

JAHRESBERICHT

20
19

**ZUKUNFT GESTALTEN –
NACHHALTIG HANDELN.**



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

Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

mit dem Jahr 2020 starten wir in ein neues Jahrzehnt. Das hätten wir an dieser Stelle zum Anlass genommen, auf die Zehner-Jahre zurückzuschauen. Wir hätten über die Geschäftsentwicklung der Sparkasse gesprochen und Ihnen einen Ausblick auf das gegeben, was wir für die Zukunft erwarten. Die globale Pandemie durch das neuartige Corona-Virus SARS-CoV-2 zwingt uns, alles Gewohnte und Geplante auszusetzen.

Noch befinden sich Deutschland und die Welt mitten in der Krise. Wie Sie beschäftigt auch uns die Frage, wie die langfristigen Folgen dieser Krise aussehen. Wie Sie hoffen auch wir, Schritt für Schritt zur Normalität zurückkehren zu können. Dazu tragen vor allem das entschlossene Handeln der Politik und das besonnene Verhalten der Menschen bei. Speziell die finanziellen Hilfen durch den Bund und das Land Nordrhein-Westfalen helfen Arbeitnehmern und Unternehmen.

Die Sparkasse garantiert Ihnen auch in dieser Ausnahmesituation eine funktionierende Infrastruktur und verlässliche Finanzdienstleistungen. Mit dem vorliegenden Jahresbericht geben Ihnen einige Führungskräfte auch eine erste Einschätzung der aktuellen Situation. Die im Bericht dokumentierten Geschäftszahlen untermauern darüber hinaus die Stärke der Sparkasse. Wir versprechen Ihnen, diese Stärke auch weiter engagiert für Sie einzusetzen.

Gemeinsam blicken wir positiv nach vorn. Wir vertrauen dabei auf die Tatkraft, den Gemeinschaftssinn und den Einfallsreichtum der Menschen im Vest. Lassen Sie sich hierzu von den Geschichten auf den folgenden Seiten inspirieren. Sie erzählen von Menschen und Unternehmen, die sich ihren Herausforderungen stellen – technischen, wirtschaftlichen, aber auch gesellschaftlichen und kulturellen Herausforderungen.

Wir sind stolz und dankbar, mit all diesen Menschen zusammenzuarbeiten, und freuen uns mit ihnen auf hoffentlich schon bald wieder „normale“ Zeiten.

Viele Grüße und bleiben Sie gesund!

Ihre

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde

Ein Bericht aus der Krise.

Der Jahresbericht blickt im Normalfall auf das vergangene Jahr zurück. Er dokumentiert die Geschäftsergebnisse und erzählt von Themen und Entwicklungen, die für die Sparkasse, das Vest sowie für die Menschen und Unternehmen, die hier zuhause sind, eine Bedeutung haben. Doch in diesem Jahr ist vieles anders als gewohnt und erwartet.

Der Blick zurück auf das letzte Geschäftsjahr erfolgt inmitten der globalen Pandemie, ausgelöst durch das Corona-Virus. Die Berichterstattung behält ihre Relevanz und doch richtet sich unsere Aufmerksamkeit verständlicherweise auf das Hier und Jetzt.

Lässt sich aktuell, ohne den nötigen Abstand zum Geschehen, eine erste Analyse formulieren? Wir versuchen es und sprechen mit Dr. Michael Schulte über die derzeitige Krise, aber ebenso über weitere Herausforderungen für die Sparkasse jenseits des Shut Down.

Herr Dr. Schulte, wie bewerten Sie die aktuelle Situation Mitte April 2020?

Ernst und doch hoffnungsvoll. Einerseits ist die bedrohliche Lage, verursacht durch das neuartige Corona-Virus SARS-CoV-2, längst nicht ausgestanden. Bislang fehlt der Welt ein wirksames Medikament oder ein entsprechender Impfstoff. Andererseits

erleben wir in Deutschland einen gleichermaßen entschlossenen und besonnenen Umgang mit der Situation. Ich bin zuversichtlich, dass wir die negativen Folgen, die unbestritten existieren oder noch auf uns zukommen, handhaben können.

Wie haben Sie die ersten Wochen der Krise erlebt?

Mit der Ausbreitung des Virus in Deutschland kam zunächst einmal ein enormes Aufgabenpaket auf uns zu. Die Empfehlungen von Seiten der Wissenschaft und die Regelungen der Politik mit Blick auf die Bedrohung forderten von uns Maßnahmen auf unterschiedlichsten Ebenen. Darunter zuerst die Aufgabe, unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schützen und dabei den Filialbetrieb und die Aufrechterhaltung von Finanzdienstleistungen sicherzustellen. Parallel dazu erreichten uns zahlreiche Fragen und Sorgen von Kundinnen und Kunden.



Mit welchen Fragen und Sorgen sahen Sie sich konfrontiert?

Da waren zum einen ganz praktische Fragen nach der Ansteckungsgefahr durch die Verwendung von Bargeld oder die Bedienung von Geldautomaten und anderen SB-Geräten. Viele Menschen sorgten sich vor allem um die wirtschaftlichen Folgen der Krise. Wer privat von Kurzarbeit oder Verdienstausschlag betroffen ist und eventuell kaum Rücklagen besitzt, empfindet die Krise als existenzielle Bedrohung.

Ähnliche Sorgen formulierten die Firmenkunden der Sparkasse. Die Unternehmen im Vest betreffen die Einschränkungen durch die Pandemie unterschiedlich stark – von einem spürbaren Auftrags- oder Produktionseinbruch bis hin zur vollständigen Geschäftsschließung. Verständlicherweise suchen die Menschen dann unseren Rat.

Ich bin stolz auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse, die sich trotz eigener privater Herausforderungen – zum Beispiel, weil ihnen die Kinderbetreuung durch Kitas, Kindergärten und Schulen fehlt – für ihre Arbeit engagieren.

Die Politik hat den Unternehmen eine schnelle und großzügige Hilfe versichert. Der Bund verabschiedete Stützungsmaßnahmen mit einem Volumen von mehr als 750 Milliarden Euro. Profitieren die Betriebe im Vest bereits davon?

Die Soforthilfen für Selbstständige, Freiberufler und Kleinunternehmen, die direkt über das Wirtschaftsministerium in Nordrhein-Westfalen bzw. die Bezirksregierungen beantragt werden konnten, flossen überraschend schnell. Die Bewilligung der Förderkredite für den Mittelstand organisierte die Politik mit Unterstützung der KfW Förderbank. Zwar arbeiten die Sparkassen eng vernetzt mit der KfW

zusammen. Nichtsdestotrotz brauchte es zu Beginn etwas Zeit, bis die Darlehen im Alltag ankamen. Zumal uns die bloße Ankündigung von schnellen Hilfen durch die Politik nicht von gesetzlichen Rahmenbedingungen bei der Vergabe von Krediten befreit.

Glücklicherweise sind die Eigenkapitalquoten im Mittelstand im zurückliegenden Aufschwung deutlich ausgebaut und die Krisenfestigkeit der Unternehmen ist dadurch signifikant erhöht worden.

Ungeachtet dessen sehen wir die Not, in der sich einige Menschen und Unternehmen befinden, und werden alles dafür tun, schnell und unbürokratisch zu helfen.

Hat der Ansturm an Fragen mit der Zeit nachgelassen?

Tatsächlich merken wir, dass sich die Menschen mit der Situation arrangieren. Wir haben mittlerweile für Privat- wie für Firmenkunden im Internet ausführliche Sonderseiten zu den meistgestellten Fragen eingerichtet. Alle Berater tauschen sich kontinuierlich und intensiv mit den Unternehmerinnen und

Unternehmern aus. Unsere Nähe ist gerade in der Krise ein Vorteil. Wir wissen um die Situation unserer Kunden und können viel gezielter helfen.

Darüber hinaus bietet die Sparkasse den Vorteil einer sehr guten Infrastruktur. Neben den Geschäftsstellen besitzen wir ein enges Netz an Geldautomaten. Immer mehr Menschen entdecken unsere Sparkassen-App und das Onlinebanking und erledigen die Bankgeschäfte bequem und sicher zuhause. Wer einkauft, bezahlt per Karte oder mit den Mobile-Payment-Lösungen der Sparkasse.

Sorgen Sie sich eigentlich um die eigene wirtschaftliche Situation des Unternehmens Sparkasse?

Nein, die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres belegen unsere Stärke. Wenn ich eine Sorge habe, dann die, die auch die übrige Wirtschaft umtreibt. Eine weltweite Rezession ist durchaus denkbar. Wenn in deren Folge auch hier im Vest viele Unternehmen Insolvenz anmelden müssten und dementsprechend viele Kredite bei uns ausfallen würden, dann würde das selbstverständlich auch die Spar-



kasse stark belasten. Nur lässt sich eine solche Entwicklung oder ihr Ausmaß mitten in der Krise nur schwer vorhersagen. Und alle Hilfsmaßnahmen zielen ja gerade darauf ab, dies zu verhindern.

Während China bereits eine vorsichtige Rückkehr zur Normalität anstrebt, befinden sich Europa und die USA noch im Ausnahmezustand. Wie sich die Pandemie in Ländern wie Indien oder auf dem afrikanischen Kontinent auswirkt, wissen wir noch gar nicht.

Wir sprechen immer nur für den Moment?

Was die meisten Zukunftsfragen angeht, ja. Die konkrete Gefährdung durch das Virus ist mit einer zunehmenden Immunisierung oder der Entwicklung eines Impfstoffes absehbar endlich. Mittelfristig – da bin ich zuversichtlich – wird sich Deutschland von dem wirtschaftlichen Einbruch erholen. Wenn wir aus alldem etwas lernen können, dann vorbereitet zu sein. Risiken und Entwicklungen zu antizipieren und sie nicht auszublenken, weil sie nicht ins Tagesgeschäft passen.

Welche Themen sehen Sie da?

Mit dem Corona-Virus traten andere wichtige Themen in den Hintergrund. Aber diese Themen sind ja nicht weg. Mit einer Normalisierung wird auch ein anderes drängendes Thema zurück in das öffentliche Bewusstsein kehren: die Frage, wie wir dem globalen Klimawandel begegnen.

Unter dem Hashtag GreenRecovery formierte sich bereits Mitte April eine Allianz aus Politikern, Unternehmen und Institutionen, die forderte, eine wirtschaftliche Wiederbelebung Europas nach der Pandemie an den Zielen des Green Deal der Europäischen Kommission auszurichten.

Wann, wenn nicht jetzt, bietet sich uns die Gelegenheit sich dieser Aufgabe zu stellen? Vielleicht müssen wir dabei akzeptieren, dass wir uns durch die finanziellen Belastungen der Corona-Krise dem Ziel langsamer nähern. Die Problematik gänzlich zu vertagen, hieße aber, aus der jetzigen Krise nichts

zu lernen und in das nächste Krisen-Szenario zu stolpern.

Die Sparkassen-Finanzgruppe thematisiert in ihrem Positionspapier „Sustainable Finance“ den Klimaschutz. Aber wie relevant ist das für ein einzelnes Institut wie die Sparkasse Vest?

Die Vordenker der S-Finanzgruppe formulieren hier wirtschaftspolitische Positionen. Unter anderem empfehlen sie dort den Handel mit Klima-Zertifikaten. Mit Blick auf eine nationale oder europäische Bilanzierung halte ich das für sinnvoll. Gerade große Emittenten, für die sich nicht unmittelbar andere Lösungen realisieren lassen, leisten so indirekt einen Beitrag zum Klimaschutz.

Die Rahmenbedingungen, die das Positionspapier formuliert, besitzen dennoch auch eine konkrete Bedeutung für uns. Denn schlussendlich gelangt jedes Unternehmen und jede Institution früher oder später an den Punkt, die eigene Situation analysieren und Lösungskonzepte entwickeln zu müssen.

Inwieweit sind die viel diskutierten Themen rund um das Stichwort Klimawandel in der Sparkasse präsent?

Fragen nach dem Schutz der Umwelt oder dem Energiebedarf von Gebäuden und Fahrzeugen beschäftigen uns bereits seit vielen Jahren. So haben wir beispielsweise im Rahmen der Sanierung unserer Zentrale am Herzogswall in Recklinghausen anspruchsvolle energetische Standards realisiert. Unser Nachhaltigkeitsbericht dokumentiert eine Vielzahl von Anstrengungen, die wir unternehmen. Was die aktuelle Diskussion um das Stichwort Klimawandel ausmacht, ist zum einen die nochmalige Ausweitung auf jedwedes Handlungsfeld und die Frage nach einer ganzheitlichen Bilanzierung.

Was den Klimaschutz zu einer sehr komplexen Aufgabe macht.

Exakt, denn jede einzelne Sachfrage verlangt ein fundiertes Hintergrundwissen. Nehmen wir unsere

Fahrzeugflotte als Beispiel: Sie besteht heute noch aus Fahrzeugen mit klassischen Verbrennungsmotoren. Die Umstellung auf elektrisch betriebene Fahrzeuge mag ein sinnvoller Schritt sein. Doch die Herstellung und Entsorgung der Akkus im industriellen Maßstab wird für die Umwelt ebenfalls eine Belastung darstellen. Dazu benötigen wir nachhaltig produzierten Strom, um für den Bereich Mobilität am Ende eine positive Bilanz ziehen zu können. Das Thema ist so neu, dass nicht nur uns, sondern vielen Unternehmen und Institutionen schlicht die Erfahrung fehlt. Deshalb nähern wir uns der Aufgabe zunächst über die Frage, wie sich ein Prozess gestalten lässt, der aus einem Unternehmen ein nachhaltiges und klimaneutrales Unternehmen macht.

Wie sehen Ihre ersten Überlegungen dazu aus?

Wir haben für uns relevante Handlungsebenen und Prioritäten identifiziert. Die erste und naheliegendste Ebene betrifft unseren täglichen Geschäftsbetrieb. Hier sehen wir den größten Handlungsspielraum, weil wir weitgehend unabhängig von äußeren Faktoren nachhaltige Entscheidungen treffen können.

Das geschieht im kleinen Maßstab, wenn wir Getränke in Mehrwegflaschen kaufen, die aus der Region stammen. Und es geschieht im großen Maßstab, wenn wir unseren gesamten Strombedarf über die Hertener Stadtwerke aus erneuerbaren Energieträgern decken.

Regionalität ist ein entscheidender Faktor für Nachhaltigkeit?

Ja, je enger Ihr Geschäftsgebiet ist, desto ressourcenschonender operieren Sie als Unternehmen. Als Sparkasse punkten wir ohnehin in vielen Aspekten, die für andere Unternehmen und Branchen eine Herausforderung darstellen. Mit unserem Leitbild stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt unseres Handelns. Wir suchen die langfristige Zusammenarbeit sowohl mit Privat- als auch mit Geschäftskunden. Mit einem großen Teil unserer Überschüsse fördern wir

beispielsweise Bildung, Kultur, Sport und soziales Engagement in der Region. Im vergangenen Jahr belief sich diese Summe wieder auf knapp zwei Millionen Euro.

Welche weiteren Handlungsebenen haben Sie über die internen Strukturen und Prozesse hinaus identifiziert?

Ein zweiter Aufgabenbereich betrifft unsere Produkte und Dienstleistungen. Wir werden sie im Hinblick auf ihre Klimaverträglichkeit weiterentwickeln. Auch hier spielt die Regionalität eine Rolle. Wenn wir einem Geschäftskunden einen Kredit für Investitionen bereitstellen, stammt das Geld im besten Fall aus hiesigen Einlagen und die unternehmerischen Gewinne fließen zurück in die Region.

Umso mehr freut es mich, dass wir zuletzt in den beiden genannten Bereichen sehr gute Ergebnisse erzielt haben. Die Einlagen der privaten Kunden überstiegen im Jahr 2019 erstmals vier Milliarden Euro. Gleichzeitig wuchs das Kreditgeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen um über zehn Prozent auf rund zweieinhalb Milliarden Euro.

Deutlich anspruchsvoller ist es, nachhaltige oder klimaneutrale Anlageprodukte anzubieten. Auf dieser Ebene lassen sich Lösungen nur im Verbund gestalten. Die DekaBank als Partnerin der Sparkassen bietet schon jetzt entsprechende Investmentmöglichkeiten. Aber hier sehe ich noch Potenzial. Forciert wird die Entwicklung im Übrigen auch durch Vorgaben der Bankenaufsicht. So wie wir Kundinnen und Kunden heute über die Risiken von Anlageklassen informieren, werden wir sie in Zukunft auch über ökologische und ethische Aspekte von Geldanlagen beraten.

Formulieren Kunden schon jetzt den Wunsch nach „sauberen“ Geldanlagen?

Ja, das tun sie. Auch wenn die Zahl noch nicht allzu hoch ist. Zu den Interessenten zählen vor allem institutionelle Anleger. Eine Stiftung, die sich für



Eine Studie des IIF aus April 2019 belegt zudem, dass die größten Emittenten aus China, Frankreich und Deutschland kommen. Diese drei Länder zusammen stehen für über 40% der Aktivitäten auf den Märkten für grüne Anleihen.“

– Dr. Michael Schulte, Vorstandsvorsitzender Sparkasse Vest Recklinghausen

Natur- und Umweltschutz engagiert, darf gegebenenfalls sogar ausdrücklich nicht in ressourcenbedrohende Industriezweige investieren. Aber auch Privatpersonen achten darauf, ihr Geld verantwortungsbewusst anzulegen. Ich schaue persönlich mit großem Respekt auf Menschen, die zum Beispiel nicht von den Gewinnen der Rüstungsindustrie profitieren möchten.

Weder der Gesetzgeber noch die Sparkasse können dem Einzelnen ethische Fragen abnehmen oder ihn in solchen Fragen bevormunden. Entscheidend ist es, diese Produkte anbieten zu können und die Kundinnen und Kunden gut zu beraten. Das können wir.

Weil wir gerade darüber sprechen, wie attraktiv sind »grüne« Investments?

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass nachhaltiges Investieren mit unattraktiven Renditen einhergeht. Die Analysten der Bayerischen Landesbank etwa haben die Performance untersucht und sehen kaum wesentliche Unterschiede zwischen grünen und konventionellen Anleihen einer Risikokategorie.

Kommen wir noch einmal zurück auf die Handlungsfelder, die für die Nachhaltigkeit der Sparkasse Vest relevant sind. Welches ist die dritte Ebene, die Sie identifiziert haben?

Sie betrifft unsere eigenen Geldanlagen. Auch hier arbeiten wir eng mit der DekaBank zusammen. Eine dort erstellte Nachhaltigkeitsanalyse unserer Eigenanlagen zeigt, dass wir bereits heute schon größtenteils nachhaltig investieren. Innerhalb eines siebenstufigen Scoring-Modells erreicht die Sparkasse die zweitbeste Note. Damit liegen wir im oberen Viertel aller untersuchten Portfolien. Das spornt uns an, weitere Möglichkeiten der Optimierung zu identifizieren und umzusetzen.

Wo sehen Sie aktuell einen konkreten Handlungsbedarf durch den Gesetzgeber?

Notwendig ist eine praktikable Standardisierung bzw. Klassifizierung, die vorgibt, wie Nachhaltigkeitsaspekte nachvollziehbar und transparent zu dokumentieren sind, so dass sie für Banken, Investoren und Anleger vergleichbar und bewertbar sind. Dies

scheint mir allerdings eine Herausforderung zu sein, weil eine solche Klassifizierung im Einzelfall schwierig sein kann. In diesem Bereich könnten die Bewertungen der Ratingagenturen zum Beispiel mehr Gewicht erhalten.

Entscheidend ist in meinen Augen die Praktikabilität. Denn eine ausufernde Regulatorik, wie wir sie aus anderen Bereichen kennen, bedeutet hier nicht nur einen unnötigen Verwaltungsaufwand. Im ungünstigsten Fall bremst sie die an sich notwendigen Veränderungen aus.

Sie erwähnten eingangs den Nachhaltigkeitsbericht der Sparkasse. Inwiefern ist die dortige Berichterstattung ein Anfang auf dem Weg zu Nachhaltigkeit und Klimaneutralität?

Als Finanzdienstleister unterliegen wir schon heute multiplen gesetzlichen Anforderungen, die weit über das Betriebswirtschaftliche hinausgehen. So schreibt der Gesetzgeber für Kreditinstitute vor, ihre Rolle und ihr Engagement in der Gesellschaft zu dokumentieren. Diese Pflicht geht auf Bemühungen der Europäischen Union zurück, alle gesellschaftlichen Akteure in die Verantwortung zu nehmen, um sozialen und ökologischen Herausforderungen gemeinsam zu begegnen.

Mit dem Bericht legen wir unsere Nachhaltigkeitsinformationen offen und dokumentieren unsere Leistungen im Bereich Corporate Social Responsibility; also eben jenes Engagement für die Gesellschaft. Insofern ist ein Nachhaltigkeitsbericht ein guter Startpunkt, weil er uns hilft, unsere Aktivitäten in einem ganzheitlichen Kontext zu entwickeln.

Wenn Sie nach vorn schauen, in welchem Zeitraum lässt sich ein solches Konzept für die Sparkasse Vest realisieren?

Die Antwort auf diese Frage ergibt sich mit der Annäherung an den Gesamtprozess. Trotz der Anstrengungen, die mit der Corona-Krise verbunden sind, bin ich überzeugt, dass wir uns im Laufe eines

Jahres ein realistisches Zeitziel setzen auf dem Weg zu einer klimaneutralen Sparkasse. Die Zeitfrage hängt nicht zuletzt von einer anderen Nachhaltigkeitsfrage ab: Wie gestalten wir ein langfristiges Wirtschaften, das die Existenz der Sparkassen sichert. Wir tragen gern die Verantwortung für die hier besprochenen Dinge mit. Doch um auf dieser Seite die notwendigen Investitionen zu leisten, brauchen wir auf der anderen Seite finanzpolitische Rahmenbedingungen, die auch die künftig notwendigen Erträge zulassen.

Im Spätsommer des Jahres 2019 löste Christine Lagarde Mario Draghi bei der Europäischen Zentralbank ab. Wird sie langfristig eine andere Zinsstrategie etablieren?

Darauf haben anfangs sicherlich nicht nur wir gehofft. Denn die negativen Zinsen bedrohen nicht allein das Geschäftsmodell der Sparkasse. Sie betreffen gleichermaßen die Rücklagen und die Altersvorsorge von Millionen europäischen Sparerinnen und Sparern. Die Fortsetzung dieser Zinspolitik führt zu weiteren, nicht gewollten Effekten, wie der Einführung von Verwarentgelten für Kapitaleinlagen. Allerdings ist die Aussicht auf höhere Zinsen aktuell geringer denn je, weil die Zentralbank im Rahmen der Corona-Krise ihr Programm zum Ankauf von Staatsanleihen nochmals um 750 Milliarden Euro ausgeweitet hat.

Trotz aller äußeren Umstände kann sich das Geschäftsergebnis der Sparkasse für das Jahr 2019 sehen lassen.

Zugegebenermaßen, schauen wir auf sehr gute Geschäftszahlen zurück. Wir konnten sowohl das Geschäftsvolumen wie auch unsere Bilanzsumme deutlich steigern. Sowohl im Firmenkundengeschäft als auch im Privatkundengeschäft konnten wir in vielen Vertriebsbereichen neue Rekorde erzielen. Diesen Erfolg verdanken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und natürlich unseren Kundinnen und Kunden. Den gesamtwirtschaftlichen Höhenflug haben wir



bis zum Beginn der Krise auch im Vest deutlich wahrgenommen.

So erfreulich die Zahlen für 2019 sind, sie sind auch ein Ausdruck von Veränderungen. Die Digitalisierung zum Beispiel bereichert unser Leistungsspektrum, wie zuletzt mit der Einführung des populären Bezahlendienstes Apple Pay. Gleichzeitig stellt sie uns vor die Herausforderung, wie die Sparkasse mit ihren Geschäftsstellen, Mitarbeitern und Angeboten vor Ort im Vest präsent bleiben kann.

Was bedeuten derart fundamentale, gesamtgesellschaftliche Veränderungen für ein einzelnes Institut wie die Sparkasse Vest?

Das mag banal klingen: Wir sind ein Teil der Welt und wir entwickeln uns in ihr weiter. Soweit uns

das möglich ist, übernehmen wir Verantwortung und gestalten die Entwicklung mit. Nur so bleiben wir der attraktive Finanzpartner für unsere Privat- und Firmenkunden und nur so lassen sich nachhaltig gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Anstrengungen auf diesem Weg werden allerdings immer intensiver. Das gilt ganz sicher auch für die beiden Ziele, die Folgen der globalen Pandemie zu verarbeiten und uns nachhaltig und klimaneutral aufzustellen. Selbstverständlich werden wir uns diesen Themen auch weiter engagiert stellen.

Wir danken Ihnen für das Gespräch, Herr Dr. Schulte.





Sparkasse intern.

Sparkasse intern | Angelika Schneidmüller

Jung und zielorientiert.



Angelika Schneidmüller ist Firmenkundenberaterin. Sie bereitet sich auf das vor, was unter ihren Gleichaltrigen schon fast als Seltenheit gilt: Karriere. Mit 19 Jahren startete Angelika Schneidmüller ihre Ausbildung zur Bankkauffrau. Ihre Mutter überraschte das nicht. „Sie hat mir erst nach der Zusage erzählt, dass ich bereits im Kindergartenalter mit der Sparkassen-Spardose in der Hand lautstark verkündet hätte: ‚Da werde ich mal arbeiten.‘“

Bereits im ersten Jahr ging sie auf ihre Ausbildungsleiterin zu, um nach Weiterbildungsmöglichkeiten – parallel zur Ausbildung – zu fragen. Gemeinsam haben sie ein Studium an der FOM für International Management herausgesucht.

„Auch wenn die Sparkasse Vest regional aufgestellt ist und ich hauptsächlich Unternehmen im Kreis Recklinghausen betreue, bin ich überzeugt, dass sich die Globalisierung auch durch das Corona-Virus nicht aufhalten lässt. In fünf bis zehn Jahren werden auch die Unternehmen hier vor Ort zunehmend überregional agieren. Da ist es wichtig zu verstehen, wie die internationalen Märkte funktionieren.“

Ausbildung und Studium gleichzeitig, das war oft herausfordernd. „Das hätte ich nicht geschafft, wenn ich nicht für die Themen brennen würde.“ Der sehr gute Ausbildungsabschluss bestätigt ihren Fleiß. Als Einser-Kandidatin nutzte sie die Möglichkeit, sich für ein Anschlussstipendium zu bewerben. Wieder mit Erfolg.

„Mit dieser Chance habe ich mir einen Traum erfüllt und eine Sprachschule in der kalifornischen Metropole San Francisco besucht.“ Englisch spricht sie seitdem fließend.

Im anschließenden Master-Studiengang entschied sie sich für Wirtschaftspsychologie. „Es hat mich sehr gereizt, auch mal in Themen wie Personalführung, Arbeitspsychologie und Changemanagement einzusteigen. Vor diesem Hintergrund verstehe ich als Mitarbeiterin eines großen Unternehmens sehr gut, warum Strukturen laufend verändert und Entscheidungen so getroffen werden, wie sie getroffen werden.“

Im Sommer 2021 wird Angelika Schneidmüller ihren Master-Abschluss erhalten. Damit ist sie die erste Akademikerin in ihrer Familie. „Es kommt darauf an, ein Ziel zu haben. Es war mein Traum, das Studium erfolgreich zu absolvieren und am Ende meinen Hut zu werfen. So wie in den amerikanischen Highschool-Filmen.“

Neben der Theorie erhält sie in ihrer Arbeit als Beraterin laufend neue Impulse. „Für meine Kunden bin ich erste Ansprechpartnerin in allen Themen. Geschäftliches und Privates gehören in der Beratung oft zusammen.“

Die Abwechslung ihres Jobs weiß sie zu schätzen. „Ob Kfz-Werkstatt, Friseur oder Bäckerei, meine Kunden kommen mit unterschiedlichen Anliegen auf



Es kommt darauf an, ein Ziel zu haben. Es war mein Traum, das Studium erfolgreich zu absolvieren und am Ende meinen Hut zu werfen.“

– Angelika Schneidmüller, Firmenkundenberaterin Sparkasse Vest Recklinghausen

mich zu. Sie können sich darauf verlassen, dass ich nach der besten Lösung in ihrem Interesse suche und diese auch finde“, sagt sie überzeugt.

Dabei steht nicht immer allein die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. „Wenn ein Unternehmer eine Vision hat, die so neu ist, dass es kaum Vergleichszahlen gibt, setze ich mich mit dem Kern, also der Idee, auseinander und versuche ihn zu unterstützen. Wir brauchen schließlich Innovationen.“

Der Großteil ihrer täglichen Motivation kommt aus der Identifikation mit der Sparkasse. „Ich stehe hinter unserem Auftrag. Die Firmenkunden in unserer Region kennen wir aus beiden Perspektiven: als Finanzberater und als Kunde. Unser Verhältnis ist vertrauensvoll und konstruktiv. Ich glaube, bei vielen unserer Mitbewerber sieht das ganz anders aus.“

Mit ihren 26 Jahren blickt sie bereits auf eine bemerkenswerte Laufbahn zurück. Was kann da noch kommen? „Solange ich jeden Tag als Kundenbe-

raterin weiterhin Erfahrungen sammle, bin ich mit meiner Position sehr zufrieden. Stillstand wäre ja das Gegenteil von Weiterentwicklung. Aber davon bin ich momentan weit entfernt“, sagt sie lachend.

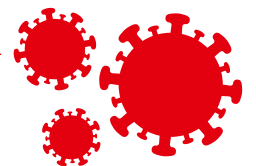
„Ich bin außerdem fest davon überzeugt, dass die Bankenbranche in zehn Jahren eine ganz andere sein wird als heute. Ich bin neugierig auf das, was da kommt.“





Corona-Krise

Nachgefragt bei: Angelika Schneidmüller



Als junge Firmenkundenberaterin findet sich auch Angelika Schneidmüller mitten im Covid-19-Geschehen. „Das ist die erste Krise – in einem solchen Ausmaß –, die ich in meiner beruflichen Laufbahn erlebe. Ich bin überzeugt, die Erfahrungswerte, die ich jetzt sammle, werden mich noch lange begleiten.“ Im Telefonat mit vielen Kunden versucht sie, Sorgen zu nehmen und konkrete Hilfsmaßnahmen durchzugehen. „Es ist vor allem die zeitliche Komponente, die vielen Angst macht. Denn keiner weiß, wie lange diese Durststrecke andauern wird.“ Doch Angelika Schneidmüller bleibt zuversichtlich. „Neben den Sorgen sehe ich auch viel Positives. Zum Beispiel haben viele Unternehmer das Wohl ihrer Mitarbeiter im Blick. Sie zahlen freiwillig Gehälter oder stocken das Kurzarbeitergeld auf. Da ist sehr viel Wertschätzung und Zusammenhalt in den Betrieben“, sagt sie optimistisch.

Sparkasse intern | Jürgen Fischer

Risiko ohne Rendite.



Jürgen Fischer ist Schatzmeister der Sparkasse Vest. Vieles, was er in seiner Ausbildung gelernt hat, hat im aktuellen Umfeld keinen Bestand mehr. Die Zinspolitik steht kopf und damit auch das Geschäftsmodell der Banken.

Im Jahr 1990 hat er seine Lehre zum Bankkaufmann abgeschlossen und anschließend Betriebswirtschaft studiert. Seit 17 Jahren ist Jürgen Fischer Kopf der Abteilung Treasury. Stolze 1,5 Milliarden Euro managt er mit seinem Team im Auftrag seines Arbeitgebers. Immer mit dem Ziel, das beste Ergebnis für die Sparkasse zu erzielen.

Eigenanlagen, Risikosteuerung und Refinanzierung. Die Anforderungen an Jürgen Fischer sind durch das anhaltende Niedrigzinsniveau deutlich gestiegen. Investitionen in risikobehaftete Vermögensklassen werden nicht mehr adäquat entlohnt, die Erträge schrumpfen.

Dass er krisentauglich ist, steht spätestens seit der Finanzmarktkrise 2008 fest. „Nach der Lehman-Pleite haben wir uns fast 1,5 Jahre lang wöchentlich gemeinsam mit dem Vorstand beraten, um möglichst schadenfrei durch diese Zeit zu kommen. Mit Erfolg.“

Jürgen Fischer ist ein besonnener, sachlicher Mensch. Zum Thema Zinspolitik hat er eine klare Haltung. „Minuszinsen mögen ein gutes Mittel zur Finanzierung der Staatsschulden sein, sie verschaffen

aber lediglich Zeit. Die Beseitigung der strukturellen Probleme europäischer Haushalte obliegt jedoch der Politik. Die Maßnahmen der Notenbanken sind nicht nachhaltig. Erst recht nicht, wenn Sie die Langzeitfolgen für Sparer und Pensionäre betrachten.“

„Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass ihre Gelder auf der Jagd nach Rendite weiterhin mit der gebotenen Weitsicht investiert werden.“

– Jürgen Fischer, Schatzmeister der Sparkasse Vest Recklinghausen

Er ist zuversichtlich, dass durch den Wechsel an der Spitze der Europäischen Zentralbank ein Umdenken kommt. Frau Lagarde ist politischer als ihr Vorgänger Draghi. „Bis dahin sitzen Sparkassen und ihre Kunden im gleichen Boot. Auf der Suche nach auskömmlichen Renditen. Und das noch mehrere Jahre“, sagt er.



Unterschiede gibt es dennoch. „Als Kreditinstitut unterliegen wir komplexer Regulatorik und strengen Bilanzierungsvorschriften. Wir können Krisen nicht in dem Ausmaß aussitzen, wie es der Privatkunde kann. Zu gewissen Stichtagen wird bilanziert und dann müssen wir uns im Zweifel auch von Positionen trennen.“

Außerdem muss ein großer Teil der Eigenanlagen liquide, also jederzeit abrufbar, bleiben. „Wir parken es nur zwischen. Das Geld muss selbstverständlich auch zur Finanzierung unserer Privat- und Firmenkunden in der Region oder zur Rückzahlung von

Kundeneinlagen zur Verfügung stehen. Das hat oberste Priorität.“

Der Handlungsspielraum ist begrenzt. Die Sparkasse verfolgt eine moderat risikoaverse Strategie. Rendite und Risiko müssen in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen.

„Bei der jetzigen Lage können wir fast nur kapitalerhaltend agieren. Von Ertragsmaximierung sind wir weit entfernt. Nehmen Sie zum Beispiel unsere jährliche Analyse der Vermögensallokation.“ Diese prognosti-

ziert Renditen und Risiken der Eigenanlagen für die kommenden fünf bis zehn Jahre. Im vergangenen Jahr lagen die Renditeerwartungen bei 1,8 Prozent. Für das Jahr 2020 sind es nur noch 0,9 Prozent. „Da sind also innerhalb eines Jahres knapp 50 Prozent weggefallen. Und wenn wir das in reelle Zahlen übersetzen, steht dieses knappe 1 % Minus bei 1,5 Milliarden Euro für 15 Millionen Euro weniger Ertrag“, erklärt Jürgen Fischer.

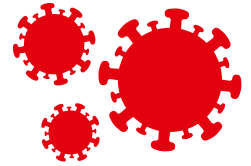


„Und dennoch. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass ihre Gelder auf der Jagd nach Rendite weiterhin mit der gebotenen Weitsicht investiert werden.“

Auf die Frage, welche Herausforderungen er für die Zukunft sieht, schmunzelt er nur. „Es ist und bleibt doch so: Nach der Krise ist vor der Krise. Es gilt Nerven zu bewahren und sich immer der jeweiligen Situation anzupassen. Das Schöne an meinem Job ist, ich lerne nie aus. Denn es kommt fast immer anders als gedacht.“

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Jürgen Fischer



„Mein Statement ‚Nach der Krise ist vor der Krise‘ hätte wohl passender kaum sein können.“ Die Covid-19-Krise schüttelt aktuell die internationalen Finanzmärkte durch. An der Aufgabe von Jürgen Fischer hat sich dennoch nichts geändert: Es gilt, die Sparkasse möglichst schadenfrei durch diese Zeit zu bringen und weitsichtig zu agieren. Eine moderat risikoaverse Strategie, also die breite Streuung des Kapitals der Sparkasse, zeigt gerade jetzt ihre großen Vorteile. „Während Aktien oder Hochzinsanleihen Wertverluste in Höhe von 15–25 Prozent aufweisen, ist der Wert unseres Vermögens gerade einmal um 3–4 Prozent gesunken.“ Vieles erinnert Jürgen Fischer an die Finanzmarktkrise 2008/2009. Beispielsweise die wöchentlichen Termine mit dem Vorstand. Anders ist, dass die Sitzungen nun per Telefon oder Video laufen. „Dass wir alle aus den vorherigen Krisen gelernt haben, zeigen die schnellen und weitreichenden Reaktionen der Notenbanken und Regierungen. Leider werden uns mit diesen Maßnahmen aber auch die Niedrigzinsen länger erhalten bleiben als erhofft.“

Sparkasse intern | Thomas Prang

Doppelter Heimvorteil.



Das erklärte Ziel der Sparkasse Vest im zentralen Firmenkundengeschäft sind passgenaue Lösungen und eine nachhaltige Geschäftsbeziehung.

Thomas Prang trägt als Direktor die Verantwortung für das zentrale Firmenkundengeschäft der Sparkasse Vest. Sein Team, bestehend aus über vierzig Kundenbetreuern und Spezialisten, kümmert sich intensiv um alles, was „groß oder speziell“ ist.

Hierzu zählen Unternehmen und Immobilienprojekte sowie institutionelle Kunden. „Wir sind vor Ort. Unsere Kombination aus regionaler Nähe und breiter Expertise im Haus unterscheidet uns maßgeblich von unseren Mitbewerbern. Sie ermöglicht es uns, flexible und gleichermaßen individuelle Lösungen zu erarbeiten.“ Seine Mitarbeiter leisten Existenzgründungs- und Nachfolgeberatungen und erarbeiten maßgeschneiderte Finanzierungslösungen mithilfe öffentlicher Mittel, Leasing oder Factoring.

Mit dem Ziel, die Prozesse innerhalb der Firmenkundenberatung zukünftig noch schlanker zu gestalten, hat die Sparkasse in einem groß angelegten Projekt alle Bausteine kritisch unter die Lupe genommen und vieles neu strukturiert. Die Prämisse lautet „Weniger Bürokratie, mehr Zeit“ – für eine qualitative, passgenaue Betreuung.

Zum einen führen deutlich beschleunigte Entscheidungsprozesse zu schnelleren Kreditzusagen. Zum anderen werden einfache Anliegen zukünftig unbürokratisch und direkt per Telefon durch das Business-Service-Center erledigt. „So steht das wirklich Wichtige im Mittelpunkt“, erklärt Thomas Prang.

Die Sparkasse Vest verfolgt einen klaren Ansatz bei der Beratung. „Was wir machen, geht weit über Kontoführung und Kreditvergabe hinaus. Wir verstehen uns als Sparringspartner unserer Kunden“, betont Thomas Prang.

Das bedeutet, dass bei Bedarf bereits in den Erstgesprächen Experten aus den jeweiligen Fachabteilungen dabei sind. Das Gesamtpaket an qualitativer Beratung wird für den Kunden so von Beginn an erlebbar.

Zu den Top-Themen bei der Beratung zählten im Jahr 2019 auch Mitarbeitergewinnung und -bindung, Digitalisierung oder Nachhaltigkeit. „Wir schauen uns das Geschäftsmodell und die Strategie unserer Kunden genau an und holen sie gezielt dort mit ihren individuellen Themen ab.“ Leistungen wie



Unsere Kombination aus regionaler Nähe und breiter Expertise im Haus unterscheidet uns maßgeblich von unseren Mitbewerbern.“

– Thomas Prang, Direktor zentrales Firmenkundengeschäft der Sparkasse Vest Recklinghausen

Cyberversicherungen zum Schutz der IT, Renten- oder Krankenversicherungsangebote für die Mitarbeiter, Zins- und Währungsabsicherungen oder sogar der Kauf eines Unternehmens über die Unternehmensbörse bieten einen spürbaren Mehrwert.

Das wirtschaftliche Umfeld und die hiermit verbundenen Herausforderungen entwickeln sich dynamisch weiter. Auch für die Zukunft der Banken bleibt es weiterhin spannend. Die Branche ist mitten im Umbruch. „Wer hätte vor Jahren geahnt, welches langanhaltende Niedrigzinsumfeld wir heute vorfinden? Und dennoch: Der Kern unseres Geschäfts hat sich nicht verändert. Im Mittelpunkt steht eine qualitative Kundenverbindung – und Vertrauen.“

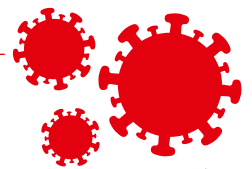
Wohl auch deswegen ist es Thomas Prang wichtig, trotz aller übergeordneter Themen, seine Kundenbetreuer bei Terminen zu begleiten. So erhält er sich die direkte Verbindung zum Kunden. „Das bedeutet mir sehr viel.“

Aufgrund seines Engagements und seiner mehr als 20-jährigen Erfahrung im individuellen Firmenkundengeschäft zählt Thomas Prang seit Ende 2019

zur Riege der Vorstandsvertreter. Eine anspruchsvolle Aufgabe und „ein Vertrauensbeweis, der mich in meiner Arbeit bestätigt“.

Nicht nur die Arbeit, sondern auch den Ausgleich hierzu findet er in der Region. Als begeisterter Läufer erkundet Thomas Prang immer neue Strecken zwischen Emscher und Kanälen, Zechengeländen und Innenstädten sowie Feldern und Wäldern. „Ich habe das große Glück, in der Region, in der ich lebe, zu arbeiten. Das verschafft mir kurze Wege und Freiräume. Vor Ort sein, auch privat: ein echter Heimvorteil.“



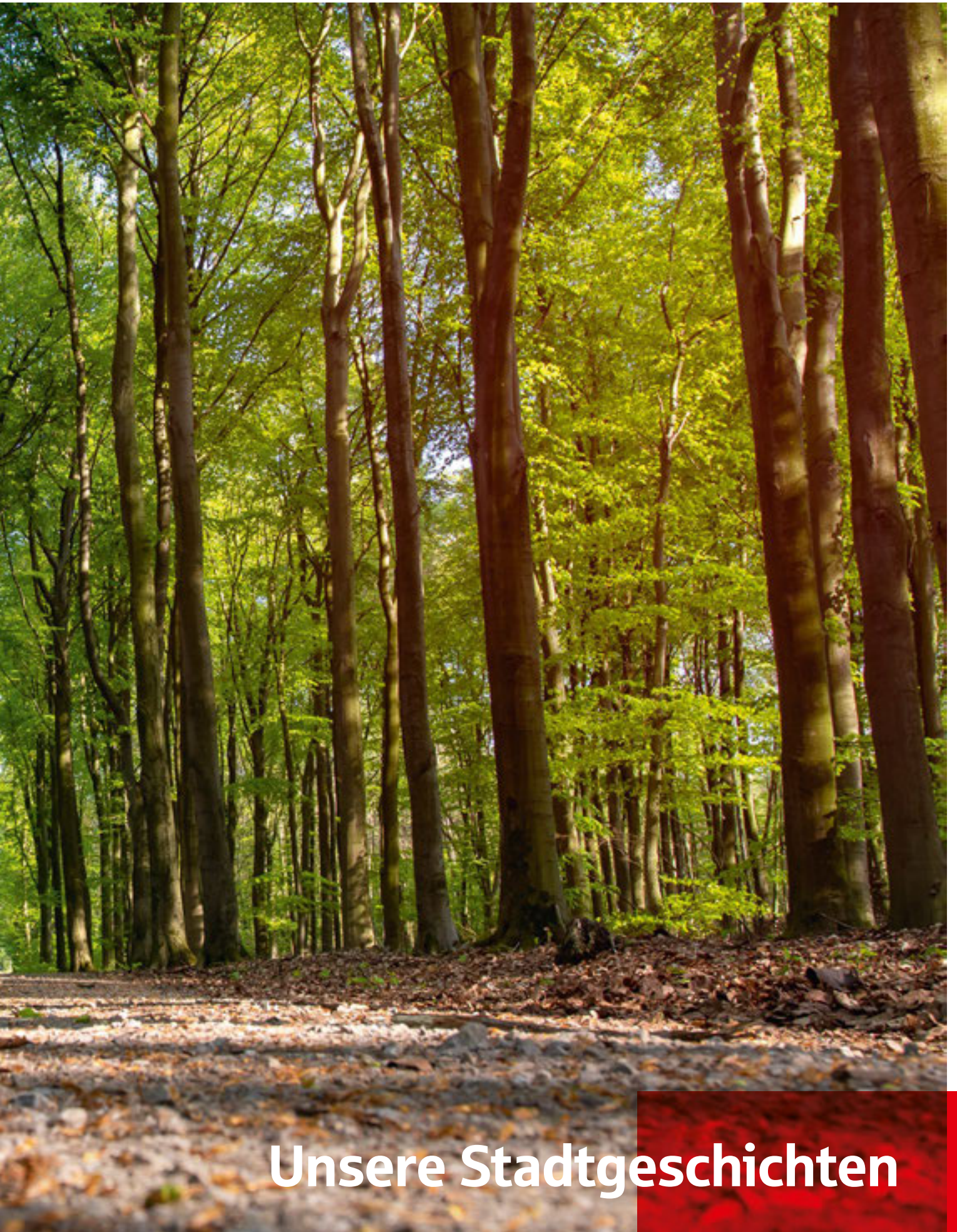


Corona-Krise

Nachgefragt bei: Thomas Prang

Thomas Prang ist krisenerfahren. Doch die Fragen und Sorgen der Firmenkunden im Zusammenhang mit Covid-19 sind auch für ihn Herausforderungen auf einem neuen Level. Einen Shutdown der Wirtschaft in dieser Form hat es schließlich so noch nicht gegeben. Die Bundesregierung hat verschiedene Hilfspakete für Unternehmen geschnürt, die durch die Corona-Krise in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind. Nun kommt es auf die Banken und Sparkassen an, die die Umsetzung für ihre Kunden vor Ort möglichst einfach realisieren müssen. Ein im Eilverfahren eingerichtetes Spezialteam koordiniert alle Fragen und Details rund um das Thema. Zur Sicherung der kurzfristigen Liquidität hat die Sparkasse einen entsprechenden Werkzeugkasten geschaffen. Aussetzungen von Kreditraten, Hilfe bei der Beantragung von Soforthilfen oder auch die Vorfinanzierung von Anträgen für die Förderkredite der KfW-Bank können stützen. Intensive Beratungsgespräche stehen aktuell auf der Tagesordnung. „Wir stimmen mit unseren Kunden die für die Förderkredite notwendigen Unterlagen ab. Dann planen wir gemeinsam, welcher individuelle Weg zum gemeinsamen Ziel führt: mit ausreichender Liquidität aus der Krise heraus.“ Doch die aktuellen Hilfspakete bieten leider noch nicht für alle Kundengruppen Lösungen und auch die Dauer der Krise ist noch ungewiss. „Wir als Sparkasse tun alles, um zeitnah und unkompliziert zu helfen. Denn wie immer gilt: Uns geht es nur dann gut, wenn es unseren Kunden gut geht.“ Hierfür arbeiten Sparkassen und Unternehmer aus der Region Hand in Hand.





Unsere Stadtgeschichten

Weidner Wassertechnik GmbH | Herten

Wenn die Zeche zum Campus wird.





„Unternehmertum futtert man mit der Muttermilch“, ist Andreas Weidner überzeugt. Die Entscheidung, mit seinem Business auf die 12.000 qm des alten Zechengeländes Schlägel und Eisen zu ziehen, erforderte jedoch mehr als das. Er hatte eine Vision. Einen Campus, auf dem Menschen sich begegnen und gemeinsam Lösungen finden.

Alles begann bei einem Treffen der Wirtschaftsförderung im Jahr 2015. In der Diskussion ging es auch um die Zukunft des Zechengeländes Schlägel und Eisen. „Meine damalige Aussage, dass wir uns vor Ort durch viel Reden, aber wenig Unternehmertum auszeichnen, war natürlich provokant“, stellt Andreas Weidner schmunzelnd fest. „So kam es, dass der damalige Bürgermeister Uli Paetzel auf mich zukam und sagte ‚Andreas, dann gehst du jetzt am besten mit gutem Beispiel voran.‘“

Daraufhin hat sich Andreas Weidner intensiv mit der Zeche beschäftigt. Schnell war ihm klar, dass sie für die Ewigkeit gebaut wurde. „Allein die atmungsaktiven Ziegelsteine sind ein Bauwerkstoff, der heute unbezahlbar wäre. Sie nehmen Wasser auf und geben es wieder ab. Die Frage nach Feuchtigkeit stellte sich daher gar nicht.“

Er muss es wissen, denn mit Wasser kennt sich der Ingenieur für chemische Verfahrenstechnik und Gründer der Weidner Wassertechnik GmbH aus. Führende Unternehmen wie Mercedes-Benz, Thyssen-Krupp und RWE setzen auf die Expertise der 45-köpfigen Firma beim Thema Wasseraufbereitung. „Wasser einsparen und Korrosionen verhindern, das ist unser Kerngeschäft.“

Über 90 Prozent sind langjährige Kunden der Weidner Wassertechnik GmbH. „Die wissen, dass wir eine maßgeschneiderte Lösung für ihre Probleme finden, ohne ihnen Unnötiges aufzuschwatzen.“ Oft reichen einfache Methoden aus, um einen nachhaltigen und qualitativen Wasserkreislauf zu erreichen. Denkt der Kunde zu kurz, lehnt Andreas Weidner einen Auftrag auch gerne mal dankend ab. „Die Unternehmenskultur unserer Kunden muss zu uns passen.“

Neben der Weidner Wassertechnik GmbH befinden sich mittlerweile zwölf weitere Unternehmen auf dem Gelände. Der Campus lebt. Kunden wie Mitarbeiter des Yogastudios, der Logopädiepraxis oder der Event-Agentur für Kommunikation schätzen das charismatische Zechenflair.

Im Stadtgeschehen Hertens hat sich Schlägel und Eisen außerdem als angesagter Veranstaltungsort etabliert. Die Schwarzkaue mit ihren 650 qm eignet sich hervorragend für Events wie Hochzeiten, Workshops oder Stand-up-Comedy.

Die Arbeit im Veranstaltungsbereich ist vielschichtig. So hat sich Andreas Weidner seinen Arbeitsplatz aufgeteilt. „Zu 50 Prozent bin ich in der Wassertechnik



unterwegs und die andere Hälfte meiner Arbeitszeit nutze ich für den Veranstaltungsbereich.“

Er weiß genau „dieses Konzept funktioniert nur, weil ich Mitarbeiter habe, auf die ich mich hundertprozentig verlassen kann.“ Er setzt auf eine faire Unternehmenskultur und zufriedene Mitarbeiter. „Das ist für mich kein Sozialgetue, sondern ehrliche Überzeugung. Ich erlebe häufig bei unseren Kunden, dass einfache Maßnahmen mit großem Potenzial nicht vorgenommen werden. Warum? Weil einzelne Mitarbeiter den Ball nicht aufgreifen.“

Es fehlt die Motivation. „Das Tückische ist, Wasser verzieht erst einmal lange. Da geht keine rote Leuchte an. Unsere Wasseranalysen zeigen Lücken zwar bereits heute auf. Die Folgen des Nichthandelns bekommen die Betriebe allerdings erst Jahre später zu spüren.“

Nur wer an seinem Arbeitsplatz glücklich ist, „der kommt auch gerne und übernimmt Verantwortung“, sagt er. „Excel-Listen, die regeln, wer was macht, kommen für mich nicht in Frage. Mir ist wichtig, dass meine Mitarbeiter auf ihren gesunden Menschenverstand vertrauen. Im Übrigen reichen dann auch

mal 80 Prozent. Nutzen und Aufwand müssen im Verhältnis stehen.“

Dieser Pragmatismus ist eine von vielen Parallelen zwischen Andreas Weidner und Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse Vest in Herten. „Ohne motivierte Mitarbeiter und eine konstruktive Arbeitsatmosphäre kann ich als Führungskraft nicht erfolgreich sein. In vielen Fällen ist 80 das neue 100 und ein persönliches Gespräch bringt mehr als jedes Protokoll.“

„Dieses Konzept funktioniert nur, weil ich Mitarbeiter habe, auf die ich mich hundertprozentig verlassen kann.“

– Andreas Weidner, Weidner Wassertechnik GmbH

Neben dem Austausch auf Führungsebene, begegnen sich die beiden regelmäßig in ihren ehrenamtlichen Funktionen. „Vieles regeln wir Hand in Hand. Planen wir kurzfristig eine Veranstaltung in



Die Weidner Wassertechnik GmbH ist digital hervorragend aufgestellt“

– Romuald Sarholz, Firmenkundendirektor der Sparkasse in Herten

der Kaue können wir uns auf seine unbürokratische Hilfe verlassen. Gleichzeitig unterstützt die Sparkasse den Verein Schlägel und Eisen finanziell und tatkräftig. Der Auftritt der Sparkassen-Clubraum-Bands bei der ExtraSchicht ist ein schönes Beispiel für Synergien.“

In der komplexen Welt Andreas Weidners ist Einfachheit ein erklärtes Ziel. Sein Team arbeitet derzeit an der Entwicklung innovativer Applikationen, mit denen das Monitoring bestimmter Sicherheitspara-

meter bei der Wasseraufbereitung schon bald viel simpler laufen kann.

„Die Weidner Wassertechnik GmbH ist digital hervorragend aufgestellt“, sagt Romuald Sarholz, Firmenkundendirektor der Sparkasse in Herten. „Ihre zukunftsweisenden Projekte überraschen mich immer wieder.“

„Diesen Unternehmergeist hat mir mein Vater mitgegeben. Dafür bin ich ihm ewig dankbar.“ Mit leuchtenden Augen berichtet Andreas Weidner von seinem





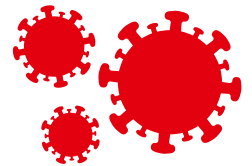
Vater Horst, der mit dem Opel Blitz die Deputatkohle zu den Kumpels der Zeche Auguste Victoria fuhr. Nach der Ausbildung zum Bergmann und einigen Jahren vor Kohle machte sich Horst Weidner Ende der 60er Jahre mit der Reinigung von Industriesystemen und Wasseraufbereitung selbstständig. In der Firma seines Vaters hat sich Andreas Weidner sein erstes eigenes Surfbrett erarbeitet. „Dadurch, dass ich es mir selbst verdient habe, hatte es einen unheimlichen Wert für mich.“

Stolz berichtet er, dass seine Firma kürzlich die Anlage, die er noch als Teenager mit seinem Vater in einem Essener Schwimmbad installierte, nach nun 30 Jahren wieder abgebaut hat. Einen Opel Blitz hat er mittlerweile auch vor der Tür. „So schließt sich der Kreis. Die Zeche, das Wasser, der Opel Blitz“, sagt Andreas Weidner lächelnd und voller Zuversicht für die Zukunft.

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Andreas Weidner, Weidner Wassertechnik GmbH

Visionär Andreas Weidner stellt auch in der Covid-19-Krise seinen Unternehmergeist unter Beweis. „In jeder Krise finden sich auch Chancen.“ Er berief seine Mitarbeiter zur Ideenfindung zusammen, mit dem Ergebnis, Desinfektion to go für Krankenhäuser, Arztpraxen und Altenheime bereitzustellen. Das Team arbeitet derzeit mit Hochdruck an der Entwicklung von Desinfektionsspendern, die sich einfach und überall als Automaten aufstellen lassen.



Loe Studios | Marl

Guck mal, was da läuft.

KINO 1

© 17:30



LAST CHRISTMAS

© 20:00

THE PERFECT MISTAKE



KINO 3

© 18:00



ZOMBIELAND 2: DOPPELT HÄLT BESSER

© 20:30

TWIN PEAKS: THE RETURN



PRE

EINTRITT ERWA

EINTRITT KINDE

ÜBERLÄNGENZU

ÜBERLÄNGENZU

ZUSCHLAG 3D F

3D BRILLE

KLASSIK KINO ...

KIDZ MENÜ (Eintritt

D-BOX

101

CORN

Colin Germesin und Maximilian Meynigmann reaktivieren die Loe Studios in der Marler Innenstadt. „Totgesagte leben länger“, schmunzelt Maximilian Meynigmann über die Wiederauferstehung des Innenstadtkinos. Zum ersten Mal schlossen die Loe Studios im Jahr 1999. Es folgten kurze Wiedereröffnungen und neuerliche Schließungen. „Ein Hin und Her, das viele Marler nicht einmal mehr wahrgenommen haben“, sagt er. Im Jahr 2005 machte das Kino dann endgültig dicht.

Die beiden jungen Unternehmer hatten ursprünglich gar nicht vor, ein Kino zu eröffnen. „Wir kommen aus dem Veranstaltungsbereich. Auf der Suche nach einer weiteren Partylocation standen wir irgendwann vor den alten Loe Studios“, erzählt Colin Germesin. Die Idee, dort wieder ein Kino zu betreiben, entstand spontan.

„Wir arbeiteten zunächst für beide Nutzungen Businesspläne aus“, sagt Maximilian Meynigmann, „und entschieden uns dann für das Kino.“ Sie trafen ihre Entscheidung nicht als filmverliebte Enthusiasten, sondern als Unternehmer. Dieser unternehmerisch geprägten Herangehensweise blieben sie treu. Das erweist sich bislang als goldrichtig.

„Zunächst hatten wir allerdings eine Riesenbaustelle“, erinnert sich Maximilian Meynigmann. Die Räume waren in keinem guten Zustand. Die Technik bestand aus veralteten 35-mm- und 70-mm-

Filmprojektoren. Doch aktuelle Filmtitel gibt es nurmehr digital. Um das Kino zu digitalisieren investierten die beiden 100.000 Euro. Pro Saal.

Im Februar 2018 besichtigten sie die alten Loe Studios zum ersten Mal. Im Juni übernahmen sie die Schlüssel und Anfang des Jahres 2019 starteten die ersten Filme. Ihr Ziel, im ersten Jahr auf 60.000 Besucherinnen und Besucher zu kommen, haben sie erreicht. Da liegt die Frage nah, warum das Kino jetzt funktioniert und vorher nicht.

„Früher kostete jede Kopie auf Filmmaterial rund 2.000 Euro. Heute laden wir 90 Prozent der Filme über das Internet.“

– Colin Germesin, Loe Studios

„Wir haben das Ganze aus der Sicht des Publikums betrachtet“, sagt Colin Germesin. Dazu haben sie jede Menge Kinos abgeklappert und analysiert, was woanders erfolgreich ist – und was nicht. Schließlich investierten sie in Dinge, die den Kinobesuch für

Menschen besonders machen. „Wie zum Beispiel in die Liegesessel“, sagt Colin Germesin. „Ein klassischer Kinobetreiber hätte das Geld vielleicht eher für die Projektionstechnik ausgegeben. Hier besitzen

”

Neue junge Unternehmer sind für das Vest ein Gewinn. Deshalb unterstützen wir Start-ups über die Bankverbindung hinaus.“

– Sebastian Boemke, Firmenkundendirektor der Sparkasse in Marl

wir durchaus gute Technik, aber eben nicht das Non-plusultra. Denn davon kommt beim Publikum kaum etwas an.“

„Deshalb habt ihr das beste Popcorn der Welt“, vermutet Sebastian Boemke, Direktor der Sparkasse für die Marler Firmenkunden. „Stimmt“, lachen Colin

Germesin und Maximilian Meynigmann, „denn Dinge wie tolles Popcorn haften länger im Gedächtnis als die Bildqualität der Projektion.“

„Die Orientierung an den Bedürfnissen der Menschen entscheidet über den Erfolg“, erklärt Sebastian Boemke und zieht einen Vergleich zur Sparkasse: „Für die





Kundinnen und Kunden im Vest sind Werte wie Nähe und Vertrauen entscheidender als die Nachkommastellen der Konditionen. Deshalb behauptet sich die Sparkasse, wo andere Banken scheitern.“

Der Plan, die Loe Studios wiederzubeleben, löste in Marl Diskussionen, Erinnerungen, Begeisterung aber auch Skepsis aus. Immerhin gilt die Kinobranche nicht gerade als Wachstumsbereich. In den vergangenen 20 Jahren sank die Zahl der jährlichen Besucher in Nordrhein-Westfalen von 33 auf 21 Millionen. Um dem zu begegnen, dachten Colin Germesin und Maximilian Meynigmann ihr Konzept von Beginn an mehrdimensional.

„Die Kinosäle und die Technik lassen viele andere Möglichkeiten zu“, schildern sie. „Wir übertragen Live-Konzerte. Wir veranstalten Poetry-Slams oder organisieren Gaming- und eSport-Events.“ Dank der

Technik kommen die Loe Studios mit wenig Personal aus. Ein einzelner Mitarbeiter steuert mit einer Umdrehung des Schlüssels 120 Netzwerkpunkte an und nimmt so das gesamte Kino in Betrieb einschließlich der Filmstarts.

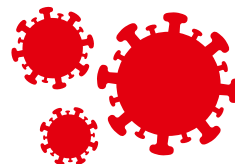
Die Automatisierung beschert den beiden Unternehmern einen weiteren Vorteil: Zeit, für neue Geschäftsideen. „Andere Branchen sind recht weit entwickelt, was Digitalisierung oder Prozessorganisation angeht. Für viele Kinobetriebe gilt das nicht. Dort gibt es noch jede Menge Potenzial“, sagt Colin Germesin. „Das Gleiche gilt für Popcorn & Co“, ergänzt Maximilian Meynigmann.

Daher richten die beiden aktuell Büroräume für zwei neue Unternehmen ein. Das klingt spannend, oder? Aber wie das so ist mit guten Cliffhangern: Wie es weitergeht, erfahren Sie erst in „Guck mal, was da läuft 2“.

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Colin Germesin, Loe Studios

„Damit haben wir nun wirklich nicht gerechnet“, sagt Colin Germesin. Nachdem er und Maximilian Meynigmann die Loe Studios erst im Jahr 2019 so erfolgreich neu eröffnet hatten, mussten sie das Kino mit dem Beginn der Corona-Krise nach nur einem Jahr schließen. „Auch wenn die Schließung nur vorläufig besteht, ist die Situation betriebswirtschaftlich ein Totalausfall“, sagt Colin Germesin und zeigt sich dankbar für die schnelle und unkomplizierte Hilfe für kleine Unternehmen durch das Land Nordrhein-Westfalen. Ihren Unternehmergeist büßten die beiden trotz der angespannten Lage natürlich nicht ein. Sie improvisierten kurzerhand ein Autokino-Start-up, das im Norden von Marl Kinoabende ohne Infektionsgefahr garantiert.





Kinozahlen aus NRW

Die Filmförderungsanstalt veröffentlicht Zahlen rund ums Kino. Demnach ist die Anzahl der Spielstätten in den letzten zehn Jahren relativ konstant. Allerdings nehmen die Zuschauerzahlen ab. Besonders drastisch fällt die Entwicklung aus, schaut man auf die Zahlen von vor zwanzig Jahren.

2018



269

Spielstätten



21.021.417

Besucher

2008



270

Spielstätten



26.473.040

Besucher

1998



331

Spielstätten



33.217.648

Besucher

Das Ruhrgebiet sieht oft mit Wehmut auf die „gute alte Zeit“ der Montan- und Bergbauindustrie. Mit ihrem Verein Mein Ickern wagen Menschen in Castrop-Rauxel den Aufbruch in die Zukunft. „Wie geben wir der Tradition eine Zukunftsperspektive?“, fragt Marc Frese und: „Wie schaffen wir gleichzeitig neue Werte, mit denen sich junge und zugezogene Menschen identifizieren?“ Marc Frese, der Vorsitzende des Stadtteilvereins Mein Ickern, gehört zu den neuen Ickernern. Nichtsdestotrotz schätzt er es, an einem Ort mit Geschichte zu leben.

Um diese Geschichte zu verstehen, veranstaltete der Verein zusammen mit den Ruhrnachrichten eine Fotoausstellung. Der Clou daran war, die Bürgerinnen und Bürger zu beteiligen. Sie fragten nach alten Fotografien und bekamen mehr, als sie ausstellen konnten. Die Bilder sahen sich alte wie junge Ickerner gemeinsam an. Denn die einen wollten von den anderen wissen, was darauf zu sehen war.

Dieses Prinzip der Partizipation charakterisiert viele Projekte des Vereins. So auch in der Weihnachtszeit. Zwar organisiert Mein Ickern die Tannenbäume für das Stadtteilzentrum, doch das Aufstellen und Schmücken müssen Baumpaten übernehmen. „Ohne Baumpaten keine Weihnachtsbäume – so einfach ist das“, sagt Uwe Frisch. Er ist der stellvertretende Vereinsvorsitzende und kein Freund der langen Rede.

„Die Menschen begreifen“, sagt Uwe Frisch, „dass sie die Dinge selbst in die Hand nehmen müssen, wenn sie etwas verändern wollen.“ An der einen oder anderen Stelle übt Ickern noch. Im letzten Dezem-

ber klingelte Uwe Frischs Telefon. Ein Baumpate berichtete aufgeregt, dass „seine“ Tanne umgefallen war. Uwe Frischs Antwort lautete entsprechend kurz wie herzlich: „Dein Baum, dein Job.“

„So mag ich die Menschen im Ruhrgebiet“, lacht Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Castrop-Rauxel. „Und ich wünsche mir mehr Menschen, die sich für andere Menschen und die Region einsetzen. Menschen, die Dinge anpacken und etwas bewegen wollen. Solche Initiativen finden schnell die Unterstützung der Sparkasse.“

„Damals, noch bevor es den Verein gab, kamen zu einem allerersten Treffen 40 Leute“, erinnert sich Marc Frese. Das Spektrum derer, die in Ickern etwas bewegen wollen, war von Beginn an breit: Frauen, Männer, Alteingesessene, Zugezogene, Künstler, Handwerker, ganze Familien, Privat- und Geschäftsleute. Sie alle einte die große Idee, das soziale und kulturelle Leben in ihrem Stadtteil zu reaktivieren.

Mein Ickern e.V. | Castrop-Rauxel

Groß träumen, klein anfangen.

Foto: Sarah Lamsfuß, www.sarart.de



Menschen brauchen Nachbarschaft, Zusammenhalt und Gemeinsamkeit. Sie brauchen diese Dinge ganz handfest und nicht nur bei Facebook & Co. Das ist, was Mein Ickern ausmacht.“

– Marc Frese, Mein Ickern e.V.

Das Bedürfnis, etwas zu ändern, brannte vielen unter den Nägeln. Auf dem Weg nach Hause sagte Marc Frese zu seiner Frau, er könne sich vorstellen, mehr mit den Ickernern und für Ickern zu machen. Und so erging es auch Uwe Frisch und Mario Pallasch, der heute ebenfalls als Vorstand arbeitet.

Aus der ersten Begegnung ging die Idee zu einem Stadtteilstfest hervor. Das Fest im Sommer des Jahres 2014 schlug ein wie die sprichwörtliche Bombe. Sie zählten 5.000 Besucherinnen und Besucher. Um die Energie des Moments zu nutzen, gründeten sie ihren Verein. „Wir wurden regelrecht überflutet von Ideen“, erinnert sich Mario Pallasch.

Mein Ickern sollte sich um unterschiedlichste Dinge kümmern: um Sport, die Natur, die Freizeitgestaltung, das Soziale und natürlich um Veranstaltungen wie das Stadtteilstfest. Letztendlich schufen die Vereinsgründer einzelne Arbeitsgruppen, die autark und in ihrem eigenen Rhythmus arbeiten. „Die ganz große Runde trifft sich nur dreimal im Jahr“, sagt Marc Frese, „dann aber inklusive Stadtspitze.“

In den Arbeitsgruppen engagieren sich meist 10 bis 15 Menschen. Neben den Veranstaltungshighlights stemmen sie einen Großteil der Alltagsaktivitäten. So entdecken die Ickerner zum Beispiel dank



der Gruppe Erholung & Umwelt ihr Umland neu. Auf Radtouren mit bis zu 60 Teilnehmerinnen und Teilnehmern fahren sie regionale Bauernhöfe an und kaufen ihre Lebensmittel seit Neuestem regional und nachhaltig ein.

Der kleine Stadtteilverein repräsentiert heute große Themen wie den Wandel urbaner Gesellschaften. Sein Erfolg inspirierte andere Menschen. Mittlerweile existieren in 6 von 15 Stadtteilen in Castrop-Rauxel ähnliche Vereine. So viel Engage-

ment fand auch jenseits des Vests Beachtung. Marc Frese nahm für Mein Ickern gleich mehrfach Auszeichnungen entgegen: den Publikumspreis des Engagementpreises NRW sowie den des Deutschen Nachbarschaftspreises.

„Zwar bin oft ich derjenige, der redet“, sagt Marc Frese lachend, „doch der Vorstand besteht aus neun Mitgliedern. Und wichtiger: Mein Ickern steht und fällt mit 250 anderen Vereinsmitgliedern und den 15.000 Menschen, die in Ickern leben.“





Konditorei Manfred Fischer | Datteln

**Weil man den
Unterschied
schmeckt.**



Ostern und Weihnachten, das bedeutet Hochsaison für Manfred Fischer. Dann brummt der Laden. Hausgemachte Produkte aus frischen Zutaten, das hebt ihn von Ketten und Tiefkühlkost ab. Sein Erfolg beruht auf seiner Liebe zum Beruf und auf viel Sahne. Stolze 150 Liter verarbeitet er pro Woche.

Manfred Fischer ist 76 Jahre alt, zumindest auf dem Papier. Müdigkeitserscheinungen kann er sich als Konditormeister nicht leisten. Um 5:00 Uhr morgens klingelt der Wecker. Ein 12-Stunden-Tag erwartet ihn. Und das in der Regel sechs Tage die Woche. „Würde ich dieses Leben nicht lieben, würde ich das wahrscheinlich nicht durchhalten.“

„Diese Flexibilität ist absolut ungewöhnlich für einen Traditionsbetrieb wie die Konditorei Fischer.“

– Uwe Schniederjan, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Datteln

Seine Dynamik spiegelt sich in seinem Geschäft wider. Oder ist es andersrum? Wahrscheinlich beides. Denn der Konditorberuf verändert sich stetig. „Es gibt Bewährtes, an dem wir festhalten, und viel Neues, das wir aufgreifen. Das Geschäft mit Lebensmitteln unterliegt vielen Trends. Es wird nie langweilig.“

Er meint natürlich die veränderten Bedürfnisse seiner Kundschaft. Laktosefrei, glutenfrei, zucker-

arm oder vegan. Das Bewusstsein für Essen ist gestiegen. Das hält Manfred Fischer aber nicht davon ab, weiterhin üppige Sahnetorten zu kreieren. Im Gegenteil, neugierig und offen steigt er gerne in den Dialog mit seinen Kunden. „Im Ergebnis sind wir uns dann meistens einig. Wir müssen den Zucker oder andere Zutaten nicht verteufeln, auf die Dosis und die Qualität kommt es an.“

In seiner 52-jährigen Selbstständigkeit hat er sich strukturell immer wieder angepasst. „Unsere Kunden bestellen online, schicken uns Bilder und wir liefern manchmal noch am selben Tag.“ „Diese Flexibilität ist absolut ungewöhnlich für einen Traditionsbetrieb wie die Konditorei Fischer“, stellt Uwe Schniederjan, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Datteln, fest.

Hinter jedem Produkt verbirgt sich eine persönliche Geschichte. Es sind Torten zur Kommunion, zum Geburtstag oder zur Hochzeit. Kunden bestellen bei Manfred Fischer zu besonderen Anlässen. Dementsprechend viel Liebe steckt in seinen Produkten. Er möchte sie nicht enttäuschen. Es muss schmecken.

„Natürlich könnte ich auch Zitronenkonzentrat oder industriell geschälte, vorgekochte Äpfel nutzen. Das geht schneller und kostet unterm Strich auch weni-

ger. Aber ich schmecke nun einmal den Unterschied und dann tun's meine Kunden auch.“

Wenn dann Firmen aus Dortmund oder Münster bei ihm große Stückzahlen in Auftrag geben, freut ihn das umso mehr. „Na klar bedeutet das Stress für uns, aber es zeigt eben auch die Wertschätzung für unsere Arbeit. Dann liefere ich auch mal gerne bis nach Wesel.“

Der fischersche Qualitätsanspruch ist auch Stefan Merten nicht entgangen. Der Direktor der Sparkasse Vest in Datteln und Manfred Fischer sind schon lange beim Du. „Die jahrelange Zusammenarbeit verbindet uns natürlich. Wenn ich mich am verkaufsoffenen Sonntag durch die gefüllte Dattelner Innenstadt kämpfe, beende ich meinen Tag immer bei einem Kaffee und einem Stück Apfelkuchen, in aller Ruhe, hier bei Manfred.“





Unsere Kunden bestellen online, schicken uns Bilder und wir liefern manchmal noch am selben Tag.“

– Manfred Fischer, Konditorei Fischer

Für die Konditorei Fischer läuft es also wie geschmiert. Nur das Thema Personal bereitet dem Konditor mit goldenem Meisterbrief Bauchschmerzen. Die jungen Leute scheuen die Verantwortung, sagt er. Hierfür gibt es zwei Gründe.

Als ehemaliger Vorstand der Innung weiß er um das Problem der zunehmenden Regulatorik. „Was früher für jeden mit gesundem Menschenverstand klar war, muss jetzt dokumentiert und protokolliert werden. Der künstlerische Teil des Konditorberufes rückt leider zunehmend in den Hintergrund.“

Zudem spielt sich die Arbeit als Konditor hauptsächlich an Wochenenden und Feiertagen ab. „Eine Fünftagewoche mit normalen Arbeitszeiten klingt für viele verlockender als eine Meisterkarriere. Sosehr ich das bedauere: Ich verstehe es auch.“

Er selbst liebt dieses Tempo und das Wirbeln in der Backstube, wie er es nennt. Manfred Fischer hat seinen Lebensrhythmus gefunden. Auch in seinem Urlaub geht es dynamisch zu. „Die Welt ist zu schön, um nur am Strand zu liegen.“ Er erkletterte schon den Montblanc sowie das Matterhorn. „Solange es körperlich geht, möchte ich aktiv sein.“

Schmunzelnd erzählt er uns, dass es einen kurzen Augenblick in seiner Jugend gab, in dem er mit der

Berufswahl haderte. „Mein Kumpel machte damals eine Lehre zum Autoschlosser und bastelte regelmäßig an seinem 220er Mercedes. Da schielte ich natürlich etwas neidisch rüber.“ Hier und jetzt ist aber klar, dass Manfred Fischer sich richtig entschieden hat.

Im Interview fragen wir ihn abschließend, wie er es bei dem Arbeitspensum schafft, so zufrieden zu sein – nur der Ordnung halber. Denn im Gespräch



haben wir längst begriffen: Konditor sein erfüllt Manfred Fischer. Er kommt seit 62 Jahren gerne morgens zur Arbeit und hält jeden Tag bei einem Stück Torte und Kaffee inne. Er ist überzeugt: „Wer die Jahre zur Rente zählt, der hat definitiv etwas falsch gemacht.“



Atelierhaus Recklinghausen e.V. | Recklinghausen Süd

Wir haben unser eigenes Profil.



Das Atelierhaus in Recklinghausen Süd steht für Ausstellungen mit internationaler Beteiligung, experimentelles Theater und stiftet einen Co-Working-Space für freischaffende Künstler.

Beim Betreten des denkmalgeschützten Gebäudes der ehemaligen Grundschule im Stadtteil König-Ludwig in Recklinghausen Süd kommen Erinnerungen aus der Kindheit auf. Die Altbaudecken, das historische Treppenhaus und der Spielplatz vor dem Eingang erinnern an das Bild einer kindergefüllten Grundschule mit entsprechendem Lärmpegel.

Tatsächlich herrscht hier aber seit den 60er Jahren Stille. Durch den Zusammenschluss mehrerer Schulen vor Ort ist sie im Laufe der Zeit obsolet geworden. Den Leerstand hat die Stadt für verschiedenste Projekte und schließlich eine Zeit lang für ihre mobile Jugendarbeit genutzt.

Gerhard Reinert und Emmy Rindtorff haben die König-Ludwig-Schule neu erfunden. „Als wir die Räumlichkeiten im Jahr 2013 das erste Mal besucht haben, waren wir gleich überzeugt“, berichtet uns Gerhard Reinert. Mit der Idee der ästhetischen Stadtteilforschung im Kopf erschien die Location perfekt. „Dahinter steckt unser Anspruch, die Historie eines Gebäudes sichtbar werden zu lassen und den Stadtteil hierbei einzubeziehen.“

In einer Kneipe haben die beiden den gemeinnützigen Verein Atelierhaus Recklinghausen e. V. gegründet. Darauf folgten zähe und langwierige Gespräche mit der Stadt. „Das Kämpfen hat sich gelohnt.“ Der Stadtrat hat der künstlerischen Übernahme des ehemaligen Schulgebäudes schließlich im Jahr 2013 offiziell zugestimmt. Einen „Glücksfall für alle Beteiligten“ nannte der damalige Bürgermeister Wolfgang Pantförder den Deal zwischen der Stadt und den Künstlern.

Danach ging es relativ schnell. „In der Szene sind wir gut vernetzt und die ersten Künstler haben gleich bei uns angefragt.“

„Zu unserem Grundkonzept gehörte von Anfang an, dass darstellende und bildende Kunst hier aufeinandertreffen, sich reiben und inspirieren sollen“, betont Gerhard Reinert. Genau diesem künstlerischen Ansatz, der auf Intermedialität und Interaktion basiert, folgt ihre Arbeit bis heute. In den oberen Etagen befinden sich vier Ateliers – im Eingangsbereich das Theater Gegendruck sowie der moderne Ausstellungsraum.



Zu unserem Grundkonzept gehörte von Anfang an, dass darstellende und bildende Kunst hier aufeinandertreffen, sich reiben und inspirieren sollen.“

– Gerhard Reinert, Atelierhaus Recklinghausen e.V.

„Das Schwierigste waren die Sanierungsarbeiten“, erinnert sich Emmy Rindtorff. Denn diese Eigenleistung war Teil der Abmachung mit der Stadt. Das Gebäude war in einer schlechten Verfassung. Böden, Wände, Heizungen – vieles musste renoviert oder erneuert werden. „So hart diese Zeit auch war, so viel Freude hat sie uns auch bereitet. Wir sind zusammengewachsen. Wie eine Familie.“

Das historische Treppenhaus war verkleidet. Es ist erst durch die Sanierung sichtbar geworden. Dank dieses Engagements steht das Gebäude heute unter Denkmalschutz. „Hierauf sind wir besonders



stolz und erhalten nun auch die für uns enorm wichtigen Fördergelder.“

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest in Recklinghausen Süd, weiß um die Bedeutung des Atelierhauses. „Ich arbeite seit 15 Jahren hier und fühle mich als Süder. Ich weiß, dass dieses Gebäude für viele noch heute einen besonderen Stellenwert hat. Sie sind hier zur Schule gegangen und kommen gerne zu den Ausstellungen, zeichnen und gestalten zum Teil sogar mit. Daher ist es uns sehr wichtig, den



Künstlerische Transformation: Der Künstler Karel Studner hat das Toilettenhäuschen der ehemaligen Grundschule in eine Bibliothek verwandelt.



Die Künstlerin Nikola Dicke hatte die Jury des letzten Wettbewerbs mit dem Motto Frieden überzeugt. Ihre Arbeit „Dialog mit Dürer“ war in der Ausstellung 2019 zu sehen.



Verein mit Spendengeldern und auch über unsere Stiftung zu unterstützen.“

Heute entwickeln die künstlerischen Leiter, Ilse Hilpert und Karel Studner, die Vision der beiden Gründer weiter. So ist der Kunstpreis Henriettenglück, der 2014 ins Leben gerufen wurde, zum Aushängeschild ihrer Arbeit geworden. „Wir schreiben diesen Wettbewerb alle zwei Jahre unter einem bestimmten Motto ruhrgebietsweit aus. Im darauffolgenden Jahr findet die Ausstellung des Preisträgers statt“, erklärt uns Ilse Hilpert. Im Jahr 2020 lautet das Thema Strukturwandel.

Neben der deutschen Künstlerszene hat das Atelierhaus zunehmend länderübergreifende Kooperationen im Blick, sagt Geschäftsführer Peter Lüscher. „Artists in Residence“ heißt die Reihe, in der Kooperationen und Ausstellungen mit europäischen Künstlern im Fokus stehen. „Wir pflegen natürlich einen engen Austausch mit den lokalen Kunstverbänden hier im Vest, haben aber unser eigenes Profil. Wir öffnen uns nach außen und beziehen vor Ort mit ein.“



Beim Rundgang mit Gerhard Reinert wird klar: Er hat sich mit der Geschichte des Gebäudes beschäftigt.

„Es ist uns sehr wichtig, den Verein mit Spendengeldern und auch über unsere Stiftung zu unterstützen.“

– Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest in Recklinghausen Süd

Die Intensität seiner Recherche findet sich in dem zur Eröffnung erschienenen Buch „Bestandsaufnahme“ wieder. „Die historische Forschung liegt mir eben“, sagt er schmunzelnd. Als Künstler, der im Ruhrgebiet und in Berlin zuhause ist, saugt er die neuesten medialen und urbanen Strömungen in der Kunstszene auf. So plädiert er für eine Stadteinforschung, die diese Strömungen berücksichtigt und dabei vor allem eins ist: partizipatorisch.



Geschäftsführer Peter Lüscher ist überraschend am 25. Februar 2020 verstorben und hinterlässt eine große Lücke im kulturellen Stadtbild Recklinghausens.

Opti-Run GmbH | Castrop-Rauxel

**8,5
Millionen
Euro.**



Opti  Run
Faltschachtelklebezentrum

1

3



„Als Finanzdienstleister befürworten wir in der Regel konservative und harmonische Wachstumsstrategien“, sagt Kirsten Külpmann, Firmenkundenbetreuerin der Sparkasse in Castrop-Rauxel. Nach einer kleinen Kunstpause ergänzt sie: „Wir können aber auch anders.“

Im Fall von Opti-Run war anders gefragt. Denn Una Jakupovic und Almir Ahmetovic erwogen für ihr Unternehmen einen betriebswirtschaftlich wichtigen Expansionssprung. Sie planten eine 10.000 Quadratmeter große Betriebsfläche, den Neubau einer Produktionshalle und die Erweiterung ihres Maschinenparks.

„In den ersten Gesprächen habe ich die Pläne für das Unternehmen gut nachvollziehen können“, erinnert sich Kirsten Külpmann, „und deshalb vorgeschlagen, mit einem Expertenteam der Sparkasse eine geeignete Darlehensstrategie zu entwickeln.“ Die Beraterin der beiden jungen Unternehmer fand in Heike Richel und Hans-Jürgen Brock aus der zentralen Firmenkundenbetreuung kompetente Teamplayer.

„Eine Investitionshöhe von rund 8,5 Millionen Euro stellt im Vest keine Alltäglichkeit dar“, sagt Hans-Jürgen Brock. „Diese harmonierte eigentlich nicht mit der Unternehmensgröße und den finanziellen Kennziffern. In solchen Situationen suchen wir nichtsdestotrotz nach Lösungen.“

Das Team erarbeitete für die Darlehensstrategie zunächst verschiedene Investitionsoptionen und Handlungsszenarien. Sie recherchierten Partner, die eine zusätzliche Absicherung der Kredite gewährleisten. Gemeinsam mit Una Jakupovic und Almir Ahmetovic entschieden sie, auf eine Bürgschaft des Landes Nordrhein-Westfalen zu setzen.

Die Wirtschaftsprüfer von PricewaterhouseCoopers analysierten im Auftrag des Landes die ausgearbeitete Strategie. „Im zweiten Schritt stellten wir unsere Pläne dem Landesbürgschaftsausschuss vor“, erzählt Una Jakupovic. Damals stockte ihnen der Atem, als sie vor dem 30-köpfigen Gremium standen. Doch am Ende der Präsentation bekamen sie grünes Licht für ihre Pläne.

„In den ersten Gesprächen habe ich die Pläne für das Unternehmen gut nachvollziehen können.“

– Kirsten Külpmann, Firmenkundenbetreuerin der Sparkasse in Castrop-Rauxel

Ein wichtiges Argument für die Prüfer war unter anderem, dass der mittelständische Betrieb in einer wachstumsstarken Marktnische operiert: Opti-Run rüstet als verlängerte Werkbank für die Kunden des Unternehmens Kartonagen und Verpackungen mit Verklebungen aus. „Moderne Versandkartons spielen eine entscheidende Rolle, wenn es um effizientes Verpacken und Versenden geht“, erklärt Almir Ahmetovic, „sie zu verkleben ist besonders wirtschaftlich.“

Die ideale Versandverpackung für den Online-Handel lagert platzsparend. Man kann sie unkompliziert aufrichten und befüllen. Dank einer vor-



bereiteten Klebung lässt sie sich zuletzt mit einem Handgriff verschließen – ohne zusätzliches Klebeband. Der Kunde wiederum öffnet den Karton entlang der Verklebung komfortabel wie mit einem Reißverschluss. Und wenn ihm der Inhalt nicht zusagt, verschließt er den Karton mit einem zweiten Klebestreifen wieder und schickt die Waren gut verpackt an den Absender zurück.

An dem ursprünglichen Unternehmensstandort in Herne startete Opti-Run auf 400 Quadratmetern. Doch zuletzt kämpften die Firmengründer immer öfter mit organisatorischen Problemen. Es gab dort schlicht keine Wachstumsperspektive. Die neue Betriebsstätte ist um ein Vielfaches größer. „Laut der Stadt ist sie das größte Objekt, das in den letzten 20 Jahren in Castrop-Rauxel entstanden ist“, sagt Almir Ahmetovic.

„Wir haben hier nicht nur mehr Fläche“, erklärt er, „sondern vor allem mehr Handlungsspielraum.“ Zum Beispiel können in Castrop-Rauxel zukünftig auch Verpackungen für die Lebensmittelindustrie verarbeitet werden, die einen höheren Hygiene- und Qualitätsstandard verlangen. Ein weiterer Pluspunkt ist die Möglichkeit, Prozesse zu automatisieren.

„Zusätzliche konventionelle Maschinen verlangen immer auch mehr Personal. Für Menschen unattraktive Aufgaben lassen sich mit Robotern effizienter erledigen“, schildert Almir Ahmetovic mit Blick auf den orangefarbenen Arm, der stur wie stetig die verarbeiteten Kartonagen stapelt. Umgekehrt setzt die Arbeit in der vorhergehenden Verarbeitungsphase relativ viel menschliches Know-how voraus.

Wellpappe als Ausgangsmaterial für Kartons und Verpackungen lässt sich unkompliziert industriell herstellen. Das Anbringen einer Verklebung stellt



Mit der Zusage des Landes erhielten wir mehr als nur die Bürgschaft für eine Investition. Wir fühlten unsere gesamte unternehmerische Arbeit bestätigt. Insofern begann an diesem Tag ein neues Kapitel für uns und das Unternehmen.“

– Almir Ahmetovic, Opti-Run GmbH

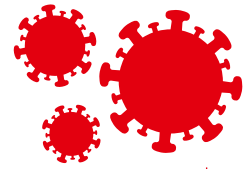
allerdings einen anspruchsvollen Schritt auf dem Weg zu einer Verpackung dar, der nur teilweise zu standardisieren ist. Große Wellpappen-Hersteller konzentrieren sich deshalb auf ihr Kerngeschäft und lagern den aufwändigen Arbeitsschritt aus.

„Jeder Verpackungstyp ist ein Unikat“, sagt Almir Ahmetovic. „Wir verarbeiten Verpackungen in unterschiedlichsten Größen, nach besonderen Hygienevorgaben und für die verschiedensten Branchen. Mit jedem neuen Auftrag richten wir unseren Maschinenpark neu ein. Dabei ist nicht nur technisches und räumliches Denken gefragt. Aufwändige Verpackungen verlangen Kreativität und Improvisationstalent.“

In den ersten Jahren nahm der gelernte Maschinentechniker oftmals Aufträge an, die andere Anbieter als zu kompliziert ablehnten. So erarbeitete sich das Unternehmen überdurchschnittlich viel Erfahrung und zufriedene Auftraggeber. Opti-Run beschäftigt heute fast 100 Mitarbeiter. „Das rasante Wachstum verdanken wir maßgeblich dem Online-Handel“, sagt Una Jakupovic und ihr Mann ergänzt: „Und dem neuen Standort, an dem wir rund 75 Millionen Kartons im Jahr verarbeiten können.“

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Almir Ahmetovic, Opti-Run GmbH



Der Online-Handel nimmt mit der Schließung des stationären Einzelhandels zwar eine wichtige Versorgungsfunktion ein. Doch auch im Internet gehen die Einkäufe mit dem Verlauf der Pandemie zurück. „Unser Arbeitsalltag ist geprägt von Krisenmanagement“, sagt Almir Ahmetovic, „wir versuchen, zusammenzuhalten und positiv zu denken. Gemeinsam tun wir zurzeit alles dafür, die Situation so unbeschadet wie möglich zu überstehen.“ Der Betrieb konzentriert sich auf drei der fünf vorhandenen Produktionsstraßen. Gleichzeitig weitete Opti-Run den Schichtbetrieb aus. So können die Mitarbeiter den notwendigen Sicherheitsabstand zueinander einhalten und trotzdem effizient arbeiten. „All das wäre an dem alten Standort kaum möglich“, sagt er, „die neue Halle beweist ihr Potenzial gerade jetzt in der Krise.“



Brokken Events | Waltrop

Das Brokken- Universum.



Mit nur 30.000 Einwohnern ist Waltrop eine der kleinsten Städte im Vest. Und doch findet hier die größte Musiknacht in ganz Nordrhein-Westfalen statt. Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest in Waltrop, ist überzeugt, dass dieser Erfolg dem Waltroper Jörg Buxel zu verdanken ist. Bekannt ist er unter dem Spitznamen Brokken.

„Der hat nichts mit meiner Statur zu tun, sondern ist ein Souvenir aus meiner Jugend“, verrät er uns.

Das von ihm gegründete Kleinunternehmen nennt sich Brokken Events und stemmt Veranstaltungen aller Art. Die Musiknacht, das Waltroper Grünkohl-essen oder die Clubraum-Konzerte in Kooperation mit der Sparkasse. Jörg Buxel organisiert nicht nur, er bewirbt seine Events auch erfolgreich. „Die schönste Veranstaltung bringt nichts, wenn keiner kommt. Marketing ist das A und O“, betont er.

Dabei wäre alles fast ganz anders gekommen. „Eigentlich hatte ich als Gleisbauer einen Beruf, der mich erfüllt.“ Nach seiner abgeschlossenen Ausbildung bei der Deutschen Bahn in Duisburg hat er den Meister gemacht und war bereits Führungskraft einer eigenen Kolonne.

Er war gerade einmal 20 Jahre alt, als ihm sein Arzt mitteilte, dass er Typ-1-Diabetes hat. „Damit hat sich mein Leben schlagartig geändert. Als insulinpflichtiger Mensch hatte ich ab sofort keinen Zutritt mehr zum Gefahrenbereich der Gleise. Ich war gezwungen, mich beruflich zu verändern.“

In dieser Zeit befand sich die Bahn in der Umstrukturierung zur Aktiengesellschaft. „Das Jobkarussell drehte sich und die Angebote, die mir mit meiner Krankheit innerhalb des Konzerns gemacht wurden, waren grausam. Ich nahm also die Abfindung und ging.“

Er jobbte eine Zeit lang und war später beim Ordnungsdienst der Stadt Waltrop tätig. „In meiner heutigen Tätigkeit profitiere ich natürlich sehr von den Kontakten und meiner Erfahrung aus dieser Zeit.“

Richtig bekannt wurde er schließlich durch die Eröffnung des Einkaufsuniversums in der Dresdener Straße. „Nennen wir es ein kioskähnliches Format“, sagt Erich Holzinger lächelnd. „Denn eigentlich war es viel, viel mehr als das. Seitdem hat der Brokken so etwas wie Kultstatus in Waltrop.“

Lesungen, Konzerte, Polittalks und Grillabende. Neben dem Verkauf von Weingummi und Cola brachte Jörg Buxel seine vielen Leidenschaften hier zusammen, und das auf ungefähr 50 Quadratmetern. Vor allem spielt die Musik eine herausragende Rolle in seinem Leben. Er stammt aus einer Musiker-





Ich hatte natürlich keine Vorerfahrung und Angst, es könnte etwas schief laufen. Geld war auch Mangelware. Von daher war ich sehr dankbar, dass die Sparkasse als Sponsor von Anfang an an meiner Seite stand.“

– Jörg Buxel, Brokken Events

familie. Bereits sein Vater war mit seiner Band stadtbekannt. Seine beiden Brüder spielen Gitarre und Schlagzeug. Er selbst war sich zu Beginn unschlüssig. Nachdem er Klavierstunden bekommen hatte, war ihm klar: „Das ist es nicht.“ Erst durch eine Projektwoche an der Schule verfiel er dem Bass. Bis heute.

Die Liebe zur Musik sei der Ursprung seines kulturellen Interesses, sagt er, und damit auch für sein Engagement im Veranstaltungsbereich. Er stand mit unzähligen Bands auf der Bühne, war auf Tour und weiß, worauf es ankommt. Das macht ihn zu einem der idealen Organisatoren der Waltroper Musiknacht.

Im Jahr 2016 hat er diese gemeinsam mit seinem Freund und Organisator Dietmar Lorenz zum ersten Mal organisiert. „Ich hatte natürlich keine Vorerfahrung und Angst, es könnte etwas schief laufen. Geld war auch Mangelware. Von daher war ich sehr dankbar, dass die Sparkasse als Sponsor von Anfang an an meiner Seite stand. Und zwar mit finanzieller und tatkräftiger Unterstützung.“

Seitdem kommen kontinuierlich neue Spielstätten und Bands dazu. Auch viele der Sparkassen-Clubraumbands kommen hier zum Einsatz. Die Schnittmengen zur Sparkasse sind groß. „Als es um die Frage ging, wer in Waltrop die Clubraum-Events

organisieren könnte, habe ich natürlich sofort an den Brokken verwiesen“, sagt Erich Holzinger.

Der Erfolg Jörg Buxels beruht auf seinem persönlichen Antrieb. Er hat seinen eigenen Kopf.

Vor einigen Jahren war die AfD in der Stadthalle Waltrop angekündigt. „Ich hatte das Bedürfnis, etwas zu tun. Meine Überlegung war, entweder eine Anti-De-

„Der Brokken hat so etwas wie Kultstatus in Waltrop.“

– *Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest in Waltrop*

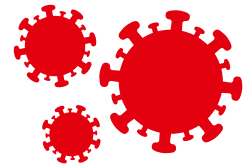
mo oder einfach ein Fest in der Innenstadt zu organisieren.“ Schließlich war die Antwort klar. Ohne auch nur ein Wort zur AfD zu verlieren, mobilisierte er gemeinsam mit Händlern, städtischen Mitarbeitern und Bands ein Demokratie-Fest in der Innenstadt. „Das Wetter spielte auch mit und es war eine tolle Veranstaltung“, sagt er schmunzelnd.

„Privat oder beruflich: Ich erwarte Zuverlässigkeit. Wenn ich die Verantwortung für eine Sache trage und da läuft etwas nicht rund, dann halte ich auch den Kopf dafür hin. Für mich hat das etwas mit In-den-Spiegel-Gucken zu tun.“

Corona-Krise

Nachgefragt bei: **Jörg Buxel,** **Brokken Events**

Die Covid-19-Krise trifft Jörg Buxel, wie viele andere Unternehmer aus dem Veranstaltungsbereich, direkt ins Mark. Alle genannten Veranstaltungen sind von den Maßnahmen des Bundes und des Landes betroffen und bis auf weiteres abgesagt. Doch Jörg Buxel bleibt auch in der Krise gelassen und optimistisch. „Gesundheit geht nun einmal vor. Natürlich bereitet mir der ungewisse Blick in die Zukunft auch Sorgen. Aber die Wertschätzung und die Vorfreude auf die kommenden Projekte überwiegen.“





Jochen Sandkühler | Recklinghausen

Netzwerk Heimat.



Jochen Sandkühler hat eins aus seiner Arbeit mit Dirk Nowitzki und der Profibasketballliga gelernt: strategische Weiterentwicklung. Er hat viel von der Welt gesehen. In seiner Zeit beim nationalen Basketballverband war er bei Olympia in Peking.

Auch Belgrad, Spanien oder die Türkei standen auf seiner Reiseliste. Spielstätten der Nationalmannschaft eben. „Solche Events sind sehr wichtig. Da kommt es auf die Halle, die Musik in der Pause, die Trikots und die LED-Banden an. Viele nehmen die Details nicht wahr. Aber dahinter stecken strategische Entscheidungen, die dem Sport dienen.“

Heute arbeitet der Recklinghäuser beim Stadtmarketing in seiner Heimatstadt, als Kümmerer und Quartiersmanager. Nach 17 Jahren beim Verband und der damit verbundenen Reisetätigkeit war er noch kurz in der Geschäftsführung eines Handball-Bundesligisten in Bietigheim-Bissingen tätig.

Als eine Stelle beim Stadtmarketing in Recklinghausen frei wurde, folgte er dem Ruf der Heimat. „Ich war hier bereits als Jugendlicher gut vernetzt. Viele meiner Freundschaften basieren auf meiner jahrelangen Mitgliedschaft bei Citybasket. Auch viele ehemalige Schulkollegen sind nach wie vor in Recklinghausen aktiv.“

Jochen Sandkühler hat seine Entscheidung nie bereut. „Meine Arbeit erfüllt mich. Recklinghausen ist

eine wunderschöne Stadt. Nicht zu groß, nicht zu klein. Und das Netzwerk hier funktioniert.“

Eine besondere Freundschaft verbindet ihn mit dem Direktor der Sparkasse Vest in Recklinghausen, Guido Twachtmann. „Wir kennen uns seit dem Kindergartenalter und sind gemeinsam zur Schule gegangen. Nach dem Abitur haben sich die Wege getrennt und jeder hat sein Ding gemacht. Heute sind wir wieder vereint in Recklinghausen und ziehen an einem Strang.“

Der Betriebswirtschaftler Jochen Sandkühler hat ein Faible für Finanzthemen und sucht aktiv den Austausch mit seinem Freund und Berater Guido Twachtmann. „Er berät mich in finanziellen Fragen, aber entscheiden tue ich mit der gesamten Verantwortung allein. Er kennt meinen individuellen Kontext. Das ist eine komfortable Ausgangslage.“

Ob „Recklinghausen leuchtet“, „Zu Gast“ oder das Quartierskonzept „Die Gute Stube“, „in meinem Job heute geht es, wie früher im Profisport, darum, die einzelnen Akteure an einen Tisch zu bringen und unter Berücksichtigung aller Interessen eine Lösung zu finden.“

”

In meinem Job heute geht es, wie früher im Profisport, darum, die einzelnen Akteure an einen Tisch zu bringen und unter Berücksichtigung aller Interessen eine Lösung zu finden.“

– Jochen Sandkühler

Sein Ziel als Quartiersmanager ist es, dass die Einzelhändler, Immobilienbesitzer und Gastronomen am Ende stolz sind, Teil des Stadtbildes zu sein. „Erlebbarkeit schaffen, das ist unser Ziel.“ Genau dieser Antrieb ist es, der die Freunde Guido und Jochen verbindet.

„Klar zieht es die jungen Menschen nach dem Abitur erstmal hier weg. Erfahrungen sammeln, sich selbst finden. Aber es sind doch viele, die, genau



wie Jochen, dann zurückkommen und die Qualität Recklinghausens erst in Gänze wahrnehmen“, sagt Guido Twachtmann.

Beide sind sich einig, dass ihr beruflicher Auftrag die Verquickung von Privatem und Beruflichem erfordert. Sie sind ansprechbar. Ob samstags morgens im Supermarkt oder im Restaurant nach Feierabend. „Dafür muss man geboren sein und das sind wir beide wohl“, sagen sie lachend.

„Ich sehe es als großen Vorteil, dass ich in Recklinghausen lebe und arbeite. Das verschafft mir bei meinen Kunden ein anderes Standing. Für die ist Guido Twachtmann kein anonymer Bankberater am Telefon. Wir begegnen uns tagtäglich. Das schafft Vertrauen.“

Recklinghausen ist die perfekte Plattform für die beiden Verbündeten, ihre Heimat Stück für Stück besser zu machen. Der Blick ist nach vorne gerichtet. Projekte und Überlegungen für die Zukunft gibt es zuhauf.





„Es sind doch viele, die, genau wie Jochen, dann zurückkommen und die Qualität Recklinghausens erst in Gänze wahrnehmen.“

– Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen

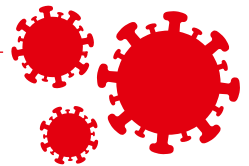
Beim Blick in die Vergangenheit sprechen wir dann noch über die Zeit des Basketballs und über Dirk Nowitzki. Ein emotionales Thema für Jochen Sandkühler: „Das war schon ein Privileg, in meiner Tätigkeit mitzuerleben, wie der einst junge Sportler zum

Weltprofi wurde. Und gleichzeitig war es bemerkenswert, wie bodenständig und diszipliniert er und sein gesamtes Umfeld trotz des Hypes geblieben sind. Daraus habe ich als Mensch auch für meine heutige Tätigkeit viel mitgenommen.“

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Jochen Sandkühler

Kümmerer und Quartiersmanager der Stadt Recklinghausen Jochen Sandkühler verbringt aufgrund von Covid-19 mehr Zeit am Telefon als je zuvor. Ladenbesitzer, Gastronomen und Immobilienbesitzer teilen mit ihm Sorgen, aber auch viel Positives. Sie alle sind überwältigt von der Solidarität, die Kunden und Partner zeigen. „Viel Entgegenkommen, Gutscheinkäufe und Hilfsaktionen zeichnen das Stimmungsbild in Recklinghausen gerade aus. In dieser Krise steckt auch viel Hoffnung.“





tic Medizintechnik | Dorsten

Wenn der Kunde Patient heißt.





Ingo Schnellenbach und Dr. Christian Kleeberg gründeten ihr Unternehmen tic Medizintechnik im Jahr 1999 in Gronau. Nach der Startphase in einem Technologiezentrum suchten sie entlang der Autobahn 31 nach einem guten Standort. Sie fanden ihn in Dorsten. 2018 wurde das Unternehmen mit dem Vestischen Unternehmenspreis ausgezeichnet.

„Zwei Dinge waren damals ausschlaggebend für uns“, erinnert sich Ingo Schnellenbach, „ein Förderungsprogramm der Europäischen Union und ein Dorstener Bürgermeister, der für seine Stadt als Wirtschaftsstandort geworben hatte.“ Sein Partner Dr. Christian Kleeberg ergänzt: „Die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Vest ergab sich dann beinahe von selbst.“

Beide Geschäftsführer sind Techniker, der eine Ingenieur, der andere Physiker. Sie lernten sich als Kollegen in einem Unternehmen kennen, das Medizintechnik für die Urologie vertrieb. Sie stellten schnell fest, dass sie nicht nur fachlich gut miteinander auskamen, sondern auch beide mit dem Gedanken an eine Selbstständigkeit spielten.

Gemeinsam suchten sie gezielt nach einer Produktidee oder einer Marktnische für sich. Sie fanden sie im Bereich der Elektrostimulation. Dr. Christian Kleeberg erklärt, wofür der Begriff steht: „Durch den gezielten Einsatz von Strom lassen sich Muskeln oder Nerven reizen und so die mit ihnen verbundenen Funktionen reaktivieren.“

Das erste Produkt ihres Unternehmens zielte auf die Funktion der menschlichen Blase. So dehnt sich beispielsweise bei Frauen durch die Geburt eines Kindes

der Beckenboden und verliert seine stützende Wirkung. Mit Hilfe der Elektrostimulation trainieren Patientinnen die Muskulatur und beugen so negativen Folgen der Dehnung wie zum Beispiel einer Inkontinenz vor.

„Neben der Gynäkologie kennt auch die Urologie solche Probleme“, schließt Dr. Christian Kleeberg an. „Bei Männern ergeben sich ähnliche Effekte, zum Beispiel durch eine Veränderung der Prostata“, sagt er. Während des Trainings steuert die Technik nicht nur die Stromimpulse, sie misst auch die Muskelspannung. Die Therapiefortschritte werden schnell transparent.

Zur Zeit der Markteinführung war der Clou an der Lösung von tic, dass sie die Therapie dokumentiert. Nach drei Monaten begutachtet der Arzt die Häufigkeit, die Intensität und die Fortschritte des Trainings. „Die Fähigkeit, Daten zu speichern, ist dank unserer ersten Gerätegeneration heute ein vorgeschriebenes Feature für die verschreibungspflichtigen Produkte aller Hersteller“, sagt Dr. Christian Kleeberg.

Beflügelt von dem guten Start weiteten die beiden Unternehmer das Produkt- und Leistungsspektrum Schritt für Schritt aus. Unter anderem entwickelten sie Ideen zur Anwendung der Elektrostimulation im Bereich der Neurologie. Das Prinzip funktioniert



hier gleichermaßen. Es hilft bei der Linderung von Muskelschmerzen und bei der Rehabilitation der Folgen eines Schlaganfalls.

„Unser Wachstum verdanken wir einem intensiven Dialog mit Ärzten und Patienten“, sagt Ingo Schnellenbach. Die Verwendung der Geräte erklärt sich nicht von allein. Sie verlangt eine ausführliche Einweisung durch erfahrene Außendienstmitarbeiter. Deren Praxisberichte wiederum fließen zurück in die Dorstener Produktentwicklung.

Im Außendienstteam des Unternehmens arbeiten Krankenpflegekräfte und Physiotherapeuten. Zusätzlich zu ihrer medizinischen Ausbildung ver-

langt der Gesetzgeber von ihnen eine weitere Qualifikation, wenn sie verschreibungspflichtige Therapiegeräte vertreiben. „Keine Frage, es ist eine Herausforderung, in einem derart stark regulierten Markt zu operieren“, fasst Ingo Schnellenbach zusammen.

Personalwechsel im Gesundheitsressort des Bundes gehen für das Unternehmen oftmals mit grundsätzlichen Verschiebungen einher. „Die Dokumentationspflichten und Zertifizierungsprozesse sind mittlerweile astronomisch“, sagt der Diplom-Ingenieur, „was allerdings aus unserer Sicht nicht ausschließlich negativ ist. Denn je höher zum Beispiel die Qualitätsanforderungen liegen, desto



Die Entwicklung der Hard- und Software findet in Dorsten statt. Gefertigt werden die Geräte anschließend im In- und Ausland. Hier unterscheidet sich tic nicht von anderen Geräteherstellern wie Siemens, Bosch und Co.“

– Ingo Schnellenbach, tic Medizintechnik

eher siebt der Markt die billig produzierten Produkte der Wettbewerber aus.“

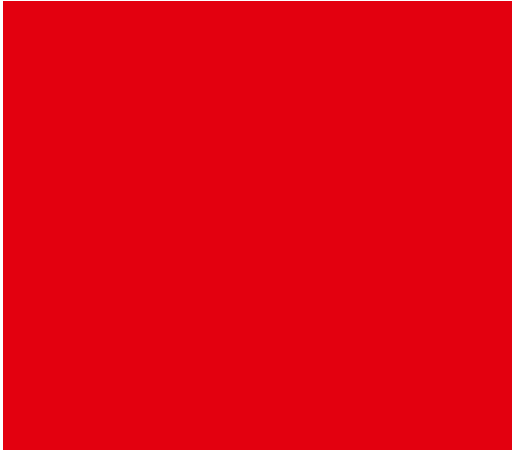
Nichtsdestotrotz haben er und Dr. Christian Kleeberg nach Perspektiven jenseits des reglementierten Gesundheitssystems gesucht. „Im Bereich der Schmerztherapie zeigte sich, dass Menschen bereit sind, über die Leistungen der Krankenkassen hinaus, in die eigene Gesundheit zu investieren“, berichten die beiden. Mit ihrem Know-how in Sachen Elektrostimulation realisierten sie ein zweites Produktportfolio, das sich ohne den Umweg der ärztlichen Verschreibung vermarkten lässt.

Mittlerweile bietet tic unter dem Markennamen Saneo nicht nur allein Geräte zur Behandlung klassischer Volkskrankheiten wie zum Beispiel Rückenschmerzen an. Mit Geräten zur Muskelentspannung adressiert das Unternehmen auch den Wellness-Trend. „Darüber hinaus hat sich die Elektrostimulation als ergänzende Trainingstechnik im Sport etabliert“, erzählt Ingo Schnellenbach, „was bislang nur Profisportlern zur Verfügung stand, findet mehr und mehr Anwendung im Amateur- und Breitensport.

Auch hier bieten wir mittlerweile Produkte, die speziell dem Muskelaufbau dienen.“

Die Dorstener vermarkten ihre Geräte für Privatkunden über einen eigenen Online-Shop. Überraschenderweise setzen Ingo Schnellenbach und Dr. Christian Kleeberg für Saneo auf eine Vertriebsstrategie, die der für die Medizintechnik nicht unähnlich ist. Statt eines eigenen Außendienstes setzen sie hier auf ein Netzwerk aus Sportlern, Bloggern und Influencern. Der Weg zum Kunden führt nicht über die Arztpraxis, sondern verstärkt über soziale Medien.





Controltechnology Engineering GmbH | Herne

Energie intelligent verteilen.



Die Ingenieure der Firma Controltechnology Engineering GmbH entwickeln smarte Lösungen für optimal ausgelastete Stromnetze. Günter Schulz ist ein Kind des Bergbaus. „Zwar habe ich die Zeche Auguste Victoria nach meiner Ausbildung zum Starkstromelektriker für das Anschluss-Studium der Elektrotechnik verlassen. Meine Dissertation hat mich aber wieder dorthin zurückgeführt“, sagt er lächelnd.

Nach einem Gastspiel in der Großindustrie machte er sich gemeinsam mit einem Juristen 1984 erstmals selbstständig und gründete „seine erste kleine Pflanze“, die team GmbH, die sich mit der Entwicklung elektronischer Produkte beschäftigte.

Hierarchische Strukturen in Großunternehmen waren noch nie sein Ding. „Ich bevorzuge es, mit jungen Ingenieuren an zukunftsorientierten Forschungs- und Entwicklungsthemen zu arbeiten.“ 1985 folgte er dem Ruf als Professor für Steuerungs- und Regelungstechnik an die Technische Fachhochschule Bochum. Parallel gründete er die Firma Ct.e. Das Team, bestehend aus neun Spezialisten, entwickelt intelligente Lösungen im Bereich der Elektrotechnik in Zusammenarbeit mit Firmen wie Siemens und RWE. Die meisten Mitarbeiter sind ehemalige Studenten. „Als Professor hatte ich die Talentschmiede im Hörsaal. Das war natürlich ein großer Vorteil bei der Rekrutierung kompetenter Mitarbeiter.“

Jonas Claus ist einer davon. Er wird bald die Geschäftsführung übernehmen. „Ich bin sehr glücklich

über diese Vereinbarung und werde mich in Zukunft auf meine Aufgabe im Beirat konzentrieren. Denn von 100 auf 0 zu reduzieren, das wäre ja nicht gesund“, sagt Günter Schulz.

Als Professor, Unternehmer und vereidigter Sachverständiger kann er Prozesse aus allen Perspektiven

„Als Professor hatte ich die Talentschmiede im Hörsaal. Das war natürlich ein großer Vorteil bei der Rekrutierung kompetenter Mitarbeiter.“

– Günter Schulz, Controltechnology Engineering GmbH

durchleuchten. „Dieser Dreiklang ist speziell und enthält viel juristisches Wissen, das ich an mein Team weitergegeben habe.“

Jonas Claus erklärt, woran die jungen Ingenieure konkret arbeiten. „Auf den ersten Blick ist es komplex. Mit Beispielen lässt sich unsere Arbeit aber sehr gut veranschaulichen.“

„Denken Sie nur an die Solaranlagen, die immer mehr Privatverbraucher auf ihrem Dach haben. Energie fließt nicht mehr nur vom Anbieter zum Endverbraucher. Die einstige Einbahnstraße hat Gegenverkehr bekommen.“

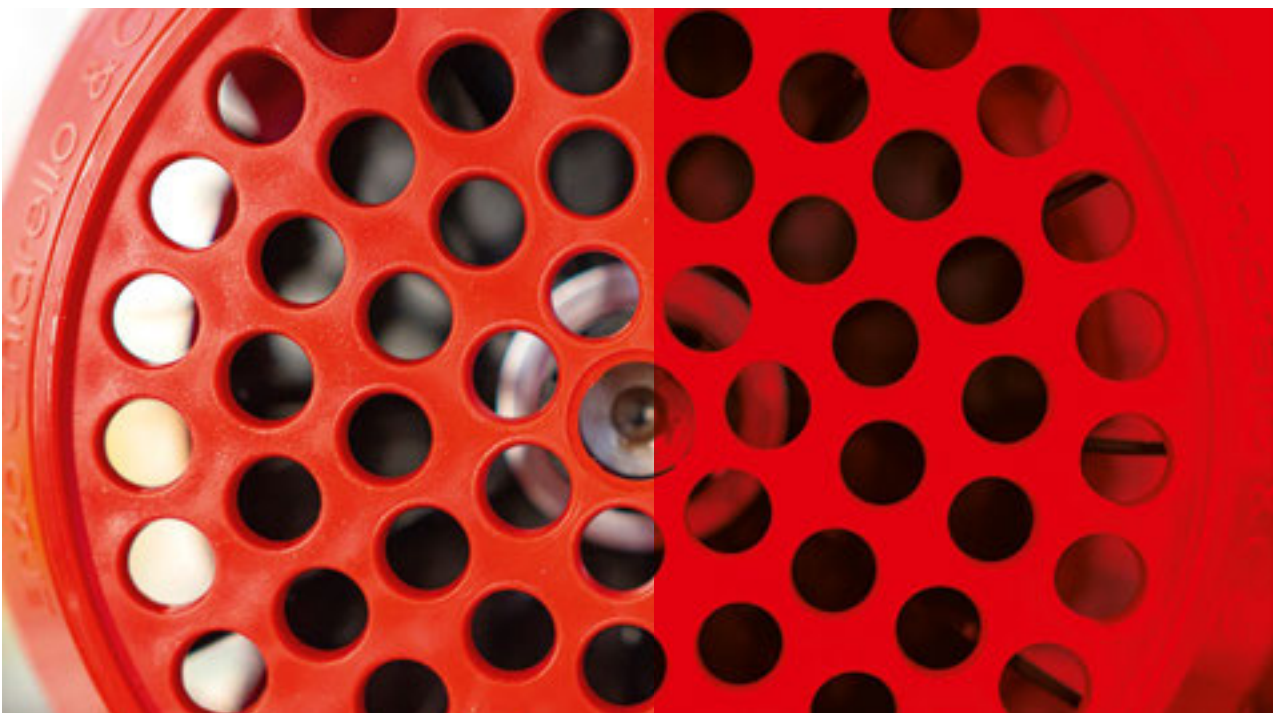
Deutsche Versorgungsnetzbetreiber unterliegen strengen Qualitätsanforderungen bei der Bereitstellung von Spannung. Quellen regenerativer Energie, wie Photovoltaik und Windkraft, verändern die Anforderungen und auch die Chancen des be-

stehenden Systems. „Genau hier finden Smart-Grid-Systeme Anwendung.“

Dahinter verbergen sich intelligente Verteilersysteme, die dezentrale Energiequellen in das Stromnetz einbinden und gleichzeitig die Spannungsqualität erhalten.

Elektronisch regelbare Transformatoren machen es möglich, Spannungslevel so umzuschalten, dass Haushaltsgeräte vor Schäden bewahrt werden. „Wir haben hierfür ein Steuer- und Regelmodul entwickelt, das dies im laufenden Betrieb ermöglicht.“

Jonas Claus und Firmenkundendirektor in Recklinghausen, Domenic Hamer, sind sich einig, dass das





Energie fließt nicht mehr nur vom Anbieter zum Endverbraucher. Die einstige Einbahnstraße hat Gegenverkehr bekommen.“

– Jonas Claus, Controltechnology Engineering GmbH

Thema der Elektromobilität einen weiteren Stress- test für das deutsche Netz darstellt. „Es kommt darauf an, Lösungen in petto zu haben, die gewährleisten, dass die Netzversorgung dieser zukünftigen Belastung standhalten wird.“

Zum größten Teil finanziert das Team seine innovativen Projekte aus Fördermitteln des Landes NRW, die von der Europäischen Union kofinanziert werden. „Der elektronisch regelbare Transformator, eines der mit Fördermitteln entwickelten Produkte, ist bei großen Niederspannungsnetzbetreibern, wie der RWE- Westnetz, im Einsatz. Die für die Siemens AG ge-



leisteten Entwicklungsbeiträge sollen in der neuen Generation der ICEs der Deutschen Bahn ihren Niederschlag finden. Darauf sind wir natürlich stolz.“

Die Forschungsgelder sind für die Arbeit der Ingenieure sehr wichtig. „Aber es ist auch von großer Bedeutung, einen Finanzdienstleister an seiner Seite zu haben, der einem die Luft zum Atmen lässt und auch kurzfristig mit Finanzspritzen hilft. In der über 20-jährigen Zusammenarbeit mit der Sparkasse Vest haben wir uns immer wertgeschätzt und unterstützt gefühlt. Hierfür sind wir dankbar.“

„Die Netzbetreiber haben eins gemeinsam“, sagt Jonas Claus. „Es fehlen Livedaten zum Nutzungsverhalten. Das muss sich schnell ändern.“ Durch den Einsatz von Smart Metern, also zertifizierten elektronischen Arbeitszählern, können Informationen über den Zustand und die Abläufe im Kundennetz gewonnen werden. Diese Messwerte könnten so das bisher blind betriebene Niederspannungsnetz transparent machen.

Es bleibt abzuwarten, wann der Datenschutz dahingehend angepasst wird. „Aber wenn wir einmal so weit sind, ist es möglich, anhand des Leistungsverhaltens einer alleinstehenden Person zu erkennen, dass ein Notfall vorliegt. Beispielsweise wenn die Suppe auf dem Herd weiterkocht, obwohl derjenige ohnmächtig geworden ist. Dann kann ein intelligentes System reagieren. Natürlich mit explizitem Einverständnis des Kunden“, erklärt Günter Schulz.

Georg Berger, Firmenkundenberater, betreut das Team seit 20 Jahren. „Die Themen sind spannend

und gleichermaßen komplex. Mittlerweile weiß ich um die Bedeutung der einzelnen Projekte. Und ich weiß eben auch, wie wichtig eine schnelle, unbürokratische Unterstützung durch die Sparkasse für die Entwicklungsarbeit des Ct.e-Teams ist.“

An Forschungswettbewerben haben die jungen Spezialisten bereits erfolgreich teilgenommen. „Die Verquickung unseres wissenschaftlichen Backgrounds mit der Praxis in großen Unternehmen und Stadtwerken – das zeichnet uns aus. So können wir bei den konkreten Problemen unserer Kunden gezielt ansetzen“, sagt Jonas Claus.

An Aufgaben für die jungen Ingenieure mangelt es auch in Zukunft nicht. „Durch die Digitalisierung und den Vormarsch regenerativer Quellen sowie der E-Mobilität ergeben sich immer wieder Nischen, für die wir maßgeschneiderte Lösungen entwickeln können. Da kommen noch jede Menge Herausforderungen auf unsere Infrastruktur zu.“





Andreas Niedrig | Oer-Erkenschwick

**Im eigenen
Leben
angekommen.
Der „Willens-
schaffer“.**

Jeder in Oer-Erkenschwick kennt die Geschichte von Andreas Niedrig. Sie beginnt mit Junkie und endet mit Ironman. Dazwischen erzählt sie jedoch von einem Menschen, der energiegeladen und voller Neugier auf andere Menschen und die Welt zugeht.

Genau genommen ist die Geschichte von Andreas Niedrig noch gar nicht zu Ende erzählt. Denn nach Ironman kommt das Kapitel Speaker. Den Begriff selbst mag er eigentlich nicht, aber nichtsdesto-trotz arbeitet Andreas Niedrig heute als Motivator, Moderator und Redner. Er nennt das selbst lieber Willensschaffer.

„Man kann theoretisch über Motivation sprechen“, sagt er, „aber eigentlich ist Motivation ein Gefühl. Emotionen vermitteln sich über Geschichten, über gelebtes und erlebtes Leben.“ Und davon erzählt er in seinen Vorträgen. Zuletzt zum Beispiel im Rahmen der Jahresauftaktveranstaltung für die Wertpapierberater der Sparkasse Vest.

Den Motivationsexperten in sich fand er eher zufällig. Als seine sportlichen Erfolge als Triathlet für Schlagzeilen sorgten, drohte auch seine Vergangenheit als Drogenabhängiger zum Thema zu werden. Er beschloss, in die Offensive zu gehen und seine Geschichte selbst zu erzählen.

„Ich wollte nicht, dass meine damals 13-jährige Tochter die Geschichte ihres Vaters aus der Zeitung

erfährt“, erinnert er sich. Um auch ihr Umfeld zu erreichen, schlug er ihr vor, in ihrer Schule von seinem Lebensweg zu erzählen. Das stellte sich als eine gute Idee mit Folgen heraus.

„Kurz darauf bat mich der Direktor der Nachbarschule, dort zu sprechen. Er hielt mich für den Präventionssachbearbeiter der Stadt“, sagt er lachend und ergänzt: „Ich hatte damals keine Mission, es ging mir nicht um Aufklärung. Ich wollte schlicht meine Tochter schützen.“ Bald erreichten ihn rund 1.000 Anfragen von weiteren Schulen, von Polizeidienststellen und von Gefängnissen.

Sein Geld verdiente Andreas Niedrig weiter als Sportler. Bis eine schwere Verletzung ihn aus dem Profisport riss. Er stand vor dem Nichts und musste sich neu orientieren. „Vielleicht ist das mein Glück“, überlegt er, „ich musste mich so oft neu erfinden, dass ich weiß, wie das geht, und etwas davon abgeben kann.“

Sich immer wieder neue Ziele zu setzen und sie zu verfolgen, erfordert ein hohes Maß an Eigenmotivation. Er schrieb ein Buch über sein Leben



und nach dessen Verfilmung luden die ersten Unternehmen ihn als Redner ein. Mittlerweile spricht er mit Bankmanagern, Autobossen und Fußballprofis der Bundesliga über Motivation.

„Sport ist greifbar und emotional“, sagt der Sportler. Die eigene Karriere verbindet er mit der Freude an Herausforderungen, mit dem Stolz auf das Geleistete. Trotzdem verschenkte er die meisten seiner Pokale. Es sind die Erinnerungen, die ihm wichtig

sches Wissen darüber, wie Motivation funktioniert. Ich spreche über meine Erfahrungen. Ich möchte auf keinen Fall, dass die Menschen im Anschluss nach Hause gehen und sagen: Tolle Geschichte, aber so etwas schaffe ich niemals.“ Er will erreichen, dass sich die Menschen für sich selbst begeistern. Sie aktivieren, Spaß an dem zu finden, was sie tun.

Er gibt im Übrigen ebenso zu, dass auch er nicht jeden Tag wie von selbst hochmotiviert durchs

„Als Fußballfan schaue ich auf hochbezahlte Profis und denke, die müssten genauso hochmotiviert sein. Irrtum, Geld motiviert nicht. Wenn ich mit den Spielern arbeite, frage ich sie ganz direkt: Wer bist du, wenn man dir den Ball wegnimmt?“

– Andreas Niedrig

sind, auf die er gern zurückblickt und von denen seine Arbeit heute profitiert.

„Ich bin kein klassischer Motivator“, gibt Andreas Niedrig freimütig zu, „ich vermittele kein theoretisches

Leben geht: „Hinter jedem Erfolg steckt jede Menge Disziplin und Arbeit – das gilt im Sport, aber ebenso in Beziehungen, im Beruf oder in der Familie. Jeder Mensch braucht etwas, aus dem er die nötige Energie ziehen kann.“





Als junger Mensch habe ich beständig nichts zu Ende gebracht. Aber die Beständigkeit zeichnet mich aus. Heute bin ich kein anderer Mensch. Doch ich habe gelernt, meine Eigenschaft ins Positive zu wenden.“

– *Andreas Niedrig*

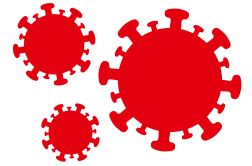
Bislang schöpfte er selbst diese Energie aus seinem Sport. In Zukunft schöpft er sie vielleicht daraus, für andere da zu sein. Die Wertpapierberater der Sparkasse jedenfalls erreichte er. Sie ließen sich von seiner Energie anstecken. Sie folgten seinen Gedanken, wie sich eigene Ziele definieren und verfolgen lassen, aber dass auf dem Weg dorthin auch mal etwas schief laufen darf.

Damals verfolgten auch Andreas Peschl und Ulrich Falk, der Direktor und der stellvertretende Direktor der Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick, die Veranstaltung voller Begeisterung. „So sehr wir Andreas als Redner schätzen, als Kundenberater beißen wir bei ihm leider gelegentlich auf Granit“, erzählen die beiden lachend. „Langfristig die eigenen Finanzen zu planen, ist einfach nicht sein Ding.“

Glücklicherweise scheint das neue Kapitel der Geschichte unter einem guten Stern zu stehen. Ein rastloses Leben könnte man denken. Aber auch das Leben eines Menschen, der mit sich im Reinen ist.

Corona-Krise

Nachgefragt bei: Andreas Niedrig



Veranstaltungen machen einen großen Teil seines Arbeitsalltags aus. Sie bilden einen essenziellen Baustein seines Einkommens. Dementsprechend war Andreas Niedrig zunächst geschockt, als sich mit den Maßnahmen gegen die Pandemie sein Berufsleben schlagartig veränderte. „Glücklicherweise hielt die Techniker Krankenkasse die regelmäßigen Coachings aufrecht, die ich mit ihren Angestellten durchführe“, erzählt er am Telefon. „Das schenkte mir zunächst einmal die notwendige Sicherheit, mich neu zu organisieren.“ Die Coachings finden in Form von Video-Konferenzen statt. Andreas Niedrig gestaltet sie kompakter und konkreter als die bisher üblichen Termine. So hilft er den Teilnehmern, mit ihren Sorgen umzugehen, die um das Leben und Arbeiten in der derzeitigen Krisensituation kreisen.

Sparkasse Vest Recklinghausen 2019



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.



Geschäftsentwicklung 2019

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Stand Januar 2020 (vor Corona-Krise)

In Deutschland ist der lang anhaltende Aufschwung vorerst zu einem Ende gekommen. Bislang ist jedoch nicht von einer breiten und tiefgehenden Abkühlung auszugehen. In 2019 dürfte das reale Inlandsprodukt jedoch merklich weniger stark wachsen als in den Vorjahren. Nach 1,5 % im vergangenen Jahr wird für 2019 ein Anstieg des realen Inlandsprodukts von 0,5 % erwartet. Ursächlich ist eine zweiteilige Entwicklung der deutschen Konjunktur. Während sich die Industrie im Abschwung befindet, erweist sich die Binnenwirtschaft als robust.

Von der länderübergreifenden Schwäche der Industrie ist Deutschland mit seiner hohen Integration in die Weltwirtschaft und seiner Spezialisierung auf Investitionsgüter besonders betroffen. Dagegen stärken die anhaltend kräftigen Lohnsteigerungen sowie die günstigen Finanzierungsbedingungen die Bauinvestitionen und den privaten Konsum.

Die globale konjunkturelle Abkühlung und die damit einhergehende schwierige Lage der Industrie spiegelt sich in der schwachen Exportentwicklung wider. Die weltweite Schwäche von Industrieproduktion und Investitionstätigkeit reduziert hierzulande die Impulse aus dem Außenhandel. Zudem wirkt die anhaltende Unsicherheit insbesondere aufgrund der Handelskonflikte mit den USA und des Brexits dämpfend auf den Außenhandel. Insgesamt dürften die deutschen Ausfuhren in diesem Jahr um 0,7 % zulegen, nachdem sie im Vorjahr um 2,1 % gewachsen sind.

Die Rahmenbedingungen für Wohnungsbauinvestitionen bleiben ausgesprochen gut. Die privaten Haushalte profitieren von der vorteilhaften Entwicklung der Beschäftigung und der Einkommen sowie von nochmals verbesserten Finanzierungs-

bedingungen. So erreichten die Zinsen für Wohnungsbaukredite mit langen Zinsbindungsfristen nach Angaben der Deutschen Bundesbank zuletzt einen neuen historischen Tiefstand von 1,2 %. Dämpfende Effekte auf den Wohnungsbau gingen dagegen vom starken Preisauftrieb infolge der seit geraumer Zeit hoch ausgelasteten Kapazitäten im Baugewerbe aus. Insgesamt wird der Wohnungsbau voraussichtlich einen Zuwachs von 3,9 % (Vorjahr: 3,0 %) erfahren.

Weiterhin positiv stellt sich die Entwicklung beim Konsum dar. Wie bereits in den Vorjahren ist der private Konsum ein wesentlicher Stabilisator der deutschen Konjunktur. Vor allem die gute Arbeitsmarktlage und die damit verbundenen Zuwächse der verfügbaren Einkommen stützen die Konsumnachfrage. Im ersten Quartal dürften Nachholeffekte beim Autokauf den privaten Konsum zusätzlich erhöht haben. Überdies induzierten die finanzpolitischen Maßnahmen der Bundesregierung, wie die Wiedereinführung der paritätischen Finanzierung der Krankenversicherung oder die Ausweitung der Mütterrenten, kräftige Impulse bei den privaten Konsumausgaben. Für dieses Jahr wird ein realer Zuwachs von 1,4 % (Vorjahr: 1,3 %) erwartet.

Darüber hinaus konnten die Privathaushalte erneut einen größeren Teil ihres verfügbaren Einkommens sparen. Die Sparquote steigt von 11,0 % im Vorjahr auf voraussichtlich 11,2 % in diesem Jahr. Maßgeblich beeinflusst wurde die Teuerungsrate wie in den Vorjahren von der Entwicklung des Ölpreises. Die Kerninflationsrate (Verbraucherpreisindex ohne Energieträger) zeigte sich dagegen stabil. Im Jahresdurchschnitt

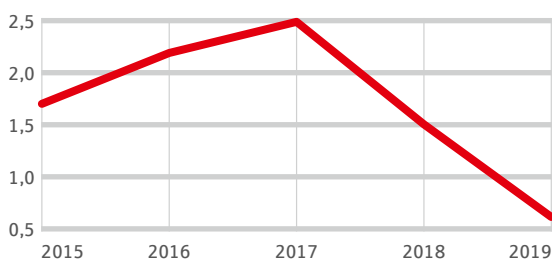
zeichnet sich für die Verbraucherpreisinflation mit 1,5 % eine etwas niedrigere Rate als im vergangenen Jahr (1,8 %) ab. Auch ohne Energieträger dürfte der Anstieg 1,5 % betragen.

Dank der guten Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt bis in das erste Jahresdrittel 2019 hinein haben Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung jahresdurchschnittlich weiter abgenommen. Im weiteren Jahresverlauf wirkten die schwächere Konjunktur sowie ein Sondereffekt aufgrund von Prüfkaktivitäten des Arbeitslosenstatus einer weiteren positiven Entwicklung entgegen. Die Arbeitslosenquote verringerte sich auf 5,0 % (Vorjahr: 5,2 %).

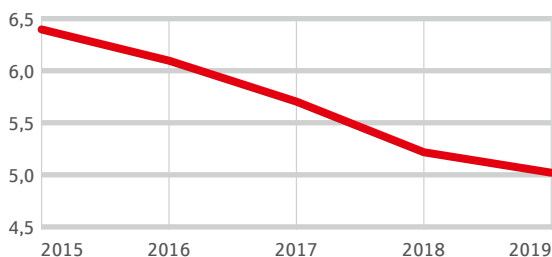
Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Laut dem „Konjunkturbericht Ruhrwirtschaft (Herbst 2019)“ der RuhrIHK hat sich das Geschäftsklima der Ruhrwirtschaft im Herbst 2019 deutlich abgekühlt. Alle Indikatoren zeigen im Trend nach unten. Der

1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %



2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



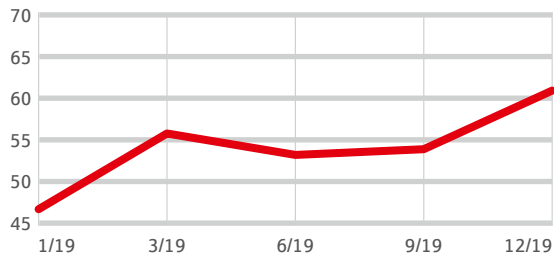
Konjunkturklimaindex sank merklich von 126 auf 110 Punkte. Das ist der stärkste Rückgang seit zehn Jahren. Die Geschäftslage wird von den meisten Unternehmen aktuell noch positiv bewertet. Gegenüber dem Jahresbeginn hat sich die Stimmung allerdings eingetrübt. Der Anteil guter Lagebewertungen sinkt von 48,0 auf 38,0 %. Der Anteil der Betriebe, die unzufrieden sind, steigt hingegen von 7,0 auf 11,0 %. Die Geschäftserwartungen sind spürbar gesunken. Mit 22,0 % gehen inzwischen mehr Unternehmen von einer Verschlechterung als von einer Verbesserung (16,0 %) ihrer künftigen Geschäftslage aus. Damit sinkt der Saldo erstmals seit Anfang 2013 wieder ins Minus.

Das Wirtschaftsklima in Westfalen-Lippe hat sich spürbar eingetrübt. Die Unternehmen schätzen ihre Geschäftserwartungen deutlich schlechter ein als noch zu Jahresbeginn. Die weiterhin hohe Wohnungsbaunachfrage und der ansteigende private Konsum dürften jedoch eine Rezession verhindern. Das lässt sich am Sparkassen-Konjunkturindikator ablesen, der im Vergleich zum Frühjahr 2019 um 15 Punkte auf 109,3 Punkte eingebrochen ist. Damit erreicht der Indikator seinen niedrigsten Wert seit sieben Jahren und liegt unterhalb seines langjährigen Durchschnitts von 113,3 Punkten.

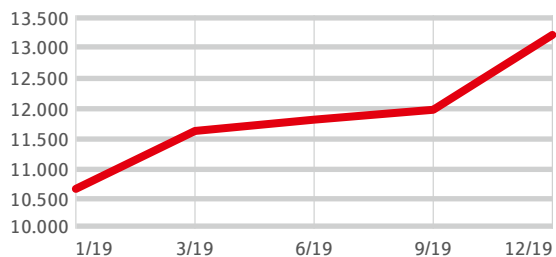
Zins- und Kapitalmarktentwicklung

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in 2019 waren geprägt vom Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie vom Ausscheiden Großbritanniens aus der Europäischen Union. Hiermit einher ging vor allem eine konjunkturelle Belastung des Industriesektors, der durch den Wandel in der Automobilindustrie hin zur Elektromobilität verstärkt wurde. So fiel die Stimmung in der Industrie der Eurozone gemessen am Stimmungsindikator der Europäischen Kommission von 2,3 Punkten Ende 2018 auf -9,3 Punkte Ende 2019. Der gleiche Index für den Dienstleistungssektor wies hingegen mit 11,4 Punkten auf eine positive Stimmungslage dieses Wirtschaftsbereichs hin. Insgesamt wuchs die Wirtschaft in der Eurozone per September 2019 um 1,2 % im Vergleich zum dritten Quartal des Vor-

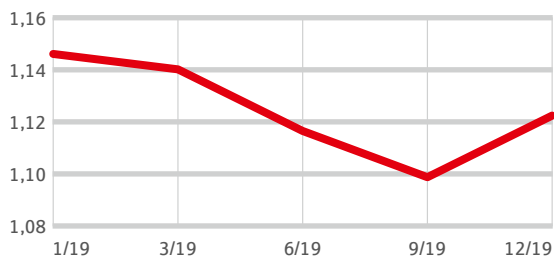
3. Entwicklung des Ölpreises in USD/Barrel 2019



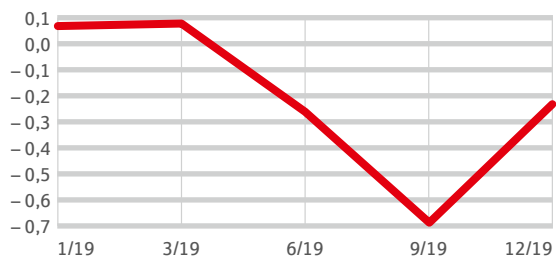
4. Entwicklung des DAX 30 2019



5. Entwicklung EUR/USD 2019



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2019



jahres. Trotz der Belastungsfaktoren erzielte der EuroStoxx 50 in 2019 einen Zuwachs von 24,8 %. Der Anstieg des DAX 30 betrug 25,5 %.

Die Rendite 10-jähriger Bundesanleihen setzte den Abwärtstrend der Vorjahre fort und markierte im Jahresverlauf mit einem Wert von -0,718 % ein Allzeittief. Zum Jahresende 2019 gab es wieder eine Erholung auf -0,187 %. Gründe hierfür lagen vor allem in der Flucht in sichere Häfen aufgrund des Handelsstreits und des EU-Austritts Großbritanniens sowie einer Fortsetzung der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. So wurde der Satz für die Einlagenfazilität durch die EZB von -0,40 % auf -0,50 % gesenkt und das Wertpapier-

ankaufprogramm mit einem monatlichen Volumen von 20 Mrd. EUR ab November 2019 wieder aufgenommen. Zusätzlich wurde eine neue Serie von langfristigen Refinanzierungsmöglichkeiten für Kreditinstitute aufgelegt.

Im Verhältnis zum USD verlor der Euro in 2019 etwas mehr als 2 US-Cent. Im Vergleich zur Eurozone wiesen die USA ein robusteres Wirtschaftswachstum mit einer auf ein Jahr hochgerechneten Rate von plus 2,1 % im 3. Quartal 2019 auf. Zudem war die Geldpolitik der EZB expansiver als die der Federal Reserve, was sich in einem höheren Zinsniveau in den USA widerspiegelte. Hier rentierten 10-jährige US-Staatsanleihen Ende 2019 bei 1,91 %.

Corona-Update:

„Die Kursrückgänge werden aufgeholt, aber nicht in wenigen Wochen.“

Interview mit Deka-Chefvolkswirt Dr. Ulrich Kater

Herr Dr. Kater, wie schätzen Sie die Einbrüche der Aktienmärkte in den letzten Wochen ein?

Aus einem weltweiten Aufschwung wurde innerhalb von nur wenigen Tagen eine Blitzrezession. Kein Ereignis in der modernen Wirtschaftsgeschichte hat zu Friedenszeiten den Konjunkturausblick für die gesamte Weltwirtschaft in so kurzer Zeit komplett gedreht. An den Aktienmärkten kam es zu Kursverlusten von 30,0% und mehr. Damit ist eine tiefe Weltrezession eingepreist, eine jahrelange Depression jedoch nicht.

Wurde die Gefahr des Virus für die Wirtschaft komplett unterschätzt?

Bis auf eine kurze Irritation Ende Januar nahm die Börse keine Notiz von der neuen Krankheit. Das Coronavirus schien, als es sich nur auf China beschränkte, noch weit weg zu sein. Mittlerweile haben mehr als 180 Länder Corona-Fälle gemeldet. Damit war auch die Unbesorgtheit an den Börsen dahin. Während bis dahin nur die Einschränkungen bei den weltweiten Produktionsketten eingerechnet waren, kam jetzt die Aussicht auf wirtschaftliche Beschränkungen bis hin zur Schließung kompletter Sektoren auch auf die Europäische Union und auf die USA zu. Bisher sind Pandemien nur etwa alle 60 Jahre aufgetreten. Sich darauf einzustellen ist extrem schwierig, es werden aber sicher Lehren für die Zukunft gezogen werden.

Sollen Anleger nun die Aktien verkaufen?

Kein Kapitalmarktteilnehmer außer den immer vorhandenen Glückspilzen hatte hier überhaupt eine Chance. Die Rezession ist nun überall angekommen, insbesondere in den Aktienkursen. Private Aktienanleger haben jedoch selbst unter diesen Umständen keinen Anlass, ihre Anlagestrategie zu ändern, da sie einen langfristigen Anlagehorizont von vielen Jahren haben. Daher lautet die richtige Strategie für Privatanleger, auch größere Kursrückgänge auszusitzen. Erst mit einem Verkauf werden die Verluste überhaupt real im Vermögen. Kursrücksetzer gehören zur Börsenwelt wie die Anzeigetafel zum Börsenraum. Aber die nachfolgende Erholung gehört eben auch dazu. Die historische Erfahrung spricht eindeutig dafür, dass die Kursrücksetzer über die Zeit wieder ausgeglichen werden. Und der sprichwörtlich teuerste Satz an der Börse lautet, dass es diesmal anders sein wird.

Oder die niedrigen Kurse nutzen, um günstig einzukaufen?

Wieder mit dem Blick auf die lange Historie sind starke Kursrückgänge unter langfristigen Gesichtspunkten eine gute Gelegenheit für den Einstieg. Den vermeintlich „richtigen“ Zeitpunkt zu erkennen, ist so etwas wie der Heilige Gral an den Aktienmärkten: Es findet ihn niemand. Anleger sollten daher geplant vorgehen und Stück für Stück in kleinen Portionen Wertpapiere kaufen. So werden Einstandskurse noch niedriger, sollte es an der Börse doch noch einmal runtergehen.

Wie ist es um die Altersvorsorge bestellt, müssen Sparer sich nun darum Sorgen machen?

Im Moment der Krise sehen die Dinge oft betrüblich aus. Aber die Aktienanlage ist ja gerade durch das Motiv der Altersvorsorge eine sehr langfristige Anlage. Auch nach der Corona-Krise wird die Weltwirtschaft wieder auf ihren Wachstumspfad zurückfinden. Die Märkte werden die Kursrückgänge aufholen, auch wenn dies nicht gleich innerhalb von wenigen Wochen geschehen wird.

Sollte die Anlagestrategie nun geändert werden, indem man beispielsweise völlig auf Aktien verzichtet?

Nein, denn nach wie vor gelten die Vorteile einer breit gestreuten und einer aktiven, das heißt von Fachleuten gesteuerten Wertpapieranlage: Wer jetzt eigenständig in einzelne Titel investiert, muss jeweils abschätzen, ob das Unternehmen die Krise überhaupt übersteht. Aktienfonds bieten sowohl eine solch breit gestreute wie auch eine von Spezialisten gemanagte Wertpapieranlage. Hier ist es

die Aufgabe des Fondsmanagers abzuwägen, welche Unternehmen am besten durch die schwierigen Zeiten kommen und welche Unternehmen eher Schwächen aufweisen.

Und wie sieht es mit den Zinsen aus? Ist es sinnvoll, aufgrund der Auf- und Abs an den Börsen doch besser nicht in Wertpapiere zu investieren und die Niedrigzinsphase einfach auszusitzen?

Die Zinsen bleiben verschwunden. Durch die Corona-Krise noch mehr als vorher. Die Notenbanken haben gerade das Zinsniveau noch mal weiter nach unten gesenkt und damit noch fester verankert. Die Verschuldung von Staaten steigt an, daher muss die Geldpolitik das Zinsniveau niedrig halten. Ein Hoffen auf die Rückkehr von Zinsen auf den Sparbüchern ist damit unrealistisch. Mit dieser Politik stellen aber die Zentralbanken noch mehr Geld bereit als vorher schon, und davon landet wieder ein Teil am Aktienmarkt. Für den langfristigen Sparer ist das Sparbuch weiterhin keine Alternative. Sinnvoll ist jetzt, wie aber auch vor der Krise, eine Umwandlung von Sparplänen für das Sparkonto in Sparpläne für Aktien.



Geschäftsentwicklung 2019

Die Sparkasse Vest im Jahr 2019

Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft, insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers zu dienen. In der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze der geschäftspolitischen Ausrichtung der Sparkasse zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden im Lagebericht im Folgenden dargestellt.

Durch die zielorientierte Bearbeitung der strategischen Geschäftsfelder soll die Aufgabenerfüllung der Sparkasse über die Ausschöpfung von Ertragspotenzialen sowie Kostensenkungen sichergestellt werden. Darüber hinaus hat der Vorstand die Geschäftsstrategie, die IT-Strategie, die Eigenanlagen-Strategie und 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 6.292,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (5.953,8 Mio. EUR) um

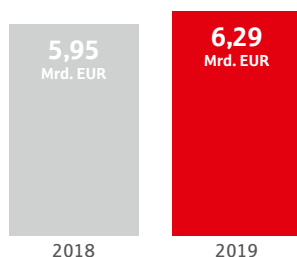
339,0 Mio. EUR erhöht (+5,7 %). In unserer Planung für 2019 sind wir von einem Bilanzsummenwachstum von 105,0 Mio. EUR ausgegangen. Gründe für das stärkere Bilanzsummenwachstum sind eine Steigerung der Forderungen an Kunden und des Guthabens bei der Deutschen Bundesbank.

Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen ist um 5,8 % von 6.192,5 Mio. EUR auf 6.551,3 Mio. EUR ebenfalls deutlich angestiegen.

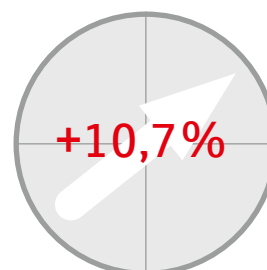
Kreditgeschäft

Die Forderungen an Kunden (einschließlich Treuhandvermögen) haben sich, gemessen an bilanziellen Werten im Berichtsjahr, um 205,3 Mio. EUR (+4,8 %) erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand in 2019 stärker ausweiten als geplant (Planwert 2019: 125,0 Mio. EUR). Sowohl die Kredite an Geschäftskunden (+10,7 %) als auch die Kredite an Privatkunden (+2,3 %) entwickelten sich positiv. Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele von mindestens 1,0 % pro Jahr wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden und im Kreditgeschäft mit Geschäftskunden übertroffen. Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 71,8 % (Vorjahr: 72,3 %). Das

7. Bilanzsumme



8. Kredite an Geschäftskunden

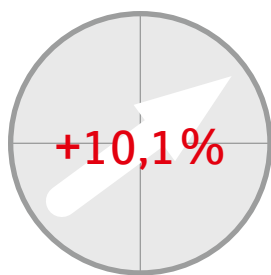


Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

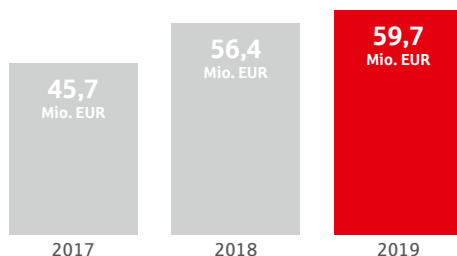
Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2019 etwas schwächer als im Vorjahr. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 688,7 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der Vorjahreswert (703,0 Mio. EUR) nicht ganz erreicht. Die Darlehenszusagen an Privatkunden stiegen um 4,3 % auf 303,2 Mio. EUR und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen um 10,1 % auf 379,8 Mio. EUR. Der Rückgang in der Summe ergibt sich daraus, dass die Darlehenszusagen an öffentliche Haushalte und sonstige Kreditnehmer in 2019 mit 5,6 Mio. EUR deutlich hinter dem Vorjahreswert von 67,5 Mio. EUR zurückblieben.

In den Darlehenszusagen sind Konsumentenkredite im Volumen von 59,7 Mio. EUR (Vorjahr: 56,4 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat, nicht enthalten. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite in Höhe von 748,4 Mio. EUR haben unsere Erwartungen (789,5 Mio. EUR) nicht ganz erreicht.

9. Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige



10. Konsumentenkredite im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH



Wertpapieranlagen

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen verminderte sich gegenüber dem Vorjahr um 79,2 Mio. EUR auf 1.257,6 Mio. EUR. Die Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapiere gingen um 147,2 Mio. EUR auf 640,5 Mio. EUR zurück. Der Bestandsabbau erfolgte gezielt unter Rentabilitäts- und Liquiditätsgesichtspunkten. Die Wiederanlage erfolgte teilweise in Wertpapieren (Spezialfonds) und teilweise in Zentralbankguthaben, das als Liquiditätsvorsorge gehalten wird.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) betragen 617,1 Mio. EUR, was gegenüber dem Vorjahreswert eine Steigerung um 68,0 Mio. EUR bedeutet. 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 2019 in Höhe von 107,0 Mio. EUR (Vorjahr: 107,0 Mio. EUR) entfiel mit 99,8 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL, mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG und mit 2,7 Mio. EUR auf eine Beteiligung in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG/Berliner Sparkasse. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELS Fonds GmbH & Co. KG oder der Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH. Am Beteiligungsportfolio haben sich in 2019 keine Änderungen ergeben und Abschreibungen auf Beteiligungen waren nicht erforderlich.

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

nisse der S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH waren im Jahr 2019 wesentlich verbessert gegenüber 2018, blieben aber hinter unseren Erwartungen zurück. Insgesamt sind wir mit dem Geschäftsverlauf dennoch zufrieden. Die wirtschaftlichen Verhältnisse stellen sich weiterhin als geordnet dar.

Geldanlagen von Kunden

Die Kundeneinlagen betrugen zum Jahresende 4.746,3 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 198,6 Mio. EUR um 4,4 % gewachsen. In unserer Planung für 2019 sind wir nur von einem Wachstum des Einlagenbestandes um 20,0 Mio. EUR ausgegangen.

Die Maßnahmen zur Begrenzung des Einlagenzuflusses, wie zum Beispiel die Vereinbarung von Verwahrtgelten mit institutionellen Großeinlegern und die stärkere Ausrichtung der Anlage- und Vorsorgeberatung auf Verbundprodukte, haben nicht die gewünschten Wirkungen gezeigt.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden in 2019 Anlagegelder bevorzugt auf täglich verfügbaren Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten und Sparkassenbriefe mit Laufzeiten ab zwei Jahren wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen weiter spürbar zurückgegangen sind.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute erhöhten sich um 9,1 Mio. EUR auf 48,8 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Darlehensforderungen an Kreditinstitute der S-Finanzgruppe zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (einschließlich der Treuhandkredite) liegen mit 824,1 Mio. EUR um 106,5 Mio. EUR über dem Vorjahresbestand. Bei diesen Beständen handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Weiterleitungsdarlehen, Offenmarktgeschäfte und Termingeldaufnahmen. Die Zunahme resultiert aus einer erhöhten Termingeldaufnahme im Rahmen unserer Liquiditätssteuerung.

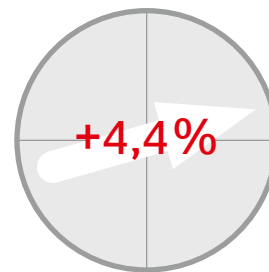
Dienstleistungsgeschäft

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 9,6 % auf 362,5 Mio. EUR gesunken. Der Nettoabsatz in Wertpapieren betrug 6,7 Mio. EUR (Vorjahr: 25,5 Mio. EUR) und blieb deutlich hinter unseren Erwartungen zurück. Insbesondere im Geschäft mit vermögenden Privatkunden (Private Banking) und Firmenkunden ist es nicht gelungen, Abflüsse im Bereich rentennaher Investmentfonds zu kompensieren und den geplanten Nettozuwachs zu erreichen.

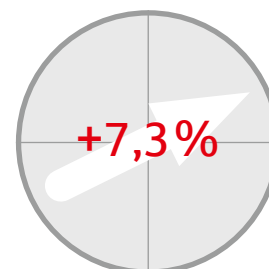
Im Jahr 2019 wurden insgesamt 1.324 Bausparverträge mit einem Vertragsvolumen von 98,0 Mio. EUR abgeschlossen. Das Vertragsvolumen konnte gegenüber dem Vorjahr um 7,3 % gesteigert werden.

Der Absatz von Versicherungen entwickelte sich gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts differenziert. Das Geschäft mit Lebens- und Rentenversicherungen konnte gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Zu dieser Steigerung haben insbesondere Einmalanlagen in Versicherungen beigetragen. Der Verkauf von Kompositversicherungen und Krankenversicherungen lag dagegen nur leicht

11. Entwicklung der Kundeneinlagen



12. Entwicklung Bausparverträge (Volumen)





2019 haben insgesamt 16 junge Menschen eine Ausbildung bei der Sparkasse begonnen.

über dem des Vorjahres. Insgesamt konnten wir in der Vermittlung von Versicherungen und Bausparverträgen die erwarteten Ergebnisse nicht erreichen.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2019 mit 223 Objekten leicht unter der des Vorjahres (259). Die Erträge aus Immobilienvermittlungen konnten dennoch gesteigert werden und haben unsere Erwartungen übertroffen.

Im Leasing- und Factoringgeschäft konnten mit einem Neugesäftsvolumen in Höhe von 26,5 Mio. EUR unsere Erwartungen ebenfalls übertroffen werden.

Investitionen

Im Jahr 2019 haben wir ca. 3,9 Mio. EUR in die Modernisierung unserer Geschäftsstellen und unserer Ausstattung mit Informationstechnologie investiert.

Schwerpunkte der baulichen Aktivitäten waren die Verbesserung der Beratungsmöglichkeiten in den Beratungszentren sowie Ersatzinvestitionen in Gebäude inklusive erforderlicher Brandschutzmaßnahmen. Größere Baumaßnahmen in 2019 waren die Modernisierungen unserer Beratungszentren „Hauptstelle Marl-Hüls“ und „Castrop-Rauxel Ickern“. Außerdem wurde die in 2018 begonnene Modernisierung des Beratungszentrums „Recklinghausen König-Ludwig“ in 2019 planmäßig fertiggestellt.

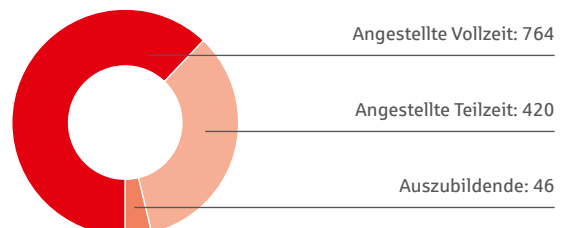
Personalbericht

Die Gesamtzahl der Beschäftigten hat sich bis zum 31. Dezember 2019 gegenüber dem Vorjahr um 4,4% auf 1.230 verringert, von denen 764 vollzeitbeschäftigt, 420 teilzeitbeschäftigt sowie 46 in Ausbildung sind. Der Rückgang erfolgte im Rahmen der natürlichen Fluktuation.

13. Entwicklung Lebens- und Rentenversicherungen (Volumen)



14. Mitarbeiter: 1.230



Geschäftsentwicklung 2019

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt zum Bilanzstichtag 630,5 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 367,2 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 3,3 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340 g HGB in Höhe von 260,0 Mio. EUR.

Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2018 um 3,6 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340 g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 25,0 Mio. EUR aufgestockt.

Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Die Gesamtkapitalquote nach CRR (Verhältnis der angerechneten Eigenmittel bezogen auf die risikobezogenen Positionswerte [Adressenausfall-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken]) übertrifft am 31. Dezember 2019 mit 15,21 % (im Vorjahr: 15,88 %) den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR zuzüglich SREP-Zuschlag und Kapitalerhaltungspuffer sowie Stresspuffer (Eigenmittelzielkennziffer) deutlich.

Auch die harte Kernkapitalquote und die Kernkapitalquote übersteigen die aufsichtlich vorgeschriebenen Werte deutlich.

Die für 2019 prognostizierten Werte für die Gesamtkapitalquote konnten aufgrund des starken Wachstums im Kundenkreditgeschäft nicht ganz erreicht werden.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Sparkasse über eine angemessene Eigenmittelbasis. Auf der Grundlage unserer Kapitalplanung per 30. September 2019 ist bis

zum Jahr 2024 eine ausreichende Kapitalbasis für die Umsetzung unserer Geschäftsstrategie vorhanden.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquiditätsdeckungsquote (Liquidity Coverage Ratio – LCR) lag mit 184 % bis 241 % oberhalb des zu erfüllenden Mindestwerts von 100 %. Sie lag zum 31. Dezember 2019 bei 185 %. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank geführt. Ein Spitzenausgleich erfolgte durch Tagesgeldaufnahmen bei anderen Kreditinstituten und bei Bundesländern. Seit dem Jahr 2016 nimmt die Sparkasse an einem gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäft (GLRG II) der Europäischen Zentralbank (EZB) teil.

Die Sparkasse nahm 2019 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.

Die Zahlungsbereitschaft ist nach unserer Finanzplanung auch für die absehbare Zukunft gesichert. Deshalb beurteilen wir die Finanzlage der Sparkasse als gut.

Ertragslage

Zur Analyse der Ertragslage wird für interne Zwecke und für den überbetrieblichen Vergleich der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detail-

lierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses unserer Sparkasse in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt, die in der internen Darstellung dem neutralen Ergebnis zugerechnet werden. Nach Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses ergibt sich das Betriebsergebnis nach Bewertung. Unter Berücksichtigung des neutralen Ergebnisses und der Steuern verbleibt der Jahresüberschuss.

Auf dieser Basis beträgt das Betriebsergebnis vor Bewertung 0,78 % (Vorjahr: 0,85 %) der durchschnittlichen Bilanzsumme des Jahres 2019. Der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 0,71 % wurde aufgrund eines höheren Zinsüberschusses und niedrigerer Verwaltungsaufwendungen übertroffen.

Auch die Cost-Income-Ratio, als weiterer bedeutender finanzieller Leistungsindikator auf Basis der Betriebsvergleichswerte zur Unternehmenssteuerung, fiel mit 69,3 % (Vorjahr: 67,9 %) besser aus als der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 71,9 %.

Der Zinsüberschuss lag mit 1,80 % bzw. 111,9 Mio. EUR zwar unter dem Vorjahreswert von 1,91 %, aber über dem prognostizierten Wert von 1,76 %

bzw. 109,4 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahr fiel der Rückgang der Zinserträge abermals stärker aus als der Rückgang der Zinsaufwendungen.

Der Provisionsüberschuss lag mit 45,6 Mio. EUR (0,73 %) auf dem Niveau des Vorjahres und leicht unter dem prognostizierten Wert von 46,2 Mio. EUR (0,78 %).

Des Weiteren ist der Personalaufwand mit 73,8 Mio. EUR entsprechend der Prognose nur leicht gestiegen und blieb unter dem Planwert.

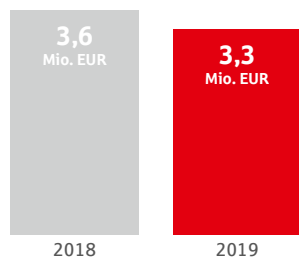
Die anderen Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich auch nur leicht auf 35,8 Mio. EUR. Der Anstieg des Sachaufwandes ist kleiner als erwartet ausgefallen.

Das Ergebnis aus Vorsorgemaßnahmen im Kreditgeschäft und das sonstige Bewertungsergebnis waren besser als geplant. Das Bewertungsergebnis für das Wertpapiergeschäft fiel deutlich besser als geplant und als im Vorjahr aus.

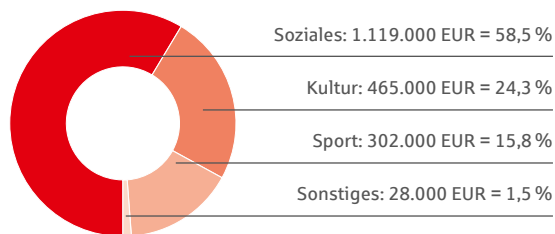
Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs und der anhaltenden Niedrigzinsphase ist die Sparkasse mit der Entwicklung der Ertragslage im Jahr 2019 zufrieden. Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar.

15. Jahresüberschuss



16. Spenden und Stiftungen 2019



Ertragslage (gem. HGB)

	GuV-Posten Nr.	2019 Mio. EUR	2018 Mio. EUR	Veränderung	
				Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	99,6	115,3	- 15,7	- 13,6
Provisionsüberschuss	5 und 6	45,6	44,1	+ 1,5	+ 3,4
Sonstige betriebliche Erträge	8 und 20	6,1	11,1	- 5,0	- 45,0
Summe der Erträge	--	151,3	170,5	- 19,2	- 11,2
Personalaufwand	10a	76,1	76,2	- 0,1	- 0,1
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	34,7	34,1	+ 0,6	+ 1,8
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	11	4,7	5,1	- 0,4	- 7,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11, 12, 17 und 21	7,9	9,4	- 1,5	- 16,0
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	--	32,4	50,8	- 18,4	- 36,2
Aufwand aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	11,8	- 5,6	+ 17,4	+ 310,7
Zuführungen zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	25,0	25,0	0,0	0,0
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	19	19,2	20,2	- 1,0	- 5,0
Außerordentliches Ergebnis	22	0,0	0,0	0,0	0,0
Ergebnis vor Steuern	--	19,2	20,2	- 1,0	- 5,0
Steueraufwand	23 und 24	15,9	16,6	- 0,7	- 4,2
Jahresüberschuss	25	3,3	3,6	- 0,3	- 8,3

	EUR	EUR	EUR	2018 in TEUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand		59.039.394,72		44.286
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		249.675.919,52		57.365
			308.715.314,24	101.650
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		0,00		0
b) Wechsel		0,00		0
			0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) Täglich fällig		7.223.260,48		18.221
b) Andere Forderungen		41.574.061,81		21.508
			48.797.322,29	39.729
4. Forderungen an Kunden			4.508.786.651,41	4.302.299
Darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	2.378.812.333,85	EUR		(2.276.198)
Kommunalkredite	96.861.454,32	EUR		(147.473)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a) Geldmarktpapiere				
aa) von öffentlichen Emittenten	0,00			0
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		(0)
ab) von anderen Emittenten	0,00			0
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		(0)
			0,00	0
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten	91.142.623,70			165.042
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	91.142.623,70	EUR		(165.042)
bb) von anderen Emittenten	549.327.381,21			622.621
Darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	388.084.068,73	EUR		(617.931)
			640.470.004,91	787.663
c) Eigene Schuldverschreibungen			0,00	0
Nennbetrag	0,00	EUR		(0)
			640.470.004,91	787.663
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			617.101.667,46	549.147
6a. Handelsbestand			0,00	0
7. Beteiligungen			106.859.727,43	106.860
Darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03	EUR		(3.369)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			51.129,19	51
Darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00	EUR		(0)
9. Treuhandvermögen			7.545.065,51	8.657
Darunter:				
Treuhandkredite	7.545.065,51	EUR		(8.657)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		0,00		0
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		71.377,00		44
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen		0,00		0
			71.377,00	44
12. Sachanlagen			34.639.500,70	36.640
13. Sonstige Vermögensgegenstände			16.454.197,11	18.976
14. Rechnungsabgrenzungsposten			3.303.530,47	2.097
Summe der Aktiva			6.292.795.487,72	5.953.815

	EUR	EUR	EUR	2018 in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) Täglich fällig		2.732.583,45		12.954
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		813.867.158,73		695.980
			816.599.742,18	708.934
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.561.607.834,59			1.685.407
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	20.056.861,52			20.736
		1.581.664.696,11		1.706.144
b) Andere Verbindlichkeiten				
ba) Täglich fällig	3.135.342.450,47			2.798.438
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	29.252.054,00			43.099
		3.164.594.504,47		2.841.537
			4.746.259.200,58	4.547.681
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a) Begebene Schuldverschreibungen		0,00		0
b) Andere verbrieftete Verbindlichkeiten		0,00		0
Darunter:				
Geldmarktpapiere	0,00 EUR			(0)
			0,00	0
3a. Handelsbestand			0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten			7.545.065,51	8.657
Darunter:				
Treuhandkredite	7.545.065,51 EUR			(8.657)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			3.680.225,53	2.397
6. Rechnungsabgrenzungsposten			815.090,31	949
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		40.341.893,00		38.822
b) Steuerrückstellungen		3.925.192,38		1.131
c) Andere Rückstellungen		43.058.691,26		43.001
			87.325.776,64	82.954
8. (Weggefallen)				
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			0,00	0
10. Genusssrechtskapital			0,00	0
Darunter:				
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00 EUR			(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			260.000.000,00	235.000
12. Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital		0,00		0
b) Kapitalrücklage		0,00		0
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	358.511.418,79			354.908
cb) Andere Rücklagen	8.731.719,67			8.732
		367.243.138,46		363.640
d) Bilanzgewinn		3.327.248,51		3.604
			370.570.386,97	367.243
Summe der Passiva			6.292.795.487,72	5.953.815
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		105.576.574,71		96.737
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00		0
			105.576.574,71	96.737
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		248.088.958,35		254.823
			248.088.958,35	254.823

Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

	EUR	EUR	EUR	2017 in TEUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	119.601.547,56			128.092
Darunter:				
abgesetzte negative Zinsen	61.350,14 EUR			(2)
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	3.505.722,38			4.138
		123.107.269,94		132.230
2. Zinsaufwendungen		38.351.991,76		32.400
Darunter:				
abgesetzte positive Zinsen	1.642.539,07 EUR			(2.612)
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	3.515.069,50 EUR			(3.472)
			84.755.278,18	99.830
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		11.195.542,75		11.155
b) Beteiligungen		2.259.993,03		2.693
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.385.000,00		1.621
			14.840.535,78	15.469
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			0,00	0
5. Provisionserträge		48.819.804,52		46.980
6. Provisionsaufwendungen		3.243.918,53		2.895
			45.575.885,99	44.085
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands			0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge			6.056.859,18	11.068
aus der Fremdwährungsumrechnung	330,02 EUR			(0)
9. (Weggefallen)				
			151.228.559,13	170.452
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	59.142.831,57			58.417
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	16.983.534,95			17.748
Darunter:				
für Altersversorgung	5.951.746,50 EUR			(7.028)
		76.126.366,52		76.165
b) Andere Verwaltungsaufwendungen		34.723.053,83		34.077
			110.849.420,35	110.242
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			4.690.102,23	5.126
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			3.243.937,96	4.251
aus der Fremdwährungsumrechnung	19,99 EUR			(1)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		0,00		5.524
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		11.428.123,05		0
			11.428.123,05	5.524
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		0,00		86
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		341.716,74		0
			341.716,74	86
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			8.100,65	8
18. Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			25.000.000,00	25.000
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			19.206.837,73	20.215
20. Außerordentliche Erträge		0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis			0,00	0
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		15.472.448,72		16.182
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		407.140,50		429
			15.879.589,22	16.611
25. Jahresüberschuss			3.327.248,51	3.604
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr			0,00	0
			3.327.248,51	3.604
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
a) Aus der Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) Aus anderen Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
			3.327.248,51	3.604
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen				
a) In die Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) In andere Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
29. Bilanzgewinn			3.327.248,51	3.604

Verwaltungsrat und Vorstand

Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Klaus Schild (Vorsitzender)
Finanzbeamter i. R.

Benno Portmann (1. Stellvertreter)
Lehrer

Andreas Becker MdL (2. Stellvertreter)
Landtagsabgeordneter

Mitglieder

Peter Bender
Sparkassenangestellter

Christian Bugzel
Stellv. Fachbereichsleiter Jobcenter

Christel Dymke
Selbstständige Rechtsanwältin und Notarin

Lars Ehm
Leitender Ministerialrat

Michael Gundlach
Sparkassenangestellter

Rainer Kruck
Sparkassenangestellter

Lothar Hegemann
Ehem. Landtagsabgeordneter

Steffen Kochems
Sparkassenangestellter

Joachim Lehmann
Betriebsratsvorsitzender

Lambert Lütkenhorst
Bürgermeister i. R.

Kurt Maurer
Sparkassenangestellter

Andreas Schlüter
Geschäftsführer Klinikverbund

Lothar Schubert
Controller i. R.

Cay Süberkrüb
Landrat des Kreises Recklinghausen

Martin Zill
Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Cay Süberkrüb
Landrat des Kreises Recklinghausen

Beratende Teilnahme gemäß § 10 Abs. 4 SpkG

Werner Arndt
Bürgermeister der Stadt Marl

André Dora
Bürgermeister der Stadt Datteln

Rajko Kravanja
Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel

Nicole Moenikes
Bürgermeisterin der Stadt Waltrop

Tobias Stockhoff
Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Fred Toplak
Bürgermeister der Stadt Herten

Carsten Wewers
Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde (stellv. Mitglied)

Vertreter des Vorstandes

(gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW)

Jürgen Hövener

Bernd Kurzweg

Olaf Meyer

Thomas Prang (ab 01.12.2019)

Petra Schröder

Herausgeber

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

Redaktion

Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)
Ruzica Sola, Sparkasse Vest Recklinghausen
Sophia Tillmann, Sparkasse Vest Recklinghausen
Sebastian Thöing, Sparkasse Vest Recklinghausen
Marc Hendricks, Sparkasse Vest Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen
Mine Öziri, freie Autorin, Recklinghausen

Geschäftspolitischer Teil:
Lars Rösenberg, Sparkasse Vest Recklinghausen

Gestaltung

Torben Sauerwald, Sparkasse Vest Recklinghausen

**Lektorat
Druck**

Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf
news-media e.K., Marl