Gutes erhalten! Zusammen. Wachsen.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Mitglieder- und Kunden-information zur vorgesehenen Fusion.

Mendener Bank eG

Volksbank Wickede (Ruhr) eG

Gutes erhalten! Zusammen. Wachsen.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Gemeinsam Zukunft gestalten – Morgen kann kommen.

Liebe Mitglieder,

Veränderungen begleiten uns ein Leben lang. Jeder von uns erlebt täglich kleinere oder größere Neuerungen im eigenen, unmittelbaren Umfeld. Zu den sich stets ändernden Situationen und neuen Entwicklungen gehören auch weitreichende, strategische Planungen von Unternehmen und Banken - so wie der Ihrigen.

Gerne informieren wir Sie als Mitglied unseres Hauses mit dieser gemeinsamen Sonderausgabe über Hintergründe, Details und Ziele des Fusionsvorhabens von Mendener Bank und Volksbank Wickede (Ruhr). Wegen der langanhaltenden Pandemiesituation waren in der Vergangenheit größere Vertreter- bzw. Generalversammlungen in Präsenzform sowie der persönliche Informationsaustausch leider nicht immer möglich. Natürlich beantworten wir Ihnen gerne – sowohl im direkten Austausch als auch über andere Wege - Ihre weiteren Fragen und geben Ihnen Auskunft darüber, was uns zum gemeinsamen Schritt in Richtung Fusion bewegt.

Schon vor dem Auftreten der „Corona"-Pandemie fluteten drei große Wellen unseren Globus:

- Die Digitalisierung mit steigenden Einflüssen der Computertechnologien in die Berufswelt und den privaten Alltag,
- die Globalisierung mit zunehmenden internationalen Verflechtungen und
- die Niedrig- bzw. Minuszinsen der weltweit expansiven Geldpolitik.

All dies und die überbordenden regulatorischen Anforderungen wirken sich in erheblichem Maß auf die Lebens-, Arbeits- und Vermögenssituation vieler Menschen aus. Diese Auswirkungen spüren auch wir als Ihre regionale Volksbank vor Ort.

Die Erwartungen der Kunden verändern sich und steigen. Ertragsfelder brechen ein oder gar weg und der Wettbewerbs- und Kostendruck nimmt stetig zu. Die steigende Fülle an Vorschriften und Verordnungen ist in einer größeren Einheit effizienter und in besserer Qualität zu bewältigen. Bei allen Herausforderungen geht es uns darum: Identität zu bewahren, regional bei Ihnen, unseren Mitgliedern und Kunden verankert zu bleiben und für eine nachhaltige Existenzsicherung zu sorgen. Mit diesem wichtigen Zukunftsschritt wollen beide Häuser ihre Leistungsfähigkeit zur Förderung ihrer Mitglieder und Kunden erhöhen und zugleich die kreditgenossenschaftlichen Kräfte im vitalen Wirtschafts- und Lebensraum vor Ort bündeln.

Jetzt kommt es auf Ihre Zustimmung im September an, um gemeinsam Zukunft zu gestalten. Sie, als unsere Eigentümer, werden wir über alle weiteren Entwicklungen und Planungsvorhaben auf dem Laufenden halten.

Morgen kann kommen.

Mit freundlichen Grüßen

Joachim Bauerdick

Ulrich Hackl

Holger Georg Schwarz

Florian Steuer

Gemeinsam Zukunft gestalten.

Aus der Mendener Bank und der Volksbank Wickede (Ruhr) soll zum 01.01.2023 ein gemeinsames, „genossenschaftliches Haus" hervorgehen.

Voraussetzung hierfür sind die Zustimmungen der Vertreter und Mitglieder beider Banken auf jeweils einer separat stattfindenden, außerordentlichen Vertreter- bzw. Generalversammlung im Herbst dieses Jahres. Bis dahin gibt es noch viel zu tun! Der Fahrplan auf dem Weg zur Fusion sieht im laufenden Jahr noch diverse Stationen vor. Zur Projektunterstützung und fachlichen Begleitung haben sich beide Banken auf die Atruvia AG geeinigt, Spezialist für IT-Dienstleistungen der Volksbanken Raiffeisenbanken - gleichzeitig Rechenzentrum und Unternehmensberatungsgesellschaft. Ebenfalls „mit im Boot" ist der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V., kurz „GV" genannt, wenn es beispielsweise um rechtliche Fragen geht.

Zusammen im Team mit den Fachleuten dieser beiden Partner und der Geschäftsführung beider Banken wurde vereinbart, in 14 Teilprojekten die gemeinsame Arbeitsweise nach dem Vollzug der Fusion vorzubereiten: Von der Dokumentation bis zur Digitalisierung, vom Rechnungswesen bis zum Beratungs- und künftigen Dialogservice wird eine Aufgabenliste von rund 2.500 Stichpunkten der künftigen Unternehmenspolitik besprochen und sukzessive abgearbeitet. Zusätzlich zu den Teilprojekten gibt es einmal monatlich Gesamtleitungs-Sitzungen, auf denen Ergebnisse präsentiert, aufkommende Probleme gelöst und Fragen beantwortet werden.

Herr Bauerdick, Herr Schwarz, Sie haben die Fusionsverhandlungen für die Volksbank Wickede begleitet. Aus welchen Gründen haben Sie sich dazu entschieden, die Kräfte mit der Mendener Bank zu bündeln?

Holger Georg Schwarz:
Dabei haben mehrere Gründe eine Rolle gespielt. In einem größeren Haus können wir uns zukunftsfest aufstellen und gleichzeitig Kostenvorteile erzielen. Ein Beispiel dafür sind die Spezialisten, die wir etwa im Bereich Meldewesen, Bilanzierung oder Steuerung einsetzen. Während zuvor jedes Haus eigene Mitarbeiter vorhalten musste, könnten wir gemeinsam die Kapazitäten klüger planen und die Bedürfnisse passgenau abdecken. Ähnliches gilt für das regulatorisch vorgeschriebene „Beauftragtenwesen". Auch die erheblichen personellen und finanziellen Investitionen in die Digitalisierung lassen sich in einem gebündelten Haus besser stemmen, ebenso die Umsetzung weiterer regulatorischer Vorschriften.

Joachim Bauerdick:
Die beiden Häuser waren bereits vorher solide aufgestellt. Als Vorstände müssen wir aber vor allem auch an die Zukunftsfähigkeit der Bank denken. Und gerade die Niedrigzinspolitik ist über einen langen Zeitraum betrachtet eigenständig nicht gut tragbar. Dazu kommen bereits angesprochene Entwicklungen wie die zunehmende Regulatorik oder der Investitionsdruck. Deswegen haben wir jetzt die Chance ergriffen, um aus einer Position der Stärke – zukunftsgerichtet – zu agieren.

Herr Hackl, Herr Steuer, Sie haben in den Verhandlungen die Mendener Bank vertreten. Was war Ihre Motivation, den Zusammenschluss anzustreben?

Ulrich Hackl:
Die heutige Mendener Bank ist das erfolgreiche Ergebnis der Fusion im Jahr 2003 zwischen der ehemaligen Spar- und Darlehnskasse Menden-Bösperde und der Genossen-schaftsbank Lendringsen. Der damalige Zusammenschluss hat sich ausgezahlt, um unter anderem die gestiegenen Anforderungen der Mitglieder und Kunden zu bedienen. Diese positive Erfahrung ist auch bei den Planungen der gegenwärtigen Fusionsabsicht ein ausschlaggebender Faktor: Wir wollen unseren Kunden in allen Bereichen ein umfangreiches Angebot machen. Und das ginge, wenn ich nur an die Themen digitale Leistungen oder genossenschaftliche Beratung denke, gemeinsam deutlich besser.

„Die Planung ist das A und O auf dem Weg zum Erfolg."

(Ulrich Hackl)

Florian Steuer:
Zusätzlich liegen unsere Geschäftsgebiete direkt nebeneinander und wir haben schon länger in einigen Bereichen zusammengearbeitet. Bereits vor Jahren haben wir uns zur engen Kooperation auf den Gebieten Revision, Qualitätssicherung und Organisation entschlossen. Uns war schon damals bewusst, dass eine solche Zusammenarbeit in Zukunft nicht mehr ausreicht, um den ganzen Umfang des Bankgeschäftes in allen Einzelheiten noch besser abdecken und die größtmöglichen Vorteile herausarbeiten zu können. Aus der guten Zusammenarbeit ist dann über die Jahre hinweg ein gegenseitiges Vertrauen entstanden, die persönliche Ebene hat von Anfang an gepasst. Das Gesprächsklima ist entsprechend angenehm und stets konstruktiv.

Mendener Bank eG

Meine Herren, was sind die größten Herausforderungen bei der Fusion - vor allem in den Bereichen Projektmanagement, Aufsichtsrecht, Technik und Kommunikation?

Ulrich Hackl:
Ich habe bereits vor knapp 20 Jahren die Fusion zur Mendener Bank als Projektverantwortlicher erlebt. Das erlaubt mir einen Vergleich zur heutigen Situation. Und der fällt eindeutig aus: Eine Fusion ist heutzutage wesentlich komplexer als früher, die Anforderungen etwa in den Bereichen Dokumentation oder IT sind enorm gestiegen. Allein das MaRisk*-konforme Fusionskonzept aufzustellen, stellt eine große Herausforderung dar. Es ist sehr hilfreich, dass uns der Genossenschaftsverband dabei unterstützt. Gleichzeitig erlauben die modernen Methoden und Modelle, sich einen umfangreichen Überblick zu verschaffen: Einerseits über die aktuelle Situation der Häuser und ihre jeweiligen Stärken und Schwächen, andererseits über die Zukunftsaussichten eines möglichen, fusionierten Kreditinstituts.

Florian Steuer:
Eine zentrale Herausforderung war und ist es, den Vertrieb neu zu ordnen. Die Häuser sind in diesem Bereich sehr unterschiedlich unterwegs, beispielsweise im Bereich der EDV-gestützten Prozesse und der Tiefe des Controllings. Mittlerweile sind wir aber auf einem guten Weg, das gemeinsame Haus auch in diesem Bereich optimal aufstellen zu können.

Wieso haben Sie sich entschieden, das Angebot eines Fusionsmanagements der Atruvia AG neben der Unterstützung des Genossenschaftsverbandes zu nutzen?

Holger Georg Schwarz:
Wir haben im Vorfeld verschiedene Angebote sorgfältig geprüft und uns aus mehreren Gründen für die Atruvia entschieden. Erstens hat uns das Gesamtkonzept sehr gut gefallen, es ist sehr stimmig vom ersten bis zum letzten Schritt. Zweitens hat die Atruvia eine große Expertise, da sie bereits mehrere Fusionen begleitet hat und in konkreten technischen Fragestellungen auch den passenden Spezialisten des Rechenzentrums hinzuziehen kann. Und drittens zum Thema Verbandsbegleitung: Der Verband betreut schon seit je her Genossenschaften und kann deshalb gut auf unsere spezifischen Belange eingehen.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen, damit der Verband das Fusionsgutachten verfassen kann, ist wie bereits erwähnt ein vollständiges und MaRisk*-konformes Fusionskonzept. Das wird der Genossenschaftsverband für Sie rechtzeitig erstellen. Wie bewerten Sie bisher die Arbeit sowie das Vorgehen dieser Experten?

(MaRisk: Mindestanforderungen an das Risikomanagement = Verwaltungsanforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin))*

Joachim Bauerdick:
Das Zusammenspiel läuft bisher sehr gut ab. Beispielsweise haben wir für das Fusionskonzept bereits viele Zahlen und Daten zur Verfügung gestellt; hierbei haben unsere Ansprechpartner beim Verband klar kommuniziert, in welcher Form und zu welchem Zeitpunkt sie die jeweiligen Informationen benötigen. Somit haben wir ausreichend Vorlaufzeit. Und bei Unklarheiten können wir unkompliziert direkt anrufen.

Ulrich Hackl:
Ganz allgemein fühlen wir uns stets gut informiert. Die Präsentationen waren bislang gut vorbereitet und die Ableitungen zu den Ergebnissen nachvollziehbar. Zudem ist immer klar, an welcher Stelle des Prozesses wir uns befinden. Besonders positiv bewerte ich, dass sich unsere Ansprechpartner regelmäßig erkundigen, wie die Arbeit läuft und ob es Probleme gibt. Das zeigt uns, dass sie ein echtes Interesse an unserem Fortkommen haben, denn es steckt ja ein großer zeitlicher Druck im Fusionsprozess. Die Termine für die Vertreter- beziehungsweise Generalversammlungen müssen ja gerade in dieser „Noch-Pandemiezeit“ frühzeitig festgelegt werden.

Wie hat Sie die Atruvia AG beziehungsweise der Genossenschaftverband bisher neben dem MaRisk*-konformen Fusionskonzept im Prozess unterstützt?

Florian Steuer:
Die Begleitung ist sehr umfangreich. An erster Stelle steht der sogenannte „runde Tisch", bei dem wir mit den einzelnen Ansprechpartnern in Kontakt kommen. Dabei erhalten wir stets einen kompletten Überblick, an welche Themen wir denken müssen. Und das sind einige: Arbeitsrecht, Aufsichtsrecht, Satzungsänderungen, Steuer für die Grundstücke, Organigramm und so weiter. Und hinter jedem dieser Stichwörter verbergen sich teils sehr knifflige Themen, die eine penible Planung und Bearbeitung voraussetzen. Sehr positiv ist, dass unsere Ansprechpartner beim Genossenschaftsverband viele Themen selbstständig abklären. Auf diese Weise müssen wir nicht dem Verband hinterhertelefonieren, sondern werden proaktiv informiert. Das nimmt uns viel Arbeit ab. Denn neben aller Fusionsplanung muss die Bank hier vor Ort laufen. Das geplante Fusionsvorhaben darf in keinem Fall unser tägliches Kundengeschäft beeinträchtigen.

Sind Sie zufrieden mit den Unterstützungsleistungen der Atruvia beziehungsweise des Verbandes?

Joachim Bauerdick:
Bisher sind wir sehr zufrieden mit den Leistungen. Wir werden kompetent beraten und unterstützt - vom ersten bis zum letzten Schritt. Deshalb können wir die angebotene Dienstleistung sowohl der Atruvia als auch des Verbandes uneingeschränkt weiterempfehlen.

Sehr geehrte Herren, was ist bisher Ihr Fazit im Zusammenhang mit den noch für beide Häuser laufenden Fusionsarbeiten?

Holger Georg Schwarz:
Wichtig ist aus meiner Sicht, sich ausreichend Zeit zu nehmen und frühzeitig in die Planung einzusteigen. Eine intensive Analyse der Zahlen und Daten hilft ungemein weiter, sich einen Überblick zu verschaffen und zu prüfen, inwieweit eine Fusion nachhaltig allen Beteiligten von Vorteil ist. Sehr wichtig ist zudem das gegenseitige Vertrauen. Wir haben bereits früh im Prozess vereinbart, dass wir über alles diskutieren können, aber stets auf sachlicher und weniger auf persönlicher Ebene. Dabei helfen uns die Experten von Atruvia und Genossenschaftsverband: Sie moderieren unter anderem die Gespräche und sorgen dafür, dass wir bei intensiver Diskussion auch konkrete Ziele definieren. Die Ansage ist: „Problem- oder Störgefühle müssen unbedingt sofort und ehrlich angesprochen werden". Bislang sind die Gespräche von gegenseitigem Vertrauen geprägt und stets konstruktiv und zielgerichtet.

Ulrich Hackl:
Die Planung ist das A und O auf dem Weg zum Erfolg. Deshalb lohnt es sich bisher, dass wir sowohl die Atruvia als auch den Genossenschaftsverband frühzeitig in unseren Prozess eingebunden haben. Auf diese Weise können wir zum einen sicherstellen, dass die Gespräche rechtskonform und auf einer sachlichen Ebene ablaufen. Zum andern haben sie uns zusätzlich Anregungen gegeben, wenn der Prozess ins Stocken geraten sollte.

Inwiefern sehen Sie die neu entstehende genossenschaftliche Bank für die kommenden Herausforderungen besser aufgestellt?

Florian Steuer:
Wir sind nach wie vor der absoluten Überzeugung, dass die geplante Fusion zum jetzigen Zeitpunkt der richtige Schritt ist. Ich nenne einige Beispiele: Wir decken die Regulatorik besser ab, setzen Spezialisten zielgenauer ein und werden unseren Vertrieb neu ordnen. Ein weiterer Punkt: Die Mendener Bank hatte bereits im Jahr 2005 ein Kunden ServiceCenter (KSC) eingeführt, die Volksbank Wickede stand planerisch kurz davor. Nun könnten wir das bestehende, vor zwei Jahren vollkommen neu gestaltete Kunden-Dialog Center (KDC) in Bösperde für beide Häuser übernehmen und müssen nicht doppelt investieren. Gerade in der Hochphase von Corona hat sich diese Anlaufstelle extrem bewährt. Auch im Bereich Digitalisierung käme uns die neue Größe zugute: Für Projekte wie die Einführung einer Vertriebsplattform der Atruvia hätten wir zukünftig deutlich mehr Kapazitäten.

Meine Herren, vielen Dank für das ausführliche Gespräch und viel Erfolg!

Volksbank Wickede (Ruhr) eG

Unsere Banken in Zahlen

	MENDEN	WICKEDE
Betreutes Kundengesamtvolumen	909,6 Mio. Euro	302,9 Mio. Euro
Bilanzsumme	422,4 Mio. Euro	172,4 Mio. Euro
Einlagevolumen	333,7 Mio. Euro	116,0 Mio. Euro
Kreditvolumen	302,2 Mio. Euro	114,6 Mio. Euro
Eigenkapital laut Bilanz	20,2 Mio. Euro zzgl. 16,9 Millionen Euro Fonds f. allg.Bankrisiken	6,7 Mio. Euro zzgl. 4,8 Millionen Euro Fonds f. allg.Bankrisiken
Mitglieder	6.218	3.585
Kunden	16.621	7.172
Mitarbeiter	70	24
Auszubildende	3	1

Zusammen geht mehr.

„Eine Verschmelzung von zwei Banken nach Genossenschaftsgesetz, eine "Bankehe" also, ist ein wesentlicher Einschnitt in der jeweiligen Bankgeschichte, zugleich aber ein entscheidender Zukunftsschritt: Geht es doch um eine neue Einheit, um neue Strukturen, um das Zusammen-führen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, um ein neues Selbstverständnis, eine abgestimmte Arbeitsteilung und um positive Synergieeffekte.

Gemeinsames Ziel dieser Verschmelzung ist die konkrete Weiterentwicklung zweier erfolgreicher Volksbanken zu einer starken Gemeinschaft. Dabei bleiben regionale Präsenz und Verbundenheit fest verankert. Als künftig gemeinsamer, kunden- und zukunftsorientierter Finanzdienstleister werden wir an Leistungsfähigkeit gewinnen. Gleichzeitig lassen sich sowohl weitere Marktpotenziale heben als auch Aufgaben und Funktionen bündeln. Auskömmliche Deckungsbeiträge zu erwirtschaften bleibt unser Auftrag, auch in Zeiten dynamischer Herausforderungen.

Dadurch kann die nachhaltige Existenzsicherung unserer regionalen, genossenschaftlichen Bank erfolgen, die bei ausreichender Risikovorsorge auch weiterhin die Förderung der regionalen Mitglieder im Fokus hat. Wir bitten Sie bei unserem geplanten Vorhaben um Ihre Unterstützung und beantworten gerne Ihre Fragen."

Die Aufsichtsratsvorsitzenden Klaus Klatetzki, Volksbank Wickede (Ruhr) und Rainer Scholand, Mendener Bank.

Mehr Chancen im Kreditgeschäft.

Klaus Beckmann
Leiter Firmenkunden der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Primärer Fokus bei unseren gemeinsamen, geschäftspolitischen Planungen ist die Bündelung der Kräfte zur Bewältigung der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen. Die größere Eigenmittelbasis ermöglicht eine höhere Risikotragfähigkeit. Dadurch entstehen weitere Potenziale, vor allem im gewerblichen Kreditgeschäft."

Kai Dünnebacke
Leiter Firmenkunden der Mendener Bank.

„Durch den geplanten Zusammenschluss entsteht eine starke genossenschaftliche Regionalbank für den heimischen Wirtschaftsraum. Gerade zur Finanzierung des gewerblichen Mittelstandes ergeben sich in einer größeren Bank mehr Möglichkeiten. Gleichzeitig werden sinnvolle strukturelle Ausgleichs- und Verteilungseffekte erreicht."

Regionale Beratungsqualität erhalten.

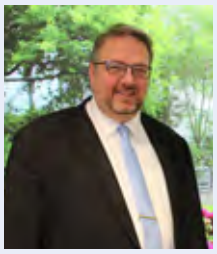
Maximilian Heinzmann
Leiter Privatkunden der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Durch die neue Größenordnung der Bank könnten wir mit der gebündelten Kraft eines gemeinsamen Hauses Service- und Beratungsleistungen für die Kunden weiterentwickeln und Innovationen zügiger umsetzen. Das Ziel ist eine regionale Omnikanalbank. Getrennt dürfte uns dies mittelfristig nicht mehr oder nur noch bedingt möglich sein."

Markus Reers
Leiter Privatkunden der Mendener Bank.

„Auf Ihre vertrauten Beraterinnen und Berater müssen Sie nicht verzichten. Wir achten unverändert auf kompetentes Spezialwissen vor Ort. In den zukünftig vier KundenCentern werden die Bereiche Vermögens-, Vorsorge- und Wertpapierberatung und auch Finanzierungs- und Immobilienfragen beraten. Zielführende Beratungsgespräche brauchen nach wie vor eine vorherige Terminabsprache und Vorbereitung. Egal, ob in der Bank oder bei Ihnen zu Hause, wir beraten Sie gerne zwischen 8 und 20 Uhr."

Zeitgemäße Bankdienstleistungen.



Ralph Meier
Berater für elektronische Bankdienstleistungen der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Kontakte per Telefon, Banking-App, Internet und im Kunden-Dialog-Center steigen gravierend und parallel nehmen die Kundenbesuche in unserer Bank ab. Die Nutzung der zeitgemäßen Zahlsysteme wie mit Karten, Smartphone oder automatische Abbuchung beeinflusst somit sowohl die Kundenfrequenz als auch im Endeffekt unsere Kosten."

Thomas Badura
Berater für elektronische Bankdienstleistungen der Mendener Bank.

„Wir bauen unser Kunden-Dialog-Center, kurz KDC, stetig aus und verbreitern damit unsere Angebote. Das KDC übernimmt darin die Schlüsselrolle und wird zukünftig zu einem zentralen Kontaktcenter zwischen Kunde und Berater. War gestern noch die Geschäftsstelle der Zugangsweg Nr. 1, so werden wir jetzt und in der Zukunft zusätzliche Zugangs- und Kommunikationswege online bzw. virtuell anbieten."

Gemeinsame Stärke nutzen.

Michael Aulich
Leiter Betriebsbereich/Organisation der Mendener Bank.

„Nachgelagerte Verwaltungsbereiche, neudeutsch: „backoffice", wie zum Beispiel die eigene Finanzbuchhaltung, das Rechnungswesen, der Zahlungsverkehr, das Controlling, die IT-Organisation oder die allgemeine Organisation würden wir zukünftig nur einmal vorhalten."

Annette Schulte-Weber
Leiterin Betriebsbereich/Organisation der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Da die administrativen Arbeiten und gesetzlichen Anforderungen auch in Zukunft nicht weniger werden, sind wir bestrebt, die Anzahl des Verwaltungspersonals adäquat, zielführend und aufgabengerecht auf zwei KundenCenter zu verteilen."

Sichere Arbeitsplätze.

Matthias Oelenberg
Betriebsratsvorsitzender der Mendener Bank.

„Fusionsbedingte Kündigungen für die bestehende Belegschaft wird es nicht geben. Im Gegenteil: Die Arbeitsplätze der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben gesichert. Durch systematischen Personaleinsatz und vielfältige Aus- und Weiterbildungsprogramme verbessern sich zudem die beruflichen Entwicklungschancen."

Almut Raffenberg
Betriebsratsvorsitzende der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Unser Ziel ist es, als innovativer Arbeitgeber und attraktiver Ausbilder der Region, neue Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten in Experten- und Führungsrollen zu bieten. Somit stellen wir sichere Arbeitsplätze heute und in der Zukunft zur Verfügung."

Internet kann jeder, wir können auch Mensch.

Christina Bünger
Servicemitarbeiterin im KundenCenter Bösperde der Mendener Bank.

„Zusätzlich zu unserem umfangreichen Onlinebanking-Angebotes schätzen unsere Kunden das persönliche Gespräch hier vor Ort in ihrem KundenCenter sehr. Persönlichkeit macht eben bei uns den Unterschied zum Beispiel zu einer reinen Direktbank."

Petra Grote
Servicemitarbeiterin in der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Genau wie unsere Kunden leben wir in der Region und sind sozusagen die Nachbarn, die man gerne an seiner Seite hat: freundlich, hilfsbereit, bodenständig, verlässlich und immer da, wenn man sie braucht. Und unser persönliches Lächeln gibt's obendrein noch dazu!"

Attraktive Ausbildungs- und Arbeitsplätze sichern.

Caroline Finke
Auszubildende der Mendener Bank.

„Ich glaube fest daran, dass ein größeres Haus uns Auszubildenden und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr Möglichkeiten bietet, um sich zu spezialisieren und zu qualifizieren. Egal, ob wir zukünftig als Kundenberater „Karriere am Kunden" machen oder als Fachspezialist im Hintergrund arbeiten wollen. Schon jetzt stärken interne Workshops, Fortbildung und Teamarbeit meine Identifikation zur Bank und mein Selbstvertrauen im Arbeitsalltag."

Pia-Sophie Schaefer
Auszubildende der Volksbank Wickede (Ruhr).

„Die Vielfalt in der Aus- und Weiterbildung wird steigen und damit auch die beruflichen Perspektiven, dessen bin ich mir sicher. Aufgaben lassen sich in Zukunft auf mehr Schultern verteilen und auch Vertretungsregelungen sind leichter zu bewältigen. Ich sehe als Nachwuchskraft einer Fusion positiv entgegen."

Unser Kunden-Dialog-Center.

Mit neuen Wegen Mehrwerte schaffen!

Für ihre Kunden muss eine Regionalbank heute vor allem eines sein: bequem erreichbar auf allen Kanälen – und das am besten rund um die Uhr. Neben einer kompetenten und fairen Beratung ist diese Flexibilität vielleicht der wichtigste Baustein, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Die Mendener Bank ist da, wo ihre Kunden sind - dieses Versprechen galt in der Vergangenheit und behält auch heute und zukünftig seine Gültigkeit. Dabei hat sich das Attribut "wo ihre Kunden sind" im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung und Mobilität stark gewandelt. Dieser Entwicklung muss eine regional agierende Ortsbank Rechnung tragen und ihre gelebte Nähe an die modernen Anforderungen anpassen.

Banking heute: Hauptsache online, Hauptsache flexibel

Räumliche und zeitliche Nähe heißt für den Kunden heute: Bankdienstleistungen müssen überall und jederzeit verfügbar sein - egal, wo man gerade ist, zu Hause oder unterwegs. Bankgeschäfte werden zunehmend digital erledigt, also via Computer, Tablet oder Smartphone. Auch telefonisches Banking wird gern in Anspruch genommen. Die Nutzung, der Besuch unserer KundenCenter vor Ort dagegen geht stark zurück. Und: Kunden wollen heute selbstständig und flexibel entscheiden können, auf welchem Weg sie mit ihrer Bank in Kontakt treten. Diese Entwicklung bedeutet jedoch nicht, dass die Anforderungen von Kunden an eine persönliche Beratung verschwinden werden. Vielmehr ist eine steigende Anzahl an sogenannten hybriden Bankkunden zu verzeichnen. Das sind Kunden, die sowohl digitale Wege als auch persönliche Kontaktmöglichkeiten für ihre Bankgeschäfte nutzen und die flexibel zwischen diesen Kanälen wechseln.

Im Rahmen des Großprojektes „Kundenfokus 2020" des Bundesverbandes der Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) haben wir 2018 in einem bankinternen Teilprojekt damit begonnen, die Leistungen unseres bereits im Jahre 2005 in Bösperde eröffneten Kunden-ServiceCenters zu analysieren und mit den Erwartungen unserer Mitglieder und Kunden abzugleichen.

Ziel war es, den vielfältigen Ansprüchen unserer Kundschaft, die durch den Wechsel zwischen den verschiedenen Zugangswegen (Telefon, E-Mail, Chat, Video-Telefonie etc.) entstehen, gerecht zu werden. Das KundenDialogCenter übernimmt darin die Schlüsselrolle und wird zu einem zentralen Kontaktcenter zwischen Kunde und Berater. War gestern die Geschäftsstelle - unser

Foto (v. l. n. r.) Heike Rinsche, Laura Ernst, Sonja Gockel, Melina Kotola Lopez, Alexandra Nitzsche, Julia Schilling und Daniela Bartmann

Mit neuen Wegen Mehrwerte schaffen.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

sogenanntes KundenCenter - der Zugangsweg Nr. 1, so werden wir jetzt und in der Zukunft zusätzliche Zugangs- und Kommunikationswege anbieten.

Neuer Service, gewohnte Nähe

Unsere digitalisierten Angebote entwickeln wir ständig weiter. Sicherheit, Komfort und Effizienz stehen dabei im Mittelpunkt. Wir wollen zwar unseren Service ständig verbessern, aber niemals vor lauter High Tech unser Prinzip der individuellen und persönlichen Kundenbetreuung verletzen. So arbeiten wir daran, genau dieses Grundprinzip in zukünftigen, technisch immer aufwändigeren, für unsere Kunden jedoch immer komfortableren Angeboten nicht nur einzulösen, sondern eher noch zu stärken. Im weiteren Verlauf der Planung und des Ausbaus möchten wir auch eine Chatlösung und den Kontakt über einen Messengerdienst anbieten.

Zukunftsmusik, gleichwohl realistisch, ist zum Beispiel auch die Videoberatung: Kunden führen vom PC oder Laptop, später wohl auch mit dem Smartphone, Gespräche mit ihrem Bankberater aus. Eine schnelle Internetverbindung, Webcam, Lautsprecher und Mikrofon, mehr braucht es nicht, um von Angesicht zu Angesicht etwa über Kredite oder Anlagen zu reden. Der Austausch ist verschlüsselt, der Kunde kann die Übertragung seines Bildes ablehnen.

Digitalisierung und die mit ihr entstehenden Anwendungsmöglichkeiten stellen wir stets in den Dienst unserer Kundenbeziehungen. Unsere elektronischen Serviceangebote bleiben sinnvolle Hilfsmittel. Sie werden nie zum Selbstzweck, nur weil elektronische Spielereien angesagt sind. Jeder Kunde kann, keiner muss sie nutzen.

Wir unterscheiden zwischen drei Zugangswegen

Persönliches Banking: Persönliche Interaktion von Kunde und Bankmitarbeiter bzw. Berater am selben Ort, d.h. in einem unserer drei Kundencenter in Bösperde, Menden Stadt oder Lendringsen.

Digital-persönliches Banking: Technikgestützte Interaktion von Kunde und Bankmitarbeiter bzw. Berater an verschiedenen Orten. Die Interaktion erfolgt hier immer unter Einbindung der Technik mit einem Menschen zum Beispiel per Telefon oder zukünftig per Videoberatung (in Planung).

Digitales Banking: Ausschließlich technikbasierte Interaktion von Kunde und Bank, d.h. somit ohne Einbindung eines Bankmitarbeiters bzw. Beraters, wie beispielsweise beim Online- oder Mobilebanking.

Während das „persönliche Banking" zu den ab März 2020 geänderten und erweiterten Öffnungszeiten hauptsächlich in unseren KundenCentern durch unsere Berater im Service sowie in der Kundenberatung erfolgt, wird das „digital-persönliche Banking" und das „digitale Banking" im KundenDialog Center gebündelt.

Das KundenDialogCenter stellt somit die optimale Ergänzung zum stationären Kundencenter dar. Welchen Weg auch immer der Kunde bei der Interaktion mit seiner Mendener Bank bevorzugt - wir wollen eine sogenannte „Omnikanalbank" sein, offen für alle Kontaktoptionen. Das heißt: Ob persönliche, telefonische oder OnlineKommunikation, ob im KundenCenter, von zu Hause aus oder von unterwegs - über die Art und den Ort des Kontaktes entscheidet allein der Kunde je nach Vorliebe, Situation oder Anlass.

Wir favorisieren keinen Kommunikationskanal, jeder Kundenkontakt ist uns gleichermaßen wertvoll. Mit der Digitalisierung erschließen wir nur weitere Möglichkeiten für unsere Kunden, unsere Dienste in Anspruch zu nehmen – immer auf dem Kanal, den sie bevorzugen.

Schnell und bequem die Serviceleistungen ...

... für unsere Mitglieder und Kunden: unter anderem Auskünfte rund um's Konto, Überweisungen, Daueraufträge, Lastschriftrückgaben, Kartensperrung, Bestellung von Bankkarten und Fremdwährungen, Terminvereinbarungen mit Kundenberatern, Hilfe beim Onlinebanking, den e@syCredit Telefonkredit, allgemeine Informationen und vieles mehr.

... für unsere Berater: Entlastung und Zeitersparnis durch Kundenterminvereinbarungen, Rückrufservice, Kampagnenservice, Kundenbefragungen, Sachbearbeitung und vieles mehr.

Falls der Kunde ein ausführliches Beratungsgespräch oder Auskünfte zu Konditionen wünscht, vereinbaren die Mitarbeiter des KundenDialog Centers einen Beratungs-Termin in einem unserer KundenCenter, verbinden bei Erreichbarkeit das Gespräch mit dem persönlichen Ansprechpartner oder stellen diesem eine Rückrufbenachrichtigung ein.

Unser Ziel ist es, unsere regionale Nähe über alle Zugangs- und Kommunikationswege bei unseren Mitgliedern und Kunden spürbar, erlebbar zu machen. Deshalb lautet unser Leitspruch im KundenDialogCenter:

Mit neuen Wegen
Mehrwerte schaffen!

Menden (Sauerland) Impressionen.

Stadt-Wappen

Menden präsentiert sich mit seinen mehr als 52.000 Einwohnern als gelungene Mischung aus Tradition und Moderne. Durch seine optimale Lage zwischen der Metropolregion Ruhrgebiet und dem Naherholungsgebiet Sauerland ist Menden für Einwohner und Gäste eine Stadt mit Wohlfühlcharakter.

Wirtschaftlich wird Menden vor allem durch mittelständische Unternehmen der Metallindustrie geprägt. Die Stadt führt wegen ihrer Lage an der Hönne inoffiziell den Beinamen Hönnestadt. Die Hönne hat ihre Quelle auf 437 m Höhe am Großen Attig in Neuenrade. Anschließend fließt sie durch Neuenrade, auf 13,2 km durch Balve und dann weiter nach Menden. In Fröndenberg mündet sich auf 127 m Höhe in die Ruhr. Auf diesem Weg hat die Hönne 33 km zurückgelegt.

Koordinaten:
51° 26′ N
7° 48′ O

Altes Rathaus

Das Alte Rathaus wurde 1911 und 1912 nach Entwurf des Kölner Architekten Carl Moritz errichtet. Das Gebäude beherbergt heute städtische Institutionen wie die Dorte Hilleke - Stadtbücherei, das Kulturbüro und das Stadtarchiv.

Teufelsturm

Die erste größere Veranstaltung im Jahr ist der Karnevalsumzug. Karneval wurde in Menden bereits vor 1700 urkundlich erwähnt. Am Tulpensonntag findet alljährlich der traditionelle Umzug durch die Innenstadt mit Motivwagen, Kapellen, Tanzgruppierungen und Fußgruppen statt. Im Teufelsturm ist seit 1981 das Westfälische Karnevalsmuseum beheimatet.

Rödinghausen

Auf Gut Rödinghausen, ehemaliger Wohnsitz der Industriepioniere von Dücker, wird seit Ende 2019 die Industriegeschichte Mendens präsentiert. 1000 Objekte zeugen von der ungeheuren Vielfalt heimischer Produkte. Ein englischer Landschaftsgarten, vielseitige Veranstaltungen sowie Sonderausstellungen runden das Angebot ab.

Hallenbad

Im Zimmertheater Scaramouche der Katastrophen Kultur unter dem Mendener Hallenbad mit 99 Plätzen gibt es Eigeninszenierungen und Fremdauftritte. Traditionell finden dort am ersten Weihnachtstag morgens die Weihnachtsmatinee und abends die Weihnachtsaufführung, eine Eigeninszenierung, statt.

Kreuztracht

Die Karfreitagsprozession Mendener Kreuztracht ist ein Brauch, der bis in das 17. Jahrhundert zurückgeht. Von der St.-Vincenz-Kirche geht es entlang des Kreuzweges durch die Stadt zur St.-Antonius-Kapelle auf dem Rodenberg, vorbei an 14 Stationen mit Heiligenhäuschen und Gedenksteinen.

Sauerland-Cup

In Menden existieren mehrere Handballvereine. Die SG Menden Sauerland Wölfe richtet jedes Jahr mit dem Sauerland Cup eines der bedeutendsten Jugendturniere Deutschlands aus.

z·point SAUERLAND CUP® HIER SPIELT DIE ZUKUNFT

Schützenwesen

Das Schützenwesen in Menden hat eine Vielzahl von Vereinen hervorgebracht. Ältester Schützenverein ist der Mendener Bürger-Schützen-Verein von 1604. Für 15 Silbergroschen Pachtzins wurde 1837 auf dem Schützenhof unterm Rothenberge in Menden das erste Schützenfest gefeiert. Weitere alte Vereine sind der Bürgerschützenverein Lendringsen 1857, die Schützenbruderschaft Sankt Sebastianus 1848 Schwitten und der Schützenverein Holzen-Bösperde-Landwehr 1857.

Pfingstkirmes

Es ist nicht überliefert, wann die erste Pfingstkirmes in Menden stattfand. Es wird vermutet, dass sie aus dem Mendener Krammarkt entstand, der sich anlässlich der Pfingstprozessionen um das 18. Jahrhundert entwickelt hatte.

Wickede (Ruhr) Impressionen.

Stadt-Wappen

Die Gemeinde Wickede (Ruhr) mit rund 12.700 Einwohnern liegt im Ruhrtal am Rande des Sauerlands am südlichen Hang des Haarstrangs. Das Gemeindegebiet ist gekennzeichnet durch die Ortsmitte, die sich im Tal der Ruhr erstreckt und von den Einheimischen aus alter Tradition „das Dorf" genannt, von Auswärtigen wegen des liebevoll gehegten Blumen-schmucks bisweilen auch als „das Blumendorf" gelobt wird.

Hinzu kommen sowohl gewerbliche als auch rein wohnbauliche Erweiterungen, die sich an den Erhebungen des Haarstrangs von der Mitte aus entwickelt haben. Die Ruhr durchschneidet die Gemeinde und prägt das Ortsbild.

Koordinaten:
51° 30′ N
7° 52′ O

Weiße Villa

Sehenswert ist auch die denkmalgeschützte Fabrikantenvilla, die im Volksmund „Weiße Villa" genannt wird. Früher wurde sie von den Direktoren der ehemaligen Wickeder Eisen- und Stahlwerke, einem der größten Arbeitgeber der Region, bewohnt.

Eiffelturm

Die begonnene Industrialisierung brachte auch für Wickede (Ruhr) die Nutzung der Wasserkraft der Ruhr. Es entstand ein Puddel- und Walzwerk als indirekter Vorgänger der heutigen Wickeder Westfalenstahl GmbH. Im Jahre 1889 wurde eine Glashütte errichtet und sorgte für einen großen Bevölkerungsanstieg. Diese Glashütte wurde allerdings 1915 wieder geschlossen. Die erste Glaskuppel des Eiffelturms in Paris stammte aus Wickede.

Dicke Buche

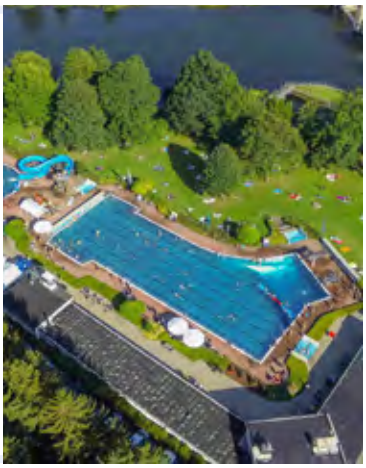
Inmitten des Hövelwaldes oberhalb der Ruhr, am sogenannten Bösen Ufer, stand mit der „Dicken Buche" das einzige Naturdenkmal im Gemeindegebiet Wickede. Die Dicke Buche stürzte im Januar 2012 in einem Sturm um.

Kloster Scheda

Das Kloster Scheda ist ein ehemaliges Prämonstratenserkloster, um das sich viele Legenden ranken. Unter anderem soll dort immer noch der „Weiße Abt“ durch den Park spuken.

Freibad

Auf der einen Seite der dunkelgrüne Hövelwald, auf der anderen Seite die Ruhr mit dem Wehr und mittendrin blaue Becken und grüne Liegewiesen - eine echt coole Location. Das Freibad ist der ideale Treffpunkt. Ein mo-dernes Edelstahlbecken mit 50-Meter-Bahnen, ein Kinder-becken, eine Wasserrutsche und die Liegewiesen am Ruhrufer. Schwimmen, Kaffeetrinken am Kiosk, chillen im Strandkorb - ein Tag im Wickeder Freibad ist wie ein Tag Urlaub, nur ohne Stau und Stress: Wasserspaß für jedermann!



Nikolausumzug

Die katholische Kirchengemeinde St. Antonius Wickede veranstaltet am Vorabend des Namenstages des Heiligen Nikolaus, in Zusammenarbeit mit dem Förderverein Dorf Wiehagen seit mehr als 60 Jahre den traditionellen „Nikolausumzug“.

Schützenwesen

Schützenfeste finden in Wickede und seinen Ortsteilen, wie auch in anderen Städten und Gemeinden des Kreises, in regelmäßigen Abständen statt. Die Schützenfeste werden von den Schützenbruderschaften „Sankt Johannes Wickede (Ruhr)-Wiehagen 1818“, „Sankt Vinzentius Echthausen“ und der „Schützenbruderschaft Wimbern 1891“ ausgerichtet.

Karneval

Seit 2001 findet im Zentrum von Wickeder ein Rosenmontagszug statt, der vom Verein „WiKaVau Helau 01“ organisiert wird.

Zahlen – Daten - Fakten.

Für unsere Mitglieder und Kunden bedeutet die Fusion mehr als eine Addition zweier gesunder Banken:

- Noch mehr Kompetenz: Ergänzende Sach- und Fachkompetenz mit Spezialwissen
- Noch mehr Leistung: Ausbau der persönlichen Betreuung, des qualitativ hochwertigen Angebots und der Kreditvergabemöglichkeiten
- Noch mehr Nähe: Präsenz vor Ort und Erreichbarkeit über alle Kanäle: persönlich, per Telefon und über das Internet – kurz: eine sich stetig nach Maßgabe der Kundenerwartungen und -bedürfnisse weiterentwickelnde regionale Omnikanalbank
- Weiterer Ausbau der digitalen 24/7-Angebote – stationär als auch via Internet
- Weiterhin zuverlässige und stabile Kreditversorgung sowie verbesserte Leistungsangebote für unsere kleingewerblichen und mittelständischen Kunden

Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedeutet die Fusion:

- Noch mehr Sicherheit: Sichere Arbeitsplätze heute und in Zukunft
- Noch mehr berufliche Perspektiven: Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, bessere Aufstiegschancen, neue Tätigkeitsbereiche und mehr Spezialisierungs-möglichkeiten
- Noch mehr Attraktivität: Top-Arbeitgeber und ein anerkannter Ausbilder der Region
- Noch mehr Möglichkeiten für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Für unsere Region bedeutet die Fusion:

- Noch mehr Identität: Einheitlicher Marktauftritt für unsere regionale Identität in Menden und Wickede sowie ein starkes Selbstbewusstsein
- Noch mehr Kooperation durch die größere Gemeinschaft unter dem Dach einer vereinigten Genossenschaftsbank
- Noch mehr Wirtschaftskraft: Mehr Möglichkeiten für die unterschiedlich geprägten Strukturen und Standortbedingungen in unserem Wirtschaftsraum
- Noch größerer Kreditspielraum u.a. durch eine höhere Risikotragfähigkeit
- Noch mehr Engagement: Mehr Mittel für die Unterstützung unserer Region, unsere lebendige Heimatkultur und Belange auf den Gebieten Bildung, Sport und Soziales - die Sponsorentätigkeit und Stiftungsarbeit bleiben unverändert bestehen
- Die Kommunen profitieren auch zukünftig von den Gewerbesteuerzahlungen

Was sind die maßgeblichen Gründe für die Fusionsentscheidung?

Es wurden die Intensivierung der Kooperation und weitere Alternativen zur geplanten Verschmelzung betrachtet. Eine eingehende Prüfung entstehender Vor- und Nachteile, sowie Chancen und Risiken der Alternativen führten zur Entscheidung für die Fusion als beste Lösung.

Richtiger Zeitpunkt

Die Verschmelzung findet zu einem Zeitpunkt statt, zu dem die beiden Häuser als gesunde Banken im Markt aktiv sind und aus der Position der Stärke heraus handeln.

Richtige Maßnahme

Die Verschmelzung zwischen den zwei Banken ist die beste Maßnahme, um den Herausforderungen der Niedrigzinspolitik und der aufsichtsrechtlichen Regulierung begegnen zu können.

Richtige Partner

Die Mendener Bank und die Volksbank Wickede sind Verschmelzungspartner mit sich sehr gut ergänzendem und aneinandergrenzendem Geschäftsgebiet, gemeinsamem Werteverständnis und Vorstellungen für das genossenschaftliche Bankgeschäft der Zukunft. Die sich ergänzenden Stärken bilden das Fundament, die traditionelle Kundennähe vor Ort mit digitalen Angeboten für modernes Banking zu verbinden.

Welche Vision und Zielsetzung steckt hinter der Verschmelzung?

- Die Verschmelzung führt zwei gesunde und starke Genossenschaftsbanken auf Augenhöhe mit der Vision „Leistungsstark für unsere Region - und das mit Leidenschaft „ zusammen
- Die wirtschaftliche regionale Förderung der Mitglieder steht auch weiterhin im Mittelpunkt der fusionierten Genossenschaft. Daneben ist die bedarfsgerechte Beratung aller Kunden durch Spezialisten und die umfassende Versorgung von Gewerbe- und Mittelstandskunden, sowie von Privatkunden mit Finanzdienstleistungen, Informationen und sonstigen Serviceleistungen in unserer Region auch zukünftig unsere Zielsetzung. Die Kundennähe bleibt erhalten und soll darüber hinaus noch ausgebaut werden
- Unser Ziel ist, als attraktiver Arbeitgeber und anerkannter Ausbilder in der Region vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, bessere Aufstiegschancen und eine größere Spezialisierungsvielfalt zu bieten. Somit stellen wir sichere Arbeitsplätze heute und in der Zukunft zur Verfügung
- Ein Zusammenschluss der Mendener Bank und der Volksbank Wickede führt daher nach der Überzeugung der beteiligten Gremien zu einer leistungsstärkeren Genossenschaft. Er ist somit eine Entscheidung im Sinne der im Genossenschaftsgesetz verankerten Pflicht, die bestmögliche Förderung der Mitglieder auf Dauer sicherzustellen – **mit der Zielsetzung, Neues zu schaffen und dabei Gutes zu erhalten!**

Wie soll die neue Bank heißen?

Beide Banken behalten ihren bisherigen, bekannten und gut positionierten Markennamen, sprich die Firmierung „Mendener Bank eG“ und Volksbank Wickede eG“. Die Volksbank Wickede eG wird den Zusatz führen: „Eine Niederlassung der Mendener Bank eG“. Der juristische Sitz wird in Menden sein.

Wann findet die Fusion statt?

Es ist geplant, den Entwurf eines Verschmelzungsvertrags, der alle relevanten Themen regelt, im Sommer 2022 auszuhandeln. Gleichzeitig ist bereits die Fusionsabsicht offiziell der Bankenaufsicht angezeigt. Die Beschlussfassung kann im September 2022 erfolgen auf Grundlage der Vertreterversammlung der Mendener Bank und der Generalversammlung der Volksbank Wickede. Rechtzeitig für diese Versammlungen wird auch das gesetzlich vorgeschriebene Verschmelzungsgutachten des genossenschaftlichen Prüfungsverbands vorliegen.

WIR FÜR SIE vor Ort.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Sie fragen, wir antworten.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Kommt es durch die Fusion zu Filialschließungen?

Aufgrund der Fusion wird es keine Filialschließungen geben, da es keine über-schneidenden Strukturen gibt. Wir sind weiterhin an allen bekannten Standorten präsent und für unsere Kunden und Mitglieder erreichbar. Mit der Fusion erweitern wir das Geschäftsgebiet und sind künftig mit vier ständig personenbesetzten Filialen in der Region für Sie da.

Die geplante Fusion hat unter anderem auch das Ziel, die gerade in beiden Häusern erst modernisierte Filialstruktur aufrecht zu erhalten.

Gehen die regionale Identität der Bank und die Kundennähe verloren?

Ein wichtiges Ziel ist der Erhalt der Kundennähe sowie der regionalen Verbundenheit. Wir werden mit unseren Standorten weiterhin gut aufgestellt sein, mit persönlichem Service, qualifizierter Beratung und schnellen Entscheidungen vor Ort. Durch zwei Verwaltungsstandorte und Vorstandssitze in Menden und Wickede wird dies auch nach außen deutlich.

Die neue Bank setzt weiterhin auf eine dezentrale, regionale Marktausrichtung. Regionale Entscheidungskompetenzen werden ausgebaut.

Ändert sich meine Bankverbindung?

Es ist im Zuge einer Fusion zweier Häuser immer möglich, dass sich die Bankleitzahl und somit auch Ihre IBAN ändert. Das ist technisch leider nicht anders umsetzbar. Gegebenenfalls werden wir Sie frühzeitig informieren und eng begleiten, damit der Übergang für Sie schnell und unproblematisch verläuft. Sie müssen kaum aktiv werden.

Eine neue Bankverbindung wird Ihnen in einem gesonderten Schreiben mitgeteilt. Zusätzlich wird Ihre neue IBAN auf den Kontoauszügen angedruckt.

Auch nach dem Stichtag sorgen wir dafür, dass Zahlungsaufträge für eine Übergangszeit von mind. zwei Jahren mit Ihrer alten IBAN und BIC ausgeführt werden.

Ändert sich mein Ansprechpartner?

Wir streben ein hohes Maß an Kontinuität in den Kundenbeziehungen an. Auch nach einer Fusion werden die vertrauten Gesichter vor Ort Ansprechpartner ihrer Kunden sein – und gleichzeitig mehr Möglichkeiten haben, auf Kundenbedürfnisse einzugehen, z.B. mit mehr Zeit durch die Entlastung von Verwaltungsaufgaben. Die Kunden sollen vom hohen Stellenwert der genossenschaftlichen Beratung durch die persönlich bekannten Ansprechpartner bei einem gleichzeitig erweiterten Leistungsspektrum profitieren.

Behalten meine Karten ihre Gültigkeit?

Alle Girocards und Kreditkarten funktionieren weiter bis zum Ablauf der betreffenden Karte. Auch der VRNet-Key für das Online Banking bleibt unverändert.

Was passiert mit meiner Mitgliedschaft?

Alle Geschäftsguthaben werden übernommen. Wenn Sie bei beiden fusionierenden Banken Geschäftsanteile gezeichnet haben, werden diese im Rahmen der technischen Fusion zusammengeführt. Damit Sie sicher sein können, dass alle bisherigen Anteile korrekt erfasst wurden, stellen wir diese übersichtlich in einem gesonderten Schreiben zusammen, das alle Mitglieder per Post erhalten.

Kommt es zu Änderungen beim Zahlungsverkehr?

Ihre Konto- und Sparverträge und Sparbücher, Lastschriftmandate und Daueraufträge würden auch nach einer Fusion unverändert ihre Gültigkeit behalten bzw. fortgeführt. Ihre bestehenden Darlehensverträge werden im Zuge der Fusion auf die gemeinsame Bank als Ihren neuen Ansprechpartner und Gläubiger übertragen und bleiben ebenfalls weiterhin gültig. Alle Freistellungsaufträge werden automatisch übernommen. Haben Sie nicht nur einer der Fusionsbanken einen Freistellungsauftag erteilt, werden diese durch uns automatisch zusammengeführt. Die im Bestand befindlichen SEPA-Lastschriftmandate werden übernommen, eine erneute Einreichung ist nicht erforderlich.

Sie haben noch weitere Fragen?

Dann setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung!

02373 / 3971 – 0 oder
02377 / 9181 – 0

mendener-bank.de

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Impressum Mendener Bank eG

Heidestraße 80,
58708 Menden
Tel.: (02373) 3971 - 0
Fax: (02373) 3971 - 259

E-Mail: info@mendener-bank.de
Web: www.mendener-bank.de

Idee, Text und Redaktion:
Thomas Pätzold
info@mendener-bank.de
Tel. (02373) 3971 - 0
Fax: (02373) 3971 - 259

Layout:
smart media solutions GmbH

Fotos:
Anthony Corns
Dunja Fischer
Xenia Kehnen
smart media solutions
Stefanie Rothenpieler
Steiner Architektur GmbH
Wikipedia
Volksbank Wickede (Ruhr) eG
Mendener Bank eG

Herausgeber:
© Copyright 2022, Mendener Bank eG

Thomas Pätzold

Mendener Bank eG