

**Bewegen  
ist einfach.**



Sparkasse  
Vest Recklinghausen



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

Recklinghausen, im Juni 2017

Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

wir leben in bewegten Zeiten. Ganz gleich wohin wir blicken, die Welt ist in Bewegung. Was liegt also näher, als das Thema einmal intensiver zu beleuchten. Auf den folgenden Seiten finden Sie Geschichten über Menschen und Unternehmen, die in Bewegung sind. Wir treffen Unternehmer, die sich in hochdynamischen Märkten behaupten. Spezialisten, die sich der Beweglichkeit des menschlichen Körpers widmen. Und Ingenieure aus dem Vest, deren kinetische Technik weltweit gefragt ist.

Die Protagonisten gewähren Ihnen und uns interessante Einblicke in unterschiedlichste Branchen und Themen. Dabei wird sichtbar, wie vielfältig dieser Begriff ist. Es geht um mehr als nur die Bewegung von A nach B. Die griechische Philosophie spricht davon, dass »alles fließt«, eine Metapher für die Prozesshaftigkeit der Welt. Bewegung meint Wandel. Sie erzeugt gleichermaßen Reibung wie Neues. So gedacht, wird sie zur Haltung: Die Menschen, über die Sie lesen, sind im wahrsten Sinne des Wortes beweglich.

Der Jahresbericht bringt eine lebendige Wirtschaft und Kultur im Vest zum Ausdruck. Gleichzeitig dokumentiert er unsere Arbeit, die ihren Teil zum regionalen Leben beiträgt. Die insgesamt positive Entwicklung und die guten Geschäftszahlen verdanken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mehr noch verdanken wir sie Ihnen, unseren Kundinnen und Kunden. Deshalb räumt unser Bericht Ihren Geschichten weit mehr Platz ein als den Zahlen.

Nach wie vor zählt für uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit von Mensch zu Mensch. Sie bringen uns dieses Vertrauen entgegen. Dafür danken wir Ihnen sehr und möchten Ihnen auch in Zukunft ein guter Partner sein. Zwar steht die Sparkasse zunächst für Zuverlässigkeit und Sicherheit, um diese in Zukunft zu gewährleisten, muss sich aber auch die Sparkasse bewegen und verändern. Deshalb versprechen wir Ihnen, dass wir für Sie beweglich bleiben.

Ihre

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde



## Die Sparkasse Vest Recklinghausen – agil und stabil im intensiven Wettbewerb.

Bankenregulierung und Niedrigzins bedrohen nach wie vor das Geschäftsmodell der Sparkassen und Banken. Daneben gibt es weiteren Veränderungsdruck durch die voranschreitende Digitalisierung der Branche. Auch die Sparkasse Vest Recklinghausen ist hiervon betroffen. Dr. Michael Schulte, Vorsitzender des Vorstandes, sieht die Sparkasse Vest hierfür gut aufgestellt.

*Herr Dr. Schulte, die Sparkassen und Banken leiden unter der europäischen Bankenregulierung, wie stehen Sie zu den europäischen Entwicklungen?*

Sie haben Recht: Wir leiden unter mancher Maßnahme der europäischen Bankenaufsicht, aber weder unter der Bankenaufsicht insgesamt noch unter der Europäischen Union oder gar unter Europa. Auch wenn ich bei politischen Äußerungen in meiner Funktion eigentlich Zurückhaltung wahre, möchte ich hier eben doch ein klares Bekenntnis zu Europa formulieren. Insofern sehe ich zwar manche Entwicklung mit Sorge, aber der Ausgang der Wahlen in Frankreich und den Niederlanden oder der wenn auch knappe Ausgang der Präsidentschaftswahlen in Österreich stimmen mich optimistisch, dass die Mehrheit der Menschen sich der Vorteile der Zusammenarbeit und des Zusammenhaltes in Europa sehr bewusst ist. Dies hat nicht nur mit dem globalen Wettbewerb zu tun, sondern besonders mit dem Umstand, dass uns die europäische Integration über 70 Jahre Frieden nicht nur in Deutschland, sondern in fast ganz Europa bescherte.

*Die Sparkasse handelt unter sich verändernden Rahmenbedingungen, zu denen gehört insbesondere auch die Regulatorik.*

Hier muss man zwischen der eigentlichen Bankenaufsicht, der europäischen Zinspolitik und dem Verbraucherschutz differenzieren. Bei der Bankenaufsicht sind Stichworte wie Basel III bzw. IV, neue Kennziffern, wie die Liquidity Coverage Ratio (LCR), oder auch die Europäische Bankenunion mit dem europäischen Bankenabwicklungsfonds und der europäischen Einlagensicherung wichtige, aber auch belastende Themen. Allein der europäische Bankenabwicklungsfonds und die europäische Einlagensicherung kosten uns jedes Jahr 2 Mio. EUR. Dabei werden diese Einrichtungen wohl vor allem zur Abdeckung der Risiken international tätiger Banken benötigt und nicht für regional gebundene Sparkassen, die im Übrigen über ihr bewährtes, eigenes Sicherungssystem verfügen. Oder die steigenden Eigenkapitalanforderungen, die sich aus dem Supervisory Regulation and Evaluation Process (SREP) ergeben. Zur Abdeckung dieser Anforderungen ist auch in den kommenden Jahren zusätzliches Eigenkapital aus der Thesaurierung versteuerter Gewinne zu bilden. Und natürlich steigen diese Anforderungen im Gleichschritt mit unserem hoffentlich auch künftig guten geschäftlichen Wachstum weiter an. Auch das zeigt, wie anspruchsvoll unser Handlungsbedarf ist.

Nachdem Herr Draghi am 16. März 2016 mit der Senkung des Leitzinses auf null und der Absenkung des Einlagenzinses für Banken auf  $-0,40\%$  die Zinsen für

Geldanlagen quasi abgeschafft hat, belastet dieses extreme Niedrigst-Zinsniveau immer stärker den Zinsüberschuss der Sparkasse und damit unsere Hauptertragsquelle. Eine Entwicklung, die im Übrigen alle Banken trifft – die regionalen Institute wie Sparkassen und Volksbanken allerdings besonders.

Die Zahlungsdienstleisterrichtlinie, MiFID II oder die Wohnimmobilienkreditrichtlinie sind Themen des europäischen Verbraucherschutzes, die durch den deutschen Gesetzgeber in nationales Recht umgesetzt werden und die ebenfalls die Ertragslage der Sparkasse belasten.

Ich bedauere, dass wir mit Blick auf die Stabilisierung der Ertragssituation gezwungen sind, auch sehr unpopuläre Maßnahmen umzusetzen. Aber, um es mit den Worten von Dr. Andreas Dombret aus dem Vorstand der Deutschen Bundesbank mit Blick auf die gesamte Branche zu sagen: »Ein Aussitzen der derzeitigen Lage wäre verantwortungslos und für manche Institute sogar gefährlich.« Wir sehen die extrem expansive Geldpolitik sehr kritisch, da sie völlig falsche Anreize setzt. Wenn Staaten für mehr Kreditaufnahmen und eine steigende Verschuldung zu Lasten nachfolgender Generationen sogar mit negativen Zinssätzen belohnt werden, dann kann das nicht richtig sein. Jede verantwortungsvolle Haushaltspolitik wird damit im Ansatz konterkariert.

Darüber hinaus steigt das Risiko von Preisblasen an den Finanz- und Immobilienmärkten, verbunden mit den krisenhaften Folgen, wenn diese platzen. Früher haben wir vom risikolosen Zins an den Kapitalmärk-

ten gesprochen, heute ist daraus leider ein zinsloses Risiko geworden. Niemand kann heute seriös sagen, welche negativen Kollateralschäden diese Politik des extrem billigen Geldes noch haben wird und vor allem, welches Ausmaß diese Kollateralschäden haben werden. Ich vermute allerdings, dass sie erheblich sein werden.

Ich nehme jedoch wahr, dass die Stimmen zunehmen, die eine Regulierungspause fordern. Die ein Innehalten empfehlen, um zu sehen, was die seit der Finanzmarktkrise rollende Regulierungsflut an Risiken und Nebenwirkungen mit sich bringt.

*Verzerren diese Ereignisse den Wettbewerb zu Lasten der Sparkassen?*

Auf die besonderen Wirkungen der Regulierungen auf Sparkassen und Volksbanken bin ich an vielen Stellen eingegangen. Auch auf die enthaltene Ungerechtigkeit, schließlich waren weder Sparkassen noch Volksbanken maßgeblich für die Finanzmarktkrise verantwortlich. Aktuell sehe ich unsere Wettbewerbsposition aber trotz der Verzerrungen in den letzten Jahren noch nicht gefährdet.

Sicher profitieren wir davon, dass manche Wettbewerber sich aus ganzen Städten oder Stadtgebieten zurückziehen. In Recklinghausen gibt es z. B. seit einigen Jahren keine HypoVereinsbank, seit Anfang letzten Jahres keine Nationalbank und in Recklinghausen-Süd seit Mitte letzten Jahres auch keine Commerzbank mehr. Die Deutsche Bank zieht sich aus Marl, Herten und Waltrop



zurück. Das muss man sich einmal vorstellen. Eine Stadt in der Größenordnung von Marl bietet für eine Filiale der Deutschen Bank nicht mehr hinreichend Potential!

Zur aktuellen Strategie der Deutschen Bank gehören auch die Reintegration der Postbank in den Konzern und die Durchführung einer Kapitalerhöhung über mehr als 8 Mrd. EUR. Es war die fünfte Kapitalerhöhung seit der Finanzmarktkrise. Damit hat die Deutsche Bank ihre Aktionäre mit fast 32 Mrd. EUR zur Kasse gebeten, d.h. dringend benötigtes neues Eigenkapital eingefordert. Darüber hinaus schließt sie knapp 200 Filialen und baut viele tausend Stellen ab. Die Commerzbank baut ebenfalls mehrere tausend Arbeitsplätze ab und wird – da bin ich mir sicher – auch weitere Filialen schließen. In Sachen Kapitalerhöhungen toppt die Commerzbank die Deutsche Bank sogar noch. Sage und schreibe neun Mal hat sie ihre Aktionäre seit der Finanzmarktkrise um neues Eigenkapital gebeten. Ich stelle mir gerade vor, was unsere Träger sagen würden, wenn wir von ihnen einige Mio. EUR frisches Eigenkapital haben wollten. Bisher hat die Sparkasse die steigenden Eigenkapitalanforderungen auch in einem schwierigen Marktumfeld Gott sei Dank aus eigener Kraft stemmen können.

Natürlich sind es aber nicht nur die Großbanken, die Handlungsbedarf sehen. So fusionieren in unserem näheren Umfeld aktuell z.B. die Volksbanken in Dorsten und Kirchhellen/Bottrop sowie die Volksbanken Haltern und Lüdinghausen. Anfang des Jahres ist auch die Zahl der bundesweit selbstständigen Sparkassen erstmals unter 400 gesunken. Wir mussten ebenfalls

unpopuläre Maßnahmen ergreifen. So haben wir, wie wohl inzwischen die meisten Kreditinstitute, die Kontoführungspreise erhöht. Und auch wir schließen Filialen. Bei unserer Kundschaft und in der Öffentlichkeit sind wir mit diesen Maßnahmen jedoch auch auf Verständnis gestoßen. Im Ergebnis sehen wir uns dank dieser Maßnahmen im Wettbewerbsumfeld und vor dem Hintergrund der schwierigen Rahmenbedingungen für die Zukunft gut gerüstet.

*Die Sparkasse hat einen öffentlichen Auftrag. Was bedeutet dieses Umfeld für diesen besonderen Auftrag?*

Auch wenn wir uns wie jedes andere Kreditinstitut im normalen Wettbewerbsumfeld am Markt behaupten müssen, haben wir einen öffentlichen Auftrag. Die Gewinnmaximierung ist bei uns nicht der Hauptzweck. So heißt es im Gesetz (§2 SpkG NW): »Die Sparkassen haben die Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft, insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers, zu dienen. Die Sparkassen stärken den Wettbewerb im Kreditgewerbe. Sie fördern die finanzielle Eigenvorsorge 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.«

Als größter Finanzier des Mittelstandes in unserer Region hat die Sparkasse Vest sich auch 2016 gut entwickelt. Die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige lagen wiederum über 300 Mio. EUR.



Die Kreditbestände unserer Firmenkunden konnten mit +5,2% kräftig zulegen und überstiegen erstmals die 2-Mrd.-EUR-Grenze. Sicher hat dazu auch das extrem niedrige Zinsniveau beigetragen. Was uns im Kreditgeschäft also durchaus freut, bereitet uns im Einlagengeschäft deutliche Sorgen. So kommen wir inzwischen in speziellen Situationen nicht mehr um Verwahrentgelte, d.h. negative Zinsen, für hohe Firmenkundeneinlagen herum.

In der Öffentlichkeit werden auch immer mal wieder Verwahrentgelte für Privatkunden diskutiert. Einzelne Institute, insbesondere aus dem Bereich der Volksbanken, gehen solche Wege inzwischen bei größeren Vermögen. Wir hoffen, dies langfristig vermeiden zu können. Denn damit wäre das Geschäftsmodell Bank bzw. Sparkasse quasi auf den Kopf gestellt. Wir werden alles versuchen, um unsere Kosten in Form von Negativzinsen nicht an unsere Privatkunden weitergeben zu müssen. Dies ist auch ein Grund, warum wir an anderen Stellen, wie bereits erwähnt, unpopuläre Maßnahmen getroffen haben.

Auch in der Rolle als Arbeitgeber sehen wir uns im Rahmen des öffentlichen Auftrages in der Pflicht. Langfristig wird die Anzahl der Beschäftigten jedoch auch in der Sparkasse Vest sinken. Aber es ist für uns selbstverständlich, in notwendigen Umstrukturierungsprozessen keine betriebsbedingten Kündigungen auszusprechen. Im Gegenteil, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter qualifizieren sich für die Zukunft, für den Umgang mit neuen Technologien und neuen Produkten im Finanzdienstleistungssektor. Dies wirkt natürlich

auch in der Region, nicht nur in Form von Kaufkraft. Im letzten Jahr hat die Sparkasse beispielsweise 10,5 Mio. EUR Lohnsteuer für ihre Mitarbeiter an die Finanzämter überwiesen, die selbstverständlich durch die Sparkasse erst erwirtschaftet werden mussten. Darüber hinaus betrug der Aufwand für die Ertragssteuern der Sparkasse selbst 20,6 Mio. EUR. Einen weiteren Umstand möchte ich besonders betonen: Wir stehen allen Bevölkerungsschichten mit unseren Leistungen zur Verfügung. So haben wir 2016 das Basiskonto eingeführt, das unser bereits seit vielen Jahren bestehendes Guthabenkonto abgelöst hat und für in finanzieller Hinsicht schwächere Bevölkerungskreise zur Verfügung steht. Wir treten allen Kunden mit der gleichen Freundlichkeit und mit der gleichen Einstellung gegenüber. Antrieb für diese Haltung ist nicht allein der öffentliche Auftrag, sondern unsere innere Überzeugung. Mittlerweile führen wir über 23.000 dieser Basis- bzw. Guthabenkonten. Und es macht mich schon betroffen, wenn Vertreter von Wohlfahrtsverbänden zu mir sagen: »Bei euch kriegen die Kunden ja dieses Basiskonto! In anderen Instituten werden sie weggeschickt.« Das unterstreicht sehr deutlich, dass wir anders sind.

*Abschließend: Wo sehen Sie die Sparkasse in den nächsten Jahren?*

Wir blicken zuversichtlich nach vorne. Denn wir agieren aus einer Position der Stärke heraus. In ihrer 162-jährigen Geschichte war die Sparkasse Vest noch nie so stark wie heute! Beleg hierfür sind der Rekordmarktanteil von 55% im Privatkundengeschäft und die hohe Zufriedenheit unserer Kunden. So gehört die Sparkasse

Vest laut Focus (Nr. 9/2017, S. 116 f.) auch 2017 zu den 72 Kreditinstituten in Deutschland mit der höchsten Kundenzufriedenheit. Belegt ist auch unsere interne Finanzstärke, so beträgt beispielsweise die aufsichtsrechtliche Gesamtkapitalquote über 16%. In den 162 Geschäftsjahren gab es immer wieder Veränderungen, Neuerungen und Herausforderungen. Die Sparkasse Vest ist aus ihnen immer gestärkt hervorgegangen. Das konnte nur gelingen, weil die Sparkasse immer modern war. Sie war immer auf der Höhe der Zeit! Und das war sie nur, weil sie sich im Laufe der Jahrzehnte immer wieder verändert hat, weil sie sich bewegt hat. Weil engagierte, kompetente und kreative Mitarbeiter Marktchancen erkannt und die Sparkasse weiterentwickelt haben. Veränderungen gehören also zur Geschichte der Sparkasse wie das Geld und das Sparkassenbuch. Hätte die Sparkasse sich nicht verändert – da bin ich mir sehr sicher –, es gäbe sie heute längst nicht mehr.

Und wir fühlen uns dieser Region und der heimischen Wirtschaft weiter aufs Engste verbunden. Wir wollen auch in Zukunft der verlässliche und stabile Partner der Menschen und der Unternehmen in unserer Region sein und die wirtschaftliche Entwicklung hier aktiv begleiten. Unser gutes Ergebnis 2016 ist für uns Bestätigung und Ansporn, unsere nachhaltig ausgerichtete Geschäftspolitik auch im 163. Geschäftsjahr der Sparkasse weiter fortzusetzen. ■



# Vor 50 Jahren fiel die Zinsbindung

12|13

1967 machte Finanzminister Karl Schiller den Weg frei für marktwirtschaftlichen Wettbewerb in der Kreditwirtschaft. Eine treibende Kraft dahinter waren die Sparkassen und die öffentlich-rechtlichen Banken.

Spätestens seit die Europäische Zentralbank die Zinssätze auf Talfahrt schickt, ist das Thema »Zinsen« in aller Munde. Vor allem Sparer leiden unter den Niedrigzinsen. Aber auch die Kreditinstitute spüren deren negative Effekte. Vor 50 Jahren standen die Zinsen aus einem anderen Grund im Zentrum des Interesses: Zum 1. April 1967 hob Bundeswirtschaftsminister Karl Schiller die staatliche Zinsverordnung auf und machte den Weg frei für den marktwirtschaftlichen Wettbewerb in der Kreditwirtschaft.

## **Wettbewerb bis dahin ausgeschaltet**

Er beendete damit ein Kapitel der deutschen Finanzgeschichte, das nach der Bankenkrise von 1931 begonnen hatte. 1932 hatten die Spitzenverbände der Kreditwirtschaft

ein Haben- und ein Sollzinsabkommen geschlossen, die alle Kredite und Einlagen mit einer Laufzeit bzw. Kündigungsfrist von bis zu vier Jahren betrafen. Sie wurden vom Reichskommissar für das Bankgewerbe genehmigt und damit allgemein verbindlich. Seither beruhten die Zinssätze auf einer staatlich sanktionierten Vereinbarung zwischen den Branchenverbänden. Der Wettbewerb war ausgeschaltet.

Diese Regelung wurde 1934 in das Kreditwesengesetz übernommen und blieb bis zu dessen Reform 1961 gültig. Das neue KWG ermächtigte das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, Zinsverordnungen zu erlassen, und räumte den Verbänden nur noch ein Anhörungsrecht ein. Die Einführung der Zinsbindung war wirtschaftspolitisch



Ludwig Poullain (links) war Anfang der 1960er Jahre Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Recklinghausen und 1969 Präsident des deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Zu sehen ist er hier mit Bundesfinanzminister Karl Schiller (rechts) und mit einer Sparkasslerin beim Sparkassentag in Karlsruhe 1969.

motiviert gewesen. Sie sollte die Herbeiführung eines konjunkturpolitisch gewünschten Zinsniveaus unterstützen. Bei der KWG-Reform 1961 sprachen auch aufsichtspolitische Erwägungen für eine Beibehaltung der Zinsreglementierung: Man wollte verhindern, dass ein zinsgetriebener Wettbewerb um Einlagen die Ertragslage der Kreditinstitute destabilisierte.

### **Sparerfreundliche Zinsen anbieten**

Wer glaubt, dass vor allem die privaten Banken gegen die Zinsbindung Sturm liefen, irrt. Es waren vielmehr Sparkassen und öffentlich-rechtliche Banken, die schon früh eine Liberalisierung und die Einführung marktwirtschaftlicher Verhältnisse forderten. Ihnen ging es darum, sparerfreundlichere Zinsen

anbieten zu können. Das Ende der staatlichen Zinsfestlegung kam in mehreren Schritten: 1965 wurde die Zinsbindungsfrist von vier auf zweieinhalb Jahre verkürzt. 1966 wurden die Zinsen für Termineinlagen von mehr als 1 Mio. D-Mark freigegeben. 1967 fiel die Zinsverordnung gänzlich fort. Allerdings sprachen die Spitzenverbände der Banken und Sparkassen noch einige Jahre unverbindliche Zinsempfehlungen aus.

Die Zeitschrift »Sparkasse« wertete die Aufhebung der Zinsverordnung als Erfolg der öffentlich-rechtlichen Kreditwirtschaft und ihres öffentlichen Auftrags: »Die Frage der Zinsliberalisierung war ein Test dafür, wie viel Freiheit wir in der Wirtschaft noch haben wollen. Es waren die öffentlichen Institute, die

keinen Zweifel an den marktwirtschaftlichen Grundsätzen aufkommen ließen, auch wenn ihnen diese Konsequenz vorübergehend geschäftliche Schwierigkeiten machen könnte. Ihre liberale und soziale »Ideologie« hat sich wieder einmal als wirksames Korrekturlement in der Wirtschaftspolitik erwiesen.« ■

# Auf zu neuen Wegen!

14 | 15

So könnte das Motto von Christoph Zimmermann lauten. Im Zahlungsverkehr ist man ständig in Bewegung, die Digitalisierung verlangt Geschwindigkeit und Umsicht. Sein Team und er halten Schritt.

Die Firmenkunden auf dem Weg der Digitalisierung unterstützen: Das ist einer der Schwerpunkte der Arbeit im Bereich »Payments & Services – Electronic & Mobile Banking«. Die Aufgaben sind so zahlreich wie die Schnittstellen zu anderen Abteilungen. So ist Christoph Zimmermann in viele verschiedene Aktivitäten eingebunden. Bereichsübergreifende Absprachen im Rahmen der Projektarbeit stehen auf der Tagesordnung. Laufend ändern sich Anforderungen. Dem muss man gerecht werden. Das geht nur in Zusammenarbeit mit allen Betroffenen.

Die technischen Anforderungen im elektronischen Zahlungsverkehr ändern sich in immer kürzeren Zeitabständen. So muss das Team immer up to date sein: Das eigene Wissen immer auf dem aktuellen Stand

halten und die für Kunden und Sparkasse relevanten Dinge im ständig fließenden Informationsstrom identifizieren. Neue Technologien müssen für den Einsatz beim Kunden und in der Sparkasse vorbereitet und prozessgerecht eingeführt werden. Gerade in den Bereichen Online-Banking und Internetsicherheit ist das eine echte Aufgabe.

Aber es gibt auch Konstantes: »Ich erinnere mich an einen Firmenkunden, den wir schon seit zwanzig Jahren begleiten – von der Steinzeit ins Weltall ...«, scherzt Christoph Zimmermann. Das Team unterstützt ihn. Seine hohe Fachkompetenz schätzen die Firmenkunden und die Kollegen. Man kennt sich seit Jahren. Das reduziert den Abstimmungsbedarf und hilft bei der schnellen und kompetenten Prob-

lemlösung. Die Kundenhotline ist entgegen dem allgemeinen Trend zum Outsourcing nach wie vor mit eigenen Mitarbeitern besetzt. Für Christoph Zimmermann ist das ein wichtiger Bestandteil im Unterstützungsangebot für Kunden. Gerade in Zeiten des immer schneller werdenden Wandels. Das ist effizient eingesetzte Arbeitskraft zum Nutzen für beide Seiten. Das Feedback seitens der Kunden ist eindeutig.

Auch intern tut Informationsarbeit not. Die zahlreichen Informationen, Neuerungen und Zusammenhänge müssen gefiltert und für die Kollegen aufbereitet werden. Denn nur wer kompetent ist, kann kompetent beraten. Man muss ja nicht alles selbst ausprobieren, aber ein solides, umfangreiches Wissen ist unumgänglich. Wenn es denn doch



Christoph Zimmermann  
Abteilungsleiter Payments  
und Services



zu sehr ins Detail geht, hilft das Team von Christoph Zimmermann weiter und man trifft sich beim Kundentermin.

Angefangen hat Christoph Zimmermann 1987 mit der klassischen Ausbildung zum »Sparkassen-Kaufmann«. Er befand sich »zur rechten Zeit am rechten Ort«, sagt er, als er in den Bereich »electronic banking« (so hieß der Bereich damals) wechselte. Diesem Themenfeld ist er bis heute treu geblieben und steht inzwischen einem siebenköpfigen Team vor. In diesem Jahr ist er bereits seit dreißig Jahren dabei.

Das Team gibt es nicht nur innerhalb des Arbeitsalltags. »Es ist wichtig, die Kollegen auch außerhalb der Sparkasse zu erleben.« So schätzt er die gemeinsamen Unter-

nehmungen, sei es die Fahrradtour in der Umgebung oder das gemeinsame Grillen im eigenen Garten, Teambuilding und gemeinsame Freizeitgestaltung.

Die Sparkasse spielt – auch im Internet und im Zahlungsverkehr – ganz vorne mit und ist bei vielem Innovationsführer. Das Angebot an Zahlungsverkehrslösungen und Bezahlverfahren kann sich sehen lassen und ist absolut auf der Höhe der Zeit. Durchdachte Lösungen sind besser als Schnellschüsse. Für jeden Firmenkunden gelten andere Voraussetzungen. Das ist ein wichtiger Grundsatz bei der gemeinsamen Erarbeitung von individuellen Lösungen. So gelingt nachhaltiger Erfolg, der eine langfristige und für beide Seiten Gewinn bringende Geschäftsbeziehung sichert.

»Bewegung ist der Übergang von etwas Möglichem in etwas Wirkliches.« Was soll man da noch hinzufügen? ■

# Einfach loslaufen

Katja Düppe kommt aus Henrichenburg. Von dort bis zur Hauptstelle der Sparkasse in Castrop-Rauxel sind es nur wenige Kilometer. Dennoch kommt die gebürtige Castroperin mit dem Auto zur Arbeit. Warum? Sie ist Mutter, Geschäftsstellenleiterin, Vertriebscoach und arbeitet bei zahlreichen Projekten mit. Und das mit einem Arbeitszeitfaktor von 90 Prozent. »Da muss ich einfach beweglich bleiben und schnell von A nach B kommen«, erzählt sie uns im Interview.

»Ich bin nun seit 23 Jahren bei der Sparkasse. Damals habe ich mit der Ausbildung bei der Sparkasse Castrop-Rauxel angefangen. Danach habe ich den klassischen Weg über Service und Beratung gemacht, bevor ich dann 2000 den Sparkassen-Betriebswirt abgeschlossen habe«, erzählt Katja Düppe, Leiterin der Hauptstelle in Castrop-Rauxel.

Nach einem guten Jahr in der damaligen Wertpapier- und Vermögensberatung merkte sie jedoch schnell, dass ihr das »Drumherum« in der Geschäftsstelle fehlte. So folgte die stellvertretende Leitung in der Filiale am Engelsburgplatz und schließlich übernahm sie 2005 die Geschäftsstellenleitung in der Geschäftsstelle in Rauxel. »Nach gut 10 Jahren in Rauxel kam für mich die Zeit für etwas Neues. Ich

brauchte eine Veränderung und da war für mich klar, es sollte eine Hauptstelle sein.«

Seit 2016 leitet Katja Düppe nun die Hauptstelle in Castrop-Rauxel. Dort führt sie 23 Mitarbeiter und 2 Auszubildende, die sie täglich fordern. Aber auch einen eigenen Kundenteam betreut sie hier noch und sagt: »Ich halte das persönlich für sehr wichtig. Wenn ich keine Kunden mehr betreue, komme ich mit den Jahren schnell raus.« Gerade beim Thema Qualität in der Beratung will sie für ihre Mitarbeiter Vorbild sein und authentisch bleiben.

Dabei kommt ihr auch ihre Ausbildung als Vertriebscoach zugute. Die Einbindung in Auszubildenden-Auswahlverfahren oder Personalentwicklungsseminare lässt sie

über den Tellerrand schauen und immer wieder neue Eindrücke und Ideen gewinnen. »Ich fördere jeden Mitarbeiter und biete allen an, meine Hilfe als Coach in Anspruch zu nehmen«, so Katja Düppe.

Ihre Mitarbeiter mitzunehmen, zu motivieren und Ihnen Feedback zu geben ist ihr dabei sehr wichtig – immer unter der Berücksichtigung der jeweiligen Stärken und Schwächen. Aber auch für fachliche Fragen steht sie ihrem Team zur Seite. Gerade in einer Zeit, in der sich immer schneller viel verändert, sieht sie es als ihre Aufgabe an, Themen und Informationen vorzubereiten und zu filtern. »Ich muss schon selbst gut auf dem Laufenden bleiben – und das in allen Bereichen. Nehmen wir mal die neuen technischen Möglichkeiten: Das Thema Digitalisierung





schreitet schnell voran. Das sehen wir zum Beispiel an neuen Services wie Kwitt und Fotoüberweisung. Das ist ein großes Themengebiet, das wir zunehmend abdecken, weil auch die Kundenerwartungen steigen. Die Kunden entscheiden, wo sie welche Leistungen wie in Anspruch nehmen möchten. Da müssen wir uns permanent weiterentwickeln.«

Für die Zukunft sieht die 43-Jährige weiterhin viel Bewegung in der Sparkasse. Die Wettbewerber und das anhaltende Niedrigzinsumfeld bleiben ebenfalls große Herausforderungen. »Hier gilt es, die Kunden davon zu überzeugen, dass wir als Sparkasse mit unserem Service und Beratungsangebot die Richtigen für sie sind. Im Vergleich zu anderen Banken sind wir in der Fläche gut vertreten.« Für das zweite Halbjahr

steht für Katja Düppe die Mitarbeit im Projekt Vertriebsstrategie der Zukunft an. Hier wird sie das Teilprojekt Zielplanungsprozess mitgestalten und ihre Erfahrungen aus der Praxis einbringen können.

Beruflich wünscht Katja Düppe sich derzeit keine andere Aufgabe. Auf unsere Frage, ob sie sich vorstellen könnte, in der Aus- und Fortbildung tätig zu sein, antwortet sie: »Ich bin ‚Allgemeinmedizinerin‘. Die Kombination, die ich hier habe, fühlt sich für mich perfekt an. Die Mischung aus Kunden, Mitarbeitern, Organisation und Prozessen. Aber auch das Führen an sich. Dinge zu gestalten und zu verändern – natürlich im bestmöglichen Sinne. Das ist mein Antrieb. Das bewegt mich. Ich bin auch erst ein Jahr hier und da ist noch viel Potenzial.«



Katja DÜppe, Geschäftsstellenleiterin der Sparkasse Vest Recklinghausen in Castrop-Rauxel

Um auch ihren privaten Verpflichtungen nachzukommen, sieht sie ihren Arbeitszeitfaktor von 90 Prozent als optimale Lösung. »Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist mir schon sehr wichtig. Durch die variable Arbeitszeit kann ich immer individuell schauen, wann ich wo gefordert bin. Hätte ich starre Arbeitszeiten, wäre das so nicht möglich. Mein Mann ist selbstständig. Er bringt unseren Sohn morgens in den Kindergarten. Aber auch die Oma übernimmt einen Tag. Da teilt man es dann so auf, dass es passt.«

Privat hält ihr 5-jähriger Sohn sie auf Trab. »Da ist man immer in Action und Bewegung. Egal ob Schwimmen oder Fahrradfahren. Sport kommt dabei nie zu kurz«, lacht Katja DÜppe. Sie selbst macht

einmal pro Woche Fitness. »Wenn es aber bald draußen heller wird, gehe ich auch gerne joggen. Wir wohnen in Henrichenburg direkt am Kanal. Da kann ich mal eben die Schnürsenkel binden und einfach loslaufen«. ■



**Bewegen  
ist einfach.**

A photograph of two men in business suits standing in a hospital room. The man on the left is wearing a grey suit and a purple tie, while the man on the right is wearing a dark suit and a red and white striped tie. They are both smiling and appear to be in conversation. The background shows hospital equipment, including a light fixture and a patient bed covered with a green sheet.

# Wie rechnet sich ein Krankenhaus?

»Anders als ein gewöhnlicher Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb«, antwortet Peter Hutmacher, »es ist schon anspruchsvoll, der medizinischen Qualität, der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens, sensiblen ethischen Fragen und weit über 100.000 Patienten gerecht zu werden.«



Klinikum Vest GmbH  
in Recklinghausen



»Die Situation von Krankenhäusern hat sich in den vergangenen Jahren radikal verändert«, erzählt Peter Hutmacher weiter, »der Staat gibt weiterhin viele Rahmenbedingungen vor. Unsere Leistungen und Kosten verhandeln wir intensiver denn je mit den Krankenkassen. Doch gleichzeitig stehen wir heute mit anderen Kliniken in einem engen Wettbewerb.«

Peter Hutmacher führt die Geschäfte der Klinikum Vest GmbH. Zu ihr gehören das Knappschaftskrankenhaus in Recklinghausen und die Paracelsus-Klinik in Marl mit insgesamt 1.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Verbindung einzelner Häuser weist bereits auf eine veränderte Krankenhauslandschaft hin. »Für den Wandel ist mehr als nur ein Treiber verant-

wortlich«, sagt Peter Hutmacher, »einer davon ist zum Beispiel die Demografie. Die Menschen werden älter. Und mit dem Alter nehmen die Krankheiten zu.« So behandelte die Klinik im Jahr 2016 rund 31.000 Patienten stationär. Das waren 1.000 Patienten mehr als im Jahr 2015 und noch einmal 1.000 Patienten mehr als im Jahr 2014.

Dank der medizinischen Fortschritte verbringen Patienten weniger Zeit im Krankenbett. Die Verweildauer beträgt im Durchschnitt sieben Tage. Auf geriatrischen Stationen liegen die Menschen im Schnitt zwei bis drei Wochen. Im Rahmen der Geburtshilfe verlassen Frauen die Klinik meist nach drei Tagen. »Die Formel ist simpel«, sagt Peter Hutmacher: »Höhere Patientenzah-

len und häufigere Wechsel durch kurze Liegezeiten erfordern mehr Organisation.«

Die Länge der Klinikaufenthalte spielt darüber hinaus eine ökonomische Rolle. Denn sie werden in Deutschland für jedes Krankheitsbild in einem Leistungskatalog definiert. »Wir orientieren uns an diesen Korridoren«, beschreibt Peter Hutmacher, »wenn nun im Bundesdurchschnitt die Verweildauer sinkt, passen die Krankenkassen ihre Abrechnungsmodelle an. In der Folge müssen auch wir reagieren, um weiterhin wirtschaftlich zu arbeiten.«

»Die Verdichtung der Prozesse prägt unseren Alltag«, sagt er, »ebenso die stetige Konzentration unter den Krankenhäusern.« Die

## »Vor 20 Jahren überlebte nur jeder zehnte Patient einen Schlaganfall. Dank der Reaktionszeit der Rettungsdienste und der Exzellenz der medizinischen Versorgung überlebt heute jeder zweite.«

Peter Hutmacher, Geschäftsführer der Klinikum Vest GmbH

Schließungen und Fusionen sind den Qualitätsanforderungen, der Spezialisierung und nicht zuletzt der Wirtschaftlichkeit geschuldet. »Hier sehe ich noch kein Ende«, sagt der Geschäftsführer voraus, »denn gerade im Ruhrgebiet ist die Dichte an Kliniken enorm – bedingt durch die Ballung der Städte.«

Der Blick über die Landesgrenzen zeigt, wie die Zukunft aussehen könnte. In Dänemark zum Beispiel wird es künftig nur noch sechs große Krankenhauszentren geben. Die Standorte verteilen sich strategisch geplant im Land. Sie werden von Grund auf neu gebaut, damit über alle medizinischen Behandlungsfelder – von der Diagnostik bis zur Rehabilitation – effizient Hand in Hand gearbeitet werden kann. »Bei uns begegnen

viele Einrichtungen dem Thema Effizienz mit einer Verbundlösung«, sagt Ulrich Kirsch, »im Vest existiert kein einzelnes unabhängiges Krankenhaus mehr. Anders lässt sich den herrschenden Bedingungen nicht begegnen.« Ulrich Kirsch ist Peter Hutmachers Ansprechpartner bei der Firmenkundenbetreuung der Sparkasse.

Die Beratung der Sparkasse teilt sich hier in zwei Bereiche: Da ist zum einen das Team, das große Firmenkunden und Unternehmen berät. Zum anderen gibt es das Aufgabenfeld Spezialfinanzierung. Dort arbeiten Spezialisten für institutionelle Kunden, wie zum Beispiel Kommunen oder Krankenhäuser. Diesen Bereich leitet Ulrich Kirsch. Er schaut letztendlich auf ähnliche Entwicklungen wie sein Gegenüber

Peter Hutmacher. »Die Zeit der Generalisten ist passé«, sagt er, »als Finanzdienstleister bauen wir gezielt unsere Kompetenzen aus. Krankenhäuser bewegen sich in spezifischen Rahmenbedingungen und die müssen wir kennen, um für sie ein nutzbringender Partner zu sein.«

Peter Hutmacher zieht die Parallele am Beispiel der Abteilung Innere Medizin: »Das war in der Vergangenheit eine einzige große Abteilung. Dort behandelten Ärzte kardiologische, pneumologische und gastroenterologische Erkrankungen. Das ist heute unvorstellbar.« Das medizinische Wissen reicht mittlerweile sehr viel tiefer. Der einzelne Arzt deckt das Spektrum der inneren Medizin nicht länger ab. Patienten, die an Problemen



Ulrich Kirsch, Abteilungsleiter Spezialfinanzierungen der Sparkasse Vest Recklinghausen, Peter Hutmacher, Geschäftsführer, und Markus Frenz (von links)

mit der Lunge oder den Atemwegen leiden, behandelt ein Pneumologe. Der Wandel beeinflusst nicht allein die Medizin, sondern gleichermaßen die Verwaltungsstrukturen. Krankenhäuser firmieren heute als Gesellschaft mit einer Geschäftsführung an ihrer Spitze. Umgekehrt sehen Chefärzte nicht mehr nur auf die Medizin. Sie sind ebenso sensibilisiert für die betriebswirtschaftliche Gesundheit des Unternehmens Krankenhaus.

»Wir lösen die Herausforderungen nur als Team«, sagt Peter Hutmacher, »gerade die vielen neuen Aspekte, die früher kaum Bedeutung trugen.« Er kommt ein weiteres Mal auf die Demografie zurück: »Zehn Prozent aller stationären Patienten haben zum Beispiel einen demenziellen Hintergrund. Auf der geri-

atrischen Station liegt der Anteil nochmals höher. Technisch reagieren wir mit innovativen Konzepten, wie zum Beispiel einem elektronischen Hinlaufschutzsystem auf diese Anforderungen.

Um Stürzen vorzubeugen, fixierten Ärzte ältere Menschen früher im Bett. Später statteten die Pflegekräfte die Betten mit Gittern aus. Auf der neuen Geriatriestation lassen sich die Betten fast bis auf den Boden absenken. Fällt also jemand aus dem Bett, fällt er erstens nicht tief. Und weil der Bodenbelag über entsprechende Sensoren verfügt, wird auch zweitens sofort das Personal informiert.

Ethische Fragen spielen immer öfter eine Rolle im Krankenhausalltag. Die Abwägung von Machbarkeiten,



**»Aktuell finanzieren wir für das Klinikum Vest ein Parkhaus. Aber bei der Finanzierung ganzer Stationen – also medizinischer Schwerpunktthemen – ist es entscheidend, auch über die Ertragsmöglichkeiten solcher Schwerpunkte beraten zu können.«**

Ulrich Kirsch, Abteilungsleiter Spezialfinanzierungen der Sparkasse Vest Recklinghausen

deren Kosten und Nutzen stellt einen Balanceakt dar. »Ein Linksherzkathedermessplatz revolutioniert die Kardiologie«, nennt der Geschäftsführer ein Beispiel, »dort setzen Kardiologen auf minimal-invasivem Weg sogenannte Mitraclips ein. Der Eingriff rettet einem Menschen das Leben.«

Die Liste der Errungenschaften ist endlos. Offen bleibt, ob der Kreislauf aus Innovation, Kosten und Effizienz irgendwann an Grenzen stößt. Schließlich bewegt sich nicht allein die medizinische Versorgung auf einem außerordentlichen Niveau. Patienten liegen heute in Zwei- oder Dreibettzimmern. Auf den Komfortstationen des Klinikums wohnen Patienten in Einzelzimmern, die eher an ein Hotel erinnern als an ein Krankenlager.

Auf diesen Stationen unterscheiden sich nicht allein der Service und die Ausstattung der Zimmer von »normalen« Stationen. Die Klinik verbaute auch Besonderheiten wie Türklinken mit einer antibakteriellen Legierung. Auf deren Oberfläche überleben Keime maximal zwei Stunden. Was zunächst nach technischem Luxus klingt, steht in einem größeren Zusammenhang.

»Keime und Bakterien sind eigentlich ein selbstverständlicher Teil unserer Umwelt«, sagt Peter Hutmacher, »nur führte die breite Nutzung von Antibiotika – wie in der Haltung von Nutztieren – dazu, dass manche von ihnen inzwischen resistent sind und einige Antibiotika nicht mehr wirken. Im Ganzen betrachtet, besitzen wir keine Alternative, als den Fortschritt stetig voranzutreiben.« ■



Zahnarztpraxis  
Dr. Fleuter

# Geöffnet von sieben bis sieben

Vor etwas über einem Jahr nahm das Kompetenzzentrum Heilberufe der Sparkasse die Arbeit auf. Gemeinsam mit dem Leiter Thomas Friese besuchen wir zwei zufriedene Kunden, die Brüder Dr. Christian Fleuter und Dr. Martin Fleuter.

## »Branchenkenntnis dürfen Sie voraussetzen. Wir wissen wie eine Praxis funktioniert und bringen das Know-how über Fallzahlen, Abrechnungsmodalitäten und Niederlassungsgründungen mit.«

Thomas Friese, Leiter des Kompetenzcenters Heilberufe

Die Zahnarztpraxis der beiden Zahnärzte bietet den Patienten besondere Öffnungszeiten. Das Treffen mit Thomas Friese findet pünktlich zum Feierabend um 19:00 Uhr statt. »Die Sache mit den Öffnungszeiten war ursprünglich aus der Not geboren«, erzählt Christian Fleuter. Sein Vater eröffnete die Praxis im Jahr 1979. Später teilte er sich die Räume mit einer weiteren Zahnärztin. Als dann im Jahr 2005 noch sein Sohn Christian dazu stieß, wurde es etwas eng.

»Zu eng. Und so entstand der Gedanke, in einem Schichtsystem zu arbeiten – von 7:00 Uhr morgens bis 19:00 Uhr abends«, sagt Christian Fleuter. Letztlich fehlte ihnen trotz allem Platz. Als sie ein Jahr später die Chance nutzten, die Praxis zu vergrößern, entspannte sich die

Arbeitssituation. Bei dem Schichtsystem blieb es, denn die Patienten nahmen die Öffnungszeiten begeistert an. Die Ärzte rotieren mit ihren festen Teams durch die drei verschiedenen Schichten. »Das System befreit von dem üblichen Trott der Arbeitszeit«, sagt Martin Fleuter, »mit der Spätschicht verbinde ich ein ausgiebiges Frühstück. Umgekehrt lässt sich nach der Frühschicht mal etwas erledigen. Wer zum Beispiel ins Rathaus muss, braucht dann keinen Urlaub.« Das empfinden auch die Mitarbeiter als Vorteil.

Für Thomas Friese ist es in der Folge nicht so einfach, die beiden gemeinsam zu treffen. »Die Arbeitszeiten unserer Berater unterscheiden sich gar nicht so sehr von den Öffnungszeiten der Praxis«, sagt er, »mit dem Kompetenzcenter machen wir Ärz-

ten ein besonderes Serviceangebot. Das schließt die Termingestaltung ein.«

Die Sparkasse begleitet die Praxis noch nicht allzu lange. Die Entscheidung für das Institut fällte Christian Fleuter zu der Zeit, als er in die Praxis einstieg. Damals wünschte er sich ein Cerec. Mit dem Gerät lässt sich ein digitales 3D-Modell von Zähnen erstellen. Anschließend fräst die Maschine computergesteuert das passgenaue Ersatzteil aus einem Keramikblock.

»Meine erste Investition fiel mit fast 50.000 Euro gleich relativ hoch aus. Außerdem stand ich unter Zeitdruck«, erinnert er sich. Damals machte die Sparkasse nicht nur das beste Angebot. Die übrigen Banken taten sich schwer, Christian Fleuter



Thomas Friese, Leiter des Kompetenzzentrums Heilberufe, Dr. Christian Fleuter und Dr. Martin Fleuter (von links)

kurzfristig zu helfen. Mittlerweile steht das neueste Cerec-Modell in der Praxis und mit Thomas Friese haben die Ärzte einen Ansprechpartner, der sofort wusste, was ein Cerec ist.

»Er wusste nicht nur, was ein Cerec ist, sondern auch, wie wir steuerlich am besten mit der Anschaffung umgehen«, lacht Martin Fleuter. »Auch wir sind Spezialisten«, antwortet Thomas Friese, »sonst könnten wir uns die Bezeichnung Kompetenzzentrum kaum auf die Fahne schreiben.«

Mit dem ersten Cerec wechselte Familie Fleuter aufgrund der guten Erfahrung geschlossen zur Sparkasse. Als später die Idee entstand, die Praxis um eine Etage zu vergrößern, fand man gemeinsam eine Lösung für die Finanzierung. »Grundsätzlich war die Idee mit der zweiten Etage

gut«, beginnt Martin Fleuter, »doch einige Aspekte lassen sich in dem bestehenden Umfeld nicht realisieren.« Sein Arbeitsschwerpunkt, die Oralchirurgie, verlangt mehr Platz. Der Praxis fehlt zum Beispiel ein moderner OP-Raum mit Arzt- und Patientenschleuse sowie ein passender Aufwachraum. Daher schielte Christian Fleuter bereits vor rund fünf Jahren zum ersten Mal nach dem Grundstück auf der gegenüberliegenden Straßenseite. »Es gehörte zu einer Insolvenzmasse, was den Kauf in die Länge zog. Doch Ende des Jahres 2014 war es dann so weit«, erzählt er. Wiederum finden die Ärzte mit der Sparkasse den richtigen Partner für ihre Neubau-Pläne.

Und die Pläne sehen mehr als viel versprechend aus. Die beiden Zahnärzte bauen eine vorbildliche Praxis

auf 450 qm Fläche. »Sie wird gut aussehen, mit schlichten, klaren Formen und sehr viel Fensterflächen«, beschreibt Christian Fleuter die Ideen, »gleichzeitig kommt sie ohne Treppen aus und ist barrierefrei zugänglich.« Die neue Praxis wird sieben Behandlungsräume und zwei Eingriffsräume (OPs) haben sowie einen großzügigen Wartebereich.

»Wir sind allerdings gut organisiert«, sagt Martin Fleuter, »so dass für die Patienten selten Wartezeiten entstehen.« Ende des Jahres 2017 wird es so weit sein. Dann trägt das Gebäude auf der Castroper Straße die Hausnummer 22. Für die Patienten bleibt die Praxis am gewohnten Standort. Das Praxisteam freut sich schon jetzt auf das neue Zuhause. Nichtsdestotrotz stellte der Schritt eine Herausforderung dar. »Das

## »Was uns an dem Kompetenzcenter der Sparkasse beeindruckt? Die betriebswirtschaftliche Beratung bekommen wir bei jeder anderen Bank, das Wissen um das Gesundheitssystem nicht. Schon gar nicht vor Ort im Vest.«

Dr. Christian Fleuter und Dr. Martin Fleuter

Studium bereitet nur auf den medizinischen Alltag vor, nicht auf den unternehmerischen«, sagt Christian Fleuter, der sich das betriebswirtschaftliche Wissen im Laufe der Jahre erarbeitete. »Schwieriger als das ist das Abrechnungsuniversum unseres Gesundheitssystems«, ergänzt sein Bruder, »das sich dazu noch regelmäßig ändert.« Während Christian Fleuter dem Gedanken, Arzt und Unternehmer zu sein, etwas abgewinnen kann, kann Martin Fleuter darauf gut und gern verzichten. Beide haben sich aus Faszination für den Beruf entschieden. »Es ist die Mischung aus akademischem Wissen und einem anspruchsvollen Handwerk, die den Beruf für uns ausmacht«, sagen sie unisono. Der Ältere der beiden, Christian Fleuter, begeistert sich zudem für die technischen Möglichkeiten. Sein Schwer-

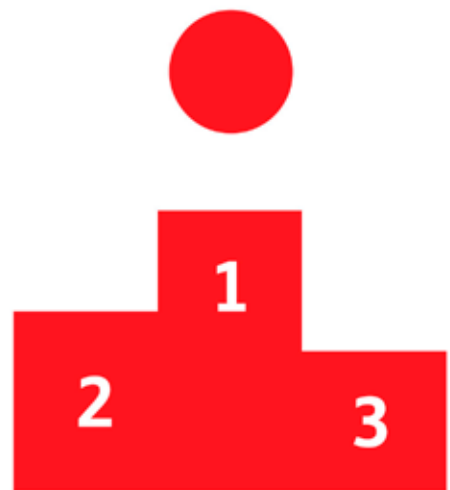
punkt liegt dementsprechend in der Prothetik. Hierzu zählen die digitale Zahnheilkunde, die prothetische Versorgung von Implantaten sowie die Endodontologie. Martin Fleuter ist hingegen Oralchirurg. Dies beinhaltet auch die Implantologie. Jedoch führte es Martin Fleuter nach seinem Studium zunächst in eine ganz andere Zahnarztwelt. Er arbeitete für die Hilfsorganisation Dentists for Africa vor Ort in Kenia.

»Zum Teil reisten wir dort mit einer mobilen Praxis durch das Land«, erzählt er, »und behandelten die Patienten in den Dörfern unter freiem Himmel.« Ein Patient lud die Zahnärzte aus Dankbarkeit zum Essen ein. Gemeinsam saßen sie am Abend in einer Lehmhütte im Kreis und aßen – in Kenia ein Festmahl – Reis mit Ziegenfleisch.

»Das entsprach zwar nicht europäischen Geschmacksvorstellungen«, schmunzelt Martin Fleuter, »es ist für mich aber bis heute ein Augenöffner, was meine Arbeit bedeuten kann.« Sein Bruder schließt an: »Eine Einladung zum Abendessen erwarten wir von unseren Patienten nicht. Doch manchmal wünsche ich mir, die Menschen würden auch hier eher auf das Gute sehen.«

Neulich erhielten sie von einem Patienten im Internet die denkbar schlechteste Note. »Natürlich anonym. Und nicht, weil er sich schlecht behandelt fühlte. Er musste aufgrund eines Notfalls 30 Minuten warten«, erzählt Christian Fleuter. »Glücklicherweise eine Ausnahme«, sagt Thomas Frieze, »das Profil der Praxis kann sich sehen lassen.« ■







Stage Kinetik  
in Castrop-Rauxel







m/s

Meter pro Sekunde, das ist die Maßeinheit, in der Pieter van Berkel und das Stage-Kinetik-Team denken. Ganz gleich, ob sie der Weltöffentlichkeit einen nagelneuen Sportwagen präsentieren sollen oder ob Helene Fischer mit ihrer Hilfe durch große Konzerthallen fliegen möchte.

»Peking, Genf, Los Angeles. Die Namen der Städte hören sich glamourös an. Doch vor Ort sieht es meist so aus: Flughafen, Hotel, Halle, Hotel, Halle, Hotel, Halle, Flughafen. Ich habe kaum eine Ahnung davon, wie die Stadt Los Angeles ist.«

Pieter van Berkel, Geschäftsführer der Stage Kinetik Gesellschaft für Bühnenproduktionen mbH

Olympia, Champions League, Eurovision Song Contest, Germany's next Topmodel, Wacken-Open-Air, Bayer, KPMG, Coca-Cola, Airbus, Herbert Grönemeyer und so gut wie jeder Automobilhersteller – sie alle finden sich in der Referenzliste von Stage Kinetik. Immer dann, wenn die Aufgabe lautet, etwas mit einem beeindruckenden Show-Effekt zu bewegen, ist das Unternehmen aus Castrop-Rauxel gefragt.

Für den Eurovision Song Contest gestaltete Stage Kinetik zum Beispiel ein bewegliches Ballett aus Hunderten von Kugeln. Den gleichen Effekt wollte dann auch der bekannte bayerische Autobauer zu seiner Hundertjahrfeier nutzen. Nur sollten die Kugeln hier die Farbe wechseln können. »Letzteres verlangte nach LED-Technik und Hochleistungs-

akkus. Außerdem mussten wir die LEDs, die Akkus und die Empfänger für die drahtlose Steuerungstechnik in der Kugel unterbringen«, beschreibt Pieter van Berkel eines der jüngsten Stage-Kinetik-Projekte.

»Schwieriger, als das Volumen der Komponenten zu managen«, sagt der Geschäftsführer, »gestaltete sich die Gewichtsfrage. Denn um die Kugeln mit mindestens 1,5 m/s zu bewegen, durfte jede der 900 Einheiten nicht mehr als ein Kilogramm wiegen.« Letztendlich lohnte sich der Einsatz. Der US-Superstar Drake sah die Fotos des Events und nuntourt die Technik mit dem Musiker durch 68 Städte in Amerika.

Die Idee zu einem Unternehmen, das sich auf kinetische Effekte versteht, entstand im Jahr 1990.

Damals wollte der Maschinenbauingenieur Pieter van Berkel einem Freund helfen. Der hatte den Auftrag eines großen deutschen Automobilherstellers gewonnen, ein neues Modell zu präsentieren. Das Auto sollte in einem zwölf Meter großen Luftballon versteckt werden, der es explosionsartig freigibt.

So weit die Idee. Der Freund stand allerdings vor einer Vielzahl von technischen Fragen. Die erste lautete: Woher bekommt man einen Ballon mit einem derart enormen Durchmesser? Pieter van Berkel recherchierte und fand einen Hersteller von Wetterballonen. Zusammen mit einem bereits pensionierten Mitarbeiter reaktivierte er eine stillgelegte Maschine, produzierte den Ballon und dachte sich an-



Heinz-Jürgen Rodegro, Firmenkundendirektor der Sparkasse Vest Recklinghausen, Dennis Behrens, Firmenkundenberater, Pieter van Berkel, Geschäftsführer, Dagmar Hofer, Geschäftsführerin, Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Castrop-Rauxel (von links)

schließlich eine Lösung aus, um das Fahrzeug hineinzubekommen. Voilà, Premiere gelungen.

»Diese Mischung aus Technik, Kreativität und Dynamik nahm mich gefangen und ließ mich nicht wieder los,« erzählt Pieter van Berkel. Wie er stammen die Mitarbeiter von Stage Kinetik fast ausnahmslos aus technischen Berufen. Doch alle bringen genau diese Neugier und Leidenschaft für immer neue Herausforderungen mit. »Prinzipiell betrachtet, fertigen wir jeden Tag einen neuen Prototyp. Der Satz ›Das geht nicht!‹ kommt bei uns nicht vor«, sagt der Geschäftsführer.

Heute beschäftigt das Unternehmen über 40 Mitarbeiter. Darunter Planer und Ingenieure, die eine Idee zeichnen und berechnen.

Hinzu kommen Techniker und Handwerker, die den Entwurf konstruieren, die fertige Anlage vor Ort bedienen, sie auf- und wieder abbauen. Die Arbeit verlangt dem Team einiges ab. »Wenn ein Automobilhersteller auf einer internationalen Ausstellung vor Hunderten von Journalisten ein neues Fahrzeug präsentiert, gibt es keine zweite Chance«, beschreibt Pieter van Berkel die Situation. »Da kann man nicht sagen ›Hoppla, das hat wohl nicht geklappt. Wir probieren es morgen noch einmal.«

Die Projekte kreisen um immer andere technische Konstruktionen und Bewegungsabläufe. Bei der Menge an Veranstaltungen und der kurzen Vorbereitungszeit bleibt den Ingenieuren keine Chance, jedes Bauteil neu zu entwickeln.

»Wir verwenden stattdessen vorhandene industrielle Komponenten«, erklärt Pieter van Berkel mit einem charmanten niederländischen Akzent. »Wir arbeiten mit einer Sammlung von Lego-Steinen, die wir immer wieder neu zusammensetzen.«

Der Gedanke an die Lego-Steine erinnert Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse in Castrop-Rauxel, ein wenig an die eigene Arbeit. »Das Gesamtkonzept der Kundenberater setzt sich je nach Kunde ebenso aus mehreren passenden Bausteinen zusammen. Glücklicherweise kommen wir ohne Lagerflächen aus«, sagt er mit Blick auf die Sammlung von Lego-Steinen, über die Stage Kinetik verfügt. Das Hochregallager füllt zwei Industriehallen. Die schiere Anzahl und

»Überraschenderweise beeindruckten wir Unternehmer mit unserer Beweglichkeit. Dabei ist es doch das Wesen einer Partnerschaft, auf das Gegenüber einzugehen.«

Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Castrop-Rauxel

Vielfalt der Einzelteile lässt sich nur digital verwalten. Alle Kisten, Koffer und Kartons tragen Barcodes.

Nichtsdestotrotz fehlt Pieter van Berkel dennoch oft irgendetwas: »Ruft zum Beispiel ein Kunde an mit der Idee zu einem neuen Projekt, für das wir 60 computer-gesteuerte Kettenzüge benötigen, stellt das eigentlich kein Problem dar. Doch praktisch befinden sich dann zehn unserer Kettenzüge in Südamerika, zehn andere bei einer Fernsehproduktion in Berlin und weitere zehn in einem Überseecontainer mitten auf dem atlantischen Ozean.«

Manchmal liegen zwischen einem Angebot und einer Veranstaltung gerade einmal 14 Tage. »Ich brau-

che Partner – Schlosser, Schreiner, Elektriker, aber eben auch einen Finanzdienstleister –, die ich anrufen kann und auf deren Hilfe dann Verlass ist«, sagt Pieter van Berkel. Spontan notwendige Investitionen finanzierte er früher ohne die Unterstützung einer Bank.

Mittlerweile erreichen die Projekte immer öfter eine Größenordnung, die mit einem spontanen Zukauf von einzelnen Komponenten nicht zu stemmen ist. Die kaum besetzte Marktnische ließ Stage Kinetik stetig wachsen. Aus diesem Grund arbeitet heute Dagmar Hofer neben Pieter van Berkel in der Geschäftsleitung. Sie verantwortet den Bereich Finanzen. »Wir investieren nun sehr viel vorausschauender«, sagt sie, »und haben mit der Sparkasse und unserem Berater

Herrn Behrens beides gefunden: einen flexiblen Partner, der vor Ort ist und der uns strategisch klug berät.«

PS: Eine kleine Rechenhilfe: Multipliziert mit dem Faktor 3,6 ergibt m/s die geläufigeren km/h. ■







DLRG  
in Datteln

# Rettungsschwimmen jenseits von Baywatch

Im Verhältnis zur Größe der Stadt gibt es in Datteln stattlich viele Vereine. Sogar die Straßen tragen Namen wie »Zu den Sportstätten«. Genau dort findet man die Deutsche Lebens-Rettungs-Gesellschaft. Mit 350 Mitgliedern einer der größten Vereine.





## »Stark und unabhängig vor Ort. Aber mit einer bundesweiten Struktur im Rücken. Das Organisationsprinzip der Sparkasse bewährt sich in vielen Bereichen. Es ist gut für die Gesellschaft.«

Stefan Merten, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Datteln

»Erfreulich, aber nicht ganz typisch für heutige Vereine: Mehr als die Hälfte unserer Mitglieder sind unter 18 Jahre alt«, sagt Detlef Meer. Er ist der Vorsitzende der Ortsgruppe Datteln. »Das liegt zum einen an der Kernaufgabe der DLRG«, erklärt er die Zahl, »denn wir bringen Menschen, speziell Kindern, das Schwimmen bei.« »Es liegt sicher ebenso daran, dass die DLRG ein sehr beweglicher Verein ist«, sagt Stefan Merten, Direktor der Sparkasse in Datteln. Die Mitglieder treffen sich oft vor Ort. Sie planen ihre Einsätze, veranstalten den Theorieunterricht und von Zeit zu Zeit auch mal eine gute Party. Wer sich um Kinder und Jugendliche bemüht, hält sie im Verein.

Die Jüngsten beginnen mit vier Jahren zu schwimmen. Im Alter von

12 Jahren haben die meisten die drei Jugendschwimmabzeichen beisammen. Wer 15 Jahre alt ist, kann am Wasserrettungsdienst teilnehmen. »Damit keine Langeweile aufkommt, realisieren wir Zeltlager und Bootsausflüge«, sagt Detlef Meer, »nicht zuletzt kostet die Mitgliedschaft auch nicht die Welt.«

Kinder und Jugendliche zahlen 3,- Euro im Monat, Schwimmunterricht inklusive. »Die Ausbildung endet bei uns nicht nach acht oder zehn Unterrichtseinheiten, sondern dann, wenn ein Kind schwimmen kann«, beschreibt der Vorsitzende das Prinzip der DLRG. Die Kinder kommen so oft, bis sie sich sicher im Wasser bewegen. Sie lernen ohne Erfolgs- oder Zeitdruck. Heute gehört der Schwimmunterricht zum Alltag. Das war nicht immer

so. Die Deutsche Lebens-Rettungs-Gesellschaft wurde im Jahr 1913 gegründet. Ein Jahr nachdem im Ostseebad Binz eine Seebrücke eingestürzt war. Seinerzeit konnten nur zwei bis drei Prozent der Deutschen schwimmen und deshalb kamen dabei viele Menschen ums Leben.

Die DLRG entstand mit dem Ziel, aus Nichtschwimmern Schwimmer zu machen und aus Schwimmern Rettungsschwimmer. »Unser Anliegen ist wieder aktueller denn je«, beklagt Detlef Meer, »denn 30 Prozent aller Kinder können nicht schwimmen. Das stellt einen ziemlichen Rückschritt dar.« Dafür gibt es mehr als nur eine Ursache.

Ein Grund liegt in der schrumpfenden Zahl von Bädern. Der Bundesverband der DLRG ermittelte, dass

**»Unsere Mitglieder leisten professionelle Arbeit. Was die Ausrüstung betrifft, ist das für einen Verein manchmal schwer zu stemmen. Wir sind daher sehr dankbar, wenn die Sparkasse wichtige Dinge wie zum Beispiel einen Defibrillator spendet.«**

Detlef Meer, 1. Vorsitzender der DLRG Ortsgruppe Datteln e.V.

in den Jahren 2007 bis 2015 im Durchschnitt 46 Bäder pro Jahr geschlossen wurden. »Das trifft uns in Datteln zum Glück nicht«, sagt Detlef Meer, »denn könnten wir unsere Kernleistung nicht anbieten, ginge das schnell an unsere Substanz.«

»Ohne die DLRG ständen andere Aktivitäten und Vereine ebenfalls schlecht da«, sagt Stefan Merten, »viele im Vest funktioniert, weil die Beteiligten eng vernetzt arbeiten.« Die Mitglieder der DLRG sind nicht nur bei Höhepunkten wie dem Kanalfest auf dem Wasser. Sie begleiten vor allem den Regattabetrieb der übrigen Wassersportvereine. »Zwar passiert dabei immer wieder mal etwas, doch – toi, toi, toi – bislang nur harmlose Kenterungen«, sagt Detlef Meer, »dann fischen wir

die Ruderer aus dem Wasser und bergen die Boote.«

»Kurioserweise wären auf der rechten Seite des Rhein-Herne-Kanals die Kollegen aus Castrop-Rauxel zuständig«, lacht der Vorsitzende aus Datteln, »weil die Stadtgrenze mitten im Kanal verläuft. Es herrscht da glücklicherweise kein Wettbewerb, sondern wir helfen uns gegenseitig.«

Die Einsätze für den Sport beschränken sich auf den Sommer. Der Schwimmunterricht findet ganzjährig zweimal in der Woche statt. Montags üben die Anfänger, donnerstags alle anderen wie die Rettungsschwimmer und Taucher. Der Verein braucht entsprechend viele Übungsleiter. Ohne Qualifizierung dürfen die DLRG-Mitglieder nicht im Bad ausbilden.



Stefan Merten, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Datteln, Detlef Meer, Vorsitzender der DLRG Ortsgruppe Datteln, und Volker Szentiks (von links)

»Im Winter steht viel Theorie an, wie zum Beispiel Fortbildungen für die Übungsleiter«, beschreibt Detlef Meer die Arbeit. »Und wir kümmern uns um das Haus, das Gelände und unsere Ausrüstung.« Das Einsatzboot kostete mit Motor und Trailer 30.000,- Euro und wird sorgfältig gepflegt.

»So weit die Freizeit«, sagt der DLRG-Vorsitzende. Denn daneben sind die Lebensretter in die sogenannte allgemeine Gefahrenabwehr eingebunden. Wenn etwas am oder auf dem Wasser passiert, informiert die Leitstelle nicht nur die Profis der Feuerwehr, sondern auch die DLRG. »Wir unterstützen die Einsatzkräfte mit Tauchern oder Booten«, sagt Detlef Meer, »als Freiwilligenorganisation sind unsere Möglichkeiten beschränkt.«

Die Länge der Wasserstraßen im Bereich der Ortsgruppe Datteln beträgt rund 17 Kilometer. Im vergangenen Jahr ertranken hier fünf Menschen. »In einem solchen Bereich lässt sich nicht für eine 100-prozentige Sicherheit sorgen«, bedauert Detlef Meer, »das Baden im Kanal ist aus gutem Grund verboten.«

Die beste Gegenmaßnahme ist deshalb, Menschen das Schwimmen beizubringen. Sie auszubilden, andere zu retten. Genau daran arbeiten die 350 DLRGler aus Datteln. ■



Norbert Redemann  
KG Spedition  
in Recklinghausen-Süd





# Auf Achse

Spediteur Norbert Redemann muss lachen. »Nein«, sagt er, »das freiheitsliebende Raubein, das sich mit dem Truck vom Nordkap nach Gibraltar durchschlägt, das gibt es kaum noch.« Wie also sieht das Speditionsgeschäft heute aus?



Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen-Süd, Christian Ratajczak, Firmenkundenberater, Norbert Redemann, Spediteur (von links)

Probehalter auf dem Fahrersitz thronend liegt der Gedanke an ein Trucker-Leben nahe. Auch Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen-Süd, dachte spontan an die bekannte Fernsehserie. Schauspieler Manfred Krug alias Franz Meersdonk prägte 20 Jahre lang das Bild der Deutschen vom Lkw-Fahrer. Der ist mittlerweile deutlich komfortabler unterwegs. Die Zugfahrzeuge der Spedition Redemann fahren mit Automatikgetrieben. Sie haben GPS-gesteuerte Tempomaten, orthopädische Sitze, Klimaanlage, eine großzügige Schlafkabine und kosten etwa 100.000 Euro.

»Wir leasen die Fahrzeuge«, sagt Norbert Redemann, »doch damit sich die Investition rechnet, müssen die Lkw fahren. Im besten Fall fahren

sie tagsüber und nachts, insgesamt rund 200.000 Kilometer im Jahr.« Die Spedition liefert sogenanntes Stückgut – mehr oder weniger schwere und sperrige Einzellieferungen. Norbert Redemann setzt 35 eigene Fahrzeuge ein und 20 weitere von anderen Transporteuren. In den 55 Lkw stecken jeweils 15 bis 20 Aufträge. Das bedeutet bis zu 1.100 Aufträge am Tag.

»Ein solches Auftragsvolumen stemmen wir nur dank einer strengen Organisation«, erklärt der Geschäftsführer. Die Fahrer kennen grob ihr Einsatzgebiet. Doch wohin genau sie fahren, bestimmt ein individuell programmierter Touren-Chip für das GPS jeden Morgen neu. Ihre Route berechnet eine spezielle Logistik-Software. Doch da das Volumen und das Gewicht der Aufträge

## »Wir konkurrieren nicht mit DHL & Co. Dennoch beliefern wir immer öfter Endkunden. Denn sie kaufen mittlerweile nicht nur Bücher und Mode im Internet, sondern auch Fahrräder, Gartenhäuser und Möbel.«

Norbert Redemann, Geschäftsführer der Norbert Redemann KG Spedition

stark variieren, planen drei Disponenten die Details. Sie arbeiten in drei Schichten von morgens um fünf bis nachts um drei. Sind die tausend Aufträge unterwegs, drängen schon die nächsten.

Die Spedition ist Mitglied einer internationalen Logistik-Kooperation. Sie macht das Lager und den Fuhrpark zum Teil eines großen Systems, um einzelne Sendungen durch ganz Europa zu schleusen. »Die Kunst besteht darin, die Waren für lange Distanzen zu bündeln«, sagt Norbert Redemann, »und sie, je näher man dem Ziel kommt, wieder zu verteilen. Was die Post mit Briefen macht, machen wir mit den sperrigen Dingen.« Im Gegensatz zur Deutschen Post verfügen einzelne Spediteure selten über viele Niederlassungen. »Über die Kooperation bieten wir die

gleiche Leistung wie die Branchenriesen Kühne + Nagel, DB Schenker oder Dachser«, sagt der Unternehmer. Christian Schmidt sieht spontan die Parallelen zur Finanzgruppe der Sparkasse. »Vernetzung ist eine gute Strategie, das eigene Angebot zu erweitern«, sagt er, »deshalb kooperieren wir mit Spezialisten wie der Deutschen Leasing oder der S-International. Auf diesem Weg bieten wir den Unternehmen im Vest mehr Leistung.«

Im unternehmerischen Alltag begleitet Christian Ratajczak die Spedition. Er arbeitet in der Zentrale der Sparkasse und gehört einem Team von Beratern an, die auf den Bedarf großer Firmenkunden spezialisiert sind. Dazu zählt zum Beispiel die Finanzierung besonders hoher Investitionen. So realisierte

Norbert Redemann mit der Sparkasse einen neuen Standort. Das 2.000 Quadratmeter große Umschlagslager liegt unmittelbar an der A2. Es ergänzt zwei weitere Standorte in Recklinghausen mit noch einmal so viel Fläche. »Es führte kein Weg am Wachstum vorbei«, erinnert sich Norbert Redemann, »zum einen, um als leistungsstarker Knotenpunkt im Netzwerk zu funktionieren. Zum anderen, weil sich die Branche rasant verändert.«

Bis in die 1990er-Jahre entwickelte sich das Speditionsgeschäft sehr stabil. Doch seitdem erlebten die Unternehmen eine unvorstellbare Dynamik. Der Markt war über Jahrzehnte streng reguliert. Jeder Spediteur brauchte eine Konzession. Sie limitierte die gefahrenen Kilometer und die Menge an trans-

**»Industriezweige und Branchen wandeln sich. Die Finanzdienstleister machen da keine Ausnahme. Entscheidend ist, die eigene Handlungsfähigkeit zu bewahren. Dabei helfen wir den Unternehmern im Vest.«**

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen-Süd



portierten Waren. »Wir rechneten bis 1994 nach dem sogenannten Reichskraftwagentarif ab«, berichtet Norbert Redemann mit einem Schmunzeln, »man gewinnt also einen ungefähren Eindruck davon, wie lange sich in der Branche nichts verändert hatte.«

Die Reglementierung des Marktes diente dem Schutz der Bahn. Den Siegeszug der Lastkraftwagen hielt das nicht auf. Daran änderten auch jüngere Maßnahmen nichts, wie die Einführung der Lkw-Maut. »Der Lkw bietet schlicht den Vorteil, von A nach B zu liefern – und nicht nur bis zum Bahnhof in B«, sagt Norbert Redemann, »und genau das wünscht der Kunde.«

Das Ende der deutschen Konzessionierung ging einher mit der euro-

paweiten Marktliberalisierung und Dienstleistungsfreiheit. Seitdem herrscht derart viel Wettbewerb unter den Spediteuren, dass die Margen kaum mehr wirtschaftlich sind.

»Im Jahr 2015 fiel der Anteil der deutschen Lkws auf deutschen Straßen unter die 60-Prozent-Marke«, beziffert Norbert Redemann die Folgen, »die Niederländer, früher die Fuhrleute Europas, belegen nunmehr den vierten Platz. Profitiert haben die Osteuropäer.« Spediteure aus Polen, Tschechien oder Ungarn bezahlen zwar den gleichen Preis für Diesel. Und sie leasen längst die gleichen modernen Fahrzeugflotten. Aber sie bezahlen deutlich geringere Lohnkosten, die immerhin ein Drittel in der Gesamtkalkulation ausmachen.





Doch nicht nur für die Unternehmen ist der Alltag anspruchsvoller geworden. Auch für die Fahrer ist die Arbeit heute eine andere. Mit dem Wissen um den Wettbewerb lasten die Disponenten die Fahrzeuge möglichst optimal aus. Dazu nehmen sie ein Ideal zum Maßstab: Straßen ohne Staus und Baustellen sowie eine sofortige Abfertigung beim Kunden. »Doch wann und wo herrschen schon Idealbedingungen«, fragt der Spediteur und sieht seine Fahrer oft einem hohen Terminstress ausgesetzt. Denn die Zeitfenster zum Laden sind ebenso eng gebucht wie die Touren.

Wohin die Entwicklung geht, sieht Norbert Redemann an den großen Paketdiensten. Er weiß bereits jetzt, dass die Digitalisierung das

nächste wichtige Thema für ihn wird. In der Technologie liegt der Schlüssel, noch einmal effizienter zu werden. Nach der Fahrerkarte und der Routenplanung kommen als Nächstes die elektronischen Frachtpapiere. Schon heute pflegen einige Kunden ihre Aufträge über das Internet in sein Logistik-Management ein. Noch erhalten die Disponenten genauso gern Faxe oder Lieferscheine, die nach Handarbeit verlangen.

Und dann ist da noch der Diesel. 70.000 bis 80.000 Liter verbraucht die Lkw-Flotte jeden Monat. »Alternative Antriebstechniken sind das zweite große Thema, das für Bewegung sorgen wird«, sagt Norbert Redemann, »die Post macht mit dem Bau eigener Elektrofahrzeuge den Anfang. Im städ-

tischen Bereich werden sich die Anforderungen schneller ändern, als wir heute denken.« Die Zukunft des Truckers ist digital, leise und emissionsfrei. ■

Majestic Theater  
in Waltrop





# Wieder mal großes Theater in Waltrop

Waltrop Ost kann ein bisschen Bewegung gut gebrauchen. Da heißt es kreative Ideen entwickeln. Zum Beispiel die, alte Räume neu zu nutzen. Das dachte auch Andreas Schickling und entschloss sich, ein Theater zu eröffnen.



Lea Schickling, Andreas Schickling, Geschäftsführer Majestic Theater, Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Waltrop, Gerald Hövener, Geschäftsstellenleiter Hauptstelle Waltrop, und Gordon Philipp, Firmenkundenberater (von links)

## »Das gesamte Thema Kunst und Kreativität ist in Bewegung. Die kommunale Präsenz sinkt und das öffnet Perspektiven für neue Formen der Kultur wie der Kulturfinanzierung.«

Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Waltrop

Was im ersten Moment verrückt klingt, hat gute Chancen. Andreas Schickling ist Profi. Er weiß, was auf ihn zukommt. Er führt seit rund acht Jahren seine Dance Academy. »2009 war es ein mutiger Schritt, in Waltrop eine Schule für Bühnentanz zu eröffnen«, sagt er. Doch bei den Kindern und Jugendlichen traf er einen Nerv. Die Shows der Academy gehören heute zum festen Kulturprogramm der Stadt. »Die Eltern quengeln nicht weniger als die jungen Tänzer, wenn es um die Frage nach dem nächsten Auftritt geht«, freut er sich.

Der nächste Auftritt findet im Majestic statt. So heißt Andreas Schicklings neues Theater in Waltrop Ost. Die erste Show ist bereits ausgebucht, obwohl das Theater noch nicht eröffnet wurde. »Das

beginnt doch vielversprechend«, sagt Gerald Hövener, Geschäftsstellenleiter Hauptstelle Waltrop. Er berät Andreas Schickling seit Jahren. Als dessen Traum vom eigenen Theater Konturen annahm, bat er Gordon Philipp hinzu, einen Spezialisten der Sparkasse für Gründungsvorhaben.

Gordon Philipp lobt die professionelle Vorbereitung: »Andreas Schickling bringt beides mit. Als Künstler die notwendige Leidenschaft für die Kultur, als Unternehmer ein plausibles betriebswirtschaftliches Konzept.« Kein Wunder, denn Andreas Schickling studierte nach der Ausbildung im Bereich Tanz und Pädagogik zusätzlich Veranstaltungsmanagement. »Sosehr ich es liebe, Choreografien zu gestalten,

Bühnenstücke zu inszenieren und zu schauspielern«, sagt er, »so weiß ich doch, wie elementar ein finanzielles Auskommen ist.«

»Vielleicht unterscheide ich mich in diesem Punkt von anderen Künstlern«, denkt Andreas Schickling, »ich begeistere mich für das Gesamtkonstrukt einer Bühne. Für die kreative wie die organisatorische Seite, für technische Fragen, aber auch für finanzielle Aspekte.« Vor der Verwirklichung seines Traums stand einiges an Arbeit an. Bis vor kurzem sah man der Immobilie die Kultur noch nicht an, denn zuvor nutzte ein Videoverleih den zentralen Raum. Da fiel es nicht leicht, sich auszumalen, dass man hier in einigen Monaten in einem stilvollen Theatersaal stehen sollte.

**»Ich bin Waltroper und es ist seit Jahren mein Traum, in Waltrop ein eigenes Theater zu führen. Jetzt bin ich am Ziel und daran hat die Sparkasse ein gutes Stück Anteil.«**

Andreas Schickling, Geschäftsführer des Majestic Theaters



»Das kostete richtig Überzeugungsarbeit«, erinnert sich Andreas Schickling an den großen Vor-Ort-Termin mit der Sparkasse, der Industrie- und Handelskammer sowie der Bürgschaftsbank NRW. »Doch das Potenzial ist da«, sagt er. Hinter Styropor und Rigips verbirgt sich eine etwa acht Meter hohe Decke, eine alte Loge, feine Steinböden – alles mit dem Charme der 1950er Jahre. Die Immobilie ist ein altes Kino. Das Scala Kino, 1952 eröffnet, seinerzeit mit stolzen 600 Sitzplätzen.

Eine solche Größe kam für die neue Bühne nicht in Frage. Das neue Theater wird mit 199 Plätzen eine mittlere Größe haben. »Die 199 markiert in mehr als einer Hinsicht eine gute Größe«, erklärt der Theaterbesitzer, »zunächst, weil die Vorschriften der

Bauordnung noch handhabbar sind. Die Auflagen zum Brandschutz und zu den Fluchtwegen wachsen mit der Größe exponentiell. Darüber hinaus schätzen Künstler diese Größe. Und zwar durchaus auch bekanntere Künstler.« Was nicht allgemein geläufig ist: Ein Theater bucht nicht den Künstler, sondern der bucht die Bühne. Die Größe, die Andreas Schickling für das Majestic plant, lässt sich gut vermarkten. Denn Künstler spielen gern vor einem ausverkauften Haus.

Umgekehrt liebt auch das Publikum die kleineren Theater. Sie bieten mehr Atmosphäre und schaffen Nähe zu den Menschen auf der Bühne. Vornehmlich will Andreas Schickling den Raum vermieten. »Wir bieten fertige Pakete, die den Künstlern möglichst viel Aufwand



abnehmen«, erklärt er, »sie beinhalten technische Punkte wie Licht und Ton, aber auch Dinge wie das Marketing.« Aktuell wirbt er um die Ruhrfestspiele: »Ein Programmteil des Festivals wäre ein schöner Auftakt, der das Majestic beim Publikum wie bei Künstlern bekannt macht.«

»Selbstverständlich spielen wir ebenfalls eigene Produktionen«, verspricht Andreas Schickling, »ich bin glücklich, dass wir mit dem Theater eine Heimat haben. Für das eigene Ensemble, wie für alles, was wir noch vorhaben.« Um die vielen Veranstaltungsideen zu verwirklichen, plant er eine neue mobile Podiumstribüne. Die lässt sich vollständig abbauen und dann bietet der Theatersaal Platz für Live-Musik oder Bankettveranstaltungen wie das Krimi-Dinner.

Damit folgt das Majestic einem Trend zu mehr Atmosphäre. Das Publikum sitzt heute nicht mehr zwingend in Reih und Glied. Die Gäste verteilen sich an kleinen Tischen, dazu gibt es ein Getränk oder einen feinen Imbiss. »Deshalb eröffnen wir neben dem Majestic die Tapas-Bar Majestic«, sagt Andreas Schickling. Während des Studiums verdiente er sein Geld mit Jobs in Küchen. Heute kocht er selber gern. »Allerdings nur zur Entspannung«, lacht er, »in der Tapas-Bar arbeitet ein Profi.« Das kleine Restaurant empfängt Gäste unabhängig vom Theaterprogramm. Doch wenn gewünscht, übernimmt die Gastronomie das Catering für eine Veranstaltung.

Andreas Schickling präsentierte die Pläne zu seinem Theater einer großen Runde aus der Waltroper

Wirtschaft und Politik. »Er bekam ausschließlich Zustimmung«, erinnert sich Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse in Waltrop, und schmunzelt: »Das ist nicht immer selbstverständlich. Hier läuft also einiges richtig.«

Die Waltroper jedenfalls sind schon neugierig. »Der eine oder andere steckt den Kopf durch die Tür zur Baustelle, um zu sehen, was da kommt«, erzählt Andreas Schickling. Die Internetseite verzeichnet reichlich Klicks. Unterwegs in der Stadt muss der neue Theatermacher tausend Fragen beantworten. Die erste lautet meist, wann er denn endlich eröffnet. Ganz Waltrop freut sich auf großes Theater in Ost. ■



# Zu Kramer, nicht zu REWE

Die meisten Kunden sagen schlicht Kramer, wenn sie REWE Kramer meinen. Wer erlebt, mit wie viel Sorgfalt Willi Kramer die Ware zurechtrückt, so dass die Etiketten die Kunden anstrahlen, weiß warum.



REWE Kramer  
in Recklinghausen



»Wenn wir den Kunden frische Waren und freundliche Mitarbeiter versprechen, müssen sie auch frische Waren und freundliche Mitarbeiter vorfinden. Sonst kaufen sie woanders ein.«

Willi Kramer, Geschäftsführer der REWE Kramer GmbH & Co. Einzelhandels oHG

58|59



Ruth und Willi Kramer begannen mit einem winzigen Lebensmittelgeschäft im Recklinghäuser Stadtteil Speckhorn. Das war im Jahr 1969. Den Laden übernahmen sie von Willi Kramers Vater. »Im Vergleich zu heutigen Ladenflächen war das mit 60 Quadratmetern nicht mehr als ein Bauchladen«, lacht Willi Kramer.

Drei Jahre später eröffneten die beiden in der Dortmunder Straße ein neues, großes Lebensmittelgeschäft. Für damalige Verhältnisse war es geradezu riesig mit einer Fläche von 200 Quadratmetern. »Hier begannen wir vieles von dem zu entwickeln, wofür unser REWE bis heute steht«, erzählt Ruth Kramer. »Allem voran den Gedanken, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen«, sagt ihr Mann.

Im Jahr 1990 folgte der Supermarkt im Oerweg. Mit ihm wuchs die Verkaufsfläche um das Fünffache. »Am Anfang sahen wir bange vom Bürofenster auf den Parkplatz, wenn dort nur drei, vier Fahrzeuge standen«, erinnern sie sich.

Nichtsdestotrotz blieben sie ihrer Philosophie treu und gewannen Jahr für Jahr mehr Kunden dazu. Und mit den Kunden mehr Umsatz. Zuletzt kauften dort täglich 2.600 bis 2.800 Kunden ein. Familie Kramer stand wieder einmal vor der Aufgabe, sich zu vergrößern. Die Frage war nur wie? Die städtische Baunutzungsverordnung sieht große und moderne Supermarktkonzepte nicht vor – zumindest nicht in der Innenstadt. »Was die Auswahl und Produktvielfalt betrifft, veränderte sich in den letzten

10 bis 15 Jahren einiges«, erklärt Ralf Kramer, Willi Kramers Sohn, »so haben wir heute Dinge wie exotische Obst- und Gemüsesorten im Sortiment. Hinzu kommen Snacks, To-go-Artikel, Bio-Produkte, fair gehandelte Lebensmittel, Veganes und sogenannte Frei-von-Artikel für Menschen, die bestimmte Inhaltsstoffe nicht vertragen.«

Die Stadt hatte ein Einsehen. Schließlich wollen die Bürger als Kunden all diese Waren kaufen. Sie billigte einen Neubau mit 1.600 Quadratmetern Verkaufsfläche. Das Gebäude selbst errichtete die REWE Genossenschaft Dortmund, der REWE Kramer zusammen mit 500 anderen Supermärkten angehört. Den Innenausbau finanzierte das Familienunternehmen.



Die Standardeinrichtung eines Ladens in der Größe kostet rund 1,2 Mio. Euro. Die Kramers investierten das Doppelte des Üblichen. »Dabei waren wir gern behilflich«, sagt Firmenkundenbetreuer Christian Pilz. Er gehört zum Team der Sparkasse, das von der Zentrale aus große Unternehmen im Vest betreut. Mit den Kramers arbeitet er seit gut zehn Jahren zusammen.

Dass sich die hohe Investition lohnt, davon ist Willi Kramer überzeugt: »Wir wollten keinen ›normalen‹ Supermarkt. Der hätte heute gut ausgesehen, morgen wie jeder andere und übermorgen alt.« Doch wie sieht ein zukunftssicherer Lebensmittelhandel aus? »Er muss Atmosphäre haben«, sagt Tochter Martina Kramer, »mit freundlichen Mitarbeitern, die echten Service

anbieten, und dazu ein Sortiment, das perfekt auf die Kunden abgestimmt ist.«

Eben das können die Discounter nicht leisten. »Die haben ein strafes Sortiment mit 800 – wenn es hoch kommt mit 1.200 – durchaus guten Produkten«, sagt Willi Kramer, »und das zu Preisen, die wir nicht unterbieten können. Damit können wir leben. Denn den größeren Teil der Einkäufe erledigen die Kunden bei uns, weil wir 24.000 Produkte anbieten.«

Beim Rundgang durch den neuen Supermarkt, der vor etwas über einem Jahr eröffnet wurde, sieht man all das deutlich. Schon im Eingangsbereich fällt auf, überall ist Personal. Im Schnitt beschäftigen große Supermärkte 60 Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter. Die Kramers beschäftigen 140. Selbst wenn man die Teilzeitstellen umrechnet, bleiben noch rund 100 Vollzeitstellen.

Der Einkaufsbummel beginnt mit frischem Fisch. Es folgen Obst und Gemüse, darunter Spargel aus Kirchhellen und Kartoffeln aus Recklinghausen. »Lokale Kooperationen sind für uns aufwändig«, sagt Martina Kramer, »doch die Kunden lieben die Produkte aus der Region.« Nicht zuletzt grenzen sich Kramers auch damit von den Discountern ab.

Unterwegs treffen wir Renate, die gerade Waren einräumt. Sie begann vor 24 Jahren bei den Kramers, ihre Tochter vor 9 Jahren. Später läuft uns noch Frau Huber über den Weg, die noch einmal drei Jahre länger



**»Das gilt für Finanzdienstleister wie für Lebensmittelhändler: Wer zu Kunden und Mitarbeitern eine nachhaltige Beziehungen pflegt und gleichzeitig mit der Zeit geht, wird erfolgreich sein.«**

Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen

dabei ist. Genauso lange wie Heinz, den wir bei den Brotaufstrichen treffen. Nur ist er kein Mitarbeiter. Er kauft seit 27 Jahren bei Kramers ein. Das Hallo ist jedes Mal groß.

Vor dem Regal mit Ruth Kramers Hausmannskost kommt Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen, ins Schwärmen. Die Rezepte zu den 27 fertig eingeweckten Gerichten sammelte die Chefin im Laufe der Jahre. Gemeinsam mit ihrer Schwiegertochter Lisa Kramer machte sie aus den handgeschriebenen Notizen ein beliebtes Produkt.

An die Hausmannskost schließt das Kühlregal an – eigentlich die Kühlschränke, denn die Regale haben Türen. »Wo möglich, haben wir Green-Building-Technik installiert«,

erklärt Willi Kramer, »in der Summe spart das ein Viertel der Energie im Vergleich zu konventioneller Technik.« Da überrascht es nicht weiter, dass Kramers eine Ladesäule für Elektrofahrzeuge vor der Tür haben. Die Kunden tanken während ihres Einkaufs kostenfrei Ökostrom.

Der neue Markt erwirtschaftet 30 Prozent mehr als der alte. Jeden Tag kaufen 3.600 Kunden dort ein. »Da ist ebenso der Schüler mitgezählt, der einen Schokoriegel kauft, wie die Familie, die den Großeinkauf erledigt«, sagt Martina Kramer. Nicht mitgezählt sind die Lieferungen. Deren Zahl wächst langsam, aber stetig.

Noch rufen die Kunden an und geben ihre Bestellung Artikel für Artikel durch. Doch die jüngeren

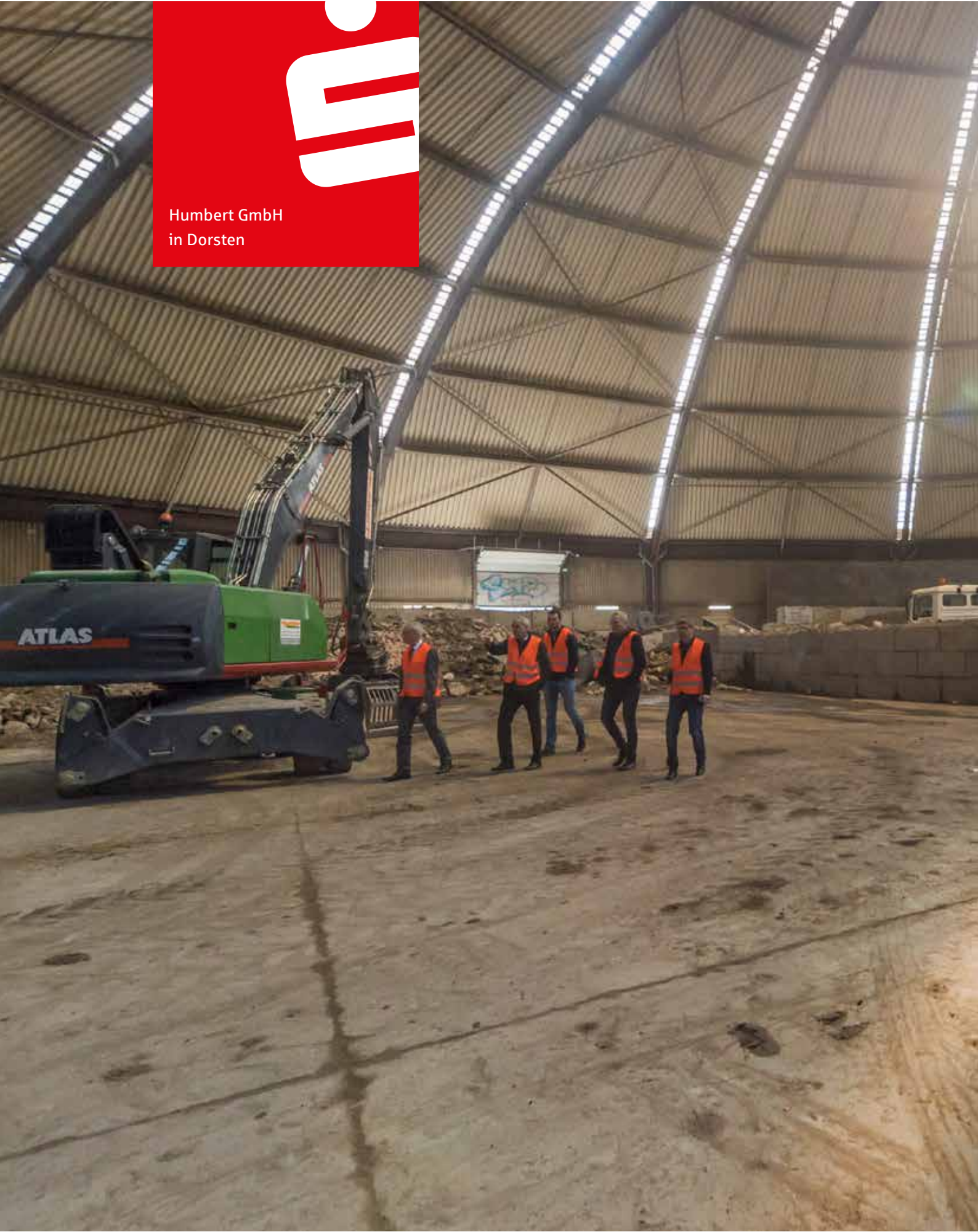
Kramers sind sich sicher, dass in Zukunft eher internetbasierte Wege genutzt werden. »In nicht allzu ferner Zeit gibt es REWE Kramer online und die Kunden klicken sich ihren Einkauf zusammen«, denkt Ralf Kramer, »das bedeutet sicher nicht das Ende des Supermarktes. Es ist der Beginn eines anderen Supermarktes.« Und einer neuen Generation von Kaufleuten. ■



Ruth Kramer, Willi Kramer, Geschäftsführer, Christian Pilz, Abteilungsleiter Zentrale Firmenkundenbetreuung I der Sparkasse Vest Recklinghausen, Ralf Kramer, Geschäftsführer, Martina Kramer, Geschäftsführende Gesellschafterin, und Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen (von links)



Humbert GmbH  
in Dorsten





# Stoffstrom- management? Nie gehört ...

Das Statistische Bundesamt gibt das gesamte Abfallaufkommen in Deutschland mit rund 400 Millionen Tonnen an. Davon werden 276 Millionen Tonnen stofflich verwertet, also beeindruckende 69 Prozent. Daran beteiligt sind Unternehmen wie das von Johannes Humbert aus Dorsten.



Das Unternehmen entstand im Jahr 1925 im damals noch unabhängigen Dorf Wulfen. Johannes Humberts Großvater versorgte die Zeche Leopold mit Holz aus der Hohen Mark. Das Holz diente dazu, die Stollen auszubauen, und war ein gefragter Rohstoff. In den ersten Jahren lieferte Humbert noch mit dem Pferdefuhrwerk aus. »Unser erstes Firmenkonto eröffnete mein Großvater damals bei der Sparkasse«, erzählt Johannes Humbert, »die heutige Größe der Unternehmensgruppe verlangt mehr als nur eine Bankverbindung. Nichtsdestotrotz arbeiten wir häufig mit der Sparkasse zusammen – auch privat. Die gute Beziehung hält seit über 90 Jahren.«

Eine zweite intensive Wachstumsphase für das Unternehmen folgte in den 1960er und 1970er Jahren.

Damals wurde nahezu überall gebaut. In Dorsten entstand der neue Stadtteil Wulfen. Die Stadtplaner und Architekten träumten ursprünglich von Wohnungen für bis zu 50.000 Menschen.

Zu dieser Zeit erweiterte Johannes Humberts Vater das Transportgeschäft um das Geschäftsfeld Entsorgung und den Handel mit Straßenbaustoffen. Mit der Expansion wechselte er in das Wulfener Gewerbegebiet im »Köhl«. Dort hat das Unternehmen seitdem seinen Hauptsitz. Eigentlich hatte Johannes Humbert nicht geplant, einen weiteren Standort zu eröffnen. Als die ehemalige Rundhalle der Zeche Fürst Leopold zum Verkauf stand, griff er dennoch zu. »Als Unternehmer muss man eben dann handeln, wenn die Gelegenheit sich bietet«,

sagt er, »auch wenn der Schluck aus der Pulle ordentlich ist.«

Er kaufte die optisch markante Halle im Jahr 2014. »Eigentlich trägt sie den umständlichen Namen Rohkohlen-Stapel- und Vergleichsmäßigungsanlage«, lacht Johannes Humbert, »sie wurde gebaut, um die auf Fürst Leopold geförderte Kohle zu einem gleichmäßigen Endprodukt zu mischen.«

Mit einem Durchmesser von beinahe 100 Metern, 7.000 Quadratmetern Grundfläche und einer Höhe von 25 Metern ist die Rundhalle derart groß, dass Johannes Humbert dort gleich zwei Geschäftsfelder unterbrachte. Das erste besteht darin, dass er hier Abfälle umschlägt, die hauptsächlich im Stadtgebiet Dorsten anfallen.



**»Als regionaler Finanzdienstleister sitzen wir bei großen Unternehmensgruppen oftmals neben anderen Banken im Boot. Das sehe ich positiv. Als Unternehmen setzt die Sparkasse ebenso wenig alles auf eine Karte, sondern diversifiziert ihre Geschäftspartnerschaften. Das sorgt für Stabilität.«**

Matthias Feller, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Dorsten



**»Insgesamt bewegen wir hier 25.000 Tonnen mineralische Abfälle im Jahr. Es gibt durchaus größere Anbieter, doch wir orientieren uns an der Region. Bei Marktpreisen von rund fünf Euro Transportkosten pro Tonne lohnen weite Wege nicht.«**

Johannes Humbert, Geschäftsführer der Humbert GmbH



4.000 Tonnen Sperrmüll, Bauabfall, Altholz und Hausmüll pro Monat werden hier von vielen Kunden, unter anderem auch vom Entsorgungsbetrieb der Stadt Dorsten, auf kurzem Wege angeliefert und dann zu optimalen Einheiten von circa 25 Tonnen zusammengestellt und zu den zentralen Entsorgungsanlagen im Ruhrgebiet wie zum Beispiel in Bochum, Herten und Herne weitertransportiert. Somit werden vor allem die ohnehin überfüllten Straßen wesentlich entlastet und auch der Anlieferer spart mit den kurzen Wegen zu Humberts Unternehmen an Personal und an Fahrzeugen.

Recycling ist für Wertstoffe wie Altpapier und Altholz mittlerweile eine Selbstverständlichkeit. Allerdings auch für andere Materialien. Deshalb nutzt das Unternehmen die

Halle für ein weiteres Geschäftsfeld. »Wir bereiten hier Bauschutt auf«, sagt Michael Lievertz. Er verantwortet als Betriebsleiter die Abläufe vor Ort.

»In diesem Bereich hat sich vieles verändert«, sagt er, »früher ging es um eine möglichst unkomplizierte Entsorgung. Heute kreist unsere Aufgabe um die Weiter- und Wiederverwertung des Materials.« Der Agraringenieur managt den sogenannten Stoffstrom. Welches Material wird angeliefert, wie lässt es sich aufbereiten und wer kann im Anschluss mit dem neuen Produkt etwas anfangen?

»Im Idealfall stellt das Recycling einen echten Produktkreislauf dar«, sagt Johannes Humbert. Er illustriert den Gedanken anhand der



Unser Autor Stephan Rütt, Jost Humbert, Matthias Feller, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Dorsten, Johannes Humbert, Geschäftsführer Humbert GmbH (von links)

Aufbereitung von Betonbruch aus dem nahegelegenen Betonwerk. Das Unternehmen holt dort Material ab, das nicht verwendet wird, wie Pflastersteine mit beschädigten Kanten, Steine mit Farbfehlern und Ausschuss.

Über eine mobile Brech- und Siebanlage wird das Material in der Rundhalle aufbereitet. Als Nebenprodukt bleibt dabei ein Sand übrig, der zum Beispiel als Unterfütterung beim Pflastern dient. Den Großteil liefert Humbert in Form eines homogenen Splitts als neuen Rohstoff zurück ins Werk. Um erneut als Baustoff zu dienen, muss der Splitt allerdings eine zertifizierte Güte aufweisen. Und die garantiert das Dorstener Unternehmen. »Die Handhabung von Reststoffen und Wertstoffen ist heute ziemlich an-

spruchsvoll«, sagt Jost Humbert, »denn die Auflagen sind streng.« Mit Johannes Humberts Sohn steht die vierte Generation am Start. Er hat gerade in Passau sein Studium der Wirtschaftswissenschaft absolviert.

»Das stellt insofern die beste Qualifikation für den unternehmerischen Alltag dar. Denn das Fachwissen lässt sich mit einem Studium allein ohnehin nicht abdecken. Hier benötigen wir Spezialisten aus den einzelnen Ingenieurwissenschaften wie Michael Lievertz«, erklärt er. Auf die nächste Generation kommen andere Anforderungen zu.

»Bedingt durch die vielen Auflagen haben wir häufig Kontakt zu den Behörden«, sagt Johannes Hum-

bert, »angefangen in der Stadt über den Kreis und den Bezirk bis zum Land.« Doch auch hier hat sich manches geändert. Die Zusammenarbeit erlebt der Unternehmer deutlich konstruktiver als früher. »Die Beteiligten suchen gemeinsam nach Lösungen, die für alle tragfähig und vorteilhaft sind«, sagt er. »Im Fall der Rundhalle funktionierte das bestens.« ■



Gesundheitszentrum Koschel  
in Herten

five RÜCKEN & GELE  
zentrum

# Eine Philosophie der Bewegung

Gesundheit. Langfristige Zufriedenheit. Selbst gesteckte Ziele erreichen.  
Es ist die ganzheitliche Perspektive, die der Physiotherapeut Andreas  
Koschel seinen Patienten anbietet. Auf ihrem Weg dorthin begleitet er sie.

**»Mir gefällt der Gedanke, den Menschen ganzheitlich zu begreifen. In der Beratung unserer Kunden machen wir nichts anderes. Es ist der einzig richtige Ansatz.«**

Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse Vest Recklinghausen in Herten



Andreas Koschels Sicht auf das Thema Gesundheit entwickelte sich nicht von jetzt auf gleich. Alles begann in einer kleinen Praxis für Physiotherapie. »Patienten kommen mit dem Rezept eines Arztes zum Physiotherapeuten«, erklärt er, »sie erhalten Massagen, Bäder, Packungen oder eine gezielte Bewegungstherapie. Die Behandlung dient dazu, die natürliche Beweglichkeit des Körpers wiederherzustellen.«

Im Anschluss an eine Behandlung empfahl er seinen Patienten oftmals, mit einem Trainingsprogramm zu beginnen. Damit sie den Ursachen ihrer Probleme langfristig vorbeugen. »Viele Patienten kamen dennoch nach 3 oder 4 Monaten mit den gleichen Beschwerden zurück in die Praxis«,

erzählt er, »das lag in aller Regel an einem unqualifizierten Training.« Gleichzeitig frustriert und motiviert entwickelte Andreas Koschel die Idee, das Training zu einem Teil des eigenen Angebots zu machen.

Das heutige Gesundheitszentrum Koschel hat mit der kleinen Praxis von damals nicht mehr viel gemein. Der physiotherapeutische Bereich streckt sich über sieben Behandlungsräume und deckt das gesamte Spektrum der Heilmethoden ab. Jede Behandlung, aber auch jedes Training beginnt mit einer Untersuchung. »Die Ursachen von Schmerzen liegen nicht zwingend dort, wo es weh tut«, sagt Andreas Koschel, »wir lokalisieren die neuralgischen Punkte und konzipieren ein entsprechendes Trainingsprogramm.«

Passend zu den Trainingsanforderungen programmieren die Therapeuten des Gesundheitszentrums individuelle Einstellungen für die Trainingsgeräte. Die Patienten wandern mit einer Chipkarte von Gerät zu Gerät und übertragen die für sie konzipierten Einstellungen. »Wir können die Bewegungen zentimetergenau vorgeben. So trainieren die Patienten gezielt einzelne Bereiche des Körpers, ohne andere Bereiche zu überfordern«, sagt Andreas Koschel.

Neben dem Gerätezirkel bietet das Zentrum Kurse für Yoga, Qigong oder Wirbelsäulengymnastik. Über die klassischen Trainingsmethoden hinaus begeistert sich Andreas Koschel für neue, moderne Therapieansätze. Five ist so ein Beispiel. Das Bewegungskonzept zielt auf

**»Das Team macht den Unterschied. Die Geräte gehören dazu, sie sind eine Selbstverständlichkeit. Und natürlich verwenden wir hier das Bestmögliche. Doch der Gerätepark ist nichts ohne die Therapeuten.«**

Andreas Koschel, Physiotherapeut und Geschäftsführer des Gesundheitszentrums Koschel



eine nachhaltige Dehnung, um Rückenproblemen zu begegnen. Die Volkskrankheit Nr. 1 ist im Gespräch mit dem Physiotherapeuten allgegenwärtig. »Unabhängig von der Methodik ist die Begleitung der Patienten entscheidend«, erklärt er, »bei uns ist jederzeit ein Sport- oder ein Physiotherapeut im Raum. Er ist zum einen Ansprechpartner. Zum anderen greift er ein, wenn Bewegungsabläufe nicht dem Trainingsziel dienen.« Alle 3 Monate kontrollieren die Therapeuten den Fortschritt ihrer Patienten: Wo stehen wir? Kommen wir unserem Ziel näher? Gegebenenfalls justieren sie das Programm nach.

So viel Engagement zahlt sich aus. Die Trainingsbeteiligung ist enorm hoch. Über 80 Prozent der Kunden,

die sich im Zentrum angemeldet haben, trainieren regelmäßig. »Normale Studios erreichen Quoten von 40 Prozent. Sie leben von den 60 Prozent der Kunden, die nicht kommen«, sagt Andreas Koschel, »ich möchte von den Menschen leben, die zu uns kommen.«

Die Patienten kommen unter anderem auch, weil Andreas Koschel für sein Gesundheitszentrum eine ideale Immobilie fand. Ein altes Pfarrhaus im Hertener Stadtteil Langenbochum. »Das Pfarrhaus kennt jeder. Es liegt mitten im Zentrum mit Parkplätzen direkt vor der Tür. Vor allem beeindruckt es mit einer tollen Architektur«, schildert Romuald Sarholz, der Firmenkundenbetreuer von Andreas Koschel, die Vorteile der Immobilie.



Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse Vest Recklinghausen in Herten, Tanja Koschel, Geschäftsführerin, Romuald Sarholz, Direktor Firmenkunden in Herten und Andreas Koschel, Geschäftsführer (von links)

Den Verantwortlichen der Kirche St. Maria Heimsuchung gefiel die Idee, das Pfarrhaus nicht an irgendwen zu verkaufen. Zwar nutzt Andreas Koschel die Immobilie gewerblich, aber für ein gesellschaftlich sinnvolles Angebot. »Das Haus war natürlich arg renovierungsbedürftig«, erinnert sich Tanja Koschel, »wir planten nächstelang, um unsere Ideen zu realisieren und gleichzeitig den Charakter der Immobilie zu erhalten.«

Andreas Koschels Ehefrau managt das Organisatorische. Ihr Büro liegt im Obergeschoss neben den Seminarräumen. Auch die bilden einen Baustein in der Philosophie, Menschen ganzheitlich zu begegnen. Neben dem praktischen Training gibt das Team um Andreas Koschel

Hintergrundwissen weiter. Sie beraten zu medizinischen Fragen, zur Ernährung oder zu dem Sinn und Zweck einer betrieblichen Gesundheitsförderung.

»Bei der Sparkasse in Herten fand ich mit Romuald Sarholz einen Ansprechpartner, der für all das offen war. Der sich mit meinem Konzept beschäftigte und meine Pläne unterstützte«, sagt Andreas Koschel, »und das, obwohl ich bis dahin kein Kunde der Sparkasse war.« Die Investition wie die Verantwortung wollten Andreas und Tanja Koschel gut durchdacht wissen. »Wir sind sehr dankbar für die Beratung«, sagt Tanja Koschel, »für uns war es immerhin ein Riesenschritt von der kleinen Praxis zum Gesundheitszentrum mit 11 Mitarbeitern.«

»Natürlich prüft die Sparkasse die Kreditwürdigkeit von Unternehmen«, sagt Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse in Herten, »und ebenso selbstverständlich analysieren wir die betriebswirtschaftliche Plausibilität. Nichtsdestotrotz gehört Erfahrung dazu, die Persönlichkeit eines Unternehmers zu erkennen. Ist da genug Know-how? Glauben wir an die Energie und das Durchhaltevermögen eines Menschen?« Im Fall von Andreas Koschel stand das alles außer Frage.

»Ich ging nicht mit der Motivation an die Idee heran, viel Geld zu verdienen«, sagt er, »ich lebe für meinen Beruf und möchte Menschen helfen. Ich denke, nur so stellt sich Erfolg ein.« ■



Tipstar/Xbet GmbH  
in Marl







# Wetten?!

Millionen Deutsche spielen mit großer Selbstverständlichkeit Lotto. Die Sportwette wird dagegen ein wenig schief angesehen. Warum eigentlich?, fragen sich Marc Andre Kröger und Murat Altinok. Ihr Geschäft dreht sich um zwei große deutsche Leidenschaften: Tippen und Fußball.



Sebastian Boemke, Direktor Firmenkunden in Marl, Mark Hörksen, Firmenkundenberater, Detlef Specovius, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Marl, Murat Altinok, Geschäftsführer, und Marc Andre Kröger, Geschäftsführer (von links)

Das Angebot an Sportwetten ist beeindruckend groß. Wer möchte, setzt auf einzelne Spieler während eines renommierten Golfturniers wie der PGA-Tour. Oder tippt den Sieger der britischen Premier League im Dart-Spiel. Während es für Golf oder Darts nur eine Handvoll Auswahlmöglichkeiten gibt, kommen Sportarten wie Eishockey, Tennis oder Basketball bereits auf mehrere hundert Wettangebote. Wer sich für Fußball entscheidet, steht vor rund 20.000 Optionen, einen Tipp abzugeben.

»Das Sportwettengeschäft lebt vom Fußball. Fast jedes Erstligaspiel auf der Welt steht zur Auswahl«, erklärt Marc Andre Kröger das fulminante Angebot, »für Länder wie Deutschland und Italien bieten wir Wetten bis in die dritten Ligen.

Für jedes Spiel wiederum existieren verschiedene Wettvorschläge. Wer gewinnt die Begegnung? Wer schießt das erste Tor? Wie steht es in der Halbzeit?«

Auch Marc Andre Kröger selbst kam über den Fußball zum Wettgeschäft. »Während der Weltmeisterschaft in Frankreich 1998 begannen viele Freunde aus dem Fußballverein zu wetten. Das faszinierte mich«, erzählt er. Ihn fesselte aber weniger die Aussicht auf einen glücklichen Tipp als vielmehr die Geschäftsidee dahinter. Also begann er, für einen Buchmacher zu arbeiten. Bereits kurze Zeit später eröffnete er einen eigenen Wettshop im Einkaufszentrum Marler Stern. »Mit Anfang 20 war das ein Riesenschritt für mich«, erinnert er sich, »doch das Geschäft

entwickelte sich gut.« Marc Andre Kröger gründete die Tipstar GmbH. Aus dem einen Shop wurden binnen fünf Jahren viele. Im Jahr 2011 tat er sich mit Murat Altinok zusammen, der auf eine ähnliche Geschichte zurückblickt. »Ich wuchs in Recklinghausen auf und wollte eigentlich Profi-Fußballer werden«, erzählt er, »doch nach einer schweren Verletzung musste ich diesen Traum begraben und eine neue Perspektive finden.«

Auch Murat Altinok stieg in das Geschäft mit den Sportwetten ein. Nur lagen die Shops seiner Xbet GmbH mehrheitlich in Köln und Düsseldorf. Gemeinsam betreiben die beiden heute 75 Wettshops zwischen Bonn und Osnabrück. Sie gehören zu den größten Franchisepartnern des Sportwettenanbieters Tipico in

**»Wir sind Familienmenschen und entsprechend familiär ist auch die Arbeitsatmosphäre. Wir vertrauen unseren Mitarbeitern und Partnern wie der Sparkasse. Schon deshalb bleiben wir dem Vest treu.«**

Marc Andre Kröger, Geschäftsführer der Tipstar GmbH

Deutschland. »In der Anfangszeit verdoppelten wir den Umsatz jedes Jahr. Mittlerweile wachsen wir nicht mehr ganz so rasant«, sagt Marc Andre Kröger. Nicht mehr ganz so rasant meint in ihrem Fall ein jährliches Plus von rund 30 Prozent.

Für das zukünftige Wachstum, planen die beiden in zwei Richtungen. »Zum einen brauchen wir mehr Standorte«, erklärt Marc Andre Kröger, »die wir entweder neu eröffnen oder von anderen Betreibern übernehmen. Zum anderen stattdessen wir die vorhandenen Shops besser aus – atmosphärisch wie technisch. So bleiben die Kunden länger in den Shops und platzieren mehr Wetten.«

»Tipstar und Xbet übernehmen oft Standorte, deren Potenzial auf den ersten Blick nicht zu sehen

ist«, sagt Sebastian Boemke, der Firmenkundenbetreuer der Sparkasse in Marl, »ich bin immer wieder beeindruckt, wie professionell sie solche Shops in die Gewinnzone bringen.« Umgekehrt waren Marc Andre Kröger und Murat Altinok gleich beim ersten Gespräch von der Beratung der Sparkasse begeistert. »Wir fühlten uns gut aufgehoben«, sagt Marc Andre Kröger, »die Sparkasse ging sofort auf uns ein und entwickelte passende Ideen zu unserem Wunsch, zu wachsen.«

»Ein junges Unternehmen, eine unbekannte Branche und jede Menge Potenzial«, zählt Sebastian Boemke auf, »stellen eben eine tolle Aufgabe dar.« Dass alle Beteiligten in einem ähnlichen Alter sind, erleichtert die Zusammenar-



76|77

**»Ich freue mich über derart starke Jungunternehmer. Genauso sehr freue ich mich, dass der eigene Nachwuchs der Sparkasse die nächste Generation von Unternehmern im Vest berät.«**

Detlef Specovius, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Marl

beit. Die beiden Unternehmer und ihr Berater haben ein Gespür für die junge Zielgruppe der Branche.

»Gerade jüngere Menschen haben mittlerweile ein entspanntes Verhältnis zum Wetten«, beschreibt Marc Andre Kröger den Imagewechsel. »Sie kommen in die Shops, treffen sich dort mit Freunden, sehen sich ein Fußballspiel an und platzieren eine Wette für ein paar Euro. Was früher als pure Zockerei galt, hat heute einen selbstverständlicheren Charakter. Fans setzen auf die eigene Mannschaft. Jungs rangeln um den besten Tipp des Abends.«

Ein entscheidender Faktor für den Höhenflug der Sportwetten ist die Einbindung aller Plattformen. »Viele Kunden wetten sowohl in den Shops

als auch zuhause oder unterwegs«, sagt Murat Altinok, »man darf sich das Wetten nicht statisch vorstellen. Einmal angemeldet entscheiden die Kunden selbst, wann und wo sie wetten. Die Sparkasse bietet neben den Filialen ja auch das Online-Banking und Apps für das Smartphone an.«

Wie erfolgreich das Geschäft ist, kommt auch in den bundesweiten Zahlen der Branche zum Ausdruck. Der Deutsche Sportwettenverband weist für das Jahr 2016 Wetteinsätze in Höhe von 6,13 Milliarden Euro aus. Die Finanzämter nahmen 307 Millionen Euro Steuern ein, 28 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Die Zahlen könnten in Zukunft noch deutlich besser ausfallen. Das Geschäft leidet unter einem ungeklärten juristischen Rahmen.

**»Der Fußball bringt einige entscheidende Dinge zusammen: eine breite Popularität, eine dichte europäische Vereinslandschaft und tägliche Spiele, die beinahe alle im TV zu sehen sind. Ohne diese Voraussetzungen würde es sich wirtschaftlich nicht lohnen, einen Shop zu eröffnen.«**

Murat Altinok, Geschäftsführer der Xbet GmbH

Das hiesige Glücksspielmonopol des Staates kollidiert mit dem, was das europäische Recht den Wettanbietern erlaubt. Bislang finden die verantwortlichen Länderregierungen zu keinem Konsens, wie das Geschäft zu lizenzieren ist.

»Wir haben uns aus gutem Grund für einen der großen und seriösen Anbieter entschieden«, sagt Marc Andre Kröger, »Tipico ist bestens vernetzt. Sie arbeiten mit Vereinen wie dem FC Bayern München und dem Pay-TV-Marktführer Sky zusammen. Das Unternehmen wirbt mit A-Prominenten wie Oliver Kahn.«

Das Geschäft mit den Sportwetten steht längst nicht mehr in Frage. Offen ist allein, ob sich die Politik in diesem Jahr einigt oder erst im Jahr 2018. »So oder so werden die

großen Anbieter bleiben«, betonen die beiden Unternehmer, »und wir sind dabei!« ■





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 2016

Herzlich Willkommen!



# Geschäftsentwicklung 2016

80|81

## Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Die Weltwirtschaft expandierte im Verlauf des Jahres 2016 weiterhin moderat. Die Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten zum Jahresbeginn 2016 und das unerwartete Votum Großbritanniens für einen Austritt aus der Europäischen Union haben das Expansionstempo der Weltwirtschaft nicht nachhaltig beeinträchtigt. Zwar wurde die Dynamik in den großen Industrieländern von der schwächeren Entwicklung in den Vereinigten Staaten gedämpft. Jedoch stabilisierte sich die Lage in den Schwellenländern, was insbesondere auf die Festigung der Konjunktur in China zurückzuführen war. In den rohstoffexportierenden Schwellenländern dürfte sich die Stabilisierung des Ölpreises positiv ausgewirkt haben.

Die Industrieländer befinden sich in einer Phase der konjunkturellen Erholung. In den meisten Ländern ist die Unterauslastung auf den Produkt- und Arbeitsmärkten im ersten Halbjahr 2016 zurückgegangen. Insbesondere im Euro-Raum und in Japan stieg die Wirtschaftsleistung schneller als das Produktionspotenzial. Hingegen blieb die wirtschaftliche Entwicklung in den USA hinter den Erwartungen zurück.

In den meisten Industrieländern tragen die aufwärtsgerichtete Arbeitsmarktlage und die damit einhergehenden Einkommenszuwächse dazu bei, dass die Konjunkturerholungen überwiegend binnenwirtschaftlich getrieben sind.

In den Schwellenländern hat sich die Wirtschaftslage in den vergangenen Monaten stabilisiert. Die chinesische Wirtschaft expandierte robust. Außerdem verzeichnete Indien anhaltend hohe Wachstumsraten.

Die aktuelle Wirtschaftsentwicklung liefert grundsätzlich ein positives Bild: Deutschland befindet sich im Aufschwung. Das reale Bruttoinlandsprodukt konnte im Jahr 2016 um 1,9 % zulegen (Vorjahr 1,7 %). Getragen wird der Aufschwung von der dynamischen Binnennachfrage, insbesondere von der deutlichen Ausweitung der privaten Konsumausgaben und der Wohnungsbauminvestitionen.

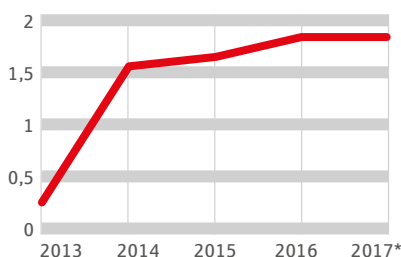
Die Konsumausgaben der Privathaushalte stiegen um 2,0 % an. Ausschlaggebend für die gute Konsumentenstimmung ist die positive Einkommensentwicklung, die wiederum auf die robuste Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt in den vergangenen Jahren zurückzuführen ist. Die Arbeitslosenquote ist auf 6,1 % im Jahr 2016 gesunken. Damit ist Deutschland nicht mehr weit von der Vollbeschäftigung entfernt, die bis zu einer Quote von 5,0 % definiert ist. Die größte Herausforderung besteht aktuell darin, die hohe Anzahl anerkannter Asylbewerber in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

### Regionale wirtschaftliche Entwicklung

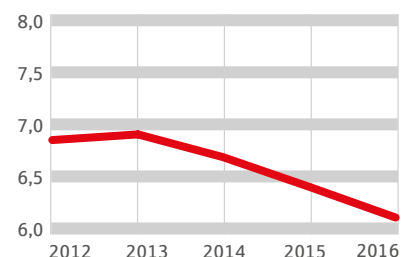
Das konjunkturelle Umfeld für die Ruhrwirtschaft blieb weiter freundlich. Das moderate Wachstum wurde maßgeblich vom Konsum und vom Wohnungsbau getragen. Der Anstiegswinkel der Konjunktur dürfte aber in der zweiten Jahreshälfte 2016 etwas flacher geworden sein, nicht zuletzt wegen zunehmender Unsicherheiten im internationalen Geschäft. Der Konjunkturklimaindikator lag im Herbst 2016 bei 117 Punkten, nach 118 zu Jahresbeginn. Die günstige Gesamtverfassung zeigt sich darin, dass neun von zehn Unternehmen ihre geschäftliche Situation als gut oder befriedigend beurteilen. Allerdings gibt es eine leichte Verschiebung der Antworten

1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %

\* Prognose.

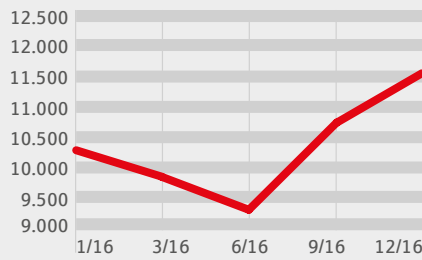


2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt

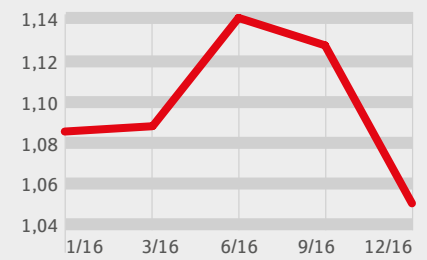




3. Entwicklung des Dax 2016



4. Entwicklung EUR/US-\$ 2016



zu einer mittleren Bewertung. Alles in allem erwartet gut ein Fünftel der Unternehmen in den nächsten Monaten eine Verbesserung der Geschäftsentwicklung, jedes achte eine Verschlechterung. Unter diesen Vorzeichen spricht vieles für eine Fortsetzung des verhaltenen Wachstums, wenngleich mit leichten Abstrichen gegenüber dem ersten Halbjahr 2016.

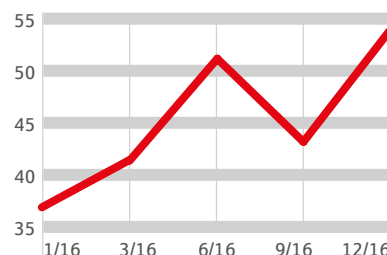
Erholen konnten sich nach den vergangenen Jahren auch die Rohstoffpreise. Insbesondere Rohöl der Sorte Brent Crude verteuerte sich im Jahresverlauf um 50 %. ■

### Zins- und Kapitalmarktentwicklung

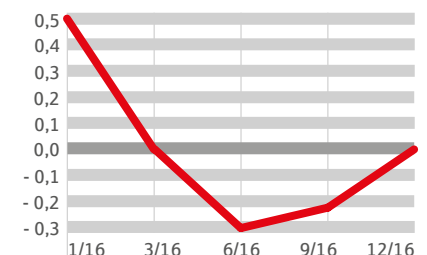
Der deutsche Aktienindex Dax konnte nach Zuwächsen von 2,7 % und 9,6 % in den Jahren 2014 und 2015 im Jahr 2016 einen Gewinn in Höhe von 6,9 % verbuchen. Unterjährig ergaben sich jedoch starke Schwankungen. Während der Aktienmarkt zu Beginn des Jahres Kursverluste von bis zu 19 % zu verbuchen hatte, konnte er diese, insbesondere nach der US-Präsidentenwahl, wieder aufholen. Mit der Entwicklung zum Jahresende konnte der deutsche Aktienmarkt auch die Wertentwicklung deutscher Bundesanleihen übertreffen. Die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen fiel im Jahresverlauf um 42 Basispunkte auf einen Schlussstand von 0,21 %. Die Performance aus laufenden Erträgen und Kursveränderungen betrug damit im Jahr 2016 5,1 %.

Geänderte Erwartungen der Marktteilnehmer bezüglich der Leitzinsanhebungen durch die amerikanische Notenbank Federal Reserve führten im Jahr 2016 zunächst zu einem steigenden Euro. Nach der Wahl in den USA haben sich die Zinsanstiegserwartungen der Marktteilnehmer wieder erhöht, was zu einem fallenden Euro führte. Das Jahr 2016 beendete der Euro im Verhältnis zum US-Dollar mit einem Verlust in Höhe von 2,7 % bei 1,05 US-Dollar je Euro.

5. Entwicklung des Ölpreises in US-\$/Barrel 2016



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2016



# Geschäftsentwicklung 2016

82|83

## Die Sparkasse Vest im Jahr 2016.

### Geschäftspolitische Strategie

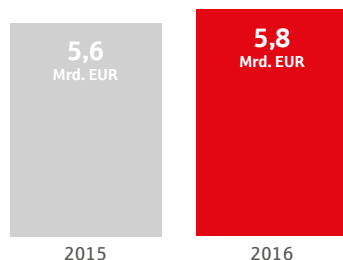
Die Sparkasse Vest ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere im satzungsrechtlichen Geschäftsgebiet sicherzustellen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement der Sparkasse zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze unserer geschäftspolitischen Ausrichtung zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden 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 Risikostrategie 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 5.777,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (5.635,8 Mio. EUR) erhöht (+ 2,5 %). In unserer Planung für 2016 sind wir von einer geringfügig niedrigeren Bilanzsumme ausgegangen. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen ist um 2,8 % von 5.708,7 Mio. EUR auf 5.866,6 Mio. EUR ebenfalls angestiegen.

#### 7. Bilanzsumme



### Kreditgeschäft

Die Forderungen an Kunden haben sich gemessen an bilanziellen Werten im Berichtsjahr um 2,6 % erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand im Jahr 2016 stärker als geplant ausweiten. Insbesondere die Kredite an Geschäftskunden entwickelten sich mit + 5,2 % positiv, während die Kredite an Privatkunden um 1,8 % gesunken sind.

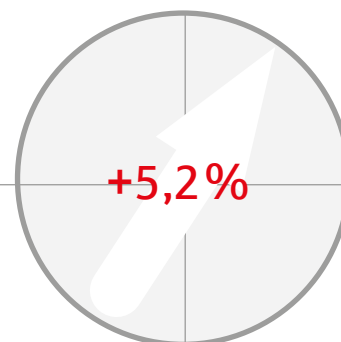
Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele von mindestens 1,0 % pro Jahr wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden nicht erreicht und im Kreditgeschäft mit Geschäftskunden übertroffen. Die Ausleihungen an öffentliche Haushalte gingen zurück.

Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt wie im Vorjahr 71,2 %. Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2016 schwächer als im Vorjahr. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 572,4 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der hohe Vorjahreswert (693,4 Mio. EUR) nicht erreicht. Die Darlehenszusagen an Privatkunden gingen um 12,4 % auf 256,7 Mio. EUR und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige um 12,6 % auf 307,1 Mio. EUR zurück.

Nicht enthalten in den Darlehenszusagen sind Konsumentenkredite im Volumen von 41,1 Mio. EUR (Vorjahr 38,3 Mio. EUR),

#### 8. Kredite an Geschäftskunden



die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite haben unsere Erwartungen nicht ganz erreicht.

### Wertpapiereigenanlagen

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 39,2 Mio. EUR auf 1.309,6 Mio. EUR. Hierbei war insbesondere ein Anstieg an Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapieren in Höhe von 35,6 Mio. EUR auf 736,2 Mio. EUR maßgeblich. Im Berichtsjahr wurde zur Liquiditätssteuerung der Bestand an hochliquiden Aktiva entgegen der ursprünglichen Planung aufgestockt.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) erhöhten sich nur geringfügig um 3,6 Mio. EUR auf 573,4 Mio. EUR. Der Anstieg ist vorrangig auf Marktschwankungen zurückzuführen. 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 2016 in Höhe von 107,1 Mio. EUR (Vorjahr 106,9 Mio. EUR) entfiel

mit 99,8 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL und mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse unter anderem in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG sowie an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie ELS Fonds GmbH & Co. KG oder dem Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH.

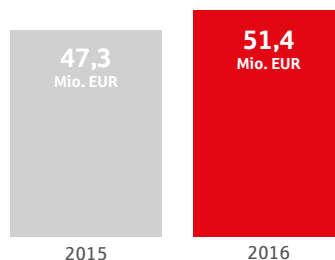
Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH werden zu 100 % durch die Sparkasse getragen. In dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen. Die Vertriebsergebnisse der S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH waren im Jahr 2016 rückläufig. Insgesamt sind wir mit dem Geschäftsverlauf aber noch zufrieden. Die wirtschaftlichen Verhältnisse stellen sich weiterhin als geordnet dar.

### Geldanlagen von Kunden

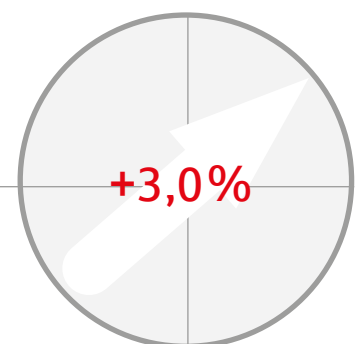
Die Kundeneinlagen betragen zum Jahresende 4.444,0 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 127,5 Mio. EUR um 3,0 % gewachsen. In unserer Planung für 2016 sind wir von einem unveränderten Einlagenbestand ausgegangen.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden 2016 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

9. Konsumentenkredite  
(Zusagen gesamt)



10. Entwicklung der  
Kundeneinlagen



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

84 | 85

niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen weiter spürbar zurückgegangen sind. Bei den Anlagen der Kunden in Wertpapieren betrug der Nettoabsatz 37,0 Mio. EUR, nachdem im Vorjahr der Nettoabsatz mit –1,2 Mio. EUR leicht negativ war. Insgesamt wurden unsere Erwartungen bezüglich der Ersparnisbildung deutlich übertroffen.

#### **Interbankengeschäft**

Die Forderungen an Kreditinstitute verringerten sich um 38,2 Mio. EUR auf 50,0 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Anlagen in Termingeldern und Schuldscheindarlehen zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (einschließlich der Treuhandkredite) liegen mit 699,7 Mio. EUR um 58,7 Mio. EUR wie geplant unter dem Vorjahresbestand. Bei diesen Beständen handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Weiterleitungsdarlehen, Offenmarktgeschäfte und Tagesgeldaufnahmen.

#### **Dienstleistungsgeschäft**

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 7,5 % zurückgegangen. Die erzielten Provisonerträge blieben hinter unseren Erwartungen zurück. Im aktuell anhaltenden Niedrigzinsumfeld haben langlaufende Bausparverträge oder kapitalbildende Versicherungen aus Kundensicht offenbar an Attraktivität verloren. Die im Jahr 2016 vermittelten Bausparverträge wiesen eine

Bausparsumme in Höhe von 122,1 Mio. EUR auf. Das Vermittlungsvolumen lag damit um 15,9 % unter dem sehr guten Vorjahreswert (145,1 Mio. EUR). Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH erreichte ebenso nicht das Niveau des Vorjahres. In der Vermittlung von Bausparverträgen und Versicherungen konnten wir unsere Planwerte nicht realisieren.

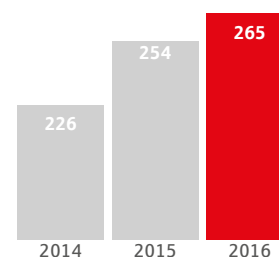
Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2016 mit 265 Objekten etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen übertroffen. Im Leasing- und Factoringgeschäft konnten mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 22,3 Mio. EUR unsere Erwartungen ebenfalls übertroffen werden.

#### **Investitionen**

Im Jahr 2016 haben wir weitere Mittel für die Neugestaltung bzw. Modernisierung unserer Geschäftsstellen investiert. Die umfangreiche, mehrjährige Sanierung unserer Zentrale am Herzogswall in Recklinghausen wurde fertiggestellt. Das geplante Investitionsbudget in Höhe von 30,6 Mio. EUR für diese Maßnahme wurde leicht unterschritten.

2016 haben wir mit der Sanierung unserer Hauptstelle in Oer-Erkenschwick begonnen. Das Investitionsbudget für diese Maßnahme beträgt 3,3 Mio. EUR. Die Fertigstellung ist nach unserer Planung zu Beginn des dritten Quartals 2017 vorgesehen.

11. Anzahl der vermittelten Immobilienobjekte



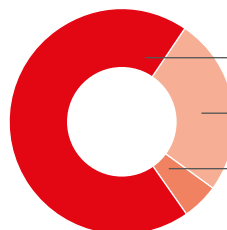


### Personalbericht

Am 31.12.2016 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.334 Mitarbeiter (31.12.2015: 1.340 Mitarbeiter), davon 399 Teilzeitkräfte und 71 Auszubildende. Auch im Berichtsjahr nahm die gezielte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Schwerpunkte bildeten neben hausinternen Nachwuchs- und 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 2016 konsequent verfolgt. Die Sparkasse wurde vom Verbund für Unternehmen und Familie e. V. als familienfreundliches Unternehmen zertifiziert. Darüber hinaus haben verschiedene Maßnahmen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements großen Anklang gefunden.

Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die erzielten Vertriebsfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich. Die vereinbarten Vertriebsziele wurden weit überwiegend erreicht und wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2016 insgesamt zufrieden. ■

12. Mitarbeiter: 1.334



Angestellte Vollzeit: 864

Angestellte Teilzeit: 399

Auszubildende: 71

# Geschäftsentwicklung 2016

86|87

## Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest.

### Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt am Bilanzstichtag 544,7 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 355,7 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 4,0 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 185,0 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2015 um 4,0 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 60,0 Mio. EUR aufgestockt.

Das anrechenbare Ergänzungskapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB zusammen. Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Das Verhältnis der angerechneten Eigenmittel bezogen auf die risikobezogenen Positionswerte (Adressenausfall-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken) übertrifft am 31.12.2016 mit 16,3 % (Vorjahr 16,2 %) den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR zuzüglich des Kapitalerhaltungspuffers und des festgesetzten SREP-Zuschlags deutlich. Die Kernkapitalquote beträgt 13,7 %. Die Leverage Ratio weist zum 31.12.2016 einen Wert von 7,7 % auf. Die Sparkasse verfügt damit über eine angemessene Kapitalbasis für die anstehenden Herausforderungen der kommenden Jahre und für weiteres geschäftliches Wachstum.

### Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer

angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Anforderungen der Liquiditätsverordnung wurden eingehalten. Die Liquiditätskennzahl (31.12.2016: 2,61, Vorjahr 2,45) lag im Berichtsjahr durchgängig über der aufsichtsrechtlichen Mindestgröße von 1,0 und dem in der Risikostrategie festgelegten Mindestwert von 1,15. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) weist zum 31.12.2016 einen Wert von 150 % aus. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe geführt. Die eingeräumten Kredit- und Dispositionslinien bei der Helaba wurden zeitweise in Anspruch genommen. Darüber hinaus erfolgten Tages- und Termingeldaufnahmen bzw. Tages- und Termingeldanlagen bei anderen Kreditinstituten.

Das Angebot der Deutschen Bundesbank, Refinanzierungsgeschäfte in Form von langfristigen Offenmarktgeschäften abzuschließen, wurde 2016 in einem Umfang von 100,0 Mio. EUR genutzt. Die Sparkasse nahm 2016 am elektronischen Verfahren „Kreditforderungen – Einreichung und Verwaltung (KEV)“ der Deutschen Bundesbank zur Nutzung von Kreditforderungen als notenbankfähige 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 laut Jahresabschluss sind in der Tabelle auf

Seite 89 aufgeführt. Die Erträge und Aufwendungen sind nicht um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt.

Zur internen Analyse der Ertragslage und für den überbetrieblichen Vergleich wird der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses im Verhältnis zur Durchschnittsbilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die in der Tabelle auf Seite 89 aufgeführten Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten berichtigt, die in der internen Darstellung einem neutralen Ergebnis zugerechnet werden.

Die folgenden Ausführungen zur Ertragslage beziehen sich auf die interne Darstellung.

Die wichtigste Ertragsquelle der Sparkasse ist weiterhin der Zinsüberschuss. Dieser beträgt 123,4 Mio. EUR. Er liegt damit zwar unter dem Wert des Vorjahres (128,5 Mio. EUR), entspricht aber unseren Erwartungen. Der Rückgang des Zinsüberschusses ist insbesondere auf das weiter sehr niedrige Zinsniveau zurückzuführen. Negative Zinsen haben das Zinsergebnis nur unwesentlich beeinflusst.

Der Provisionsüberschuss beträgt 35,3 Mio. EUR. Damit wurde das gute Niveau des Vorjahres leicht übertroffen und der geplante Wert erreicht. Ursächlich

hierfür waren insbesondere erhöhte Einnahmen aus dem Zahlungsverkehr sowie aus der Immobilien- und Konsumenten kreditvermittlung.

Die Personalaufwendungen stiegen leicht von 73,1 Mio. EUR auf 74,0 Mio. EUR an und lagen im Rahmen unserer Erwartungen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen bewegten sich mit 35,0 Mio. EUR nur leicht über dem Vorjahresniveau. Die Aufwendungen sind niedriger als erwartet, was im Wesentlichen auf eine hohe Kostendisziplin zurückzuführen ist.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung betrug 0,84 % der durchschnittlichen Bilanzsumme (Vorjahr 0,93 %). Es lag damit oberhalb des in der Geschäftsstrategie definierten Mindestwertes und auch oberhalb des Planwertes.

Die Cost-Income-Ratio (CIR) fällt mit einem Wert von 68,8 % (Vorjahr 66,3 %) etwas schlechter, allerdings günstiger als geplant aus. Sie liegt innerhalb der in der Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreite.

Das Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge ohne Berücksichtigung aufgelöster Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB beträgt -2,6 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Beteiligungen zurückzuführen. Das Ergebnis aus Vorsorgemaßnahmen im Kreditgeschäft und das Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft waren deutlich besser als geplant. Mit Blick auf die aus Basel III resultierenden höheren Eigenkapitalanforderungen wurde zur

Stärkung des aufsichtsrechtlichen Kernkapitals im Berichtsjahr dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB ein Betrag von 60,0 Mio. EUR zugeführt. Hierin enthalten ist auch eine Umbuchung aus den Vorsorgereserven nach § 340f HGB.

Unter Berücksichtigung des außerordentlichen Ergebnisses und des gestiegenen Steueraufwandes ergibt sich, wie im Vorjahr, ein Jahresüberschuss in Höhe von 4,0 Mio. EUR. Hiervon unterliegen 3,3 Mio. EUR einer Ausschüttungssperre gemäß § 253 Abs. 6 S. 2 HGB. Neben diesem Betrag soll auch der übrige Bilanzgewinn mit Feststellung des Jahresabschlusses und unter der Voraussetzung einer entsprechenden Beschlussfassung der Verbandsversammlung des Sparkassenzweckverbandes gemäß § 25 Abs. 1 SpkG NW der Sicherheitsrücklage zugeführt werden und somit das bilanzielle Eigenkapital erhöhen.

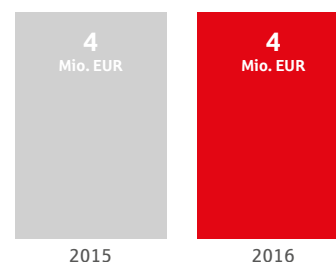
Die wirtschaftliche Eigenkapitalrentabilität vor Steuern war besser als geplant und liegt innerhalb der in der Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreite.

### Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs und der schwachen Wirtschaftsstruktur des Geschäftsgebietes sind wir mit dem Geschäftsverlauf und der Geschäftsentwicklung im Jahr 2016 zufrieden. Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar. ■

---

### 13. Jahresüberschuss

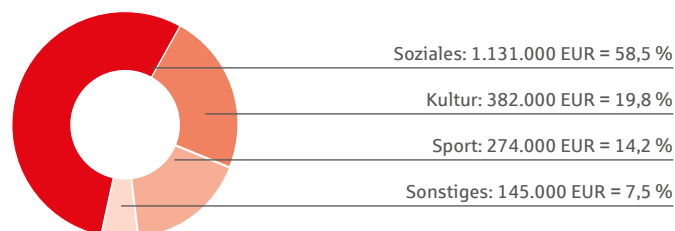




## Ertragslage

	GuV-Posten Nr.	2016	2015	Veränderung	
		Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	119,8	128,7	-8,9	-6,9
Provisionsüberschuss	5 und 6	35,1	34,6	0,5	1,4
Sonstige betriebliche Erträge	8	19,0	8,3	10,7	128,9
Summe der Erträge	--	173,9	171,6	2,3	1,3
Personalaufwand	10a	75,0	76,0	-1,0	-1,3
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	30,6	31,7	-1,1	-3,5
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	11	7,9	6,9	1,0	14,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12 und 17	17,9	7,4	10,5	141,9
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	--	42,5	49,6	-7,1	-14,3
Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	46,6	-13,3	55,9	420,3
Zuführung zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	60,0	17,6	42,4	240,9
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	19	25,1	18,7	6,4	34,2
Außerordentliches Ergebnis	22	0,0	0,0	0,0	0,0
Ergebnis vor Steuern	--	25,1	18,7	6,4	34,2
Steueraufwand	23 und 24	21,1	14,7	6,4	43,5
Jahresüberschuss	25	4,0	4,0	0,0	0,0

## 14. Spendentätigkeit der Sparkasse Vest Recklinghausen 2016



	EUR	EUR	EUR	2015 in TEUR
<b>1. Barreserve</b>				
a) Kassenbestand		34.202.429,68		43.942
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		63.556.591,11		32.045
			106.759.020,79	75.987
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind</b>				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		0,00		0
b) Wechsel		0,00		0
			0,00	0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>				
a) Täglich fällig		8.240.301,70		5.776
b) Andere Forderungen		41.782.723,81		82.490
			50.023.025,51	88.266
<b>4. Forderungen an Kunden</b>			4.116.352.175,29	4.013.841
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	2.139.798.998,34	EUR		( 2.122.809 )
Kommunalkredite	226.764.002,34	EUR		( 238.912 )
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>				
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		160.693.014,70		112.613
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	160.693.014,70	EUR		( 112.613 )
bb) von anderen Emittenten		575.494.831,54		587.895
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	570.601.812,41	EUR		( 582.988 )
			736.187.846,24	700.508
c) Eigene Schuldverschreibungen		0,00		134
Nennbetrag	0,00	EUR		( 130 )
			736.187.846,24	700.642
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>			573.410.134,99	569.798
<b>6a. Handelsbestand</b>			0,00	0
<b>7. Beteiligungen</b>			107.029.346,10	106.897
darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		( 0 )
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03	EUR		( 3.369 )
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>			51.129,19	51
darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		( 0 )
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00	EUR		( 0 )
<b>9. Treuhandvermögen</b>			11.596.937,66	9.081
darunter:				
Treuhandkredite	11.596.937,66	EUR		( 9.081 )
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>			0,00	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>				
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		95.031,00		146
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen		0,00		0
			95.031,00	146
<b>12. Sachanlagen</b>			41.660.246,47	46.629
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>			32.861.313,84	22.546
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			1.462.023,89	1.921
<b>Summe der Aktiva</b>			<b>5.777.488.230,97</b>	<b>5.635.805</b>

	EUR	EUR	EUR	2015 in TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>				
a) Täglich fällig		95.661.839,39		64.197
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		592.472.808,98		685.099
			688.134.648,37	749.296
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.816.610.059,18			1.863.458
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	21.415.952,08			21.583
		1.838.026.011,26		1.885.041
b) Andere Verbindlichkeiten				
ba) Täglich fällig	2.415.945.824,29			2.140.065
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	190.012.497,13			288.683
		2.605.958.321,42		2.428.749
			4.443.984.332,68	4.313.790
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>				
a) Begebene Schuldverschreibungen		0,00		2.700
b) Andere verbriefte Verbindlichkeiten		0,00		0
darunter:				
Geldmarktpapiere	0,00 EUR		(	0 )
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00 EUR		(	0 )
			0,00	2.700
<b>3a. Handelsbestand</b>			0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>			11.596.937,66	9.081
darunter:				
Treuhandkredite	11.596.937,66 EUR		(	9.081 )
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>			1.466.437,45	2.142
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			1.353.361,89	1.614
<b>7. Rückstellungen</b>				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		36.546.294,00		36.761
b) Steuerrückstellungen		5.533.734,34		2.435
c) Andere Rückstellungen		44.211.732,76		31.450
			86.291.761,19	70.647
<b>8. (weggefallen)</b>				
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>			0,00	5.870
<b>10. Genusssrechtskapital</b>			0,00	0
darunter:				
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00 EUR		(	0 )
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			185.000.000,00	125.000
<b>12. Eigenkapital</b>				
a) Gezeichnetes Kapital		0,00		0
b) Kapitalrücklage		0,00		0
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	346.934.401,30			342.980
cb) Andere Rücklagen	8.731.719,67			8.732
		355.666.120,97		351.712
d) Bilanzgewinn		3.994.630,85		3.954
			359.660.751,82	355.666
<b>Summe der Passiva</b>			5.777.488.230,97	5.635.805
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		89.073.140,13		72.871
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00		0
			89.073.140,13	72.871
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		178.233.986,26		148.717
			178.233.986,26	148.717

	EUR	EUR	EUR	2015 in TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	149.030.267,84			155.484
darunter:				(0)
aus der Abzinsung von Rückstellungen	3.264.416,00 EUR			
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	8.376.227,92			11.897
		157.406.495,76		167.382
<b>2. Zinsaufwendungen</b>		56.062.765,21		57.367
darunter:				
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	4.697.326,79 EUR			(2.085)
			101.343.730,55	110.014
<b>3. Laufende Erträge aus</b>				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		12.952.271,27		13.135
b) Beteiligungen		2.940.868,83		2.941
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		2.613.000,00		2.608
			18.506.140,10	18.684
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>			0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>		37.210.902,39		36.559
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>		2.073.765,52		1.997
			35.137.136,87	34.562
<b>7. Nettoertrag oder Nettoaufwand aus Finanzgeschäften</b>			0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>			18.968.927,69	8.290
<b>9. (weggefallen)</b>				
			173.955.935,21	171.550
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	58.557.519,02			57.643
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	16.436.040,88			18.375
darunter:				
für Altersversorgung	5.726.934,48 EUR			(7.739)
		74.993.559,90		76.018
b) Andere Verwaltungsaufwendungen		30.605.490,45		31.681
			105.599.050,35	107.699
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>			7.867.483,17	6.907
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			17.955.541,63	7.415
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		0,00		13.088
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		50.441.850,65		0
			50.441.850,65	13.088
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>		7.903.317,13		223
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>		0,00		0
			7.903.317,13	223
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>			6.008,35	5
<b>18. Zuführung zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			60.000.000,00	17.598
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>			25.066.385,23	18.614
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>		0,00		0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>		0,00		0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>			0,00	0
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		20.638.495,62		14.221
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>		433.258,76		439
			21.071.754,38	14.660
<b>25. Jahresüberschuss</b>			0,00	0
<b>26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr</b>			3.994.630,85	3.954
<b>27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen</b>				
a) Aus der Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) Aus anderen Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
			3.994.630,85	3.954
<b>28. Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>				
a) In die Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) In andere Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
<b>29. Bilanzgewinn</b>			3.994.630,85	3.954

## Verwaltungsrat und Vorstand

### Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Klaus Schild (Vorsitzender)  
Finanzbeamter i.R.

Benno Portmann (1. Stellvertreter)  
Lehrer

Andreas Becker (2. Stellvertreter)  
Landtagsabgeordneter

### Mitglieder

Peter Bender  
Sparkassenangestellter

Lars Ehm  
Erster Beigeordneter Stadt Dorsten

Friedhelm Fragemann  
Lehrer

Michael Gundlach  
Sparkassenangestellter

Hermann Hegemann  
Sparkassenangestellter

Lothar Hegemann  
Landtagsabgeordneter

Alexander Letzel  
Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Lambert Lütkenhorst  
Bürgermeister i.R.

Kurt Maurer  
Sparkassenangestellter

Dominik Schad  
Verwaltungsangestellter/Büroleiter Landrat

Andreas Schlüter  
Geschäftsführer Klinikverbund

Prof. Dr. Bert Wagener  
Hochschulprofessor

Martin Wißing  
Sparkassenangestellter

Gabriele Wojtkowski  
Kfm. Angestellte (Buchhaltung)

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

Dr. Uli Paetzel (bis 31.01.2016)  
Bürgermeister der Stadt Herten

Tobias Stockhoff  
Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche  
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Fred Toplak (ab 28.06.2016)  
Bürgermeister der Stadt Herten

Carsten Wewers  
Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

### Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde (stellvertretendes Mitglied)

### Vertreter des Vorstandes

(gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW)

Jürgen Hövener

Bernd Kurzweg

Olaf Meyer

**Herausgeber**

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

**Redaktion**

Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)  
Sophia Klahs, Sparkasse Vest Recklinghausen  
Stephan Rütt, freier Autor, Essen  
Marc Hendricks, Sparkasse Vest Recklinghausen  
Ruzica Sola, Sparkasse Vest Recklinghausen  
Thorsten Wehber, DSGVO

Geschäftspolitischer Teil:  
Jürgen Hövener, Sparkasse Vest Recklinghausen  
Markus Frohnhöfer, Sparkasse Vest Recklinghausen

**Gestaltung**

Johanna Lucke, freie Grafikerin

**Lektorat**

Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf

**Druck**

Druckerei Buschhausen, Herten

Bildnachweis:  
Gesundheitszentrum Koschel (Seite 68)  
DSGV-Archiv (Seite 13)



