

Dividende fällt geringer aus

Volksbank im Wesertal will sich mit neuen Geschäftsfeldern unabhängiger vom Zinsniveau machen

VON WOLFHARD F. TRUCHSEß

COPPENBRÜGGE. Die Volksbank im Wesertal reduziert die Dividende für ihre Genossenschaftler. Die Bilanzsumme ist zwar um rund 1,9 Prozent auf 271 Millionen Euro gestiegen – was Vorstand und Aufsichtsrat des Geldinstituts als gut bezeichnen –, der Bilanzgewinn von knapp 499 000 Euro sei aber nicht groß genug, um wie im vorangegangenen Jahr sechs Prozent Dividende auszuschütten. Die Mitglieder der Genossenschaft müssen sich für das Jahr 2017 mit knapp 4 Prozent begnügen, was insgesamt knapp 100 000 Euro entspricht.

Eine Million Euro vom Bilanzgewinn werden dem Fonds für allgemeine Bankrisiken zugeführt. Mit dem Rest von 399 000 Euro sollen die verschiedenen Rücklagen der Bank gestärkt werden. Dass

die Gewinnausschüttung gekürzt werden muss, erklären die Vorstandsmitglieder Norbert Gellert und Ilka Osterwald gleich mit mehreren Ursachen: mit dem schwierigen Zinsumfeld, mit hohen Kosten für die Integration der bankeigenen Software in die neue genossenschaftliche Rechenzentrale, mit tariflich begründeten Mehrausgaben im Verwaltungsbereich und mit den immer aufwendigeren Auflagen durch die Bankenaufsicht.

Einen Punkt hob Ilka Osterwald besonders hervor: Im Jahr 2016 sei das Zinsergebnis noch höher gewesen als der Verwaltungsaufwand. „Das heißt, wir konnten sowohl die Personal- als auch Verwaltungsaufwendungen allein durch den Zinsüberschuss decken.“ Im Jahr 2017 habe das nicht mehr funktioniert. „Das ist zunächst kein Grund zur Panik“, betonte Ilka Oster-

wald, aber es müsse daraus eine einfache und logische Schlussfolgerung gezogen werden: „Wenn das traditionelle, persönliche und regionale Bankgeschäft weiterhin aufrechterhalten werden soll, ist eine Ausweitung weiterer zinsunabhängiger Erträge durch Erschließung neuer Quellen dringend erforderlich.“ Woran Vorstand und Aufsichtsrat der Volksbank dabei denken, hatte zuvor schon Norbert Gellert angedeutet: Die Bank werde zum Beispiel stärker im Immobilienbereich tätig werden oder sich um Technologien der Zukunft wie Photovoltaik-Anlagen auf Immobilien oder Beteiligungen an Windparks kümmern, wie auch aus dem Aufsichtsrat verlautete.

Ilka Osterwald nannte weitere Beispiele, wie die Bank durch Dienstleistungen für ihre Kunden möglicherweise

Geld verdienen könne, das mit den Zinserträgen nichts zu tun habe. Mit den geschlossenen Filialen habe die Bank zudem Immobilien im Bestand, die jetzt vermarktet werden müssten.

„Eine Ausweitung weiterer zinsunabhängiger Erträge durch Erschließung neuer Quellen ist dringend erforderlich.“

Ilka Osterwald
Volksbank im Wesertal

Klar ist nach Einschätzung der Manager: Die Bank müsse sich durch die voranschreitende Digitalisierung neu aufstellen, denn branchenfremde Konzerne wie Google, Apple oder Paypal drängten in ihren angestammten Bereich und machten das Geschäft zunehmend schwieriger. Die Vorstandsmitglieder sicherten ihren Kunden zu, dass es auch künftig noch den klassischen Überweisungsträger geben werde und niemand gezwungen sei, seine Bankgeschäfte nur noch elektronisch zu betreiben. Gut angenommen werde auch der Telefonservice der Bank, betonte Osterwald. Überweisungsaufträge ließen sich auch auf diesem Weg erledigen.

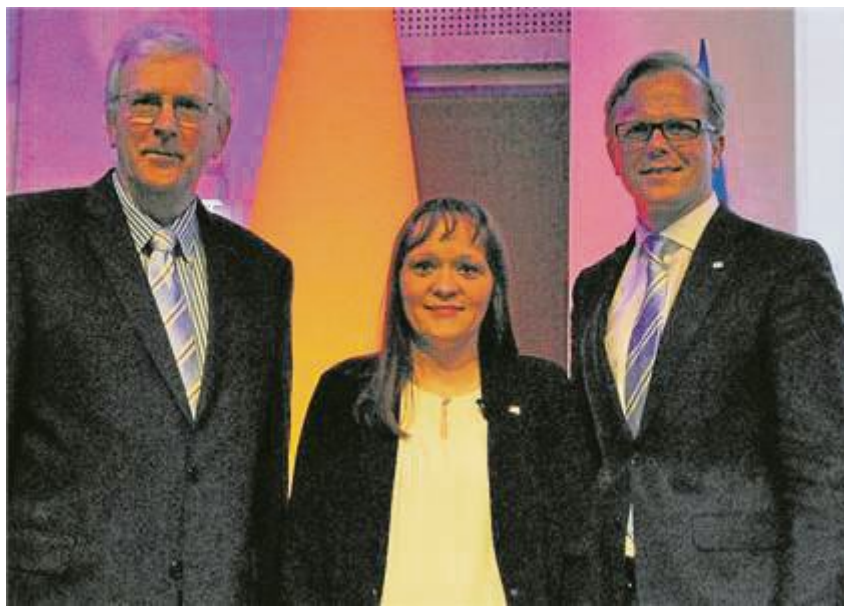
Vor allem aber will der Vorstand, dass die Volksbank im Wesertal attraktiver für ihre Mitglieder wird, wie die Bankerin der Generalversammlung erläuterte. Ohne dass bereits etwas beschlossen sei, könne sich der Vorstand durchaus vorstellen, auf bestimmten Feldern die Mitbe-

stimmung der Mitglieder zu erweitern und sie zum Beispiel darüber abstimmen lassen, welche Initiativen oder Vereine mit Spenden bedacht würden. Immerhin habe die Volksbank im vergangenen Jahr mehr als 30 000 Euro an Spenden ausgeschüttet. „Warum sollen unsere Mitglieder nicht bestimmen, an wen dieses Geld geht?“, fragte Ilka Osterwald.

Auch an anderen Schrauben gedenkt der Vorstand zu drehen. „Warum sollen Mitglieder, die aktiv unser Bankgeschäft durch die Nutzung der von uns angebotenen Produkte unterstützen, nicht einen Bonus erhalten, der auf eine Basisdividende aufgeschlagen werden könnte?“, regte Osterwald an. „Das müssen wir gar nicht neu erfinden; das wird bei anderen Volksbanken bereits praktiziert.“ Dann falle die Dividende für geschäftlich passive Mitglieder zwar geringer aus, aber aktive Kunden würden mit einer höheren Dividende belohnt.

Die Vorstandsfrau will diese Art von Kundenbindung zwar nicht mit den in Supermärkten oder an Tankstellen üblichen Bonuskarten verglichen sehen, bestätigt aber, dass es sich bei ihrem Modell auch um ein Punktesystem handeln könne, das allerdings nach oben begrenzt sei. Bisher seien dies in der Volksbank im Wesertal aber nur Denkmotive, betonte Osterwald am Rande der Generalversammlung.

Das müsse erst noch genau beraten und mit dem Aufsichtsrat des Kreditinstituts beschlossen werden.



Das Führungsteam der Volksbank im Wesertal (v. li.): der Aufsichtsratsvorsitzende Andreas Voß und die Vorstandsmitglieder Ilka Osterwald und Norbert Gellert.

FOTO: WFT