit und Liberalität wie ein roter Faden durch die DNA der HSP. Die Region Oststeinbek ist für uns strategisch sehr wichtig, da wir hier

„Wir fokussieren uns beim Produkt-Sourcing auf qualitativ hochwertige Artikel mit maximalem Wiedererkennungswert.“

Akash Wadwa,
Geschäftsführer Excellent Brands GmbH

ein starkes Netzwerk zu Unternehmen in der Region pflegen. Wir möchten dem Standort stets verbunden bleiben.“

Sie bieten Ihren Kunden ein umfangreiches Sortiment an Non-Food-Produkten. Wie viele und welche sind das und aus welchen Bereichen stammen sie?

„Wir führen fast über 700 Stock Keeping Units (oder auch Artikelnummern) und decken damit eine große Vielfalt an Themenbereichen ab. So führen wir innovative Produkte wie z. B. LED-Lesebrillen mit Sehkraftverstärkung, aber auch alltägliche Waren wie bspw. unsere sehr beliebten Wolkenclipper, die wir oftmals in verschiedenen Aktionswochen wiederholt anbieten. Unsere Lieblingsprodukte sind jedoch unsere Ceraflon Diamant Bratpfannen – diese gibt es in verschiedenen Farbwelten und sie sind immer wieder ein großer Erfolg bei unseren Kunden.“

Was sind weitere Besonderheiten Ihrer Produkte?

„Unsere Produkte bieten ein hohes Maß an Individualität und Funktionalität – wir geben uns nur mit der besten Qualität zufrieden. Hierfür beschäftigen wir ein langjähriges Team an Produktentwicklern

und Qualitätsmanagern am Standort Oststeinbek. Wir erneuern unsere Produktreihen kontinuierlich und orientieren uns stark an Trends aus den USA – „As seen on TV“.

Wo werden die Produkte hergestellt?

„Unsere Produkte werden vermehrt in Asien und im EU-Ausland hergestellt – wir pflegen exzellente Beziehungen und Netzwerke zu unseren Herstellern und internationalen Importeuren. Wir spüren vermehrt eine Verschiebung hin zu europäischen Herstellern, die sich im Zuge der Coronakrise und der damit verbundenen Lockdowns in China noch einmal verstärkt abgezeichnet hat. Unsere Produkte werden stets qualitätsgeprüft und erfüllen die Standards für den Gebrauch in der EU. Dazu agieren wir seit 2021 absolut klimaneutral – was uns von vielen Wettbewerbern unterscheidet.“

HSP steht für „High Speed Products“: Wie lange benötigen Sie für die Entwicklung, Produktion und Lieferung eines Produkts?

„Im besten Fall benötigen wir zwei Monate und im längsten Fall sechs Monate. Die Produkte wer-

Messestand: Die HSP Hanse Shopping GmbH präsentiert sich ihren Kunden mit Aktionsartikeln, Markenprodukten, Trends und Innovationen.



Drei Bestseller: der Brightflake Wasserwächter, das L.A. Sports Multifunktions-Fitnessgerät 3-in-1 AB Rowing und das Ceraflon Prestige Diamant Hochrandpfannenset.

den eng mit den Kunden abgestimmt. Für die erste Ideenfindung benötigen wir einen Vorlauf von circa zwei Wochen. Im Anschluss suchen wir den richtigen Hersteller für das Produkt, was bis zu drei Wochen Zeit beanspruchen kann. In der Zwischenzeit bereitet unsere Grafikabteilung das Verpackungsdesign vor. Erst danach wird die Bestellung platziert, die Produktion kann vier bis sechs Wochen dauern. Je nach Bezugsland ist die Ware dann vier bis zwölf Wochen unterwegs, bis sie in unserem Zentrallager in Hagen ankommt.“

Wer sind Ihre Handelskunden?

„Unsere Handelskunden bestehen aus sehr bekannten Supermarktketten, Versandhändlern, Discountern sowie Bauhäusern in Deutschland und Österreich. Zukünftig möchten wir unsere Markenbekanntheit auch in andere europäische Länder ausweiten. Für 2024 planen wir den Eintritt nach Frankreich.“

Was sind aktuell die wichtigsten Produktneuheiten?

„Das sind unsere Wolkenclipper, Brightflake und die Zugluftstopper. Ebenso haben wir mit AB-Rower ein ‚All-in-one‘-Fitnessgerät eingeführt, das bis zu sechs Trainingsmöglichkeiten bietet. Aktuell sehen wir eine große Nachfrage nach Energiespar- und Wärmeprodukten, die den Strom- und Gasverbrauch senken.“

Was planen Sie für die Zukunft?

„2023 stellt für uns das erste Jahr als ‚HSP 2.0‘ dar. Wir haben mit großer Sorgfalt die operativen Maßnahmen erfolgreich umgesetzt und uns ein Stückweit digitalisiert. Die Prozesse laufen seither effizient und es gibt aktive Kundenanfragen für Sortimentserweiterungen. Des Weiteren freut es uns sehr, nun exklusiver Lizenznehmer der A-Marke CARRERA zu sein. Wir haben seit Übernahme der HSP Hanse Shopping stark auf die Zusammenarbeit mit einer A-Marke hingearbeitet – mit CARRERA ist uns dies sehr gut gelungen. Diese ist weltweit für verschiedene Produktreihen bekannt und genießt einen enormen Wiedererkennungswert im Retail. HSP Hanse Shopping besitzt die Lizenz für die Vermarktung im Haushalts-/Elektrobereich und wird zukünftig eine einzigartige Produktwelt bieten. Wir planen auch die europäische Expansion über unsere Markenpräsenz zu koordinieren; so werden wir zukünftig auch Impulse in direkten Nachbarländern setzen. Für das Wachstum der HSP Hanse Shopping ist die Lizenz ein unglaublich wichtiger Erfolg, den wir als neue Gesellschafter im Firmenkonstrukt mit der BraWo Capital als essenziellen Sparringspartner umsetzen konnten.“



HSP Hanse Shopping GmbH
 Im Hegen 1
 22113 Oststeinbek
www.hsphanseshopping.de

Geschäftsführer: Akash Wadwa, Marcus Jehnke,
 Heiko Spiering, Martin Nabben, Ralf Simon

Bodenständig statt abgehoben

Die Aerowest Gruppe, flexibler Individualfluganbieter, erweitert ihre Flotte

Die Aerowest GmbH, Mitte der 60er Jahre in Braunschweig gegründet und heute ansässig am Flughafen Hannover, hat sich von einer der größten Flugschulen Deutschlands zu einem führenden europäischen Geschäftsreiseflugunternehmen mit 85 Mitarbeitern gewandelt. Spezialisiert auf die Bereiche Ambulanz, Luftfracht, Privat- und Geschäftscharter fliegt der flexible Individualanbieter mit seiner Flotte über 2.000 Großflughäfen und kleinere Regionalflugplätze in ganz Europa an. Aber auch ins außereuropäische Ausland hebt die Aerowest GmbH mit ihren zwölf Flugzeugen (drei Turbo props und neun Jets) häufig ab. Und das 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr.

Eine große Stärke: Diversifikation

Eine große Stärke der dynamischen Unternehmensgruppe ist die Diversifikation. Die Aerowest GmbH bedient ein breites Kundenklientel, das sie mit ihren zuverlässigen Turboprops bedient. Dazu gehört seit 20 Jahren die Deutsche Stiftung Organtransplantation (DSO), die deutschlandweite Koordinierungsstelle für postmortale Organspenden. „60 Prozent aller Flüge, die für die DSO durchgeführt werden, finden mit Aerowest statt. Dabei handelt es sich um Flüge mit Ärzteteams, die zu Organentnahmen geflogen oder um Organe, die zu den entsprechenden Kliniken transportiert werden müssen. Weiterhin bie-

ten wir auch Patiententransporte an, die über Rettungsleitstellen an uns koordiniert werden – und das auch europa- und weltweit. Der Medizinbereich macht gute 20 Prozent unseres Umsatzes aus“, erzählt Geschäftsführer Martin Ewers, der das Traditionsunternehmen seit über 30 Jahren leitet.

Europaweiter Organtransport in Rekordzeit

Transportiert werden vom Aerowest-Team in der Regel Herz, Lunge und diverse Bauchorgane – alles zeitkritische Organe. Wichtig ist hier die sogenannte Ischämiezeit. Jene Zeit, in der ein Organ beziehungsweise Gewebe keine Blutversorgung und somit keinen Sauerstoff erhält. Zwischen Spenderorganentnahme und Transplantation in den Empfängerkörper dürfen nur circa vier Stunden vergangen sein. „Jeder Auftrag ist brandeilig. Da geht es um Minuten, Erreichbarkeit und Flexibilität. Um reibungslose Abläufe sowie gut koordinierte vor- und



Stetig weiter nach oben: Mit ihren zwölf Flugzeugen ist die Aerowest GmbH vor allem im Kerngebiet Europa im Einsatz.



Der Agraringenieur und Aerowest-Geschäftsführer Martin Ewers führt die Unternehmensgruppe seit über 30 Jahren.

„Wir wollen uns strategisch weiterentwickeln und vernünftig expandieren.“

Martin Ewers,
Geschäftsführer Aerowest GmbH

nachgelagerte Transporte“, erklärt Ewers.

Halb um den Erdball in zwölf Stunden

Mit seinen Flugzeugen ist das 24-Stunden-Unternehmen überwiegend im Kerngebiet Europa unterwegs, mit den großen Jets, der Citation Latitude und der Citation Sovereign, sogar weltweit. Diese Flugzeuge können sieben Stunden am Stück fliegen, Patienten wurden aber auch schon mal von Kassel nach Seoul geflogen, mit einem Fuelstop in Sibirien. Halb um den Erdball in zwölf Stunden ist möglich. Das wissen auch Privatreisende und Geschäftsleute, mittelständische Unternehmen und namhafte DAX-Konzerne zu schätzen. 80 Prozent ihres Umsatzes macht die Aerowest GmbH mit dem Privat-, Geschäfts-

charter- und Fracht-Bereich. „Es ist ein Spezialsegment, in dem Diskretion, Komfort und Zuverlässigkeit, aber auch Schnelligkeit und Bequemlichkeit eine wichtige Rolle spielen. Wenn die Gäste bei uns am Flughafen Hannover ankommen, sitzen sie kontrolliert und abgefertigt fünf bis zehn Minuten später bei uns mit Gepäck im Flugzeug – und dann geht es schon los.“

Zwei neue Jets in 2023 und 2024

Ewers ist zufrieden mit den Geschäftsentwicklungen in 2021 und 2022, plant eine Umsatzsteigerung in 2023. „Im Herbst 2023 erhalten wir eine Cessna Citation XLS+ Gen 2, im Februar 2024 zu-

dem eine weitere Citation Latitude. Wir wollen zukünftig weiter erfolgsorientiert arbeiten, uns strategisch weiterentwickeln und vernünftig expandieren.“ Und das zusammen mit der Volksbank BraWo. „Es ist großartig, dass wir so einen potenten, solventen und verlässlichen Mitgesellschafter an unserer Seite haben.“



Ein Interview mit Aerowest-Geschäftsführer Martin Ewers finden Sie auf www.brawogroup.de/aktuelles/detail/aerowest-gmbh-schnelligkeit-bequemlichkeit-und-zuverlaessigkeit

Aerowest GmbH

Nordstraße 18
30855 Langenhagen
www.aerowest.net

Geschäftsführer: Martin Ewers



Geschäftsmodelle – und die Geschichten dahinter

Torsten Lucas und Nikolaus Lange, persönlich haftende Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA, im Interview

Seit fünf Jahren ist die realkapital Mittelstand KGaA als Beteiligungsgesellschaft in der Region tätig. Ihr Erfolgsmodell: Sie übernimmt, gemeinsam mit einem operativen Nachfolger, inhabergeführte, etablierte mittelständische Unternehmen mit einem Firmenwert zwischen zwei und 15 Millionen Euro. Die Investition von Anlegerkapital, die Organisation des Generationenwechsels, die Bündelung und Professionalisierung von Unternehmensbereichen in der Gruppe sowie die langfristige strategische und wirtschaftliche Weiterentwicklung der Beteiligungsunternehmen gehören zu den vielfältigen Tätigkeiten.

Herr Lucas, Herr Lange, die realkapital Mittelstand KGaA wurde im Jahr 2017 gegründet. Was waren damals die Gründe dafür und wie verlief die Entwicklung?

Nikolaus Lange: „Wir haben aus unserer betriebswirtschaftlichen Beratungspraxis heraus erkannt, dass im Bereich Unter-

nehmensnachfolge ein riesiger Bedarf an Lösungen besteht, da die Banken allein die Herausforderungen nicht lösen können. Es gibt auf dem Markt eine sinkende Zahl an potenziellen familieninternen Nachfolgern, aber gleichzeitig in der immer älter werdenden Generation eine hohe Anzahl von Unternehmen, die zur Übergabe anstehen. Wir bringen Kapitalbedarf und vorhandenes Kapital von Privatanlegern und Institutionen in der Region zusammen.“

Was ist wichtiger für Sie: Zahlen oder Menschen?

Torsten Lucas: „Zahlen sind wichtig, aber uns interessieren vor allem die Menschen und was sie bewegt. Die Geschäftsmodelle und die Geschichten dahinter. Wie

gelingt es, in Nischenbranchen ein Unternehmen aufzubauen? Welche Existenzberechtigung gibt es dafür? Was sind die Alleinstellungsmerkmale, Besonderheiten und Erfolgsgeheimnisse? Wir legen den Fokus nicht darauf, eine Firma nur ein bis fünf Jahre lang zu finanzieren, sondern idealerweise bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag. Die Steuerungsgrößen sind nicht die Zahlen, sondern die Aktivitäten, die sich später hoffentlich in den Zahlen manifestieren.“

Wie wichtig sind bei Ihrer Arbeit Soft Skills wie Einfühlungsvermögen, Menschenkenntnis und Kommunikationsfähigkeit?

T. Lucas: „Sehr wichtig. Der Übernahmeprozess eines Unternehmens ist insbesondere für den

Unternehmensbeteiligungen der realkapital Mittelstand KGaA

AS-BadDesign GmbH, BadBikes GmbH, Hohrenk Systemtechnik GmbH, Karosserie- und Fahrzeugbau Pachel GmbH, Pape Engineering GmbH, MARX IT Service GmbH, RPT Rapid Prototyping Technologie GmbH, Switch GmbH, Thein Grimm Marre GmbH, Tessarek Security Systems GmbH



Nicolaus Lange (l.) und Torsten Lucas (r.), Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA sind nicht nur Geldgeber, sondern auch Mitunternehmer, Dienstleister und Sparringspartner.

Abgebenden höchst emotional. Es geht dabei auch um den Eintritt in eine andere Lebensphase, um finanzielle Absicherung, um den Wegfall einer großen Aufgabe und vielleicht auch um Machtthemen. Das ist eine bunte Gemengelage, mit der wir umgehen müssen. Wir sind nicht nur der Geldgeber, der einmal investiert, sondern auch der Mitunternehmer, Dienstleister und Sparringspartner, der mit Rat und Tat zur Verfügung steht. Das ist eine intensive, ganzheitliche Betreuung. Unser Ziel ist es, den Namen und das Lebenswerk zu erhalten.“

Wie ist das Geschäftsjahr 2022 für Sie wirtschaftlich verlaufen und was erwarten Sie von 2023?

N. Lange: „Für uns war 2022 ein Rekordjahr. Sowohl bei der Zahl unserer Beteiligungen als auch bei den Ertragszahlen. Wir haben eine zweistellige Eigenkapitalrendite erwirtschaftet. Für 2023 sind wir zurückhaltend optimistisch. Quantitativ sollen zwei bis drei Unternehmen pro Jahr hinzukommen.

„Zahlen sind wichtig, aber uns interessieren vor allem die Menschen und was sie bewegt.“

Torsten Lucas, Gesellschafter realkapital Mittelstand KGaA

Mit der aktuellen Struktur können wir 25 Unternehmen im Portfolio haben, bevor wir den nächsten Wachstumsschritt gehen.“



Das vollständige Interview finden Sie auf www.brawogroup.de/aktuelles/detail/realkapital-mittelstand-kgaa-geschaeftsmodelle-und-die-geschichten-dahinter

realkapital Mittelstand

realkapital Mittelstand KGaA

Eiermarkt 1
38100 Braunschweig
www.realkapital-mittelstand.de

Persönlich haftende Gesellschafter: Torsten Lucas, Nikolaus Lange

Weltweite Wertschöpfungspotenziale

Die MUTEK-Markgraf GmbH entwickelt ökologische Kläranlagen, aerobe Thermo-Trockner-Systeme und innovative Meerwasser-Entsalzungsanlagen

Die Unternehmensgeschichte der MUTEK-Markgraf GmbH reicht weit zurück – bis ins Jahr 1872. Die Familie Markgraf betrieb einst eine Schmiede, die Gründer wandelten sich dann zu Spezialisten für Landmaschinen, Stall-, Melk-, Gülle-, und Beregnungstechnik. „Karl Markgraf, ein Landmaschinenmechanikermeister und leidenschaftlicher Techniker, zerlegte viele Jahre lang am alten Standort in Bahrdorf mit einem Team von 50 Angestellten, Traktoren und Rübenroder in Hunderte von Einzelteilen. Doch die Branche veränderte sich, Landmaschinenhersteller reparierten zunehmend alles mit Vertragswerkstätten. Die Familie Markgraf musste ihr Geschäftsmodell somit aufgeben und sich verändern“, erzählt Udo Comes, der heutige Geschäftsführer des Unternehmens. Der neue, alternative Weg: Die Kreislaufwirtschaft, das umweltfreundliche Produzieren und der Umgang mit knappen Ressourcen und Abfallstoffen.

Udo Comes verantwortet als geschäftsführender Gesellschafter bei der MUTEK-Markgraf GmbH seit dem Jahr 2014 den kaufmännischen und technischen Bereich.



Der Aerobe Thermo-Trockner ist die neueste, innovative Maschine. Der Container kann pro Tag 10.000 Liter chemisch instabile Biomassen in sauerstoffreicher Umgebung geruchsarm und energieeffizient mithilfe von Tausenden kleinen rotierenden Holzku-geln trocknen.

Trennungsprozesse für Gülle- und Gärreste, Industrie- und Klärschlämme

Einer dieser Abfallstoffe ist Klärschlamm aus kommunalen Kläranlagen. Seit jeher besteht bei Klärschlämmen das Problem, dass es eine Masse ist, die sich schwer entwässern lässt, weil Eiweiße und Fette die Wassermoleküle festhalten. Allein durch Flieh- oder Zentrifugalkräfte, lassen sich die Wassermoleküle nicht vollständig von einer Oberfläche trennen. Diese Trennungsprozesse zu erforschen und kreative Lösungen dafür zu entwickeln, ist bis heute der Antrieb der MUTEK-Markgraf GmbH.

Pflanzenkläranlagen und technische Kläranlagen

Wie man Klärschlamm bestmöglich entwässern und kompostieren kann, untersuchte Karl Markgraf bereits Anfang der 1990er Jahre. Er initiierte eine Pilotanlage in Grasleben, experimentierte dort mit Schlamm, der auf einen Betonboden gepumpt und mit einer Holzhackschnitzelschicht als Biofilter zur Entwässerung ergänzt wurde – und hatte Erfolg. Seit dem Jahr 1994 bietet die MUTEK-Markgraf GmbH eine Pflanzenkläranlage mit Schlamm-Kompostier-System an, die kaum Strom verbraucht und

geringe Kosten (nur drei Euro pro Einwohner und Jahr) verursacht. „In Zusammenarbeit mit der Firma Rewatec, einem Spezialisten für Regen- und Abwassermanagement, wird die Entwässerungstechnologie im Rahmen einer technischen Kleinkläranlage in Serie gefertigt und am Markt verkauft. Es handelt sich um ein komplett autarkes System zur naturnahen, vollbiologischen Reinigung des Abwassers mit hoher Reinigungsleistung. Es ist damit bestens geeignet zur Brauchwassernutzung in Häusern und sogar in Siedlungen. Unser patentiertes Schlamm-Kompostier-System ist etabliert und funktioniert“, berichtet Udo Comes.

Ergänzend dazu bietet die MUTEK-Markgraf GmbH seit dem Jahr 2004 auch technische Kläranlagen in Zusammenarbeit mit der Firma Rewatec (heute Premier Tech Water and Environment GmbH) an.

Eine neue Grenzflächentechnik für Suspensionen

Doch damit geht die Erfolgsgeschichte erst richtig los: Die Verantwortlichen haben schließlich erkannt, dass es noch viele weitere Möglichkeiten gibt, die in der Technik, die es heute gibt, so noch nicht angewendet werden. „Eine unserer Ideen war es, dass wir einen Doppel-Container bauen, der



Kleine Kugel, große Wirkung: Tausende Spielzeugholz­kugeln rotieren im Aeroben Thermo-Trockner. Sie sorgen dafür, dass die Suspensionen sehr schnell und hoch trocknen. Zudem verrotten diese nicht und die Holzkugelschüttung ist luftdurchlässig.



Am Ende des umweltfreundlichen Trocknungsprozesses bleibt nur noch Staub übrig – als feinkörniger und fließfähiger Bio-Dünger und -Brennstoff der Extraklasse.

„Wir haben intensiv Forschung und Entwicklung betrieben.“

Udo Comes, geschäftsführender Gesellschafter
MUTEC-Markgraf GmbH

zum einen die Entwässerung auf biologische Art und Weise ermöglicht. Und zum anderen, dass dieser hinten die Trocknung in einer Art Kompostierung realisiert. Damit haben wir in einem ersten Schritt die Kompostierung als biologische Trocknungstechnologie technisch vollzogen“, erzählt Comes, der seit dem Jahr 2014 sowohl den kaufmännischen als auch den technischen Bereich verantwortet.

Doch dann kam in einem zweiten Schritt der „Gamechanger“ für das Unternehmen. Denn darüber hinaus hatte man die geniale Idee, Spielzeugholz­kugeln, anstelle von nicht sehr lange haltbaren Strukturmaterialien wie Strauchschnitt und Holzhack­schnitteln, für die Kompostierung zu verwenden. Der Vorteil: Die Holzkugeln verrotten nicht und die Holzkugelschüttung ist optimalerweise luftdurchlässig. Das Ergebnis: Das Material lässt sich damit sehr schnell und hoch trocknen. Man hatte eine neue Grenzflächentechnik zur Trocknung von Suspensionen erfunden! Der entwickelte Aerobe Thermo-Trockner (ATT), installiert in einem sechs Meter langen und drei Meter breiten Container, kann ungefähr 10.000 Liter Suspension, also chemisch instabile Biomassen, in sauerstoffreicher Umgebung geruchsarm und energieeffizient, pro Tag mithilfe von tausenden kleinen,

rotierenden Holzkugeln trocknen. Auf ihren Oberflächen bilden sich homogene Biofilme in der Größe eines Fußballfelds. Aus der einzigartigen Maschine kommt dann unten Pulver heraus. Comes beschreibt den Durchbruch so: „Wir haben dafür mehrere Jahre lang intensiv klassische Forschung und Entwicklung betrieben, Versuche mit Gülle, Gärresten und Klärschlamm durchgeführt, ungewöhnliche Wege beschritten, den Aeroben Thermo-Trockner entwickelt und umgebaut. Letztendlich haben wir etwas erfunden, was es vorher noch nicht gab.“

Nähr- und Brennstoffe in Pulverform

Weiterhin bietet das innovative Thermo-Trocknungsverfahren die Möglichkeit, Gülle oder getrocknete Gärreste aus dem landwirtschaftlichen Bereich als nährstoffreiche Düngestufe-Produkte herzustellen, die dann in der Düngemittelproduktion weiter eingesetzt werden können. Die getrockneten Klärschlämme werden als feinkörniger, fließfähiger Premium-Brennstoff für die Staubfeuerung angeboten. Dieser wird z. B. in großen Öfen zur Herstellung von Zementklinkern verwendet. Es entsteht somit Bio-Dünger und -Brennstoff der Extraklasse.

Weitere vielfältige Wertschöpfungspotenziale

Der Aerobe Thermo-Trockner der MUTEC-Markgraf GmbH ist weltweit einsetzbar und bietet noch weitere vielfältige Wertschöpfungspotenziale. Zum Beispiel lassen sich Industrieschlämme, die unsere Umwelt belasten, in Teichen oder Becken lagern und deren Dämme irgendwann brechen könnten, bearbeiten. Comes betont: „Wir können die Trennung dieser Materialien relativ kostengünstig gewährleisten, dringende Probleme lösen und daraus sogar noch interessante Wertstoffe wie z. B. seltene Metalle extrahieren.“

Meerwasser-Entsalzung

Ein weiterer Bereich, der zukünftig eine relevante, gewinnbringende Rolle für das traditionsreiche regionale Unternehmen spielen könnte, ist die Meerwasser-Entsalzung. „Die Trennung von salzhaltigen Gemischen ist für unsere Mitbewerber schwierig, da diese die Membranen in deren Maschinen zusetzen und außerdem Chemikalien zugeführt werden. Unsere Entsalzungsmaschinen werden dagegen mit Holzkugeln betrieben. Dies erfolgt CO₂-neutral und ohne Chemie. Wir können 1.000 Liter Meerwasser in 965 Liter Süßwasser und 35 Kilogramm Salz trennen“, erläutert Comes.

Auch bei diesem Thema sieht der kreative Entwickler ein weiteres Geschäftssegment mit viel Zukunftspotenzial sowie die Möglichkeit, noch weiter zu wachsen. Mit der Entsalzungsmaschine wurde ein ergänzendes, innovatives und internationales Produkt geschaffen, das im Rahmen der innovativen Trocknungstechnologie durch fünf Patente abgesichert wurde – und mit dem die MUTEC-Markgraf GmbH jetzt an den Markt geht. Kunden konnten bereits gewonnen, Maschinen produziert und aufgestellt werden. Auch hier wird deutlich: Das Potenzial ist riesig.



MUTEC-Markgraf GmbH
Döhrener Straße 24
38459 Bahrdorf
www.mutec-markgraf.de
Geschäftsführer: Udo Comes

Starke Geschichten mit starken Partnern

JITpay™ – eine Erfolgsstory aus Braunschweig

Im gerade bezogenen elften Stockwerk des BraWo-Towers II hat das Geschäftsteam von JITpay™ mehr Platz geschaffen für sein eingeschworenes Team: Denn die Mannschaft um den Gründer Dr. Daniel Steinke und seine Geschäftsführer Manuel Faeh und Dennis Wallenda wächst dank einer cleveren Idee stetig. Im vergangenen Jahr wurde die Mitarbeiterzahl verdoppelt auf mehr als 100.

Das Bafin-regulierte Unternehmen JITpay™, das den Zahlungsverkehr in der Logistik revolutioniert, ist ein echter Mittelständler für den Mittelstand. Das einstige Braunschweiger Start-up, bei dem die Volksbank BraWo Ankerinvestor ist, gilt inzwischen als Marktführer und echter „Hidden Champion“, wenn es darum geht, dass die Waren in Deutschland und Europa buchstäblich ins Rollen kommen. JITpay™ hat bereits Standorte in der Schweiz, Polen und Rumänien und will weiter in den Süden Europas vordringen, geplant ist etwa die Eröffnung einer Dependence in Spanien.

Das Geschäftsmodell verbindet Old und New Economy: JITpay™, dessen Firmenname ein Akronym von „Just-In-Time payment“ ist, organisiert und digitalisiert den Abrechnungsprozess zwischen kleinen und mittelständischen Transportunternehmen und deren Auftraggebern. Rund 85 Prozent der Fuhrunternehmen haben nur kleine Flotten mit maximal bis zu zehn Lkw – der Markt ist also groß! JITpay versteht sich als „guter Freund der Trucker“, wie es Geschäftsführer Daniel

Steinke formuliert. Sinnbildlich dafür steht der 14 Meter lange Megatrailer in markantem JITpay™-Grün, der für besondere Veranstaltungen auch schon in Braunschweig im Einsatz war, aber sonst vor allem Rasthöfe und Truckertreffen anfährt. Dort können sich Neukunden direkt registrieren. An Bord hat er eine Siebträger-Kaffeemaschine, einen Würstchen-Grill, eine Soundanlage und zehn Stehtische.

Auch die Zahlen belegen den Erfolg von JITpay™: Im Jahr 2022 hat der Logistik-Zahldienstleister 200 Millionen Euro Umsatz gemacht – und seinen Erlös damit im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht. Auch für die nächsten Jahre stehen die Zeichen auf Wachstum, denn das stimmige Produkt gibt es so nur „made in Braunschweig“. Zuletzt hat JITpay™, dessen Kundenstamm rund 2.000 Betriebe umfasst, rund 100 Neukunden pro Monat gewonnen; für dieses Jahr avisiert JITpay™ 250 Neukunden pro Monat an.

JITpay™
the easy way

JITpay™ Group

Willy-Brandt-Platz 16 – 20
38102 Braunschweig

Geschäftsführer: Dr. Daniel Steinke,
Dennis Wallenda und Carsten Koch

Gründer und Geschäftsführer Dr. Daniel Steinke hat mit seinem Unternehmen den Zahlungsverkehr in der Logistik revolutioniert.



Über die besondere Beziehung zur Volksbank BraWo, das Geschäftsmodell von JITpay™ und die Zukunftspläne des Unternehmens spricht der Schweizer Manuel Faeh, der im Mai 2022 neu hinzugekommene CIO (Chief Information and Innovation Officer), im Interview:

Herr Faeh, worin besteht die Besonderheit der Beziehung zu Ihrem Ankerinvestor Volksbank BraWo?

„Es ist eine von sehr viel Vertrauen geprägte Partnerschaft auf Augenhöhe und ich bin sehr dankbar dafür, dass Jürgen Brinkmann als Vorstandsvorsitzender seit Tag eins an unsere Idee geglaubt hat. Als wir 2018 die für unser Geschäftsmodell notwendige Factoring-Lizenz bekamen, ist die Volksbank BraWo noch im selben Jahr bei uns eingestiegen. Im Jahr 2021 stockte die Volksbank BraWo ihr Anteilskapital noch einmal auf. Jürgen Brinkmann sorgt dafür, dass Braunschweig als Standort für Innovation und Digitalisierung in ganz Europa wahrgenommen wird. Hier erlebt man den deutschen Mittelstand im besten Sinne; hier trifft Tradition auf Erfindergeist.“

Vor welchen Herausforderungen stehen mittelständische Logistik-Unternehmen mit Blick auf den Zahlungsverkehr?

„Die kleinen Transportunternehmen mit ein bis zehn Lkw sind das Rückgrat der Branche – und sie

„JITpay™ versteht sich als ‚guter Freund der Trucker,‘“

Daniel Steinke, Geschäftsführer
JITpay™ Group

haben es schwer! Herausforderung Nummer eins ist die fehlende Digitalisierung: Oftmals werden dort die Rechnungen und die Buchhaltung noch sehr händisch gemacht. Die zweite Herausforderung ist, dass sie auf kurze Zahlungsziele angewiesen sind. Ihre großen Auftraggeber hingegen arbeiten mit langen Zahlungszielen. Und drittens operieren ihre

großen Auftraggeber oft mit komplizierten Zahlungsmechanismen, die auf einer Vielzahl von zu erfüllenden Zwischenschritten beruhen. Bei einem Zahlungsziel von 30 Tagen wird im Durchschnitt erst nach 45 bis 60 Tagen gezahlt. Für die kleinen Firmen, die Diesel und Mautgebühren vorfinanzieren müssen, ist das eine große Belastung. JITpay™ löst also ein echtes Problem. In 24 bis 48 Stunden hat der Kunde sein Geld auf dem Konto. Mit der Vorfinanzierung wird das gesamte Berufsbild des Fuhrunternehmers attraktiver. Und das ist dringend notwendig. Eine kürzlich veröffentlichte Studie, an der wir beteiligt waren, hat ermittelt, dass im Jahr 2022 durch Fahrermangel Zusatzkosten in Höhe von zehn Milliarden Euro für die deutsche Wirtschaft entstanden sind und dass 2023 voraussichtlich mehr als 70.000 Fahrer in Deutschland fehlen werden.“

Worin liegt der Mehrwert, was ist das wirklich Besondere am Geschäftsmodell von JITpay™? Sie unterscheiden zwischen bloßer Digitalisierung und einem intelligenten Ökosystem. Was meinen Sie damit?

„Ein schlechter Prozess ist auch digitalisiert noch ein schlechter Prozess. Deshalb reden wir nicht über Digitalisierung, sondern wir formen die Wertschöpfungskette komplett neu. Die Zukunft des

„Die Vernetzung verschiedener Services entlang der Fakturierung ist unser USP.“

Manuel Faeh, CIO
JITpay™ Group

Payments in der Logistik ist die Vernetzung aller Akteure beziehungsweise der Aufbau eines intelligenten Ökosystems; dazu gehören die Plattformen, die Verlager, die TMS-Anbieter, die Speditionen, die Frachtführer und die Anbieter von Mobilitätsdiensten wie z. B. Tankkarten.

Die Vernetzung verschiedener Services entlang der Fakturierung ist unser USP, das kann kein anderer Mitbewerber, damit revolutionieren wir den Zahlungsverkehr in der Logistik. Wir schaffen keine neuen Schnittstellen, sondern integrieren die vorhandenen Daten und Schnittstellen. Dadurch reduzieren wir die Komplexität für den Kunden: Er kann sich damit auf seine wertschöpfende Logistik-Dienstleistung konzentrieren und wir kümmern uns bei der Abrechnung und Bezahlung um den Rest. Wir sorgen damit für Transparenz und Liquidität.

Wir unterstützen unsere Kunden weit über das reine Factoring hinaus: Denn wir sind zwar Finanz-



Das JITpay™-Management: Philipp Klause, Boris Parke, Philipp Kuhn, Dennis Wallenda, Margit Bauer (oben v. l.). Dr. Daniel Steinke, Nima Soleymani, Manuel Faeh und Carsten Koch (unten v. l.).

dienstleister, aber im Kern Logistiker. Was uns auszeichnet: Wir arbeiten nach dem ‚Pay per Use‘-Prinzip, unsere Kunden können frei entscheiden, welche Forderungen sie an uns abgeben. Das senkt die Hürden für kleine Unternehmen enorm.“

Ein Blick in die Zukunft: Wie wird es weitergehen mit JITpay™?

„Wir wollen den kleinen Transportunternehmen ‚Logistics-Finance as a Service‘ bieten. Unsere Vision ist, per Knopfdruck den Rechnungswert abzüglich aller Betriebskosten zu errechnen – wie Tanken, Maut, Mehrwertsteuerrückerstattung, Fahrzeug-Leasing. Diesen eigentlichen EBITDA-Wert finanzieren wir als virtuellen Cashpool vor beziehungsweise zahlen diesen aus. Wir übernehmen vom Auftragseingang bis zur Abrechnung alle Finanztransaktionen. Zudem werden wir 2023 mit der Sammelabrechnung

‚JITone‘ eine Innovation für den Verlager lancieren und schließen damit den Kreis von der Auftragsentstehung bis zur Bezahlung.“

Sie haben jüngst Ihre Büroräume um die komplette elfte Etage im BraWo Business Center II erweitert. Anders als andere Unternehmen schaffen sie derzeit zahlreiche neue Stellen ...

„Das stimmt, und wir verstehen uns als moderner, attraktiver Arbeitgeber. Hybrides Arbeiten z. B. ist für uns eine Selbstverständlichkeit, unsere neuen Mitarbeiter akquirieren wir im gesamten Bundesgebiet – und teilweise in ganz Europa. Wir stellen aber zugleich fest, dass viele Kollegen extrem gern ins Büro kommen; wir haben einen ganz besonderen JITpay™-Teamspirit. Und als frischgebackener Neu-Braunschweiger sehe ich auch die Vorteile unserer direkten Nachbarschaft zu unserem Gesellschafter BraWo.“



CORPORATE RESPONSIBILITY

Nachhaltigkeitsbericht 2022



Mit dem Herzen dabei

Gemeinsam können wir die Welt zu einem besseren Ort machen

Was uns in unserem vielfältigen, umfangreichen gesellschaftlichen Engagement unterscheidet, ist die Leidenschaft, mit der wir für uns für eine lebenswerte Zukunft einsetzen. Wir entwickeln Konzepte, die Menschen in aktuellen prekären Situationen hilft und dabei auch die Zukunft mit ihren Fragestellungen berücksichtigt.

Wir wollen in unserer Region und darüber hinaus etwas bewegen, zum Besseren für eine lebenswerte Zukunft für alle. Eine Zukunft, die wir aktiv mitgestalten wollen. Auf unserem Weg bleibt das Ziel im Fokus: Wir wollen erreichen, dass sich ein generelles Grundverständnis für Nachhaltigkeit und Enkeltauglichkeit

in der Region verankert. Wir glauben daran, dass wir gemeinsam die Welt zu einem besseren Ort machen können.

Als wir United Kids Foundations 2005 ins Leben gerufen haben, folgte die Volksbank BraWo der Vision, in der Region vieles zum Positiven zu verändern. Diese Hoffnung hat sich erfüllt: Bisher wurden insgesamt 568 soziale Projekte initiiert und ca. 76.680 Kinder erreicht. Eine Plattform für ehrenamtliches Engagement hat sich etabliert, mit Events, wie den im Jahr 2019 ins Leben gerufenen walk4help, wurden viele Menschen erreicht und ein deutschlandweit beachtetes Zeichen im Kampf gegen Kinderarmut gesetzt. Allein

bei diesem Charity-Walk kam die rekordverdächtige Spendensumme von über 1,1 Millionen Euro zur Förderung bedürftiger Kinder zusammen. Im Rahmen der Weihnachtsinitiative der Volksbank BraWo Stiftung erhielten 523 Familien/Wohngruppen mit 1.272 Kindern eine weihnachtliche Überraschung. Seit Start der Initiative 2009 sind insgesamt 3.888 Familien/Wohngruppen mit 8.297 Kindern beschenkt worden.

Dennoch darf das Engagement für eine bessere Zukunft nicht nachlassen. Übergewicht, Haltungsschäden, Herz-Kreislauf-Schwäche, kaum Zugang zum ersten Arbeitsmarkt und emotionale Kälte sind traurige Spätfolgen



von Kinderarmut. Das von Jürgen Brinkmann und Robert Lübenoff initiierte Kindernetzwerk der Volksbank BraWo stemmt sich seit der Gründung kraftvoll gegen die dramatischen Fehlentwicklungen, die die betroffenen Kinder und Jugendlichen belasten.

Heute die Weichen für morgen stellen

Die Gesellschaft, also alle Menschen, sind verantwortlich für das, was sie tun und was sie nicht tun. Deswegen ist es uns überaus wichtig, neben unserem wirtschaftlichen Auftrag auch gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Mit unserem Engagement setzen wir aktiv positive Impulse in der Region. Als Spender, Sponsor und Stifter unterstützen wir Projekte aus den Bereichen Kunst, Kultur, Sport, Umwelt und Soziales. Für eine wirkungsvolle und nachhaltige Hilfe haben wir die Aktivitäten im Bereich Corporate Responsibility gebündelt.

Zukunft aktiv gestalten

Mit der Gründung 2005 von United Kids Foundations wurde eine Plattform geschaffen, auf der sich lokale Akteure, Stiftungen und Non-Profit-Organisationen sowie Prominente, Sportler und Unternehmen versammeln, die sich dem gemeinsamen Ziel verschrieben haben, Kindern in der Region Braunschweig-Wolfsburg zu helfen. Engagierte Partner mit ihren Stiftungen oder Vereinen, wie Peter Maffay, Uschi Glas, Henry Maske, Franziska van Almsick, sowie die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V., Volksbank BraWo Stiftung und das EngagementZentrum begleiten das Kindernetzwerk auf seinem Weg.

Nachhaltigkeit bedeutet für mich ...



Monika Schmidt

Geschäftsführerin,
EngagementZentrum GmbH

Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie?

„Es bedeutet für mich ein ganzheitliches Denken. Es bedeutet für mich konkret, sich darüber Gedanken zu machen, wie sich unser Handeln auf die Gesellschaft, auf die Natur in Zukunft auswirkt.“

Was muss sich aus Ihrer Sicht verändern, damit die Region auch für zukünftige Generationen lebens- und liebenswert ist/bleibt?

„Es muss sich jetzt – und wirklich jetzt sofort – das Bewusstsein dafür ändern, die Ver-

änderungen sofort einzuleiten, die bspw. die Umwelt betreffen, aber auch die gesellschaftlichen Herausforderungen durch u. a. die Ströme von Menschen, die aus unterschiedlichen Gründen Zuflucht in unserem Land suchen und integriert werden müssen.“

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

„Die Erkenntnis, dass wir die Herausforderungen nur gemeinsam bewältigen können.“



Dr. Lars Berkefeld

Generalbevollmächtigter und Nachhaltigkeitsbeauftragter, Volksbank BraWo

Was bedeutet für Sie persönlich Nachhaltigkeit?

„Sorgfältiger und verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen, um die späteren Generationen in ihren Möglichkeiten nicht einzuschränken.“

Was muss sich aus Ihrer Sicht verändern, damit die Region auch zukünftig noch lebenswert ist?

„Die Region hat sich bereits an vielen Punkten auf die Reise zu mehr Nachhaltigkeit begeben. Die vielen Maßnahmen sind jetzt konsequent umzusetzen, um die Region nachhaltig zu gestalten.“

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

„Offenheit für das Thema und die Relevanz von Nachhaltigkeit, den Einsatz möglichst vieler Menschen für Umwelt- und gesellschaftliche Belange.“

Thomas Fast

Direktionsleiter Volksbank BraWo und
Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo Stiftung

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

„Das Kriegsende in der Ukraine und spürbar weniger Kinderarmut.“

Was muss sich verändern, damit die Region auch zukünftig noch lebenswert ist?

Wir alle müssen entscheidungsfreudiger und in der Umsetzung schneller werden. Außerdem müssen wir die Digitalisierung auch

in den ländlichen Bereichen spürbar vorantreiben. Wir benötigen dringend ein menschenbejahenderes Einwanderungsgesetz.“

Was bedeutet für Sie persönlich Nachhaltigkeit?

„So zu handeln, dass wir unseren Nachfahren eine lebenswerte Umwelt hinterlassen.“



Die BRAWO GROUP engagiert sich

Corporates

- BraWo McArenas GmbH
- EngagementZentrum GmbH

Foundations

- BraWo Stiftergemeinschaft
- fit4future foundation Germany
- Stiftung Niedersächsischer Volksbanken und Raiffeisenbanken
- Volksbank BraWo Stiftung
- VR-Stiftung

Brands

- fit4future natur
- LupoLeo Award
- step4help
- stepBraWo
- United Kids Foundations
- United Kids Foundations Wald
- walk4help



fit4future natur

Stiftungsgründer Dr. Hans-Dieter Clevn hat das Projekt **fit4future natur** initiiert. Getreu seines Mottos „Handeln statt Reden“ startete die fit4future foundation Germany 2020 die Aufforstungsinitiative fit4future natur, um Kindern und Jugendlichen eine gesunde Zukunft zu ermöglichen.



step4help

Initiiert wurde der step4help von der fit4future foundation und United Kids Foundations. Schwerpunkt der Arbeit ist das Thema **Gesundheits- und Bewegungsförderung im Kindesalter.**

LupoLeo Award

Der LupoLeo Award wurde von der Volksbank BraWo anlässlich des **15. Geburtstags ihres Kindernetzwerks für mehr Miteinander in der Gesellschaft** initiiert.



United Kids Foundations Wald

Der United Kids Foundations Wald entstand im Frühjahr 2021 im Forstamt Clausthal der Niedersächsischen Landesforsten. **Mittlerweile sind es schon 87.850 Bäume** (Bestand bis zum 23. Januar 2023).

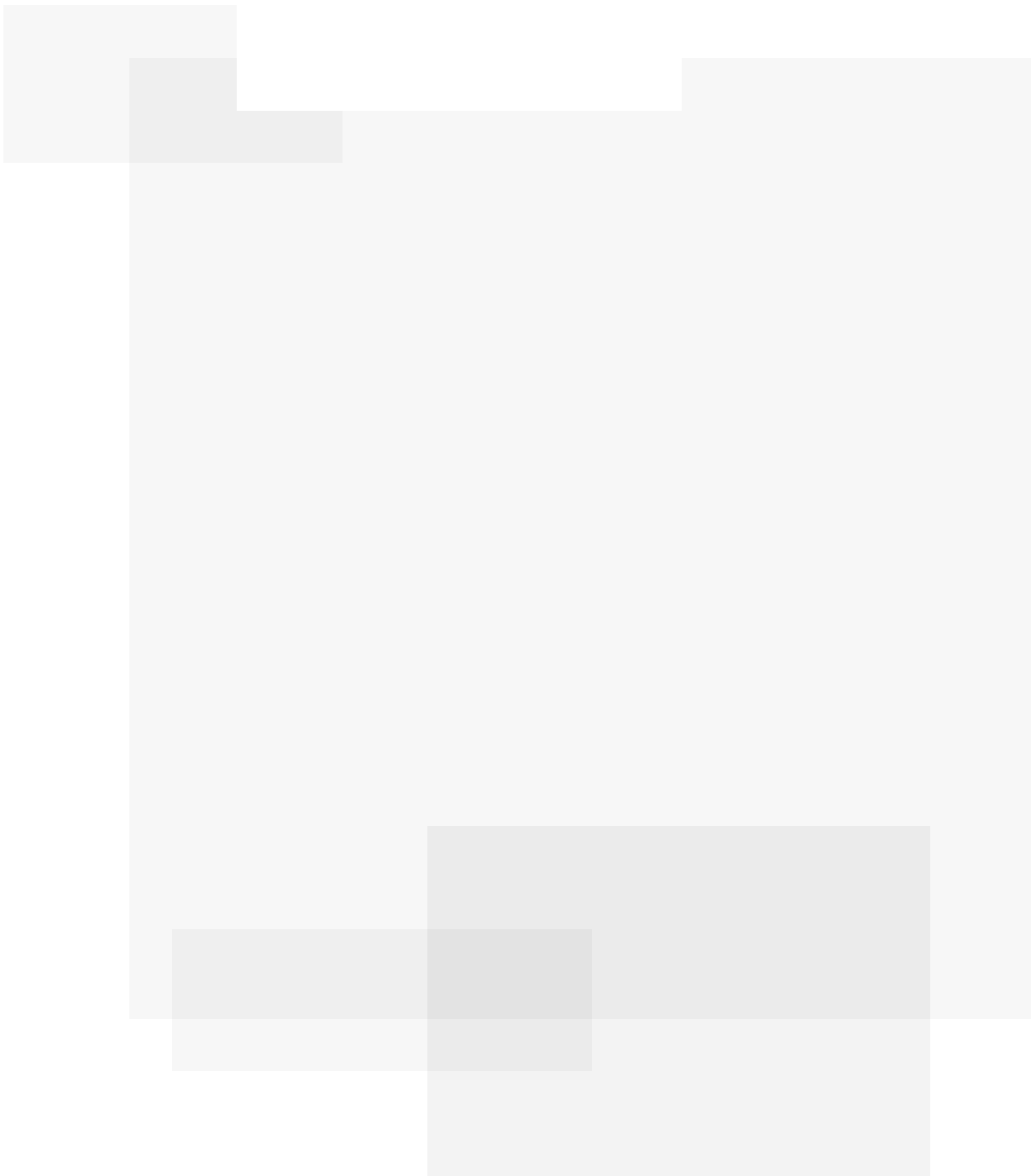
step BraWo

stepBraWo ist ein **interaktiver Schritte-Wettbewerb** der Clevn-Stiftung, des Kindernetzwerks United Kids Foundations sowie der Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V. und richtet sich an Kinder der 3. und 4. Klassen.



walk4help

Der walk4help ist eine riesige Spendenaktion gegen Kinderarmut in der Region Braunschweig-Wolfsburg, in der aus der Region **1.148.000 Millionen Euro gespendet** wurden.



Nachhaltigkeitsbericht 2022

CORPORATE RESPONSIBILITY

Gemeinsam etwas verändern Engagement für eine nachhaltige Zukunft	S.151
Nachhaltigkeit betrifft uns alle Nachhaltiges Agieren in der BRAWO GROUP	S.152
Langfristige Partnerschaften Kunst, Kultur und Sport	S.154
Aufschlag BRAWO OPEN Das Tennis-Highlight des Jahres	S.158
Perspektiven schaffen Seit 17 Jahren United Kids Foundations	S.160
1-Million-Euro-Scheck Förderung von Kinderhilfsprojekten	S.164
Die Wiederaufforstung im Harz schreitet voran United Kids Foundations Wald: 25.046 neue Bäume	S.165
Glamouröse Gala zu Ehren des sozialen Engagements Die Verleihung des zweiten LupoLeo Awards	S.168
Schritt für Schritt in eine bessere Zukunft Durch step4help zu mehr Bewegung	S.172
Schrittwettbewerb motiviert 4.095 Kinder Mit step BraWo zum bundesweiten step-Sieg	S.174
Sport, Spiel und Spaß BraWo McArenas: Sporthalle und Sportplatz	S.176
Für eine bessere Gesellschaft Engagement intensiv und vielfältig unterstützen	S.178
Einfach Stiften Mittels Crowdfunding zum Stiftungsfonds	S.180
Perspektiven für die Zukunft Stiftungsarbeit so wichtig wie nie	S.182
Zukunft gestalten Die Welt für unsere Kinder besser machen	S.184
Verantwortung für unsere Umwelt Die BraWo-Strategie für mehr Nachhaltigkeit	S.186
Transparenter Dialog Stakeholder stehen im Mittelpunkt	S.194
Ausbildung, Weiterbildung, Zukunft Die BRAWO GROUP setzt auf Mitarbeiterbindung	S.196
Gemeinsam Brücken bauen 28 Mitarbeitende unterstützten Projekttag	S. 200

202

Hinweise zum
Nachhaltigkeitsbericht
2022

Gemeinsam etwas verändern

Engagement für eine nachhaltige Zukunft

Die BRAWO GROUP mit ihren genossenschaftlichen Werten ist weit mehr als nur eine Bank: Sie bildet mit ihren Partnern aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe der Volksbanken Raiffeisenbanken eine starke Gemeinschaft. Durch die Diversifizierung des Geschäftsmodells wurden zusätzliche Standbeine geschaffen.

Von Anfang an hat die BRAWO GROUP gesellschaftlich verantwortungsvolles Handeln in die Unternehmenskultur integriert. Ziel des gesellschaftlichen Engagements der Unternehmensgruppe ist es, Menschen sowie die Wirtschaft vor Ort zu stärken und gleichzeitig andere für mehr Engagement zu begeistern.

„Nachhaltigkeit bedeutet für uns vor allem auch, für die Lebensbelange zukünftiger Generationen die Verantwortung zu übernehmen. Als Ein-Wort-Wert haben wir für die Volksbank BraWo den Begriff ‚Enkeltauglichkeit‘ geprägt“, erklärt Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo.

Mit dem Herzen dabei

Gesellschaftliches Engagement und soziale Verantwortung wird bei der BRAWO GROUP und der Volksbank BraWo großgeschrieben. Dieser Leitgedanke gab 2005 den Impuls, die Volksbank BraWo Stiftung (35 Millionen Euro Stiftungsvermögen) zu gründen und das Kindernetzwerk United Kids Foundations zur Förderung von Kindern und Jugendlichen ins Leben zu rufen.

Mit dem Engagement-Preis LupoLeo Award oder dem Waldprojekt United Kids Foundations Wald im Harz werden aktuell starke Zeichen für die Zukunft der heranwachsenden Generation gesetzt. Neu hinzu gekommen ist 2021 die BraWo Stiftergemeinschaft, eine Plattform für gesellschaftliches Engagement.

Zukunft gestalten. Jetzt!

Mit einer Bilanzsumme über sechs Milliarden Euro zählt die Volksbank BraWo zu den größten Volksbanken Norddeutschlands. Sie ist sich ihrer Bedeutung als ein wichtiger Arbeitgeber und Motor für den Großraum Braunschweig-Wolfsburg sehr bewusst. Deshalb fördert sie auf lokaler Ebene zahlreiche heimische Vereine, Organisationen, Institutionen und ist bestrebt, mit zahlreichen Aktionen zu einem besseren Umweltbewusstsein beizutragen sowie eine gesündere Lebensumgebung zu schaffen.

Besondere Projekte kurz vorgestellt

step4help: Der Charity-Lauf step4help zugunsten von Kinderbewegungsprojekten und -programmen in ganz Deutschland.

United Kids Foundations Wald: Der Wald im Harz leidet weiter stark unter den Folgen des Klimawandels. Deshalb hat das Kindernetzwerk United Kids Foundations in Kooperation mit den Niedersächsischen Landesforsten ein Projekt zur Unterstützung der Wiederaufforstung der Harzer Wälder ins Leben gerufen.

LupoLeo Award: Mit dem zweiten LupoLeo Award vergab die Volksbank BraWo im Rahmen von United Kids Foundations Fördermittel in Höhe von insgesamt 100.000 Euro.

step BraWo: Bei dem Bewegungswettbewerb der fit4future foundation waren bereits zum vierten Mal Grundschüler gefragt und sollten so viele Schritte wie möglich sammeln.

GifHelp: Finanziert mit einer Spende von einer Million Euro, können geflüchtete Kinder und Jugendliche schnell und unbürokratisch psychosoziale Betreuung erhalten.

Nachhaltigkeit betrifft uns alle

Warum die BRAWO GROUP nachhaltiges Agieren in ihrer Verantwortung sieht

Wirtschaftliches Handeln, soziale Verantwortung und Umweltbewusstsein sind untrennbar miteinander verbunden – das hat die BRAWO GROUP frühzeitig erkannt. Wie die nachhaltige Ausrichtung bei der Unternehmensgruppe aussieht, verraten die für das Nachhaltigkeitsmanagement Verantwortlichen Katja Pfeffer und Dr. Lars Berkefeld im Interview.

Sie beide verantworten das Thema Nachhaltigkeit. Was bedeutet der Begriff für Sie persönlich?

Dr. Lars Berkefeld: „Nachhaltigkeit bedeutet für mich ganzheitliches Denken. Es bedeutet, Verantwortung in der Region für die Region in Bezug auf Umwelt und Soziales zu übernehmen. Sich darüber Gedanken zu machen, welche Auswirkungen unser Tun und Handeln hat.“

Katja Pfeffer: „Es geht darum, so zu handeln, dass auch künftige Generationen sich auf eine lebenswerte Zukunft freuen können.“

Welche Bedeutung kommt dem Thema Nachhaltigkeit in der BRAWO GROUP zu?

Dr. L. Berkefeld: „Nachhaltigkeit ist ein Muss. Niemand kann und sollte sich mehr aus der Verantwortung herausnehmen. Denn das wäre nicht nur eine Gefahr für die Gesellschaft, sondern im unternehmerischen Kontext auch für das eigene Geschäftsmodell. Deswegen haben wir uns schon lange mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandergesetzt.“

K. Pfeffer: „Bereits vor mehr als 15 Jahren haben wir bspw. mit unserem Engagement für benachteiligte Kinder und Jugendliche begonnen und dies

kontinuierlich ausgebaut. Auch mit nachhaltigen Investments haben wir uns frühzeitig beschäftigt und z. B. einen der damals größten Solarparks Deutschlands am Schleizer Dreieck erworben.“

Welche Themen stehen aktuell an?

Dr. L. Berkefeld: Das Spektrum ist breit gefächert. Derzeit konzentrieren wir uns darauf, den Nachhaltigkeitsgedanken noch stärker in der Unternehmenspolitik zu berücksichtigen. Wir haben ein Leitbild erstellt, in dem wir beschreiben, wofür wir stehen und was wir bereits tun. Darüber hinaus haben wir dokumentiert, welche Arten von Geschäften wir für uns ausschließen. Diese Ausschlusskriterien definieren, dass wir bspw. keine Korruption oder Missachtung der Menschenrechte finanzieren.“

Wie interpretieren Sie Verantwortung für die Region?

Dr. L. Berkefeld: „Es geht darum, Impulse zu setzen und den Fokus auf die Menschen zu be-

ESG*-Kriterien – der Schlüssel zur nachhaltigen Unternehmensführung

Die Abkürzung „ESG“ steht für Environmental, Social und Governance (zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und bezeichnet ein umfassendes Regelwerk zur Bewertung der nachhaltigen und ethischen Praxis von Unternehmen. Mithilfe von ESG-Kriterien können Staaten, Unternehmen oder Finanzproduktanbieter hinsichtlich der drei Aspekte Umwelt (z. B. Ressourcen- und Artenschutz), Soziales (z. B. Arbeitsbedingungen und -sicherheit) und Unternehmensführung (z. B. Schutz vor Ausbeutung oder Korruption) bewertet werden.



Katja Pfeffer und Dr. Lars Berkefeld (v. l.) managen engagiert die Nachhaltigkeitsthemen.

halten, die hier leben. Dafür entwickeln wir innovative Produkte, wie das kostenlose Kontomodell BraWo-Meinkonto, vermitteln Anlageprodukte nach ESG*-Kriterien und sparen Ressourcen durch nachhaltiges Wirtschaften. Genauso sehen wir es als unsere Aufgabe, Investitionsströme zu lenken und für unsere Mitglieder, Kunden und für die Menschen vor Ort das Beste herauszuholen.“

K. Pfeffer: „Zusätzlich nutzen wir das soziale Engagement über unsere Volksbank BraWo Stiftung, unser Kindernetzwerk United Kids Foundations sowie Aktivitäten mit Partnern, um zur nachhaltigen Entwicklung beizutragen.“

Frau Pfeffer, Sie sind seit Oktober 2022 Nachhaltigkeitsbeauftragte. Wie sind Sie gestartet, was waren Ihre wichtigsten Aufgaben am Anfang?

K. Pfeffer: „Zunächst war es wichtig, sich intensiv mit dem Thema auseinanderzusetzen und schnellstmöglich einzuarbeiten, um andere Bereiche in der BraWo als Expertin unterstützen zu können. Darüber hinaus lag es mir von Anfang an am Herzen, bestehende Netzwerke zu verstärken beziehungsweise neue zu bilden. Mir ist es wichtig, mit allen relevanten Ansprechpartnern im Dialog zu bleiben, sodass wir uns gegenseitig ergänzen und Know-how und Ideen austauschen können.“

Wir stehen alle vor den gleichen Herausforderungen. Gemeinsam können wir Potenziale besser ausschöpfen und viel mehr erreichen.“

Was steht als nächstes bei Ihnen beiden auf der Agenda, wo wollen Sie Akzente setzen?

Dr. L. Berkefeld: „Einer der nächsten Schritte wird sein, dass wir die ESG*-Kriterien konsequent weiter in unser Tagesgeschäft übernehmen. Dies bedeutet zum Beispiel, Investitionen der Kunden, aber auch der Bank, noch umfangreicher unter ESG*-Kriterien zu bewerten. Zudem verändern sich die Anforderungen bezüglich gesetzlicher Vorgaben. Dies wird zur Folge haben, dass wir entsprechende ESG*-Risiken für das gesamte Bankgeschäft abschätzen müssen.“

K. Pfeffer: „Wir werden konkrete Maßnahmen zu unseren gesteckten Zielen definieren. Darüber hinaus steht die interne Kommunikation im Fokus. Wir möchten alle für das Thema begeistern.“

Das klingt nach einer spannenden wie umfangreichen To-do-Liste. Wir wünschen Ihnen gutes Gelingen und viel Erfolg.



Sie möchten das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen voranbringen oder benötigen einen Sparringspartner? Sprechen Sie uns an!

Langfristige Partnerschaften

Kunst, Kultur und Sport machen das Leben I(i)ebenswerter

Die Unternehmensgruppe setzt nicht nur bei ihren Produkten und Dienstleistungen auf Nachhaltigkeit. Als Spender, Sponsor und Stifter unterstützt sie im Rahmen ihres gesellschaftlichen Engagements auch Projekte, Vereine und Institutionen in den Bereichen Kunst, Kultur und Sport.

Kunst verbindet Kulturen. Gesellschaftliches Engagement verbindet Menschen. Wir verbinden Menschen und Kultur(en) mit zahlreichen Aktionen und fördern kulturelle wie sportliche Vielfalt. Wie z. B. mit der Volksbank BraWo Bühne, dem Wolters Applaus Garten oder beim Eishockey.

Menschen zusammenbringen

Ein Schwerpunkt der kulturellen Förderung sind Musikveranstaltungen. Die „Volksbank BraWo Bühne“ begeisterte 2022 über 25.000 Besucher – und stellt damit einen neuen Publikumsrekord auf.

Mit zweijähriger Verzögerung und 1.081 Tage nach dem Vorverkaufsstart in 2019 konnten die

Open Airs auf der Volksbank BraWo Bühne in Braunschweig vom 28. bis 31. Juli 2022 endlich wieder stattfinden. Los ging es mit dem Auftritt von Wincent Weiss. Der charmante Sänger brachte das ein oder andere Herz zum Schmelzen und sein Publikum zum Mitsingen. Das Wochenende läutete am Freitag SIDO ein – die Menge tanzte zu den Songs seines aktuellen Albums „Ich & keine Maske“ und Hits wie „Bilder im Kopf“. Am Samstag sorgte Sänger Johannes Oerding für Gänsehautfeeling und glückliche Gesichter bei Jung und Alt. Den krönenden Abschluss feierten 8.000 Fans schließlich am Sonntag beim ausverkauften Konzert von Sarah Connor.

Live-Programm unter freiem Himmel

Mitten im Grünen, umgeben von großen Bäumen und lauer Sommerluft – die ideale Voraussetzung für einen entspannten Abend mit den Liebs-ten, leckerem Essen, kühlem Getränk und Livemusik.



Die BraWo-Bühne zieht mit ihrem idyllischen Ambiente zahlreiche Besucher an.



Über 25.000 Besucher strömten auf das Gelände der BraWo-Bühne –Rekord!

Im Juni 2022 öffnete der „Wolters Applaus Garten“ seine Tore und die Grünfläche des Hofbrauhauses verwandelte sich für mehrere Wochen in eine Veranstaltungs- und Gastronomie-Location mit wechselndem Live-Programm. Während der 60 Veranstaltungen genossen rund 17.500 Besucher Beats, Swing, Jazz, Blues und Comedy.

Galerist Hans-Joachim Grove (l.) sowie Michael Pannwitz, Leiter Vermögende Kunden der Volksbank BraWo und Vorstandsmitglied der Grove-Moldovan Art Foundation, freuen sich, die Werke von Künstler Peter Matzat (Mitte) in den Räumlichkeiten der Volksbank BraWo am Berliner Platz präsentieren zu können.



Die Braunschweiger Privatbank fördert junge Talente. So wie die Künstlerin Verina Schwarz (li.), die sich mit Lennart Bernert (Braunschweiger Privatbank) über eine gelungene Vernissage freut.

Die Volksbank BraWo ist neuer Sponsor der BRAWO OPEN.



Aufschlag BRAWO OPEN

Die 28. Auflage startete mit einem neuen Namen, der Volksbank BraWo als neuem Hauptsponsor und frischem Elan. Das traditionsreiche Braunschweiger ATP-Challenger-Tennisturnier eröffnete 2022 eine neue und erfolgreiche Ära im Braunschweiger Bürgerpark.

Im Zusammenspiel gewinnen

Auf sportlicher Ebene unterstützt die Bank seit über 20 Jahren Eintracht Braunschweig. Die Kooperation mit dem VfL Wolfsburg wurde sukzessive ausgebaut, seit 2020 ist sie Payment-Partner des Erstligisten.

Neben dem Fußballfeld begibt sich die Volksbank BraWo auch auf die Eisfläche. Als Sponsor und Partner fördert sie den DEL-Eishockey-Club Grizzlys Wolfsburg und führte z. B. das bargeldlose Bezahlen an der Tageskasse sowie im Fanshop ein.

In 2022 ist die Volksbank mit ihrer Direktion, dem Private Office, als Sponsor bei dem Bundesligisten Braunschweiger Basketball Löwen eingestiegen. Neben den größeren Vereinen unterstützt die Volksbank zusätzlich mehrere kleinere regionale Vereine.

Kunstaussstellung „Kontraste“

Bei Künstler Peter Matzat ist nicht der Pinsel das Hauptarbeitswerkzeug, sondern es sind verschiedene Schaum- und Kunststoffrollen. Diese Rollen, die sonst zum Anstreichen von Wänden verwendet werden, waren laut eigener Aussage „die Entdeckung meines Lebens!“. Durch das Experimentieren mit den Malerrollen stellte er fest, dass sich auf diese Weise ganz andere Möglichkeiten des Farbauftrags ergeben.

Die Volksbank BraWo gab dem Künstler in ihren Räumlichkeiten am Berliner Platz die entsprechende Bühne. Matzat stellte seine Werke von September bis Ende 2022 im Foyer des Bankgebäudes für jedermann zugänglich aus. Die Ausstellung wurde ermöglicht durch eine Kooperation der Volksbank BraWo mit der Kunststiftung Grove-Moldovan Art Foundation Braunschweig.

Das perfekte Bild von Dieter Nuhr

90 geladene Gäste waren am 19. Oktober 2022 bei der Premiere des Kons-Salons in Köln dabei. Sie erlebten einen tief sinnigen Dieter Nuhr und einen humorvollen Wolfram Kons.

Im Kölner Wartesaal am Dom zeigte Dieter Nuhr eine weitere Facette seines umfangreichen künstlerischen Spektrums. Viele kennen ihn als erfolgreichen Kabarettisten und Satiriker, aber der Künstler ist auch anerkannter Maler. Der 61-Jährige studierte bildende Kunst an der Universität Essen, seine Arbeiten werden in vielen Museen und Galerien gezeigt. Sie schmücken zahlreiche internationale Ausstellungen, zuletzt im LuxehillsArt Museum Chengdu/China, im Osthaus Museum Hagen oder im Sale Monumentali der Biblioteca Nazionale Marciana in Venedig.

Der Kons-Salon ist eine Kooperation der Braunschweiger Privatbank mit dem bekannten Moderator Wolfram Kons. Geplant ist, die Veranstaltungsreihe als feste Institution zu etablieren. Der Salon wird außer in Köln auch in weiteren Städten stattfinden. Angedacht sind bspw. Oldenburg, Braunschweig, München, Berlin oder Hamburg. „Der Salon kommt in die Städte, wo unsere Kunden sind“, erklärt Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank.



Die BRAWO OPEN bieten eine konzeptionelle Mischung aus Weltklassetennis, Musik und Unterhaltung. Besucher erwarten attraktive Abendveranstaltungen, ein beeindruckendes Entertainment-Village und eine vielseitige regionale Gastronomie.



Aufschlag BRAWO OPEN

Das Tennis-Highlight des Jahres

Die 28. Auflage startete mit einem neuen Namen, der Volksbank BraWo als neuem Hauptsponsor und frischem Elan. Über 30.100 Zuschauer sahen hochklassigen Tennissport. Darüber hinaus sorgten u. a. die Pop-Sängerin Alice Merton und das Elektropop-Duo Glasperlenspiel für eine auch aus kultureller Sicht hochwertige Veranstaltung.

Die Voraussetzungen für ein langfristig erfolgreiches Turnier sind gelegt: Die Volksbank BraWo verlängert ihr finanzielles Engagement bis zum Jahr 2025. „Wir möchten das hochkarätige Turnier, zusammen mit dem langjährigen Veranstalter Brunswiek Marketing, zukünftig kontinuierlich weiterentwickeln und verbessern. Mit unserer Beteiligung erhalten wir die beliebte, etablierte Veranstaltung. Die BRAWO OPEN sind eine besondere Plattform, ein einzigartiges Aushängeschild, für die attraktive,

weltoffene Region und für alle Menschen, die hier leben“, erläutert Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo.

Doch nicht nur beim Tennis-, sondern auch beim Entertainment-Programm zieht die veranstaltende Brunswiek Marketing GmbH alle Register: „Wir präsentieren ein facettenreiches und familienfreundliches Unterhaltungsprogramm für unsere Gäste“, sagt Markus Beese, Leiter Marketing bei der Volksbank BraWo und Geschäftsführer der Brunswiek Marketing GmbH. Er ergänzt: „2023 werden wir es noch abwechslungsreicher und auch nachhaltiger gestalten.“

Die BRAWO OPEN wirken nachhaltig

Ein weiteres Anliegen der Bank ist es, nicht nur eine besondere Erlebniswelt zu schaffen, sondern auch ihre gesellschaftliche Verantwortung nicht

Wann und wo immer es möglich ist, achten wir auf unsere Umwelt, schonen wir Ressourcen – so auch bei den BRAWO OPEN.

außer Acht zu lassen. In allen Facetten des Turniers setzen die Verantwortlichen, dort, wo es möglich ist, auf nachhaltige Optionen. Tendenz stetig steigend.

- Die Stromversorgung während des Turniers realisiert Landstrom, der Energieversorger der Landwind-Gruppe. Diese betreibt etwa 120 Windenergieanlagen, die jährlich über 600.000.000 Kilowatt Strom produzieren. Der auf den BRAWO OPEN verbrauchte Strom ist also 100 Prozent ökologisch. Er wird aus erneuerbaren Energien gewonnen, bei deren Nutzung weder schädliche Emissionen oder atomarer Abfall entstehen.
- Statt für volle Abfalleimer und verstreuten Einwegmüll zu sorgen, wird bei den BRAWO OPEN auf Mehrweggeschirr gesetzt.
- 2022 wurden zur Abfalltrennung erstmals gelbe Tonnen von ALBA aufgestellt. Für 2023 ist die komplette Trennung des Abfalls geplant.
- ÖPNV statt Parkplatzsuche: Für eine entspannte Anreise ist gesorgt, denn der Fahrpreis für regionale Busse und Bahnen ist bereits im Ticketpreis für die BRAWO OPEN enthalten.



„Die BRAWO OPEN bieten eine Mischung aus Weltklasse-tennis, Musik und Unterhaltung.“

Markus Beese, Leiter Marketing
Volksbank BraWo



Bereits zum sechsten Mal hat das Turnier die Auszeichnung als bestes Challenger-Turnier der Welt erhalten.

Perspektiven schaffen

United Kids Foundations setzt sich seit mehr als 17 Jahren für Kinder und Jugendliche ein

„Die Kinder von heute sind die Zukunft von morgen“ – so beschrieb es Robert Lübenoff, Initiator von United Kids Foundations, beim LupoLeo Award im vergangenen Jahr. Diesem Grundsatz verschrieben, setzt sich das Kindernetzwerk der Volksbank BraWo seit mehr als 17 Jahren für eine nachhaltig gesunde Zukunft von Kindern und Jugendlichen in der BraWo-Region ein.

Als Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, und Robert Lübenoff, Gesellschafter der lübMEDIA GmbH, 2005 United Kids Foundations ins Leben riefen, wollten sie damit ein Netzwerk schaffen, das Kindern und Jugendlichen aus benachteiligten und wirtschaftlich schwächer situierten Familien durch soziales Engagement zur Seite steht. Seitdem konnten 568 Projekte im Rah-

men von United Kids Foundations realisiert werden, die 76.680 Kinder erreicht haben. Im Fokus steht dabei, die Spätfolgen von Kinderarmut wie Übergewicht, Herz-Kreislauf-Schwächen, später wenig Zugang zum Arbeitsmarkt und emotionale Kälte zu lindern. Dafür engagiert sich das Kindernetzwerk in den Bereichen Bildungs- und Begabtenförderung, Bekämpfung von Bewegungsarmut, gesunde Ernährung und Gewaltprävention. Als ein enger Partner

„Die Kinder von heute sind die Zukunft von morgen.“

Robert Lübenoff,
Initiator von United Kids Foundations

Kinder und Jugendliche aus der BraWo-Region besuchten im vergangenen Sommer die PerspektivFabrik der Henry Maske Stiftung „A Place for Kids“.



In Braunschweig, Salzgitter, Wolfsburg und Gifhorn (hier im Bild) fand 2022 wieder das Sport-Oskar-Bewegungsfestival statt, um Kindern den Spaß an Sport ohne Leistungsgedanken näherzubringen.

Als eine der 200 aktiven Klassen nahmen Elo and the cools von der Grundschule Gadenstedt beim step BraWo-Wettbewerb 2022 teil.



unterstützt die Volksbank BraWo Stiftung die Projekte des Kindernetzwerks. Genau so arbeiten bundesweite Unterstützer wie die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V., die fit4future foundation Germany oder Stiftungen prominenter Botschafter wie Felix Neureuther, Peter Maffay oder Franziska van Almsick eng mit United Kids Foundations zusammen.

Im vergangenen Jahr wurde die Erfolgsgeschichte weiter fortgesetzt und es konnten zahlreiche Projekte im Rahmen des Kindernetzwerks durchgeführt werden:

- **LupoLeo Award:** Unter dem Motto „Gestärkt aus der Krise“ zeichnete der größte Förderpreis für soziales Engagement in Deutschland Projekte und Personen aus, die sich während der Coronapandemie besonders für das Wohl von Kindern und Jugendlichen eingesetzt haben. Dazu fand am 19. November 2022 eine glamouröse Gala im Staatstheater Braunschweig statt.

- **step BraWo:** 4.095 Schüler aus der BraWo-Region waren im Rahmen des interaktiven Wettbewerbs step BraWo aktiv und sammelten über einen festgelegten Wettbewerbszeitraum hinweg fleißig Schritte. Nicht nur mit dem Ziel, step BraWo-Champion zu werden, sondern vor allem, um mehr Bewegung in ihren Alltag zu integrieren.

- **step4help:** Mit jedem Schritt in eine gesunde Zukunft unserer Kinder und Jugendlichen: Teams aus

Projekte **568**
in der Region

76.680
erreichte Kinder
und Jugendliche



Auch in 2022 konnten zahlreiche Kinder im Rahmen von „Kids auf Schwimmkurs“ Schwimmen lernen und dabei ihr Seepferdchen-Abzeichen erlangen.



Gemeinsam mit der Diakonischen Jugend- und Familienhilfe Kästorf und dem Landkreis Gifhorn startete die Volksbank BraWo Stiftung und die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V. das Flüchtlingshilfe-Projekt GifHelp.



Mit der McArena Vöhrum wurde im vergangenen Jahr die zweite Multifunktionshalle für Sport bei nahezu jedem Wetter eröffnet.

ganz Deutschland und somit auch der BraWo-Region sammelten 30 Tage lang Schritte und damit Fördermittel zur Realisierung wichtiger Bewegungsprojekte für junge Generationen.

auch ohne Leistungsdruck. Nach der Coronapandemie fanden im September in den einzelnen Direktionen endlich wieder die Sport-Oskar-Festivals statt.

- **Eröffnung BraWo McArena Vöhrum:** Die BraWo McArenen sind multifunktionale Freilufthallen, die Sport an der frischen Luft bei jedem Wetter möglich machen. Neben der McArena Gifhorn wurde im vergangenen Jahr die BraWo McArena Peine in Vöhrum eröffnet und damit ein Beitrag gegen Bewegungsarmut im Alltag geleistet.
- **Sport-Oskar:** Dass Sport nicht immer an einen Wettbewerbsgedanken gekoppelt sein muss, sondern auch Spaß machen kann, wird mit dem Sport-Oskar an Grundschule vermittelt. Bei einem jährlich stattfindenden Bewegungsfestival wird der große Wanderpokal an eine Gewinnerschule verlost. Das vorrangige Ziel: Sport funktioniert

- **Henry Maskes Sommerfreizeit PerspektivFabrik:** Seit 2011 kooperieren die Henry Maske Stiftung und die Volksbank BraWo Stiftung im Rahmen von United Kids Foundations. Seitdem besuchen regelmäßig Gruppen mit sozial benachteiligten Kindern und Jugendlichen aus der BraWo-Region die PerspektivFabrik der Henry Maske Stiftung „A Place for Kids“ in Mötzow/Brandenburg. Auch 2022 fand wieder eine Sommerfreizeit über die Henry Maske Stiftung statt.
- **United Kids Foundations Wald:** Um Kindern und Jugendlichen den Wald langfristig erlebbar zu machen, unterstützt die Volksbank BraWo mit dem United Kids Foundations Wald das Bestreben der

Niedersächsischen Landesforsten zur Wiederaufforstung der Wälder im Harz. 2022 konnten durch Spenden und Sponsorings 25.046 Bäume gepflanzt werden. Damit ist der United Kids Foundations Wald auf über 87.850 Bäume angewachsen.

- **GifHelp:** Unter den Folgen von Krieg, Vertreibung und Flucht leiden besonders Kinder und Jugendliche. Die Volksbank BraWo Stiftung und die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V. stellen deswegen für die psychosoziale Betreuung von geflüchteten Kindern einen Förderbetrag in Höhe von knapp über einer Million Euro bereit. Gemeinsam mit der Diakonischen Jugend- und Familienhilfe Kästorf und dem Landkreis Gifhorn starteten sie in diesem Zuge das Flüchtlingshilfe-Projekt GifHelp.

- **Kids auf Schwimmkurs:** Zahlreiche Kinder und Jugendliche in Deutschland können nicht schwimmen und haben zudem keine finanzielle Chance, einen professionellen Schwimmunterricht zu besuchen. Dafür unterstützt die Volksbank BraWo Stiftung im Rahmen von United Kids Foundations die Initiative von Franziska van Almsick „Kids auf Schwimmkurs“ und hat auch 2022 dafür wieder speziell sozial benachteiligte Kinder für diese Kurse berücksichtigt.

Dieses Bestreben, Kindern und Jugendlichen eine lebenswerte Zukunft zu gestalten, wird United Kids Foundations auch in den nächsten Jahren weiter antreiben. Jedes Projekt leistet einen wertvollen Beitrag für zukünftige Generationen.



Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, übergibt mit „Kinderreporterin“ Linda im November 2022 beim RTL-Spendenmarathon einen Spendenscheck in Höhe von einer Million Euro symbolisch per Videoschaltung aus dem Braunschweiger BraWoPark an Moderator Wolfram Kons in Köln.

Die Wiederaufforstung im Harz schreitet voran

25.046 Bäume im Jahr 2022 für den United Kids Foundations Wald

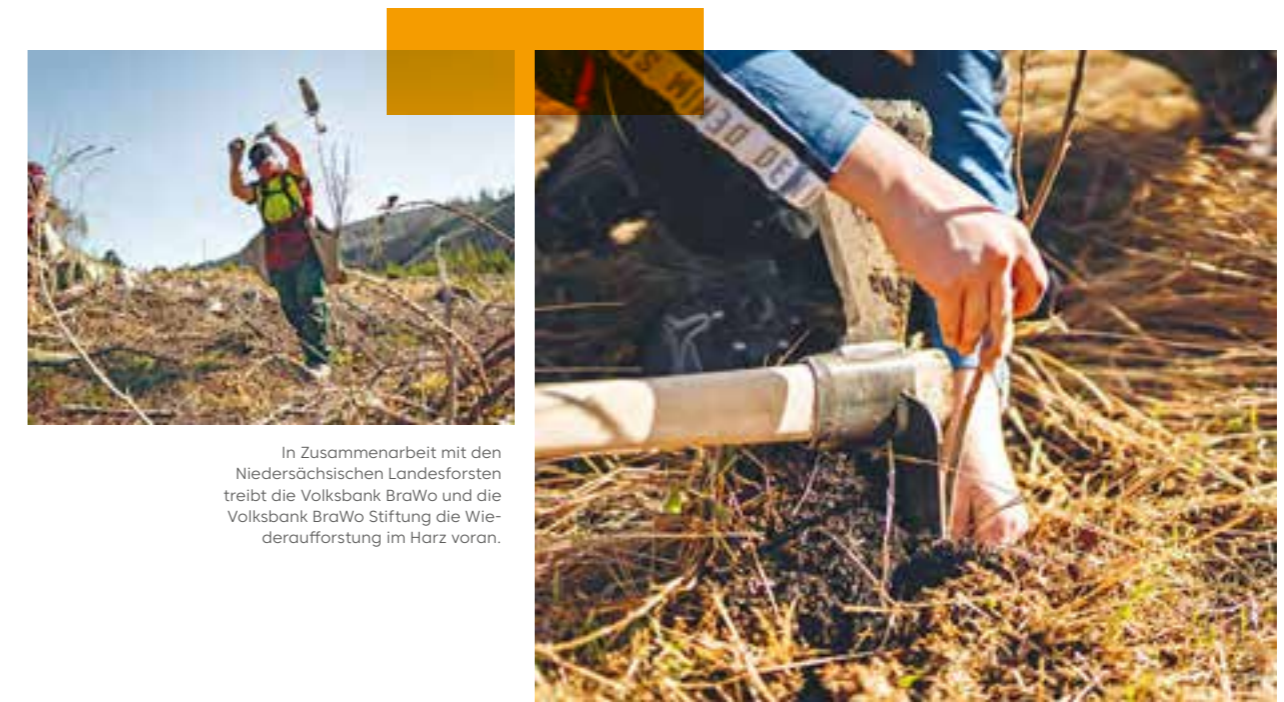
Der Wald ist ein echtes Multitalent: Er ist Klimaschützer, Luftverbesserer, Lebensraum für Tiere und Naherholungsgebiet für Menschen. Doch der natürliche Tausendsassa ist betroffen vom Wäldersterben: Die Folgen des Klimawandels wie Dürre und Trockenheit hinterlassen ihre Spuren. Um Kindern und Jugendlichen den Wald langfristig erlebbar zu machen, setzt sich die Volksbank BraWo in enger Zusammenarbeit mit der Volksbank BraWo Stiftung mit dem United Kids Foundations Wald für die Wiederaufforstung ein. Durch zahlreiche Projekte im vergangenen Jahr konnten inzwischen über 87.850 Bäume (Bestand bis zum 23. Januar 2023) gepflanzt werden.

Klimaschutz fängt schon im Kleinen, besser gesagt bei den Kleinsten an: Im Rahmen der Weltsparwoche vom 24. bis zum 28. Oktober 2022 wurde für jedes Kind, das sein Gespartes in diesem Zeitraum

bei der Volksbank BraWo einzahlte, ein Baum im United Kids Foundations Wald im Harz gepflanzt. Die fleißigen Spender erhielten eine personalisierte Urkunde über die Baumspende. Stolze 1.000 Bäume, die eine Unterstützungssumme von 5.000 Euro bedeuten, kamen so zusammen. „Unsere Intention war es, den Wald noch stärker zu unterstützen. Deswegen haben wir neben der Förderung durch den TutGutKredit auch die Weltsparwoche genutzt, um neue Bäume zu pflanzen, anstatt Werbegeschenke zu verteilen, die oft keinen nachhaltigen Nutzen haben“, erklärt André Bonitzke, Leiter Privatkundenmarkt.

Weitere Pflanzlinge durch den TutGutKredit und den LupoLeo Award

Durch den angesprochenen TutGutKredit kamen 2022 weitere 3.028 Bäume in Höhe einer Summe von



In Zusammenarbeit mit den Niedersächsischen Landesforsten treibt die Volksbank BraWo und die Volksbank BraWo Stiftung die Wiederaufforstung im Harz voran.

1-Million-Euro-Scheck

Mit den gesammelten Spenden werden Kinderhilfsprojekte gefördert

Soziales Engagement und die Unterstützung von Kindern und Jugendlichen, um ihnen für ihre Zukunft Chancengleichheit, Bildung, Gesundheit und Bewegung zu ermöglichen – das ist das erklärte Ziel von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der Volksbank BraWo. Zu diesem Zweck war die Volksbank BraWo zum wiederholten Male beim RTL-Spendenmarathon dabei.

Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, übergab im November 2022 in der längsten Charity-Sendung im deutschen Fernsehen für die BRAWO GROUP einen Spenden-

scheck in Höhe von einer Million Euro. Moderator Wolfram Kons nahm die Spende symbolisch in Köln per Videoschaltung aus dem Braunschweiger BraWoPark für die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V.“ in Empfang. Unterstützung erhielt er dabei von „Kinderreporterin“ Linda, die dafür extra ins Business Center II gereist war, um Jürgen Brinkmann zu interviewen.

„Um unser Ziel zu erreichen und noch mehr für unsere Region und die Kinder und Jugendlichen vor Ort zu tun, freue ich mich, erneut eine so große Summe an den RTL-Spendenmarathon übergeben zu können. Dies wurde maß-

geblich durch das Engagement unserer Mitarbeitenden, Unterstützer und Partner ermöglicht, die uns und unser Kindernetzwerk seit mittlerweile 17 Jahren begleiten“, so Brinkmann.

Der RTL-Spendenmarathon sammelt seit 1996 Spenden für Kinderhilfsprojekte. In diesem Jahr erzielte er eine Spendensumme von über 41 Millionen Euro, genauer 41.107.923. Ein neuer Rekord! Brinkmann hofft, dass eine große Summe zurück in die BraWo-Region fließt, um weitere Aktivitäten für die Kinder und Jugendlichen im Rahmen von United Kids Foundations zu fördern.

Thomas Fast (l.) und André Bonitzke (r.) übergaben Janis Meyerhof von den Niedersächsischen Landesforsten im Februar symbolisch die über 5.000 neu zu pflanzenden Bäume für den United Kids Foundations Wald.



„Wir leisten einen Beitrag für eine gesunde Zukunft des Walds.“

Markus Beese, Leiter Marketing der Volksbank BraWo und United Kids Foundations-Botschafter

15.140 Euro hinzu. Für jeden abgeschlossenen Kredit im Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 31. Dezember 2022 spendete die Volksbank BraWo jeweils zwei Bäume. Für jeden Besucher der LupoLeo-Award-Gala im November 2022 spendete die Bank ebenfalls zwei weitere. 1.100 Bäume und 5.500 Euro waren das Ergebnis. „Durch die zusätzliche Unterstützung im Rahmen des LupoLeo Awards konnten wir ein Gesamtpaket schnüren, das als Unterstützung eine wirklich stattliche Anzahl an Bäumen für den Wald enthält. Darauf bin ich sehr stolz und freue mich, dass wir damit einen Beitrag für eine gesunde Zukunft des Walds leisten können“, so Markus Beese, Leiter Marketing der Volksbank BraWo und United Kids Foundations-Botschafter

Unternehmer und Privatpersonen helfen mit Baumspenden

Doch nicht nur durch die Unterstützung der Volksbank BraWo sind im vergangenen Jahr insgesamt 25.046 Baumspenden) zusammengekommen. Viele Unternehmen der BraWo-Region oder Privatpersonen spendeten Pflanzlinge, um die Wiederaufforstung voranzutreiben. Und diese ist zwingend erforderlich: Dürre, Trockenheit, Sturm und Winde setzen den Wäldern stark zu und schaffen für den Borkenkäfer leider ideale Lebensbedingungen. Besonders die Fichten sind davon betroffen und sterben massenhaft ab. Kinder und Jugendliche werden die Folgen des Wälderschwunds am stärksten zu spüren bekommen. Daher soll mit dem United Kids Foundations Wald das Ziel verfolgt werden, die Lebensbedingungen von Kindern und Jugendlichen durch einen intakten Wald nachhaltig zu verbessern.

Im Harzer Kellwassertal, nahe dem Altenauer Ortsteil Torfhaus, findet der United Kids Foundations Wald Platz. Ein robuster Mischwald wird so wieder aufgeforstet. Damit unterstützt die Volksbank BraWo mit ihrem Kindernetzwerk den Kampf der Niedersächsischen Landesforsten gegen das Waldsterben. Ein Einsatz, der zukünftigen Generationen zugutekommen wird.

So sieht es aktuell im United Kids Foundations Wald aus – ein Bericht der Niedersächsischen Landesforsten

„Setzlinge werden gut anwachsen“

Beste Startbedingungen für den jungen United Kids Foundations Wald

Die Pflanzsaison in den Niedersächsischen Landesforsten neigt sich dem Ende entgegen. „Viel besser hätte es für den jungen Wald nicht laufen können“, blickt Landesforsten-Präsident Dr. Klaus Merker zurück. „Der viele Regen und der schmelzende Schnee haben die oberen Bodenschichten gut durchfeuchtet. Die zahlreichen Setzlinge werden gut anwachsen können“, ist Merker zuversichtlich. Auch für Setzlinge, die mittlerweile im United Kids Foundations Wald wachsen, ist die Prognose günstig. Hier werden die Förster jetzt vor allem darauf achten, dass Gräser die noch kleinen Bäumchen nicht überwachsen, bis diese die Oberhand gewinnen.

Doch der Jahresbeginn mit dem vielen Regen darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die tieferen Bodenschichten noch immer zu trocken sind. Merker erklärt: „Hier hat sich in den vergangenen Jahren seit 2018 ein beträchtliches Niederschlagsdefizit aufgebaut, der Boden ist in der Tiefe immer noch zu trocken.“

Dies habe auch weiterhin zur Folge, dass die noch verbleibenden Fichtenwälder im Harz besonders anfällig für den Befall durch Borkenkäfer seien. Dort, wo noch die Chance besteht, den Wald zu retten, tun die Förster ihr Möglichstes. „Dass die Holzpreise zwischenzeitlich gestiegen sind, ist dabei nur ein schwacher Trost“, bedauert Merker mit Blick auf die weiterhin große Zahl an Fichten, die infolge des Borkenkäferbefalls gefällt werden müssen. „Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie wichtig es ist, dass wir auch im Schutz der alten Bäume den Waldumbau vorantreiben und Mischbaumarten pflanzen, um den Wald auf den Klimawandel vorzubereiten.“



Zahlreiche Setzlinge sind bereits im United Kids Foundations Wald gepflanzt – Zahl weiter steigend.



Die Preisverleihung des zweiten LupoLeo Awards fand am 19. November 2022 im Staatstheater Braunschweig statt.

Glamouröse Gala zu Ehren des sozialen Engagements

Die Verleihung des zweiten LupoLeo Awards im Staatstheater Braunschweig

Es ist der größte Förderpreis für soziales Engagement im Kinder- und Jugendbereich in Deutschland: der LupoLeo Award. Am 19. November 2022 fand die glamouröse Verleihung im Staatstheater Braunschweig statt. In diesem Jahr stand der mit insgesamt 100.000 Euro dotierte Förderpreis unter dem Motto „Gestärkt aus der Krise“ und zeichnete Projekte und Personen aus, die Kinder und Jugendliche in der Coronapandemie beson-

ders unterstützt haben. In den Kategorien „Projekt-Award“, „Wahre Helden“ und „Persönlichkeit des Jahres“ haben sich das Projekt Villa Wertvoll aus Magdeburg, Roger Grolimund von der GORILLA Deutschland gGmbH aus Wolfkratshausen sowie der Comedian Bülent Ceylan durchgesetzt.

„Ich freue mich enorm, im Namen der gesamten United Kids Foundations-Familie Projekte und Menschen zu ehren, die

von dem gleichen Spirit beseelt sind wie wir. Gerade in diesen Zeiten ist es besonders wichtig, Ihnen zu danken und Sie alle zu motivieren, sich für das Wohl der Kinder und Jugendlichen stark zu machen“, sagte Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo und Initiator von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der Volksbank BraWo, bei der Gala des LupoLeo Awards. Gemeinsam mit Robert Lübenoff rief er im Rahmen des

15. Geburtstags von United Kids Foundations den Förderpreis ins Leben, um soziales Engagement im Kinder- und Jugendbereich besonders zu würdigen.

Neben dem Kindernetzwerk waren das EngagementZentrum sowie die PHINEO gAG Veranstalter des Abends. Im vergangenen Jahr fand die glamouröse Gala zum zweiten Mal statt. 550 Gäste kamen dafür im Staatstheater Braunschweig zusammen und erlebten einen Abend der Extraklasse: Auftritte von Kabarettist und Bestsellerautor Dr. Eckart von Hirschhausen sowie der kanadischen Star-Sopranistin Anna Maria Kaufmann zusammen mit dem Staatsorchester Braunschweig boten der Veranstaltung einen feierlichen Rahmen. Wolfram Kons, Moderator des RTL-Spendenmarathons, führte durch die Gala. Stephan Weil, Niedersächsischer Ministerpräsident, war Schirmherr des Abends. Nachhaltiger

Nebeneffekt: Für jeden der anwesenden Gäste spendete die Volksbank BraWo zwei Bäume für den United Kids Foundations Wald.

„Die Jugend von heute ist die Zukunft von morgen. Sie braucht Vertrauen, Ansporn und Inspiration. Die Verantwortung unserer Generation liegt darin, Voraussetzungen zu schaffen, die unseren Kindern eine eigenständige Entwicklung ermöglichen, die ihnen alle Chancen offenlassen und Freiraum für Kreativität und

Zukunftsgestaltung bieten. Die heutigen Preisträger leben diese Verantwortung auf bewundernswerte Weise“, so Robert Lübenoff über die Geehrten. In den Kategorien „Projekt-Award“, „Wahre Helden“ und „Persönlichkeit des Jahres“ erhielten Projekte und Personen den LupoLeo Award, deren soziales Engagement während der Coronapandemie besonders herausstach. 289 Bewerbungen aus ganz Deutschland gingen dazu im Vorfeld ein.

„Die Preisträger leben ihre Verantwortung auf bewundernswerte Weise.“

Robert Lübenoff, Initiator LupoLeo Award



Robert Lübenoff (l.) und Jürgen Brinkmann, Initiatoren des LupoLeo Awards, gemeinsam mit Moderator Wolfram Kons (Mitte).



Die Opern- und Musical-Sängerin Anna Maria Kaufmann überzeugte während der Veranstaltung mit ihrem eindrucksvollen Gesang.



Emely Dehning, Vorsitzende des Jugendkomitees (2. v. l.), übergibt das Preisgeld für die „Persönlichkeit des Jahres“ an Comedian Bülent Ceylan im Beisein von Jürgen Brinkmann (l.) und Laudator Dr. Eckart von Hirschhausen.

„Ich fühle mich mega geehrt!“

Bülent Ceylan, Preisträger des LupoLeo Awards in der Kategorie „Persönlichkeit des Jahres“

„Persönlichkeit des Jahres“: Bülent Ceylan

Der Kölner Comedian Bülent Ceylan engagierte sich während der Coronapandemie in vielfältiger Weise für Kinder und Jugendliche: Er sorgte bspw. für die Ausstattung von zahlreichen schulpflichtigen Jugendlichen mit technischen Geräten während des Homeschoolings. In dem Langzeitprojekt „Don't Stop the Music“ und „Don't Stop the Music KIDS“

gab er Kindern aus benachteiligten Familien die Chance, ein Musikinstrument zu lernen oder im Chor zu singen. Für diesen Einsatz wählte ihn das Jugendkomitee des LupoLeo Awards, bestehend aus Jugendlichen im Alter von 14 bis 17 Jahren, zur „Persönlichkeit des Jahres“. Mit dem Preis ist eine Fördersumme von 20.000 Euro für ein gemeinnütziges Projekt seiner Wahl verbunden. Bülent Ceylan stellt dieses Geld seiner eigenen Stiftung zur Verfügung, um Schu-

len zu unterstützen, die Kindern bisher nicht das Spielen auf Musikinstrumenten beibringen konnten. „Musik sollte kein Privileg sein, sondern alle Kinder sollten die Möglichkeit haben, ein Instrument zu erlernen“, so der Comedian. „Ich bin überglücklich, dass gerade junge Leute mich gewählt haben. Mit dieser Ehre habe ich bei diesen Nominierten gar nicht gerechnet.“ Neben Bülent Ceylan waren u. a. die Fußballer Thomas Müller und Matthias Ginter, der Fernsehmoderator Ralph Caspers, die Weitsprung-Olympiasiegerin Malaika Mihambo und der Sänger Max Giesinger nominiert.

„Projekt-Award“-Gewinner: Villa Wertvoll gGmbH aus Magdeburg

In der Villa Wertvoll gGmbH in Magdeburg können Kinder und Jugendliche ihre künstleri-

schen Fähigkeiten in einem professionellen Rahmen entdecken, entfalten und entwickeln. Dabei gestalten sie die Angebote nach dem Motto „Du bist brillant!“ aktiv mit. Während der Pandemie war dieses Projekt eine besondere Stütze, da es um digitale Alternativen wie z. B. Zoom-Konferenzen, tägliche Ermutigungsbotschaften auf Social Media, YouTube-Tanz-Tutorials oder einen Tonstudio-Führerschein für Musikproduktionen erweitert wurde. Dafür erhielt das Projekt den ersten Preis in der Kategorie „Projekt-Award“, der mit 30.000 Euro dotiert war.

Der zweite Platz und damit 20.000 Euro gingen an Soul Buddies aus Rheda-Wiedenbrück. Als Verein bieten sie Kindern und Jugendlichen Psychotherapie, Beratung und pädagogische Hilfen an, insbesondere in Form einer ersten schnellen, kostenfreien und kompetenten Orientierung ohne lange Wartezeiten.

Den dritten Platz belegte Dunkelziffer e. V. und erhielt damit 10.000 Euro Fördergeld. Durch

Präventionsarbeit sollen Kinder und Jugendliche vor sexueller Gewalt bewahrt werden. Therapieangebote helfen Betroffenen zugleich, die Erlebnisse zu verarbeiten. Während der Pandemie hat der Verein dieses Angebot erheblich ausgebaut.

In der Kategorie „Projekt-Award“ sichtet die PHINEO gAG die Bewerbungen und traf nach zuvor festgelegten Kriterien eine Vorauswahl. Im nächsten Schritt wiederum war das Jugendkomitee des LupoLeo Awards am Zug und wählte daraus ihre zehn Favoriten. Eine renommierte Jury (u. a. mit Skirennläufer Felix Neureuther, Dr. Eckart von Hirschhausen, Schauspielerin Uschi Glas und Wolfram Kons) kürte aus diesen zehn Vorschlägen in anonymer Wahl die drei Preisträger.

„Wahre Helden“: Roger Grolimund aus Wolftratshausen

Als dritte Kategorie galt es, die „Wahren Helden“ auszuwählen. Dafür stimmten die Leser von

FOCUS online ab. Ausgezeichnet werden ehrenamtliche Projektmitarbeitende, die sich in besonderer und vorbildlicher Weise engagieren und als „das Gesicht“ eines Projekts wahrgenommen werden. Roger Grolimund durfte sich über diese Auszeichnung und das damit verbundene Preisgeld in Höhe von 20.000 Euro freuen. Er hat das GORILLA-Schulprogramm entwickelt und 2014 aus der Schweiz nach Deutschland gebracht. Es ist ein mehrfach ausgezeichnetes Gesundheitsförderungs- und Bildungsprogramm für Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene, das sich durch ein Zusammenspiel aus kreativer Bewegung, Ernährung sowie Nachhaltigkeit mit bekannten Freestyle-Vorbildern an junge Menschen richtet. Das Hauptziel ist, dass Jugendliche Verantwortung für sich und die Umwelt übernehmen. Gerade im Hinblick auf Corona konnte das Projekt durch die Onlineplattform mit interaktiven und fächerübergreifenden Unterrichtseinheiten unterstützen.



Die Preisträger des LupoLeo Awards zum Thema „Gestärkt aus der Krise“

Schritt für Schritt in eine bessere Zukunft

Durch step4help fließen 105.352,77 Euro in Bewegungsprogramme von United Kids Foundations

Mit jedem Schritt in eine gesündere Zukunft von Kindern und Jugendlichen – das war das Anliegen des bundesweiten Charity-Laufs step4help unter der Schirmherrschaft des ehemaligen Profi-Skirennläufers Felix Neureuther. Vom 1. bis zum 30. Juni 2022 sammelten 510 Teilnehmer in 51 Teams der BraWo-Region durch Laufen, Walken oder Gehen mit jedem Schritt Fördermittel für die Unterstützung von Bewegungsprojekten für Kinder und Jugendliche in der Region. Beachtliche 105.352,77 Euro kamen dadurch am Ende zusammen, womit Bewegungsprogramme von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der Volksbank BraWo, gefördert werden.

Bundesweit waren 1.802 Teilnehmende aktiv, die insgesamt 411.780.380 Schritte für den guten Zweck zurücklegten. Alles mit dem Ziel, Kindern und Jugendlichen eine bessere Zukunft zu bieten und sie durch die Bewegungsprojekte nach den Einschränkungen durch die Coronapandemie wieder zu mehr Bewegung zu motivieren. Dabei zeigte sich besonderes Engagement in der BraWo-Region: Das Peiner Team „Die Alltagshelden“ legte nicht nur regional die meisten Schritte zurück, sondern auch bundesweit: 7.116.163 Schritte gingen auf das Konto der bunt gemischten Mannschaft, die u. a. aus Schülerinnen, Hausfrauen, Polizisten, einer Büroangestellten, einem Zeitungszusteller sowie einem Busfahrer bestand.

Zwei Peiner Teams bundesweit an der Spitze

Den Peiner Doppelsieg komplettierte das Team der Volksbank BraWo aus den Filialen Schwicheldt,

Edemissen und Stederdorf. Sie belegten mit ebenfalls mehr als sieben Millionen Schritten bundesweit den zweiten Platz. Den dritten Platz in der Deutschlandwertung erreichte das Team „Tick, Trick und Track“ von The Walt Disney Company. „Es ist großartig, dass sich zwei Teams aus unserer Region bundesweit gegen 234 andere durchgesetzt haben. Beide Teams haben mit Begeisterung unfassbar viele Schritte zurückgelegt. Das verdient größten Respekt und Anerkennung. Echt stark!“, so Markus Beese, Botschafter von United Kids Foundations. „Ich bedanke mich im Namen von United Kids Foundations auch ganz herzlich bei allen anderen Teams, allen Sponsoren und Spendern für ihr Engagement. Durch Ihre Unterstützung ist ein Gesamtbetrag in Höhe von 105.352,77 Euro zusammengekommen, den wir gezielt für Bewegungsprojekte für Kinder und Jugendliche einsetzen werden.“

Prominente Botschafter als Motivatoren

Initiiert wurde der Charity-Lauf von der fit4future foundation in Zusammenarbeit mit der Allianz „Felix Neureuther & Friends“, der Felix-Neureuther-Stiftung und United Kids Foundations. Felix Neureuther übernahm die Schirmherrschaft des Projekts: „Ich bin sehr beeindruckt von dem Gesamtergebnis. Über 411 Millionen Schritte, das muss man sich mal vorstellen. Da sieht man, was alles möglich ist, wenn man ein Ziel vor Augen hat, und alle gemeinsam an einem Strang ziehen. Ich gratuliere allen, die mitgemacht haben. Ihr könnt stolz auf euch sein. Danke für euren großartigen Beitrag!“ Unterstützt wurde Neureuther dabei von zahlreichen weiteren promi-



Markus Beese erhält von den Teamkapitänen Frank Korte und Claudia Kühne den symbolischen Fördermittelscheck für United Kids Foundations. Stefan Honrath und Teammitglieder der „Alltagshelden“ (l.) und des Volksbank-Teams (r.) waren ebenfalls anwesend.

nenten Botschaftern wie Franziska van Almsick, Dirk Nowitzki und Thomas Müller. Sie riefen während des Wettbewerbszeitraums zu regelmäßigen Bewegungs-Challenges auf.

Durch Bewegung mehr Bewegung schaffen

Angesprochen wurden beim step4help in erster Linie Unternehmen. Sie hatten die Möglichkeit, entweder selbst ein Team zu stellen oder alternativ ein Team durch ihre finanzielle Unterstützung ins Rennen zu schicken. Die Volksbank BraWo übernahm in beiden Fällen die Teilnahmegebühr, die Unternehmen den Beitrag für die gelaufenen Schritte: ein Euro oder 50 Cent pro 1.000 zurückgelegte Schritte. Dabei wurden die Schritte einfach und unkompliziert mithilfe des step4help-Schrittezählers gemessen und über die step4help-App auf das gemeinsame Team-Konto hochgeladen. Ein Team bestand jeweils aus zehn fleißigen Schritte-Sammlern, die mit ihrer Leistung Kindern zu mehr Bewegung verhelfen wollen. Ein besonderes Projekt, dass durch Bewegung mehr Bewegung schafft.

„Da sieht man, was alles möglich ist, wenn man ein Ziel vor Augen hat, und alle gemeinsam an einem Strang ziehen.“

Felix Neureuther



Gleich zwei Pokale – für den step BraWo-Sieg in der Direktion Peine sowie für den bundesweiten step-Sieg gingen an Elo and the cool kids.

Schrittwettbewerb motiviert 4.095 Kinder

Mit step BraWo zum bundesweiten step-Sieg

Mehr Bewegung in den Alltag von Kindern und Jugendlichen zu integrieren und sie so zu einem nachhaltig gesünderen Leben zu motivieren – das ist das Ziel von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der Volksbank BraWo. Der Schrittwettbewerb step BraWo leistet dazu spielerisch einen Beitrag: Bei einem interaktiven Wettbewerb werden die teilnehmenden Schüler aus den verschiedenen Direktionen der BraWo-Region mit einem digitalen Schrittzähler ausgestattet. Welche Klasse am Ende die meisten Schritte gesammelt hat, wird step BraWo-Champion. Darüber hinaus nehmen die Klassen automatisch am bundesweiten step-Wettbewerb teil und haben so die Chance, step-Champion zu werden. Genau das gelang Elo and the cool kids der Grundschule Adenstedt aus Peine für das Schuljahr 2022/2023.

8.540.339 Schritte sammelten die insgesamt acht Schülerinnen und Schüler der Klasse 3 der Grundschule Adenstedt, Außenstelle der Grundschule Gadenstedt, unter dem Wettbewerbsnamen Elo and the cool kids im Wettbewerbszeitraum vom 28. November 2022 bis zum 2. Februar 2023. Der Name beruft sich auf „Elo“, das Klassenmaskottchen, ein Elefantentier. Insgesamt erzielten die Kinder 21.350.848 Scoring-Punkte und ließen damit nicht nur alle anderen teilnehmenden Klassen der BraWo-Region, sondern auch deutschlandweit alle anderen hinter sich. Damit auch kleinere Klassen dieselbe Siegeschance haben und um den Wettbewerb fair zu gestalten, werden die Schritte mittels einer Formel in Scoring-Punkte umgerechnet, die miteinander verglichen werden. Für ihre Leistung erhielten Elo and the cool kids nicht nur den step BraWo-Pokal für den Sieg in der Direktion Peine, sondern auch den bundesweiten step-Pokal.

„Es bestätigt, dass unser Weg richtig ist“

„Ich bin wahnsinnig beeindruckt, dass der step-Champion in diesem Jahr aus dem Peiner Land kommt. Elo and the cool kids haben es mit ihrer großartigen Leistung von 8.540.339 Schritten wirklich verdient“, sagte Stefan Honrath, Botschafter von United Kids Foundations und Leiter der Direktion Peine, bei der Pokalübergabe. „Mit step BraWo versuchen wir, einen Impuls zu mehr Bewegung im Alltag zu setzen. Dass die Schülerinnen und Schüler durch unseren Wettbewerb so motiviert wurden, bestätigt, dass unser Weg richtig ist, mit spielerischen Aktionen gegen die Bewegungsarmut bei vielen Kindern anzugehen.“ Ein mögliches Erfolgsrezept: Der Wettbewerb greift den Trend digitaler Medien auf. Für den Leistungszeitraum werden die Teilnehmenden mit einem digitalen Schrittzähler ausgestattet, der die gelaufenen Schritte aufzeichnet und auf einem digitalen Klassenkonto anonymisiert zusammenträgt.

Motivation in der gesamten BraWo-Region

Nicht nur in Peine waren Schüler im Rahmen von step BraWo aktiv, sondern auch in den übrigen Direktionen der Volksbank BraWo aus Braunschweig,

Welt-
umrundungen **20,8**

4.095 Kinder **52**
Schulen

853.186 Kilometer

1.246.546.939
Schritte

200 Klassen

Gifhorn, Salzgitter und Wolfsburg bewegten sich Kinder anlässlich step BraWo. 200 Klassen von insgesamt 52 Schulen nahmen am Wettbewerb teil. 4.095 Kinder erzielten so 1.246.546.939 Schritte und waren mit großer Leidenschaft beim Wettbewerb dabei. Unglaubliche 853.186 Kilometer und somit 20,8 Weltrundungen sind so im vergangenen Wettbewerbszeitraum über alle Direktionen hinweg zusammengekommen. Initiiert wurde die Bewegungsinitiative von fit4future foundation in Zusammenarbeit mit United Kids Foundations sowie der Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V. und wird auch im nächsten Jahr fortgeführt werden. Dabei steht bereits fest: 2.600 Kinder werden bereits im Schuljahr 2023/2024 an step BraWo teilnehmen.



Stefan Honrath, Botschafter von United Kids Foundations, Klassenlehrerin Frau Koglin, Schulleiterin Frau Eckardt sowie Malte Heinemann, Geschäftsführer der fit4future foundation Germany, freuten sich mit den Schülern über die erzielte Platzierung beim step BraWo-Wettbewerb.





Die BraWo McArenas machen Sport für Groß und Klein unabhängig von Wind und Wetter möglich.

Sport, Spiel und Spaß

Die BraWo McArenas sind eine innovative Mischung aus Sporthalle und Sportplatz

Sport bei jedem Wetter, das machen die barrierefreien BraWo McArenas in Gifhorn und Peine möglich. Die überdachten Kunstrasenplätze bieten ein allwettertaugliches, vielfältiges Sportangebot. Die Freilufthallen bieten an 365 Tagen im Jahr Sport, Spiel und Spaß an der frischen Luft und gleichzeitig optimalen Wetterschutz bei Regen oder Schnee. In den heißen Sommermonaten freuen sich die Sportler zusätzlich über den Schatten.

Beste Bedingungen bei jedem Wetter und 100 Prozent Sport, Spiel und Spaß garantieren die multifunktionalen BraWo

McArenas in Gifhorn und Peine. Die innovativen Freilufthallen stehen Vereinen, Betrieben, Hobbymannschaften und Familien überregional zur Verfügung und können mit wenigen Klicks über das Onlinebuchungssystem reserviert werden. Große und kleine Kicker, Vereinsmannschaften und Freizeitteams, Betriebssport und Kindergeburtstage – alles ist möglich, alle sind herzlich willkommen.

Sport mit Premium-Ausstattung

Der unverfüllte Kunstrasen ist mit Markierungen für Fußball und

Volleyball versehen. Dementsprechend gehören zur Ausstattung Fußballtore sowie ein Volleyballnetz, das höhenverstellbar außerdem für Fußballtennis oder Badminton genutzt werden kann. Die Anlage für die Torschuss-Geschwindigkeitsmessung und der Torzähler runden das Topangebot ab. Für andere Sportarten, wie z. B. Yoga, Zumba oder Pilates, sind die BraWo McArenas ebenfalls bestens geeignet. Ein besonderes Highlight ist das LED-Flutlicht mit automatischer Steuerung, sodass den sportlichen Aktivitäten bei Dämmerung oder Dunkelheit nichts im Wege steht. „Jeder kann hier wetterun-

abhängig seiner Lieblingssportart nachgehen und findet eine ideale Trainingsfläche vor“, erklärt Meike Krenz, Geschäftsführerin der BraWo McArenas. Ein besonderes Highlight: Vereine, öffentliche Einrichtungen und Stammkunden erhalten Sonderrabatte.

Spielfeld mit vollem Spielspaß

Ein großes Angebot mit vielfältigem Equipment finden die Sportler in den auf den Geländen frei zugänglichen Materialhütten. Dieses Angebot trifft auf eine große Nachfrage: Ab Freitagnachmittag und über das Wochenende sind die Freilufthallen so gut wie immer ausgebucht.

„Ganz besonders, wenn die Kinder zum Trainieren kommen, sieht man schon den Wow-Effekt in ihren Augen glänzen“, freut sich Meike Krenz.

EINE HALLE FÜR ALLE(S)



Top-Sportbedingungen

- Recyclefähiger Premium-Kunstrasen
- Komplett überdacht, bei jedem Wetter Sport an der frischen Luft
- Moderne sensorgesteuerte LED-Hallenbeleuchtung
- Geschlossener Court mit Bande und Ballfangnetzen
- Interaktive Spielstandsanzeige mit Torzähler
- Bluetooth-Musik-System
- Individuelle Netz-Spannvorrichtung für Volleyball, Fußballtennis etc.
- Torschuss-Geschwindigkeitsmessung

Sport bei jedem Wetter

- Flutmulde Gifhorn, Winkeler Straße 2 c, 38518 Gifhorn
- BBS Vöhrum, Pelikanstraße 12 a, 31228 Peine
- In Planung: Braunschweig, Salzgitter, Wolfsburg

Vereine, Hobbyteams, Sportkurse, Familien, Betriebsmannschaften, Schulen, Kindergeburtstage, Turniere, Incentives, Bewegungsangebote

Viele Extras für noch mehr Spaß

- Kostenlos Spiele und Spielmaterial ausleihen
- Einladungskarten zum Download
- In Gifhorn: Gastronomie mit Kids-Menü direkt nebenan
- Onlinebezahlungs- und -buchungssystem
- Rabattaktionen
- BubbleSoccer

Informationen zu den Hightech-Freilufthallen: www.brawo-mcarenas.de



„Mit unseren Freilufthallen bieten wir vielen Sportbegeisterten ganzjährig die Möglichkeit, aktiv zu sein.“

Meike Krenz, Geschäftsführerin BraWo McArenas

Für eine bessere Gesellschaft

Engagement intensiv und vielfältig unterstützen

Gesellschaftliches Engagement wird immer wichtiger, die Nachfrage steigt seit Jahren, der Bedarf ist konstant hoch. Um diesen Entwicklungen gerecht zu werden, erhalten Stiftungen und Non-Profit-Organisationen Unterstützung von der Braunschweiger Engagement-Zentrum GmbH, die zusätzlich das Vernetzen der Teilnehmenden aktiv fördert.

Seit ihrer Gründung 2015 hat sie ihr Angebot deutschlandweit professionell erweitert. Mit ihren vielseitigen Dienstleistungen unterstützt sie die Arbeit von aktiven gemeinnützigen Organisationen wie Stiftungen sowie das Engagement von Privatpersonen und Unternehmen. „Wir setzen uns für eine Gesellschaft ein, in der sich immer mehr Menschen langfristig für die Lösung ge-

sellschaftlicher Herausforderungen engagieren“, erklärt Monika Schmidt, Geschäftsführerin der EngagementZentrum GmbH. Sie weiß: Kooperationen sind der Schlüssel für nachhaltige Erfolge.

Kennen Sie die Schwarmfinanzierung?

Gemeinnützige Projekte benötigen häufig Spenden für

eine solide Finanzierung. Dabei hilft das Crowdfunding, zu Deutsch Schwarmfinanzierung. Das Crowdfunding-Prinzip ist einfach: Es ist häufig leichter, 100 Personen zu finden, die für ein bestimmtes Projekt einen Betrag von fünf Euro geben, als nur einen Geldgeber, der 500 Euro spendet. Quantität bringt hier den entscheidenden Vorteil. „Diese alternative Finanzierungsform eignet sich insbesondere für Vorhaben und Projekte von gemeinnützigen Organisationen“, so Matthias Marx, Fundraising- und Stiftungsberater im EngagementZentrum.

Auf der BraWo-Spendenplattform „Viele schaffen mehr“ finden gemeinnützige Projekte und

helfende Menschen zusammen. „Wir ermöglichen gemeinnützigen Organisationen kostenlos, ihre sozialen und gemeinnützigen Projekte vorzustellen, für die sie finanzielle Unterstützung erbitten“, erklärt der bundesweit anerkannte Fundraising-Spezia-

list. Auf dieser Internetseite kann jeder einfach online für diese Projekte spenden. Alle Spenden fließen bei erfolgreichem Abschluss des Crowdfunding-Projekts zu 100 Prozent an die dahinterstehende gemeinnützige Organisation.



Monika Schmidt,
Geschäftsführerin der
EngagementZentrum
GmbH

„Das Engagement-Zentrum ist die zentrale Anlaufstelle für gesellschaftliches Engagement.“

Monika Schmidt, Geschäftsführerin
der EngagementZentrum GmbH



Matthias Marx, Fund-
raising- und Stiftungs-
berater, Engagement-
Zentrum GmbH

BraWo-Spendenplattform „Viele schaffen mehr“

- erfolgreichste „Viele schaffen mehr“-Crowdfunding-Plattform Norddeutschlands
- Erfolgsquote: über 90 %

Weitere Informationen
finden Sie hier
[www.viele-schaffen-mehr.de/
brawo-spendenplattform](http://www.viele-schaffen-mehr.de/brawo-spendenplattform)



Einfach Stiften

Mittels Crowdfunding zum Stiftungsfonds

Einfache Gründung, professionelle Verwaltung, höhere Erträge. Unter dem Dach der BraWo Stiftergemeinschaft wird Stiften leicht gemacht. Mit ihrer Stiftungsexpertise will sie das gemeinschaftliche Engagement von Bürgern, Vereinen und Unternehmen auf eine breitere Basis stellen.

Die BraWo Stiftergemeinschaft spricht eine Einladung zum Mitmachen aus. Unter ihrem Dach können Stiftende schnell und einfach ihre Unterstiftung mit eigenem Namen einrichten und sich so dauerhaft für ihre Herzensangelegenheit engagieren.

Das Kapital wird mit dem der anderen Stiftungsfonds unter dem Dach der Stiftergemeinschaft angelegt. Die Erträge fließen jeweils dem zuvor festgelegten Zweck jährlich zu. Sie bilden damit eine verlässliche Größe für die begünstigte Institution und helfen bei der Bewältigung der Aufgaben. Verwaltet wird das Geld der Stifter von der BraWo Stiftergemeinschaft. Bereits mit 25.000 Euro ist die Gründung

eines Stiftungsfonds auf den Wunschnamen möglich. Unterstützt wird die BraWo Stiftergemeinschaft von der EngagementZentrum GmbH. Als Bindeglied koordiniert sie die Abläufe auf der Crowdfunding-Plattform und übernimmt die Verwaltung der Stiftungsfonds.

Stiftungsfonds: die persönlich(st)e Art für gemeinnützige Hilfe

Grund zum Jubeln gab es am 2. Juli 2022 für den Sportverein Brackstedt. Dieter Schulze, der von 1967 bis 2017 als erster Vorsitzender maßgeblich zur positiven Entwicklung des Vereins beitrug, sorgte für einen besonderen Moment. Zur nachhaltigen Förderung des Sportvereins hatte er einen Stiftungsfonds mit einem Stiftungsvermögen von 50.000 Euro gegründet, die „Dieter Schulze Sportstiftung“. Mit ihr möchte er den Sport, ins-

besondere die sportlichen Aktivitäten des SV Brackstedt e. V., langfristig unterstützen. „Ich habe lange überlegt, wie ich mein gemeinnütziges Wirken fortsetzen und dabei meinen Namen für die Nachwelt erhalten kann. Mein Ziel ist es, den SV Brackstedt nachhaltig zu fördern, aber mit möglichst geringem Aufwand und ohne großartige Formalitäten“, erklärt der Stifter.

Crowdfunding für Stiftungsfonds

Ende 2022 stellte die Hospiz Salzgitter gGmbH ihr Engagement und den Wunsch zur nachhaltigen Sicherung des Hospizes auf der Onlineplattform „Viele schaffen mehr“ einer breiten Öffentlichkeit vor – und es wurde ein voller Erfolg. Innerhalb von acht Wochen sammelte das Hospiz 33.590 Euro und gründete damit den „Stiftungsfonds Hospiz Salzgitter“.

„Es gibt die Stiftergemeinschaft, weil es vielen Menschen ein innerer Antrieb ist, nachhaltig etwas zu fördern, was ihnen am Herzen liegt.“

Claudia Kayser, Vorstandsvorsitzende der Stiftergemeinschaft

So funktioniert ein Stiftungsfonds

Was ist ein Stiftungsfonds

Ein Stiftungsfonds ist eine Zustiftung. Er ermöglicht dem Zustifter, die Organisation einer bereits bestehenden Stiftung wie die BraWo Stiftergemeinschaft zu nutzen, sodass ihm kein großer Aufwand für die Gründung und Verwaltung entsteht. Das Stiftungsfondsvermögen geht als Träger in das Stiftungsvermögen der Stiftung auf. Wie bei Stiftungen üblich, hat der Stiftende keinen Zugriff mehr auf das gestiftete Vermögen. Es dient über den vom Stifter definierten Zweck.

Wie wird das Geld angelegt?

Die Gelder aller Stiftungsfonds unter dem Dach der Stiftergemeinschaft werden von der Stiftergemeinschaft angelegt und verwaltet. Dies ermöglicht bessere Konditionen bei der Anlage.

Was geschieht, wenn ein Projekt wegfällt, das aus einem Stiftungsfonds gefördert wird?

Ist die vom Stifter festgelegte Förderung durch den Stiftungsfonds nicht mehr möglich, wird bereits im Vertrag definiert, dass die Stiftergemeinschaft in so einem Fall eine Institution sucht, die dem ursprünglich definierten Zweck möglichst nahe kommt.



Britta Bötel vom Hospiz Salzgitter und Claudia Kayser von der BraWo Stiftergemeinschaft (v. l.) freuen sich über die Eröffnung des Stiftungsfonds.

Perspektiven für die Zukunft

Stiftungsarbeit so wichtig wie nie

2022 hatte es in sich. Krise folgte auf Krise – trotzdem gab es positive Meldungen, Mut machende Entwicklungen. Im Interview spricht Thomas Fast, Vorsitzender der Volksbank BraWo Stiftung, über das, was ihn in den vergangenen Monaten besonders berührt hat, darüber, wie er und sein Team Stiftungsarbeit interpretieren und wo aus seiner Sicht noch enormer Handlungsbedarf in der Gesellschaft besteht.

Worum geht es bei Ihrer Stiftungsarbeit, was ist Ihr Ziel?

„Wir wollen Menschen, insbesondere Kindern und Jugendlichen, Hoffnung schenken, ihnen Perspektiven und Wege zeigen. Sie sollen spüren, dass sie nicht allein sind.“

Ist nach Corona wieder Normalität eingeleitet?

„Wir waren auf einem sehr guten Weg, konnten bspw. für Kinder wieder lebenswichtige Schwimmkurse anbieten. Als im Februar 2022 der Ukraine-Krieg begann, änderte sich die Lage schlagartig. Innerhalb kürzester Zeit ging es darum, traumatisierten Kindern zu helfen, Unterkünfte und Freizeitbeschäftigungen zu organisieren.“

Welchen Stellenwert bekommen Partner in so einer Situation?

„Dass wir so schnell und effizient helfen können, ist ein Zusammenspiel von mehreren Faktoren: Wir sehen die Problematik und erkennen, wo wir ansetzen können. Zusätzlich stehen uns ein wertvolles Netzwerk und engagierte Partner zur Seite. Wie zum Beispiel die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V., deren Hilfe von unschätzbarem Wert ist.“

Wird Hilfe auch über die sechs RTL-Kinderhäuser in der BraWo-Region organisiert?

„Als eine RTL-Musterregion stehen wir im engen Kontakt und stimmen uns über die sich verändernden Bedürfnisse ab. Im Herbst 2023 planen wir ein großes Treffen, bei dem sich alle Leitenden der Kinderhäuser treffen.“

Schauen wir von den Herausforderungen zu den Erfolgen. Was hat Sie 2022 persönlich besonders berührt?

„Das war die unglaubliche Summe von einer Million Euro, die wir vom RTL-Spendenmarathon für ukrainische Flüchtlingskinder erhalten haben. Damit konnten wir gemeinsam mit der Diakonischen Jugend- und Familienhilfe Kästorf sowie dem Landkreis Gifhorn das Projekt GifHelp in kürzester Zeit als das größte Projekt seiner Art in Gifhorn an den Start bringen.“

Unterstützen Sie uns!

Damit wir helfen können, benötigt es Hilfsmittel, Menschen und finanzielle Mittel.

Projekte, die Ihre Aufmerksamkeit brauchen:

- Geflüchtete Kinder in der BraWo-Region
- Inklusionstraining Rocky
- Resilienz-Kurse in Peine für alle Altersgruppen
- Gehörlosen- und Schwerhörigenttraining für Kinder
- Starke Kids in Wolfsburg
- Unterstützung bei Klausurvorbereitungen
- Bildungshelden in Salzgitter



„Wir bleiben dran, geben nicht auf!“

Thomas Fast, Vorsitzender der Volksbank BraWo Stiftung

An wen richtet sich GifHelp?

„Insbesondere an geflüchtete Familien aus der Ukraine, aber es steht auch Kindern und Jugendlichen anderer Nationalitäten offen.“

Welche Unterstützung kann GifHelp geben?

„Im Schwerpunkt über Bildungs-, Sport- und Musikangebote. Die Kinder wurden entwurzelt, müssen oft traumatische Erlebnisse verarbeiten. Deswegen soll 2023 das Angebot noch um Psychotherapeuten erweitert werden.“

Worauf müsste aus Ihrer Sicht zukünftig noch viel stärker der Fokus gerichtet werden?

„Ich sehe großen Handlungsbedarf in unserer gesamten Region. Nehmen wir nur einmal die Brennpunktschulen. Durch Corona und den Ukraine-Krieg werden z. B. Anti-Aggressionstrainings nur noch reduziert angeboten.“

Was denken Sie, was ist in den nächsten Monaten, Jahren zu erwarten?

„Schon jetzt ist klar, die Herausforderungen für Stiftungen, Vereine, Tafeln werden zunehmen. Die Bedarfe steigen unkontrollierbar, und für diese Menschen muss es Lösungen geben. Ich mache das

mal an einem Beispiel deutlich: Als wir mit unserer Weihnachtsinitiative 2008 gestartet sind, haben wir 79 Kinder in einkommensschwachen Familien mit Weihnachtspäckchen überrascht. Den größten Sprung von 799 auf über 1.200 Kinder erlebten wir von 2021 auf 2022. Das zeigt leider sehr deutlich die Situation der Familien.“

Vor diesem Hintergrund, was haben Sie sich mit Ihrer Stiftung für 2023 vorgenommen?

„Wir richten unser Engagement darauf, die Kinderzufriedenheit 2023 zu erhöhen. Wir bekämpfen weiter die unterschiedlichen Facetten der Kinderarmut und kümmern uns darum, dass Kinder nicht auf die schiefe Bahn geraten.“

Die Region kann also weiter auf Sie und auf die Hilfsprojekte zählen?

„Auf jeden Fall! Unsere sechs RTL-Kinderhäuser sind bis 2025 finanziert. Das Eine-Million-Projekt GifHelp wird fortgesetzt, so wie das Projekt „Klasse! Wir singen“. Bei diesem Projekt bildeten ca. 20.000 Kinder aus teilweise stark finanziell benachteiligten Familien in der Volkswagenhalle einen beeindruckenden Chor, der ihnen sehr viel Mut und Zuversicht gab. Und das sind nur einige Beispiele unseres breiten Hilfsangebots.“

Zukunft gestalten

Die Welt für unsere Kinder besser machen

Sechs von zehn Kindern können bei ihrer Einschulung keinen Purzelbaum schlagen. Jedes fünfte Kind in Deutschland leidet an Übergewicht. Und die Alarmzeichen werden immer deutlicher.

Dieser negative Trend muss dringend umgekehrt werden. Dafür arbeitet die Volksbank BraWo Stiftung im Rahmen von United Kids Foundations seit Jahren eng mit der fit4future foundation Germany (vormals Cleven-Stiftung) zusammen. Das Hauptanliegen der von Dr. h. c. Hans-Dieter Cleven ins Leben gerufenen Stiftung ist es, Kinder und Jugendliche zu einem aktiven und nachhaltig gesunden Lebensstil zu motivieren und spielerisch ihre Gesundheitskompetenzen zu stärken. Das gelingt durch mehr Spaß an regelmäßiger Bewegung und gesunder Ernährung, der Stärkung von kognitiven Fähigkeiten und

einer Verbesserung der psychischen Gesundheit. Seit 2016 hat die Stiftung die DAK-Gesundheit als Kompetenzpartner an ihrer Seite.

Start der gemeinsamen Partnerschaft mit fit4future

Sowohl die fit4future foundation als auch das Kindernetzwerk United Kids Foundations verfolgen das gemeinsame Ziel, Kindern und Jugendlichen eine nachhaltig gesunde Zukunft zu ermöglichen. Aus diesem Grund war United Kids Foundations von Beginn an ein starker Partner der fit4future foundation und holte die Bewegungsprogramme der Stiftung in die BraWo-Region. Der Start der gemeinsamen Erfolgsgeschichte: Ab 2006 setzte das Kindernetzwerk



Von links: Jürgen Brinkmann (Mitglied des fit4future foundation-Vorstands), Dr. h. c. Hans-Dieter Cleven (Stiftungsgründer fit4future foundation), Robert Lübenoff (Vorstandsvorsitzender fit4future foundation)

so die Initiative fit4future für Kinder im Alter von sechs bis zwölf Jahren an Grund- und Förderschulen in der BraWo-Region um. Dieses Gesundheitsprogramm erreichte hier mehr als 120 Grundschulen und hat sich mittlerweile zur größten Präventionsinitiative für Kinder und Jugendliche in Deutschland entwickelt.

Bewegungsprogramme erreichen über drei Millionen Kinder und Jugendliche

Inzwischen wurde das ursprüngliche Programm um das Modul Verhältnisprävention zur Schaffung einer gesundheitsförderlichen Lebenswelt erweitert und einer breiteren Zielgruppe zugänglich gemacht. Neben fit4future Kids für die Sechs- bis Zwölfjährigen, gibt es seit 2019 fit4future Teens für Kinder und Jugendliche von zehn bis 19 Jahren auf weiterführenden Schulen. Seit 2020 werden mit fit4future Kita die drei- bis sechsjährigen Kinder in Kindertagesstätten angesprochen. Darüber hinaus werden im Rahmen von United Kids Foundations

„Gemeinsam können wir mehr erreichen.“

Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender Volksbank BraWo und Mitglied des Vorstands fit4future foundation Germany

über die fit4future foundation auch die Programme step BraWo (weitere Infos auf Seite 174/175) sowie deinsport.de in der BraWo Region umgesetzt. Bei letzterem bildet United Kids Foundations ein Netzwerk mit der Sportjugend Niedersachsen, die das Projekt mit den für die Städte zuständigen Sportbünden koordiniert. Bis 2024 werden 5.600 Kinder an Schulen in Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg den Parcours des „Finde Deinen Sport Tages“ von deinsport.de durchlaufen, um eine Empfehlung für „ihren Vereinssport“ zu erhalten. Zusammengerechnet erreichten die Programme der fit4future foundation Germany bereits über drei Millionen Kinder und Jugendliche in Deutschland – Zahl steigt.

Foundation mit neuem Vorstand

Seit Mai 2022 ist Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, neu im Vorstand der fit4future foundation Germany. „Es ist für mich eine Ehre und Verpflichtung zugleich, dem Vorstand der fit4future foundation Germany anzugehören“, sagt Jürgen Brinkmann. „Die fit4future foundation Germany wird künftig für Projekte, Organisationen und Persönlichkeiten offen sein, die sich gemeinsam mit uns in ganz Deutschland für das Wohl der Kinder und Jugendlichen einsetzen.“





Verantwortung für unsere Umwelt

Die BraWo-Strategie für mehr Nachhaltigkeit

Nachhaltige Unternehmensführung ist für die Volksbank BraWo das Fundament für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit und ein wesentlicher Bestandteil ihrer Unternehmensstrategie. Ihr nachhaltiges Management basiert auf drei Pfeilern: Ökonomie, Soziales und Ökologie. Damit soll ein langfristiger Nutzen für sämtliche Anspruchsgruppen, das Gemeinwesen, unsere Mitarbeitenden,

unsere Kunden und Geschäftspartner sowie für die Umwelt geschaffen werden.

Mit ihrem Engagement und eigenen Anspruch als Maßstab leistet die Volksbank BraWo einen wesentlichen Beitrag, die Lebensqualität für die Menschen in der BraWo-Region zu bewahren und zu steigern. Gleichzeitig optimiert sie den mit ihrer Wertschöpfungskette verbundenen Ressourcenverbrauch und senkt

durch sie verursachte Umweltbelastungen. Ein konsequentes Energiemanagement sorgt dafür, dass der ökologische Fußabdruck sich kontinuierlich verkleinert. Gleichzeitig setzt sie neue Impulse: Sie unterstützt als Spender, Sponsor und Stifter Projekte aus den Bereichen Kunst, Kultur, Sport, Umwelt und Soziales. Mit ihrem gelebten Engagement übernimmt sie bewusst eine Vorbildfunktion.

Gemeinsam nachhaltig – Ziele brauchen Taten und Engagement

Die BRAWO GROUP verbindet mit ihrer permanenten Weiterentwicklung ihres Leistungsangebots die wirtschaftliche Wertschöpfung mit ökologischer und sozialer Verantwortung. Das genossenschaftliche Prinzip stärkt diesen Standpunkt zusätzlich und unterstreicht, dass der Mensch, die Umwelt, die regionale Wirtschaft und der Fortschritt einen hohen Stellenwert einnehmen.

Diese soziale, ökologische und unternehmerische Verantwortung ist im Kerngeschäft der Volksbank verankert und ist Triebfeder für die gesamte Unterneh-

mensgruppe. Ein umfassendes, alle Stakeholder betreffendes Thema ist die Digitalisierung. Gewünscht ist die schnelle und unkomplizierte Bereitstellung digitaler Dienstleistungen sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter. Viele digitale Angebote sind bereits umgesetzt, weitere werden in Zukunft folgen.

Wald für die nächsten Generationen

Insgesamt 15.140 Euro übergibt die Volksbank BraWo für die abgeschlossenen TutGutKredite in 2022 zugunsten des United Kids Foundations Walds. Das entspricht genau 3.028 Bäumen. Hinzu kommen 5.000 Euro aus

25.640 Euro

werden von der Volksbank BraWo durch den TutGutKredit, die Weltsparewoche und den LupoLeo Award im United Kids Foundations Wald gespendet,



das entspricht **5.128** Bäumen.

der Weltsparewoche 2022 und 5.500 Euro, die beim LupoLeo Award zusammenkamen. Insgesamt unterstützte die Bank den Wald mit 25.640 Euro beziehungs-



Mit ihrem Engagement im Bereich Nachhaltigkeit will die Volksbank BraWo einen Beitrag dazu leisten, die Lebensqualität für Menschen in der Region zu bewahren und zu steigern.



10.476.168 kWh

speiste der Solarpark „Schleizer Dreieck“ 2022 in das Netz ein

+ 6,85 Prozent



Mitarbeitende der Volksbank BraWo beteiligten sich begeistert beim „Stadtradeln“, der weltweiten Aktion des Klima-Bündnisses zur Vermeidung von CO₂.

weise 5.128 Bäumen, die auf der wieder aufzuforstenden Fläche im Harz gepflanzt werden.

2023 wird die Aktion, die auf Nachhaltigkeit angelegt ist und in Kooperation mit den Niedersächsischen Landesforsten stattfindet, selbstverständlich fortgesetzt. In der Direktion Salzgitter der Volksbank BraWo wird zudem zu besonderen Geburtstagen der Kunden und Mitglieder eine Baumspende für das Waldprojekt geschenkt und somit auf den üblichen Blumenstrauß verzichtet.

Energieversorgung mit Ökostrom

Auf ihrem Weg, ein CO₂-neutrales Unternehmen zu werden, ist die Bank einen großen Schritt vorangekommen. Zum Jahreswechsel hat sie 2020/2021 den kompletten Strombedarf auf Ökostrom umgestellt.

Über die CO₂-neutrale Stromproduktion ihres Solarparks „Schleizer Dreieck“ speiste die BRAWO GROUP 2022 Stromenergie in Höhe von 10.476.168 Kilowattstunde in das Netz ein, was einer Steigerung von 6,85 Prozent entspricht. Der Solarpark geht in die eigens dafür gegründete Tochtergesellschaft BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG ein und ist fester Bestandteil des Konzerns.

Die bereits auf einigen unserer Filialen installierten Fotovoltaikanlagen reduzieren zusätzlich den Verbrauch fossiler beziehungsweise nicht erneuerbarer Energien. 2022 wurden hierüber bereits 539,86 Gigajoule ins Netz eingespeist.

Über ein Tochterunternehmen, die BraWo Green Power BHKW BraWoPark GmbH, wird zudem ein eigenes Blockheizkraftwerk betrieben. Das BraWoPark Business Center I wird somit wirtschaftlich

als auch ökologisch sinnvoll kostengünstig mit Strom und Wärme versorgt.

Digitale Lösungen sparen massiv Papier ein

Im Vergleich zum produzierenden Gewerbe spielen Ressourcen und Emissionen bei einem Finanzdienstleistungsunternehmen eine untergeordnete Rolle. Dennoch führte die Volksbank BraWo bereits vor einigen Jahren das papierlose Büro ein. Über die Digitalisierung nahezu sämtlicher Unterlagen (bspw. Kunden-, Kontenunterlagen, Kreditakten) und die Anpassung der entsprechenden Prozesse (bspw. elektronische Unterschrift) konnte massiv Papier eingespart werden.

Im eigenen Haus schonend mit Ressourcen umzugehen und den ökologischen Fußabdruck möglichst klein zu halten, ist eine wichtige Aufgabe jedes Mitar-

beiters der BRAWO GROUP. Die Mitarbeiter achten aufmerksam auf die Auswirkungen ihres Arbeitsalltags auf die Umwelt und leisten engagiert ihren persönlichen Beitrag zum Ressourcen- und Klimaschutz.

Diese Sensibilisierung für den Umwelt- und Klimaschutz erfolgt z. B. über das Projekt „Digitalisierung“. Hier wurde eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen, um Kunden für die intensivere Nutzung von elektronischen Postfächern und Kontoauszügen zu begeistern.

Ressourcen schonen mit System

In der Umsetzung vollständig digitalisierter Prozessketten sieht die Bank – neben der Einsparung von Papier – einen entscheidenden Erfolgsfaktor, um Zeit- und Kostenersparnisse bei der Bearbeitung von Geschäftsvorfällen zu realisieren. Dabei geht es

weniger um die Bereitstellung elektronischer Daten. Vielmehr wird es künftig von zentraler Bedeutung sein, mithilfe von IT-Systemen Daten so zu verwerten beziehungsweise vorzubereiten, dass Routinearbeiten weitgehend automatisiert durchgeführt werden und die jeweiligen Bearbeiter sich auf kundenorientierte, wertschöpfende und komplexe Sachverhalte fokussieren können.

Kontinuierlich wird die Anzahl der Arbeitsplatzdrucker überprüft und wo möglich reduziert. Alle Arbeitsplatzdrucker sind mit dem Umweltlabel „Blauer Engel“ ausgezeichnet. Hierbei handelt es sich um Geräte, die sich durch langlebige und recyclinggerechte Konstruktion, Vermeidung und Verminderung umwelt- und gesundheitsbelastender Materialien, geringen Stromverbrauch sowie durch geringe Emissionen von Geräuschen und Schadstoffen auszeichnen. Das wirkt sich positiv auf

die Gesundheit der Mitarbeiter aus und senkt die Umweltmissionen.

Digitale Arbeitswelt – modern und flexibel

Gewünscht ist die schnelle und unkomplizierte Bereitstellung digitaler Dienstleistungen sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter. Dazu zählen das mobile Arbeiten genauso wie die Online-Einreichung von Krankenscheibungen. Viele digitale Angebote sind bereits erfolgreich etabliert, weitere Innovationen werden sukzessive umgesetzt.

Mit Rad und Bahn für den Klimaschutz

Mitarbeitende der Volksbank BraWo beteiligten sich begeistert beim „Stadtradeln“, der weltweiten Aktion des Klima-Bündnisses zur Vermeidung von CO₂. Die Volksbank BraWo registrierte sich

mit 31 Mitarbeitenden als Team und konnte 4.032 Kilometer beitragen. Damit konnten immerhin 620,8 Kilogramm CO₂ vermieden werden.

Auch außerhalb punktueller Aktionen können Mitarbeitende durch das vergünstigte Job-Abo komfortabel etwas für den Klimaschutz tun. Die vergünstigten Monatskarten nutzen aktuell 81 Mitarbeiter der Volksbank BraWo. Die seit dem 1. April 2021 bestehende Möglichkeit, Dienstfahräder zu leasen, erfreut sich in der Belegschaft der Volksbank BraWo weiterhin großen Interesses.

Frische Ideen willkommen

Bereits 2018 entwickelten Auszubildende der Volksbank BraWo ein bankweites Nachhaltigkeitskonzept mit den Schwerpunkten Facility Management, betriebliches Gesundheitsmanagement und Mitarbeiterbindung. Damit

soll einerseits eine Struktur mit einer ganzheitlichen Betrachtung geschaffen werden. Das Konzept wird im laufenden Prozess aktualisiert. Ferner kann sich jeder im Unternehmen, in den Tochtergesellschaften oder dem Verbund beschäftigte Mitarbeitende oder Auszubildende an der „BraWo Idee“ beteiligen. Nach erfolgreicher Umsetzung des Vorschlags erhält der Mitarbeitende eine Prämie.

Außerdem haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, sich aktiv an der Teilnahme des Nachhaltigkeitsberichts zu beteiligen, indem sie ihre Ideen für nachhaltige Themen aus ihren Abteilungen einbringen können.

Klimafreundliche Fahrzeuge senken Emissionen

Vorschreitende Mobilität ist wichtig. Fakt ist jedoch auch, dass

Autos einen erheblichen Anteil an dem Ausstoß von Treibhausgasen haben. Dieser Entwicklung wirkt die BRAWO GROUP mit der Neustrukturierung ihres Fuhrparks entgegen. Durch die Anschaffung weiterer Hybridfahrzeuge konnte der CO₂-Ausstoß erneut gesenkt werden.

Nachhaltiges Bauen und Sanieren

Im Real Estate-Bereich erfolgt die Kombination von Nachhaltigkeit und Innovation auf Basis der aktuellen Nachhaltigkeits- und Megatrends. Sowohl bei der blueorange Advisory GmbH, blueorange Development 21 GmbH Berlin, blueorange Development Partner GmbH als auch bei der



Die BRAWO GROUP strukturiert ihren Fuhrpark neu und setzt zunehmend auf Elektro- und Hybridfahrzeuge.

Kleine Schritte für die Umwelt

Die Volksbank BraWo baut ihren Fuhrpark auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge um. Mittlerweile verfügt sie über 19 dieser klimafreundlicheren Autos. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus dem Klimaprogramm der Volksbank BraWo. Die aktuellen Verbrauchstendenzen zu Strom, Heizenergie, Papier etc. sind in der DNK-Erklärung unter Kriterium 12 „Ressourcenmanagement“ aufgelistet.

www.deutscher-nachhaltigkeitskodex.de



18
Hybridfahrzeuge

1
Elektrofahrzeug

Die Volksbank BraWo führte vor einigen Jahren das papierlose Büro ein und treibt die Digitalisierung in vielen Bereichen verstärkt voran.



Volksbank BraWo Projekt GmbH ist eine definierte Gruppe von Mitarbeitenden dafür verantwortlich. Bei der Umsetzung der nachhaltigen Konzepte wird auf einen bewussten Umgang und Einsatz vorhandener Ressourcen, auf die Minimierung von Energieverbrauch und auf ein Bewahren der Umwelt geachtet.

Gleichzeitig wird auf soziale Aspekte wie die Zufriedenheit der Bewohner eines Projekts oder eine faire Honorierung der Projektpartner achtgegeben. Für eine nachhaltige Bauweise werden verschiedene Zertifizierungskriterien (bspw. DGNB) individuell auf potenziell sinnvolle Gebäudetypen angewandt. Zudem werden die von einem Projekt betroffenen Stakeholder gesondert identifiziert und entlang der Wertschöpfungskette eingebunden.

Bei allen zukünftigen (Bau-) Projekten, die bei der BRAWO GROUP begonnen werden, achtet sie auf Ressourceneffizienz und Klimafreundlichkeit. Für weitere bereits im Bestand befindliche Objekte fließen bei Sanierungen energetische Aspekte und Faktoren in Bezug auf Ressourceneffizienz ein. Bei Neu- oder Umbauprojekten, wie bspw. dem Business Center III, setzt die BRAWO GROUP weiterhin konsequent auf Nachhaltigkeit im Bau. Das umfasst ökonomische, ökologische, soziokulturelle und technische Qualitätsaspekte.

Bei Bau- und Umbaumaßnahmen werden gezielt regionale Handwerks- und Gewerbebetrie-

be beauftragt, um die Region weiter zu stärken und so u. a. durch deutlich geringeren Aufwand bei Transport und Logistik Ressourcen einzusparen.

Klimaschutz ist Unternehmenspflicht

Nachhaltigkeit ist ein Grundpfeiler im Klimaschutz. Daher agieren die Töchter der Unternehmensgruppe gleichermaßen für eine nachhaltige Entlastung der Umwelt. Die nachfolgenden Beispiele verdeutlichen dieses Engagement:

- Der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer führte 2022 ein Umweltmanagement nach ISO-Norm ein. Der Fokus liegt



Der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer unterstützte den United Kids Foundations Wald mit 4.000 Bäumen. Geschäftsführer Dirk Mannebach (Mitte) überreicht den symbolischen Scheck an Markus Beese, Botschafter von United Kids Foundations, und Ralf Krüger, Leiter des Forstamts Clausthal von den Niedersächsischen Landesforsten.

hierbei auf der Digitalisierung von Prozessen, um Papier- und Zeitersparnisse zu generieren.

Engagement auf allen Ebenen

Zu seinem 100-jährigen Bestehen in 2022 startete der Versicherungsmakler eine Spendenaktion zugunsten des United Kids Foundations Walds. Zusätzlich verzichtete die Geschäftsführung wieder auf Weihnachtskarten und konnte somit insgesamt 20.000 Euro beziehungsweise 4.000 Bäume dem Waldprojekt zukommen lassen. Außerdem stellte der Versicherungsmakler der Schülerfirma mk:return leere Druckerpatronen zur Verfügung, die gewinnbringend an einen professionellen Aufbereiter verkauft werden. Damit werden Kartuschen und Pa-

tronen nachhaltig und professionell aufbereitet, also Ressourcen gespart. Die Erlöse kommen dem Gymnasium Martino Katharineum in Braunschweig zugute.

- Die Immobilienwirtschaft trägt in ihrer Aufgabe u. a. als Projektentwickler, Planer, Bauherr, Eigentümer in besonderem Maße Verantwortung für die Gestaltung unser aller Lebensräume und somit dafür, positive Impulse in die jeweilige Region zu setzen. Gleichzeitig bilden baukulturelle Werte und gesellschaftliche Akzeptanz die Basis für wirtschaftlichen Erfolg.

Der Real-Estate-Bereich und insbesondere die Gesellschaften Volksbank BraWo Projekt GmbH und blueorange Development Partner GmbH sehen daher die Notwendigkeit, sich im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten

und aus eigener Initiative für einen Paradigmenwechsel und eine neue Baukultur einzusetzen. Der Anspruch der Gesellschaften der BRAWO GROUP ist es, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, damit negative Eingriffe in die Umwelt für alle nachfolgenden Generationen vermieden werden. Infolgedessen bringen sie sich zur Erreichung der Klimaschutzziele aktiv ein. Bei Planung, Errichtung und Betrieb wird eine optimale Ökoeffizienz angestrebt, was ebenso den aktiven Einsatz regenerativer Rohstoffe und recycelbarer Baustoffe sowie Systeme zur Reduktion von Energieverbrauch und Emissionen bei Herstellung und Betrieb unterstellt.

- Die Volksbank BraWo Projekt GmbH und blueorange Development Partner GmbH kombinieren bei ihren Projektent-

wicklungen Nachhaltigkeit und Innovation auf Basis der aktuellen Nachhaltigkeits- und Megatrends. Eine Gruppe aus drei bis vier Mitarbeitenden arbeitet federführend an diesem Entwicklungsprozess.

- Bei der blueorange Development West GmbH werden Nachhaltigkeitsaspekte bei ihren Produkten/Projekten insbesondere im gesetzlich geregelten Verfahren zur Schaffung von Planungsrecht betrachtet (Baubauungsplanbegründung, Umweltverträglichkeitsprüfung, Umweltbericht, Gutachten, Eingriffs-/Ausgleichsregelungen). Nachhaltigkeitsanforderungen sind daher einerseits vorgeblich determiniert, andererseits sind die Mitarbeitenden zu ressourcenschonendem Handeln aufgefordert.
- Die Braunschweiger Immobilien Management GmbH (BIM) kümmert sich um die Verwaltung von Immobilienobjekten. Dabei beschäftigt sie sich täglich mit der Bewirtschaftung der Objekte (Reinigung, Versorgung mit Strom, Wärme und Wasser), dem Werterhalt sowie der Wertsteigerung durch Modernisierung, Sanierung und Instandsetzung. Dabei ist es maßgeblich, die Kennzahlen jedes Jahr zu prüfen und wenn möglich

zu verbessern. Hierdurch sollen Ressourcen gespart werden, die Umwelt entlastet und nachhaltige Konzepte für die Mieter und Eigentümer erzielt werden.

- Zudem fokussiert sich die Partnergengesellschaft Magni3 GmbH über die üblichen „ESG“-Investmentmodelle hinaus auf die Erreichung von mehr Impact. So sollen neben der Vermeidung von Negativkriterien tatsächliche ökologische und/oder sozi-

ale Wirkungen in den einzelnen Projekten erzielt werden.

Vielfältig, wirksam, nachhaltig

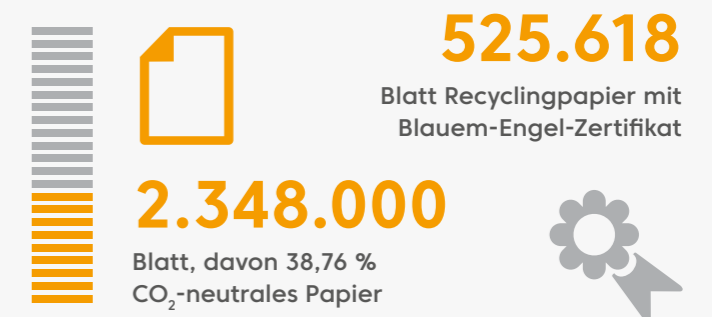
Bei der Umsetzung ihrer nachhaltigen Konzepte achtet die Volksbank BraWo gezielt auf einen bewussten Umgang und Einsatz der vorhandenen Ressourcen, auf die Minimierung des Energieverbrauchs und auf das Bewahren der Umwelt.

Zahlen, Daten, Fakten rund um den Verbrauch

Der langfristige Nutzen resultiert aus einer kontinuierlichen Wertschöpfung, der Schaffung eines hohen Gesellschaftsnutzens und einer größtmöglichen Vermeidung von Umweltbelastungen.

Volksbank BraWo:

Als Kopierpapier wird zu 38,76 Prozent CO₂-neutrales Papier verwendet. Der Kopierpapierverbrauch reduzierte sich um 0,45 Prozent zum Vorjahr auf 2.348.000 Blatt. Gedruckte Kontoauszüge waren bei den Kunden weniger nachgefragt. Der Verbrauch des Kontoauszugspapiers reduzierte sich um 12,64 Prozent auf 4.230.000 Blatt. Werbeflyer und Broschüren wurden ebenfalls um 8,66 Prozent auf 9.974 Exemplare verringert. Für sonstige Druckerzeugnisse wurden 2.015.126 DIN-A4-Papierbögen verbraucht, wovon 525.618 Stück aus Recycling-Papier mit dem Blauen-Engel-Zertifikat bestehen.



Transparenter Dialog

Stakeholder stehen im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie

Die BRAWO GROUP verbindet mit ihrer permanenten Weiterentwicklung ihres Leistungsangebots die wirtschaftliche Wertschöpfung mit ökologischer und sozialer Verantwortung.

Zur Identifikation und Weiterentwicklung unserer Handlungsschwerpunkte beziehen wir unsere Konzernsicht ebenso wie die Perspektive unserer Stakeholder ein, zu denen neben Mitarbeitenden, Kunden, Mitglieder und Lieferanten auch Nichtregierungsorganisationen, eine Vielzahl weiterer Anspruchsgruppen und die Menschen in der Region gehören.

Unser Ziel ist es, Communitys zu stärken, damit sie sich weiterentwickeln können – indem wir allen Stakeholdern branchenführende Produkte und Dienstleistungen anbieten und es damit unseren Kunden sowie unseren Mitarbeitern ermöglichen, ihr volles Potenzial zu entfalten. Ein umfassendes, alle Stakeholder betreffendes Thema ist die Digitalisierung. Gewünscht ist die schnelle und unkomplizierte Bereitstellung digitaler Dienstleistungen sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter. Viele digitale Angebote sind bereits umgesetzt, weitere werden in Zukunft folgen.

Fairness und Kompetenz, Offenheit als Faktor für Kundennähe

Wir unterstützen unsere Kunden weiterhin dabei, diese außerordentlich herausfordernden Zeiten zu meistern und ihre Ziele zu erreichen. Kunden bei ihren Zielen und Transformationsprozessen zu begleiten, steht im Mittelpunkt unserer Strategie.

Im Dialog mit unseren Kunden sind uns Transparenz und Nachvollziehbarkeit bei Produkten oder Dienstleistungen ebenso wichtig wie Respekt, Wertschätzung und Verantwortung.

Vertrauen zählt zu den wichtigsten Grundlagen unseres unternehmerischen Handelns. Dafür haben wir Produkte, Beratung und Dienstleistungen auf unsere Ansprüche an Fairness und Kompetenz sowie an Verantwortung und Nachhaltigkeit geprüft und ausgerichtet.

Aufgrund unseres intensiven Dialogs sind wir in der Lage, unsere Kunden umfassend zu beraten. Wie das Energiehaus Blechinger, einen Familienbetrieb auf Expansionskurs. Die Spezialisten für Fotovoltaik widmen sich einem der brandaktuellen Themen der Gegenwart. Die Leitidee: Licht in Energie umzuwandeln, sich diese nutzbar zu machen und idealerweise unabhängig von externen Versorgern zu sein. Damit liegen Tom und sein Vater Eckhardt Blechinger mit ihrem Familienunternehmen genau im Trend – und sind zukunftsweisend aufgestellt.

Als langjähriger Partner begleitet die Volksbank BraWo im Regionalmarkt Gifhorn-Wolfenbüttel die beiden Geschäftsführer auf ihrem konstanten Wachstumskurs. Wie Vater und Sohn gemeinsam ihr prosperierendes Unternehmen leiten, lesen Sie im Bereich Finance.

Mehrwert(e) schaffen

Fasst man die Themen zusammen, die die Stakeholder über die Volksbank BraWo in 2022 äußern, sind das: hohe Kundenzufriedenheit, Verlässlichkeit in der Geschäftsbeziehung, z. B. die Fortführung des kostenlosen Privatgirokontos (BraWo-Meinkonto), sehr starkes Wachstum im Kundengeschäft 2022. Zum Ende des Jahres 2022 bestanden bereits über 30.000 BraWo-Meinkonten. Zudem standen die Firmenkundenberater wie 2021 in engem Austausch mit ihren Kunden und entwickelten dabei passgenaue Lösungen, um die Auswirkungen des russi-



Die Volksbank BraWo ist Zukunftgeber: Sigmar Gabriel, Schirmherr von „TOP JOB“ (Mitte), übergibt die Auszeichnung an Michael Krupka, Leiter Personal, und Anja-Silke Buchal, Leiterin Personalentwicklung der Volksbank BraWo.



schen Angriffskriegs auf die Ukraine sowie der stark angestiegenen Inflation inklusive der hohen Gas, Mineralöl- und Strompreise zu meistern.

Ausgezeichneter Arbeitgeber

Die Volksbank BraWo ist ein besonders attraktiver Arbeitgeber. Die starke Mitarbeiterorientierung zeigt sich z. B. durch das TOP-JOB-Siegel, das sie im März 2022 bereits zum vierten Mal erhalten hat. Seit 2021 trägt die Bank zusätzlich die Auszeichnung „Zukunftgeber“ in ihrer Region.

Menschenrechte sind universelle Werte

Die Achtung der Menschenrechte sowie die Verhinderung von Kinder- und Zwangsarbeit gehören zum Selbstverständnis der BRAWO GROUP.

Wir sind ein regional ansässiges Unternehmen und arbeiten überwiegend mit vor Ort sitzenden Firmen. Wo immer es möglich ist, vergeben wir die Aufträge an unsere Kunden und Mitglieder. Diese Grundsätze sind in der Mitglieder- und Geschäftsstrategie verankert.

Bei unseren Partnern werden die geltenden Gesetze eingehalten. Dementsprechend gehen wir davon aus, dass die grundlegenden Menschenrechte jederzeit beachtet werden und somit keine wesentlichen Risiken in Bezug auf Menschenrechtsbelange bestehen. Dies wird fortlaufend umgesetzt, ohne zeitlich festgelegte Ziele.

Die zentrale Personalabteilung der Volksbank BraWo ist bei sämtlichen personalpolitischen Maßnahmen

eingebunden. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, über ein anonymes Hinweisgebersystem Menschenrechtsverstöße zu melden.

Null-Toleranz-Strategie bei Korruption und Bestechung

Der Volksbank BraWo ist die Einhaltung von Wohlverhaltensregeln besonders wichtig. Daher hat sie zur Verhinderung von Bestechung oder Korruption einen Verhaltenskodex für Mitarbeiter erlassen. Es gilt dabei eine Null-Toleranz-Strategie.

Die eigenständige Compliance-Abteilung der Volksbank BraWo verantwortet und koordiniert die Einhaltung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Der Leiter der Compliance-Abteilung in seinen Funktionen als Geldwäschebeauftragter und als Beauftragter für Ma-Risk-Compliance wurde für die Unternehmensgruppe berufen. Auf diese Weise gewährleisten wir, dass einheitliche Verfahrens-

weisen zur Verhinderung von dolosen Handlungen in der BRAWO GROUP bestehen.

Für Mitarbeiter, Vorstand und Aufsichtsrat wurde eine Richtlinie für Geschenke formuliert. Sie regelt genau, in welchen besonderen Ausnahmefällen Einladungen etc. von Kunden und Geschäftspartnern angenommen werden dürfen. Grundsätzlich lässt sich die Volksbank BraWo bei ihren geschäftspolitischen Entscheidungen nicht durch Incentives oder Ähnliches manipulieren.

Darüber hinaus tätigt die Volksbank BraWo keine Spenden oder Zuwendungen an Regierungen, Parteien, Politiker oder mit ihnen verbundene Einrichtungen, da sie grundsätzlich unpolitisch aufgestellt ist. Der genossenschaftliche Gedanke ist durchweg demokratisch geprägt. Die Unterstützung nur einer oder weniger Parteien würde diesem Grundsatz im Weg stehen.

Ausbildung, Weiterbildung, Zukunft

Die BRAWO GROUP setzt auf langfristige Mitarbeiterbindung

Auszubilden heißt, jungen Menschen eine Perspektive zu bieten, ihnen das theoretische und praktische Wissen für ihr bevorstehendes Berufsleben zu vermitteln. Aber damit endet der Weg bei der BRAWO GROUP nicht: Weiterbildung, Entwicklung, Ankommen. Das gilt auch für Berufserfahrene – denn die Unternehmensgruppe steht für Arbeitsplätze mit Zukunft.

32 junge Menschen haben im Jahr 2022 eine Ausbildung beziehungsweise ein Duales Studium bei der BRAWO GROUP gestartet, 22 davon bei der Volksbank BraWo. „Die Ausbildung junger Menschen ist uns ein besonderes Anliegen. Wir bilden nicht nur im Kerngeschäft der Bank, sondern auch innerhalb der BRAWO GROUP in diversen Berufen aus“, erklärt Michael Krupka, Leiter Personal. Jeweils zum 1. August eines Jahrs werden Bankkaufleute, Kaufleute für Büromanagement, Kaufleute für Versicherungen sowie duale Studierende im Bereich Finanzdienstleistung oder – seit diesem Jahr – im Bereich Wirtschaftsinformatik gesucht und eingestellt. Entweder erfolgt die Ausbildung unmittelbar bei der Volksbank BraWo oder einem Tochterunternehmen wie z. B. Döhler Hosse Stelzer und der blueorange Development Partner GmbH. „Historisch bedingt liegt unser Schwerpunkt natürlich in der Bankausbildung. Durch unser breit gefächertes Leistungsspektrum in der BRAWO GROUP können wir jedoch unser Ausbildungsangebot stetig erweitern“, freut sich der Personalleiter.

Ausbildung mit Fokus auf Theorie und Praxis

Die Volksbank BraWo bietet 2023 erstmalig das duale Studium der Wirtschaftsinformatik in Zusammenarbeit mit der Welfenakademie an: „Wahrscheinlich denkt man erst einmal nicht an eine Bank bei diesem Berufsfeld. Aber ich kann sagen: Wir sind die richtige Ausbilderin dafür“, weiß Michael Krupka. „Wir haben mit der Welfenakademie eine erfahrene Partnerin an der Seite, die eine fundierte theoretische Ausbildung ermöglicht. In unserem IT-Management erlernen die Studierenden umfassendes Praxiswissen. Zudem haben wir mit der Atruvia AG, dem Digitalisierungspartner der Volks- und Raiffeisenbanken, Experten im IT-Sektor für Hospitationsmöglichkeiten.“ Die Kombination aus Theorie und Praxis liegt bei allen Ausbildungen der BRAWO GROUP im Fokus. Dies resultiert aus der persönlichen Verantwortung der Volksbank BraWo und ihrer Tochterunternehmen, sich bestmöglich auf alle Herausforderungen des Arbeitsalltags vorzubereiten.

„Fit for BraWo“ schafft größtmögliche Praxisnähe

Dazu wurde das „Fit for BraWo“-Trainingsprogramm ins Leben gerufen, um größtmögliche Praxisnähe zu schaffen. Hauseigene Trainer führen

individualisierte Trainings durch, um Auszubildenden losgelöst von den alltäglichen Inhalten einer Ausbildung vielfältige Einblicke in die Praxis zu gewähren. Dabei wird jeder Jahrgang intensiv von einem hauseigenen Trainer begleitet. Erlernt werden bspw. Methoden, in denen Gesprächstechniken und Verkaufspsychologie im Fokus stehen. Jeder Ausbildungsjahrgang erarbeitet im Rahmen von „Fit for BraWo“ ein Projekt und stellt das Ergebnis dem Vorstand der Volksbank BraWo vor – immer mit dem Ziel, sich persönlich als auch fachlich weiterzuentwickeln.

Learning & Development

Die persönliche Weiterentwicklung spielt bei der BRAWO GROUP eine bedeutende Rolle. Zahlreiche Fortbildungsmaßnahmen wie Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklungsseminare oder die BraWo Academy stehen den Mitarbeitenden und Führungskräften bei Bedarf oder auf Wunsch zur Verfügung. „Unsere Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, ihre persönliche Entwicklung aktiv voranzutreiben und zu erleben“, betont der Personalleiter. Um der Bedeutung von Weiterbildung intern einen

Michael Krupka ist seit 2017 Leiter des Personalbereichs der Volksbank BraWo.



Am 1. August 2022 starteten die Auszubildenden in ihre Berufsausbildung bei der Volksbank BraWo und ihrer Tochterunternehmen.





„Unsere Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, ihre persönliche Entwicklung aktiv voranzutreiben.“

Michael Krupka, Leiter Personal

Netzwerken, auch außerhalb der Arbeitszeit

bewussteren Stellenwert zu verschaffen, wurde auch die Bereichsbezeichnung geändert: Aus Personalentwicklung und Ausbildung ist Learning & Development geworden. Darunter sind die Themenfelder Personalentwicklung, Personalrecruiting, Personalmarketing sowie Ausbildung und Studium zusammengefasst.

Neben Weiterbildungsmöglichkeiten will die Unternehmensgruppe durch zahlreiche andere Benefits und Maßnahmen langfristig und nachhaltig Mitarbeitende an sich binden. Hier sind nur beispielhaft die leistungsorientierte Vergütung oder die Mitarbeiterkapitalbeteiligung anzuführen. Doch nicht nur „Hard Facts“ stärken die Mitarbeiterbindung, sondern auch kulturelle Angebote. Um den Zusammenhalt intern auszubauen, wurde beispielsweise das Format „Walk & Talk“ von Mitarbeitenden ins Leben

gerufen: Standortübergreifend treffen sich Mitarbeitende der BRAWO GROUP zu kleinen Wanderungen oder zum Austausch innerhalb des Geschäftsgebiets – Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter oder Wolfsburg – selbst organisiert und aus Freude am gegenseitigen Vernetzen und Kennenlernen. In 2023 wird zudem das neue Format „BraWo Match“ eingeführt. Per Zufallsprinzip werden Kollegen der BraWo für ein kurzes Gespräch während der Arbeitszeit einander zugelost, um auch das Netzwerk über die eigene Abteilung hinaus zu stärken.

Auszeichnungen und Qualitätssiegel

Das Engagement der Volksbank BraWo für ihre Kunden und Mitarbeitenden zahlt sich aus: Am 24. September 2022 erhielt die Bank beim renommierten „Großen Preis des Mittelstandes“ den Sonderpreis „Bank des Jahres“. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sind, sondern auch durch starke Werte überzeugen und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen sowie sich durch außerordentliches regionales und soziales Engagement auszeichnen. Das Zentrum für Arbeitgeberattraktivität (zeag GmbH) verlieh der Volksbank BraWo zudem das TOP-JOB-Siegel 2022. Besonders überzeugen konnte die BraWo dabei bei der Mitarbeiter- und Managementbefragung im Bereich Kultur und Kommunikation. „Es ist uns eine große Ehre, bereits zum vierten Mal in Folge das TOP-JOB-Siegel erhalten zu haben. Durch solche Siegel werden unsere Bemühungen zertifiziert und für potenzielle Bewerber noch sichtbarer“, erklärt Michael Krupka. Auch regional werden diese Aktivitäten anerkannt: Der Arbeitgeberverband Region Braunschweig-Wolfsburg zeichnete die Volksbank BraWo mit dem Siegel Zukunftgeber aus. Und beim 100aus38-Ranking des Wirtschaftsmagazins Standort38 rangierte die Bank unter den Top 10.

Unterzeichner der Charta der Vielfalt

Um diesen Bemühungen auch Nachhaltigkeit zu verschaffen, unterzeichneten die BRAWO GROUP sowie die Volksbank BraWo im vergangenen Jahr die

BENEFITS FÜR MITARBEITENDE DER VOLKSBANK BRAWO

- JobRad
- Altersvorsorge Smart&Safe
- Leistungsorientierte Vergütung
- Langzeitkonten
- Sonderzahlungen, z. B. 2022: Inflationsprämie, Energiepreispauschale, tarifliche Sonderzahlung
- Jubiläumsfrühstück
- Mitarbeiterkapitalbeteiligung
- Zuschuss zur Bildschirmarbeitsplatzbrille
- Betriebssport
- Betriebsfeste
- Freier Geburtstagsnachmittag
- Sonderurlaubstage über Tarif (z. B. bei Hochzeit oder Jubiläum)

Charta der Vielfalt. Damit wird ein wertschätzendes Arbeitsumfeld für alle Mitarbeitenden – unabhängig von Alter, ethnischer Herkunft, Nationalität, Geschlecht sowie geschlechtlicher Identität, körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Religion und Weltanschauung, sexueller Orientierung und sozialer Herkunft – geschaffen. Die Unterzeichner setzen sich für ein Klima des gegenseitigen Respekts und Vertrauens ein: „Wir haben die Werte, die hinter der Charta der Vielfalt stehen, grundsätzlich schon früher gelebt“, so der Personalleiter. „Mit der Unterzeichnung tragen wir dieses auch offiziell nach außen, um langfristig sichtbar Verantwortung für unsere Mitarbeitenden zu übernehmen und als ein wertschätzender Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.“



Einblicke in die Praxis, umfangreiches Theoriewissen und ein Arbeitgeber mit regionalem Bezug: die Ausbildung und das duale Studium bei der Volksbank BraWo bei YouTube.



Gemeinsam Brücken bauen

28 Mitarbeitende der Volksbank BraWo unterstützten Projekttag in sozialen Einrichtungen

Den Pinsel ein letztes Mal in Farbe tauchen, den finalen Pinselstrich setzen. Fertig. Die Holzbauten des SOS-Mütterzentrums in Salzgitter erstrahlen nun in neuer Farbe. Zu verdanken ist dies den fleißigen Helfern der Volksbank BraWo. Sie tauschten am 15. September 2022 ihre PCs gegen Pinsel, Schreibtisch gegen Schaufel und Büro gegen den Besuch in sozialen Einrichtungen. Insgesamt waren 28 Mitarbeitende der Volksbank BraWo im Rahmen des Aktionstags des Projekts „Brücken bauen – Unternehmen engagieren sich“ in verschiedenen Häusern der BraWo-Region unterwegs, um vor Ort zu unterstützen.

Sich sozial zu engagieren und Verantwortung für ihre Umgebung zu übernehmen, ist für viele Mitarbeitende der BRAWO GROUP eine Herzensangelegenheit. Seit etlichen Jahren wirken Kollegen der Volksbank BraWo aktiv beim Aktionstag Brücken bauen mit. „Etwas in der Region zu bewirken und sich dort einzubringen, wo Hilfe benötigt wird, macht unseren Mitarbeitenden immer viel Freude“, erklärt Michael Krupka, Leiter Personal der Volksbank BraWo. „Dieser Aktionstag ist eine sinnvolle Abwechslung zum Bankalltag und bietet die Möglichkeit, etwas Nachhaltiges in der Region zu bewirken. Wir übernehmen gern Verantwortung für die Region, in der

wir leben und arbeiten. Deswegen packen wir gemeinsam an.“

„Brücken bauen“ existiert seit 2007 in der BraWo-Region als ein Projekt der Bürgerstiftung Braunschweig, Salzgitter und Wolfsburg. Dabei tauschen Mitarbeitende verschiedenster Unternehmen für einen Tag ihren Arbeitsplatz gegen die Unterstützung in einer sozialen Einrichtung. Im Schnitt werden dabei 60 Projekte in etwa 50 Organisationen mit rund 350 Mitarbeitenden aus etwa 50 Unternehmen umgesetzt.

Salzgitter, SOS-Mütterzentrum: Erneuerung von Spielgeräten

Eins dieser Projekte im vergangenen Jahr: die Erneuerung von Holzoberflächen, Treppenstufen und Wänden des SOS-Mütterzentrums in Salzgitter. Auf zwei Ebenen finden sich zahlreiche Spielmöglichkeiten für täglich rund 30 Kinder. Dabei sind die Holzeinbauten und Nischen in die Jahre gekommen, sodass eine Erneuerung notwendig war. „Das wir heute das Büro gegen



Neue Rahmenbeete, Obstbäume und ein neu gestaltetes Kleintiergehege: Die Mitarbeitenden der Volksbank BraWo unterstützten den Kinderschutzbund in Gifhorn tatkräftig.

einen Besuch im SOS-Mütterzentrum Salzgitter Bad tauschen durften, hat uns allen viel Spaß gemacht“, sagt Gewerkekundenberater Marcel Beneke, einer der elf fleißigen Helfer in Salzgitter. „Am Ende des Tages können wir auf ein tolles Ergebnis blicken und so die ehrenamtliche Arbeit der Helferinnen und Helfer hier vor Ort unterstützen. Dies ist etwas ganz Besonderes.“

Wolfsburg, DRK-Altenpflegeheim: neue Farbe für die Einrichtung

Auch das DRK-Altenpflegeheim im Schulzen Hof in Wolfsburg erhielt an diesem Tag von acht motivierten Volksbänkern einen neuen Anstrich. In Grün und Orange leuchten nun die Flurwände des Pflegeheims. „Es ist schön zu sehen, wie sich die Bewohnerinnen und Bewohner des Pflegeheims über die neuen Farben der Wände freuen. Das ist ein positives Gefühl und dieses tragen wir nun alle im Herzen“, sagte Katharina Jambor, Mitarbeiterin im Zahlungsverkehrsmanagement bei der Volksbank



Die Holzeinbauten im SOS-Mütterzentrum in Salzgitter Bad erstrahlen dank elf fleißigen Helfern in neuem Glanz.

BraWo, im Nachgang zu der gemeinsamen Aktion.

Gifhorn, Kinderschutzbund: Beete, Kleintiergehege und Obstbäume

Statt Pinsel und Farbe waren in Gifhorn Schaufel und Spaten gefragt: Beim Kinderschutzbund in der Winkeler Straße waren neun Mitarbeitende der Volksbank BraWo damit beschäftigt, Rahmenbeete anzulegen, durch die Kinder in eigenständiger Bewirtschaftung Umweltschutz und

selbstständiges Handeln erlernen. Zudem wurde das Kleintiergehege neu gestaltet, weitere Obstbäume gepflanzt und der Gartenweg zwischen den einzelnen Beeten erneuert. Patricia Dölves, Baufinanzierungsberaterin, erzählt abschließend: „Es war eine wunderbare Aktion, bei der wir etwas Gutes tun und den Kinderschutzbund bei ihren wertvollen Ideen unterstützen konnten. ‚Brücken bauen‘ ist ein besonderes Projekt, durch das wir für einen Tag die Möglichkeit bekommen, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.“



Acht Volksbänker verliehen den Wänden des DRK Altenpflegeheims im Schulzen Hof in Wolfsburg einen neuen Anstrich.

Hinweise zum Nachhaltigkeitsbericht

Diese Publikation stellt das nachhaltige Engagement der Volksbank BraWo mit ihrer Unternehmensgruppe, der BRAWO GROUP, vor. In diesem nichtfinanziellen Berichtswesen sind im Rahmen der Konzernbetrachtung neben der Mutter Volksbank BraWo ausschließlich die folgenden konsolidierten Tochterunternehmen berücksichtigt: blueorange Advisory GmbH, blueorange Development 21 GmbH, blueorange Development Partner GmbH, blueorange Development West GmbH, blueorange Green Energy GmbH, Braunschweiger Immobilien Management GmbH, BraWo Capital Management GmbH, BraWo Shared Service Center GmbH, BraWoBau GmbH, Brunswiek Marketing GmbH, Colbitzer Heide-Brauerei GmbH, Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG, EngagementZentrum GmbH, Hofbrauhaus Wolters GmbH, Hofbrauhaus Wolters Service GmbH, KICK OFF Consulting GmbH, Lange GmbH Versicherungsmakler, ÜBERLAND GmbH, Volksbank BraWo Immobilien GmbH, Volksbank BraWo Projekt GmbH, Volksbank BraWo Service GmbH, Wolters Gaststätten GmbH.

Weiterhin gehören die folgenden Gesellschaften zum Konsolidierungskreis, die in dieser Erklärung aufgrund ihrer geringfügigen Relevanz wenig Beachtung finden. Bei den Gesellschaften blueorange Binz 1 GmbH, blueorange Schönefeld I GmbH, blueorange Viktoriastadt GmbH, BraWo Projekt Langer Kamp GmbH & Co. KG, JenAsset Gutshof Zwätzen GmbH, BOL Freiburg GmbH und S&S Steintorstraße 13 Projekt GmbH handelt es sich um Unternehmen, die explizit für einzelne Immobilienprojekte von der blueorange Gruppe gegründet wurden und auch

operativ von ihr betreut werden. Daher sind bei diesen Gesellschaften keine Mitarbeiter zugehörig.

Die Gesellschaften Braunschweiger Parken GmbH, BraWo 1. Beteiligungsholding GmbH, BraWo Capital GmbH, BraWo Green Power BHKW BraWo Park GmbH, BraWo Green Power SP Schleizer Dreieck GmbH & Co. KG, BraWo McArenas GmbH, BraWoCity 1 GmbH, BraWoPark Business Center I GmbH, BraWoPark Shopping Center GmbH sind ebenfalls Zweckgesellschaften, die von Geschäftsführern gesteuert werden, allerdings über keine eigenen Mitarbeiter verfügen.

Die Tochtergesellschaften des Konzerns sind grundsätzlich finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch in das Unternehmen der Konzernmutter eingliedert. Wo immer es möglich ist beziehungsweise sinnvoll erscheint, werden relevante Unterschiede, Besonderheiten und die Kennzahlen getrennt nach Konzern und der Volksbank BraWo dargestellt.

Im Rahmen der nichtfinanziellen Erklärung bestehen keine bekannten Risiken gemäß § 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB.

Informationen zu unserem Geschäftsmodell können Sie dem Lagebericht entnehmen, der Bestandteil des Geschäftsberichts ist.



Unsere Geschäfts- und Offenlegungsberichte erhalten Sie online unter www.volksbank-brawo.de/geschaeftsbericht.

Deutscher Nachhaltigkeitskodex (DNK)

Mit dem Ziel, die Nachhaltigkeit in Unternehmen transparent zu kommunizieren, ist im März 2017 die EU-CSR-Richtlinie verpflichtend geworden. Die Erstellung einer nichtfinanziellen Erklärung auf Basis des Rahmenwerks „**Deutscher Nachhaltigkeitskodex**“ ist für uns jedoch nicht nur Pflicht. Das Thema Nachhaltigkeit ist bei uns bereits fest im Unternehmen verankert und betrifft alle Bereiche in unserer Bank und den Tochtergesellschaften. Bei der inhaltli-

chen Ausgestaltung dieses Berichts haben wir uns an den gesetzlichen Vorgaben, aber zur vereinfachten Darstellung an keinem Rahmenwerk orientiert. Weitere Informationen zu unserem Nachhaltigkeitsbericht können Sie in unserer Entsprechenserklärung in der Onlinedatenbank des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) (www.deutscher-nachhaltigkeitskodex.de) nachlesen, die nach dem Rahmenwerk des DNK verfasst ist.

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
Am Mühlengraben 1, 38440 Wolfsburg
E-Mail: info@vbbrawo.de

Redaktion

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg:
Daniel Dormeyer, Christian Göttner,
Lara Huneke, Ina von Janowski,
Fabien Tronnier

Grafik

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg:
Inga Hübner

Druck und Verarbeitung

oeding print GmbH

Fotos

Adobe Stock
aerowest
Agentur Ausdruckslos
Applaus Kulturproduktionen GmbH
AVW Immobilien AG
Christian Bierwagen
blueorange Development West GmbH
BO.L Projektentwicklung GmbH
Brauer Photos
Bernward Comes/Funke Medien Niedersachsen
Udo Comes
Klaus Dannöhl – Flying Arms
Sebastian Dobrietz
FRANKBAUER
Garnisch + Werndle Architekten GmbH
Sascha Gramann
Heidrun Gramm
Andreas Greiner-Napp
Dennis Haak
Simone Hobrecht Fotografie
Hofbrauhaus Wolters GmbH
Homesick-Merch – Gideon Rothmann

Annegret Hultsch Fotografie
JITpay™ Group
Christian Kahle/Oskar-Patzelt-Stiftung
Debby Jane Kinsey
KURTMedia
Isabell Massel
meyermedia Braunschweig
Niedersächsische Landesforsten
Philipp Rentschler Architekten
realkapital Mittelstand KGaA
Richter Architekten und lichtecht GmbH
Ruppografie
Kathrin Seyboth
Peter Sierigk
Sonnenresort Ettershaus
Nina Stiller
Studioline Hamburg
StructureLab GmbH
verde Landschaftsarchitekten GmbH
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Monique Wüstenhagen
Philipp Ziebart



brawogroup.de