



JAHRESBERICHT 2018

Digitalisierung ist einfach.



Der Vorstand der Sparkasse Vest Recklinghausen (von links): Christian Zumschilde (stellvertretendes Vorstandsmitglied), Armin Zimmermann, Dr. Michael Schulte (Vorsitzender) und Dr. Peter Lucke

Recklinghausen, im Juni 2019

Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

blättern Sie noch oder wischen Sie schon? Bislang schätzen es viele Menschen, wenn Dinge schwarz auf weiß gedruckt vor ihnen auf dem Tisch liegen. Erst recht, wenn es um die Dokumentation von Geschäftszahlen geht. Doch die saloppe Eingangsfrage zeigt, wir befinden uns mitten in einer Phase der Veränderung. Experten vergleichen sie mit den Umwälzungen, die im 19. Jahrhundert den Wandel von der Agrar- zur Industriegesellschaft markierten.

Die Digitalisierung ist allgegenwärtig. Die Technik ist aus unserem Alltag kaum mehr wegzudenken. Wir alle nutzen neue digitale Services und schätzen den damit einhergehenden Komfort. Dazu zählt nicht zuletzt auch das E-Banking der Sparkasse. Gleichzeitig tragen wir alle mehr Verantwortung für den Umgang mit Daten. Wir blicken kritisch auf die Dominanz einiger weniger IT-Giganten und stellen uns zu Recht die Frage nach den noch kommenden Veränderungen.

Auf den folgenden Seiten berichten wir nicht nur über unser Geschäftsergebnis. Wir geben Ihnen einen Einblick in den Stand der Dinge: Wie sieht es in der Frage der Digitalisierung vor Ort aus? Welche Vorteile bringen digitale Prozesse für den Arbeitsalltag mit sich? So erzählen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse von ihren Erfahrungen mit neuer Hard- und Software. Sie treffen auf Menschen und Unternehmen, die autonom arbeitende Nutzfahrzeuge einsetzen, die Web-TV-Sendungen für das Vest produzieren, Augmented-Reality-Anwendungen entwickeln oder die das Lernen und Arbeiten revolutionieren.

All diesen Menschen ist gemeinsam, dass sie sich intensiv mit den Veränderungen auseinandersetzen. Sie wissen um die Notwendigkeit, die eigenen Prozesse zu modernisieren, und darum, passende Schnittstellen zu schaffen. Denn das vernetzte Miteinander von Partnern, Auftraggebern und Kunden bleibt auch in der digitalen Welt ein entscheidender Faktor. Dass die Vernetzung stimmt – die technische wie die menschliche –, ist auch unser Anliegen. Wir arbeiten dafür, unseren Kundinnen und Kunden beides zur Verfügung zu stellen: eine zeitgemäße Infrastruktur für bequemes, schnelles und sicheres Online- und Mobilebanking ebenso wie eine kompetente und persönliche Beratung. Denn auf der guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Ihnen beruht unser Erfolg. Dafür bedanken wir uns an dieser Stelle sehr herzlich.

Ihre

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde



Auch die Sparkasse muss sparen.

Für Banken und Sparkassen ist es ein merkwürdiges Jubiläum: Im Frühjahr 2009 leitete die EZB endgültig eine Phase historisch niedrigster Leitzinsen ein. Bis heute führt diese »Niedrigzinsphase« zu nie gekannten Tiefständen bei den Zinsen für Kredite und Spareinlagen, den Hauptertragsfeldern der Banken und Sparkassen.

Die Bezeichnung ist sogar noch irreführend. Seit dem Jahr 2016 wäre der Begriff »Nullzinsphase« treffender. Die Europäische Zentralbank (EZB) berechnet Kreditinstituten für Einlagen sogar einen Negativzins von $-0,40\%$ und die Bundesrepublik Deutschland kann sich über Anleihen mit zwei Jahren Laufzeit über Minuszinsen von $-0,70\%$ p.a. und bei zehnjährigen Anleihen von $-0,25\%$ p.a. freuen. Im Ergebnis steht das Geschäftsmodell besonders regionaler Kreditinstitute auf dem Prüfstand. Werden regionale Banken und Sparkassen Opfer disruptiv wirkender Ereignisse und verschwinden – wie die Pferdekutsche und der analoge Fotoapparat? Oder schmelzen sie zu unbedeutenden Teilnehmern in der Finanzwirtschaft, wie es mit vielen Reisebüros oder in Teilen des stationären Buchhandels längst geschehen ist? Herr Dr. Schulte, warum muss die Sparkasse sparen?

Die Geschäftsgrundlagen der Sparkassen und Banken haben sich in den letzten Jahren grundsätzlich geän-

dert. Es betrifft nicht nur die Grundlage der Sparkasse Vest Recklinghausen. Alle Banken und Sparkassen in Deutschland kämpfen mit den veränderten Bedingungen. Besonders drastisch wird dies an den Kursentwicklungen der Aktien etwa der Deutschen Bank und der Commerzbank deutlich. Beide haben an der Börse einen Wert, der nur noch einen Bruchteil ihres bilanziellen Eigenkapitals ausmacht.

Das Geschäftsmodell von Banken und Sparkassen

Um das zu erklären, ist es sinnvoll, einmal die Grundidee einer Sparkasse zu beschreiben. Eigentlich ist es einfach: Es geht um Geld, das für Sparerinnen und Sparer sicher und gewinnbringend an andere Menschen und Unternehmen in Form von Krediten verliehen werden soll. Aus der Differenz zwischen den Einlagenzinsen und den Kreditzinsen, dem sogenannten Zinsüberschuss, deckt die Sparkasse dann ihre Kosten.

Noch 2002 haben Sparerinnen und Sparer für 100.000 Euro Geldanlage auf ihren Sparbüchern gut 2 % Zinsen erhalten. Für die Anlage von 100.000 Euro hat die Sparkasse also ca. 2.000 Euro im Jahr bezahlt. Die Sparkasse hat dann diese 100.000 Euro für z. B. 5,5 % an private Bauherren oder Unternehmen verliehen. Für den Kredit von 100.000 Euro hat sie also 5.500 Euro im Jahr erhalten. Es entstand eine Differenz, in unserem Beispiel betrug der Zinsüberschuss 3.500 Euro im Jahr. Mit diesem Zinsüberschuss konnte die Sparkasse die Kosten für ihren Geschäftsbetrieb decken und das Eigenkapital für weiteres Wachstum stärken. In der Summe wurden vom Zinsüberschuss alle Kosten für Geschäftsräume, Gehälter, Geldautomaten, Rechenzentren, Sicherheitseinrichtungen, Steuern etc. getragen. Selbstverständlich auch Kreditausfälle, wenn ein Schuldner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Ein Teil ging in die Rücklagen, ein Teil floss in Form von Spenden wieder zurück an die Allgemeinheit.

Der Zins ist maßgeblich abhängig von der Zinspolitik der Zentralbanken. Für den Euro ist die EZB verantwortlich. Deren Politik führt aktuell zu absurd niedrigen Einlagen- und Kreditzinsen. Heute erhalten Sparerinnen und Sparer für 100.000 Euro Geldanlagen gerade noch 0,1 % Zinsen. Für die Anlage von 100.000 Euro bezahlt die Sparkasse an diese Sparerinnen und Sparer also nur noch 100 Euro im Jahr. Beim Verleihen dieser 100.000 Euro kann die Sparkasse ihrerseits gerade noch 1,5 % Zinsen etwa von Bauherren erhalten. Für den Kredit von 100.000 Euro erhält sie demnach ca. 1.500 Euro im Jahr. Der Zinsüberschuss beträgt in unserem Beispiel also nur noch 1.400 Euro im Jahr. Dies bedeutet einen Rückgang des Zinsüberschusses um 2.100 Euro bzw. sage und schreibe 60 %!

Nicht nur sparen

Eine Weile blieb der Zinsüberschuss der Sparkasse durch langfristige Verträge mit ihren Kundinnen und Kunden noch einigermaßen stabil. Mit dem Andauern der »Nullzinsen« kommt allerdings der Zinsüberschuss der Sparkasse zunehmend unter Druck. Die in den letzten Jahren ergriffenen Maßnahmen führen zu einer Reduzierung unserer Kosten und zu einer Erhöhung von

Einnahmen aus anderen Ertragsfeldern, um unabhängiger vom Zinsüberschuss zu werden. So erzielen wir bis heute wirtschaftlich tragfähige Jahresergebnisse.

Im Jahr 2019 wird der Zinsüberschuss zum ersten Mal in der 164-jährigen Geschichte der Sparkasse allein nicht mehr ausreichen, um die Personal- und Sachkosten zu decken. Nur die rechtzeitig ergriffenen Maßnahmen und die disziplinierte und engagierte Arbeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verhindern, dass die Sparkasse in wirtschaftlich schwieriges Fahrwasser gerät.

Weitere Maßnahmen zur Stabilisierung der Ertragskraft werden jedoch auch zukünftig notwendig sein, denn ein Ende der »Nullzinsphase« ist überhaupt nicht in Sicht. Maßnahmen, die uns neue Erträge sichern, und Maßnahmen, die unsere Kosten weiter reduzieren. So bieten wir unseren Kundinnen und Kunden zunehmend vom Zinsüberschuss unabhängige Produkte an, wie z. B. Zusatzleistungen am Girokonto, Wertpapiere, Versicherungen oder auch Strom- und Gasverträge unserer Partner Hertener Stadtwerke und Stadtwerke Castrop-Rauxel. Aber auch Preissteigerungen können wir weiterhin nicht ausschließen. Und, wir prüfen jeden Euro, den wir ausgeben.

Weitere Herausforderungen

Das Abschmelzen des Zinsüberschusses ist allerdings nicht der einzige Faktor, der die Sparkasse zwingt, sich anzupassen und zu verändern. In den letzten Jahren habe ich an dieser Stelle viele von diesen Faktoren bereits beschrieben. Im letzten Jahr war z. B. die Digitalisierung das umfassende Thema.

In diesem Zusammenhang ist auf die ausufernde Regulierung sowohl im Rahmen der Bankenaufsicht im engeren Sinne (z. B. Eigenkapitalvorschriften, Meldewesen) als auch im Rahmen des Verbraucherschutzes (z. B. MiFid II, PSD 2) hinzuweisen.

Die Marktverhältnisse verändern sich ebenfalls. Immer mehr kleine Anbieter nutzen Nischen, um möglichst jenseits der Regulatorik Finanzmarktprodukte anzubieten.

Da sie ggf. keine Vollbanklizenz benötigen, können sie frei von vielen Verpflichtungen erheblich preiswerter anbieten. Wenn sie z. B. Wertpapiere ohne Beratung im Internet anbieten, sparen sie sich so u. a. den Aufwand und die Kosten für die Gesprächsdokumentation. Beratungsfreie Vermittlung von Finanzdienstleistungen wird damit sogar aufsichtlich »belohnt« und im Wettbewerb bevorteilt.

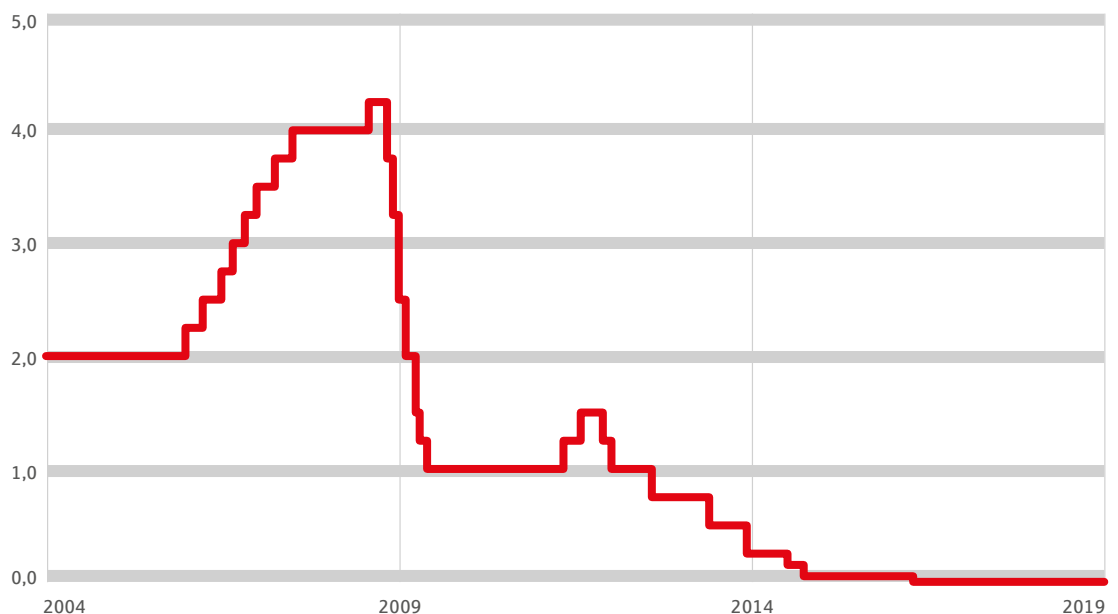
Schließlich ändert sich auch das Kundenverhalten. Kunden kommen immer weniger in die Geschäftsstelle und nutzen immer mehr elektronische Wege, um ihre Finanzen zu verwalten. Die Beratung erfolgt im Chat und per Telefon, bei einigen zu Hause auf dem Sofa und Bargeld gibt es im Supermarkt und wird zudem immer weniger gebraucht. Der Aufwand für die Bereitstellung des Geschäftsstellennetzes wird in Relation zur Nutzung immer teurer. Die Bereitstellung bzw. Intensivierung zusätzlicher Wege wie Telefon und Internet führt zu weiter steigenden Kosten. Die Veränderungen unseres Geschäftsstellennetzes in den letzten Jahren tragen sowohl dem veränderten Kundenverhalten als auch dem Zwang zum Sparen Rechnung.

Einigen der genannten Veränderungen sehen wir durchaus gelassen entgegen. Es hat immer neue Wett-

bewerber gegeben, auch das Kundenverhalten ändert sich nicht zum ersten Mal. Dies sind Herausforderungen unserer spannenden Arbeit für unsere Kundinnen und Kunden, wie wir sie seit vielen Jahrzehnten kennen. Auf diese Faktoren haben wir Einfluss und diesen Herausforderungen stellen wir uns selbstbewusst und erfolgreich seit fast 165 Jahren. Dass uns dies auch aktuell gelingt, zeigen nicht zuletzt unsere vertrieblichen Erfolge. Moderne, leistungs- und wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen kennzeichnen unser Angebotsspektrum. So sind z. B. unsere Sparkassen-Apps die besten Banking Apps auf dem Markt, was uns auch die Stiftung Warentest bestätigt.

Die »Nullzinsphase« und die überbordende Regulatorik bereiten uns dagegen sehr wohl Kopfzerbrechen. So ist unser Zinsüberschuss in den letzten vier Jahren um mehr als 15 Mio. Euro zurückgegangen. Und lassen Sie mich an dieser Stelle nur ein Beispiel für die enormen Belastungen aus der Regulatorik anführen: Die europäische Bankenunion besteht aus dem europäischen Bankenabwicklungsfonds (Bankenabgabe) und der europäischen Einlagensicherung (zusätzliche Dotierung des Sparkassenstützungsfonds). Allein diese beiden Faktoren haben die Sparkasse Vest im Jahr 2018 mit

1. Entwicklung des EZB-Leitzinses der letzten 15 Jahre in %



über 5 Mio. Euro belastet. Und mindestens für die Jahre 2019 und 2020 wird dies in vergleichbarer Größenordnung der Fall sein.

Selbstverständlich stellen wir uns den Veränderungen, aber wir benötigen auch Rahmenbedingungen, die die Erfüllung unseres gesetzlichen Auftrags ermöglichen. Und hier ist die Politik gefordert. Zur Erinnerung: Für die Finanzmarktkrise 2007/2008 waren die Sparkassen nicht verantwortlich. Die Basis unserer Kundenbeziehungen war und ist das Vertrauen und nicht eine ausufernde Regulierung und Kontrolle.

Haltung zeigen

Wir stellen uns unserer Verantwortung für mehr als 250.000 Privatkundinnen und Privatkunden, für über 5.000 Unternehmen und für mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Familien. Die Erfüllung unseres öffentlichen Auftrags ist hierbei unser Maßstab. Zum öffentlichen Auftrag gehört es, breiten Bevölkerungskreisen den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Wir beraten Privatkunden mit niedrigen, mittleren, hohen Einkommen. Junge wie alte Menschen. Menschen in allen Lebensphasen. Auch und insbesondere Menschen, die ohne die Sparkasse keinen so leichten Zugang zu Finanzprodukten haben. Hierzu gehören auch die Bildung der Jugend in Sachen Geld und die Sparförderung. Die persönliche Nähe unserer Kunden zu unseren Beraterinnen und Beratern ist allen Veränderungen zum Trotz einzigartig – im Gespräch in unseren Beratungszentren, am Telefon oder im Chat, besonders in Kombination mit unseren »24/7-Angeboten« in den SB-Centern, im Online-Banking oder mit den Sparkassen-Apps.

Zum gesetzlichen Auftrag gehört auch die Förderung der lokalen und regionalen Wirtschaft. Wir sind überzeugter Partner bei der Finanzierung ihrer Vorhaben und Ideen. Wir begleiten Unternehmen u. a. in Zusammenarbeit mit dem Startercenter des Kreises bereits von der Gründung an. Wir stehen den Unternehmen zur Seite, wenn sie wachsen, sich verändern, auch, wenn sie

einmal eine schwierige Phase bewältigen müssen. Wir unterstützen Inhaberinnen und Inhaber bei ihrer privaten Vorsorge und helfen, die Nachfolge zu organisieren, wenn sie ihre aktive Zeit im Unternehmen beenden wollen – z. B. über unsere Unternehmens-Nachfolgebörsen. Wir fördern nachhaltiges Wirken der Unternehmen, u. a. mit zinsgünstigen Krediten in Kooperation mit der NRW-Bank. Von mehr als 64 Mio. Euro Förderkrediten entfallen 30 Mio. Euro auf Finanzierungen für ökologische Zwecke, 20 Mio. Euro auf die Kreditversorgung der regionalen Wirtschaft, 7,4 Mio. Euro auf die Förderung von Existenzgründungen und über 6 Mio. Euro auf die Finanzierung sozialer Zwecke.

Eine große Verantwortung haben wir auch für unsere über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In den letzten Jahren mussten sie sich mit vielen Veränderungen auseinandersetzen und auch mit Einschnitten umgehen. Und in unserer schnelllebigen Zeit wird sich das Tempo der Veränderungen absehbar nicht reduzieren. Wir investieren daher in die Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, damit sie in der heutigen Wissensgesellschaft auch zukünftig die beste Beratung für unsere Kundinnen und Kunden bieten können. Wir gestalten ihr Arbeitsumfeld arbeitnehmer- und familienfreundlich. Dafür wurden wir mehrfach ausgezeichnet. So bleibt die Sparkasse auch für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein attraktiver, sicherer und verantwortungsvoller Arbeitgeber.

Hier wollen wir nicht sparen

Nicht zuletzt möchte ich unser Engagement im Bereich Spenden und Sponsoring hervorheben. Hierzu zählen auch die Ausschüttungen aus unseren vier Stiftungen. So unterstützten wir 2018 vielfältiges gesellschaftliches Engagement mit insgesamt über 2,5 Mio. Euro. Die Förderung von sozialen Projekten, von Sport, Kultur, Umwelt, Bildung und Wissenschaft bleibt auch in Zeiten »knapper Kassen« ein wichtiges Ziel der Sparkasse. Auch das gehört untrennbar zu unserem in der Region verankerten Selbstverständnis.

Viele gemeinnützige Organisationen und Initiativen sind auf finanzielle Unterstützung und Förderung durch die Sparkasse angewiesen. Und deshalb wollen wir gerade in diesem Bereich nicht sparen.

Die Sparkasse ist ein moderner, attraktiver und zuverlässiger Partner für ihre Kundinnen und Kunden genau wie für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kern der vielfältigen Geschäftsbeziehungen ist das über Jahre und nicht selten Jahrzehnte gewachsene Vertrauen.

Für das Vertrauen, das uns unsere Kundinnen und Kunden, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und auch unsere Träger entgegenbringen, danke ich ihnen allen sehr herzlich. Mit ganzer Kraft arbeiten wir weiter daran, dass die Sparkasse Vest Recklinghausen auch in schwierigen Zeiten ihr starker und verlässlicher Partner bleibt.

SPARKASSENGESETZ NORDRHEIN-WESTFALEN

§2 UNTERNEHMENSZWECK, ÖFFENTLICHER AUFTRAG

- (1) Die Sparkassen haben die Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers zu dienen.
- (2) Die Sparkassen stärken den Wettbewerb im Kreditgewerbe. Sie fördern die finanzielle Eigenversorgung und Selbstverantwortung vornehmlich bei der Jugend, aber auch in allen sonstigen Altersgruppen und Strukturen der Bevölkerung. Sie versorgen im Kreditgeschäft vorwiegend den Mittelstand sowie die wirtschaftlich schwächeren Bevölkerungskreise. Die Sparkassen tragen zur Finanzierung der Schuldnerberatung in Verbraucher- oder Schuldnerberatungsstellen bei.
- (3) Die Sparkassen führen ihre Geschäfte nach kaufmännischen Grundsätzen unter Beachtung ihres öffentlichen Auftrags. Gewinnerzielung ist nicht Hauptzweck des Geschäftsbetriebes.
- (4) Die Sparkassen dürfen im Rahmen dieses Gesetzes und den nach diesem Gesetz erlassenen Begleitvorschriften alle banküblichen Geschäfte betreiben.



The most important thing to remember is that the quality of your data is directly related to the quality of your analysis. If you have poor data, your analysis will be flawed. Therefore, it is crucial to ensure that your data is accurate, complete, and consistent. This involves regular data audits and validation processes.

Best Price Guarantee

If you find a lower price elsewhere, we will match it. This is a promise that we stand by.

We are committed to providing the best service and support to our customers.

To ensure the highest quality of our products, we use only the best materials and manufacturing processes.

We are proud to be a leader in our industry and to provide the best value for our customers.

We are committed to providing the best service and support to our customers.

We are committed to providing the best service and support to our customers.

We are committed to providing the best service and support to our customers.

Product Features

We are committed to providing the best service and support to our customers.

We are committed to providing the best service and support to our customers.



1. Best Price Guarantee

After buying images, you will receive the best price.

We know we've got the best price. Highest quality for the lowest price.

2. The World's Top Selling Collection of Images

For the last five years, our exclusive image collection has been the most popular in the world.

3. Only One in the World With Just One Click

You can get your images there.

4. For Professionals. In Professional Settings.

Made for you, the professional.

5. Digital Perfection - Our Average Resolution is More Than Double

Nothing is more than finding the best price for your project.



gender

Substantiv, Neutrum [das]

Geschlechtsidentität des Menschen als soziale Kategorie (zum Beispiel im Hinblick auf seine Selbstwahrnehmung, sein Selbstwertgefühl oder sein Rollenverhalten)

Seid mutig

Die Schulpflicht gilt mit großer Selbstverständlichkeit für alle Kinder. Die Sparkasse bildet junge Frauen und junge Männer aus. Und das Statistische Bundesamt be-ziffert für die deutschen Hochschulen annähernd gleich viele weibliche wie männliche Studierende. In der Folge hält unsere Gesellschaft nicht länger an dem herge-brachten Bild fest, das den Mann als Verdiener und die Frau als Hausfrau und Mutter zeigt. Sollte man meinen.

Formal haben die verschiedenen Geschlechter die glei-chen Rechte und Pflichten. Sie sind einander gleich-gestellt. Was in der Theorie unstrittig ist, gerät in der Praxis des Berufslebens ins Stottern. Aus diesem Grund schufen der Bund und die Länder vor rund 20 Jahren Gleichstellungsgesetze. Es schien den Gesetzgebern wohl schon damals bewusst zu sein, dass die Paragra-phen allein nicht genügen werden. Mit dem Gesetz etablierten sie eine entsprechende Managerin: die Gleichstellungsbeauftragte.

»Auch zwei Jahrzehnte danach haben Kolleginnen und Kollegen zumeist nur eine vage Vorstellung von meiner Arbeit«, sagt Bettina Dembski, die heutige Gleichstellungsbeauftragte der Sparkasse. Das sei manchmal durchaus positiv. Denn bedingt durch diese Unsicherheit, hören ihre Gegenüber aufmerksamer zu und gehen achtsamer mit dem Thema um. »Wir pflegen im Unternehmen eine gute Gesprächskultur«, sagt sie, »was nicht heißt, dass Gleichstellung kein Diskussionspunkt ist.«

Ihr Status als öffentlich-rechtliche Einrichtung bindet die Sparkasse an die festen Tarifstrukturen im öffentli-chen Dienst. So hat Bettina Dembski zum Beispiel kaum mit dem Reizthema einer gleichberechtigten Vergütung

zu tun. »Während verschiedener Fortbildungen lernte ich Kolleginnen aus anderen Bereichen kennen. Die kämpfen durchaus mit hartnäckigen Betonköpfen und weitaus schwierigeren Strukturen«, erzählt sie.

»Wenn wir Frauen und Männer gleichberechtigt ausbilden, sollten wir sie auch gleichberechtigt einstellen, fördern und bezahlen.«

Deutlich relevanter für die Mitarbeiterinnen und Mitar-beiter der Sparkasse ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Wie gelingt der Wiedereinstieg in die Ar-beitswelt nach der Elternzeit? Welche Teilzeitmodel-le bieten sich für Mütter oder Väter an? Solche und ähnliche Fragen zählen zu Bettina Dembskis Alltag als Gleichstellungsbeauftragte. Sie werden längst nicht nur von Mitarbeiterinnen gestellt. Immer öfter nutzen Män-ner die Angebote des Gesetzgebers, um Zeit mit ihren Kindern zu verbringen.

»Ich sehe hier einen stillen gesellschaftlichen Werte-wandel«, sagt die Mutter von zwei Töchtern. »Männer und Frauen leben heute gleichberechtigter. Sie bewerten den Faktor Zeit mindestens ebenso hoch wie das Geld.« Diesen Wandel nimmt sie auch an anderer Stelle wahr. Selbst gestandene Führungskräfte kommen ins Nachdenken, wenn Bettina Dembski fragt, ob nur führen kann, wer täglich zwölf Stunden im Büro ist.

Gerade in Führungspositionen ist der Anteil von Frauen unterdurchschnittlich. Darum nimmt Bettina Dembski als Gleichstellungsbeauftragte an Bewerbungsgesprächen teil. Insbesondere dann, wenn es um Positionen geht, in deren Gehaltsklassen und Hierarchieebenen Frauen



bislang unterrepräsentiert sind. Schaut man die Situation der Sparkasse als Ganzes an, sieht das Bild zunächst positiv aus. 62 Prozent aller Beschäftigten sind Frauen.

»A) werden Frauen durch eine Schwangerschaft nicht dümmer. Und B) sind Kinder für unsere Gesellschaft existenziell.«

Betrachtet man nur die Führungsebene, zeichnet sich ein anderes Bild ab. Der Anteil an Frauen beträgt hier nur 25 Prozent und spiegelt die Situation zahlloser anderer Betriebe. Das Statistikportal Statista weist für die Vorstandsetagen der deutschen Top-200-Unternehmen einen Frauenanteil von 8,1 Prozent aus. 20 Jahre nach dem Inkrafttreten der Gesetzgebung ernüchtern die aktuellen Zahlen nicht nur Bettina Dembski.

»Keine Frage, die Akzeptanz der Gleichstellung wächst. Bestimmt lässt sich auch die Infrastruktur Berufstätiger weiter verbessern. Ob Ganztagsbetreuung oder Home-Office-Modelle – hier haben wir in Deutschland bereits viel erreicht«, sagt sie. »Doch speziell im Hinblick auf die Führungsebenen in Unternehmen

müssen wir schlussendlich sehr viel mutiger werden«, denkt sie. Den heutigen männlichen Führungskräften stünde es gut, sich zu öffnen, modern zu denken und mutig zu handeln. Umgekehrt erwartet sie von Frauen, sich ihren Qualifikationen angemessen zu bewerben und sich nicht mit der zweiten oder dritten Reihe zufrieden zu geben.

»Ich stand einer Quotenregelung lange skeptisch gegenüber. Doch je intensiver mich das Thema beschäftigt, desto sachdienlicher halte ich heute eine solche Regel«, resümiert Bettina Dembski. »Ich glaube, mit ihr würden wir den Wandel nicht nur deutlich beschleunigen. Ich bin überzeugt, sie würde darüber hinaus beweisen, dass Frauen in Führungspositionen zur Selbstverständlichkeit werden. Dazu müssten die Akteure sie nur weniger als Pflicht, sondern mehr als Chance sehen.«



← Mehr zum Thema »Frauen in Führung:
Weibliche Chefs erobern den Mittelstand«

DIE AUFGABEN DER GLEICHSTELLUNGSBEAUFTRAGTEN

(1) Die Gleichstellungsbeauftragte unterstützt und berät die Dienststelle und wirkt mit bei der Ausführung dieses Gesetzes sowie aller Vorschriften und Maßnahmen, die Auswirkungen auf die Gleichstellung von Frau und Mann haben oder haben können. Ihre Mitwirkung bezieht sich insbesondere auf

1. personelle Maßnahmen, einschließlich Stellenausschreibungen, Auswahlverfahren und Vorstellungsgespräche,
2. organisatorische Maßnahmen,
3. soziale Maßnahmen,
4. die Aufstellung und Änderung des Gleichstellungsplans sowie die Erstellung des Berichts über die Umsetzung des Gleichstellungsplans oder die Konzeption von alternativen Modellen nach §6a und
5. Planungsvorhaben von grundsätzlicher Bedeutung für die Beschäftigungsverhältnisse oder die Arbeitsbedingungen in der Dienststelle.

Die Gleichstellungsbeauftragte ist gleichberechtigtes Mitglied von Beurteilungsbesprechungen und in der Stellenbewertungskommission.

(2) Zu den Aufgaben der Gleichstellungsbeauftragten gehören auch die Beratung und Unterstützung der Beschäftigten in Fragen der Gleichstellung von Frau und Mann.

Gesetz zur Gleichstellung von Frauen und Männern für das Land Nordrhein-Westfalen, §17



Büro to go

Christian Süß arbeitet in der Abteilung Organisationsentwicklung & IT-Organisation der Sparkasse. Der Name klingt kompliziert. Doch Herr Süß und seine Kollegen sorgen aktuell dafür, die Arbeitswelt mit Hilfe von Smartphones und Tablets zu erleichtern.

Herr Süß, ist das Tablet der neue Desktop?

Das könnte man salopp durchaus so formulieren (lacht). Noch ergänzen die sogenannten Mobile Devices, also Smartwatch, Smartphone oder Tablet, den klassischen PC oder das Laptop. Doch sie gewinnen im Arbeitsalltag mehr und mehr an Bedeutung. Früher beschränkte sich ihre Verwendung auf einige wenige Geräte für Führungskräfte. Heute stellen wir den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern insgesamt 230 Tablets und 30 Smartphones zur Verfügung. Dabei ist die Vergabe weniger an der Hierarchie orientiert als an der Frage nach sinnvollen Einsatzmöglichkeiten.

Wo und wie nutzt die Sparkasse Mobile Devices?

Zum einen dort, wo mobiles Arbeiten gefragt ist. Zum Beispiel ist das Team des Immobiliencenters regelmäßig im Vest unterwegs. Auch die Firmenkundenberater treffen ihre Ansprechpartner zumeist vor Ort in den Betrieben. Entsprechend ausgerüstet bleiben sie für ihre Kollegen und andere Kunden erreichbar. Sie haben Zugriff auf ihre E-Mails und den Terminkalender.

Zum anderen finden Sie die Geräte dort, wo die Technik unseren Service unterstützt. Zuletzt haben wir die Geschäftsstellen mit 100 Tablets ausgestattet. Hier helfen sie, die Beratung anschaulicher zu gestalten. Gerade die digitalen Angebote der Sparkasse lassen sich mit einem

Tablet eins zu eins erklären: Wie funktioniert das Online-Banking? Was kann die Sparkassen-App? Wie chatte ich mit Mitarbeitern im Kundenservicecenter?

Stichwort: digitale Fitness ...

Genau darum geht es. Die Kundinnen und Kunden wie auch wir brauchen Routine im Umgang mit der Hard- und Software. Die Technik soll und darf durchaus Spaß machen. Nur dann erleben wir ihren Komfort oder lernen die Arbeitserleichterung zu schätzen. Deshalb begleiten wir die Ausgabe der Geräte mit einer Einführung in die Materie. Der unterschiedlichen Nutzung entsprechend liegt dabei ein Schwerpunkt auf den Sparkassen-Apps, ein anderer auf »My mobile Office«. Letzteres ist unsere Software für das Büro to go.

Könnte ich mich also mit meinem Berater im Café verabreden und einen Kredit beantragen?

Im Grundsatz illustriert das eines unserer Ziele. Natürlich geht es weniger um das Wo als darum, näher an den Kunden zu rücken. Während »My mobile Office« sozusagen der Verabredung dient, adaptieren wir parallel unsere Betriebssoftware. Sie funktioniert zukünftig auf jedem Gerätetyp und unabhängig von einem fest zugeordneten Arbeitsplatz. Dann lassen sich auf einem Tablet auch Darlehen beantragen und Girokonten eröffnen – inklusive digitaler Unterschrift.



Welche Veränderungen gehen mit der Einführung von Smartphones und Tablets noch einher?

Mit mobilen Geräten arbeiten wir unabhängig von Ort und Zeit. Dennoch benötigen wir den Zugang zu relevanten Daten. Noch nutzen wir klassische Server. Deren Ablagestrukturen und Zugangsberechtigungen wir zentral organisieren. Außerhalb der Sparkasse ist das System zudem nur eingeschränkt erreichbar. Verwahren wir die Daten stattdessen in einer Cloud, können wir von wo auch immer darauf zugreifen. Über die Cloud lassen sich Dokumente deutlich einfacher teilen. Sie erlaubt, fachübergreifend an einem Projekt oder an einer Datei zu arbeiten.

Schließt das gemeinsame Arbeiten in Zukunft den Kunden ein?

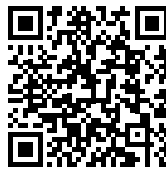
Ja, denn gerade bei komplexeren Finanzierungen oder einem Altersvorsorgekonzept benötigt die Beratung die Mithilfe des Kunden. Wir gestalten eine zentrale Schnittstelle, über die der Berater die Daten des Kunden sieht und der Kunde die Ergebnisse des Beraters.

Mit den technischen Möglichkeiten entsteht eine neue Arbeitswelt.

Sie entsteht nicht ad hoc, sondern im Prozess. Aber sie entsteht. Viele, wie ich selbst, begegnen der Entwicklung

mit großer Neugier. Sie entdecken für sich neue Möglichkeiten wie zum Beispiel das Home-Office. Gerade für junge Menschen sind die Technik und eine moderne Arbeitsorganisation wichtige Kriterien bei der Wahl des Arbeitgebers. Doch entscheidend ist, dass wir alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitnehmen. Das braucht Zeit. Wir setzen natürlich darauf, dass wir diese Zeit zurückgewinnen, wenn wir letztendlich effizienter und erfolgreicher arbeiten.

App Store



Play Store



Jede Menge weiterer Geschichten rund um die Digitalisierung im Finanzsektor finden Sie im Goldilocks-Magazin des Sparkassen Innovation Hub. Laden Sie die Goldilocks-App im Apple App Store oder im Google Play Store.





Digitaler Alltag

Wer eine Immobilie bauen, kaufen oder modernisieren möchte, ist bei Tanja Schnabel gut aufgehoben. Als Mitarbeiterin des Immobiliencenters der Sparkasse berät sie bei der richtigen Finanzierung. Hier erzählt sie, wie und wo die Digitalisierung Einzug in ihren Arbeitsalltag hält und was sich dadurch für die Kundinnen und Kunden verbessert.

Frau Schnabel, verändert die Digitalisierung das Immobilienkreditgeschäft?

Ja, sie ist in vielen Aspekten des Geschäfts präsent. Die Digitalisierung verändert meine Arbeitsprozesse wie das Marktgefüge. Sie berührt gleichermaßen die Kunden und uns Anbieter. Noch vor rund zehn Jahren suchten Interessenten in der regionalen Tageszeitung nach einer Wohnung oder einem Haus. Im besten Fall fanden sie dort Angaben zur Wohnfläche und den Kaufpreis.

Immobilienportale erlauben Menschen heute, Angebote aus ganz Deutschland nach persönlichen Suchkriterien zu filtern. Mieter wie Käufer formulieren digitale Suchaufträge. Inserate beinhalten sämtliche Angaben zum Objekt. Sie zeigen Fotos und Grundrisse. Sie dokumentieren Energie- und Sanierungsstandards, gefolgt von Erfahrungsberichten über den Makler oder den Anbieter.

Transparenz, Vergleichbarkeit und gut informierte Kunden ...

Das sind die richtigen Stichpunkte. Speziell der dritte Punkt ist im Umgang mit Finanzierungsanfragen allgegenwärtig. Kundinnen und Kunden recherchieren vorab. Sie bereiten sich vor. Heute kommt kaum ein Interessent unvorbereitet zu einem Termin. Ich sehe diese Entwicklung positiv. Aufgeklärte Kunden treffen bewusste

Entscheidungen und sind langfristig zufriedener. Das deckt sich mit den Zielen der Sparkasse.

Wie kommen Sie und potentielle Kreditnehmer zusammen?

Insbesondere Interessenten ohne eine Geschäftsbeziehung zur Sparkasse suchen den Kontakt oft per E-Mail. Meine Kollegen und ich bieten dann ein erstes Treffen an – vor Ort oder digital per Videoberatung. Letzteren Weg schätzen Kunden, die nicht vor Ort im Vest leben oder denen schlicht die Zeit zu einem persönlichen Termin fehlt. Neben Bild und Ton erlaubt mir die Videoberatung das Einblenden von Unterlagen und Dokumenten. Damit kommt sie dem direkten Kontakt sehr nah.

Sind die Kundinnen und Kunden offen für solche technischen Lösungen?

Durchaus, gerade dann, wenn sie ihnen Zeit sparen. Außerdem besitzen viele unserer Kunden beruflich Erfahrungen mit der Technik. Im Immobiliencenter möchten wir sie daher offensiver anbieten; selbst wenn diese Form der Beratung anspruchsvoll ist.

Inwiefern ist sie anspruchsvoll?

Sie verlangt volle Konzentration. Denn neben den fachlichen Gesprächsinhalten muss ich die Technik im





Griff haben. Gleichzeitig achte ich darauf, ob mein Gegenüber folgen kann. Nichtsdestotrotz schätze ich die Vorteile der Technik. Sie ist ideal, um gemeinsam an Unterlagen zu arbeiten oder detaillierte Finanzierungskonzepte Schritt für Schritt zu erläutern. Zumal die meisten Unterlagen heute ohnehin digital vorliegen.

In welchen anderen Aspekten Ihrer Arbeit treffen Sie auf die Digitalisierung?

Zum Beispiel im Bereich neuer Vertriebskanäle. Käufer oder Bauherren sparen sich immer öfter den Aufwand, Darlehensangebote auf eigene Faust einzuholen. Stattdessen setzen sie auf freie Vermittler. Die suchen unter anderem in einem Vergleichsportal für Darlehensangebote nach passenden Konditionen für ihre Auftraggeber. Durch unsere Präsenz in dem Portal ergeben sich zwei Vorteile. Erstens stellt es einen interessanten weiteren Vertriebskanal dar. Zweitens gewinnen wir darüber einen exzellenten Marktüberblick. Schließlich sind dort viele andere Banken und Finanzdienstleister mit ihren Konditionen vertreten. Das hilft uns, eigene Angebote zu entwickeln, die beides sind: wirtschaftlich für die Sparkasse und wettbewerbsfähig im Marktvergleich.

Kann das Portal auch direkt von Kunden genutzt werden?

Nein, es ist eine reine Business-to-Business-Plattform. Wir hinterlegen unsere Konditionen dort anhand von hunderten von Parametern. Die Ersteinrichtung gestaltet sich entsprechend aufwändig. Wir sehen dort, dass die

Sparkasse für konkurrenzfähige Angebote steht. Aber wir stehen eben auch für eine gute Beratung und die persönliche Betreuung des Kunden. Das können Plattformen nur schwer abbilden. Eine gute Baufinanzierung ist eben mehr als nur eine Auszahlung und ein Zinssatz. Bei mehr als der Hälfte aller Baufinanzierungen ergeben sich im Lauf der Zeit Änderungen gegenüber den ursprünglichen Planungen. Mögliche Ursachen hierfür sind berufliche Veränderungen, Scheidung, Krankheit oder Arbeitslosigkeit. Dann ist es wichtig, dass man vor Ort noch die vertrauten Ansprechpartner hat.

Irgendwann kommt also doch der Mensch ins Spiel?

Die Technik eignet sich bestens für einen ersten Kontakt. Sie hilft, ein Angebot zu besprechen oder Unterlagen auszutauschen. Kleinere Darlehenssummen, wie die für einen Gebrauchtwagen, kommen vielleicht ohne persönlichen Ansprechpartner aus. Wer privat eine Viertelmillion Euro oder mehr investiert, erwartet einen kompetenten Ansprechpartner. Gerade bei längeren Baumaßnahmen bleibe ich in Kontakt. Ist der Kreditnehmer ohnehin Kunde der Sparkasse, dann als Spezialistin im Team mit dem Berater der Kunden. Da bleibe ich altmodisch (lacht).



Unsere Stadtgeschichten



SCOPERLA LA CONGIURA FASCISTA 500 MILA AI FUNERALI DI BRESCIA

La voce della libertà
La risposta di una moltitudine "Abbiamo dei dati concreti,"



THE GUARDIAN

Tory leaders split on Ulster policy
Private enterprise comes to the aid of Concorde



АЛЕГОМРЕ БРПРЕ ДО КНАЕНКА



De Telegraaf

FELLOWSHIPS OP ROUTES IN WEST-EUROPA
Fokker wacht op KLM-order



Daily Mail

YES, I CAN MAKE IT



HELSINGIN SA



Ruhr-Nachrichten



Stimberg Zeitung

Bundestag billigte den Steuerreform-Kompromiß



Marler Zeitung



Autohaftpflicht um 4 v. H. gesenkt

Recklinghäuser Zeitung



Autohaftpflicht um 4 v. H. gesenkt

Wegener Anzeiger



Dattelter Morgenpost

Bundestag billigte den Steuerreform-Kompromiß



Horster Zeitung

Bundestag billigte den Steuerreform-Kompromiß



Waltroper Zeitung

Bundestag billigte den Steuerreform-Kompromiß



Hamburger Abendblatt

Neue Affäre erschüttert Bonn



Nord-West-Zeitung

Lokaljournalismus in Zeiten von GAFA & Co.

Verleger Kurt Bauer beobachtet seit mehr als 30 Jahren die Veränderung der Medienlandschaft. Der Zeitungsverlag der Familie, gegründet 1831, tritt heute als Medienhaus auf. Das Geschäft kreist weiterhin um Nachrichten und Geschichten aus der Region. Nur Papier und Druckerschwärze kommen seltener darin vor.

Herr Bauer, wie lange wird es die gute alte Tageszeitung noch geben?

Wenn Sie nach der gedruckten Ausgabe fragen: solange eine signifikante Anzahl von Menschen danach fragt. Entscheidend ist, ob sie sich wirtschaftlich produzieren und zustellen lässt. Das grundsätzliche Interesse an Nachrichten ist ja ungebrochen. Nur lesen die Menschen mehr und mehr online. In ihrer digitalisierten Form besitzt die Zeitung also durchaus eine Perspektive.

Die Digitalisierung verdrängt das Papier. Mit welchen weiteren Auswirkungen sehen Sie sich konfrontiert?

Zeitungen existieren seit rund 400 Jahren. Selbst Weiterentwicklungen wie die Fotografie oder der Farbdruck veränderten nichts an ihrem Wesen. Heute lösen sich allerdings essenzielle Prinzipien auf, die für Verleger und Journalisten lange Zeit selbstverständlich waren. Die Zeitung stellt eine kommunikative Einbahnstraße dar. Auf der einen Seite steht der Informationsanbieter, auf

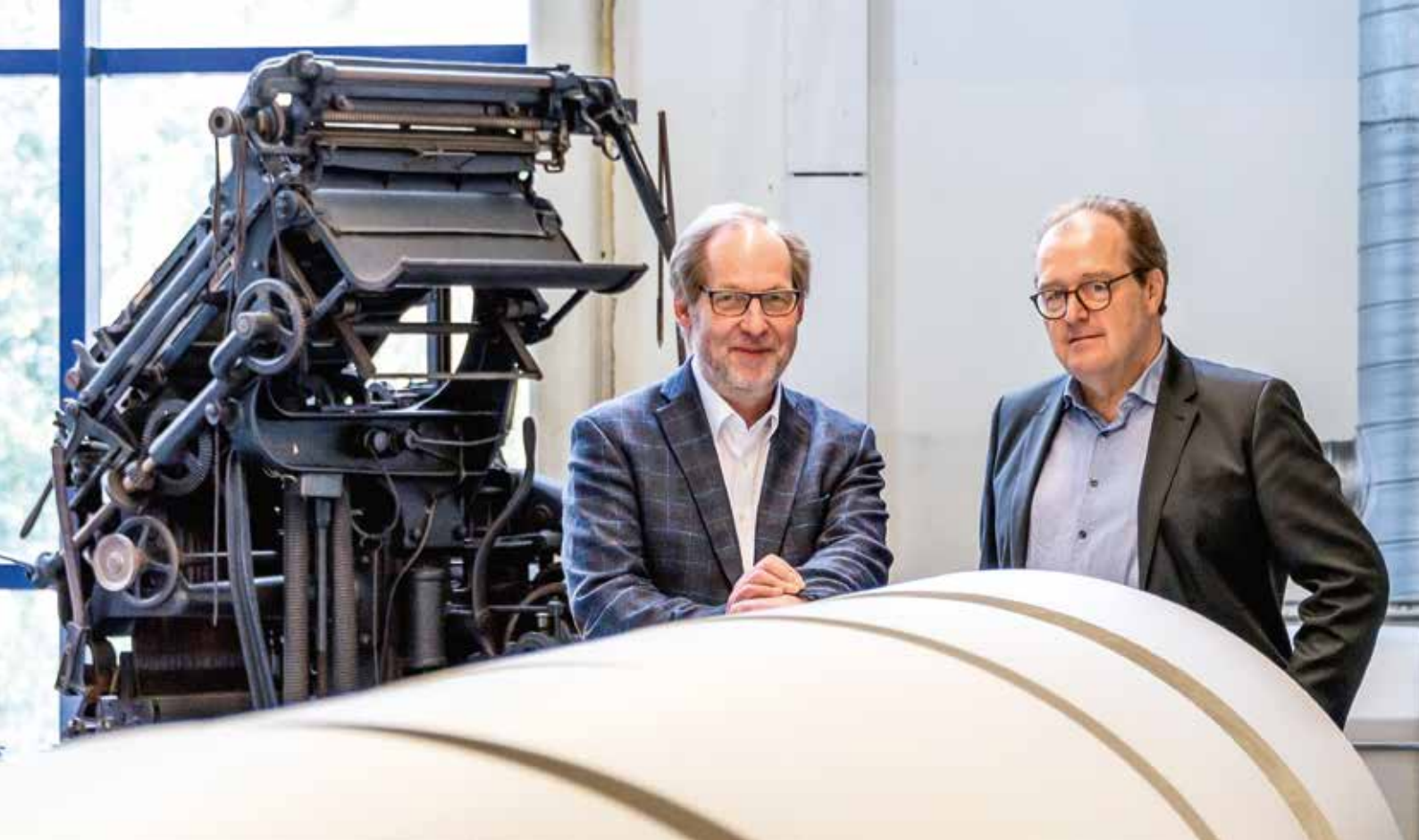
der anderen Seite der Konsument. Leserinnen und Leser erwarten heute einen Dialog. Sie fragen nach. Sie kommentieren Artikel und die Kommentare anderer. Letztendlich produzieren sie eigene, gleichberechtigte Inhalte.

Ist das der eigentliche Unterschied, den die Digitalisierung macht?

Ja, die multidirektionale und plattformübergreifende Kommunikation markiert für das professionelle Verlagswesen einen Bruch. Hinzu kommt, dass sich all das mit einer nie gekannten Geschwindigkeit entwickelt. Auf die Fragen, die sich mit diesem Prozess verbinden, hat die Branche zum Teil noch keine schlüssigen Antworten.

Dennoch reagieren Sie als Verleger auf die Entwicklung ...

Wir positionieren uns als Medienhaus, das neben der Zeitung auch für Radio- und Online-Programme steht. Die nähere Zukunft wird geprägt sein von einer Kombination



aus Print- und Online-Angeboten – letztere eng vernetzt mit anderen populären Plattformen wie z. B. Facebook oder Youtube. Aktuell beschäftigt uns eher die Frage, wie wir zukünftig Geld verdienen.

Weil die Menschen nicht bereit sind, für Inhalte im Netz zu bezahlen?

Ja, speziell jüngeren Menschen fehlt die Erfahrung, dass Journalismus Geld kostet. Noch sorgen die gedruckte Zeitung und ihr elektronisches Pendant maßgeblich für Umsatz. Dazu arbeiten wir online mit einer strikten Beschränkung für die ausführlichen Inhalte. Das möchten wir gern ändern.

»Salopp formuliert: Wenn ›Vest‹ draufsteht, muss ›Vest‹ drin sein. Die Gleichung verpflichtet regionale Medienangebote ebenso wie uns als Sparkasse.«

Demnächst gibt es frei zugängliche Inhalte, die wir über Werbung finanzieren. Darüber hinaus schaffen wir ein erweitertes redaktionelles Angebot, das über ein digitales Abonnement zugänglich ist.

Sind regionale Verlagsangebote denn attraktiv für zahlungskräftige Werbekunden?

Nein, zunächst nicht. Um großen Werbetreibenden zu begegnen, schließen wir uns mit rund 60 anderen regionalen Verlagshäusern zusammen. Ein solches Netzwerk bietet gleich mehrere Vorteile. So können Werbekunden hier eine beeindruckend große Reichweite einkaufen. Gleichzeitig lassen sich in der Partnerschaft strategische und technische Entwicklungen besser gestalten. Nicht zuletzt wäre es denkbar, auch bei bestimmten Inhalten zu kooperieren.

Stichpunkt Inhalte: Für welche Inhalte geben die Menschen im Vest Geld aus?

Schon jetzt interessieren sie sich für konkrete, lokale Themen. Wir brauchen Geschichten, die nah am Leben und Alltag der Menschen sind, sowie Inhalte, die im weitesten Sinne eine Hilfestellung geben. Daneben wollen wir unsere Leser dafür sensibilisieren, dass nicht allein der Inhalt einen Wert hat. Über die Nachrichtenagenturen erreichen unsere Redaktion täglich 15.000 Meldungen. Deren Auswahl und Aufbereitung für die Menschen im Vest stellt ebenso Arbeit da.

Inwiefern wirken sich die Veränderungen auf die Tätigkeit der Redakteure aus?

Die Redakteure verstehen sich seit Jahrzehnten als Zeitungsmacher. Insofern erfordert die Digitalisierung ein Umdenken. Journalisten, hier wie überall auf der Welt, öffnen sich sowohl anderen Medien als auch neuen Plattformen. Zwar schreiben sie zuerst für unsere Zeitungen, doch gleichzeitig adaptieren sie die Inhalte für Twitter & Co. Sie produzieren immer öfters Videos statt Fotos und suchen verstärkt den Dialog mit den Leserinnen und Lesern.

In der Nähe zu den Menschen sehe ich unseren Wettbewerbsvorteil. Mit 70 Redakteuren im Vest setzen wir weiterhin auf eine dezentralisierte Redaktion. In dieser Hinsicht verfolgen wir eine Strategie, die sich gut mit der Positionierung der Sparkasse vergleichen lässt. Deshalb schätze ich die persönliche Verbindung, die mir die Sparkasse bietet.

Garantieren Werte wie Nähe, Regionalität oder die Glaubwürdigkeit der Menschen vor Ort ein nachhaltiges Erfolgsmodell?

Ich denke ja. Allerdings nur dann, wenn man sich dabei nicht von der übrigen Welt abschottet. Globale Themen wie die Digitalisierung machen nämlich keinen Bogen ums Vest.

Ist diese persönliche Verbindung für Sie ein unverzichtbares Qualitätsmerkmal?

Die notwendige Kompetenz einmal vorausgesetzt – ja. Das Vertrauen in meinen Berater Martin Seelemeyer kann keine Großbank und kein noch so smartes Finanz-Start-up ersetzen. Mir ist aber auch klar, dass mich diese Nähe und die intensive Beratung etwas kosten.



GAFA

Die Initialen der Internetgiganten Google, Apple, Facebook und Amazon stehen symbolhaft für eine neue Ökonomie. Ihr gemeinsamer Umsatz betrug im Jahr 2018 rund 550 Milliarden Euro. Die vier Unternehmen dominieren nicht allein die Börsen und Märkte. Ihre Denk- und Arbeitsweise, ihre Produkte und Services verändern unsere Vorstellung von der Welt.



Positiv? Negativ? Beides.

Wie ist die Digitalisierung zu bewerten? Geht es um mehr Effizienz und darum, Geld zu sparen? Oder helfen uns digitale Prozesse, die Arbeit attraktiver zu gestalten? Carlo Aeberhardt und Markus Lützner sehen mehr als eine Facette, wenn es um die Frage geht: Was bringt uns das alles?

Die SIGNUM-Gruppe bietet anderen Unternehmen Dienstleistungen rund um ein sicheres und gesundes Arbeiten. Dazu zählen moderne Themen wie der Umweltschutz, aber gleichfalls der klassische Arbeitsschutz und die Arbeitsmedizin. So prüfen die SIGNUM-Sicherheitsingenieure zum Beispiel die Unfallprävention in Betrieben. Sie begutachten die Ergonomie von Arbeitsplätzen und die Hygienestandards in sensiblen Bereichen.

Parallel zu den Arbeitsschützern untersuchen die SIGNUM-Mediziner regelmäßig die Gesundheit von Mitarbeitern. Solche Checks sind in vielen Branchen vorgeschrieben. Da die wenigsten Betriebe eigene Ärzte beschäftigen, betreut SIGNUM rund 25.000 Probanden. »Zum Vergleich: Eine normale Arztpraxis kommt auf fünf- bis achttausend Patienten«, sagt Carlo Aeberhardt, Diplom-Ingenieur und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe.

»Bedingt durch unser Aufgabenspektrum beschäftigt uns die Digitalisierung aus mehr als nur einer Perspektive«, erklärt er. »Zum einen als Unternehmen, das vor der Aufgabe steht, die eigenen Prozesse zu digitalisieren. Zum anderen als Dienstleister, der die Auswirkungen der technischen Entwicklung und der sich mit ihr verändernden Arbeitswelt bei anderen Unternehmen diagnostiziert.«

»Noch ersetzt die digitale Technik nicht die Untersuchung des Arztes. Sie macht die Untersuchung nicht einmal schneller. Aber das Drumherum – der Papierkram, die Organisation –, all das läuft im besten Fall besser.«

Wie andere Unternehmen erfasst SIGNUM die Daten der Kunden elektronisch. Im Bereich der Arbeitsmedizin fallen darunter auch sehr persönliche Angaben zum Gesundheitszustand. Auf der einen Seite muss das Unternehmen den Schutz dieser Daten garantieren. Auf der anderen Seite sollen Kunden auf ihre Daten zugreifen können: Patienten erwarten Einblick in ihre Untersuchungsergebnis-

se, Unternehmer benötigen ihre betriebsrelevanten Zertifizierungen.

»In dieser Hinsicht haben wir mit den Möglichkeiten der Digitalisierung vieles professionalisiert«, erzählt Carlo Aeberhardt. »Unsere Kunden kommen ohne einen Berg von Papier aus. Sie müssen zum Beispiel Zertifizierungen nicht länger selbst verwalten.« SIGNUM lagert die relevanten Dokumente auf eigenen Servern. Der Kunde kann sie dort jederzeit einsehen und abrufen. Für größere Unternehmen organisiert SIGNUM gestaffelte Zugriffsrechte. So hat der jeweilige Ansprechpartner seine Unterlagen immer und überall zur Hand.



»Probanden werden zukünftig auch über ihr eigenes Smartphone Untersuchungstermine in unserem Kalender buchen«, nennt Carlo Aeberhardt einen weiteren positiven Anwendungsfall. »Das erleichtert die Arbeit unseres Teams und ist für die Patienten komfortabel.« Allerdings funktioniert die Umstellung von analogen auf digitale Prozesse nicht ohne Aufwand. Allein für die Aufarbeitung tausender Patientenakten investierte SIGNUM rund 50.000 Euro in Hardware, Software und Arbeitszeit.

»Für uns stellt die Entwicklung eine steile Lernkurve dar«, sagt der Geschäftsführer, »und wir sehen noch lange nicht ihr Ende.« Markus Lütznert ergänzt den Gedanken um einen weiteren Aspekt: »Junge Menschen nutzen digitale Geräte und Prozesse mit größter Selbstverständlichkeit. Wenn wir sie in Zu-



kunft erreichen möchten – ob als Kunden, Patienten oder als potenzielle Mitarbeiter –, kommen wir um eine Modernisierung schlicht nicht herum.« Markus Lützner ist Diplom Betriebswirt und leitet den Bereich Prävention. Daneben unterstützt



er Carlo Aeberhardt in Sachen Digitalisierung. Inspiriert durch einen großen Kunden haben sie vor kurzem Videokonferenzen eingeführt. »Natürlich spart uns das Geld«, sagt Markus Lützner, »doch in erster Linie schonen wir die Kolleginnen

und Kollegen. Denn es ist schlichtweg kein Vergnügen, unter der Woche mit dem Auto nach Köln und zurück zu fahren.«

»In Arbeitsschutzgremien sitzen heute immer öfter Psychologen neben Ingenieuren und Ärzten. Die Digitalisierung der Arbeitswelt ist nur zur einen Hälfte eine Frage der Technik.«

Damit sich die Mitarbeiter an die Idee der Videokonferenz gewöhnen, führte SIGNUM einen Home-Office-Tag ein. Jeder bleibt einen Tag pro Woche daheim und skypet mit Kunden und Kollegen, wenn es etwas zu besprechen gilt. »Zurzeit brauchen wir beides«, sagt Carlo Aeberhardt, »Smartphones und Skype ebenso wie Textmarker und Post-its. Ich kann nicht allen Angestellten ein Tablet in die Hand drücken und anordnen: ›Los, sei modern, kreativ und digital!« Dem SIGNUM-Geschäftsführer dient die Digitalisierung nicht als ein Instrument zu höherer Profitabilität: »Produzierende Unternehmen sehen vielleicht andere Schwerpunkte. Aber aus meiner Sicht müssen die Technik und die mit ihr einherge-



henden Veränderungen uns das Leben erleichtern. Es geht um eine positive Arbeitswelt, um mehr Zufriedenheit und das, was man Work-Life-Balance nennt.« Damit kommt Carlo Aeberhardt auf eine zweite Perspektive der Entwicklung zu sprechen.

»Wir erleben die Folgen der ständigen Erreichbarkeit, der permanenten Beschleunigung und eines enormen Effizienzdrucks hautnah. Die Menschen, die darunter leiden, sind die Patienten unserer Ärzte«, sagt er. Und was er beobachtet, spiegelt sich in den Themen der Berufsgenossenschaften wider. Früher konzentrierte sich deren Arbeit auf den sicheren Betrieb von Maschinen, den Brandschutz oder den Umgang mit Gefahrstoffen. In unserer modernen Dienstleistungswelt setzen sie sich verstärkt mit psychischen Belastungen auseinander. Denn wenn Mitarbeiter aufgrund von Burnouts ausfallen, nützen der Wirtschaft auch digitalisierte Prozesse nichts.

Elster im Nacken

Zu Besuch bei Pantförder & Partner vermisst Stefan Merten, Direktor der Sparkasse in Datteln, die beeindruckende Regalwand mit der Steuerliteratur der vergangenen Jahrzehnte. »Alles längst digital«, schmunzelt David Pantförder.

»Die Finanzverwaltung sorgt für Druck in Sachen Digitalisierung«, sagt David Pantförder. Gemeinsam mit den Partnern Gerd Koop und Michael Suren führt er die Dattelner Kanzlei für Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Dass ausgerechnet einer Behörde die Rolle des Innovations-treibers zukommt, überrascht zunächst. Doch mit Blick auf die Aktenberge und das Personal, das es braucht, um sie zu bewältigen, wird das Engagement verständlich.

Die Anfänge der elektronischen Steuererklärung – kurz Elster – reichen zurück bis in die Mitte der 1990er Jahre. Rund zehn Jahre später machte der Gesetzgeber elektronische Erklärungen für zum Beispiel die Umsatzsteuervoranmeldung zur Pflicht. Zuletzt erlaubte er im Jahr 2017, Erklärungen ohne Belege einzureichen. »Damit sind wir näher denn je an der Idee einer ganzheitlichen, papierlosen Steuerverwaltung für Bürgerinnen und Bürger wie für Unternehmen«, resümiert David Pantförder.

Der Wechsel ins Digitale stellt für die Kanzlei eine gewaltige Umstellung dar. Und nicht nur für die Kanzlei. Insbesondere manche Klienten – Handwerker, Händler oder Dienstleister, für die der Computer nicht das eigentliche Arbeitsgerät darstellt – stehen vor einer Herausforderung. »Sie fragen uns als ihre Berater zunächst mal, warum sie über-

haupt digitalisieren sollen«, erzählt Kanzleipartner Michael Suren, »denn für sie ist das auf den ersten Blick eine Investition ohne Nutzen.«

Hier wie dort besteht eine zweite Herausforderung darin, die Veränderung im laufenden Betrieb zu gestalten. »Zum einen beschäftigen wir keine Netzwerktechniker oder Systemadministratoren. Zum anderen können wir kaum ein halbes Jahr mit der Arbeit pausieren und uns voll und ganz der Digitalisierung widmen«, sagt Gerd Koop. Immerhin verfügt das Unternehmen mit 36 Mitarbeitern über eine Größe, die ihm mehr Spielraum lässt, als ihn kleinere Betriebe oder Selbstständige haben. Wann immer möglich geben die Berater ihre Erfahrungen an die Mandanten weiter.

Zwar gelten die Anforderungen der Finanzbehörden nicht ad hoc. Doch sie stehen auch nicht zur Diskussion. Hierdurch bedingt arbeitet die Kanzlei intensiv an ihren internen Prozessen. »Früher musste ein Steuerberater Anträge an das Finanzamt unterschreiben«, nennt Michael Suren ein Beispiel, »heute akzeptieren die Ämter Antragstellungen per E-Mail. Das ist komfortabel. Nur könnte sie theoretisch auch ein Auszubildender verschicken, ohne sich über die Relevanz seines Tuns im Klaren zu sein.« Mit der Technik ergibt sich eine Vielzahl neuer Aufgaben, die weit über die Anschaffung von Hard- und Software hinausreichen. Die veränderten Möglichkeiten





verlangen, bestehende Abläufe zu hinterfragen. So erhalten die Mitarbeiter nun digitale Signaturen und hierarchisch organisierte Zugriffsberechtigungen. Sie regeln, wer in welchem Umfang Entscheidungen treffen kann.

»Wir alle hören ständig, was heute technisch machbar ist. Nur kommen das Denken und die Menschen dem nicht immer hinterher«, sagt David Pantförder. Michael Suren schließt an: »Als Arbeitgeber tragen wir allerdings die Verantwortung, alle Mitarbeiter mitzunehmen.« Entsprechend behutsam gehen die Partner Veränderungen an. Das stereotype Argument »schneller und günstiger« zählt für sie nicht, wenn es die Menschen zu Getriebenen macht.

Nichtsdestoweniger sind die drei überzeugt, dass an der Digitalisierung kein Weg vorbeiführt. Denn im besten Fall heißt ihr Ergebnis nicht »schneller und günstiger«, sondern »komfortabler und effizienter«. Gerd Koop sieht das als entscheidend an: »Das Ziel kann nicht sein, den Scan einer Papierquittung als PDF-Dokument an den Steuerberater zu mailen. Dann können wir bei den guten alten Schuhkartons bleiben, in denen man früher Belege sammelte. Heute erfasst man mit dem Smartphone die Daten der Quittung, um sie unmittelbar als Ausgabe in die Buchhaltungssoftware zu übernehmen.« Und selbst das stellt in seinen Augen nur eine Übergangsphase dar.

Einige erste Mandanten erstellen ihre Rechnung nunmehr als Datei. Deren Inhalt verknüpft sich unmittelbar mit der Warenwirtschaft oder der Finanzbuchhaltung. »Das digitale Kunststück ist, diese Datei durch alle Prozessschritte zu führen«, betont Gerd Koop. Spätestens hier wird deutlich, dass neben den Mandanten, deren Lieferanten und Kunden etliche weitere Partner gefragt sind: Steuerberater wie Pantförder & Partner, die DATEV, das Finanzamt, IT-Dienstleister und nicht zuletzt Banken und Sparkassen.

»Erst wenn es uns gelingt, diesen Prozess von seinem Anfang bis zum Ende digital auszuführen, profitieren wir bestmöglich von der Technik«, meint Stefan Merten, »deshalb drängen die Finanzbehörden auf papierlose Erklärungen und die Sparkasse wirbt für das Banking mit PC oder Smartphone.« Mit der vollständigen Digitalisierung steht die Frage im Raum, wofür genau Steuerberater oder Sparkassen zukünftig stehen. Denn in fünf bis zehn Jahren werden diese Branchen radikal anders aussehen. Darüber sind sich alle Beteiligten am Tisch einig. »Gerade für Privatpersonen existieren schon heute neue, unkomplizierte Wege zur Steuererklärung«, fasst Gerd Koop zusammen. »So wie es neue Angebote und Wettbewerber für Bankdienstleistungen gibt«, ergänzt Stefan Merten. »Entscheidend ist«, sagen beide unisono, »die Entwicklung mitzugestalten, um das, was in der Zukunft für Menschen zu tun ist, zu tun.«



»Das Thema lässt sich nicht aussitzen. Wenn sich die Welt digitalisiert, betrifft das nicht nur Amazon & Co., sondern auch den Dattelner Wochenmarkt.«

#andersfernsehen

Nette Gesprächspartner, ein Smartphone oder Tablet und wenn nötig noch ein Scheinwerfer. So geht Fernsehen heute.

Michael Böhm freut sich. Zur Abwechslung möchte jemand mal ein Interview mit ihm machen. Sonst ist zumeist er der Fragesteller. Seit rund zwei Jahren begrüßt er Gäste in seiner Sendung RE-TV MoMa. Dort ist er gleichzeitig Produzent, Regisseur und Moderator. Die Idee zu einem lokalen Web-TV startete er als Experiment. »Das Experiment läuft mittlerweile so rund, dass es fast gleichwertig neben meiner Arbeit als Marketingberater steht«, sagt er.

Web-TV heißt im Fall von RE-TV, die Sendungen laufen live auf Facebook. »Wenn ich niesen muss, schreibt jemand ›Gesundheit, Michael!‹ in die Kommentare und ich sage ›Danke!‹«, lacht er. Das klingt zunächst banal. Doch die direkte Interaktion mit den Zuschauern ist einer der Erfolgsfaktoren des Formats. Die Spontaneität und Improvisation macht dem Moderator sichtbar jede Menge Spaß.

Für diese Art Fernsehen spielt die Technik eine elementare Rolle. Die Leistungsfähigkeit von Smartphones und Tablets ist das eine. Das andere ist eine Software, die professionell funktioniert, sich intuitiv bedienen lässt und dennoch bezahlbar bleibt. Hard- und Software allein genügen allerdings nicht. »Damit digitale Ideen fliegen, brauchen wir im Vest wie im übrigen Deutschland eine entsprechende Infrastruktur. Also beste Netzabdeckung und hohe Übertragungsraten«, sagt Michael Böhm.

Das sieht Guido Twachtmann ähnlich. »Adäquate technische Rahmenbedingungen benötigen nicht allein Kreative, Medien- oder Kulturschaffende. Sie sind ebenso elementar für die Wirtschaft«, sagt der Direktor der Sparkasse in Recklinghausen. »Stichworte wie die von der vernetzten Industrie oder dem Internet der Dinge klingen im ersten Moment nach Zukunftsmusik«, schließt er an, »doch Services wie die videobasierte Beratung der Sparkasse sind längst Alltag.«

Bei aller Begeisterung für die Technik geht es Michael Böhm aber um Inhalte. Sie stehen für ihn im Vordergrund. »Was Inhalte betrifft, bietet das Vest jede Menge Interessantes«, denkt er. Seine Gesprächspartner – ob Unternehmer, Politiker, Wissenschaftler oder Künstler – wie auch das Publikum wohnen und arbeiten im Vest. RE-TV lebt vom und im unmittelbaren Umfeld. Das ist ein weiterer Faktor für den Erfolg des Experiments.

»Gerade den Unternehmern fehlt es an Öffentlichkeit«, berichtet Michael Böhm. Als Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsvereinigung Vest überlegte er schon früh, wie eine Kommunikationsplattform für die lokale Wirtschaft aussehen könnte. Zunächst entwickelte er ein E-Magazin, das per E-Mail an einige tausend Empfänger ging. Auch den Vestischen Unternehmenspreis initiierte er bereits 2004 mit den Partnern Westfälische Hochschule,



15%

beträgt laut der IT-Beratung Sandvine der Anteil des Streaminganbieters Netflix am gesamten globalen Downstream Traffic. YouTube kommt auf 11 Prozent. Insgesamt nimmt das Video 58 Prozent des Downstream ein.

The Global Internet Phenomena Report,
Oktober 2018

»Mit der Digitalisierung verbinde ich nicht allein digitale Technik, sondern ein anderes Arbeiten und Denken.«

Sparkasse Vest und den Wirtschaftsförderern der Region. Spannend wurde es dann, als er Talkrunden organisierte und die Videoaufzeichnung bei Facebook teilte. Denn dieser Ansatz nahm richtig Fahrt auf, als Facebook im Jahr 2016 Livestreams von Videos ermöglichte. Im April 2017 streamte Michael Böhm das erste RE-TV Morgenmagazin. »Zu Beginn musste ich mir jede Menge skeptische Kommentare anhören«, erinnert er sich. Dass er kein richtiges Studio habe. Dass er keine professionelle Technik benutze. Dass er über einen Kanal wie Facebook Fernsehen mache. Gute 50 Sendungen später sind die Skeptiker und Spötter baff. Weder hat er Probleme, Gäste zu finden, noch, gute Geschichten zu erzählen. Und vor allem: Er erreicht morgens um 8:00 Uhr meist mehr als 1.000 Personen.

Die Demokratisierung der Medienproduktion ist eine Folge der Digitalisierung. Sie begann Ende der 1990er Jahre mit den ersten Blogs. Heute sind Formate wie Podcasts, Vlogs, Influencer-Accounts und Web-TV fast selbstverständlich. »Eine Sendung kostet rund 600 Euro«, erzählt Michael Böhm offen, »bräuchte ich ein Studio, einen Tontechniker, einen

Kameramann und einen Platz im Kabelnetz, wäre die Sendung unbezahlbar.« In Deutschland steckt das #andersfernsehen noch in den Kinderschuhen. Doch das Prinzip Web-TV entspricht dem Zeitgeist. »Früher sahen 23 Millionen Deutsche am Samstagabend um 20:15 Uhr »Wetten dass!?!«. Ob Fernsehen oder Tageszeitung – damals erreichten die klassischen Medien die Mehrheit der Menschen. Diese Dominanz verliert sich«, sagt Michael Böhm.

Die neue Vielfalt an Kommunikationskanälen und Plattformen stellt insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen vor Herausforderungen. Denn die gute alte Mundpropaganda verlangt heute nach Facebook und Twitter. Mitarbeiter sucht man bei Xing oder LinkedIn. Kunden trifft man im eigenen Online-Shop oder bei eBay, Lieferanten und Geschäftspartner auf Plattformen wie Europages oder DirectIndustry.

»Ich erlebe die Entwicklung als Bereicherung«, sagt Michael Böhm, »denn mit ihr eröffnen sich zum Beispiel gute Chancen für Start-ups. Aber auch Institutionen, die nicht das Budget haben, um



Kommunikation zu machen, erreichen in den sozialen Medien oder im Web-TV die Öffentlichkeit.« Auf RE-TV präsentieren sich nicht nur Unternehmer. Es gab Sendungen mit den Machern der Tafeln im Vest und über das Jugendsinfonieorchester. Michael Böhm streamt Pressekonferenzen der Stadt und Volleyballspiele des TuS Herten.

»Ich muss nicht mit jedem Thema Geld verdienen«, sagt er. »Die nichtkommerziellen Geschichten unterstreichen das Potenzial von Web-TV. Sie bereichern das Programm.« Hinter Michael Böhms Arbeitsweise steckt eine veränderte Haltung. Ihm geht es darum, gemeinsam Projekte zu entwickeln. Zu sehen, was dabei entsteht, und sie in Bewegung zu halten. Projekte bei Bedarf zu verändern oder – wenn sie scheitern – etwas völlig Neues zu probieren. »Mit der Digitalisierung verbinde ich nicht allein digitale Technik, sondern ein anderes Arbeiten und Denken«, sagt er.



Nicht ob, sondern wie

»Keine Frage, das ist schon sportlich«, sagt Michael Gockeln. Und er erzählt davon, dass die Gockeln GmbH nicht nur mitten in der Digitalisierung steckt. Parallel dazu übergeben er und seine Frau das Unternehmen an Ramona und Stefan Ziesler. Stefan Ziesler startete als Auszubildender in dem Kälte- und Klimatechnik-Betrieb. Heute ist er nicht nur Meister, sondern führt das Hertener Unternehmen gemeinsam mit Michael Gockeln als Geschäftsführer.

»In der Frage der Nachfolge spielt es für meine Frau und mich keine Rolle, ob der Betrieb auch in Zukunft Gockeln heißt«, sagt Michael Gockeln, »was zählt, sind die Werte, der familiäre Charakter und das Verantwortungsgefühl gegenüber den rund 30 Mitarbeitern.« Die vier arbeiten eng zusammen und diskutieren intensiv über die Betriebsprozesse, die Unternehmenskultur und – natürlich – über die Digitalisierung.

Aus ihrer Sicht hat es auch sein Gutes, dass die technische Modernisierung in die Phase des Übergangs fällt. Mit dem Blick auf den Ruhestand sagt Michael Gockeln: »Die jungen Leute müssen die Prozesse so gestalten, wie sie das für richtig halten; so wie sie zukünftig arbeiten wollen.« Deshalb lag die Aufgabe schwerpunktmäßig bei Ramona Ziesler. Sie ist diejenige, die zukünftig den Betrieb organisiert.

Nichtsdestoweniger probierte Michael Gockeln neugierig die eine oder andere App aus. »Damit ließen sich zwar Stundenzettel auf dem Smartphone ausfüllen«, sagt er, »aber die Daten konnten wir nicht weiterverarbeiten. Mein pragmatischer Ansatz griff deutlich zu kurz.« Am anderen Ende des Spektrums möglicher Digitalisierungsansätze standen die drei Buchstaben SAP. »Auch darüber haben wir uns informiert«, erzählt Ramona Ziesler, »doch die Investition und Pflege ist für mittelständische Handwerksbetriebe anspruchsvoll.«

Was sie brauchten, musste also irgendwo dazwischenliegen. In dieser Situation profitierte das Führungsteam von den Erfahrungen mit Zertifizierungsnormen. »Gerade kleinere Betriebe scheuen Veränderungen. Doch speziell das Qualitätsmanagement nach der Norm ISO 9001 schult, die eigenen Prozesse zu analysieren und Verbesserungspotenzial zu identifizieren«, sagt Michael Gockeln, »also begriffen wir auch die Digitalisierung als Entwicklung und nicht als Entscheidung.«

Es folgte eine intensive Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Softwareangeboten. Die Lösung sollte professionell genug sein, um den gesamten unternehmerischen Ablauf abzubilden. Angefangen bei der Kommunikation per E-Mail, über das Management betriebswirtschaftlich relevanter Dokumente und technischer Unterlagen bis hin zur



Personalverwaltung. »Und all das muss erstens sicher und zweitens rechtsverbindlich funktionieren«, sagt Ramona Ziesler, »denn was nützen uns digitale Dokumente, die von den Finanzbehörden, dem Zoll oder den Zertifizierungsstellen nicht anerkannt werden?«

Gleichzeitig suchte Ramona Ziesler einen Software-Entwickler, der flexibel genug ist, um individuelle Anpassungen vorzunehmen. »Unser Qualitätsmanagement sieht zum Beispiel für die Freigabe von Rechnungen das Vier-Augen-Prinzip vor«, erzählt sie und nennt eine von vielen Herausforderungen: »Was auf Papier mit zwei Unterschriften funktioniert, mussten wir nun digital abbilden. Und zwar so professionell, dass der TÜV die Zertifizierung aufrechterhält.«

Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse Vest Recklinghausen in Herten, und Romuald Sarholz, ihr Stellvertreter und Direktor Firmenkunden, freuen sich auf die Zusammenarbeit mit der kommenden, dritten Generation. Beide zeigen sich von der Energie und Gründlichkeit beeindruckt, mit der die vier ihren Betrieb für die Zukunft rüsten.

»Am Ende war ich regelrecht von den Socken, was Ramona Ziesler geleistet hat«, räumt Michael Gockeln freimütig ein. Nicht nur er, auch die Steuerkanzlei des Unternehmens zeigte sich beeindruckt. Dort versprach man, nun ebenfalls zu modernisieren, um die notwendigen digitalen Schnittstellen zu schaffen. »Gerade die Schnittstellen bilden einen entscheidenden Treiber der Entwicklung«, sagt Ramona Ziesler. »So wie wir auf der einen Seite die Steuerkanzlei beeinflussen, sind wir auf der anderen Seite mit den Schnittstellen großer Auftraggeber konfrontiert.«

Große Bauprojekte oder Wartungsverträge vergeben und organisieren Konzerne heute über digitale Plattformen. »Leistungen, wie wir sie erbringen, werden innerhalb solcher digitalen Systeme vergütet. Wir stellen hier keine Rechnungen mehr«, schildert Ramona Ziesler den Stand der Dinge. Der Fast-Ruheständler Michael Gockeln bringt es auf den Punkt: »Für das Handwerk ändern sich die Spielregeln. Es stellt sich nicht die Frage, ob die Digitalisierung des Betriebs wirklich notwendig ist. Es geht nur noch um das Wann und Wie.«



»In der Frage, wie zukunftsorientiert ein Unternehmen ist, blicken wir als Finanzdienstleister auch auf den Digitalisierungsgrad unserer Kunden.«

#anderslernen

netTrek hilft Unternehmen, betriebliche Prozesse zu modernisieren. Als ein Beispiel nennt Geschäftsführer Saban Ünlü die aktuelle Zusammenarbeit mit einer mittelständischen Spedition: »Dort planen die Disponenten das Zusammenspiel von Aufträgen, Fracht, Fahrzeugen, Kraftfahrern, Lieferadressen und -terminen noch mit Stift und Papier. Unsere Aufgabe lautet erstens die Logistikplanung zu digitalisieren und sie zweitens mit betrieblichen Schnittstellen wie der Buchhaltung zu vernetzen.«

Saban Ünlü und sein Partner Florian Diesner arbeiten seit 20 Jahren in diesem Bereich. Doch erst in den letzten Jahren setzte sich auf breiter Front das Bewusstsein durch, welche Relevanz die Digitalisierung besitzt. »Ich habe früher lang und breit für die Vorzüge digitaler Prozesse geworben«, erzählt Saban Ünlü, »am Ende hieß es regelmäßig ›Nein, danke, wir bleiben bei unserem bewährten – analogen – Procedere«. Das passiert heute nicht mehr. Im Gegenteil spüren viele Unternehmer, dass sie spät dran sind.«

Weil Saban Ünlü selbst oft Schulungen gab und Vorträge hielt, kreisten die ersten Aufträge für netTrek oft um Wissensvermittlung und Bildung. Das Thema stellt einen Kompetenzschwerpunkt dar. »Fachliches oder organisatorisches Wissen zu vermitteln, beschränkt sich nicht auf die öffentliche Hand oder große Konzerne«, sagt Florian Diesner, »auch der Mittelstand ist in vielerlei Hinsicht mit der Aufgabenstellung konfrontiert.« Beim Stichwort Bildung in Unternehmen denkt man zunächst an Auszubildende oder an die Qualifikation von Mitarbeitern. Doch technische Normen, Dokumentationspflichten

sowie die zunehmende Regulierung von Dingen wie Arbeitssicherheit, Hygiene und Umweltschutz machen Bildung zur Daueraufgabe. »Hier haben wir nach einer Lösung gesucht«, erzählt Florian Diesner, »um gerade kleineren Betrieben zu helfen. Wie können sie Standardthemen schulen ohne die aufwändige Erarbeitung eigener Schulungsmaterialien?«

Die Entwickler beantworteten die Frage mit Hilfe einer individualisierbaren Software. netTrek's Projektleiter Bayram Ünlü erklärt, wie ihre E-Learning-Plattform eagle5 funktioniert: »Das System beinhaltet für eine Vielzahl von Themen die inhaltlichen Standards. Unternehmen können die Vorlagen zum einen ihrem Erscheinungsbild anpassen. Zum anderen können sie unkompliziert eigene Ergänzungen einarbeiten. Zum Beispiel lassen sich die Standards zum Brandschutz ergänzen mit den Details über die im Betrieb verwendeten Feuerlöscher oder die eigenen Fluchtwegepläne.«

»Wir betrachten Bildung durch die Brille der Digitalisierung«, sagt Saban Ünlü, »denn wie in fast allen anderen Lebens- und Arbeitsbereichen spielten die Technik und das Internet auch hier eine zentrale Rolle – und zwar in mehr als nur einer Hinsicht.«

Dank dem Internet müssen sich ein Ausbilder oder Dozent und seine Zuhörer nicht am gleichen Ort befinden. »Live-Videos und Webinare stellen eine gängige Praxis dar«, sagt Florian Diesner, »denn gerade Unternehmen mit einer Vielzahl von Standorten erreichen ihre Mitarbeiter damit ohne einen allzu großen Organisationsaufwand.« Liegen die Lerninhalte darüber hinaus digital und multimedial





aufbereitet vor, löst sich das Lernen nicht nur vom Ort, sondern auch von der Zeit.

»Nur mal ein Gedanke: In Deutschland arbeiten rund 270.000 Beschäftigte als technische Mitarbeiter im Kfz-Gewerbe. Wie wollen wir hunderttausenden von Mechanikern den Umgang mit der Technik von E-Autos beibringen?«

»Und es verlagert sich auf andere Medien«, ergänzt Saban Ünlü. Digitales Lernen heißt, dass eine jüngere Generation die Geräte zum Lernen nutzt, die sie ohnehin kennt und mag – Smartphones und Tablets. Zusätzlich geht die technische Entwicklung einher mit tiefergehenden didaktischen Neuerungen. »So gestalten wir kürzere Einheiten, die sich einfacher erfassen lassen«, erklärt Saban Ünlü und: »Trennen wir das Lernen von Zeit und Ort, ermöglichen wir den Menschen, in ihrem eigenen Tempo zu lernen.«

Ogleich digital, bleiben die Lernenden über Social-Learning-Plattformen mit anderen in Verbindung. Sie können sich austauschen oder sich verabreden, um gemeinsam zu arbeiten. »Und wenn mal keiner Zeit hat, bitte ich eben Alexa mit mir zu üben«, lacht Florian Diesner und schließt an: »Noch klingt das alles fremd. Die Technik eröffnet uns nie gedachte Möglichkeiten, Bildung zu gestalten und in den Alltag zu integrieren. Die gesamte Entwicklung krepelt unsere Vorstellung vom Lernen um.«

Technikbasierte Lernformen kennt netTreks Firmenkundenberater Tobias Rostek bereits aus dem Studium. »Gerade für ein berufsbegleitendes Lernen bieten sich dezentralisierte digitale Lösungen an«, sagt er, »und doch kam es mir fremd vor, Referate vor Dozenten und Kommilitonen per Videostreaming zu halten.« Matthias Fellers Ausbildung kam noch ohne all das aus. Nichtsdestotrotz ist der Direktor der Sparkasse in Dorsten überzeugt, dass eine moderne Ausbildung für einen Arbeitgeber essenziell ist.

»Nur sollte sie beides beinhalten: nützliche Technik und gute Didaktiker«, lacht er.

Die Technik allein ist kein Allheilmittel, darin sind sich auch Saban Ünlü und Florian Diesner einig. »Sie kann einen klugen und einfühlsamen Dozenten, der mit Erfahrung aus der Praxis erzählt, nicht ersetzen«, sagt Saban Ünlü, »aber sie kann trockenes Anschauungsmaterial ersetzen. Sie kann Spaß machen und so nachhaltiger Wissen vermitteln als die übliche Druckbetankung per Frontalunterricht von 9:00 bis 14:00 Uhr.«

Mit welchen Möglichkeiten die Technik aufwartet, illustrieren die beiden Geschäftsführer am Beispiel eines Projekts für die Berliner Verkehrsbetriebe. Dort entwickelt netTrek aktuell eine Augmented-Reality-Anwendung, die Wartungsarbeiten an Bussen unterstützt. »Achsvermessungen fallen nicht alltäglich an. Gerade jüngeren Mitarbeitern fehlt die Routine«, erklärt Florian Diesner die Aufgabe, »nichtsdetrotz ist die Arbeit an den Achsen relevant für

die Sicherheit der Fahrzeuge. Die Frage lautet, wie wir eine sachgerechte Wartung gewährleisten.«

Ihre Lösung besteht aus einer Kombination aus Hard- und Software. Ein Headset blendet dem Techniker bei Bedarf Arbeitshilfen in das Blickfeld ein. Dazu orientiert es sich an der Blickrichtung des Trägers. Ein Blick nach rechts zeigt Hinweise, die für die Wartung relevant sind. Ein Blick nach unten führt zu einer Videoanleitung, die den Arbeitsschritt zeigt. Blickt der Techniker wieder geradeaus, pausiert das Video und er kann die Wartung des Busses fortsetzen.

Was auf dem Papier kompliziert klingt, ist in der Praxis überraschend intuitiv. »Noch sind die Headsets eine Idee zu unkomfortabel«, räumt Saban Ünlü ein, »doch die kommenden Gerätegenerationen unterscheiden sich kaum mehr von normalen Brillen. Die ersten Entwickler tüfteln bereits an digitalen Kontaktlinsen. Wir stehen noch ganz am Anfang einer gigantischen Entwicklung.«



Alle reden über 5G.

»Beim Stichwort Digitalisierung denken viele Menschen zunächst an Mobilfunkstandards wie LTE, an Smartphones oder Dinge wie Cloud Computing«, sagt Stefan Böckmann, »doch für die allermeisten Unternehmen startet die Digitalisierung mit einer soliden internen Infrastruktur.«

Stefan Böckmann ist einer von zwei Geschäftsführern der Epi. Die Arbeit des Unternehmens kreist um die elektrotechnische Gebäudeausrüstung. »Als mein Vater das Unternehmen im Jahr 1977 gründete, ging es ausschließlich um die Stromversorgung«, erzählt er. Mit der Computerisierung und den damit einhergehenden Kommunikations- und Sicherheitsbedürfnissen vervielfältigte sich das Leistungsspektrum.

»Ein Arbeitsplatz ohne eine breitbandige und multifunktionale Datenleitung ist heute kaum denkbar«, sagt Wolfgang Ludwigs, der zweite Geschäftsführer, »aktuell rüsten wir Objekte bereits verstärkt mit drahtlosen Systemen aus.« Typische Projekte bilden Bürokomplexe wie z. B. der Darmstädter Campus der Telekom. Daneben stehen Referenzen wie Logistikzentren oder Krankenhäuser. »Eben alle Objekte, die eine komplexe technische Infrastruktur benötigen«, fasst Stefan Böckmann zusammen. So war man auch für die entsprechenden Leistungen im Rahmen der Kernsanierung der Zentrale der Sparkasse Vest am Herzogswall in Recklinghausen vor fünf Jahren verantwortlich.

»Wir übernehmen die Verantwortung für das Gesamtkonzept«, erläutert Wolfgang Ludwigs, »bis hin zu dem Moment, in dem der Hausherr den Schalter umlegt und ein Gebäude in Betrieb nimmt.« Dazu verlegen die Ingenieure schon einmal 700 Kilometer

Kabel, die im Fall großer Immobilien in bis zu 30.000 Steckdosen münden. All das stellt hohe Anforderungen an Logistik und Planung. Inwieweit helfen die eigenen digitalen Arbeitsprozesse, solche Herausforderungen zu stemmen?

»Energieversorgung, Datenverarbeitung und Sicherheitssysteme – wir integrieren die essenzielle Infrastruktur für das Arbeiten in einer digitalisierten Welt.«

Stefan Böckmann macht es sich mit seiner Antwort nicht leicht: »Selbstverständlich erstellen auch wir unsere Montagepläne mit Hilfe des Computers. Und gerade der Austausch mit anderen Baupartnern, die an einem Planungsprozess beteiligt sind, gestaltet sich heute unkomplizierter. Nicht zuletzt profitieren die Bauträger von einer schnelleren Planung und Ausführung.«

Neben den Erleichterungen sieht er gleichermaßen Nachteile des digitalisierten Arbeitens. So musste am klassischen Zeichentisch ein Montageplan von Anfang bis Ende durchdacht werden. Man arbeitete in dem Bewusstsein, dass eine Veränderung an einem Punkt A zu Konsequenzen an anderen Stellen B, C und D führte. »Durch das vernetzte Arbeiten und den Fokus auf Ausschnitte verliert sich oftmals der Blick auf den Gesamtzusammenhang«, denkt Stefan Böckmann.





»Digitalisierte Planungsprozesse sind schneller, aber auch fehleranfälliger«, sagt Wolfgang Ludwigs. Nur könne man die Technik selbst nicht dafür verantwortlich machen: »Nüchtern betrachtet bedeutet Digitalisierung schließlich nichts anderes als die Umwandlung von analogen in digitale Signale.« Sowohl die Geschäftsführung als auch die Projektleiter wissen, wie entscheidend der Faktor Mensch bleibt.

»Wie sichern wir Werte wie ein vertrauensvolles Miteinander und eine nachhaltige unternehmerische Entwicklung in einer beschleunigten, entpersonalisierten Arbeitswelt?«

Wolfgang Ludwigs schildert, dass für manche Projekte mitunter diverse Planstände existieren. Die Herausforderung besteht dann darin, vor Ort auf der Baustelle sicherzustellen, dass alle Gewerke wissen, welcher Stand aktuell ist und was gerade zu tun ist. Weil die Entwicklung ist, wie sie ist, spielt die Kommunikation eine enorm wichtige Rolle.

Wolfgang Ludwigs beschreibt eine Erfahrung, die Christian Schmidt und Maria Korte von der Sparkasse teilen. »Deutlicher noch als im Privatkundengeschäft setzen wir im Firmenkundengeschäft auf automatisierte technische Schnittstellen«, sagt der

Direktor in Recklinghausen-Süd. Maria Korte, die Epi als Beraterin betreut, ergänzt: »Mit Hilfe der Technik lässt sich die Betriebswirtschaft deutlich besser abbilden. So schafft sie die fundierte Grundlage für das persönliche Gespräch.«

Auch Stefan Böckmann betont: »In der Digitalisierung liegen diverse Aspekte, die uns die Arbeit durchaus vereinfachen.« Als Beispiel nennt er öffentliche Ausschreibungen, an denen sich digital teilnehmen lässt. Außerdem erlaubt eine digitale Planung, spezifische Wünsche der Auftraggeber relativ schnell zu integrieren. Hier relativiert er sich ein wenig selbst, denn: »Als inhabergeführtes Unternehmen arbeiten wir ohnehin sehr flexibel. Wir können und konnten schon immer kurzfristig auf Kundenwünsche reagieren.«

Stefan Böckmann gesteht lachend ein, dass seine interne Kommunikation zumeist zu Fuß stattfindet: »Ich greife selten zum Telefon. Wenn etwas zu klären ist, schaue ich im jeweiligen Büro vorbei und suche das persönliche Gespräch.« Obwohl er und seine Kollegen die technische Entwicklung mitgestalten, reflektieren sie durchaus deren Folgen. »Selbstverständlich können wir über Dinge wie 5G reden«, sagt Wolfgang Ludwigs, »aber ebenso über Verantwortung, Qualität und die Rolle, die der Mensch spielen muss.«





Wider Erwarten digital

Die Mitarbeiter tragen lehmverkrustete Arbeitsstiefel. Die Halle, in der wir stehen, bietet Platz für eine Armada von Nutzfahrzeugen – Bagger, Raupen, Muldenkipper. Die meisten von ihnen sind auf Baustellen im Einsatz. Dementsprechend verloren wirken die beiden Zugmaschinen mit ihren mannsgroßen Stollenreifen im Hintergrund. Der Garten- und Landschaftsbauer Robert Kramer erzählt von einer Branche, die digitaler arbeitet als gedacht.

Robert Kramer arbeitete zunächst angestellt bei einem Waltroper Landschaftsbauer, später als Bauleiter für das Grünflächenmanagement der Stadt Dortmund. »Ich habe sehr viele Erfahrungen sammeln können«, erzählt er, »und mir fällt es leicht, Entscheidungen zu treffen.« Im Jahr 2008 startete er in die Selbstständigkeit. Er stellte Mitarbeiter ein, rüstete nach und nach den Maschinenpark auf und sah zu, dass die Zahlen stimmten.

»Vielleicht erklärt mein Werdegang, warum ich versuche, den eigenen Betrieb relativ modern zu führen«, überlegt er. Als Chef achtet er darauf, die Mitarbeiter einzubinden, sie zu informieren und sie zum Beispiel an den Planungen für Projekte zu beteiligen. Er führt regelmäßig Mitarbeitergespräche und einmal im Monat grillen alle zusammen.

»Ich habe Spaß an modernen Maschinen. Aber entscheidender für das Unternehmen ist ein gutes Betriebsklima.«

»Wenn das Unternehmen in der Zukunft erfolgreich sein soll, muss ich jetzt und hier die richtigen

Entscheidungen treffen«, sagt Robert Kramer. Deshalb investierte er unter anderem in eine digitale Lösung zur Organisation der Betriebsabläufe. »Es existiert ein relativ breites Angebot an Software, die speziell auf Garten- und Landschaftsbauer zielt«, erzählt er, »mit deren Hilfe lässt sich von der Kalkulation bis zur Rechnungsstellung jede Phase eines Auftrags abbilden.«

»Wir kalkulieren bereits das Angebot innerhalb des Systems. Daneben planen wir den Einsatz von Mitarbeitern und Maschinen digital und erfassen die Arbeitszeiten und den Materialeinsatz«, beschreibt Robert Kramer. Als Geschäftsführer schätzt er den Überblick, den die Daten bieten, wenn es darum geht, die Wirtschaftlichkeit der Projekte zu beurteilen.

Uwe Schniederjan kann das nur bestätigen: »Die entscheidenden Kennzahlen eines Unternehmens lassen sich in digitalisierten Strukturen weitaus besser erfassen und beurteilen.« Früher betrachtete der Direktor für das Firmenkundengeschäft gemeinsam mit den Kunden oft nur die Zahlen aus der Vergangenheit. Robert Kramer kann ad hoc dokumentieren,



wo er finanziell steht. In der Zusammenarbeit verlassen sich die beiden weniger auf Erfahrungswerte als auf handfeste Fakten.

Was für die organisatorischen Abläufe im Büro funktioniert, will Robert Kramer im nächsten Entwicklungsschritt auf die Außeneinsätze ausweiten: »Damit die kalkulierten Parameter einer Baustelle – Aufgaben, Material, Zeitaufwand – den Vorarbeitern zur Verfügung stehen, stattdessen wir sie mit Tablets aus. So schließen wir Lücken innerhalb des digitalen Prozesses. Denn gleichzeitig übermitteln die Mitarbeiter vor Ort dann die Tagesberichte inklusive Fotodokumentation und die Lieferscheine in das System.«

»Die eigentliche digitale Revolution findet nicht im Büro statt, sondern auf der Baustelle.«

»Langfristig gesehen verändert sich die Arbeit auf den Baustellen mit der Digitalisierung gravierender als die Tätigkeit im Büro«, vermutet Robert Kramer. Die beiden neuesten Fahrzeuge in seinem Fuhrpark verfügen über GPS-Empfänger und ein System, das CAD-Daten übernehmen kann. »Heute rechnen Computerprogramme Bilddaten in dreidimensionale Geländeprofile um«, beschreibt Robert Kramer die Technik, »ein solches digitales Profil gestaltet der Architekt gemäß den Anforderungen seines Auftraggebers und gibt das Ganze als Arbeitsauftrag an unsere Baumaschine weiter.«

Die Technik kam bislang nur auf Großbaustellen wie dem Autobahnbau zum Einsatz. Ihre Vorteile lassen sich aber gleichermaßen bei kleineren Projekten nutzen. »In Gladbeck zum Beispiel heben wir für ein Wohngebiet 26 Baugruben aus«, sagt Robert Kramer, »dabei kommen wir ohne Vermesser aus, weil der Bagger im Moment die Arbeit der Vermessungskontrolle übernimmt.«

Noch steuert ein Fahrer den Bagger. Im manuellen Betrieb vergleichen die Sensoren lediglich den Ist- mit dem Soll-Zustand und stellen dem Fahrer

entsprechend detaillierte Informationen zur Verfügung. »Im halbautomatischen Modus übernimmt die Software dann den Ausleger und die Schaufel«, sagt Robert Kramer, »was zum Beispiel das Anlegen von ebenen oder geneigten Flächen erleichtert.«

Im letzten Jahr hatte das Unternehmen den Auftrag, eine lange Böschung umzuarbeiten. Anschließend

zeigte sich der Vermesser schwer beeindruckt, wie perfekt die Höhen und Winkel stimmten. Nur drei Zentimeter wich die Realität auf einer Länge von knapp 100 Metern von den Plänen ab. Doch nicht etwa dank der Technik. Einer der routinierten Profis aus dem Team von Robert Kramer schaffte das ganz ohne GPS und Digitaltechnik. Er besaß stattdessen Augenmaß, Erfahrung und Können.

»Die betriebswirtschaftliche Digitalisierung markiert einen Fortschritt in der Zusammenarbeit von Finanzdienstleistern und Unternehmen.«



Let's get smartoer

Der Bund beschloss im Jahr 2013 das Gesetz zur Förderung der elektronischen Verwaltung, kurz E-Government. Nordrhein-Westfalen zog drei Jahre später mit einer eigenen Ausführung des Gesetzes nach. Mittlerweile arbeiten fast alle Städte und Kommunen an der Umsetzung. Mittendrin André Thyret und Oer-Erkenschwick.

»Das E-Government-Gesetz umfasst viele verschiedene Ansatzpunkte. Darunter diverse, die sich auf die verwaltungsinterne Arbeit beziehen«, erklärt André Thyret und: »Aber es sieht eben auch die Digitalisierung von Kontaktmöglichkeiten und Serviceleistungen für Bürgerinnen und Bürger vor. Also die Aspekte, die meine Aufgaben in der Verwaltung berühren.«

Vor rund drei Jahren suchte die Stadt Oer-Erkenschwick einen neuen Mitarbeiter, um ihren Internetauftritt zu modernisieren und die digitale Öffentlichkeitsarbeit in Schwung zu bringen. André Thyret besaß als freiberuflich arbeitender Kommunikationsdesigner das nötige Know-how. Und ihm gefiel die Idee, einmal die Perspektive zu wechseln.

»In Sachen Internet gab es damals jede Menge zu tun«, sagt der Designer, »zwar war die Stadt an vielen Stellen aktiv, doch die Dinge gingen technisch wie gestalterisch selten Hand in Hand.« Mit der neuen Website, als einem der ersten Projekte, kam in der Verwaltung Aufbruchstimmung auf. Mittlerweile arbeitet André Thyret mit Kolleginnen und Kollegen an weiteren Verbesserungen.

Aktuell realisiert die Verwaltung zum Beispiel eine Mängelmelder-App. »Wir möchten gern mehr digitale Services anbieten, die den Oer-Erkenschwickern den Alltag erleichtern«, sagt André Thyret. Und er

erzählt, wie sehr es ihn überraschte, dass es bereits etliche Angebote gab: »Allerdings schwer zu finden und insofern kaum bekannt.«

Neben der Entwicklung solcher Hilfestellungen nannte die Stellenausschreibung auch die Präsenz in den sozialen Netzwerken als eine zentrale Aufgabe der Öffentlichkeitsarbeit. »Wir hatten zunächst Bedenken, uns dort zu engagieren«, erinnert sich André Thyret, »denn wir wollten den Mitarbeitern keine Beschimpfungen und unangemessenen Kommentare zumuten.«

Die Angst war glücklicherweise unbegründet. Facebook erwies sich für Oer-Erkenschwick als guter Kommunikationskanal. Und auch eine weitere Idee nahmen die Bürgerinnen und Bürger sehr gern an – den WhatsApp-Service der Stadt. »Heute lassen sich aktuelle Informationen über den Messenger bei vielen Verwaltungen und Unternehmen abonnieren. Doch seinerzeit waren wir die erste Stadt im Vest«, sagt André Thyret. Auch wenn Facebook oder WhatsApp des Öfteren in der Kritik stehen, sieht er den Gewinn für die Stadt: »Wir schaffen als Verwaltung wieder einen direkten Draht zu den Menschen. Ohne die Digitalisierung könnten wir mit unserem Budget kaum einen schnellen Nachrichtenservice bieten, der in unserem Fall mehrere tausend Menschen erreicht.«



»Digitalisierung heißt für mich immer auch, mutig zu sein, etwas auszuprobieren. Dann ist die Arbeit in einer Verwaltung längst nicht so bürokratisch, wie man vielleicht denken würde.«

»Entscheidend ist, deutlich zu erklären, welche Bedingungen in der digitalen Kommunikation gelten«, meint Andreas Peschl, Direktor der Sparkasse in Oer-Erkenschwick. Er legt dar, warum auch die Berater der Sparkasse per Messenger erreichbar sind. »Wir erfüllen damit einen oft geäußerten Wunsch unserer Kunden«, sagt er, »und die Lösung erweist sich im Alltag als überaus praktisch.«

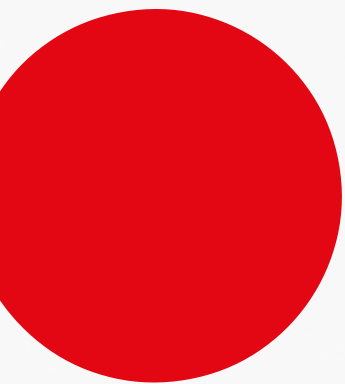
»Das geht auch mir so. Grundsätzlich schätze ich wie viele andere den Komfort, den die Digitalisierung mit sich bringt«, sagt André Thyret, »außerdem stellt sie einen essenziellen Aspekt meiner Arbeit als Designer dar.« Und er erzählt von seiner Vergangenheit als Freiberufler, in der er die Kompetenzen erwarb, von denen die Stadt jetzt profitiert.

Viele seiner Aufträge stammten aus der Filmindustrie. Gesellschaften wie Constantin oder Senator beauftragten ihn mit der Gestaltung ganzer Kampagnen. Dazu zählte der Entwurf für das zentrale Plakatmotiv, aber ebenso eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen, die es braucht, um einen neuen Film zu vermarkten.

»Schon damals lag hierbei ein Schwerpunkt in der digitalen Welt«, sagt André Thyret, »jedes einzelne Projekt war spannend. Die Machart, die Inhalte und die Zielgruppe unterschieden sich von Film zu Film.« Auf der anderen Seite forderte jeder neue Auftrag eine neue Idee. Und nicht zuletzt standen fast alle Aufträge unter einem enormen Zeitdruck. All das ließ sich nicht so einfach mit einer vierköpfigen Familie inklusive zweier pferdeverrückter Mädchen und Hund vereinbaren.

Ding-Dong, schellt es an der Tür. Laura von nebenan sucht jemanden zum Spielen und klingelt Sturm bei Familie Thyret. »Na also, es geht auch ohne WhatsApp & Co.«, lacht André Thyret und ist in diesem Moment dankbar für die Oer-Erkenschwicker Perspektive im Leben.





Bei dieser Wiedergabe des Jahresabschlusses handelt es sich nicht um eine der gesetzlich vorgeschriebenen Form entsprechende Veröffentlichung. Der in der gesetzlichen Form erstellte Jahresabschluss ist mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der Prüfungsstelle des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe versehen. Der Bestätigungsvermerk enthält keinen Hinweis nach § 322 Abs. 3 Satz 2 HGB. Der vollständige Jahresabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.



Sparkasse
Vest Recklinghausen
2018

Geschäftsentwicklung 2018

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Der Welthandel, der Ende 2017 noch kräftig gestiegen war, wurde seit Jahresbeginn 2018 kaum noch ausgeweitet. Möglicherweise spiegelt sich darin bereits die Verschlechterung der handelspolitischen Rahmenbedingungen wider. Im Laufe dieses Jahres ergriff die US-Regierung eine Reihe protektionistischer Maßnahmen. So wurden Zölle für eine breite Palette von Gütern erhöht oder Importquoten eingeführt. China und die Europäische Union reagierten darauf mit Zöllen auf US-Produkte. Die neuen Handelshemmnisse können die schwache Dynamik des Welthandels allerdings nicht alleine erklären. Denn die protektionistischen Maßnahmen betreffen nur einen kleinen Kreis von Gütern, die nur einen geringen Anteil am Welthandel ausmachen. Jedoch dürften die Handelskonflikte die Konjunktur über die unmittelbaren Wirkungen auf den Handel hinaus dämpfen, da die damit verbundenen Unsicherheiten die Unternehmensinvestitionen – zum Beispiel in den Auf- oder Ausbau von Exportstrukturen – bremsen. Nach der kräftigen Expansion im vergangenen Jahr schwächte sich die Konjunktur im Euro-Raum in der ersten Jahreshälfte 2018 ab. Dabei gab es Unterschiede zwischen den Mitgliedsstaaten. Während die Entwicklung in Frankreich und Italien recht schwach war, verlangsamte sich das Wachstum in Deutschland und Spanien nur geringfügig. In Europa besteht weiterhin Unklarheit über den Brexit. Im Euro-Raum bergen die hohe Verschuldung und die politische Unsicherheit in Italien Risiken für die Stabilität der Währungsunion.

Der Konjunkturaufschwung in Deutschland geht in sein sechstes Jahr. Er hat allerdings an Fahrt eingebüßt. Nach 2,2 % in 2017 wird für 2018 ein Anstieg des realen Inlandsprodukts von 1,6 % erwartet. Dies hat sowohl nachfrageseitige als auch angebotsseitige Gründe. Zum einen hat sich das Auslandsgeschäft im Einklang mit der Verlangsamung der Konjunktur in wichtigen deutschen Absatzmärkten abgeschwächt. Zum anderen sehen sich Unternehmen zunehmend produktionsseitigen Engpässen gegenüber, vor allem bei Arbeitskräften.

Der private Konsum erwies sich in den vergangenen Monaten abermals als eine der Hauptstützen der deutschen Konjunktur. Für das Jahr 2018 wird ein realer Zuwachs von 1,5 % (Vorjahr: 1,8 %) erwartet. Maßgeblich hierfür waren der

starke Beschäftigungsaufbau und erhebliche Lohnsteigerungen. Hinzu kamen eine Verschiebung der Eckwerte im Einkommensteuertarif, eine Erhöhung des Grund- und Kinderfreibetrags sowie die Anhebung des Kindergelds.

Für die Verbraucherpreisinflation zeichnet sich für das Jahr 2018 mit 1,9 % eine etwas höhere Rate ab als im vergangenen Jahr (1,8 %). Zur höheren Teuerung trug der Anstieg der Ölnotierungen am Weltmarkt in den ersten drei Quartalen bei, verstärkt durch die Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar. Zudem zogen manche Nahrungsmittelpreise aufgrund der außergewöhnlich trockenen und heißen Witterung deutlich an.

Im Zuge der guten Konjunktur hat sich der Beschäftigungsaufbau in Deutschland in den vergangenen Monaten fortgesetzt. Getragen wurde er von der starken Ausweitung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Gleichzeitig ist die Selbstständigkeit zurückgegangen. Auch die Zahl der geringfügig Beschäftigten war rückläufig. Die Arbeitslosenquote verringerte sich auf 5,2 % (Vorjahr: 5,7 %).

Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Ungeachtet aller weltwirtschaftlichen Ungewissheiten befindet sich die Ruhrkonjunktur weiterhin auf dem Weg nach oben. Das Wachstumstempo hat sich zuletzt noch einmal leicht erhöht. Angetrieben durch eine nicht nachlassende Nachfrage aus dem Ausland, ein erfreulich stabiles Konsumklima und eine nochmals gesteigerte Investitionsneigung präsentieren sich die Unternehmen weiterhin positiv. Fast 49 % der Unternehmen melden derzeit eine gute geschäftliche Lage. Dies entspricht einer Steigerung von nochmals fast zwei Prozentpunkten gegenüber dem Jahresbeginn 2018. Nur noch rund 6 % der befragten Unternehmen berichten derzeit von unbefriedigenden Ergebnissen. Dies drückt sich auch im Konjunkturklimaindex aus, der leicht um einen Punkt auf 128 gesunken ist.

Ein immer noch hervorragender Wert, der lediglich Anfang der 1990er Jahre und zu Jahresbeginn 2018 erreicht wurde.

Der anhaltende Konjunkturaufschwung in Westfalen-Lippe setzt sich voraussichtlich fort. Allerdings lässt das Wachstumstempo nach. Die Unternehmen haben ihre Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate spürbar

zurückgenommen. Das lässt sich am Sparkassen-Konjunkturindikator ablesen, der im Vergleich zum Frühjahr 2018 um 6,3 Punkte gefallen ist. Der aktuelle Wert beträgt 127,9 Punkte und liegt immer noch 15 Punkte über dem langjährigen Durchschnitt.

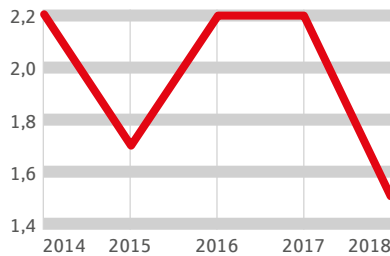
Zins- und Kapitalmarktentwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung in der Euro-Zone war im Jahr 2018 zahlreichen politischen Belastungen unterworfen. Stand zum Jahresbeginn die Unsicherheit bezüglich der Regierungsbildung in Deutschland im Fokus, so wurde diese im Laufe des Jahres von den Themen Brexit, Staatsschuldenkrise in Italien sowie den Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China sowie der EU abgelöst. Widerspiegelt haben sich diese Belastungsfaktoren in nachlassenden konjunkturellen Frühindikatoren wie rückläufigen Einkaufsmanagerindizes.

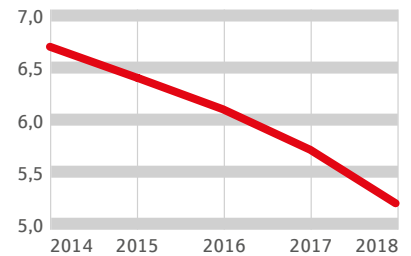
Der Markt Purchase Manager Index für die Euro-Zone fiel von Dezember 2017 bis Dezember 2018 von 58 Punkten auf einen Stand von 51,3. Hieraus resultierte auch eine Belastung für die Aktienmärkte. Der Dax verlor in 2018 18,3 %, der EuroStoxx 50 14,3 %. Bundesanleihen waren aufgrund der politischen Unsicherheiten weiter als sicherer Hafen gefragt. Die Rendite 10-jähriger Bundesanleihen fiel von 0,424 % auf 0,246 %. Auch die Diskussionen über eine restriktivere Geldpolitik der EZB konnten den Renditen von Bundesanleihen keine Unterstützung bieten.

Der Euro verlor zum US-Dollar ebenfalls an Wert und büßte im Jahresverlauf rund 5 US-Cent ein und fiel von 1,1996 USD auf 1,1469 USD.

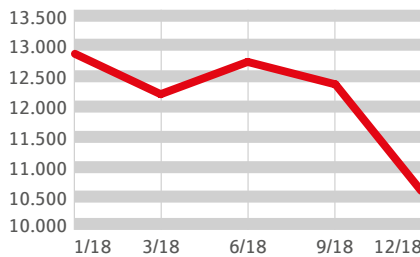
1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %



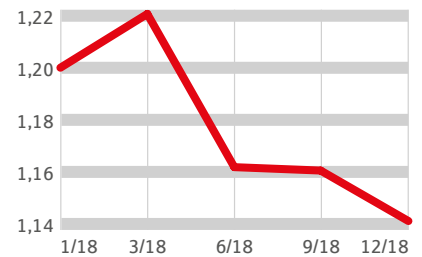
2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



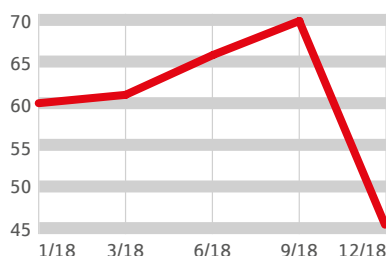
3. Entwicklung des Dax 2018



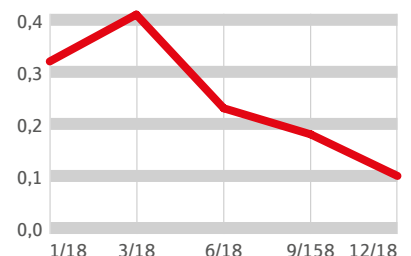
4. Entwicklung EUR/USD 2018



5. Entwicklung des Ölpreises in USD/Barrel 2018



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2018



Geschäftsentwicklung 2018

Die Sparkasse Vest im Jahr 2018.

Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft, insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers, zu dienen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement der Sparkasse, u. a. durch Spenden, zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze der geschäftspolitischen Ausrichtung der Sparkasse zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden im Lagebericht im Folgenden dargestellt.

Durch die zielorientierte Bearbeitung der strategischen Geschäftsfelder soll die Aufgabenerfüllung der Sparkasse über die Ausschöpfung von Ertragspotenzialen sowie Kostensenkungen sichergestellt werden. Darüber hinaus hat der Vorstand die Geschäftsstrategie, die Risikostrategie, die IT-Strategie und die Strategie Eigenanlagen überprüft und den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Die Strategien wurden mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse erörtert und innerhalb des Hauses kommuniziert.

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Bilanzsumme hat sich mit 5.953,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (5.842,9 Mio. EUR) um 110,9 Mio. EUR erhöht (+ 1,9%). In unserer Planung für 2018 sind wir von einem Bilanzsummenwachstum von 55,0 Mio. EUR ausgegangen. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen ist um 2,0% von 5.930,8 Mio. EUR auf 6.050,6 Mio. EUR ebenfalls angestiegen.

Kreditgeschäft

Die Forderungen an Kunden haben sich gemessen an bilanziellen Werten im Berichtsjahr um 140,0 Mio. EUR (+3,4%) erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand in 2018 stärker ausweiten als geplant (Planwert 2018: 85,0 Mio. EUR). Sowohl die Kredite an Firmenkunden (+ 4,5%) als auch die Kredite an Privatkunden (+2,5%) entwickelten sich positiv.

Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden und im Kreditgeschäft mit Firmenkunden übertroffen. Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme

beträgt 72,3% (Vorjahr: 71,2%). Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2018 besser als im Vorjahr. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 703,0 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der Vorjahreswert (644,3 Mio. EUR) übertroffen. Die Darlehenszusagen an Privatkunden stiegen um 16,3% auf 290,6 Mio. EUR und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige gingen um 7,1% auf 344,9 Mio. EUR zurück.

In den Darlehenszusagen sind nicht enthalten Konsumentenkredite im Volumen von 56,4 Mio. EUR (Vorjahr: 45,7 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite in Höhe von 759,4 Mio. EUR haben unsere Erwartungen (735,0 Mio. EUR) übertroffen.

Wertpapiereigenanlagen

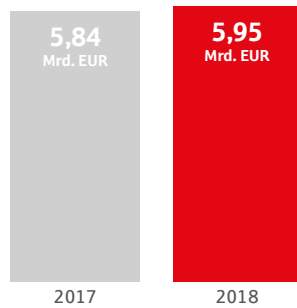
Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen verminderte sich gegenüber dem Vorjahr um 46,0 Mio. EUR auf 1.336,8 Mio. EUR. Dabei zeigt sich ein Rückgang an Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapieren um 22,8 Mio. EUR auf 787,7 Mio. EUR.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) betragen 549,1 Mio. EUR (Vorjahr: 572,3 Mio. EUR). In dem Spezialfonds werden überwiegend verzinsliche Wertpapiere guter Bonität („investment grade“) gehalten. Darüber hinaus beinhaltet der Spezialfonds zur Risikodiversifizierung in begrenztem Umfang auch Aktien und Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

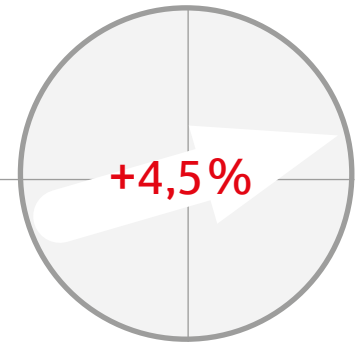
Beteiligungen/Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz der Sparkasse zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 107,0 Mio. EUR (Vorjahr: 107,1 Mio. EUR) entfiel mit 99,8 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL, mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG und mit 2,7 Mio. EUR auf eine Beteiligung in indirekter

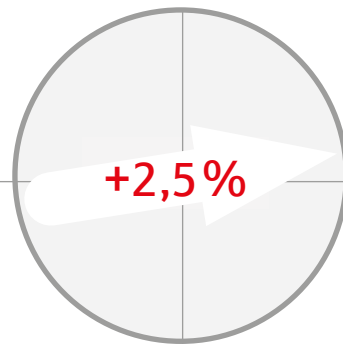
7. Bilanzsumme



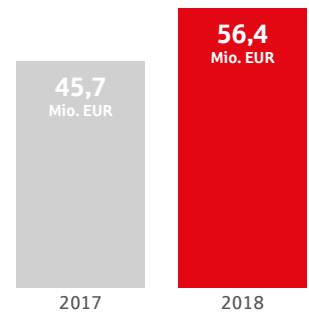
8. Kredite an Firmenkunden



9. Kredite an Privatkunden



10. Konsumentenkredite im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH



Form an der Landesbank Berlin Holding AG. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELS Fonds GmbH & Co. KG oder dem Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH.

Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH werden zu 100 % durch die Sparkasse getragen. In dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen.

Geldanlagen von Kunden

Die Kundeneinlagen betragen zum Jahresende 4.547,7 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 100,2 Mio. EUR um 2,3 % gewachsen. In unserer Planung für 2018 sind wir von einem Rückgang des Einlagenbestandes um 25,0 Mio. EUR ausgegangen.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden in 2018 Anlagegelder bevorzugt auf täglich verfügbaren Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten und Sparkassenbriefe mit Laufzeiten ab zwei Jahren wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen weiter spürbar zurückgegangen sind.

Bei den Anlagen der Kunden in Wertpapieren betrug der Nettoabsatz 25,5 Mio. EUR, nach 49,4 Mio. EUR im Vorjahr. Der Nettoabsatz in Wertpapieren blieb deutlich hinter unseren Erwartungen zurück.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute erhöhten sich um 9,7 Mio. EUR auf 39,7 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus bei Kreditinstituten unterhaltenen Liquiditätsreserven und Darlehen zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (einschließlich der Treuhandkredite) liegen mit 717,6 Mio. EUR um 18,2 Mio. EUR unter dem Vorjahresbestand. Bei diesen Beständen handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Weiterleitungsdarlehen, Offenmarktgeschäfte und Tages- oder Termingeldaufnahmen.

Dienstleistungsgeschäft

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 % gesunken. Die erzielten Provisionserträge waren ebenfalls rückläufig und haben den geplanten Wert leicht verfehlt. Im aktuell anhaltenden Niedrigzinsumfeld haben langlaufende Bausparverträge oder kapitalbildende Versicherungen aus Kundensicht an Attraktivität verloren. Im Jahr 2018 wurden insgesamt 1.509 Bausparverträge mit einem Vertragsvolumen von 91,3 Mio. EUR abgeschlossen. Mit diesem Vertriebsergebnis liegen wir bezüglich des Vertragsvolumens leicht unter dem Vorjahresniveau. Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH erreichte in einem schwierigen Umfeld nicht das Niveau des Vorjahres. In der Vermittlung von Bausparverträgen und Versicherungen haben wir unsere Planwerte deutlich verfehlt.



2018 haben insgesamt 16 junge Menschen eine Ausbildung bei der Sparkasse begonnen.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2018 mit 259 Objekten knapp über dem Niveau des Vorjahres. Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen leicht übertroffen. Im Leasing- und Factoringgeschäft wurden mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 29,9 Mio. EUR unsere Erwartungen deutlich übertroffen.

Investitionen

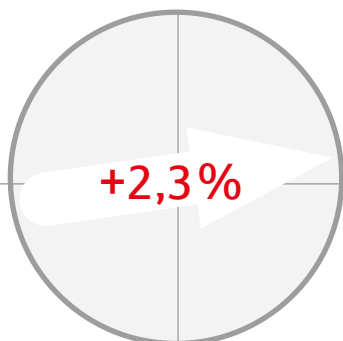
Im Jahr 2018 haben wir weitere Mittel für die Modernisierung unserer Geschäftsstellen und unserer Ausstattung mit Informationstechnologie investiert. Das geplante Investitionsbudget betrug 6,8 Mio. EUR. Schwerpunkt der baulichen Aktivitäten war die Verbesserung der Beratungsmöglichkeiten in den Beratungszentren. Hierzu wurden die Beratungszentren Recklinghausen-Hochlarmark und Castrop-Rauxel-Engelsburgplatz vollständig umgebaut und neu gestaltet. Neben modernen Empfangsplätzen, Wartebereichen und diskreten Beratungsräumen wurden die SB-Foyers hell, freundlich und mit moderner Selbstbedienungstechnik ausgestattet. Begonnen wurde eine entsprechende Modernisierung des Beratungszentrums Recklinghausen-König-Ludwig. Die Fertigstellung erfolgt im ersten Quartal 2019.

Personalbericht

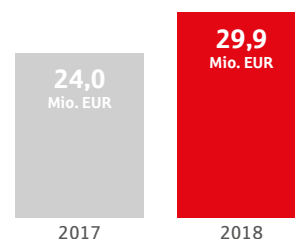
Am 31.12.2018 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.287 Mitarbeiter (31.12.2017: 1.305 Mitarbeiter), davon 393 Teilzeitkräfte und 54 Auszubildende. Auch im Berichtsjahr nahm die gezielte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Schwerpunkte bildeten neben hausinternen Förderprogrammen zahlreiche Schulungen und Trainings zur weiteren Stärkung der Beratungskompetenz für die ganzheitliche, kundenorientierte Beratung sowie einer zielorientierten Führungsarbeit. Das Ziel, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen, wurde auch im Jahr 2018 weiterverfolgt. In einem Pilotprojekt „Mobiler Arbeitsort“ wurden Erfahrungen mit zeitweisem Arbeiten außerhalb der Sparkasse gesammelt.

Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die erzielten Erfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich.

11. Entwicklung der Kundeneinlagen

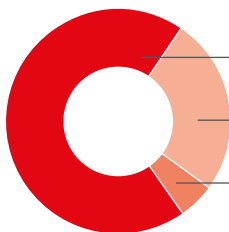


12. Neugeschäftsvolumen





13. Mitarbeiter: 1.287



Angestellte Vollzeit: 840

Angestellte Teilzeit: 393

Auszubildende: 54

Geschäftsentwicklung 2018

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest.

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt am Bilanzstichtag 602,2 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 363,6 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 3,6 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340 g HGB in Höhe von 235,0 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2017 um 4,0 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340 g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 25,0 Mio. EUR aufgestockt. Hierin enthalten ist auch ein Teilbetrag aus einer Auflösung von Vorsorgereserven gemäß § 340 f HGB.

Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Das Verhältnis der angerechneten Eigenmittel, bezogen auf die risikobezogenen Positionswerte (Adressen-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken), übertrifft am 31.12.2018 mit 15,88 % den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR zuzüglich SREP-Zuschlag und des Kapitalerhaltungspuffers sowie des Stresspuffers (Eigenmittelzielkennziffer) deutlich. Die Kernkapitalquote beträgt 15,04 %. Die Leverage-Ratio weist zum 31.12.2018 einen Wert von 8,9 % auf. Die Sparkasse weist damit eine angemessene Kapitalbasis auf.

Finanzlage

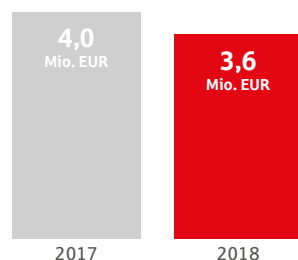
Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer vorausschauenden Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquidity-Coverage-Ratio (LCR) weist einen Wert von 200 % auf. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank geführt. Ein Spitzenausgleich erfolgte durch Tagesgeldaufnahmen bei anderen Kreditinstituten und bei Bundesländern.

Das Angebot der Deutschen Bundesbank, Refinanzierungsgeschäfte in Form von Offenmarktgeschäften abzuschließen, wurde in 2018 in einem Umfang von nominal 200,0 Mio. EUR genutzt. Die Sparkasse nahm 2018 am elektronischen Verfahren „Kreditforderungen – Einreichung und Verwaltung (KEV)“ der Deutschen Bundesbank zur Nutzung von Kreditforderungen als notenbankfähigen Sicherheiten teil. Die gemeldeten Kreditforderungen dienen durch eine generelle Verpfändungserklärung als Sicherheiten für Refinanzierungsgeschäfte mit der Deutschen Bundesbank.

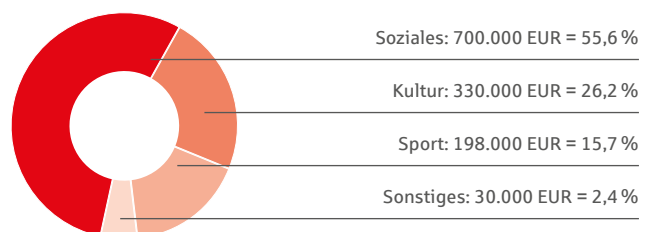
Ertragslage

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung gemäß HGB-Jahresabschluss sind in der folgenden Tabelle aufgeführt. Die Erträge und Aufwendungen

14. Jahresüberschuss



15. Spenden der Sparkasse Vest Recklinghausen 2018



sind nicht um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt. Zur Analyse der Ertragslage wird für interne Zwecke und für den überbetrieblichen Vergleich der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt, die in der internen Darstellung dem neutralen Ergebnis zugerechnet werden.

Auf dieser Basis beträgt das Betriebsergebnis vor Bewertung 0,85 % (Vorjahr: 0,95 %) der durchschnittlichen Bilanzsumme des Jahres 2018. Es lag damit oberhalb des in der Geschäftsstrategie definierten Mindestwertes und auch leicht oberhalb des Planwertes. Die Cost-Income-Ratio (CIR) fällt mit einem Wert von 67,9 % (Vorjahr: 66,0 %) zwar schlechter als im Vorjahr aus, liegt aber weiterhin innerhalb der in der Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreite.

Die wirtschaftliche Eigenkapitalrentabilität vor Steuern war besser als geplant und liegt auch innerhalb der Zielbandbreite aus der Geschäftsstrategie. Im Geschäftsjahr ist der Zinsüberschuss nicht ganz so stark zurückgegangen wie zunächst erwartet. Er verminderte sich um 6,5 Mio. EUR (5,3 %)

auf 115,5 Mio. EUR. Der Rückgang ist insbesondere auf das weiter sehr niedrige Zinsniveau zurückzuführen. Negative Zinsen haben das Zinsergebnis nur unwesentlich beeinflusst.

Demgegenüber entspricht der Provisionsüberschuss mit 44,3 Mio. EUR dem Niveau des Vorjahres und er liegt nur leicht unter unseren Planungen. Der Personalaufwand ist entsprechend unseren Planungen gesunken und liegt mit 73,4 Mio. EUR um 1,2 Mio. EUR unter dem Vorjahr. Die anderen Verwaltungsaufwendungen bewegten sich mit 35,4 Mio. EUR auf Vorjahresniveau und sind niedriger als erwartet. Das Ergebnis aus Vorsorgemaßnahmen im Kreditgeschäft und das sonstige Bewertungsergebnis waren besser als geplant. Das Bewertungsergebnis aus dem Wertpapiergeschäft fiel dagegen deutlich schlechter als im Vorjahr aus. Der Jahresüberschuss verminderte sich um 0,4 Mio. EUR leicht auf 3,6 Mio. EUR.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs und der schwachen Wirtschaftsstruktur des Geschäftsgebietes ist die Sparkasse mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2018 insgesamt noch zufrieden. Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar.

Ertragslage

	GuV-Posten	2018	2017	Veränderung	
	Nr.	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	115,3	116,3	- 1,0	- 0,9
Provisionsüberschuss	5 und 6	44,1	44,3	- 0,2	- 0,5
Sonstige betriebliche Erträge	8 und 20	11,1	7,1	4,0	56,3
Summe der Erträge	--	170,5	167,7	2,8	1,7
Personalaufwand	10a	76,2	77,8	- 1,6	- 2,1
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	34,1	32,6	1,5	4,6
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	11	5,1	5,8	- 0,7	- 12,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11, 12, 17 und 21	9,4	9,8	- 0,4	- 4,1
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	--	50,8	47,5	3,3	6,9
Aufwand aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	5,6	8,4	- 2,8	- 33,3
Zuführungen zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	25,0	25,0	0,0	0,0
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	19	20,2	14,1	6,1	43,3
Außerordentliches Ergebnis	22	0,0	0,0	0,0	0,0
Ergebnis vor Steuern	--	20,2	14,1	6,1	43,3
Steueraufwand	23 und 24	16,6	10,1	6,5	64,4
Jahresüberschuss	25	3,6	4,0	- 0,4	- 10,0

	EUR	EUR	EUR	2017 in TEUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand		44.285.503,23		43.238
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		57.364.812,39		35.689
			101.650.315,62	78.926
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		0,00		0
b) Wechsel		0,00		0
			0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) Täglich fällig		18.221.365,06		8.184
b) Andere Forderungen		21.507.833,34		21.822
			39.729.198,40	30.007
4. Forderungen an Kunden			4.302.299.479,10	4.162.347
Darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	2.276.198.147,40	EUR		(2.195.074)
Kommunkredite	147.473.113,84	EUR		(155.921)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a) Geldmarktpapiere				
aa) von öffentlichen Emittenten	0,00			0
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		(0)
ab) von anderen Emittenten	0,00			0
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		(0)
			0,00	0
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten		165.042.422,26		180.644
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	165.042.422,26	EUR		(180.644)
bb) von anderen Emittenten		622.620.860,30		629.882
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	617.931.000,39	EUR		(624.992)
			787.663.282,56	810.525
c) Eigene Schuldverschreibungen		0,00		0
Nennbetrag	0,00	EUR		(0)
			787.663.282,56	810.525
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			549.147.381,90	572.272
6a. Handelsbestand			0,00	0
7. Beteiligungen			106.859.727,43	107.044
Darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03	EUR		(3.369)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			51.129,19	51
Darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00	EUR		(0)
9. Treuhandvermögen			8.657.376,87	8.790
Darunter:				
Treuhandkredite	8.657.376,87	EUR		(8.790)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		0,00		0
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		43.604,00		51
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen		0,00		0
			43.604,00	51
12. Sachanlagen			36.640.179,47	39.481
13. Sonstige Vermögensgegenstände			18.975.780,60	32.190
14. Rechnungsabgrenzungsposten			2.097.072,61	1.168
Summe der Aktiva			5.953.814.527,75	5.842.851

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2018

Passivseite

	EUR	EUR	EUR	2017 in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) Täglich fällig		12.953.576,13		2.045
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		695.979.981,11		724.921
			708.933.557,24	726.966
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist				
von drei Monaten	1.685.407.245,89			1.741.329
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist				
von mehr als drei Monaten	20.736.466,78			20.695
		1.706.143.712,67		1.762.024
b) Andere Verbindlichkeiten				
ba) Täglich fällig	2.798.438.196,74			2.606.065
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	43.098.753,21			79.380
		2.841.536.949,95		2.685.445
			4.547.680.662,62	4.447.469
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a) Begebene Schuldverschreibungen		0,00		0
b) Andere verbiefte Verbindlichkeiten		0,00		0
Darunter:				
Geldmarktpapiere	0,00 EUR			(0)
eigene Akzepte und				
Solawechsel im Umlauf	0,00 EUR			(0)
			0,00	0
3a. Handelsbestand			0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten			8.657.376,87	8.790
Darunter:				
Treuhandkredite	8.657.376,87 EUR			(8.790)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			2.397.200,02	3.142
6. Rechnungsabgrenzungsposten			948.989,72	1.143
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		38.821.913,00		37.700
b) Steuerrückstellungen		1.130.659,01		1.266
c) Andere Rückstellungen		43.001.030,81		42.738
			82.953.602,82	81.703
8. (Weggefallen)				
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			0,00	0
10. Genusssrechtskapital			0,00	0
Darunter:				
vor Ablauf von zwei				
Jahren fällig	0,00 EUR			(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			235.000.000,00	210.000
12. Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital		0,00		0
b) Kapitalrücklage		0,00		0
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	354.907.847,53			350.929
cb) Andere Rücklagen	8.731.719,67			8.732
		363.639.567,20		359.661
d) Bilanzgewinn		3.603.571,26		3.979
			367.243.138,46	363.640
Summe der Passiva			5.953.814.527,75	5.842.851
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		96.737.331,34		87.967
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00		0
			96.737.331,34	87.967
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		254.823.171,81		188.591
			254.823.171,81	188.591

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

	EUR	EUR	EUR	2017 in TEUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	128.091.543,90			134.834
Darunter:				
abgesetzte negative Zinsen	2.096,62 EUR			(1)
aus der Abzinsung von Rückstellungen				
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	4.138.284,50			5.142
		132.229.828,40		139.976
		32.399.783,07		41.535
2. Zinsaufwendungen				
Darunter:				
abgesetzte positive Zinsen	2.612.143,60 EUR			(1.207)
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	3.472.035,70 EUR			(2.877)
			99.830.045,33	98.441
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		11.155.245,21		13.062
b) Beteiligungen		2.692.813,81		2.571
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.621.000,00		2.185
			15.469.059,02	17.818
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			0,00	0
5. Provisionserträge		46.979.796,48		46.547
6. Provisionsaufwendungen		2.894.948,67		2.212
			44.084.847,81	44.336
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands			0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge			11.068.399,50	7.131
Darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung	98,38 EUR			(0)
9. (Weggefallen)				
			170.452.351,66	167.725
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	58.417.434,65			61.123
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	17.747.682,55			16.670
Darunter:				
für Altersversorgung	7.028.036,04 EUR			(5.621)
		76.165.117,20		77.793
b) Andere Verwaltungsaufwendungen		34.077.119,63		32.648
			110.242.236,83	110.441
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			5.125.869,56	5.819
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			4.251.396,17	3.959
Darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung	727,75 EUR			(0)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		5.524.206,16		9.516
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		0,00		0
			5.524.206,16	9.516
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		86.014,13		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		0,00		1.123
			86.014,13	1.123
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			7.832,78	7
18. Zuführung zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken			25.000.000,00	25.000
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			20.214.796,03	14.105
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		16.182.283,81		9.677
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		428.940,96		450
			16.611.224,77	10.127
25. Jahresüberschuss			3.603.571,26	3.979
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr			0,00	0
			3.603.571,26	3.979
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
a) Aus der Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) Aus anderen Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
			3.603.571,26	3.979
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen				
a) In die Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) In andere Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
29. Bilanzgewinn			3.603.571,26	3.979

Verwaltungsrat und Vorstand

Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Klaus Schild (Vorsitzender)
Finanzbeamter i. R.

Benno Portmann (1. Stellvertreter)
Lehrer

Andreas Becker MdL (2. Stellvertreter)
Landtagsabgeordneter

Mitglieder

Peter Bender
Sparkassenangestellter

Christian Bugzel (ab 23.02.2018)
Stellv. Fachbereichsleiter Jobcenter

Christel Dymke (ab 23.02.2018)
Selbstständige Rechtsanwältin und Notarin

Lars Ehm
Leitender Ministerialrat

Michael Gundlach
Sparkassenangestellter

Hermann Hegemann (bis 31.03.2018)
Sparkassenangestellter

Rainer Kruck (ab 07.06.2018)
Sparkassenangestellter

Lothar Hegemann
Ehem. Landtagsabgeordneter

Steffen Kochems
Sparkassenangestellter

Joachim Lehmann
Betriebsratsvorsitzender

Lambert Lütkenhorst
Bürgermeister i. R.

Kurt Maurer
Sparkassenangestellter

Andreas Schlüter
Geschäftsführer Klinikverbund

Lothar Schubert (ab 23.02.2018)
Controller i. R.

Cay Süberkrüb
Landrat des Kreises Recklinghausen

Martin Zill
Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Cay Süberkrüb
Landrat des Kreises Recklinghausen

Beratende Teilnahme gemäß § 10 Abs. 4 SpkG

Werner Arndt
Bürgermeister der Stadt Marl

André Dora
Bürgermeister der Stadt Datteln

Rajko Kravanja
Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel

Nicole Moenikes
Bürgermeisterin der Stadt Waltrop

Tobias Stockhoff
Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Fred Toplak
Bürgermeister der Stadt Herten

Carsten Wewers
Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde (stellv. Mitglied)

Vertreter des Vorstandes

(gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW)

Jürgen Hövener

Bernd Kurzweg

Olaf Meyer

Petra Schröder

Herausgeber

Sparkasse Vest Recklinghausen,
Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen
Der Vorstand
Dr. Michael Schulte, Vorsitzender
Dr. Peter Lucke
Armin Zimmermann
Christian Zumschilde, stellvertretendes Mitglied

Redaktion

Sophia Tillmann, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)
Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen
Geschäftspolitischer Teil:
Guido Brand, Sparkasse Vest Recklinghausen

Gestaltung

Johanna Lucke, freie Grafikerin, Düsseldorf
Torben Sauerwald, Sparkasse Vest Recklinghausen

Lektorat

Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf

Druck

Blömeke Druck SRS GmbH, Herne

