

**Gemeinsam  
mehr erreichen.**

**Morgen  
kann kommen.**

Solidarität, Teilhabe, Miteinander. Die genossenschaftlichen Werte sind für uns zeitlos und bestimmen auch aktuell unser Handeln und die Art, wie wir wirtschaften. Gleichzeitig stellen wir diesen Grundsätzen unsere modernen Produkte und digitalen Lösungen gegenüber und bleiben so eine einzigartige Bank: innovativ und dennoch bodenständig, digital und dennoch persönlich. Wie wir all das in der Volksbank BraWo leben, erfahren Sie auf den folgenden Seiten unseres Jahresberichts. Wir schauen optimistisch nach vorne. Morgen kann kommen.

**Bankbericht 2019**



Seit dem 1. Dezember 2019 neu im Vorstand: Patrick Pietschmann übernimmt die Position von Michael F. Müller, der sich in den Ruhestand verabschiedete.

# INHALT

- 6 VORWORT DES VORSTANDS
- 8 HIGHLIGHTS 2019  
Das hat die BraWo-Region bewegt
- 20 WECHSEL IM VORSTAND  
Michael F. Müller übergibt „Top-Mannschaft“ an Patrick Pietschmann
- 22 PERSONAL  
Kompetente Experten für vertrauensvolle Beratung
- 24 PRIVATKUNDEN  
Morgen kann kommen
- 30 HAUS DER IMMOBILIE  
Zehn Jahre Haus der Immobilie
- 32 HAUS DER VERSICHERUNGEN  
Potential erkannt und genutzt
- 34 FIRMENKUNDEN  
Riesenbeitrag für die heimische Wirtschaft
- 38 INDIVIDUALKUNDEN  
Weiter gedacht
- 40 BRAUNSCHWEIGER PRIVATBANK  
Hamburger Unternehmer Frank H. Albrecht vertraut der Braunschweiger Privatbank
- 42 REGIONALES ENGAGEMENT  
Aus der Region, für die Region
- 46 GESCHÄFTSSTELLENÜBERSICHT
- 49 JAHRESABSCHLUSS
- 50 JAHRESBILANZ
- 52 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
- 54 MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS
- 55 VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG
- 56 LAGEBERICHT
- 78 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
- 81 IMPRESSUM



Es gibt Dinge, die andere besser können, aber Bank ist unser Ding! So individuell wie unsere Beratung sind auch unsere Berater. Lernen Sie einige von Ihnen kennen.



Der walk4help war eines der absoluten Highlights des Jahres 2019. Dies und weitere finden Sie in unserem Rückblick durch das Jahr in der BraWo-Region.

Das Haus der Immobilie bündelt die geballte Kompetenz an einem Standort. 2019 feierte es zehnjähriges Jubiläum.



Seit dem 1. Juli 2019 bietet Frank Neumann unseren Kunden das Beratungskonzept des Generationenmanagements an.



Unsere Personalentwicklung setzt konsequent auf die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Dadurch garantieren wir höchste Beratungsqualität.



# WACHSTUM IN DER REGION, FÜR DIE REGION

## Erfolgreichstes Geschäftsjahr seit Bestehen

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner,  
liebe Mitglieder und Mitarbeiter,

in unserer Unternehmensgruppe, die mittlerweile aus 120 Tochter- und Enkelgesellschaften besteht, sind bereits über 1.000 Mitarbeiter beschäftigt, davon 724 direkt in der Bank. Entgegen des Branchentrends gilt für uns weiterhin: Sparen und Personalabbau sind kein Geschäftsmodell. Stattdessen setzen wir weiterhin auf Wachstum als Investition in die Zukunft – und das zahlt sich aus. Denn wir blicken auf das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen der Volksbank BraWo zurück!

Unser Kundengeschäft konnten wir in hohem Maße ausweiten. Dies wird deutlich in der Steigerung unserer Bilanzsumme um 10,4 Prozent auf mittlerweile rund 4,1 Milliarden Euro. Gleichzeitig konnten wir 5.600 neue Kunden begrüßen. Auf diese positive Entwicklung sind wir sehr stolz. Sie ist zugleich ein großer Ansporn für uns, unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen.

### ANGEBOT AUSGEBAUT: DIGITAL UND VOR ORT

Auch uns stellt die Corona-Pandemie vor große Herausforderungen. Die Zukunft des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens ist noch ungewiss und wird deutliche Einschnitte erleben. Dennoch werden wir auch zukünftig in unserer Region

flächendeckend und persönlich mit Standorten präsent sein und in unser Filialnetz investieren. Die Geschäftsstellen-Neubauten in Gamsen und Fallersleben, die wir in 2019 eröffneten, stehen beispielhaft dafür, wie wir unseren Kunden modernes Bankgeschäft vor Ort bieten. Neben der persönlichen Beratung sind wir selbstverständlich auch mit unserem digitalen Angebot immer am Puls der Zeit. Vom Onlinebanking über Geldabheben und Bezahlen per Smartphone oder unserem digitalen Anlage-Assistenten, bieten wir mittlerweile über 60 verschiedene Onlineservices an. Dazu gehört auch die Möglichkeit der Videoberatung, die wir mittlerweile in mehreren Standorten eingeführt haben.

Innerhalb unserer Bank gab es in diesem Jahr einige wichtige personelle Veränderungen. So hat sich unser langjähriges Vorstandsmitglied Michael F. Müller in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. An dieser Stelle noch einmal alles Gute und vielen Dank.

### WELTREKORD FÜR KINDERWOHL

Dank Ihrer Unterstützung hat es die Region geschafft, unser soziales Großprojekt, den walk4help, zu einem phänomenalen Erfolg zu machen. Sagenhafte 1,148 Millionen Euro



Der Vorstand der Volksbank BraWo freut sich über das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen: v. l. n. r. Ralf Schierenböken, Jürgen Brinkmann, Patrick Pietschmann, Mark Uhde.

an Spenden konnten dabei für die Kinder und Jugendlichen in unserer Region generiert werden. Diese Summe wurde im November durch den RTL-Spendenmarathon deutlich aufgestockt. Nebenbei können wir uns seitdem – bei aller Bescheidenheit – stolz ‚Weltrekord-Region‘ nennen.

Wir bedanken uns ausdrücklich bei Ihnen allen für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit sowie auch bei unseren Mitarbeitern für ihren hervorragenden Einsatz. Gemeinsam haben wir alle dafür gesorgt, dass wir in 2019 unsere Erfolgsgeschichte fortgeschrieben haben.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Jürgen Brinkmann

Patrick Pietschmann

Ralf Schierenböken

Mark Uhde



# 2019 – DAS HAT DIE BRAWO-REGION BEWEGT

Als regional verwurzeltes Unternehmen tragen wir gerne Verantwortung, unsere Region sowohl wirtschaftlich als auch sozial und kulturell zu fördern. Das Jahr 2019 war wieder einmal geprägt durch viele Highlights für unsere Kunden, die sich in unserem Geschäftsgebiet ereignet haben: Sportliches Engagement von Jung und Alt, einzigartige kulturelle Veranstaltungen und gastronomische Sensationen bewegten die BraWo-Region in den letzten zwölf Monaten.

## 26. JANUAR // NEUJAHRSEMPFANG IN SALZGITTER

Der traditionelle Neujahrsempfang der Volksbank BraWo gehört schon fest zum Salzgitteraner Terminkalender. In der 13. Auflage begrüßte Steffen Krollmann, Leiter der Direktion, Gäste aus Politik und Wirtschaft in den Räumen der Wirtschafts- und Innovationsförderung Salzgitter GmbH und sprach mit Sabine Genther, Einrichtungsleiterin des SOS-Mütterzentrums in Salzgitter und Oberbürgermeister Frank Klingebiel beim traditionellen Treppengespräch u. a. über das Thema Kinderarmut.



## 21. FEBRUAR // NEUERÖFFNUNG IN GAMSEN

Neueröffnung in Gamsen! Im Februar öffnete die neue Geschäftsstelle im Gamsener EDEKA Center Wede zum ersten Mal ihre Türen. Der neue Standort ist nur wenige Meter von der bisherigen Filiale entfernt und bietet noch mehr Komfort. Unsere Kunden können ihr Bankgeschäft jetzt bequem mit einem Einkauf im Supermarkt verbinden.



*„Wir sind immer da, wo Sie uns brauchen, und beraten Sie in Filialen zum Wohlfühlen mit Kompetenz und Empathie. Einkaufen und Bank? Das passt! Wir freuen uns über unser neues Schmuckstück in Gamsen. Und Sie können sich darauf verlassen, dass wir uns auch weiterhin stark für unsere Region engagieren.“*

*Thomas Fast, Leiter Direktion Gifhorn*

## 6. JANUAR // NEUJAHRSEMPFANG WOLFSBURG

Das neue Jahr sportlich begrüßen – das war das Ziel des Neujahrbrunchs. Passend dazu lud Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg, gemeinsam mit der Wolfsburger Allgemeinen Zeitung rund 350 Gäste in die VW-Arena ein. Getreu nach dem Motto gab es zusätzlich zu Häppchen und Getränken Magnesium-Tabletten sowie sportliche Unterhaltung durch die Cheerleaderinnen der Jazzdance-Mädchen des VfL Wolfsburg.



## 28. MÄRZ // ENTSCHEIDERINNENABEND

Der Entscheiderinnenabend hat sich mittlerweile als feste Veranstaltung in den Kalendern der Geschäftsführerinnen und weiblichen Führungskräfte aus der Region etabliert. Über 120 Frauen aus der Region kamen zum 9. Mal zusammen, um sich untereinander auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. Im Lillienthalhaus mischte sich außerdem ein Mann unter die Frauen: Christian Rode, ehemaliger Kampfpilot, gab wertvollen Input und überzeugte mit den konsequenten Managementprozessen für Jetpiloten.





**30. MÄRZ // FRÜHLINGSEMPFANG  
IN PEINE MIT DER PAZ**

Gemeinsam mit der Peiner Allgemeinen Zeitung (PAZ) begrüßte Stefan Honrath, Leiter der Direktion Peine, nicht nur mehr als 150 Gäste, sondern auch den Frühling in Peine. In der IIseder Gebläsehalle fand der Frühlingsempfang bereits zum zweiten Mal statt. Bei einem leckeren Büffet und entspannter Live-Musik nutzten die Gäste die Gelegenheit, untereinander ins Gespräch zu kommen und sich auszutauschen.



*„Partner der Wirtschaft zu sein, ist ein wesentlicher Teil des Auftrags, den wir uns gegeben haben. Das haben wir im Jahr 2019 in noch stärkerem Umfang als bisher schon erfahren und gelebt.“*

*Stefan Honrath, Leiter Direktion Peine*

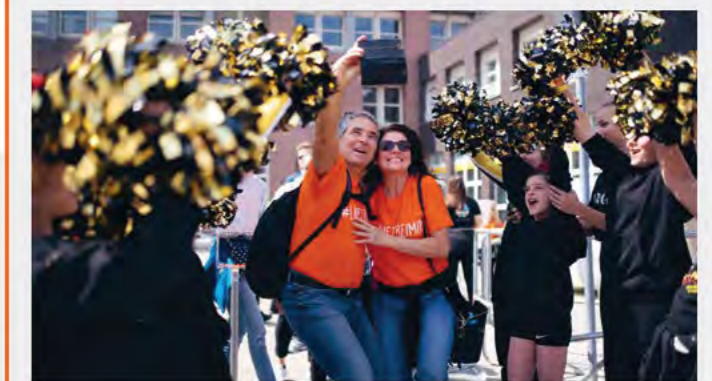
**27. APRIL // POP MEETS CLASSIC**

Die ausverkaufte Volkswagen Halle bebte bereits zum 13. Mal bei Pop Meets Classic. Auch in diesem Jahr überzeugte das facettenreiche Programm wieder die Zuschauer. Von dem Rammstein singenden Chor des Staatstheaters bis hin zum Balladen covernden The Voice of Germany-Teilnehmer Fabian Riaz war sicherlich für jeden der über 6.000 Gäste ein musikalisches Highlight dabei. Als Hauptsponsor ermöglichen wir diesen hochkarätigen Publikumsmagneten, der ein fester Bestandteil in Braunschweigs Veranstaltungskalender ist.



**26. MAI // WALK4HELP**

Wir haben den Weltrekord aufgestellt! Die gesamte BraWo-Region setzte im Mai ein Zeichen im Kampf gegen Kinderarmut. Gemeinsam spazierten die Teilnehmer des walk4helps insgesamt 11.823 Mal die 4,3 Kilometer lange Rundstrecke durch Braunschweig. Neben dem angestrebten Weltrekord kamen bei dem Charity-Walk 1.148.000 Euro zusammen, die allesamt für soziale Projekte in Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg verwendet werden.



EINE INITIATIVE VON  
UNITED KIDS FOUNDATIONS







**30. MAI // ÜBERLAND ERÖFFNET IM BRAWOPARK**

Drei Männer, eine Frau, ein Versprechen. Im Mai 2019 eröffnete das ÜBERLAND, das neue Sky-Restaurant mit Bar, Dachterrasse und Veranstaltungsetage im BraWoPark-Hochhaus am Bahnhof. Hinter diesem Pionierprojekt stehen mit Tim Mälzer, Lars Nussbaum und Jimmy Ledemazel drei Gastro-Profis und ihr Versprechen, das ÜBERLAND zu Braunschweigs neuem Lieblingsplatz für Genuss und Erlebnis zu machen. Unterstützt werden sie von Diana Brinkmann, die ihnen als Geschäftsführerin den Rücken freihält. Das ÜBERLAND bietet seinen Gästen neben Premium Fleischgerichten, fangfrischem Fisch sowie hausgemachter Pasta und saisonalen Beilagen aus der Region. Neben dem einzigartigen Essen können auch kreative Cocktails auf der Rooftop-Terrasse, mit spektakulärem Panoramablick über Braunschweig und die Region, genossen werden.



**1. AUGUST // NEUE AZUBIS**

14 angehende Banker starteten in diesem Jahr bei uns in ihr Berufsleben. Die Auszubildenden und dualen Studenten werden in den kommenden Lehrjahren nahezu alle Abteilungen der Bank durchlaufen und so fit für das Bankgeschäft und die Beratung unserer Kunden.



**WOLFSBURG**



**6. JUNI WOB / 12. JUNI PE / 6. DEZEMBER GF // SIEGEREHRUNG GEMEINSAM HELFEN**

Das Ehrenamt stärken und fördern. Dieser Aufgabe verschreibt sich die Volksbank BraWo u. a. mit der Aktion „Gemeinsam helfen“. In Zusammenarbeit mit der Aller Zeitung, der Peiner Allgemeinen Zeitung und der Wolfsburger Allgemeinen Zeitung sowie dem EngagementZentrum haben wir dank großartiger Unterstützung der Tageszeitungsleser über 130 ehrenamtliche Projekte und Initiativen aus der Umgebung unterstützt.

**GIFHORN**



**PEINE**



*„Wir bleiben hier und sind für Sie da“ – unser Neubau in Fallersleben ist der beste Beweis dafür. Unsere Kunden erreichen uns über alle denkbaren Kanäle. Sie erleben uns in der persönlichen Beratung, auf verschiedenen Kundenveranstaltungen und in unserem sozialen bzw. gesellschaftlichen Engagement.“*  
 Claudia Kayser, Leiterin Direktion Wolfsburg

**7. AUGUST // ERÖFFNUNG GS FALLERSLEBEN**

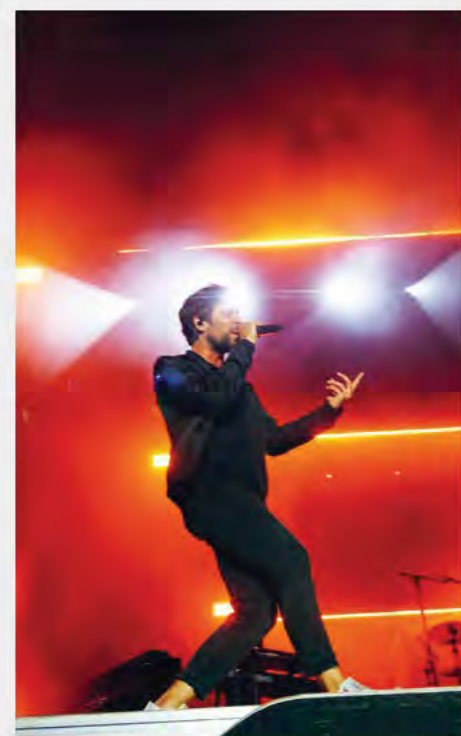
In neuem Glanz erstrahlt unsere Geschäftsstelle in Fallersleben. Der hochmoderne Neubau mit dem leuchtend roten Ziegeldach eröffnete am 7. August und bietet unseren Kunden seitdem ein umfangreiches SB-Angebot, Service, persönliche Beratung und Beratung per Video. Für unsere Firmen- und Spezialkunden stehen auch Spezialisten u. a. für die Themen gewerbliche Finanzierung, Baufinanzierung, Vermögensaufbau, und Absicherung von Risiken zur Verfügung.





**23. BIS 25. AUGUST //  
BRAWO BÜHNE**

„Es war die schönste Zeit...“ sang Bosse in diesem Jahr auf der Volksbank BraWo Bühne. Bei einem Besucherrekord von 17.500 Menschen, perfektem Wetter und zwei weiteren grandiosen Shows von PUR und Max Giesinger lässt sich das auch nicht abstreiten!



*„2019 war wiederum durch ein sehr starkes Kunden- und Kreditwachstum geprägt. Die Volksbank BraWo ist weiterhin DER verlässliche und kompetente Partner für Finanzdienstleistungen und vieles mehr.“*  
Carsten Ueberschär, Leiter Direktion Braunschweig



**3. SEPTEMBER SZ / 5. SEPTEMBER GF /  
10. SEPTEMBER WOB / 14. NOVEMBER BS //  
SPORT-OSKAR**

Sportlich geht es beim Sport-Oskar zu. Rund 1.200 Grundschüler haben bei den jährlichen Sportfestivals eine Menge Spaß. Hier zählt nicht der Leistungsgedanke, denn es gibt keine Gewinner oder Verlierer. Im Mittelpunkt stehen der Teamgedanke sowie die Freude am Sport und der Bewegung. Vor allem möchte die Volksbank BraWo Stiftung, Veranstalter des Sport-Oskars im Rahmen vom Kindernetzwerk United Kids Foundations, die Kinder für mehr Bewegung begeistern. Daher wird am Ende des aufregenden Vormittags der über 60 Kilogramm schwere Pokal auch verlost. Jede teilnehmende Schule soll die Chance haben, diesen für ein Halbjahr bei sich aufzustellen. Bei der offiziellen Übergabe der Trophäe herrscht immer große Freude unter den Schülern und Lehrkräften.

**26. AUGUST // EISHOCKEY SPONSORING  
+ FINANZPARTNER GRIZZLYS**

Als neuer Finanzpartner und Sponsor steht die Volksbank BraWo seit 2019 den Grizzlys Wolfsburg zur Seite. Von dieser Partnerschaft profitieren Mannschaft und Fans. Bei Heimspielen haben die Fans die Möglichkeit, bargeldlos zu zahlen. Die Volksbank BraWo wird dadurch und mit weiteren Aktivitäten für die Fans sowie dem Logo auf dem Bullykreis im Eisstadion präsent sein.







**15. SEPTEMBER // CYCLE TOUR**

Auf die Räder, fertig, los! Rund 2.000 fahrradbegeisterte Sportler schwangen sich bei der diesjährigen CYCLE TOUR wieder auf ihre Sättel und stellten sich der Strecke von Braunschweig nach Magdeburg. Als Sponsor waren wir in diesem Jahr wieder mit dabei und nahmen selbstverständlich auch mit einer eigenen Mannschaft die Herausforderung an.



**11. OKTOBER // AUSZEICHNUNG // JÜRGEN BRINKMANN**

Das Jahr 2019 wies viele Höhepunkte im Zusammenhang mit dem sozialen Engagement der Volksbank BraWo auf. Ein weiteres Highlight war die Auszeichnung von Jürgen Brinkmann mit dem „Quality Life Award“ in Kitzbühel. Der Award ehrt die Arbeit unseres Vorstandsvorsitzenden als Initiator des Kindernetzwerks United Kids Foundations.



**8. NOVEMBER // KAUF KARSTADT-GEBÄUDE**

Eine Investition in Braunschweig tätigten wir durch den Kauf des Karstadt-Gebäudes in der Innenstadt. Damit bleibt die Immobilie in lokaler Hand und fügt sich in die Reihe weiterer vielversprechender Immobilienprojekte aus der Region ein.



**12. SEPTEMBER // BRÜCKEN BAUEN**

23 Mitarbeiter tauschten den Arbeitsplatz und somit den Computer und Kugelschreiber gegen Arbeitshandschuhe. Unter dem Motto „Unternehmen engagieren sich!“ unterstützten sie beim Tag des „Brücken bauens“ soziale Einrichtungen in Braunschweig, Gifhorn und Salzgitter. Dabei bauten sie Palettenmöbel, mauerten einen Grill und schwangen die Malerpinsel.



**26. SEPTEMBER // GRUNDSTEINLEGUNG LANGER KAMP**

Die Bauarbeiten im Wohnquartier Langer Kamp gehen weiter. Nachdem im August Richtfest des Gebäudes Schwanberger Bogen gefeiert werden konnte, wurde am 26. September der Grundstein für den letzten Bauabschnitt gelegt. In diesem Abschnitt werden nicht nur Wohnungen und Büros vermietet. Auch ein Supermarkt mit 1.200 Quadratmeter Verkaufsfläche und ein Café sind für das Grundstück an der Ecke Langer Kamp/Hans-Sommer-Straße geplant.







**21. NOVEMBER // ENTSCHEIDERINNENABEND  
MIT MULTITALENT RAINER SCHMIDT IM PHAENO**

Grenzen sind da, um überschritten zu werden. Diese wichtige Botschaft gab der mehrfache Paralympics-Medaillengewinner und Redner Rainer Schmidt seinen über 120 weiblichen Zuhörerinnen beim zehnten Entscheiderinnenabend mit auf den Weg. Zum zweiten Mal konnte unsere Direktorin Claudia Kayser die Damen zu einem bemerkenswerten Vortrag mit anschließendem Get Together begrüßen.



*„2019 war für uns ein gutes Jahr. Wir konnten in unserem Kerngeschäft ein sehr gutes Ergebnis erzielen, und der Ausbau der Geschäftsfelder Immobilien, Projektierung und Beteiligungen hat die Ertragsplattform der Unternehmensgruppe deutlich gegenüber dem Vorjahr verbessert. Darauf sind wir als Team stolz. Da stecken viel Engagement, Einsatz und Leidenschaft dahinter.“*

*Steffen Krollmann, Leiter Direktion Salzgitter*



**22. NOVEMBER // ÜBERGABE WALK4HELP  
SPENDE AN RTL-SPENDENMARATHON**

Nach dem walk4help ging es im November rekordverdächtig weiter: Im Namen der Bank und unserem Kindernetzwerk United Kids Foundations konnte unser Vorstandsvorsitzender Jürgen Brinkmann den größten Scheck in der Geschichte des RTL-Spendenmarathons an die Stiftung RTL – Wir helfen Kindern übergeben. Die 1.148.000 Euro, die durch den walk4help zusammenkamen, wurden somit offizieller Teil des Spendenmarathons. Dadurch konnten zusätzliche Spenden durch die RTL-Zuschauer zugunsten der Kinder in der BraWo-Region gesammelt werden.



**5. DEZEMBER // STEP  
BUNDESWEITER SIEGER  
KOMMT AUS BS**

Die Kinder aus der BraWo Region erwartete 2019 eine weitere sportliche Herausforderung: step! Bei dem Bewegungswettbewerb der Cleven Stiftung Deutschland waren Grundschüler aus ganz Deutschland gefragt und sollten so viele Schritte wie möglich sammeln. Getrackt wurden die Schritte in den zur Verfügung gestellten Fitnessarmbändern. Im Rahmen von United Kids Foundations konnten wir step in unsere Region holen. Die Grundschüler legten zur BraWo-Premiere beim Schritte zählen ordentlich los – mit Erfolg! Im bundesweiten Wettbewerb belegte die Klasse 3b aus Rühme sogar den ersten Platz und wurde damit zum „step-Champion 2020“.



**30. DEZEMBER // KAUF SHOPPINGCENTER  
IN SZ LEBENSTEDT**

Zum Jahresende konnte die Volksbank BraWo das Shoppingcenter „CityCaree“ in Salzgitter-Lebenstedt erwerben. Der Eigentumsübergang soll voraussichtlich im April 2020 erfolgen. Unter dem neuen Namen „BraWo Carree Shoppingcenter“ wird das Einkaufszentrum zukünftig durch unser Tochterunternehmen Braunschweiger Immobilienmanagement GmbH verwaltet. Geplant ist neben einer Neugestaltung der Fassade auch ein Flächenausbau unserer Geschäftsstelle im Erdgeschoss.



# WECHSEL IM VORSTAND

## Michael F. Müller übergibt „Top-Mannschaft“ an Patrick Pietschmann

44 Jahre im Bankgeschäft, 27 davon im Vorstand der Volksbank. Michael F. Müller hat eine beeindruckende berufliche Laufbahn vorzuweisen. Diese aktive Zeit endete zum 1. Oktober, an dem sich Müller in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedete. Sein Nachfolger ist Patrick Pietschmann, der bereits seit seiner Ausbildung in der Volksbank-Welt zuhause ist.

Seit 2000 war Michael F. Müller Mitglied des Vorstands der Volksbank eG Wolfsburg und seit 2005 als Vorstandsmitglied der fusionierten Volksbank BraWo zuständig für den Bereich Vertrieb. Ab Juli 2017 verantwortete er die Ressorts Marktfolge, Unternehmensservice, die Stabsstelle Sonderengagements und das Beauftragtenwesen.

Jürgen Brinkmann sagt über seinen langjährigen Vorstandskollegen: „Mit seiner Expertise hat er entscheidenden Anteil daran, dass unsere Bank heute so gut aufgestellt ist wie nie zuvor. Hinter uns liegen viele intensive, herausfordernde Jahre mit tiefgreifenden Entscheidungen, die wir gemeinsam mit Bravour gemeistert haben. Dafür gilt Michael F. Müller unser tiefster Dank.“

Müller selbst dankt seinen Vorstandskollegen und Mitarbeitern für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit: „Wir haben eine Top-Mannschaft. Macht es einfach weiter so!“

*Ein ausführliches Interview mit Michael F. Müller zu seinem Abschied finden Sie auf [www.wir-sind-brawo.de/abschied-mueller](http://www.wir-sind-brawo.de/abschied-mueller)*



Patrick Pietschmann komplettiert seit Dezember 2019 das Vorstands-Quartett.

„Damit setzen wir auf eine interne Nachfolge. Wir freuen uns sehr, mit Patrick Pietschmann jemanden aus dem eigenen Haus als neues Mitglied des Vorstands begrüßen zu dürfen. Die Eignung für die neue Tätigkeit hat er in seiner langjährigen, erfolgreichen Leitung des Firmenkundenbereichs mehr als nachgewiesen“, sagt Jürgen Brinkmann über seinen Vorstandskollegen.

### DIGITAL UND PRÄSENT

Pietschmann nahm die anspruchsvolle neue Position gerne an. „Gleich von Anfang an war mir klar: Vor uns liegen spannende Aufgaben in spannenden Zeiten. Das hat sich bewahrt. Gerade in der ersten Zeit geht es sehr viel um Kommunikation und dabei vor allem um das Zuhören.“

Perspektivisch sieht er die Entwicklung der Bank in einer Mischung aus Beständigkeit und Innovation: „Wir wollen uns stetig und zukunftsorientiert weiterentwickeln. Dabei werden wir noch konsequenter schauen, was unsere Kunden sich von uns wünschen. Um unseren Wurzeln treu zu bleiben, legen wir auch in Zukunft besonderen Wert darauf, in der Fläche präsent und persönlich vor Ort zu sein. Mit persönlicher Beratung und maßgeschneiderten Angeboten. Neben unseren digitalen Angeboten werden wir auch weiter konsequent in unser Filialnetz investieren.“

### REGIONAL VERWURZELT

Neu im Vorstand ist nach dem Abschied von Michael F. Müller Patrick Pietschmann, der das Quartett um Jürgen Brinkmann, Ralf Schierenböken und Mark Uhde komplettiert. Der gebürtige Braunschweiger war bereits als Auszubildender für die Bank tätig und verantwortete später den Bereich Firmenkunden.

**„VOR UNS LIEGEN SPANNENDE  
AUFGABEN IN SPANNENDEN ZEITEN,  
DENEN WIR UNS GERNE STELLEN.“**

Patrick Pietschmann, Vorstandsmitglied



Michael F. Müller verabschiedet sich in den wohlverdienten Ruhestand.

**Patrick Pietschmann**, geboren am 14.12.1973 in Braunschweig, ist ausgebildeter Bankkauffmann, Diplom-Bankbetriebswirt und Certified Manager of Banking. Zum 1. Dezember 2019 wurde er in den Vorstand der Volksbank BraWo berufen und ist seitdem zuständig für die Bereiche Privatkunden, Individualkunden

und Immobilien. Pietschmann trat 1994 als Auszubildender in die damalige Volksbank Braunschweig eG ein und begann im Gründungsjahrgang ein duales Studium an der Welfenakademie. Anschließend war er sechseinhalb Jahre im Filialgeschäft bei der Frankfurter Volksbank tätig, davon rund zweieinhalb Jahre als Filialleiter im

Regionalmarkt Frankfurt-City. 2007 kehrte Pietschmann nach Braunschweig zurück und übernahm die Leitung des Firmenkundenbereichs Regionalmarkt Braunschweig und Salzgitter bei der Volksbank BraWo. Von 2011 bis 2019 war er als Prokurist und Leiter des gesamten Firmenkundenbereichs der Bank tätig.



Ausbildung über den Dächern von Braunschweig. Viele Seminare und Workshops unserer Azubis finden in der hauseigenen IdeenWerkStatt im BraWoPark statt.



Drei stolze Absolventen. Franziska Stier, Pascal Priebe und Josephine Rückborn haben 2019 ihr duales Studium an der WelfenAkademie beendet.

# KOMPETENTE EXPERTEN FÜR VERTRAUENSVOLLE BERATUNG

Wir setzen auf Aus- und Weiterbildung für die Praxis

Als Bestandteil unserer konsequenten und zukunftsorientierten Personalentwicklung sichern wir die Qualität unserer Berater, in dem wir ihnen die Teilnahme an Seminaren, Trainings, Webinaren und Selbstlernprogrammen ermöglichen. Dadurch fördern wir die Aktualisierung, Vertiefung und Spezialisierung der Kenntnisse und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter.

Dies ist nur eine von vielen Möglichkeiten der Personalentwicklung und Ausbildung bei der Volksbank BraWo. Dabei steht eines vor allem im Vordergrund: Wir bilden für die Praxis aus. Denn für uns ist es wichtig, unsere Kunden ehrlich, verständlich und glaubwürdig zu beraten. Dafür braucht es Mitarbeiter, die Experten in den relevanten finanziellen Fragen sind: von der Geldanlage, über das Girokonto, der Absicherung von Risiken bis zum Hauskredit. Speziell für die Wertpapierberatung haben

wir 2019 ein bankindividuelles Schulungsprogramm konzipiert, um das hohe Beratungsniveau nachhaltig zu sichern. Insgesamt bildeten sich unsere Mitarbeiter im vergangenen Jahr an 3.762 Tagen in Seminaren und Trainings weiter.

## FIT FOR BRAWO

Um bereits während der Ausbildung unserer zukünftigen Mitarbeiter den Grundstein für eine ganzheitliche Beratung zu legen, bringen wir unsere Auszubildenden schon früh mit Kunden in Kontakt. Zusätzlich werden sie von Experten aus unserem Haus gezielt auf den Arbeitsalltag vorbereitet.

Speziell dafür wurde unser hauseigenes Trainingskonzept „Fit for BraWo“ entwickelt. Dabei werden theoretische und praktische Inhalte so kombiniert, dass die Auszubildenden ihre

erworbenen Kenntnisse an praxisnahen Beispielen umsetzen können und so fit für den Bankalltag werden. Ergänzend dazu durchlaufen die angehenden Banker während ihrer Lehrjahre viele verschiedene Abteilungen der Bank, wobei der Fokus auf der Kundenberatung in den Geschäftsstellen liegt.

## KREATIVITÄT AUSLEBEN

Um eine kreative Auseinandersetzung mit Weiterentwicklungen und Innovationen, aber auch der Betrachtung von Sachverhalten aus anderen Blickwinkeln zu ermöglichen, wurde in der 14. Etage des BraWoParks die IdeenWerkStatt geschaffen.

Es werden verschiedene Arbeitsmethoden zum Ausprobieren zur Verfügung gestellt, die bei der Ideenfindung unterstützen. Egal ob unsere Mitarbei-

ter gerne digital oder analog arbeiten, lieber malen oder bauen, den gestalterischen Möglichkeiten sind in der IdeenWerkStatt keine Grenzen gesetzt.

Ferner steht unseren Mitarbeitern ein interaktives Wandmodul für Meetings, Brainstormings, visuelle Präsentationen und Innovationsprozesse zur Verfügung. Dieses System bietet einen digitalen Gestaltungsraum für Inspirationen, Geistesblitze und ausgereifte Ideen.

Alles dient dazu, dass unser Angebot immer noch ein Stück besser wird, um unseren Kunden den bestmöglichen Service und die besten Lösungen zu bieten.



„NEBEN DER HERVORRAGENDEN AUS- UND WEITERBILDUNG LEGEN WIR BESONDEREN WERT AUF DIE ZUFRIEDENHEIT UND MOTIVATION UNSERER MITARBEITER. DIES ZUSAMMEN IST EINE GUTE GRUNDLAGE FÜR DIE BESTMÖGLICHE BERATUNG UNSERER KUNDEN.“

Michael Krupka, Leiter Personal



# MORGEN KANN KOMMEN

Mittelpunkt unserer Beratung ist der Kunde und sein individueller Lebensplan

Die Volksbank BraWo ist eine der größten Genossenschaftsbanken Norddeutschlands. Damit geht auch Verantwortung einher, für die Region und vor allem für die Menschen, die wir als Kunden betreuen. Um Ihnen in all Ihren Fragen rund um die Themen Liquidität, Absichern, Vermögen, Vorsorgen und Immobilien als Ansprechpartner zur Seite zu stehen, sind in unseren Geschäftsstellen in der ganzen Region 220 Mitarbeiter für Sie da. Unsere Berater führten im Jahr 2019 über 11.000 genossenschaftliche Beratungen mit Kunden und Interessierten.

## GANZHEITLICHE BERATUNG, KEIN PRODUKTVERKAUF

Ein wesentlicher Aspekt unterscheidet die Volksbank BraWo von anderen Banken: Wir sind eine Genossenschaftsbank. Bei uns können nur Kunden Mitglied, also Teilhaber werden. Unsere Geschäftstätigkeit orientiert sich an den Interessen unserer Kunden und nicht an denen von Aktionären oder anderen Akteuren.

„Das spiegelt sich auch in unserer Genossenschaftlichen Beratung wider. Wir stellen nicht einzelne Produkte in den Mittelpunkt, sondern immer den Kunden mit seinen ganz individuellen Zielen und Wünschen“, beschreibt Michael Vogler, Leiter des Privatkundenmarkts Gifhorn-Wolfsburg.

## WÄCHTER DES PORTEMONNAIES

In einer immer komplexer werdenden Welt sollen sich unsere Kunden nicht auch noch viele Gedanken um ihre Finanzen machen müssen. Dafür sind wir da. Wir verstehen uns als finanziellen Wächter des Portemonnaies unserer Mitglieder und Kunden. Dazu gehört ein regelmäßiger Finanz-Check-up alle ein bis zwei Jahre, wie eine Art „TÜV“.



**„WIR BEGLEITEN UNSERE  
KUNDEN IN JEDER LEBENSPHASE  
UND MÖCHTEN IMMER DIE  
BESTMÖGLICHEN LÖSUNGEN  
FÜR SIE FINDEN.“**

Michael Vogler, Leiter Privatkunden

Dabei stellen wir uns auch sehr herausfordernden Themen. „So unterstützen wir in unseren Beratungsgesprächen unsere Kunden, gerade in der derzeitigen Niedrigzinsphase, gerne bei der Suche nach einer Geldanlage, die überhaupt noch Renditen erwirtschaftet.“

## ZUFRIEDEN LEBEN

„Unsere Kunden sollen in der Lage sein, entspannt an morgen denken zu können“, sagt André Bonitzke, Leiter des Privatkundenmarkts Braunschweig-Peine-Salzgitter.

„Zufrieden leben – heute, morgen und übermorgen“ lautet daher unsere Beratungsphilosophie zur Altersvorsorge. Im Vordergrund stehen die Fragen: Was braucht unser Kunde heute? Auf welche Themen muss er sich für morgen vorbereiten, und was wünscht er sich für die Zukunft, als langfristige Ziele?

„Wir verstehen uns dabei als Projektteilnehmer, begleiten unsere Kunden in jeder Lebensphase und finden gemeinsam die bestmöglichen Lösungen“, erklärt Bonitzke.



Unsere Kundin Jolanta Spyra bespricht mit ihrem Berater ihre individuellen Ziele und Wünsche.

**„AUCH ODER GERADE IN ZEITEN  
DER DIGITALISIERUNG SCHÄTZEN  
DIE KUNDEN ES, DASS JEMAND  
VOR ORT IST, DER HILFT.“**

André Bonitzke, Leiter Privatkunden



## PERSÖNLICH DIGITAL

Für uns ist zeitgemäßes Banking digital, papierlos und trotzdem persönlich. Unsere Kunden nutzen für den Zahlungsverkehr, die Kontoführung und ihre Bankpost mittlerweile überwiegend digitale Zugangswege, wie die VR-Banking APP und unsere Onlinefiliale. Genauso selbstverständlich bleibt für uns eine flächendeckende Vor-Ort-Beratung. Unsere Kunden

schätzen es immer noch, dass jemand persönlich in der Nähe ist, der hilft, in allen finanziellen und zunehmend auch in technischen Fragestellungen.



# BANK IST UNSER DING

Unsere Beratung so individuell wie das Leben

Es gibt Dinge, die andere besser können, aber Bank ist unser Ding! Kundennähe ist uns wichtig. Bei der Volksbank BraWo kommunizieren Sie mit echten Menschen. Persönlich mit über 200 Beratern in unseren Geschäftsstellen. Ob Familien-

mensch, Sportskanone oder Hundefreund, jeder für sich ist einzigartig, so wie die Bedürfnisse unserer Kunden. Auf eins können sie sich dabei verlassen: Wir machen ihnen nichts vor, sondern setzen auf eine langfristige und vertrauensvolle Partnerschaft.

## MARTINA BUHR

**„ICH BERATE STETS SO, WIE ICH SELBST AUCH GERNE BERATEN UND BEHANDELT WERDEN WÜRDEN.“**

Strukturen sind nicht ihr Ding, was sich vor allem in ihrem nicht vorhandenen Geschick im Malen und Zeichnen niederschlägt. Das gibt Martina Buhr ganz offen zu. Die 44-jährige versteht sich mehr als Problemlöserin für ihre Kunden am Wohlberg in Wolfsburg, wo sie als Filialleiterin tätig ist. „Ich mag Menschen und ihre Geschichten. Auf jeden Kunden ganz individuell eingehen und ihm bei seinen Anliegen und Problemen zu helfen, das ist mein Anspruch. Dabei behandel und berate ich stets so, wie ich selbst auch gerne beraten und behandelt werden würde“, sagt Buhr.



## DIRK LOGES

**„LIEBER EINEN VERTRAGSABSCHLUSS WENIGER GEMACHT, DAFÜR ABER ALLE ANDEREN GUT UND EHRlich!“**

Ein altes Sprichwort lautet: „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.“ Im Fall von Dirk Loges definitiv kein Konditormeister. Zumindest zählt er das Backen nicht gerade zu seinen größten Talenten. Vielleicht liegt es daran, dass der 40-Jährige einfach zu ungeduldig ist? „Vielleicht ... Geduld ist nicht zwingend meine Stärke“, gibt Loges zu. Doch was ihm an Fähigkeiten für das Backen fehlt, macht er im Umgang mit seinen Kunden wett. „Das Zwischenmenschliche und das Interesse an meinem Gegenüber ist mir sehr wichtig“, beschreibt Loges sich selbst.

## JÜRGEN DANERT

**„DEN MENSCHEN ZUHÖREN. DAS IST DAS ALLERWICHTIGSTE.“**

Sie haben ein Problem mit der Elektrik in Ihrem Haus? Dann ist Jürgen Danert definitiv nicht der richtige Ansprechpartner! Bei allen Fragen rund um Finanzen und Bankgeschäfte dagegen schon. Denn: „Für alles gibt es Lösungen“, ist das Motto des 39-Jährigen. Seine Maxime, nach der er seit jeher seine Kunden betreut: „Den Menschen zuhören. Das ist das Allerwichtigste. So kann ich herausfinden, was die Person bewegt, und wie ich ihr am besten weiterhelfen kann.“





# IMMER FÜR SIE DA: DIGITAL UND UNTERWEGS

Über 60 Onlineservices ergänzen das Angebot vor Ort

Im Zuge der immer weiter voranschreitenden Digitalisierung ist es für uns Pflicht und Chance zugleich, neben unserer flächendeckenden, persönlichen Präsenz vor Ort, auch mit unserem digitalen Angebot immer am Puls der Zeit zu sein. Deswegen bieten wir unseren Kunden mittlerweile über 60 verschiedene Onlineservices an.

Vom Onlinebanking über Geldabheben mit dem Smartphone bis zum digitalen Anlage-Assistenten: Wenn sie möchten, haben sie ihre Volksbank BraWo immer dabei. Vor Ort, unterwegs und digital. Damit stellen wir sicher, unsere Kunden immer bestmöglich betreuen zu können, auf welchem Weg es ihnen beliebt.

## 250.000 ANRUFE PRO JAHR

Wichtige Anlaufstelle für unsere Kunden: Das in Braunschweig ansässige KundenServiceCenter. Unsere Mitarbeiter kümmern sich als Ansprechpartner für alle Fragen um rund 250.000 Anrufe pro Jahr. Das Team steht ihnen dafür Montag bis Freitag von 8:00 bis 19:00 Uhr telefonisch zur Verfügung.

Neben den üblichen Kommunikationskanälen über E-Mail, Telefon, BeraterChat oder den persönlichen Weg in die Geschäftsstelle bietet das KundenServiceCenter auch den WhatsApp-Service an. Egal ob unterwegs oder Zuhause: Per Kurznachrichte können Kunden und Nicht-Kunden jederzeit mit der Volksbank BraWo Kontakt aufnehmen und unkompliziert Anfragen stellen, Termine vereinbaren, Zuständigkeiten klären oder sich über Produkte informieren. Dabei spielen Öffnungszeiten

keine Rolle mehr, denn unsere Kunden können rund um die Uhr mit uns Kontakt aufnehmen und unsere Mitarbeiter antworten am nächsten Werktag.

## PAPIER SPAREN DURCH ONLINESERVICES

Ganz vorne dabei ist die Volksbank BraWo bei der Papierspamnis durch die Nutzung des elektronischen Postfachs. Dadurch, dass rund 40 Prozent unserer Kunden auf das ePostfach zurückgreifen, konnten im Jahr 2019 mehr als 800.000 Seiten Papier für den Druck von Kontoauszügen, gesetzlichen und weiteren Kundeninformationen eingespart werden. Damit ist die Bank auch im Vergleich zu anderen Volksbanken im gesamten Verbreitungsgebiet des Anbieters Fiducia GAD auf einem erfolgreichen Weg und so ein Zugpferd in Sachen Umweltschutz. Noch effi-

zienter können unsere Firmenkunden ihre Finanzen durch die Verwendung von Smartfinanz verwalten. Damit erfolgt die digitale Übertragung der Bilanz des Unternehmens vom Steuerberater direkt an uns. Dies spart für alle Beteiligten Zeit und damit Geld. Zusätzlich wird wesentlich weniger Papier verbraucht, was sich positiv auf die Umwelt auswirkt.



Bezahlen mit dem Smartphone oder das Konto online wechseln – unsere Kunden können mittlerweile aus über 60 digitalen Services wählen.



**„WIR BIETEN UNSEREN KUNDEN  
DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN:  
SOWOHL DIE PERSÖNLICHE BERATUNG  
VOR ORT ALS AUCH EINE GROSSE  
BANDBREITE AN DIGITALEN SERVICES.“**

Markus Beese, Leiter Marketing

Unser komplettes Angebot von über 60 verschiedenen Apps und Internet-Anwendungen finden Sie unter [www.brawo-digital.de](http://www.brawo-digital.de)







Die Mitarbeiter im Haus der Immobilien betreuen rund 300 bis 500 Neukunden pro Monat.

# ZEHN JAHRE HAUS DER IMMOBILIE

## Geballte Immobilienkompetenz an einem Ort

Das Haus der Immobilie feiert zehnjähriges Jubiläum. Joachim Hinze, Dirk Roszkopf und Florian Kull blicken zurück auf eine erfolgreiche Entwicklung und eine nachfragestarke Gegenwart.

„Anfangs war die vierte Etage noch vermietet – schließlich konnten wir nicht einschätzen, ob die Kunden überhaupt hierherkommen“, erinnert sich Joachim Hinze, Leiter Immobilien der Volksbank BraWo, an die Gründung des Hauses der Immobilie im Jahr 2009 zurück.

Seitdem hat sich in dem Gebäude am Braunschweiger Bohlweg viel getan. Die vierte Etage wird selbst genutzt, die BraWo Projekt GmbH, neben dem Immobilienbereich „Ursprungstochter“ der BraWo Unternehmensgruppe, zog im Jahr 2017 aus Platzgründen um und bezog ihre Büros im BraWoPark. „Schuld‘ daran waren wir mit den Abteilungen Immobilien und Baufinanzierung. Durch den Erfolg des Immobiliengeschäfts hat sich die Anzahl unserer Mitarbeiter in beiden Bereichen mittlerweile verdoppelt, so dass wir die Räumlichkeiten einfach benötigen“, so Hinze.

### „MAN KENNT DAS HAUS DER IMMOBILIE“

Das ist besonders für die Kunden von Vorteil. Terminvereinbarungen sind auch direkt vor Ort möglich, ein erstes Kennenlerngespräch erfolgt in der Regel spontan. Die anfängli-

chen Bedenken hatten sich ohnehin nach kurzer Zeit zerstreut. Durch die hervorragende, exponierte Lage gegenüber des Schloss-Neubaus am Bohlweg genießt das Haus der Immobilie mit der dazugehörigen Bank-Geschäftsstelle die höchste Kundenfrequenz in der ganzen BraWo-Region.

Viele Interessierte verbinden den Besuch mit einem Einkaufsbummel. „Egal, wen man fragt: Man kennt das Haus der Immobilie, wenn man sich hier für eine Immobilie interessiert“, bringt es Florian Kull, Leiter Baufinanzierung, auf den Punkt.

### VOR ORT VERWURZELT

Und der Name ist Programm: Das Haus der Immobilie bietet alles rund um das Eigenheim. „Wir stellen gebündelte Kompetenz an einem Ort dar. Unsere Kunden können von der ersten Information über eine Immobilie bis hin zur Baufinanzierung alles an einem Ort erledigen. Zusätzlich sind hier auch Ansprechpartner des Versicherers R+V präsent, die alle Fragen zur Absicherung der Immobilie beantworten.“

Außerhalb Braunschweigs stehen Interessierten in den Kompetenzzentren der BraWo in Peine, Gifhorn und auch Wolfsburg jeweils Baufinanzungsberater, Immobilienberater und Versicherungsexperten zur Verfügung. Die Kunden der Direktion Salzgitter werden individuell vor Ort betreut.

„Diese Überleitung von den verschiedenen Bereichen funktioniert hervorragend. Synergieeffekte kombiniert mit unserer direkten regionalen Marktkenntnis ermöglichen uns, ein ganz individuell für jeden Kunden abgestimmtes Angebot zusammenzustellen“, hebt Dirk Roszkopf, Geschäftsführer Volksbank BraWo Immobilien GmbH, hervor.

Unter den zahlreichen Anfragen – der Bereich Immobilienvermittlung zählt rund 300 bis 500 neue Interessenten pro Monat – war im Jahr 2019 besonders die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Neubauwohnungen groß. Gerade in Braunschweig verzeichnet der Immobilienbereich eine überdurchschnittlich hohe Neukundenquote. „Unser Ziel ist, den besten Service für Immobilienverkäufer zu bieten und gleichzeitig jedem den Wunsch nach seinem persönlichen Eigenheim

zu erfüllen. Dafür bieten wir die Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer und alles drumherum“, so Roszkopf.

### SCHNELLE KREDITENTSCHEIDUNG

Damit der Traum von den eigenen vier Wänden wahr werden kann, ist die Finanzierung über 30 Jahre besonders beliebt bei den Kunden, erklärt Florian Kull. „Hiermit bieten wir unseren Kunden für den gesamten Finanzierungszeitraum Zinnsicherheit an. Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase ist diese Form der Finanzierung daher eine gern genommene Möglichkeit mit null Risiko.“

Bei der Antragsbearbeitung liegt der BraWo Schnelligkeit am Herzen: In der Regel erfolgt die Kreditentscheidung innerhalb von 48 Stunden nach Eingang der Unterlagen des Kunden.



V. l. n. r.: Joachim Hinze, Leiter Immobilien der Volksbank BraWo, Florian Kull, Leiter Baufinanzierung, und Dirk Roszkopf, Geschäftsführer Volksbank BraWo Immobilien GmbH.

**„OFT SIND ES GERADE DIE  
KLEINIGKEITEN, DIE DEN  
UNTERSCHIED FÜR MEHR  
WOHN- UND LEBENSQUALITÄT  
AUSMACHEN“**

Dirk Roszkopf, Geschäftsführer  
Volksbank BraWo Immobilien GmbH



# POTENTIAL ERKANNT UND GENUTZT

## Vorreiterrolle im Versicherungsbereich Deutschlands

„Es gibt deutschlandweit keine Bank mit einer vergleichbaren Struktur im Bereich Versicherungen, auch in Bezug auf die Mitarbeiterstärke“, bringt es Arne Meyer, seit dem 1. Januar 2020 neuer Leiter Versicherungen bei der Volksbank BraWo, auf den Punkt.

„Hier wurde das Potential früh erkannt, dass Versicherungsprovisionen gerade in der Niedrigzinsphase enorm wichtig sind. Durch die Gründung des Hauses der Versicherungen als Kompetenzzentrum genießen wir eine echte Vorreiterrolle in Deutschland. Für unsere Kunden hat das den entscheidenden Vorteil, dass wir Kompetenzen an einem Ort bündeln, ein großes Angebot bieten, das wir stetig vergrößern und immer neue, optimale Lösungen für sie finden.“

### ALTERNATIVE GELDANLAGE

Wir bieten dabei beides: sowohl das umfangreiche Leistungspaket des genossenschaftlichen Versicherers R+V als auch das Maklergeschäft über die beiden unabhängigen Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer und Lange Versicherun-

gen. Dabei stehen unseren Kunden insgesamt 80 Mitarbeiter zur Seite, um optimale Versicherungslösungen zu finden.

In unseren Beratungsgesprächen waren im Jahr 2019 besonders Alternativen zur klassischen Geldanlage in Form von Versicherungslösungen aufgrund der Niedrigzinsphase gefragt. Auch das Thema Altersvorsorge spielte in diesem Zuge eine wichtige Rolle.

### GELD ZURÜCK DANK MITGLIEDERPOLICE

Neu eingeführt im Jahr 2019 hat die R+V die BraWo-MitgliederPlus PrivatPolice. Diese umfasst die Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung – und zahlt

sich doppelt aus. Neben bis zu 20 Prozent Rabatt auf die normalen Versicherungstarife zahlt die R+V mit der Cashback-Aktion einen Teil des Beitrags an die Kunden zurück – je nachdem, wie der Schadensverlauf der BraWo-MitgliederPlus-Gemeinschaft im Jahr verlief. Bis zu zehn Prozent des Jahresnettobeitrags kön-

nen somit zurückerstattet werden. 924 Mitglieder unserer Bank konnten sich rückwirkend für 2019 über eine Gutschrift in Höhe von insgesamt 29.410 Euro auf ihrem Girokonto freuen. Wieviel jeder Einzelne erhält, ist zudem abhängig von der Anzahl der Versicherungen, die in der jeweiligen PrivatPolice enthalten sind.

*Arne Meyer hat zum 1. Januar 2020 die Position des Leiters Versicherungen übernommen. Er ist gebürtiger Braunschweiger und legte*

*an der Neuen Oberschule das Abitur ab. Anschließend absolvierte er eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherung und Finanzen bei der*

*Öffentlichen Versicherung Braunschweig. Ab 2009 war er als Firmenkundenberater, Unternehmensberater und Großkundenberater für die*

*R+V Allgemeine Versicherungs AG tätig, ehe er seine Position als Leiter Versicherungen bei der Volksbank BraWo antrat.*



Arne Meyer kennt sich nicht nur im Versicherungsgeschäft bestens aus. Der gebürtige Braunschweiger kennt auch die Region wie seine Westentasche.

**„DIE PHILOSOPHIE DER BRAWO IST ES, UNSERE KUNDEN GANZHEITLICH ZU BERATEN. DABEI IST DAS VERSICHERUNGSGESCHÄFT EIN GANZ WICHTIGER BAUSTEIN, DER DIE UMFASSENDE BERATUNG KOMPLETTIERT.“**

Arne Meyer, Leiter Versicherungen



# RIESENBEITRAG FÜR DIE HEIMISCHE WIRTSCHAFT

## Bereich Firmenkunden schreibt Erfolgsgeschichte fort

Das wirtschaftliche Umfeld hier in der Region ist unverändert stark. Und mit der Wirtschaftskraft wächst auch der Firmenkundenbereich unserer Bank überproportional an. In den vergangenen zehn Jahren verdreifachte sich sowohl das Kreditvolumen als auch die Anzahl der Mitarbeiter.

Nachdem Patrick Pietschmann zum 1. Oktober 2019 seinen neuen Posten im Vorstand der BraWo angetreten hatte, war der Bereich Firmenkunden bis zum 1. März 2020 ohne festen Leiter. Den Bereich Firmenkunden übernimmt Michael Arndt, bisheriger Leiter Heilberufe und Agrarkunden. Arndt ist seit Anfang 2011 im Firmenkundenbereich der BraWo tätig und seit September 2013 in einer Führungsposition.

„Durch seine frühere Tätigkeit im Genossenschaftssektor, die kontinuierliche Weiterbildung bei uns im Haus und seine ausgeprägte Kundenorientierung bringt er alles mit, was in der exponierten Funktion des Bereichsleiters Firmenkunden gefordert ist. Michael Arndt wird die Weiterentwicklung des Firmen-

kundenbereichs mit Elan vorantreiben“, ist Vorstandsmitglied Mark Uhde überzeugt, dass der Vorstand den Richtigen für die Position gefunden hat.

### ZWEISTELLIGES WACHSTUM

Der neue Leiter will die Erfolgsgeschichte, die unter Patrick Pietschmann im Jahr 2011 begonnen hatte, weiterschreiben. Seitdem wuchs der Bereich Firmenkunden von rund 30 auf mittlerweile 85 Mitarbeiter an. Dabei setzt die BraWo auf die Entwicklung von jungen Talenten aus den eigenen Reihen. Die Berater werden in der Regel aus dem hauseigenen Nachwuchs rekrutiert. Um zusätzliche Expertise ins Haus zu holen und unseren Kunden immer den bestmöglichen Service zu bieten, stellen wir jedoch auch extern ein, um unseren Bereich zu stärken.

Mit der Zahl der Mitarbeiter stieg ebenso die Zahl der betreuten Kunden. Bis ins Jahr 2019 wuchs das Kreditvolumen

jährlich im zweistelligen Prozentbereich. „Dieses Wachstum ist wirklich außergewöhnlich. Es zeigt das Vertrauen, das die Kunden in uns setzen, und wie stark die BraWo in der Beratung und Betreuung von Firmenkunden aufgestellt ist. Damit leisten wir zudem einen riesen Beitrag für die heimische Wirtschaft“, betont Arndt.

Für ihn hat die positive Entwicklung einfache, aber plausible Gründe: „Unsere Kunden erfahren bei uns eine allumfassende, kompetente Beratung von ausgewiesenen Experten in allen Bereichen des klassischen Firmenkundengeschäfts sowie in den Segmenten Unternehmenskunden, Freie Berufe, Heilberufe und Agrarkunden.“

### KONTOERÖFFNUNG ONLINE FÜR JEDE RECHTSFORM

Im Bereich Zahlungsverkehr bieten wir dabei schnelle und moderne Bezahlösungen an, die unsere Kunden persönlich mit dem Berater oder digital abschließen können. Wer ein Geschäftskonto direkt und schnell online eröffnen möchte, für den gibt es seit diesem Jahr eine praktische und einfache Lösung: Der Banking Guide online. „Dadurch hat unser Kunde die Möglichkeit, von überall ein Geschäftskonto anzulegen, egal wo er sich gerade befindet. Zeitraubende Wege sind damit überflüssig, und der Kunde kann sich ganz auf sein Geschäft konzentrieren“, erklärt Arndt. Alle Rechtsformen sind dabei möglich. Als einzige Volksbank in Deutschland kann die BraWo jene di-

rekt digital übernehmen und verarbeiten, was bis zu 50 Prozent Zeitersparnis bedeutet.

Wenn ein Kunde nicht nur deutschlandweit, sondern international operieren möchte, findet er auch dafür Ansprechpartner bei uns im Haus. Das Team Internationales Geschäft betreut und informiert sie ausführlich über die Möglichkeiten, die für das Geschäft rund um den Globus und den grenzenlosen Zahlungsverkehr optimal sind.

„Dieser Kompetenznachweis und unsere Beratung auf Augenhöhe schaffen Vertrauen für eine langfristige Partnerschaft“, fasst Arndt zusammen.

### DIGITALER SCHRITT NACH VORNE

Im Jahr 2019 wurde auch die Digitalisierung der Beratung vorangetrieben, ohne dabei an Persönlichkeit einzubüßen. So haben unsere Berater, die unsere Kunden in der Regel direkt vor Ort betreuen, nun die Möglichkeit, mit dem digitalen Unternehmensdialog noch dynamischere und interaktive Beratungsgespräche zu führen. Auf dem iPad – mit dem im Jahr 2020 alle Berater ausgestattet sein werden – kann der Kunde in Echtzeit Erklärvideos anschauen, verschiedene Kontomodelle durchsehen oder auf Präsentationen zurückgreifen.



**„DIESES WACHSTUM IST WIRKLICH AUSSERGEWÖHNLICH. ES ZEIGT DAS VERTRAUEN, DAS DIE KUNDEN IN UNS SETZEN, UND WIE STARK DIE VOLKSBANK BRAWO IN DER BERATUNG UND BETREUUNG VON FIRMENKUNDEN AUFGESTELLT IST.“**

Michael Arndt, Leiter Firmenkunden





# KLIER: ERFOLG IST FAMILIENSACHE

## Europas größter Friseurdienstleistungskonzern

Mit einem einzigen Damenfriseursalon in Wolfsburg fing die eindrucksvolle Geschichte der Familie Klier im Jahr 1967 an. Die Witwe Elfriede Klier war kurz zuvor aus Sachsen in die Stadt gezogen – mit dabei ihre Zwillingssöhne Hubertus und Joachim Klier, die das Friseurgeschäft später revolutionieren sollten.

Mittlerweile versammelt sich bereits die dritte Unternehmerrgeneration in der Hauptzentrale in Wolfsburg. Michael und Robert Klier sind nach der elterlichen Übergabe 2007 heute als Geschäftsführer tätig, alle fünf Cousinen und Cousins bilden inzwischen auch die Inhaberfamilie des Unternehmens. Das Erfolgsrezept der Familie: „Stetige Weiterentwicklung. Wir möchten das Friseurhandwerk vorantreiben und nicht auf der Stelle treten“, so Michael Klier, Geschäftsführer der Klier Hair Group GmbH.

### DEN FRISEURBETRIEB ZUKÜNFTIG ERFOLGREICH GESTALTEN

Diese Denkweise hatten schon die damals Anfang 20-jährigen Brüder Hubertus und Joachim Klier angetrieben – mit Erfolg. 1972 übernahmen sie das Geschäft ihrer Mutter und eröffneten bis 1990 100 Klier-Filialen. Zunächst in Wolfsburg, dann deutschlandweit, und schließlich verbreitet sich der Name Klier heute auch innerhalb Europas. „Wir können mit Stolz sagen, dass wir mit Abstand Europas größter Friseurdienstleistungskonzern sind“, erklärt Bettina Klier, Sprecherin der Inhaberfamilie. Durch die Fusion mit den Gesellschaften HairGroup

und Cosmo Beauty ist damit nicht nur der „Frisör Klier“ eine Anlaufstelle für Kunden, die nach einer optischen Veränderung suchen. Auch die Friseur-Konzepte „essanelle Ihr Friseur“, „Super Cut“, „HairExpress“, „Styleboxx“, und die Shops „Cosmo“ und „beautyhairshops“ sind Teil des Markenportfolios der Klier Hair Group GmbH.



Eine erfolgreiche Unternehmerfamilie; v. l. n. r.: Bettina, Christian, Michael, Robert und Susanne Klier.

Neben einer kontinuierlichen Expansion legt der Konzern Wert auf die Entwicklung der Mitarbeiter. „Wir möchten als Arbeitgeber innovativ sein und am Puls der Zeit bleiben. Schließlich ist es ebenfalls unsere Aufgabe, den Friseurberuf für die junge Generation auch zukünftig attraktiv zu gestalten“, erklärt Michael Klier und ergänzt: „In 2019 haben wir deshalb zusammen mit der Wella AG die ‚Beauty Summer School‘ initiiert. Eine Casting Web-Show rund um den Friseurberuf.“ Mit durchschnittlich 1.500 Auszubildenden ist die Klier Hair Group mit weitem Abstand Deutschlands größtes Ausbildungsunternehmen im Friseurhandwerk. Mit Projekten wie der „Beauty Summer School“ stärkt das Unternehmen gezielt das Image des Friseurberufs und damit auch die Branchenzukunft.

### DIE VOLKSBANK BRAWO ALS PERSÖNLICHER UND REGIONALER PARTNER

Die Volksbank BraWo steht der Klier Hair Group GmbH seit 2012 zur Seite und ist mittlerweile die Hausbank des Unternehmens geworden. Bei der Auswahl bestach die Volksbank BraWo auch durch ihr Engagement für die Region. „Uns ist die Verbun-

denheit mit Wolfsburg sehr wichtig, hier sind wir gewachsen und hier ist auch unser Firmensitz. Mit der Volksbank BraWo haben wir einen direkten Ansprechpartner gefunden, dem die Region ebenso am Herzen liegt und der uns innovativ und vertrauensvoll zur Seite steht“, freut sich Bettina Klier.

Als finanzieller Partner ist es auch die Aufgabe der Volksbank BraWo, individuelle und an die Kundenbedürfnisse angepasste Lösungen zu finden. Die Klier Hair Group GmbH profitiert daher von kreativen Lösungen. So wurden zum Beispiel durch die enge Verbindung der Volksbank BraWo mit der R+V Versicherung eine Liquidität schonende Vereinbarung getroffen: Die Versicherung übernimmt seit fünf Jahren die Mietkautionen aller Klier-Filialen.

Mittlerweile trägt die Familie die Verantwortung für mehr als 1.400 Salons und Shops mit fast 10.000 Mitarbeitern. Der Konzern ist längst eine feste wirtschaftliche Größe in der BraWo-Region.

Welche Wünsche die Unternehmerfamilie für die Zukunft hat? „Natürlich hoffen wir, dass wir das Unternehmen erfolgreich an unsere Kinder weitergeben können. Wir möchten auch zukünftig ein beständiger Name in der Friseurbranche sein“, sagt Bettina Klier.



„WIR MÖCHTEN DAS FRISEURHANDWERK VORANTREIBEN UND NICHT AUF DER STELLE TRETEN.“

Michael Klier, Geschäftsführer Klier Hair Group GmbH



Frank Neumann, Berater Generationenmanagement (links), und Michael Pannwitz, Leiter Individualkunden, sind sich einig: Der persönliche Lebensweg unserer Kunden bedarf eines neuen Beratungskonzepts.



# WEITER GEDACHT

## Die Zukunft durch Generationenmanagement gestalten

Den eigenen Lebensweg für sich und die Familie zu planen und abzusichern ist essentiell, wenn es um die Wahrung des persönlichen Wohlstands, Familienfriedens oder der vorhandenen Vermögenswerte geht. Seit 1. Juli 2019 bieten wir unseren Kunden ein neues Beratungskonzept an: das Generationenmanagement samt Testamentvollstreckung. Mit Frank Neumann konnten wir dafür einen ausgewiesenen Experten gewinnen. Gemeinsam mit Michael Pannwitz, Leiter Individualkunden, erläutert er das neue Angebot.

### Was bedeutet „Generationenmanagement“ genau?

**Neumann:** „Ziel des Generationenmanagements ist es, sich frühzeitig mit der eigenen Lebensplanung auseinanderzusetzen und damit Sicherheit hinsichtlich des persönlichen Nachlasses zu schaffen. Dabei geht es sowohl um die Vorsorge zu Lebzeiten als auch um die Regelung des Vermögensübergangs innerhalb der Familie oder auch in Verbindung mit einem stifterschen Wirken.“

### Warum ist das Thema Generationenmanagement so wichtig?

**Neumann:** „In den wenigsten Fällen passen die Vorgaben der gesetzlichen Erbfolge zu den eigenen Wünschen und

Vorstellungen in Bezug auf eine Vermögensweitergabe an die nächste oder auch übernächste Generation. Oftmals treten dadurch Situationen und Konstellationen ein, welche weder im Sinne des Übertragenden noch der jeweiligen Erben sind.“

**Pannwitz:** „Mit dem eigenen Tod und seinen Folgen möchte sich niemand gerne beschäftigen. Hinzu kommt, dass auch rechtliche und finanzielle Fragen zu berücksichtigen sind. Hier ist planvolles Vorgehen extrem wichtig, und das ist nun mal Vertrauenssache.“



**„JE FRÜHER JEDOCH MIT DER PERSÖNLICHEN PLANUNG BEGONNEN WIRD, DESTO VIELFÄLTIGER SIND AUCH DIE HANDLUNGALTERNATIVEN.“**

Frank Neumann, Berater Generationenmanagement

**Neumann:** „Und nicht nur die Erbfolge ist zu klären. Durch Unfall oder Krankheit kann es jedem von uns passieren, temporär oder dauerhaft nicht in der Lage zu sein, Entscheidungen zu fällen. Enge Familienangehörige oder Ehepartner sind nicht automatisch autorisiert, im Ernstfall Verfügungen zu treffen oder Unterschriften zu leisten. Mit entsprechenden Vollmachten sollte deswegen rechtzeitig vorgebeugt werden.“

### Im Rahmen des Beratungskonzepts bieten Sie auch Testamentvollstreckungen an. Was kann man sich darunter vorstellen?

**Pannwitz:** „Mit einem Testament soll klar geregelt werden, wie mit dem eigenen Nachlass verfahren werden soll. Doch auch bei eindeutiger Anweisung ist nicht garantiert, dass diese auch genau nach den Wünschen des Erblassers befolgt wird. Um eine kompetente und verlässliche Nachlassverwaltung zu gewährleisten, kann zu Lebzeiten ein Testamentvollstrecker benannt werden. Da kommen wir ins Spiel.“

**Neumann:** „Beispielsweise leben in der heutigen Zeit viele Familien breit verstreut, in ganz Deutschland oder sogar im Ausland. Gibt es dann eine Nachlassfrage zu regeln, wird es schnell kompliziert und unübersichtlich. Hier bieten wir ein breites Spektrum von Möglichkeiten zur Unterstützung an. Wir kümmern uns um die exakte Erfüllung der testamentarischen Vorgaben. Dazu gehören u. a. die Sicherstellung der Inventarisierung des gesamten Nachlasses, Begleichung anfallender Rechnungen, Verwaltung von Konten, Depots oder Immobilien und die Nachlassaufteilung unter den Miterben.“

**Pannwitz:** „Wichtig dabei ist: Wir führen keine Rechtsberatung durch. Wenn es um juristische oder steuerrechtliche Fragen geht, vermitteln wir – wenn der Kunde es wünscht – gerne an regionale Berater. Wir organisieren alles rund um den Nach-

lass und sorgen für die komplette Abwicklung. Kempunkt ist dabei die sorgfältige Planung und Dokumentation der eigenen Wünsche und Vorstellungen.“

**Neumann:** „Leider werden diese Überlegungen oft auf die lange Bank geschoben. Je früher jedoch mit der persönlichen Planung begonnen wird, desto vielfältiger sind auch die Handlungsalternativen.“

### Niedrigzinsen zwingen Geldanleger zum Umdenken

Neben dem Schwerpunkt Generationenmanagement beschäftigte unsere Kunden auch 2019 weiterhin das Thema, wie man in der aktuellen Niedrigzinsphase Renditen erzielen kann. Michael Pannwitz empfiehlt dafür: „Angesichts anhaltend niedriger Zinsen bieten Aktien für die langfristige Geldanlage und die Altersvorsorge trotz der aktuell unübersichtlichen Marktlage die besten Renditechancen.“ Die Streuung des Vermögens in verschiedene Anlageklassen ist daher wichtiger denn je. „Hier ist es unsere Aufgabe, die für den Kunden bestmögliche Lösung zu erarbeiten, ganz nach seinen persönlichen Wünschen und Bedürfnissen“, betont Pannwitz. Am 10. März war der Börsenexperte und n-tv-Moderator Markus Koch zu Gast in Braunschweig und sprach z. B. über die aktuellen Entwicklungen an der Börse. „Ich empfehle Anlegern grundsätzlich, in diesem Niedrigzinsumfeld immer zuerst eine Strategie zu haben. Das heißt, eine Mischung aus Aktien – die ein Stückweit alternativlos sind – und Dividenden, um eine Art Zinsalternative zu bekommen. Anleihen gehören mit dazu, auch wenn hier das Potential immer niedriger wird. Strategie heißt also, eine gute Mischung zu haben, zugeschnitten auf einen selbst“, rät Koch.

Ein ausführliches Interview mit Markus Koch finden Sie unter [www.brawo-aktuell.de/interview-markus-koch](http://www.brawo-aktuell.de/interview-markus-koch)



Börsenexperte Markus Koch, Michael Pannwitz und Dr. Ulrich Kaffarnik, Vorstandsmitglied der DJE Kapital AG, sprachen am 10. März über sinnvolle Anlagestrategien.



Malte Spieß ist Leiter der Spezialmandate und bildet zusammen mit Sascha Köckeritz und Stefan Riecher die Führungsspitze der Braunschweiger Privatbank.



Unter der Maßgabe „Werte leben – Werte schaffen“ betreut das Team der Braunschweiger Privatbank seit 2013 vermögende Privatkunden, Unternehmer und Stiftungen.

# LEISTUNGSSTÄRKE UND WERTEORIENTIERTE PHILOSOPHIE

## Hamburger Unternehmer Frank H. Albrecht vertraut der Braunschweiger Privatbank

Den Unternehmer Frank H. Albrecht hätte wohl jede Privatbank gerne zum Kunden. Der Hamburger gründete vor über 40 Jahren die AVW Immobilien AG und hat diese erfolgreich und mit unternehmerischem Geschick zu einem renommierten Immobilienunternehmen ausgebaut. Die Förderung städtebaulicher Entwicklungen und die Realisierung anspruchsvoller Immobilien mit innovativen Nutzungskonzepten stand dabei stets im Fokus. Heute ist er stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der AVW Immobilien AG.

Bereits seit 2014 wird er von der Braunschweiger Privatbank betreut. Der wesentliche Grund für die Zusammenarbeit mit der Privatbank liegt für Herrn Albrecht neben Leistungs-

stärke und Leistungsbreite auch in der Philosophie der "Wertebank". Was die Volksbank BraWo und die Braunschweiger Privatbank verkörpern, passen genau zu dem, wie der 76-jährige sich einen Partner vorstellt: unternehmerisch denkend, professionell aufgestellt, verlässlich, auf Augenhöhe beratend und mit einer wertebasierten Ausrichtung. Speziell der letzte Punkt liegt Albrecht am Herzen. Für ihn ist es selbstverständlich, etwas von seinem Erfolg an die Gesellschaft zurückzugeben. So hat er selbst eine Stiftung gegründet und trat unter anderem für United Kids Foundations und die Initiative brotZeit von Uschi Glas als großzügiger Spender in Erscheinung.

### STETIGER AUSBAU DER GESCHÄFTSBEZIEHUNG

Betreut wird Frank H. Albrecht von Malte Spieß, Leiter Spezialmandate bei der Braunschweiger Privatbank. Aufgabe und Ziel ist das Ordnen der Vermögensstrukturen und die langfristige Sicherung aller Vermögenswerte, auch in Bezug auf die strategisch

sinnvolle Übertragung auf die nächste Generation. Der Umfang der Aufgaben, bei denen die Familie Albrecht auch mit Ihrem Family Office seitens der Braunschweiger Privatbank beraten, betreut und vertreten wird, ist über die Jahre der vertrauensvollen Zusammenarbeit stetig gewachsen. Ebenfalls begleitet das Team um Herrn Spieß Frank Albrecht bei einem größeren Immobilienprojekt in der BraWo-Region.

Das gegenseitige Vertrauen ist mittlerweile derart gewachsen, dass Herr Albrecht gemeinsam mit der Volksbank BraWo als Gesellschafter an seinem Unternehmen AVW Immobilien AG verbunden ist. Auch hat die Volksbank BraWo bereits 2017 eines ihrer rentablen Immobilieninvestments, das Fachmarktzentrum in Weinheim, von der AVW erworben.



**„DIE BRAUNSCHWEIGER PRIVATBANK VERKÖRPERT DAS, WAS ICH MIR IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM PARTNER VORSTELLE: UNTERNEHMERISCH DENKEND, PROFESSIONELL AUFGESTELLT, AUF AUGENHÖHE BERATEND UND MIT EINER WERTEBASIERTEN AUSRICHTUNG.“**

Frank H. Albrecht, Unternehmer



# AUS DER REGION, FÜR DIE REGION

Wir fördern Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft

Als Genossenschaftsbank setzen wir auf Regionalität: Wir sind dort zu Hause, wo auch unsere Kunden zu Hause sind. Wir kümmern uns um 151.000 Privat- und Firmenkunden und betreuen mehr als 5 Milliarden Euro an Kundenkapital. Das Einkommen, das in unserem Geschäftsgebiet geschöpft wird und uns als Einlagen zufließt, wird wiederum als Kreditmittel in den regionalen Wirtschaftskreislauf hineingegeben und denjenigen zur Verfügung gestellt, die

Arbeitsplätze und damit wiederum Einkommen schaffen. Unsere ausgeliehenen und vermittelten Kredite haben einen Umfang von 4 Milliarden Euro. Wir zahlen zudem rund 37 Millionen Euro Mitarbeiter-Gehälter und knapp 6 Millionen Euro an Sozialabgaben. Zusätzlich sorgen wir bei der öffentlichen Hand für Steuereinnahmen in Höhe von 12 Millionen Euro, was zeigt, welch ein wichtiger Wirtschaftsfaktor wir für die Region sind.



Steffen Krollmann, Leiter der Direktion Salzgitter (vorne), bei der Spendenübergabe zugunsten des Projekts „SchuMi“ in Salzgitter. Unterstützt wird das Projekt durch den TutGutKredit.

## GEMEINSCHAFT UNTERSTÜTZEN

Zusätzlich übernehmen wir auch Verantwortung im sozialen, kulturellen sowie gesellschaftlichen Bereich. So haben wir in 2019 allein über die Soziallotterie VR-Gewinnsparen über 180.000 Euro an heimische Vereine, gemeinnützige Organisationen und soziale Projekte gespendet. Zusätzlich stellten wir zehn Euro pro abgeschlossenem „TutGutKredit“ für einen guten Zweck zur Verfügung. Hierüber freuten sich das Braunschweiger Haus der Familie, der Gifhomer Kinderfonds, das Peiner RTL-Kinderhaus, das Salzgitteraner Projekt „SchuMi“ und das „Gemeinsam wachsen“-Programm in Wolfsburg über insgesamt 19.250 Euro. Mit unserem Engagement haben wir auch das kulturelle Angebot in unserer Region gestärkt und bereichert. Beispielhaft zu nennen sind hier „Pop Meets Classic“ und die „BraWo Bühne“. Viele weitere Highlights haben wir ebenfalls als Sponsor unterstützt. In diesem Jahr freuen wir uns bereits auf das Seefest in Salzgitter, das in diesem Sommer bestimmt viele Besucher begeistern wird.

## UNSERE BANK GEHÖRT DEN MENSCHEN VOR ORT

Rund 50.000 Menschen und Unternehmen aus der Region sind Mitglieder und damit Eigentümer unserer Bank. Unter ihnen befinden sich 489 Vertreter, die in der Vertreterversammlung die Rechte der Mitglieder wahrnehmen und somit die Zukunft der Volksbank mitgestalten. Hier entscheiden daher keine Finanzinvestoren oder Hedgefonds über die Geschäftspolitik der Volksbank, sondern Privatpersonen, Handwerker, Unternehmer, Freiberufler und Landwirte aus Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg. In allen Belangen sind die Förderung unserer Mitglieder und Stärkung unserer Region die Grundprinzipien unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells.

## DAS IST DIE VOLKSBANK BRAWO

Stand 31.12.2019

**4.095** MIO EURO  
BILANZSUMME

**41** GESCHÄFTSSTELLEN

**180.000** EURO

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

**151.000** KUNDEN\*



**19.250** EURO

erzielte Spenden durch den TUTGUTKREDIT



**724**  
MITARBEITER

**50.000**  
MITGLIEDER\*



CA. 120 TOCHTERUNTERNEHMEN  
(INKL. ENKEL)

\*Zahlen sind auf 1.000 gerundet.



„Ich bin im Beirat, weil ich es spannend finde, verschiedene Menschen und ihre Firmenphilosophien aus der Region kennenzulernen und zu entdecken, was uns unterscheidet und verbindet.“

Isabell Müller-Duve,  
Beiratsvorsitzende, Braunschweig



## JEDE REGION IST EINZIGARTIG

Was in Peine im Jahr 2016 begann, hat nun auch in unseren anderen Direktionen Fuß gefasst. Mittlerweile haben wir dort sog. Beiräte gegründet, die mit den Gegebenheiten des regionalen Marktgebiets besonders vertraut sind. Sie unterstützen den Vorstand bei seiner Arbeit und sind dafür im aktiven Meinungsaustausch. Als Mitglieder konnten wir bekannte Multiplikatoren aus Braunschweig, Gifhorn, Peine, Salzgitter und Wolfsburg gewinnen, die mit ihrer 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 gezielter in unseren Direktionen agieren, Akzente setzen und unseren Förderauftrag wahrnehmen.



„Die Idee der Einrichtung regionaler Beiräte als eine Möglichkeit, noch dichter an die Menschen und Kunden zu rücken, ist spannend. An der Umsetzung mitwirken zu dürfen und die Möglichkeit zu haben, konstruktive Ansätze einbringen zu können, sehe ich sehr positiv und freue mich darauf!“

Matthias Giffhorn, Salzgitter



„Als begeisterte Gifhornerin freut es mich sehr, dass regionale Beiräte bei der Volksbank BraWo etabliert wurden. So können wir regionale Impulse geben und Ideen entwickeln, voneinander lernen und gemeinsam die Region stärken.“

Kerstin Meyer, Gifhorn

„Die genossenschaftliche Idee findet hier ihren Ausdruck. Anliegen und Impulse aus der regionalen Wirtschaft werden direkt mit dem Vorstand der Bank diskutiert. Ich freue mich, dass ich im Beirat einen Beitrag dazu leisten kann, die Volksbank BraWo als regionale Bank auch nach außen zu unterstützen und vertreten zu dürfen.“

Sybille Schönbach, Wolfsburg



„Der Beirat ist ein wichtiges Verbindungselement zwischen der örtlichen Volksbank und den Bankkunden. Er ist Diskussionspartner des Direktionsleiters, hat ein Ohr für Anregungen, Fragen und Sorgen der Kunden und fördert damit nachhaltig die Nähe zwischen Bank und Kunde. Ich habe mich sehr gefreut, der erste Beiratsvorsitzende des Direktionsgebiets Peine der Volksbank BraWo sein zu dürfen. Aufgrund der positiven Erfahrungen in Peine hat der Gesamtvorstand der Volksbank BraWo beschlossen, dieses Beiratsmodell auch in den anderen Gebietsdirektionen einzuführen. Auch auf diese Entwicklung bin ich etwas stolz. Wie heißt es doch so schön: ‚Wir (Peiner) machen den Weg frei!‘ In diesem Sinne wünsche ich dem Beirat und meiner Volksbank alles Gute für die Zukunft.“

Wilfried Grobe,  
ehem. Beiratsvorsitzender, Peine

## Beiratsmitglieder

**Braunschweig:** Nils Behre, Florian Belter, Jan-Peter Ewe, Prof. Dr. Nikolaus Gersdorff, Florian Kroker, Christian Kurth, Doris Masurek, Isabell Müller-Duve, Kim Rosenthal, Dr. Lutz Thomas, Manfred Walkemeyer, Michael Wendt

**Gifhorn:** Katharina Barrenscheen, Michael Effe, Hayo Galipp-Le Hanne, Heiko Mennenga, Kerstin Meyer, Sandro Pietrantonio, Udo von Ey

**Peine:** Johann-Heinrich Ehlers, Ulf Glagow (seit dem 1.1.2020), Wilfried Grobe (bis 31.12.2019), Gerhard Monitzkewitz, Christian Reimann, Dieter Scholz, Diana Schwab-Gereke (seit 1.1.2020), Dirk Wesche, Christian Wohlenberg (seit 1.1.2020)

**Salzgitter:** Bernd Geffers, Matthias Giffhorn, Michael Nykiel, Ingo Roesel, Carsten Schröder

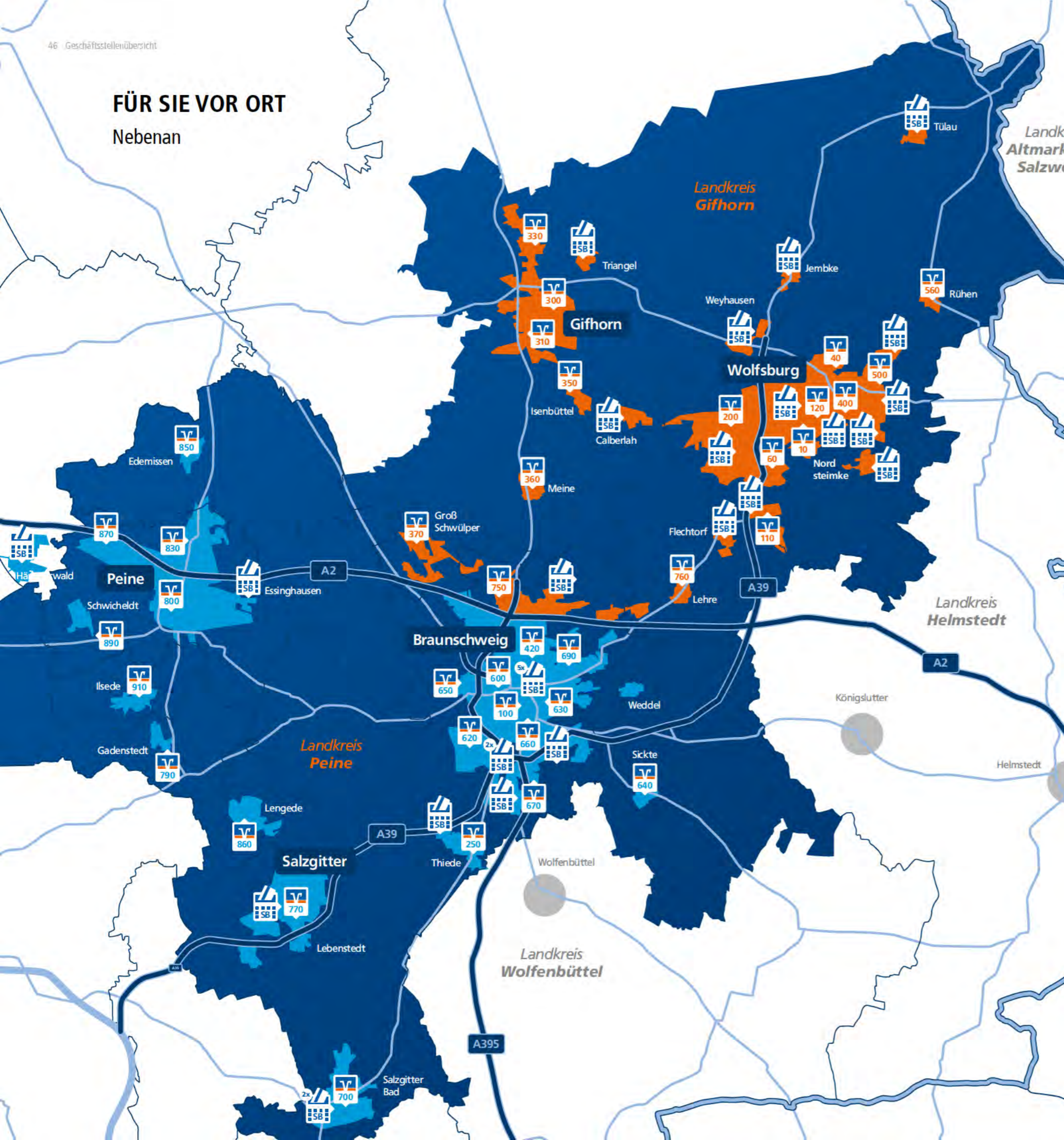
**Wolfsburg:** Mario Etmanski, Karin Hohls-Kluge, Edda Kristof-Goeman, Nikolaus Konrad Külps (stv. Vorsitzender), Martin Möhrmann, Marco Moretti, Sybille Schönbach (Vorsitzende), Reinhold Scholz, Hendrik Wolf-Doettinchem, Joachim Zeidler





# FÜR SIE VOR ORT

Nebenan



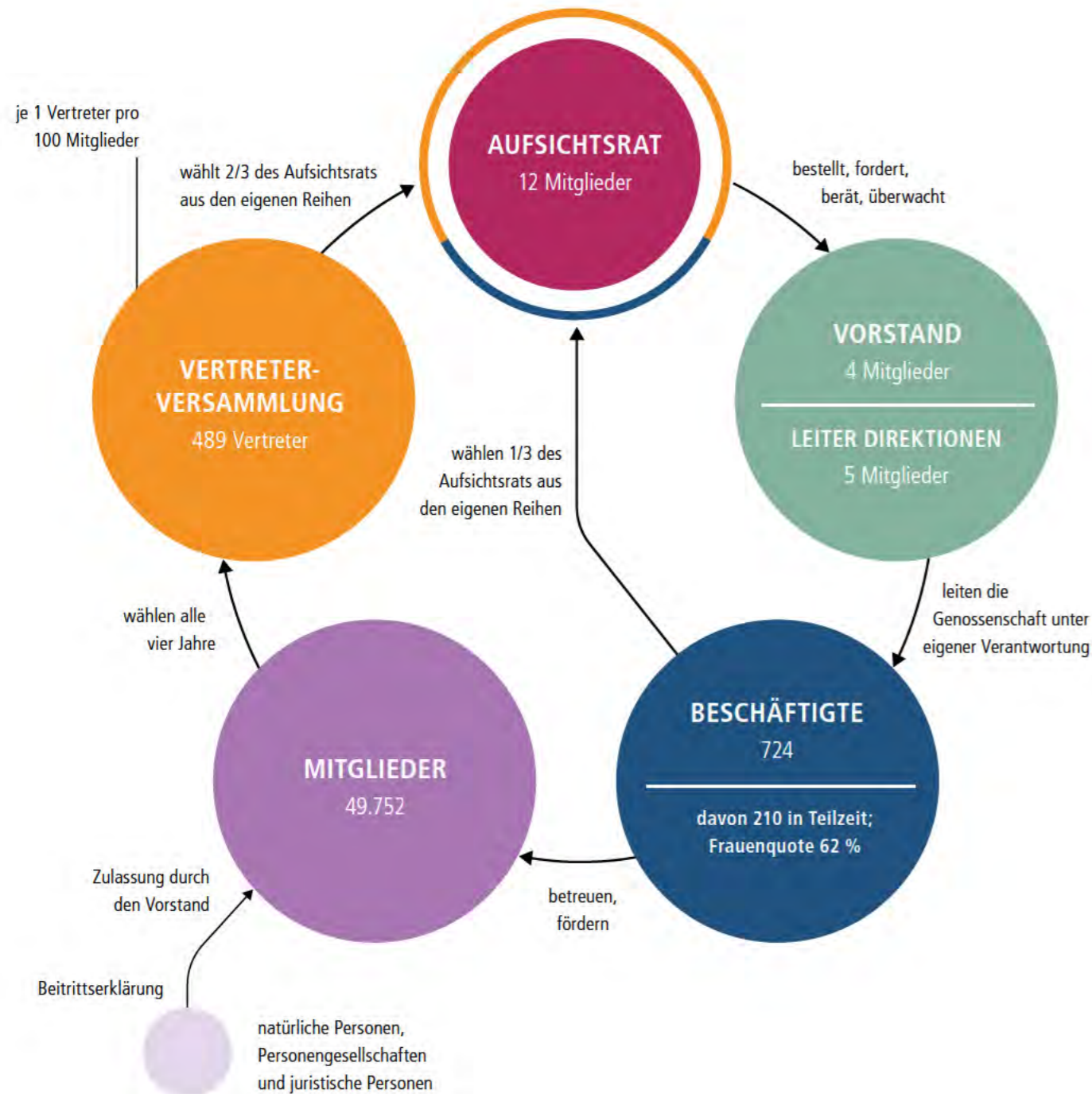
## LEGENDE

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

- |  |   |
|--|---|
| <b>400</b> Hauptstelle Wolfsburg<br>Am Mühlengraben 1 - 38440 Wolfsburg      | <b>620</b> Illerstraße<br>Illerstraße 59 - 38120 Braunschweig                                 |
| <b>120</b> Porschestraße<br>Porschestraße 72 - 38440 Wolfsburg               | <b>650</b> Lehdorf<br>Saarstraße 52 - 38116 Braunschweig                                      |
| <b>40</b> Tiergartenbreite<br>Hansaplatz 7 - 38448 Wolfsburg                 | <b>420</b> Nibelungenplatz<br>Nibelungenplatz 27 - 38106 Braunschweig                         |
| <b>60</b> Detmerode<br>Detmeroder Markt 9 - 38444 Wolfsburg                  | <b>600</b> Celler Straße<br>Celler Straße 30 - 38114 Braunschweig                             |
| <b>110</b> Heinenkamp<br>Brandgehaege 6a - 38444 Wolfsburg                   | <b>630</b> Jasperallee<br>Jasperallee 28 - 38102 Braunschweig                                 |
| <b>10</b> Wohltberg<br>Brandenburger Platz 13 - 38440 Wolfsburg              | <b>670</b> Heidberg<br>Jenastieg 7a - 38124 Braunschweig                                      |
| <b>200</b> Fallersleben<br>Bahnhofstraße 17 - 38442 Wolfsburg                | <b>690</b> Bevenroder Straße<br>Bevenroder Straße 1 - 38108 Braunschweig                      |
| <b>760</b> Lehre<br>Berliner Straße 59-61 - 38165 Lehre                      | <b>770</b> Hauptstelle Salzgitter<br>Albert-Schweitzer-Straße 1 - 38226 Salzgitter-Lebenstedt |
| <b>500</b> Lange Straße<br>Lange Straße 44 - 38448 Wolfsburg                 | <b>640</b> Sickinge<br>Bahnhofstraße 17 - 38173 Sickinge                                      |
| <b>560</b> Rühren<br>Am Ehrenmal 3 - 38470 Rühren                            | <b>250</b> Thiede<br>Wolfenbütteler Straße 5 - 38239 Salzgitter                               |
| <b>580</b> Klötze<br>Breite Straße 3 - 38486 Klötze                          | <b>700</b> Salzgitter-Bad<br>Klesmerplatz 4 - 38259 Salzgitter                                |
| <b>300</b> Hauptstelle Gifhorn<br>Steinweg 51 - 38518 Gifhorn                | <b>860</b> Lengede<br>Broistedter Straße 18a - 38268 Lengede                                  |
| <b>330</b> Gamsen<br>Raiffeisenstraße 2 - 38518 Gifhorn                      | <b>850</b> Edemissen<br>Eichenweg 1 - 31234 Edemissen   |
| <b>310</b> Braunschweiger Straße<br>Braunschweiger Straße 40 - 38518 Gifhorn | <b>830</b> Stederdorf<br>Peiner Straße 6 - 31228 Peine  |
| <b>360</b> Meine<br>Am Marktplatz 1 - 38527 Meine                            | <b>870</b> Vöhrum<br>Kirchvordener Straße 27 - 31228 Peine                                    |
| <b>750</b> Wenden<br>Hauptstraße 57 - 38110 Braunschweig                     | <b>890</b> Schwicheldt<br>Pechschwarte 1 - 31226 Peine  |
| <b>370</b> Groß Schwülper<br>Hauptstraße 7a - 38179 Groß Schwülper           | <b>800</b> Hauptstelle Peine<br>Am Markt 2 - 31224 Peine                                      |
| <b>350</b> Isenbüttel<br>Hauptstraße 17a - 38550 Isenbüttel                  | <b>910</b> Groß Ilsede<br>Gerhardstraße 46 - 31241 Ilsede                                     |
| <b>660</b> Hauptstelle Braunschweig<br>Berliner Platz 2 - 38102 Braunschweig | <b>790</b> Gadenstedt<br>Osterfeld 2 - 31246 Ilsede   |
| <b>100</b> Bohlweg<br>Bohlweg 8 - 38100 Braunschweig                         |   |



# DAS IST DIE VOLKSBANK



## Jahresabschluss 2019

Zum vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. am 12. Mai 2020 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.

- 50 Jahresbilanz
- 52 Gewinn- und Verlustrechnung
- 54 Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats
- 55 Vorschlag für die Ergebnisverwendung
- 56 Lagebericht
- 78 Bericht des Aufsichtsrats



# JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2019

AKTIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			37.419.070,96		36.578
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank	190.510.000,00		190.510.000,00		59.977 (59.977)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	227.929.070,96	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) Täglich fällig			62.182.481,62		130.639
b) Andere Forderungen			62.715.653,45	124.898.135,07	42.685
4. Forderungen an Kunden				2.954.864.871,54	2.629.962
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	732.184.003,34				(813.466)
Kommunalkredite	13.587.014,26				(9.211)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		16.651.584,62			155.920
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	16.651.584,62				(155.920)
bb) von anderen Emittenten		100.106.649,04	116.758.233,66		45.997
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	74.892.247,95				(14.859)
c) Eigene Schuldverschreibungen			0,00	116.758.233,66	0
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				104.194.679,97	162.304
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			98.425.192,24		92.410
darunter: an Kreditinstituten	423.864,54				(424)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.159.570,00	99.584.762,24	1.160
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.120.700,00				(1.121)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				64.443.935,43	55.780
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				355.638,87	378
darunter: Treuhandkredite	355.638,87				(378)
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerb- liche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Wer- te sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			274.424,20		338
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen			0,00	274.424,20	0
12. Sachanlagen				394.543.773,05	282.191
13. Sonstige Vermögensgegenstände				7.004.601,94	13.855
14. Rechnungsabgrenzungsposten				486.907,51	462
<b>Summe der Aktiva</b>			<b>4.095.339.034,44</b>		<b>3.710.636</b>

PASSIVSEITE				Geschäftsjahr	Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			1.321.903,34		1.923
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			565.664.235,16	566.986.138,50	447.058
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		375.584.930,01			379.434
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		9.412.219,51	384.997.149,52		9.735
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		2.578.587.835,81			2.364.394
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		53.963.185,20	2.632.551.021,01	3.017.548.170,53	71.769
4. Treuhandverbindlichkeiten				355.638,87	378
darunter: Treuhandkredite	355.638,87				(378)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				5.936.503,67	4.095
6. Rechnungsabgrenzungsposten				203.099,25	253
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			27.420.601,00		25.900
b) Steuerrückstellungen			7.346.425,68		4.066
c) andere Rückstellungen			10.482.086,68	45.249.113,36	8.412
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				189.000.000,00	135.000
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			22.675.399,29		21.931
b) Kapitalrücklage			401.385,35		392
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		50.670.000,00			49.410
cb) andere Ergebnisrücklagen		183.080.000,00	233.750.000,00		174.040
d) Bilanzgewinn			13.233.585,62	270.060.370,26	12.448
<b>Summe der Passiva</b>			<b>4.095.339.034,44</b>		<b>3.710.636</b>
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		116.820.995,83			120.520
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	116.820.995,83		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			348.757.129,25	348.757.129,25	332.761
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)



## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

01.01.2019 bis 31.12.2019	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		75.894.523,75			75.034
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.427.523,02	78.322.046,77		1.303
2. Zinsaufwendungen			9.949.507,47	68.372.539,30	11.289
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			3.889.975,77		1.319
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.909.550,87		1.900
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			7.145.149,17	12.944.675,81	4.558
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnab- führungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	957
5. Provisionserträge			39.890.930,42		38.346
6. Provisionsaufwendungen			4.943.715,96	34.947.214,46	5.733
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				15.053.093,44	10.437
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		37.733.978,41			35.248
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		9.140.220,59	46.874.199,00		8.787
darunter: für Altersversorgung	3.177.964,24				(2.761)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			31.374.214,25	78.248.413,25	28.507
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				11.375.810,11	9.740
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				1.958.694,39	5.104
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00		2.596
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auf- lösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			30.469.330,28	30.469.330,28	0,00
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unter- nehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		520

01.01.2019 bis 31.12.2019	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			9.091.968,86	9.091.968,86	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				79.295.904,40	26.329
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			11.680.477,96		13.314
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			390.382,21	12.070.860,17	573
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				54.000.000,00	0
25. Jahresüberschuss				13.225.044,23	12.442
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				8.541,39	6
				13.233.585,62	12.448
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
				13.233.585,62	12.448
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen			0,00	0,00	0
29. Bilanzgewinn				13.233.585,62	12.448



## MITGLIEDER DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS

### Mitglieder des Vorstands, ausgeübter Beruf

**Brinkmann, Jürgen** – Vorsitzender, Bankleiter Ressort Stabsbereiche und Steuerung

**Müller, Michael F.** – Bankleiter Ressort Produktion (bis 30.9.2019)

**Pietschmann, Patrick** – Bankleiter Ressort Vertrieb (seit 1.12.2019)

**Schierenböken, Ralf** – Bankleiter Ressort Produktion

**Uhde, Mark** – Bankleiter Ressort Vertrieb

### Mitglieder des Aufsichtsrats, ausgeübter Beruf

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

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

**Kielhorn, Niels** – stellvertretender Vorsitzender, Dipl. Kaufmann, Geschäftsführer der Gebr. Schmidt GmbH (seit 21.6.2019)

**Salzwedel, Horst** – stellvertretender Vorsitzender, selbstständiger Dipl. Kaufmann (bis 20.6.2019)

**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

**Müller, Thomas H.** – Bankkaufmann, Angestellter der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg (bis 20.6.2019)

**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 13.225.044,23 – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrags von EUR 8.541,39 (Bilanzgewinn von EUR 13.233.585,62) – wie folgt zu verwenden:

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 10,00 %	2.192.349,80
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	1.340.000,00
b) Andere Ergebnisrücklagen	9.700.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	1.235,82
	13.233.585,62

Wolfsburg, 5. Mai 2020

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

### Der Vorstand



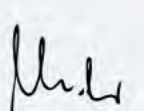
Jürgen Brinkmann



Patrick Pietschmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde



# LAGEBERICHT

## I. GESCHÄFTSVERLAUF

### 1. ENTWICKLUNG DER GESAMTWIRTSCHAFT UND DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

#### 1.1 KONJUNKTUR IN DEUTSCHLAND

##### Deutlich geringeres Wirtschaftswachstum

Nach vielen Jahren des Aufschwungs verminderten sich 2019 die konjunkturellen Auftriebskräfte in Deutschland. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt stieg im Vorjahresvergleich lediglich um 0,6 %, nachdem es 2018 noch um 1,5 % zugenommen hatte. In den Jahren 2017 und 2016 war das Bruttoinlandsprodukt sogar um 2,5 % beziehungsweise 2,2 % expandiert. Gründe hierfür liegen vor allem im globalen Umfeld: Die schwächere Weltwirtschaft, die eskalierenden Handelskonflikte, die geopolitischen Spannungen im Nahen Osten und die Unsicherheiten rund um den EU-Austritt Großbritanniens belasteten den Welthandel spürbar. Im verarbeitenden Gewerbe kamen neben den internationalen Belastungsfaktoren auch inländische Probleme zum Tragen, insbesondere die strukturellen Veränderungen zu neuen, emissionsarmen Antrieben in der Automobilindustrie.

Bei den Konsumausgaben setzte sich das solide Wachstum der Vorjahre fort. Die privaten Konsumausgaben expandierten 2019 um 1,6 %, und damit stärker als im Vorjahr (+1,3 %). Anregende Impulse erhielt der private Verbrauch vom andauernden Beschäftigungsaufbau sowie von Lohnzuwächsen. Stimulierend wirkten zudem finanzpolitische Maßnahmen der Bundesregierung, wie die Wiedereinführung der paritätischen Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung und die Ausweitung der Mütterrente. Der Zuwachs der Konsumausgaben des Staats lag 2019 mit 2,6 % deutlich über dem Wachstum des Privatkonsums, befördert u. a. durch den weiteren Stellenaufbau im öffentlichen Dienst. Private und staatliche Konsumausgaben trugen zusammen mit 1,3 % zum BIP Anstieg von 0,6 % bei und waren damit der wichtigste Treiber des Wirtschaftswachstums.

##### Moderat expandierende Investitionen

Auch die Bruttoanlageinvestitionen blieben 2019 im Aufwärtstrend. Der Boom in der Bauwirtschaft hielt an und führte zu einem beschleunigten Investitionszuwachs (+3,9 % nach +2,5 % im Jahr 2018). Bei den Wohnungsbauinvestitionen konnte das Wachstum trotz der Knappheit an Arbeitskräften, Bauland und Baumaterialien nochmals gesteigert werden. Das Expansionstempo zog auch im Nichtwohnungsbau an, gestützt u. a. durch Investitionsprojekte der Bahn und den Breitbandausbau. Der Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen fiel hingegen schwächer aus als im Vorjahr (+0,6 % nach +4,4 %), da die Bereitschaft, in Ausrüstungen zu investieren, durch die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten beeinträchtigt wurde.

Der gesamtstaatliche Finanzierungsüberschuss sank nach einem Rekordwert von 62,4 Milliarden Euro im Vorjahr in 2019 auf 49,8 Milliarden Euro. Der Rückgang des Haushaltsüberschusses kann auf einen höheren Ausgabenzuwachs der Finanzpolitik für Sozialleistungen und Vorleistungen, beispielsweise im Rahmen des Digitalpakts für Schulen, zurückgeführt werden. Zudem wurde das Wachstum der Steuereinnahmen durch die konjunkturelle Abkühlung gedämpft.

##### Beschäftigungsaufbau flaut ab

Am Arbeitsmarkt verlor das Beschäftigungswachstum an Schwung. Die Zahl der Menschen, die im Inland erwerbstätig sind, stieg im Jahresdurchschnitt 2019 um rund 400.000 auf etwa 45,3 Millionen, nachdem sie 2018 noch fast um 610.000 zugelegt hatte. Der Zuwachs beruhte abermals alleine auf einer Ausweitung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Die Zahl der Selbstständigen sowie der ausschließlich geringfügig entlohnten Beschäftigten ging weiter zurück. Die Arbeitslosenzahl sank um rund 73.000 auf knapp 2,3 Millionen Menschen. Bei der Arbeitslosenquote war ein Rückgang um 0,2 Prozentpunkte auf 5 % zu verzeichnen.

##### Geringer Anstieg der Verbraucherpreise

Der Anstieg der Verbraucherpreise blieb 2019 moderat. Die monatliche Inflationsrate, gemessen am Verbraucherpreisindex, stieg lediglich im April vorübergehend über die Marke von 2 %.

Im Jahresdurchschnitt lag die Inflationsrate bei 1,4 % und damit etwas niedriger als 2018 (+1,8 %). Maßgeblich für den Rückgang der Gesamtrate waren die Energiepreise, deren Auftrieb sich im Zuge niedrigerer Rohölpreisnotierungen verminderte. Die Preise für Nahrungsmittel (+1,4 %), Dienstleistungen (+1,5 %) und Energieprodukte (+1,4 %) stiegen moderat und nahezu proportional zur Gesamtentwicklung.

#### 1.2 FINANZMÄRKTE

##### Gute Stimmung an den Finanzmärkten 2019

Nach einem schwachen Jahresabschluss 2018 starteten die Märkte mit pessimistischen Erwartungen in das Jahr 2019. Der Handelskrieg zwischen den USA und China setzte sich fort, zusätzlich rückte Europa wieder mehr in den Fokus der Trump Administration. Auch spitzte sich der Konflikt zwischen dem Iran und den USA im Laufe des Jahres weiter zu. Ergänzt wurden diese Unsicherheitsfaktoren durch den mehrfach verschobenen Brexit. Erst im Dezember kam es zu einer Einigung mit der EU auf einen Austritt Ende Januar 2020.

Diese geopolitischen Störfaktoren, insbesondere aber die Handelskonflikte, führten bereits Anfang 2019 zu Rissen im Bild des langjährigen konjunkturellen Aufschwungs in Europa, den USA, aber auch weltweit. Zunächst reagierten die Märkte bei einzelnen Meldungen risikoavers, im Laufe des Jahres wurden die Ausschläge jedoch geringer. Hierfür waren vor allem die Notenbanken verantwortlich, die 2019 mit geldpolitischen Maßnahmen reagierten.

##### EZB lockert Geldpolitik

Die europäische Geldpolitik schwenkte aufgrund der Abschwächung der Konjunktur in 2019 auf einen deutlich expansiveren Kurs ein. Die an den Finanzmärkten noch zu Jahresbeginn vorherrschende Erwartung einer Zinswende löste sich in den ersten Monaten des Jahres auf. Der geldpolitische Kurswechsel der Europäischen Zentralbank (EZB) wurde im März von ihrem Präsidenten Mario Draghi eingeläutet, der ein neues Programm zur Förderung der Kreditvergabe der Banken für September 2019 ankündigte. Die

frühzeitig angekündigte Maßnahme wurde dann durch eine Senkung des Einlagezinssatzes, den Banken auf überschüssige Gelder bei der EZB entrichten müssen, von -0,4 % auf -0,5 % ergänzt. Zudem wurde ein erneuter Start von Anleihekäufen im Volumen von 20 Milliarden Euro monatlich ab November 2019 beschlossen. Im November 2019 kam es auch zum Amtswechsel an der Spitze der EZB. Die neue Präsidentin, Christine Lagarde, ließ keine Bereitschaft zu einem Wechsel des geldpolitischen Kurses erkennen.

##### Bundesanleihen markierten Rekordtief

Die Renditen von zehnjährigen Bundesanleihen lagen zum Jahresauftakt bei 0,25 % und spiegelten die noch an den Märkten bestehenden Erwartungen einer geldpolitischen Zinswende oder zumindest eines entsprechenden Exit-Plans der EZB im weiteren Verlauf des Jahres wider. Mitte Januar erreichte die Rendite zehnjähriger Anleihen ihren Jahreshöchststand von 0,26 %. Doch schwenkte die Stimmung angesichts der steigenden konjunkturellen Risiken um. In den folgenden Monaten sanken die Renditen kontinuierlich bis tief in den Minusbereich. Im August rutschte die Rendite mit -0,72 % auf einen historischen Tiefstand. Von August bis Anfang Oktober rentierten sogar die dreißigjährigen Bundesanleihen erstmals phasenweise im negativen Bereich. Die Renditen erhöhten sich im Herbst wieder mit steigender Zuversicht, dass die Handelskonflikte nicht weiter eskalieren würden oder sogar ein Handelsabkommen zwischen China und den USA erzielt werde. Zudem stabilisierten sich die Konjunkturindikatoren wieder etwas, so dass zehnjährige Bundesanleihen zum Jahresende mit -0,19 % immer noch im Minusbereich rentierten, aber weit oberhalb ihrer Tiefstände.

##### Leichte Abwertung des Euros

Nachdem der US Dollar bereits 2018 deutlich stärker gegenüber dem Euro notieren konnte, wertete er in 2019 weiter auf. Gestartet bei einem Niveau von etwa 1,14 Dollar pro Euro verringerte sich sein Wert bis Ende Januar jedoch zunächst auf etwa 1,15 Dollar pro Euro. Bis April erreichte der Dollar von 1,11 Dollar pro Euro ein zwischenzeitliches Hoch und gab dann bis Ende Juni wieder tendenziell etwas nach. Bis Ende September setzte dann eine neue



Aufwertungsrunde ein, der Euro rutschte auf ein Tief von 1,09 Dollar gegenüber dem Euro, und damit auf den schwächsten Wert seit Mai 2017. Dies ging einher mit einer anhaltenden US Konjunkturuversicht an den Finanzmärkten, während sich die Konjunkturindikatoren im Euroraum deutlich abschwächten. Zum Jahresende 2019 war der US Dollar mit 1,1234 Dollar pro Euro etwa 2 Cent mehr wert als zu Jahresbeginn.

#### DAX mit kräftigem Plus nach schwachem Start

Der deutsche Leitindex startete nach einem sehr schwachen Schlussquartal in 2018 von einem niedrigen Niveau in Höhe von 10.559 Punkten aus in das Jahr 2019. Im Jahresverlauf gewann der Index aber wieder deutlich. Im Juli notierte der DAX auf über 12.600 Punkten, bevor im August noch mal ein deutlicher Rückschlag um über 1.000 Punkte zu verzeichnen war. Eine wesentliche Ursache waren Befürchtungen einer sich stark abschwächenden Konjunktur oder sogar einer sich abzeichnenden Rezession. Zudem spitzten sich die geopolitischen Risiken weiter zu. Neben dem Handelskonflikt zwischen China und den USA standen auch wieder neue US Zölle gegen die europäische, und somit insbesondere die deutsche Autoindustrie im Raum. Zusätzlich belasteten der weiterhin ungeklärte Brexit sowie die zunehmenden Spannungen im Nahen Osten. Erst die umfassende Lockerung der Geldpolitik der EZB, ergänzt um weitere Zinssenkungen der US Notenbank im Herbst, sorgte wieder für neue Zuversicht am Aktienmarkt. Zum Jahresende siegten vollends die positiven Signale, aufgrund der Einigung über den geregelten Vollzug des Brexits Ende Januar 2020, aber auch wegen der Aussicht auf die Teileinigung zwischen China und den USA. Zum Jahresabschluss 2019 notierte der DAX bei 13.249 Punkten und somit 25 % über dem Niveau zum Jahresstart.

### 1.3 IMMOBILIENMARKT IN DER REGION

#### BRAUNSCHWEIG WOLFSBURG

Auch 2019 hielt die starke Nachfrage nach Immobilien in der Region an. Wie auch im Vorjahr zogen die Preise für Immobilien zur Eigenanlage deutlich an. Besonders zwischen 1950 und 1977 er-

baute Einfamilienhäuser wurden vermehrt nachgefragt, da diese Nachkriegsbauten – oftmals mit eingebauten Ölheizungen – vergleichsweise günstig angesichts des Klimapakets und des Verbots von Ölheizungen erworben werden konnten. Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsniveaus sind Immobilien nach wie vor auch als Kapitalanlage gefragt, wenngleich Mieten nicht in gleichem Maße wie die Kaufpreise steigen. Auf dem Büromarkt blieb die Lage weiterhin angespannt, da kaum freie Flächen und wenig Neubauprojekte zur Verfügung stehen. Die Leerstandsquote in Braunschweig sank von 1,5 % im Vorjahr auf 1,1 % und bleibt damit weiterhin kritisch. Auch die Miet- und Kaufpreise für Büroimmobilien stiegen 2019 aufgrund der angespannten Lage erneut an.

### 1.4 GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER KREDITGENOSSENSCHAFTEN

#### Weiterhin starkes Wachstum

Wie bereits im Vorjahr konnten die 841 Volks- und Raiffeisenbanken, PSD Banken und Sparda Banken im Kredit- und Einlagengeschäft – trotz hartem Wettbewerb und abgeschwächter Konjunktur – kräftig zulegen. So stiegen die bilanziellen Kundenforderungen um 36 Milliarden Euro auf 626 Milliarden Euro (+6 %), die Kundeneinlagen legten um 38 Milliarden Euro auf 735 Milliarden Euro zu, was einem Anstieg von 5,5 % entspricht. Die Bilanzsumme der Genossenschaftsbanken stieg um 50 Milliarden Euro auf 985 Milliarden Euro (+5,3 %).

#### Kreditgeschäfte in allen Laufzeitenbändern weiter ausgebaut

Auch angesichts der gedämpften Konjunktur in Deutschland vergaben die Genossenschaftsbanken im Jahr 2019 weiterhin mehr Kredite und haben maßgeblich zur stabilen Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft sowie der Privatpersonen beigetragen. Insgesamt haben die Genossenschaftsbanken Ende 2019 Kredite in Höhe von 626 Milliarden Euro herausgegeben und knüpfen damit an die Rekordmarken der letzten Jahre an. Wachstumstreiber waren wiederum die langfristigen Forderungen, die knapp 90 % aller vergebenen Kredite ausmachen. Das langfristige Ausleihungsvolumen wuchs mit 5,8 % auf 552 Milliarden Euro (ein Plus von

31 Milliarden Euro). Aber auch die kurz- und mittelfristigen Forderungen legten deutlich zu. Insgesamt stiegen die Kredite im kurz- und mittelfristigen Laufzeitband um 4,1 % bzw. 10,9 % auf 36 bzw. 38 Milliarden Euro.

#### Kundeneinlagen: Hohe Zuwächse bei liquiden Einlagen

Auch die Kundeneinlagen sind in den vergangenen Jahren kräftig gewachsen. Positiv auf das Einlagenwachstum wirkten sich die kontinuierlichen und soliden Einkommensanstiege aufgrund der guten Arbeitsmarktlage, die stabile und zuletzt sogar steigende Sparquote und die Vorliebe der Kunden für sichere und liquide Anlageformen aus. Insgesamt steigerten die Genossenschaftsbanken ihre Kundeneinlagen um 38 Milliarden Euro auf 735 Milliarden Euro. Treiber dieses starken Zuwachses waren die täglich fälligen Verbindlichkeiten, die insgesamt um 39 Milliarden Euro (+8,6 %) auf 497 Milliarden Euro stiegen. Länger laufende und daher weniger liquide Kundeneinlagen verzeichneten hingegen deutliche Abflüsse im Bereich von Termineinlagen und Sparbriefen. So sank der Bestand an Sparbriefen deutlich um 11,4 % auf 4,5 Milliarden Euro, der Termineinlagenbestand lag bei 45 Milliarden Euro, und damit 4 % unter dem Vorjahreswert. Die Spareinlagen blieben mit einem Wachstum von 0,7 % weitgehend konstant bei 187 Milliarden Euro.

#### Leicht abgeschwächter Konsolidierungsprozess

Der Konsolidierungsprozess unter den Instituten setzte sich gegenüber den Vorjahren in leicht abgeschwächtem Umfang fort. Die Zahl der selbstständigen Genossenschaftsbanken lag Ende 2019 bei 841 Banken. Sie sank fusionsbedingt um 34 Institute bzw. um -3,9 % im Vergleich zum Vorjahr. 2019 stand ebenfalls im Zeichen der Digitalisierungsoffensive, schrittweise wurden immer mehr digitale Angebote und Services zur Verfügung gestellt. Die durch die Digitalisierung verminderten Kundenkontakte in der Filiale zeigten sich parallel auch im Strukturwandel bei den personenbesetzten Zweigstellen: Die Zahl der Zweigstellen sank auf 8.503 (Veränderung zum Vorjahr: -480 Zweigstellen, -5,3 %), personenbesetzte Kleinstfilialen wurden teilweise in SB Stellen umgewandelt. Die Zahl der SB Stellen stieg auf 3.935.



## 2. ENTWICKLUNG DER VOLKSBANK EG BRAUNSCHWEIG WOLFSBURG

GESCHÄFTSENTWICKLUNG	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Bilanzsumme	4.095.339	3.710.636	3.436.206	3.248.362	3.083.470
Außerbilanzielle Geschäfte *)	467.723	460.826	438.342	411.303	422.460

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

Die Bilanzsumme ist abermals, auch im Vergleich zum Vorjahr und regionalen Mitbewerbern, überdurchschnittlich um TEUR 384.703 (+10,4 %) gestiegen. Dieses Wachstum wurde auf der Aktivseite wesentlich durch die Zuwächse im Kundenkreditgeschäft sowie eine rege Investitionstätigkeit in Immobilien und bei Beteiligungen bewirkt. Die Liquiditätszuflüsse aus vermehrten Kundeneinlagen konnten diesen Anstieg nicht vollständig egalalisieren. Folglich stieg

das Volumen der Bankenrefinanzierungen erstmals wieder an. Der Anteil des Kreditgeschäfts mit 72,2 % an der Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gewachsen.

Der Anstieg bei den außerbilanziellen Geschäften – welche grundsätzlich dem Kreditgeschäft zuzurechnen sind – ist im Vergleich nur verhalten angewachsen.

AKTIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Liquide Mittel <sup>1)</sup>	227.929	96.556	75.596	123.308	63.348
Kundenforderungen	2.954.865	2.629.962	2.468.382	2.331.612	2.273.900
Wertpapieranlagen	220.953	364.221	402.906	370.100	318.328
Forderungen an Banken	124.898	173.324	102.477	164.122	197.675

<sup>1)</sup> Aktivposten 1 – Barreserve

Das Plus mit TEUR 324.903 bei den Kundenforderungen liegt mit 12,4 % deutlich über dem Durchschnitt des Kreditwachstums aller Kreditgenossenschaften. Unternehmenskredite haben dieses Geschäftsfeld erneut mehr belebt als Kredite an Privatpersonen. Die Wohnungsbaukredite bleiben hier der Hauptantriebsmotor. Erstmals liegen die Wachstumsraten bei den kurz- und mittelfristigen Krediten merklich über denen mit Ursprungslaufzeiten über fünf Jahren. In absoluten Zahlen jedoch sind in diesem Laufzeitband immer noch die meisten Kreditvalutierungen zu verzeichnen.

Die Neuordnung der Bedingungen für Mindestreserveguthaben durch die EZB veranlasste uns, Anlagen mit negativer Rendite zu veräußern und in liquide Mittel umzuschichten. Darüber hinaus wurden fällige Bankenguthaben und freie Liquidität aus Wertpapierverkäufen zur Refinanzierung von Immobilieninvestitionen verwendet.

PASSIVGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Bankenrefinanzierungen	566.986	448.980	459.300	383.183	470.511
Kundengelder	3.017.548	2.825.331	2.557.037	2.480.612	2.247.146
Spareinlagen	384.997	389.168	394.850	413.807	413.189
Täglich fällige Einlagen	2.578.588	2.364.394	2.082.784	1.935.037	1.741.138
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	53.963	71.769	79.403	131.768	92.819

Die Bankenrefinanzierungen sind um TEUR 118.006 (+26,3 %) angestiegen. Dies beruht fast ausschließlich auf Termingeldaufnahmen zur Steuerung der Liquiditätskennziffer und zur Refinanzierung von Immobilienprojekten. Bei den Einzelrefinanzierungen im Förderkreditgeschäft gab es nur geringfügig höhere Nachfragen im Verhältnis zu den planmäßigen Tilgungen.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kundeneinlagen um TEUR 192.217 (+6,8 %) wiederum merklich angestiegen. Zuflüsse gab es jedoch

ausschließlich bei den täglich fälligen Einlagen, plus TEUR 214.194 (+ 9,1 %). Kundengelder aus Spareinlagen bzw. befristeten Einlagen verzeichneten durch die Umschichtung in die täglich fälligen Gelder in Summe ein Minus von TEUR 21.977 oder 4,8 %, begründet durch den Umstand, dass es auch für diese Einlageformen kaum mehr Zinsen gab als für täglich fällige Gelder. Nennenswerte Zuwächse gab es besonders bei Onlinekonten sowie bei Wertpapierverrechnungs- und Vermögensverwaltungskonten.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Außerbilanzielles Kundenwertvolumen	2.933.109	2.574.422	2.515.803	2.488.807	2.173.686
Anlagen in Wertpapierdepots	824.948	730.676	731.684	822.987	642.204
Fondsanlagen bei Union Investment <sup>1)</sup>	456.462	388.467	400.472	389.664	370.863
Anlagen bei der DZ Privatbank	214.201	125.786	133.689	102.258	85.394
Guthaben bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall	210.234	204.149	195.452	185.095	177.487
Rückkaufswerte Versicherungen R+V	226.449	219.544	215.127	208.790	210.409
Sonstiges vermitteltes Anlagevolumen <sup>1)</sup>	70.863	75.432	78.400	54.744	52.528
Vermittlungen im Kreditgeschäft <sup>1)</sup>	929.952	830.368	760.979	725.270	634.801

<sup>1)</sup> Die Werte für 2017 und 2018 wurden angepasst, da in den Vorjahren eine unvollständige Datenlieferung von Vertragspartnern erfolgte.

Das betreute Kundenwertvolumen legte deutlich um TEUR 358.687 zu. Mit einem Plus von 13,9 % war hier eine noch stärkere Wachstumsrate als beim bilanzwirksamen Geschäft zu verzeichnen.

Besonders gefragt waren hier Anlagen auf Anlagekonten bei der Union Investment bzw. der DZ Privatbank (plus TEUR 156.410 oder 30,4 %) und in Wertpapierdepots (plus TEUR 94.272 oder 12,9 %). Im Gegensatz zu den klassischen Bankeinlagen konnten Kunden hier noch eine nennenswerte Rendite erzielen. Aber auch das posi-

tive Börsenumfeld zum Jahreschluss sorgte für einen entsprechenden Wertzuwachs.

Das Geschäft mit Bausparverträgen verlief merklich schwächer als in den Vorjahren. Die mäßige Steigerung um TEUR 6.085 (+3,0 %) spiegelte die geringe Verzinsung bei Neuabschlüssen wider. Auch der Anreiz, Bausparverträge abzuschließen, um später von niedrigen Kreditzinsen zu profitieren, fällt zunehmend weg, da auch die klassische Bankfinanzierung günstige Zinsen bietet.



Neuabschlüsse von Lebensversicherungen litten unverändert unter dem Druck sinkender Garantieverzinsungen. Das leichte Plus von TEUR 6.905 (+3,1 %) kommt aus dem Bewusstsein der Kunden, Vorsorge für die Alterssicherung auch in dieser Form betreiben zu wollen.

Kreditwünsche unserer Kunden, durch die Vermittlung adäquater Finanzierungen unserer Verbundpartner zu bedienen, liegen nochmals über dem hohen Niveau der Vorjahre. Die Steigerungsrate war hier mit einem Anstieg von TEUR 99.584 (+12,0 %) ähnlich hoch wie bei Finanzierungen aus Eigenmitteln. Zuwächse konnten bei allen Verbundpartnern verzeichnet werden. Hauptkreditgeber waren hier schließlich die DZ Hyp, gefolgt von der R+V und der DZ BANK.

BETEILIGUNGEN UND INVESTITIONEN	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Gesamt	558.847	431.879	367.568	245.821	216.903
Beteiligungen, Geschäftsguthaben und Anteile an verbundenen Unternehmen	164.029	149.349	125.877	115.007	90.789
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	394.818	282.530	241.691	130.813	126.114

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 aussichtsreiche Unternehmen und Projekte investiert.

Wesentliche neue Beteiligungen/neue Tochtergesellschaften bzw. Kapitalaufstockungen gab es mit einem Volumen von TEUR 14.680 (+9,8 %) bei diversen Gesellschaften, wie etwa:

- vbw Beteiligungskapital GmbH
- JITPay GmbH
- Braunschweiger Parken GmbH
- EngagementZentrum gGmbH.

Im Bereich der Sachanlagen haben wir erhebliche Investitionen in Immobilien und hier mit Schwerpunkt auf Gewerbeimmobilien getätigt. Als wesentliche Projekte mit einem Gesamtvolumen von TEUR 121.512 sind die Folgenden zu nennen:

- in Braunschweig, Schuhstraße
- in Wolfsburg, Schulzenhof
- in Wolfsburg, Porschestraße
- in Wolfsburg, Schillerstraße
- in Braunschweig, BraWoPark Businesscenter II
- in Braunschweig, Hamburger Straße
- in Hamburg-Altona, Paul-Neumann-Platz
- in Wolfsburg, Alessandro-Volta-Straße
- in Wolfsburg-Fallersleben

Weitere Veränderungen ergaben sich durch planmäßige Ersatzinvestitionen für Betriebs- und Geschäftsausstattungen, planmäßige Abschreibungen auf die gesamten Sachanlagen sowie den Verkauf der Immobilie in Braunschweig, Kocherstraße.

## PERSONAL- UND SOZIALBEREICH

### Personalkennzahlen

In der Volksbank BraWo waren zum 31. Dezember 2019 insgesamt 724 Mitarbeiter beschäftigt, davon 210 in Teilzeit. Knapp 70 % unserer Belegschaft ist unter 50 Jahre alt. Das Durchschnittsalter beträgt 43 Jahre. Damit bewegen wir uns im Hinblick auf die Altersstruktur im Vergleich zu den Vorjahren auf einem gleichbleibend stabilen Niveau. Die Fluktuationsquote beträgt 5 % und hat sich, verglichen mit den Vorjahren, leicht erhöht, liegt jedoch nach wie vor auf einem geringen Niveau. Das bestätigt auch der Vergleich mit anderen mittelständischen Unternehmen unserer Größenordnung durch die Universität St. Gallen. Der Report weist als Benchmark eine Fluktuationsrate von 10 % aus.

Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit beträgt 17 Jahre. Wir streben auch weiterhin langfristig ausgerichtete Beschäftigungsverhältnisse an, um eine solide und planbare Personalpolitik zu gewährleisten.

### Aus- und Weiterbildung

Unsere Mitarbeiter nahmen im Laufe des Jahres 2019 an rund 3.800 Arbeitstagen an qualifizierenden Bildungsmaßnahmen teil. Das sind pro Mitarbeiter durchschnittlich über fünf Seminartage. Diese wurden vorwiegend an den genossenschaftlichen Akademien oder im Rahmen von internen Schulungen absolviert.

Am Ende des Berichtsjahrs befanden sich 42 junge Menschen in einer Ausbildung bzw. einem dualen Studium für das Berufsbild Bankkaufmann/Bankkauffrau.

Im Jahr 2019 hat die Volksbank BraWo 14 Auszubildende eingestellt. Gleichzeitig haben wir 24 der in 2019 ausgelernten Auszubildenden in ein Angestelltenverhältnis übernommen.

### Auszeichnungen

Zum dritten Mal in Folge hat die Volksbank BraWo den begehrten TopJob Award verliehen bekommen. Damit bleiben wir weiterhin einer der besten Arbeitgeber des deutschen Mittelstands.

Ebenfalls wurde die Volksbank BraWo im zurückliegenden Geschäftsjahr erneut mit dem FaMi-Siegel ausgezeichnet. Dies bestätigt den Erfolg unserer Maßnahmen zur Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

### walk4help

Am 26. Mai 2019 fand der walk4help statt. Mehr als 11.000 Unterstützer nahmen daran teil und legten auf einer ca. vier Kilometer langen Rundstrecke durch Braunschweig insgesamt über 52.000 Kilometer für einen guten Zweck zurück. Zahlreiche Mitarbeiter der Volksbank BraWo identifizierten sich mit dieser Veranstaltung und unterstützten sowohl finanziell als auch mit ihrer freien Zeit. Sie trugen dadurch zum großen Erfolg des Projekts bei. Es wurde ein Weltrekord aufgestellt, beim REKORD-INSTITUT für DEUTSCHLAND eingetragen ist.

### Sonstige wichtige Vorgänge im Geschäftsjahr

In 2019 haben wir die folgenden Veränderungen an unserem Geschäftsstellennetz vorgenommen:

- Die Geschäftsstellen in Peine-Stederdorf und Essinghausen wurden zusammengelegt und die Kunden an den Standort Stederdorf übergeleitet. Essinghausen bleibt SB-Geschäftsstelle.
- Die Geschäftsstellen in Wolfsburg-Fallersleben und Weyhausen wurden zusammengelegt, und die Kunden an den Standort Wolfsburg-Fallersleben übergeleitet. Weyhausen bleibt SB-Geschäftsstelle.
- Die Geschäftsstellen in Braunschweig-Wenden und -Waggum wurden zusammengelegt und die Kunden an den Standort Braunschweig-Wenden übergeleitet. Waggum bleibt SB-Geschäftsstelle.
- Die Geschäftsstelle Hämelerwald wurde in eine SB-Geschäftsstelle umwandelt.
- Der Geschäftsbetrieb in den Geschäftsstellen Braunschweig-Hondelage und Ilsede-Oberg wurden wegen deutlich abnehmender Serviceanfragen eingestellt. Zudem war in Krankheits- und Urlaubszeiten eine Vertretung nicht mehr sicherzustellen.



## II. DARSTELLUNG DER LAGE SOWIE DER CHANCEN UND RISIKEN DER VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DER VOLKSBANK EG BRAUNSCHWEIG WOLFSBURG

### 1. GESAMTBANKSTEUERUNG, RISIKOMANAGEMENT

In unserer Unternehmensstrategie haben wir uns auf die Bedarfsituation unserer Mitglieder und Kunden ausgerichtet und daraus eine langfristige Unternehmensplanung abgeleitet. Die Entwicklung unserer Bank planen und steuern wir mithilfe von Kennzahlen und Limitsystemen.

Die Ausgestaltung unserer Limitsysteme ist an der Risikotragfähigkeit unseres Hauses ausgerichtet.

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

Als bedeutsamer Leistungsindikator für die Rentabilität der Bank wird die Relation des Betriebsergebnisses nach Bewertung auf Gruppenebene zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen festgelegt (1,5% in 2022). Die Kennzahl misst die Ertragskraft der Gruppe in Relation zum Geschäftsvolumen. Als bedeutsamer Leistungsindikator für die Zukunftsfähigkeit der Bank wurde ein überdurchschnittliches Wachstum gegenüber dem Marktwachstum der Volks- und Raiffeisenbanken definiert. Dies wird anhand der Zielgröße volumengewichtetes Wachstum auf Aktiv- und Passivseite des Kundengeschäfts quantifiziert.

### 1.1 RISIKOMANAGEMENTZIELE UND -PROZESS

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

Im Rahmen des Risikomanagementprozesses wird mindestens jährlich eine Risikoinventur mit dem Ziel der Risikoidentifizierung durchgeführt. Die Gesamtheit der in der Risikoinventur als wesentlich eingestuften Risiken werden mittels Risikomessverfahren quantifiziert. Hierfür verwendet die Bank vornehmlich Value-at-Risk basierte Verfahren. Die stetige Quantifizierung potenzieller Risikoeintritte unter normalen Marktgegebenheiten wird darüber hinaus im Rahmen von Stresstests um Szenarioanalysen für außergewöhnliche Ereignisse erweitert. Die Ergebnisse der Quantifizierungen werden im Rahmen der Risikoberichterstattung kommuniziert. Aufgabe der Risikoberichterstattung ist es, den entsprechenden Adressaten einen umfassenden und aktuellen Überblick über alle wesentlichen Risiken und deren Abgleich mit den Risiko- und Strukturlimiten zu verschaffen (Soll-Ist-Vergleich). Hierfür werden die Ergebnisse der Szenarien sowie die den Szenarien zugrunde liegenden Annahmen kommuniziert. Darüber hinaus gehen wir auch auf Risikokonzentrationen und deren potenzielle Auswirkungen ein. Hierzu haben wir feste Kommunikationswege und Informationsempfänger bestimmt.

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

### 1.2 RISIKOTRAGFÄHIGKEIT UND RISIKOARTEN

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

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

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

Die Risiken aus Beteiligungen bezeichnen das Risiko, dass die eingegangenen Beteiligungen zu potenziellen Verlusten (z. B. aufgrund von Dividendenausfall oder Teilwertabschreibungen) aus bereitgestelltem Eigenkapital, aus Ergebnisabführungsverträgen (Verlustübernahmen) oder aus Haftungsrisiken (beispielsweise Patronatserklärungen) führen können. Die Beteiligungsrisiken befinden sich im Steuerungsszenario oberhalb der Wesentlichkeitsgrenze und werden von unserem Haus als betriebswirtschaftlich „mittel“ eingestuft. Unserer Einschätzung gemäß handelt es sich um ein aufsichtsrechtlich wesentliches Risiko. Das Beteiligungsrisiko hat eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein geringes Schadenspotential für die VFE-Lage.

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



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

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

Neben bereits beschriebenen Risiken berücksichtigen wir auch sonstige Risiken. Im Kontext unserer Geschäfts- und Risikostrategie betrachten wir Immobilien- und Entwicklungsrisiken als für die Bank aufsichtsrechtlich wesentliche Risikoarten. Darüber hinaus betrachten wir Reputationsrisiken, Vermietungsrisiken, strategische Risiken sowie das Vertriebsrisiko. Diese sind für uns aufsichtsrechtlich nicht wesentlich. Im Sinne einer vorausschauenden Handlungsweise wird die Gesamtheit der sonstigen Risiken bereits im Risikomanagement mitbetrachtet und als Abzugsposten entsprechend berücksichtigt. Im Rahmen der Risikoinventur werden darüber hinaus Ertrags- und Risikokonzentrationen untersucht.

### 1.3 RISIKOMANAGEMENTMETHODEN

#### Adressenausfallrisiken

Für das Kreditgeschäft haben wir, unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit sowie der Einschätzung der mit dem Kreditgeschäft verbundenen Risiken, eine Strategie zur Ausrichtung des

Kreditgeschäfts festgelegt. Die Bank ermittelt monatlich mithilfe des Moduls Kreditportfoliomodell für Kundengeschäfte (KPM-KG) unter VR-Control einen erwarteten und unerwarteten Verlust (CVaR) aus dem Kundenkreditgeschäft. Die Berechnung erfolgt in einem mehrstufigen Verfahren, dem sowohl die aggregierten Blankoanteile in den Risikoklassen bzw. -gruppen des Forderungsbestands als auch Ausfallwahrscheinlichkeiten und Branchenparameter zugrunde liegen. Der erwartete Verlust wird bei der Ermittlung des Risikodeckungspotenzials berücksichtigt. Der berechnete erwartete Verlust wird regelmäßig mit dem aufgelaufenen Bewertungsergebnis des Kundenkreditgeschäfts verglichen. Sofern höhere Belastungen als erwartet auftreten, wird der Überschreibungsbetrag von dem Risikodeckungspotenzial abgesetzt.

In der Risikotragfähigkeitskonzeption wird das Adressenausfallrisiko bei Eigenanlagen monatlich mithilfe des Kreditportfoliomodells für Eigengeschäfte (KPM-EG) unter VR-Control ermittelt. Grundlage der Berechnungen sind verschiedene Marktpartnersegmente, die differenzierte Spread- und Ratingmigrationen, Spreadverteilungen sowie Migrationsmatrizen aufweisen. Der erwartete Verlust wird bei der Ermittlung des Risikodeckungspotenzials berücksichtigt. Den Adressenausfallrisiken in unseren Eigenanlagen begegnen wir grundsätzlich dadurch, dass Bonitäts-, Strukturlimite und Limite für Einzelemittenten festgesetzt und überwacht werden.

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

#### Marktpreisrisiken

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

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

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

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

#### Währungsrisiko

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

#### Liquiditätsrisiken

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

den genossenschaftlichen Finanzverbund bestehen ausreichende Refinanzierungsmöglichkeiten, um unerwartete Zahlungsstromschwankungen auffangen zu können. Mittels Liquiditätsrisikosteuerung stellt die Bank sicher, dass ein potenzieller Liquiditätsbedarf rechtzeitig erkannt wird.

Neben der täglichen Überwachung der LCR, nutzen wir zur Quantifizierung des Liquiditätsrisikos eine Szenarioanalyse, welche einen Abzug der zehn größten kurzfristig abziehbaren Kundeneinlagen, eine Kombination aus dem Abzug der zehn größten Einlagen in Verbindung mit einer gleichzeitigen Inanspruchnahme der zehn größten offenen Zusagen und die damit verbundenen Auswirkungen auf die LCR simuliert. Darüber hinaus werden zum Zweck der Beurteilung des Liquiditätsrisikos insbesondere Liquiditätsablaufbilanzen verwendet, welche einem definierten Liquiditätsdeckungspotenzial gegenübergestellt werden. So kann in einem simulierten Fall eine entsprechende Einschätzung unseres Liquiditätsrisikos beurteilt und für Steuerungsimpulse genutzt werden.

#### Operationelle Risiken

Die operationellen Risiken im Bereich der Adressenausfallrisiken und Marktpreisrisiken gehen in der Regel in diesen Risikoarten auf. Die Anrechnung der verbleibenden operationellen Risiken erfolgt durch plausible Risikobeträge, die auf bankeigenen ex-ante-Schätzungen, einer Schadensfalldatenbank bzw. auf historischen Daten beruhen.

Unser innerbetriebliches Überwachungssystem trägt dazu bei, die operationellen Risiken zu identifizieren und so weit wie möglich zu begrenzen. Zur systematischen Analyse von Reklamationen und Schadensfällen ist eine Schadensfalldatenbank im Einsatz. Es werden alle noch offenen Schadensfälle durch eine ex-ante-Betrachtung auf gemeldeter Einzelfallbasis berücksichtigt. Entsprechend der individuellen Eintrittswahrscheinlichkeit werden die Fälle in die Risikomessung integriert. Im Rahmen von Szenarioanalysen wird die Historie der Schadensfälle seit 2011 analysiert und der höchste Jahreswert für das Institut angesetzt. In einem weiteren Szenario werden darüber hinaus alle Schadensfälle inkl. ihrer



Schadenshöhe aus der ex-ante-Betrachtung berücksichtigt. Eine Aktualisierung der ex-ante-Betrachtung erfolgt jährlich im Rahmen einer Expertenschätzung. Risiken aus der Beratungshaftung begegnen wir mit einer am Risikoprofil des Anlegers orientierten Beratung und deren umfangreichen Dokumentation. Mögliche Rückgriffsansprüche aus weiter zurückliegenden Jahren sind durch Rückstellungen gedeckt.

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

#### Sonstige Risiken

Neben den gesamten banktypischen Risikoarten berücksichtigen wir auch sonstige Risiken. Dabei betrachten wir neben dem Immobilien- und Entwicklungsrisiko auch das Vertriebsrisiko, Reputations- und strategische Risiko.

Als Immobilienrisiko verstehen wir die Gefahr der negativen Wertveränderung des unternehmenseigenen Immobilienbestands durch Teilwertabschreibungen aufgrund der Verschlechterung der speziellen Eigenschaften der einzelnen Immobilie bzw. der Gefahr von Mietausfällen und Leerständen. Das Risiko von Marktwertschwankungen und negativen Abweichungen von den geplanten Mieterträgen berücksichtigen wir jeweils durch Abschläge auf die Wertindikation der Immobilienbestände der Bank bzw. die Mieterträge der Bank.

Aus unseren Aktivitäten mit Fokus auf Immobilienprojekte ergeben sich nicht unwesentliche Entwicklungsrisiken. Diese haben wir definiert als Planungs-, Baukosten-, Vermietungs- und Veräußerungsrisiken. Deren Risikostruktur wird im Rahmen der jährlichen Risikoinventuren analysiert, bewertet und im Risikotableau abge-

bildet. Wir begegnen diesem Risiko durch ein laufendes Reporting, der Berücksichtigung im Risikotragfähigkeitskonzept und die Einbindung von qualifizierten Partnern bei Immobilienprojekten. Die Wesentlichkeit dieser Risiken wird grundsätzlich anlassbezogen bzw. turnusmäßig überprüft.

#### Gesamtbild der Risikolage

Unsere Risikokultur fördert die Identifizierung und den bewussten Umgang mit Risiken. Der Vorstand hat hierzu in der Risikostrategie sowohl risikopolitische Grundsätze als auch qualitative und quantitative Kriterien definiert, in welchem Umfang er bereit ist, Risiken einzugehen. Diese Risiken werden nach branchenüblichen Standards identifiziert, quantifiziert, beurteilt und gesteuert. Die Methoden für diese Steuerung wurden im Berichtsjahr in ihrer Gesamtheit validiert und einer Angemessenheitsprüfung unterzogen. Diese bieten uns stetig Impulse für die Weiterentwicklung der angewandten Verfahren, um somit die aufsichtsrechtlichen Anforderungen auch zukünftig in vollem Umfang erfüllen zu können. Aufgrund unserer soliden und risikobewussten Geschäftspolitik sowie der installierten Instrumentarien zur Risikosteuerung und -überwachung bewegen sich die derzeit erkennbaren Risiken der künftigen Entwicklung in einem für unser Haus tragbaren Rahmen.

Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen der Bank sind im Berichtsjahr von 299,2 Mio. EUR auf 355,8 Mio. EUR gestiegen. Die anrechenbaren Eigenmittel sind von 427,1 Mio. EUR auf 437,3 Mio. EUR gestiegen. Die Risikotragfähigkeit war im gesamten Jahr 2019 für das Steuerungsszenario durchgehend gegeben.

#### Risiken der künftigen Entwicklung aufgrund der Corona-Pandemie

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses vor Auftreten der Corona-Pandemie ist die Risikotragfähigkeit im Berichtszeitraum 2020 angesichts der laufenden Ertragskraft und der Vermögenssituation der Bank gegeben. Die dargestellten Risiken werden die künftige Entwicklung unserer Bank nicht wesentlich beeinträchtigen können. Bestandsgefährdende Risiken sind aufgrund der Zugehörigkeit zur kreditgenossenschaftlichen Sicherungseinrichtung nicht erkennbar.

Nach dem Bilanzstichtag hat der von China ausgehende Ausbruch und die Verbreitung des neuartigen Corona-Virus SARS-CoV-2/ Covid-19 inzwischen zu weltweiten Auswirkungen geführt. Dazu zählen auch Auswirkungen auf die Finanzmärkte sowie wirtschaftliche Auswirkungen auf Unternehmen und unsere Kunden infolge von Produktionseinschränkungen und Kurzarbeit.

Aktuell beobachten und analysieren wir Risikofaktoren bzw. -treiber auf eine etwaige Beeinflussung durch das Corona-Virus. Möglichen operationellen Risiken insbesondere durch den Ausfall wesentlicher Teile des alltäglichen Bankgeschäftes aufgrund Quarantäne mehrerer, auch leitender Mitarbeiter begegnen wir durch kurzfristige Bereitstellung von mobilen Arbeitsplätzen und gesplitteten Teams.

## 2. VERMÖGENSLAGE

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

EIGENMITTEL, KAPITALQUOTEN	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Eigenkapital laut Bilanz <sup>1)</sup>	459.060	393.221	382.692	349.710	328.518
Eigenmittel (Art. 72 CRR)	437.345	427.095	397.199	380.447	308.895
Harte Kernkapitalquote	11,5 %	12,5 %	12,3 %	12,5 %	11,6 %
Kernkapitalquote	11,5 %	12,5 %	12,3 %	12,5 %	11,6 %
Gesamtkapitalquote	12,9 %	14,1 %	14,0 %	14,6 %	13,1 %

<sup>1)</sup> Hierzu rechnen die Passivposten 11 (Fonds für allgemeine Bankrisiken) und 12 (Eigenkapital). Der Vorjahreswert 2015 enthält ausschließlich die Eigenmittel der übernehmenden Bank.

Angemessene Eigenmittel, auch als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen, bilden neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer soliden Geschäftspolitik. Nach den vertraglichen und satzungsmäßigen Regelungen erfüllen die angesetzten Kapitalinstrumente die Anforderungen der CRR zur Anrechnung als aufsichtsrechtlich anerkanntes Kern- und Ergänzungskapital. Die Eigenmittelausstattung und -struktur entspricht den aufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Nach Dotierung der Rücklagen aus der Ergebnisverwendung 2018 und unter Berücksichtigung künftig bekannter Abflüsse bei Geschäftsguthaben beträgt unser Kernkapital 390,4 Millionen Euro; das sind 9,5 % der Bilanzsumme.

Die aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen der Bank sind im Berichtsjahr von 299,2 Mio. EUR auf 355,8 Mio. EUR gestiegen. Die anrechenbaren Eigenmittel sind von 427,1 Mio. EUR auf 437,3 Mio. EUR gestiegen. Die Risikotragfähigkeit war

im gesamten Jahr 2019 für das Steuerungsszenario durchgehend gegeben.

Nach unserer Unternehmensplanung ist von einer Einhaltung der Kapitalquoten bei dem erwarteten Geschäftsvolumenzuwachs sowie durch die geplanten Rücklagenzuführungen und die vorgesehene Einwerbung von Geschäftsguthaben auch in den kommenden fünf Jahren auszugehen.

#### Kundenforderungen

Die durch die Vertreterversammlung festgesetzten Kredithöchstgrenzen und Artikel 387 bis 404 der CRR zu Großkrediten wurden von der Bank eingehalten. Im Berichtszeitraum ist es zu keinen Verstößen gegen Beschlussfassungspflichten i. S. v. § 13 Abs. 2 KWG gekommen. Unsere Kreditvergabepolitik war darauf ausgerichtet, Kredite an Kunden mit nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeit und guter Bonität mit Anforderungen an die Besicherung zu vergeben. Der Anteil des Kundenkreditgeschäfts am gesamten



durchschnittlichen Geschäftsvolumen beträgt zum Bilanzstichtag 78,2 %. Die Kundenforderungen verteilen sich zu 50,2 % auf gewerbliche Kunden, zu 43,8 % auf Privatkunden und zu 6,0 % auf sonstige Kunden (z. B. öffentliche Haushalte etc.).

Die Kundenforderungen in den Größenklassen über TEUR 500 machen zusammen 60,0 % des gesamten Kundenkreditvolumens aus.

Der Anteil der Blankoanteile hat sich erhöht, birgt aufgrund der Bonität der Kreditnehmer aber kein erhöhtes Risiko in sich.

Bei den Firmenkrediten haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr innerhalb der Branchenstruktur nur geringe Veränderungen ergeben. Aufgrund der regionalen Wirtschaftsstruktur entfallen wesentliche Teile unseres Kreditvolumens auf den Dienstleistungs-

#### Wertpapieranlagen

Die Wertpapieranlagen der Genossenschaft setzen sich wie folgt zusammen:

WERTPAPIERANLAGEN	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Anlagevermögen	8.228	207.798	166.738	160.883	116.499
Liquiditätsreserve	212.725	156.423	236.168	209.218	201.828

Wir betrachten das Eigenanlagengeschäft im Wesentlichen als Ergänzung zu unserem ausgeprägten Kundenkreditgeschäft sowie den Immobilieninvestitionen und haben uns hier entsprechend konservativ aufgestellt. Im Bestand sind daher im Wesentlichen Papiere aus dem Bereich „Investment Grade“ bzw. risikoaverse Fondsanlagen. Anlagen mit einem Rating von BB sind auf fünf Millionen Euro je Emittent beschränkt.

Die gesetzten Risikolimits wurden jederzeit eingehalten. Die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit ohne die Fondsanlagen liegt bei etwas über vier Jahren; Fremdwährungsanlagen erfolgten in unwesentlichem Umfang in den Fondsanlagen.

sektor. Durch die enge Überwachung und Begleitung unserer Kreditnehmer halten wir die eingegangenen Risiken für vertretbar. Insgesamt ist ein gewisses Klumpenrisiko aus der Abhängigkeit der gesamten Region von der wirtschaftlichen Entwicklung der Volkswagen AG unvermeidlich. Diese Entwicklung wird von uns laufend und intensiv beobachtet.

Unsere Kundenforderungen haben wir auch zum Jahresende 2019 mit der gemäß den Vorschriften des HGB gebotenen Vorsicht bewertet. Die für akute und latente Risiken in angemessener Höhe gebildeten Einzel- und Pauschalwertberichtigungen sowie die Vorsorgereserven wurden von den entsprechenden Aktivposten abgesetzt. Der Umfang der Forderungen mit erhöhten latenten Risiken und die aktuelle konjunkturelle Entwicklung stehen im Einklang mit der Risikotragfähigkeit der Bank.

Die Zuordnung von drei Fondsanlagen erfolgte zum Anlagevermögen, da es sich um Laufzeitfonds mit eingeschränkten Rückzahlungsmöglichkeiten handelt. Alle übrigen Wertpapiere, die noch dem Anlagevermögen zugeordnet waren, wurden in die Liquiditätsreserve umgewidmet. Ursächlich für diese Entscheidung ist die Neuausrichtung der Eigenanlagenstrategie. Die Geschäftsstrategie der Bank 2022 sieht einen kontinuierlichen Aufbau eines profitablen Immobilienbestands vor. Zur Finanzierung dieser Ausrichtung sollen Wertpapiere verkauft werden. Wir ziehen damit einen Aktivtausch einer entsprechenden Bilanzverlängerung durch verstärkte Bankenrefinanzierungen vor.

Mit Kursgewinnen aus unterjährigen Abgängen von Wertpapieren konnten die erforderlichen Abschreibungen zum Jahresende

vollständig kompensiert sowie ein zusätzlicher Ertrag realisiert werden. Aus über pari angesetzten Papieren besteht ein planbarer Abschreibungsbedarf in den Folgejahren, den wir in der Ergebnisvorschaurechnung berücksichtigt haben. Die sich hieraus ergebenden Belastungen für die Ertragslage liegen im Rahmen der bankinternen risikopolitischen Ausrichtung. Die Bewertung der Wertpapiere im Anlagevermögen erfolgt zum gemilderten Niederwertprinzip; hierdurch wurden Abschreibungen in Höhe von TEUR 18 vermieden. Diese werden durch bestehende Kursreserven zum Bilanzstichtag in den Wertpapieren in Höhe von TEUR 2.181 vollständig kompensiert.

#### Derivategeschäfte

Im Kundengeschäft wurden nur Derivategeschäfte im Bereich der Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Hierzu bestehen jeweils entsprechende Gegengeschäfte mit der DZ BANK. Die Kreditäquivalenzbeträge des Jahresschlussbestands sind insgesamt unterhalb der Obergrenze für das Mengenkreditgeschäft.

#### Mitgliedschaft in der Sicherungseinrichtung des BVR

Zur Erfüllung von § 1 EinSiG i. V. m. § 1 Abs. 3d Satz 1 KWG gehört die Bank dem BVR Institutssicherung (BVR-ISG Sicherungssystem) an. Das BVR-ISG Sicherungssystem ist eine Einrichtung der BVR Institutssicherung GmbH, Berlin (BVR-ISG), die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungssystem gilt.

Daneben ist unsere Genossenschaft der Sicherungseinrichtung des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (BVR-SE) angeschlossen, die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht. Die BVR-SE ist als zusätzlicher, genossenschaftlicher Schutz parallel zum BVR-ISG Sicherungssystem tätig.

#### Zweigniederlassungen

Die Genossenschaft unterhält die folgenden Zweigniederlassungen:

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



### 3. FINANZ- UND LIQUIDITÄTSLAGE

Die Zahlungsfähigkeit unserer Bank war im abgelaufenen Geschäftsjahr gegeben. Die Liquiditätskennzahl (Liquidity Coverage Ratio – LCR) haben wir eingehalten. Zum Jahresschluss lag die LCR Quote bei 138,8 % (Vorjahr: 124,8 %). Die monatlichen Meldungen der LCR wiesen für 2019 stets einen Wert von mindestens 100 % aus.

Die Bank war jederzeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nach Art, Höhe und Fristigkeit nachzukommen. Aufgrund unserer Liquiditätsplanung und -steuerung, der Einbindung in den genossenschaftlichen Liquiditätsverbund und der unterhaltenen Bankguthaben ist mit Störungen der Zahlungsfähigkeit nicht zu rechnen.

### 4. ERTRAGSLAGE

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

ERFOLGSKOMPONENTEN	Berichtsjahr TEUR	2018 TEUR	2017 TEUR	2016 TEUR	2015 TEUR
Zinsüberschuss <sup>1)</sup>	81.317	73.782	71.832	75.484	80.125
Provisionsüberschuss <sup>2)</sup>	34.947	32.613	30.428	28.293	27.279
Verwaltungsaufwendungen	78.248	72.542	73.726	71.157	70.002
a) Personalaufwendungen	46.874	44.035	46.372	43.650	42.434
b) andere Verwaltungsaufwendungen	31.374	28.507	27.354	27.507	27.568
Betriebsergebnis vor Bewertung <sup>3)</sup>	39.735	29.446	27.191	18.852	35.178
Bewertungsergebnis <sup>4)</sup>	39.561	-3.117	13.808	11.072	-3.880
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	79.296	26.329	40.999	29.923	31.299
Steueraufwand	12.071	13.887	6.844	7.260	11.135
Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	54.000	0	22.000	10.700	8.600
Jahresüberschuss	13.225	12.442	12.155	11.963	11.564

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

2) GuV-Posten 5 abzüglich GuV-Posten 6

3) Saldo aus den GuV-Posten 1 bis 12

4) Saldo aus den GuV-Posten 13 bis 16

Der deutlich gestiegene Zinsüberschuss von TEUR 7.535 (+10,2 %) ist wesentlich auf drei Quellen zurückzuführen. Die Erträge aus Investmentanteilen, die Ausschüttungen verbundener Unternehmen sowie sinkende Zinsaufwendungen im Interbankengeschäft führten in Summe dazu, dass das Planergebnis für den Zinsüberschuss deutlich übertroffen wurde.

Dagegen wurde im provisionsabhängigen Dienstleistungsgeschäft das Planergebnis erreicht. Mit einem Ertragsplus von TEUR 2.334

(+7,2 %) war wiederum eine Steigerung gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen. Nennenswerte Zuwächse bei Provisionserträgen konnten in den Geschäftszweigen Kreditvermittlung und -verwaltung sowie den Dienstleistungen für den Zahlungsverkehr erzielt werden. Einen Ertragsrückgang musste die Bank bei den Vermittlungsprovisionen im Wertpapiergeschäft hinnehmen.

Bei den Personalaufwendungen war ein Mehraufwand von TEUR 2.839 (+6,4 %) zu verzeichnen. Ursächlich dafür waren tarifliche

Gehaltsanpassungen und das insgesamt gute Betriebsergebnis, welches zu Rückstellungen für die leistungsorientierte Vergütung führte. Die um TEUR 2.867 (+10,1 %) höheren anderen Verwaltungsaufwendungen haben mehrere Gründe: Neben allgemeinen Preissteigerungen führten merklich erhöhte Kosten für das Rechenzentrum und Beitragsaufwendungen zum Garantiefonds sowie die Aufwendungen für den walk4help und die Großspende zugunsten von Kinderprojekten im Rahmen dieser Veranstaltung zu diesem Anstieg.

Wesentlich für das positive Bewertungsergebnis war die Auflösung stiller Reserven zugunsten des Fonds für allgemeine Bankrisiken sowie gute Ertragsbeiträge aus dem eigenen Wertpapiergeschäft. Die Nettoaufwendungen aus der Kreditbewertung konnten damit vollständig kompensiert werden.

Die Steuerzahlungen des Geschäftsjahres lassen sich nur bedingt mit denen des Vorjahres vergleichen, da in 2018 Steuerrückstellungen für die steuerlichen Außenprüfung erforderlich waren. Insofern spiegelt die Steuerlast 2019 das steuerliche Einkommen wider.

Insgesamt hat sich der Jahresüberschuss positiv entwickelt und liegt mit einem Plus von TEUR 783 (+6,3 %) abermals über Vorjahresniveau. Aufgrund dieses Ergebnisses sind wir in der Lage, der Vertreterversammlung wiederum die Zahlung einer Dividende von 10 % vorzuschlagen, die deutlich über dem Marktvergleich liegt.

Die Kapitalrendite (Jahresüberschuss nach Steuern/Bilanzsumme) betrug im Geschäftsjahr 0,32 % (Vorjahr 0,34 %).

### 5. ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER LAGE

Insgesamt kann die Bank auf ein sehr gutes Geschäftsjahr zurückblicken, verglichen mit den Vorjahren und unserer Ergebnisplanung. Seit langer Zeit prägend ist das historisch niedrige Zinsniveau. Durch aktives Management der Eigenanlagen konnten hier trotzdem Ergebnissteigerungen erzielt werden. Den vor einigen Jahren eingeschlagenen Weg, unser Engagement außerhalb

des klassischen Bankgeschäfts in Immobilien und Projekt- bzw. Invest-Tochtergesellschaften zu vertiefen, haben wir konsequent und erfolgreich fortgesetzt. Zunehmende Ertragsbeiträge hieraus bestätigen diese Entscheidung.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung in Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme betrug im Berichtsjahr 1,0 % gegenüber 0,82 % im Vorjahr. Hinzu kommen nicht ausgeschüttete Ergebnisse in den Tochtergesellschaften. Die angestrebten Planwerte wurden damit um 1,2 Mio Euro überschritten. Die gebildeten Wertberichtigungen für die erkennbaren und latenten Risiken in den Kundenforderungen sind angemessen. Für erhöhte latente Risiken der Risikoaktiva besteht weiterhin eine Deckungsreserve in Form versteuerter Wertberichtigungen.

Die Entwicklung der von der Bank definierten bedeutsamsten Leistungsindikatoren in 2019 stellt sich wie folgt dar: Das Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene zum durchschnittlichen Geschäftsvolumen betrug in 2019 1,35 % (Vorjahr: 0,93 %). Das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum des Kundengeschäftes wurde bei den Kundenforderungen mit einem Plus von 12,4 % und bei den Kundeneinlagen von 6,8 % erreicht und liegt damit über dem Wachstum anderer genossenschaftlicher Institute und dem regionaler Sparkassen.

Die Finanz- und Liquiditätslage entspricht den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen. Die Vermögenslage ist durch eine angemessene Eigenkapitalausstattung gekennzeichnet, die wir mit Blick auf die Anforderungen der Bankenaufsicht und steigenden Kreditnachfragen sowie geplanten Investitionsvorhaben ausbauen wollen.

Aufgrund der installierten Instrumentarien zur Risikosteuerung und -überwachung bewegen sich die derzeit erkennbaren Risiken der künftigen Entwicklung in einem für unser Haus tragbaren Rahmen. Eventuell neu auftretende Unwägbarkeiten können hiermit frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Gegensteuerung ergriffen werden.



### III. VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG (PROGNOSEBERICHT)

Vor Eintritt der Corona-Pandemie sind wir von nachstehenden Einschätzungen zur Entwicklung der Gesamtwirtschaft und der Volksbank BraWo ausgegangen.

Auch wenn die Wirtschaft in 2019 zum zehnten Mal in Folge und etwas stärker als erwartet gewachsen ist, überwindet die deutsche Wirtschaft nur allmählich ihre Schwächephase. Die Bundesregierung erwartet für das Jahr 2020 einen Anstieg des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,1 %. Die Arbeitslosenquote wird voraussichtlich bei 5,0 % bleiben, die Zahl der Beschäftigten weiter auf das Rekordhoch von 45,4 Millionen steigen. Die gegenwärtige Zerteilung der konjunkturellen Einflussfaktoren in starke binnenwirtschaftliche Expansionskräfte sowie eine schwache globale Nachfrage dürfte sich im Jahresverlauf nur langsam zurückbilden. Gerade die außenwirtschaftlichen Perspektiven bleiben auch in 2020 mit vielen Unwägbarkeiten behaftet. Zwar hat sich die Unsicherheit in Bezug auf den Brexit mittlerweile gelegt, erneute Eskalationen globaler Handelskonflikte sind, bedingt durch den anstehenden Präsidentschaftswahlkampf in den USA, allerdings nicht auszuschließen (Quelle: Jahreswirtschaftsbericht 2020 der Bundesregierung).

In Europa hat Anfang November 2019 Christine Lagarde die Führung der EZB übernommen und eine grundsätzliche Überprüfung der geldpolitischen Strategie angekündigt. Hierbei ist allerdings zu erwarten, dass die Strategie der EZB weiterhin expansiv bleiben wird und die Zinsen vorerst auf einem Rekordtief verharren werden, bis sich die Inflationsaussichten nahe einem Niveau von 2,00 % annähern. Erstes Indiz hierfür ist die erneute Aufnahme des Ankaufs von Vermögenswerten (Asset Purchase Programme – APP) in einem monatlichen Umfang von 20 Mrd. EURO (Quelle: EZB).

Begleitet vom technologischen Wandel und neuen Geschäftsmodellen und Akteuren im Bankgeschäft wird sich die Tendenz zu strengeren regulatorischen Rahmenbedingungen auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen. Neben zusätzlichen Meldeanforderungen werden insbesondere zusätzliche Anforderungen an die Geldwäscheprävention und an die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsri-

siken definiert. Der Druck auf die Rentabilität durch intensiven Wettbewerb verbunden, mit dem weiter bestehenden Niedrigzinsumfeld sowie den Kosten für die Umsetzung und Einhaltung der Regulierung, bleibt somit hoch und wird die Banken, und damit auch die Volksbank BraWo, weiter fordern. (Quelle: BaFin)

Mit Blick auf die sich verändernden externen Rahmenbedingungen sehen wir uns allerdings dank der frühzeitigen Anpassung und Veränderung unseres Geschäftsmodells für die Zukunft weiterhin gut aufgestellt, um die im Rahmen der Geschäfts- und Risikostrategie definierten Leistungsindikatoren im geplanten Zeitraum zu realisieren. Unsere Unternehmensplanung geht bei einer Annahme stabiler Wirtschaftsstrukturen für die Geschäftsjahre 2020 und 2021 von einem jährlichen Ausbau des Geschäftsvolumens von 3 % aus. Damit wollen wir erneut ein überdurchschnittliches Wachstum entsprechend unseres Leistungsindikators für die Zukunftsfähigkeit erreichen. Zentraler Treiber werden hierfür das Kreditgeschäft mit dem Fokus auf das Mittelstandsgeschäft bzw. private Immobilienfinanzierungen sowie der weitere Ausbau unserer eigenen Immobilieninvestitionen sein. In Bezug auf das Einlagenwachstum sehen wir weiterhin ein solides Wachstum, bedingt durch den dämpfenden Einfluss der Konjunkturabkühlung allerdings nicht mehr auf dem Niveau der Vorjahre.

Unter dem Einfluss langfristiger internationaler Trends dürfte das Niedrigzinsumfeld mittelfristig voraussichtlich bestehen bleiben und die Ertragslage der Bank in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 weiter prägen. Bei den Kundenkrediten und den Eigenanlagen werden weiterhin die Wiederanlageeffekte zu rückläufigen Zinserträgen führen. Unser Ziel ist es hierbei allerdings, diesen Zinseffekt durch risikoorientierte Volumensteigerungen im Kundengeschäft zu kompensieren. Hingegen wird der Verzicht auf eine Negativverzinsung wesentlicher Einlagenbestände weiterhin die Margen und damit das zinsabhängige Kundengeschäft belasten. Positiv auf die Ertragslage dürften sich die planmäßig steigenden Gewinnausschüttungen aus unseren Beteiligungen und Tochtergesellschaften auswirken, wodurch der Zinsüberschuss moderat ausgebaut werden kann.

Für das Provisionsergebnis, das sich aus den Erträgen der Wertpapiervermittlung, des übrigen Vermittlungsgeschäfts und des Zahlungsverkehrs zusammensetzt, planen wir in den kommenden zwei Jahren weiter eine leichte Erhöhung. Diese soll insbesondere aus dem Wertpapierkommissions- und Depotgeschäft sowie aus der Vermittlung von Versicherungen und Krediten an unsere Partner der Genossenschaftlichen FinanzGruppe resultieren.

Für die Jahre 2020 und 2021 gehen wir, absolut betrachtet, von einer leichten Erhöhung des allgemeinen Verwaltungsaufwands aus. Lohnsteigerungen aus Tarifabschlüssen werden die Personalaufwendungen und allgemeine Preissteigerungen die anderen Verwaltungsaufwendungen steigen lassen. Darüber hinaus planen wir unser Kompetenzzentrum am Berliner Platz in Braunschweig umzubauen, was sich als Einmaleffekt gleichfalls in 2020 kosteneigernd auswirken wird.

In der Gesamtbetrachtung erwarten wir für 2020 ein Betriebsergebnis vor Bewertung, welches sich planmäßig leicht unterhalb des Niveaus des Berichtsjahres bewegen dürfte. Für das Jahr 2021 gehen wir von einem steigenden Betriebsergebnis vor Bewertung im Vergleich zum Berichtsjahr aus. Beim Bewertungsergebnis planen wir aufgrund einer aufsichtsrechtlich geforderten Mindestdeckung notleidender Risikopositionen mit einer steigenden Risikobelastung im Kreditgeschäft in den kommenden Jahren. In der Konsequenz der gesamten Entwicklungen wird sich der Leistungsindikator für die Rentabilität – das Betriebsergebnis nach Bewertung auf Gruppenebene – im Jahr 2020 unterhalb des Niveaus des Berichtsjahres bewegen, im Jahr 2021 allerdings wieder steigen. Auf Basis unserer Unternehmensplanung für die Folgejahre rechnen wir damit, die strategisch definierten Ergebnisziele zu realisieren und damit nachhaltig das Eigenkapital durch die Dotierung von Rücklagen zu stärken. Von einer geordneten Finanz- und Liquiditätsslage, welche den aufsichtsrechtlichen und betrieblichen Erfordernissen entspricht, gehen wir zukünftig aus.

Chancen im Hinblick auf den erwarteten Geschäfts- und Ergebnisverlauf sehen wir, wenn sich die Konjunktur und die Performance an den Börsen besser entwickeln als unterstellt. Dann ist mit einer

deutlich stärkeren Kreditnachfrage, höheren Wertpapierumsätzen und dadurch positiven Ergebnissteigerungen zu rechnen.

In Bezug auf den geplanten Geschäftsverlauf liegen wesentliche Risiken hingegen in einer unerwarteten allgemeinen Abschwächung der Konjunktur und einer erheblichen wirtschaftlichen Verschlechterung unserer Region. Dies könnte insbesondere auch durch die aktuelle Verbreitung und die Auswirkungen des neuartigen Corona-Virus SARS-CoV-2/Covid-19 hervorgerufen werden. Insbesondere bei einem längeren Anhalten oder einer Verschärfung der aktuellen Situation in den kommenden Monaten dürften die negativen Folgen für die Region insgesamt überwiegen. Dann sinkt die Kreditnachfrage, es kommt zu einem Anstieg der Arbeitslosenquote sowie der Insolvenzen, und damit perspektivisch auch zu steigenden Kreditausfällen. In einem solchen Szenario wären die geplanten Volumina und Umsätze im Kredit- und Dienstleistungsgeschäft nicht realisierbar. Deutliche und fortdauernde Verwerfungen an den Finanzmärkten hätten gleichfalls negative Folgen für die Ergebnislage der Bank. Die aufgeführten Risiken werden von uns jedoch als nicht bestandsgefährdend angesehen.

Auf Grundlage unserer geordneten Vermögensstruktur und wirtschaftlichen Stärke sowie unserer Kundennähe, einhergehend mit unserer regionalen Verbundenheit, sehen wir uns insgesamt gut positioniert und aufgestellt, die künftigen Veränderungen im Bankenumfeld zu meistern. Für die nächsten zwei Jahre erwarten wir, die positive Entwicklung der vergangenen Jahre weiter fortsetzen zu können.

Abschließend möchten wir darauf hinweisen, dass die den Prognosen zugrunde liegenden Annahmen naturgemäß mit Unsicherheiten behaftet sind und daher die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen abweichen können. Insbesondere die weltweiten Auswirkungen des neuartigen Corona-Virus SARS-CoV-2/Covid-19 sowie die geopolitischen Unwägbarkeiten können einen negativen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung und Stabilität in Europa und Deutschland haben, welcher auch die Ziele der Bank beeinträchtigen könnte.



#### IV. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

##### Gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft

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

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

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Vorstands mit Frauen eine Zielgröße von 0 % festgelegt. Die festgelegte Zielgröße für den Vorstand entsprach dem Status quo und den erwarteten Möglichkeiten zur Besetzung des Vorstands mit Frauen. Diese Zielgröße ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.6.2022.

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 9 Abs. 4 GenG für die Besetzung des Aufsichtsrats mit Frauen eine Zielgröße von 30 % festgelegt. Die

festgelegte Zielgröße für den Aufsichtsrat entspricht den gesetzlichen Anforderungen und ist maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.6.2022.

Die Zielfestlegungen für die Führungsebenen sind maßgeblich für den Zeitraum bis einschließlich 30.6.2022 (Bezugszeitraum). Die erstmalige Festlegung von Zielen hatte spätestens am 30.9.2015 zu erfolgen. Für die erstmalige Erreichung der Ziele war ein Höchstzeitraum bis 30.6.2017 gesetzlich vorgeschrieben (§ 168 GenG). 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 dem derzeitigen 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.

#### V. NICHTFINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG

Wir werden den gesonderten nichtfinanziellen Bericht für das Geschäftsjahr 2019 zusammen mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 nach § 325

HGB im Bundesanzeiger offenlegen. Eine nichtfinanzielle Erklärung ist daher nicht abzugeben.

\*) Das Prüfungsurteil des Abschlussprüfers erstreckt sich nicht auf die Inhalte zur Unternehmensführung und nicht auf die Inhalte des zusammengefassten gesonderten nichtfinanziellen Berichts.

Wolfsburg, 5. Mai 2020  
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

##### Der Vorstand



Jürgen Brinkmann



Patrick Pietschmann



Ralf Schierenböken



Mark Uhde



## BERICHT DES AUFSICHTSRATS

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

der Aufsichtsrat der Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg blickt zufrieden auf ein ereignisreiches sowie äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurück.

Das vergangene Geschäftsjahr war erneut von dem anhaltenden Niedrigzinsniveau und zunehmender Unsicherheit an den weltweiten Geld-, Kapital- und Rohstoffmärkten geprägt, welches auch anhand gestiegener Volatilitäten erkennbar war. Die weiterhin steigenden regulatorischen Anforderungen an die Bank waren zudem eine wesentliche Schwierigkeit, die das gesamte Marktumfeld betraf. Trotz dieser Entwicklungen und den damit einhergehenden Herausforderungen konnte sich die Volksbank BraWo im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern erfolgreich weiterentwickeln und ein gutes Jahresergebnis erzielen. Zur weiteren Erreichung der ehrgeizigen Ziele wird auch Patrick Pietschmann beitragen, als neues Vorstandsmitglied und Nachfolger von Michael F. Müller, der nach vielen Erfolgen in seiner Zugehörigkeit zu der Volksbank BraWo in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet wurde.

Nicht zuletzt durch die konsequent verfolgte Geschäftsstrategie, Geschäftsfelder in anderen Bereichen neben dem klassischen Bankengeschäft aufzubauen, konnte die Volksbank BraWo sich erfolgreich am Markt behaupten und ihre Marktposition weiter ausbauen. Die zielstrebige Umsetzung der strategischen Entscheidungen, insbesondere in den Bereichen „Real Estate“ und „Corporate Investments“, haben einen wesentlichen Teil dazu beigetragen, dass die Volksbank BraWo auch zukünftig in die nachhaltige Stärkung der Region und ihrer Unternehmen und Menschen investieren kann.

In diesem Zusammenhang möchten wir betonen, wie wichtig die gute Zusammenarbeit mit und die Nähe zu unseren Kunden und Partnern ist, die auch in den vergangenen Jahren die Basis für unseren Erfolg gebildet hat. Das klare Bekenntnis zum Standort in der Metropolregion Braunschweig Wolfsburg ist dabei zentraler Mittelpunkt für alle zukünftigen Entwicklungen der Unternehmensgruppe. Diese regionale Ausrichtung wird auch zukünftig elementarer Bestandteil unserer Geschäftsphilosophie sein.

Unsere genossenschaftliche Grundidee „Was einer allein nicht schafft, das schaffen wir gemeinsam“ wird hierbei weiterhin die Grundlage für das tägliche Handeln sein, um im Sinne unserer Mitglieder zu agieren. Wir möchten uns auf diesem Wege ganz herzlich bei allen Geschäftspartnerinnen und -partnern für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

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. Weiter hat der Aufsichtsrat den gesonderten, nichtfinanziellen Bericht nach § 289b HGB geprüft. 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. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. Auf Grundlage der Berichterstattung des Vorstands hat der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung sowie für das Unternehmen wichtige Entscheidungen und Vorgänge ausführlich behandelt und begleitet.

Hierzu zählen zukunftsweisende Investitionen wie der weitere Ausbau des bisher aufgebauten Immobilienbestands der Bank zur kontinuierlichen Steigerung der Ertragskraft. Im Geschäftsjahr 2019 wurde mit dem Kauf verschiedener Objekte wie beispielsweise der „Schillergalerie“, die Entwicklung des Gebiets in der Wolfsburger Innenstadt weiter ausgebaut. Parallel dazu wurden interessante Objekte, wie eine große Einzelhandelsimmobilie in der Braunschweiger Innenstadt sowie das lukrative Shopping Center „CityCarree“ in Salzgitter, zur Vermietung erworben. Neben dem Erwerb von Objekten, wurden mit den Projekten „Langer Kamp“ und „Wasserstadt Limmer“ auch eigene Projektentwicklungen geplant und realisiert.

Die Erschließung weiterer Ertragsquellen außerhalb des klassischen Bankgeschäfts beläuft sich aber nicht nur auf den Bereich „Real Estate“. Darüber hinaus wurden auch in anderen bzw. angegliederten Industriezweigen strategische Beteiligungen mit vielversprechenden Wirtschaftsunternehmen eingegangen. Im vergangenen Jahr hat die Volksbank BraWo im Hinblick auf die strategische Weiterentwicklung der gesamten Unternehmensgruppe sukzessive das neue Geschäftsfeld „Corporate Investments“ aufgebaut und erfolgreich etabliert. Unser Fokus liegt in diesem Geschäftsbereich darauf, besondere Unternehmenskunden mit zukunftsorientierten, innovativen Geschäftsmodellen aus unterschiedlichen Branchen in ihrer Entwicklung zu begleiten und bei ihren weiteren Vorhaben zu unterstützen, um so nachhaltig Arbeitsplätze zu schaffen und die Region als Wirtschaftsstandort weiter auszubauen.

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte unverändert den Personalausschuss eingerichtet, welcher bei Bedarf in unregelmäßigen Abständen zusammentritt. Der Ausschuss tagte im Geschäftsjahr dreimal. Hierbei wurden die persönlichen Belange der Vorstände umfangreich erörtert. Aus den Sitzungen des Ausschusses wurde im Gesamtaufichtsrat berichtet.

Der vom Vorstand nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches aufgestellte Jahresabschluss 2019 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband e. V. geprüft und der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk wurde erteilt. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung voraussichtlich im vierten Quartal 2020 berichtet. Die ursprünglich für den 9. Juni 2020 terminierte Vertreterversammlung musste aufgrund der Covid-19-Pandemie verschoben werden. 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 wird aufgrund der derzeitigen besonderen Situation gemäß § 3 Absatz 3 des Gesetzes über Maßnahmen im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins-, Stiftungs- und Wohnungseigentumsrecht zur Bekämpfung der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie in der Aufsichtsratssitzung am 9. Juni 2020, den



vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2019 feststellen. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, die vorgeschlagene Verwendung des Bilanzgewinns unter Berücksichtigung der aktuell geltenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen bezüglich etwaiger Dividendenzahlungen 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 eine Wiederwahl zulässig. Da in diesem Jahr die Wahlzeit der vier Arbeitnehmervertreter Katja Pfeffer, Gabriele Fricke, Birgit Koch und Sven Weichert endet, werden am 26. Mai 2020 die neuen Vertreter gewählt.

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

Wolfsburg, 12. Mai 2020

Der Aufsichtsrat

Torsten-Armin Kietzmann (Vorsitzender des Aufsichtsrats)



## IMPRESSUM

### Herausgeber

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

### Gesamtkonzept und Realisation

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

### Redaktion

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

### Druck und Verarbeitung

oeding print GmbH

### Fotos

Adobe Stock

Andreas Greiner-Napp

Andreas Lander

ASDRKLS

Birthe Kußroll-Ihle

BrauerPhotos

Christian Lindenau

CUBE Visualisierungen

Frank H. Albrecht

Frank Hempel

Gero Gerewitz

Grizzlys Wolfsburg

imagemoove

Isabell Massel

Jens Turban

Joachim Mottl

Nicole Laskowsk

Nina Stiller

PassStudio

planero GmbH

Rüdiger Knuth

Rudolf Karliczek

Sascha Gramann

Sebastian Dorbrietz

Sebastian Preuß

Sven Otte

Tim Schulze

undercover

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg



### Nachhaltigkeit hat Zukunft

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









[www.volksbank-brawo.de](http://www.volksbank-brawo.de)