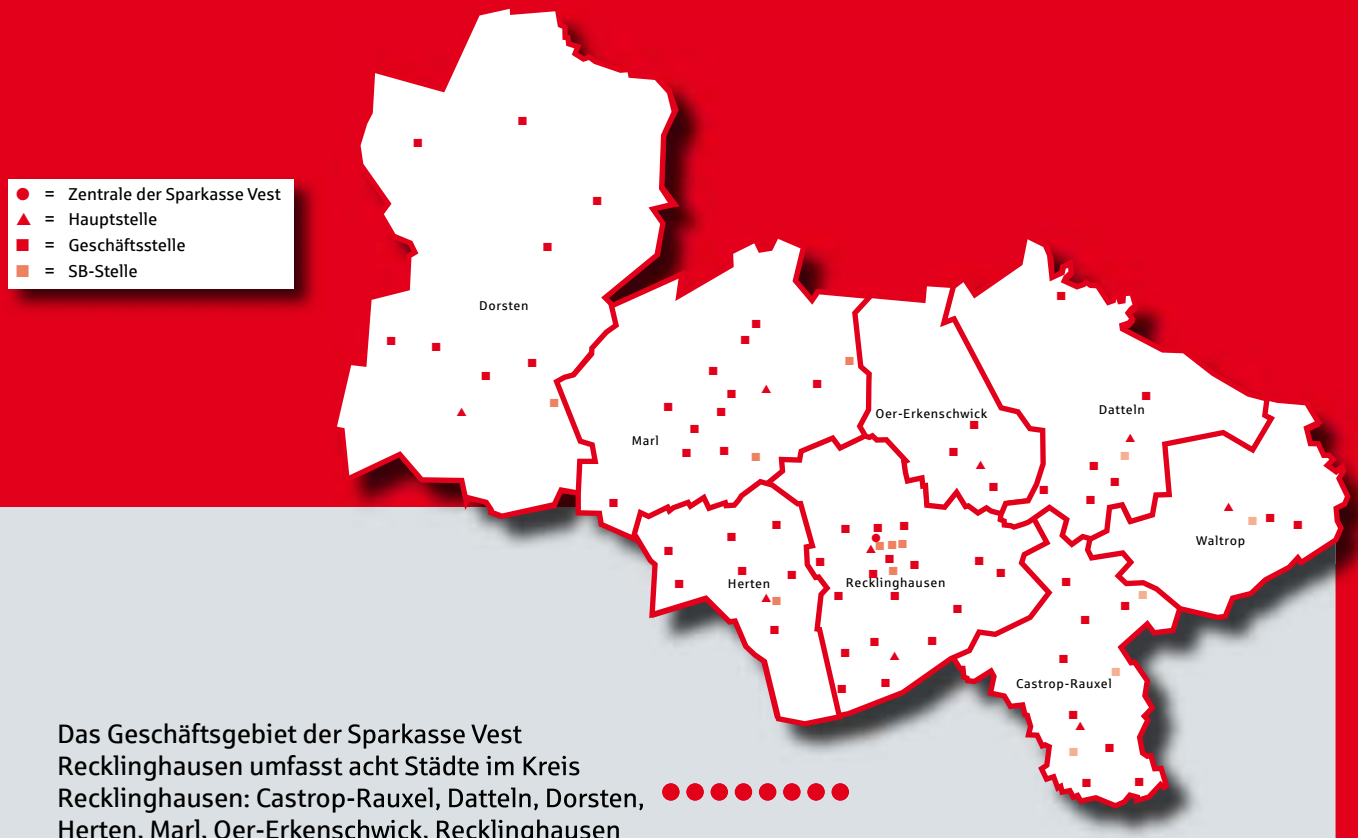
Geschäftsbericht 2006

Gut.

Sparkasse
Vest Recklinghausen



Das Geschäftsgebiet der Sparkasse Vest Recklinghausen umfasst acht Städte im Kreis Recklinghausen: Castrop-Rauxel, Datteln, Dorsten, Herten, Marl, Oer-Erkenschwick, Recklinghausen und Waltrop.

Im Geschäftsgebiet unterhalten wir 72 Geschäftsstellen, in denen wir Sie persönlich begrüßen. Zusätzlich sorgen 15 Selbstbedienungsstellen für einen reibungslosen Geldverkehr.

Mit insgesamt 1.396 Mitarbeitern kümmern wir uns um Ihre finanziellen Anliegen. So sind wir auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. Mit 66 Auszubildenden sorgen wir für unser wichtigstes Kapital: Menschen mit bestem Know-how. Damit wir auch in Zukunft sind, was wir heute sind: Ihre Sparkasse vor Ort, mit Beraterinnen und Beratern aus der Region und für die Region.

Geschäftsstellen

Castrop-Rauxel

Hauptstelle Castrop
Am Markt 13
44575 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 291-0
Fax: 02305 291-3277

Geschäftsstelle Habinghorst
Lange Straße 81
44575 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 97344-0
Fax: 02305 97344-44

Geschäftsstelle Ickern-Mitte
Ickerner Straße 32–34
44581 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 9471-03
Fax: 02305 9471-27

Geschäftsstelle Rauxel
Berliner Platz 12–13
44579 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 92306-0
Fax: 02305 92306-22

Geschäftsstelle Schwerin
Dortmunder Straße 156
44577 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 97345-0
Fax: 02305 97345-30

Geschäftsstelle Merklinde
Wittener Straße 326 b
44577 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 291-3751
Fax: 02305 291-3775

Geschäftsstelle Engelsburgplatz
Wilhelmstraße 1
44575 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 358792
Fax: 02305 291-3875

Geschäftsstelle Frohlinde
Dortmunder Straße 395
44577 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 291-3901
Fax: 02305 291-3977

Geschäftsstelle Henrichenburg
Freiheitstraße 17
44581 Castrop-Rauxel
Telefon: 02367 8573
Fax: 02367 99040

Datteln

Hauptstelle Datteln
Am Neumarkt 7
45711 Datteln
Telefon: 02363 106-0
Fax: 02363 106-2077

Geschäftsstelle Ahsen
Lippestraße 2
45711 Datteln
Telefon: 02363 5685-0
Fax: 02363 5685-22

Geschäftsstelle Hötting
Arnoldstraße 29
45711 Datteln
Telefon: 02363 36198-0
Fax: 02363 36198-2

Geschäftsstelle Emscher-Lippe
Castroper Straße 232
45711 Datteln
Telefon: 02363 9701-0
Fax: 02363 9701-2677

Geschäftsstelle Hagem
Beethovenplatz 8
45711 Datteln
Telefon: 02363 5684-0
Fax: 02363 5684-22

Geschäftsstelle Meckinghoven
Böckenheckstraße 1
45711 Datteln
Telefon: 02363 7333-0
Fax: 02363 7333-2577

Geschäftsstelle Horneburg
Horneburger Straße 13
45711 Datteln
Telefon: 02363 97000-0
Fax: 02363 97000-22

Dorsten

Hauptstelle Dorsten
Julius-Ambrunn-Straße 2
46282 Dorsten
Telefon: 02362 401-0
Fax: 02362 401-1077

Geschäftsstelle Wulfen
Hervester Straße 8
46286 Dorsten
Telefon: 02369 9169-0
Fax: 02369 9169-7577

Geschäftsstelle Barkenberg
Himmelsberg 6
46286 Dorsten
Telefon: 02369 2058-0
Fax: 02369 2058-22

Geschäftsstelle Lembeck
Schulstraße 12
46286 Dorsten
Telefon: 02369 9883-0
Fax: 02369 9883-7677

Geschäftsstelle Rhade
Lembecker Straße 103 a
46286 Dorsten
Telefon: 02866 4124
Fax: 02866 4075

Geschäftsstelle Holsterhausen
Freiheitsstraße 7–9
46284 Dorsten
Telefon: 02362 9434-0
Fax: 02362 9434-1677

Geschäftsstelle Holsterhausen-Dorf
Hauptstraße 36
46284 Dorsten
Telefon: 02362 7966-0
Fax: 02362 7966-22

Geschäftsstelle Hellweg
Hellweg 4
46284 Dorsten
Telefon: 02362 9879-0
Fax: 02362 9879-7077

Geschäftsstelle Harsewinkel
Halterner Straße 72
46284 Dorsten
Telefon: 02362 9891-0
Fax: 02362 9891-7877

Herten

Hauptstelle Herten
Ewaldstraße 8–10
45699 Herten
Telefon: 02366 806-0
Fax: 02366 806-5077

Geschäftsstelle Herten-Süd
Süder Markt 7
45699 Herten
Telefon: 02366 1851-0
Fax: 02366 1851-5477

Geschäftsstelle Disteln
Josefstraße 5
45699 Herten
Telefon: 02366 1855-0
Fax: 02366 1855-5877

Geschäftsstelle Langenbochum
Langenbochumer Straße 192
45701 Herten
Telefon: 02366 9581-0
Fax: 02366 9581-5377

Geschäftsstelle Paschenberg
Feldstraße 137
45699 Herten
Telefon: 02366 50080-0
Fax: 02366 50080-7

Geschäftsstelle Westerholt
Bahnhofstraße 27
45701 Herten
Telefon: 0209 96195-0
Fax: 0209 96195-5577

Geschäftsstelle
Westerholt auf der Heide
Bahnhofstraße 137
45701 Herten
Telefon: 0209 16589-0
Fax: 0209 16589-22

Geschäftsstelle Scherlebeck
Richterstraße 7
45701 Herten
Telefon: 02366 5039-0
Fax: 02366 5039-22

SB-Stellen

SB Hagebaumarkt Sender
Gottlieb-Daimler-Straße
46282 Dorsten

SB Danielsmeier
Castroper Straße 31
45711 Datteln

SB Stadthalle
Raiffeisenplatz 1
45731 Waltrop

SB Hertener Forum
Kaiserstraße 73
45699 Herten

SB Kfz-Zulassungsstelle
Stettiner Straße 10
45770 Marl

SB Sinsen
Hülsmannsfeld 41
45770 Marl

SB Breite Straße
Breite Straße
45657 Recklinghausen

SB Am Markt
Schaumburgstraße 1
45657 Recklinghausen

SB Am Busbahnhof
Springstraße 1 d
45657 Recklinghausen

SB Kunibertistraße
Kunibertistraße 23
45657 Recklinghausen

SB Prosperhospital
Mühlenstraße 27
45659 Recklinghausen

SB Möbelhaus Ostermann
Schmalkalder Straße 14
45665 Recklinghausen

SB Ickern-End
Leveringhauser Straße 96 a
44581 Castrop-Rauxel

SB Obercastrop
Bochumer Straße 79
44575 Castrop-Rauxel

SB Deininghausen
Dresdener Straße 8
44577 Castrop-Rauxel

Marl

Hauptstelle Marl-Hüls
Bergstraße 6–10
45770 Marl
Telefon: 02365 417-0
Fax: 02365 417-6077

Geschäftsstelle Alt-Marl
Am Theater 4
45768 Marl
Telefon: 02365 5105-0
Fax: 02365 5105-4077

Geschäftsstelle Polsum
Kirchstraße 9 b
45768 Marl
Telefon: 02365 79559-0
Fax: 02365 79559-22

Geschäftsstelle Brassert
Brassertstraße 104
45768 Marl
Telefon: 02365 92487-0
Fax: 02365 92487-4577

Geschäftsstelle Marler Stern
Marler Stern 2
45768 Marl
Telefon: 02365 92485-0
Fax: 02365 92485-22

Geschäftsstelle Hamm
Bachackerweg 84
45772 Marl
Telefon: 02365 92466-0
Fax: 02365 92466-22

Geschäftsstelle Waldsiedlung
Spechtstraße 30
45772 Marl
Telefon: 02365 92469-0
Fax: 02365 92469-22

Geschäftsstelle Drewer
Lipper Weg 83
45770 Marl
Telefon: 02365 9673-0
Fax: 02365 9673-6777

Geschäftsstelle Drewer-Nord
Lipper Weg 179
45772 Marl
Telefon: 02365 208-218
Fax: 02365 208-224

Geschäftsstelle Drewer-Süd
Breddenkampstraße 8
45770 Marl
Telefon: 02365 92477-0
Fax: 02365 92477-22

Geschäftsstelle Drewer-Mitte
Bergstraße 166
45770 Marl
Telefon: 02365 9738-0
Fax: 02365 9738-22

Geschäftsstelle
Lenkerbeck-Sinsen
Vor den Büschen 33
45770 Marl
Telefon: 02365 97417-0
Fax: 02365 97417-22

Oer-Erkenschwick

Hauptstelle Oer-Erkenschwick
Stimbergstraße 117
45739 Oer-Erkenschwick
Telefon: 02368 912-0
Fax: 02368 912-8077

Geschäftsstelle Oer-Erkenschwick
Kampstraße 18
45739 Oer-Erkenschwick
Telefon: 02368 890-9660
Fax: 02368 890-9661

Geschäftsstelle Klein-Erkenschwick
Stimbergstraße 260
45739 Oer-Erkenschwick
Telefon: 02368 9188-0
Fax: 02368 9188-8577

Geschäftsstelle Am Markt Oer
Pastor-Schmitz-Weg 1
45739 Oer-Erkenschwick
Telefon: 02368 890-9987
Fax: 02368 890-9988

Waltrop

Hauptstelle Waltrop
Hochstraße 111
45731 Waltrop
Telefon: 02309 931-0
Fax: 02309 931-3077

Geschäftsstelle Waltrop-Ost
Dortmunder Straße 124
45731 Waltrop
Telefon: 02309 9610-0
Fax: 02309 9610-3677

Geschäftsstelle Brockenscheidt
Egelmeer 20 e
45731 Waltrop
Telefon: 02309 9584-0
Fax: 02309 9584-22

Recklinghausen

Hauptstelle Königswall
Königswall 33
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 205-0
Fax: 02361 202-9110

Geschäftsstelle Stuckenbusch
Stuckenbuschstraße 169
45659 Recklinghausen
Telefon: 02361 58218-35
Fax: 02361 58218-73

Hauptstelle Herzogswall
Herzogswall 5
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 205-0
Fax: 02361 205-9076

Geschäftsstelle Recklinghausen-Nord
Börster Weg 1
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 90458-0
Fax: 02361 90458-22

Geschäftsstelle Westerholter Weg
Westerholter Weg 81
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 58207-0
Fax: 02361 58207-22

Geschäftsstelle Hochlar
Hertener Straße 196
45659 Recklinghausen
Telefon: 02361 10627-0
Fax: 02361 10627-22

Geschäftsstelle Bruchweg
Bruchweg 41
45659 Recklinghausen
Telefon: 02361 58203-80
Fax: 02361 58203-2

Geschäftsstelle Hillerheide
Ovelgönnestraße 77
45659 Recklinghausen
Telefon: 02361 90913-0
Fax: 02361 90913-22

Geschäftsstelle Castroper Straße
Castroper Straße 48
45665 Recklinghausen
Telefon: 02361 93804-0
Fax: 02361 93804-22

Geschäftsstelle Quellberg
Amelandstraße 6
45665 Recklinghausen
Telefon: 02361 58293-0
Fax: 02361 58293-22

Geschäftsstelle Dortmunder Straße
Dortmunder Straße 120 c
45665 Recklinghausen
Telefon: 02361 91596-0
Fax: 02361 91596-22

Hauptstelle Recklinghausen-Süd
Theodor-Körner-Straße 2–4
45661 Recklinghausen
Telefon: 02361 3020-0
Fax: 02361 3020-5177

Geschäftsstelle Bochumer Straße
Bochumer Straße 250
45661 Recklinghausen
Telefon: 02361 3034-20
Fax: 02361 3034-22

Geschäftsstelle Grullbad
Hochstraße 54
45661 Recklinghausen
Telefon: 02361 95029-0
Fax: 02361 95029-22

Geschäftsstelle König-Ludwig
Overbergstraße 79
45663 Recklinghausen
Telefon: 02361 30239-0
Fax: 02361 30239-22

Geschäftsstelle Röllinghausen
Niederstraße 1 b
45663 Recklinghausen
Telefon: 02361 90445-0
Fax: 02361 90445-22

Geschäftsstelle Suderwich
Schulstraße 4
45665 Recklinghausen
Telefon: 02361 93948-0
Fax: 02361 93948-22

Geschäftsstelle Suderwicher-Heide
Sachsenstraße 160
45665 Recklinghausen
Telefon: 02361 90683-0
Fax: 02361 90683-22

Geschäftsstelle Hochlarmark
Westfalenstraße 206
45661 Recklinghausen
Telefon: 02361 30227-0
Fax: 02361 30227-22

Geschäftsstelle Hochlarmark-Nord
Westfalenstraße 66
45661 Recklinghausen
Telefon: 02361 30206-0
Fax: 02361 30206-22

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Geschäftsbericht 2006

Gut.

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Gut für unsere Kunden.

Firmenkunden 4
Privatkunden 6
Kunden online 8

Gut für die Region. Mut.

Wasserbetten
Tasso Schielke 12
Frauenhaus
Carla Horstkamp und Barbara Klaus-Krämer 20
Boxsport
Artur Schmidt und Peter Niski 28
Weltraumfahrstuhl
Jörn Lutat 38
Landestheater
Sebastian Heindrichs und Christian Scholze 46

Sparkasse Vest. Gut.

Lagebericht und Jahresabschluss 56
Anhang 91

Sparkasse Vest Recklinghausen – Gut für die Region

Die besondere Verantwortung von Sparkassen für die regionale gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung erlangt seit geraumer Zeit eine immer größere Bedeutung. Die Sparkasse Vest Recklinghausen betreibt, wie im Übrigen alle Sparkassen, eine langfristig ausgerichtete und nachhaltige Geschäftspolitik zum Wohle der Region. Nicht zur Stärkung unserer Rücklagen benötigte Gewinne verwenden wir für Zwecke des Gemeinwohls. Somit profitieren alle Bürgerinnen und Bürger neben attraktiven Finanzdienstleistungen auch von den vielfältigen Förderaktivitäten unserer Sparkasse und der von uns ins Leben gerufenen Stiftungen. Unternehmerisches wie auch gesellschaftliches Engagement sind häufig mit viel Mut und Entschlossenheit verbunden. Einige Beispiele für zielbewusstes und mutiges Engagement in unserer Region stellen wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht vor.

In einer zunehmend globalisierten Welt bleibt die Sparkasse Vest ein berechenbarer und verlässlicher Partner für unsere Privat-, Firmen- und kommunalen Kunden in der Region. Wir beraten unsere Kunden lebensphasenbezogen fair und individuell. Diese Beratung ist gerade für Baufinanzierungen oder die Altersvorsorge bedeutend für die wirtschaftliche und persönliche Zukunft unserer Kunden. Nähe zu unseren Kunden meint daher nicht nur die räumliche, sondern gerade auch die gedankliche Nähe.

Die Sparkasse Vest übernimmt als Marktführer Verantwortung für ein nachhaltiges Wachstum im Mittelstand. Wir bieten moderne und hochwertige Produkte ebenso für etablierte Unternehmen wie auch für Existenzgründer. Wir begleiten unsere mittelständischen Firmenkunden in allen Phasen des Unternehmens und haben dabei auch immer die Auswirkungen unserer Geschäftspolitik auf deren Arbeitnehmer, Zulieferer, Kunden und das gesellschaftliche Umfeld im Blick.

Mit den Leistungen der Sparkasse Vest sind unsere Kunden sehr zufrieden. In einer im Herbst 2006 durchgeführten repräsentativen Kundenbefragung äußerten 94 % der Befragten ihre Bereitschaft, die Sparkasse Vest ihren Freunden und Bekannten weiterzuempfehlen. Dies ist ein ausgesprochen guter Wert, der auch zeigt, wie wertvoll die Sparkasse Vest für die Region ist.

Dieses Vertrauen unserer Kunden – für das wir uns sehr herzlich bedanken – ist über Jahrzehnte gewachsen. Wir werden unsere Geschäftspolitik daher auch in Zukunft nachhaltig am wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wohlergehen unserer Region ausrichten. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen.

Recklinghausen, im Juni 2007
Der Vorstand

Dr. Michael Schulte
Willi Keeren
Heinz-Josef Bzdega
Martin Krause
Reinhard Pauli

Maßgeschneiderte Wachstumsfinanzierung.

Unternehmensgründung, Betriebserweiterung, Expansion: Die Wahl der richtigen Hausbank ist die Grundlage einer jeden Investitionsentscheidung. Sie zeichnet sich durch eine stabile und verlässliche Partnerschaft aus, die sich flexibel an Kundenwünsche anpasst.

Dies haben auch die beiden Geschäftsführer der Dorstener tic Medizintechnik GmbH & Co. KG, Dr. Christian Kleeberg und Ingo Schnellenbach erfahren, als sie 1999 ihr Unternehmen gründeten. Neben Grundstückserwerb und Immobilienfinanzierung galt es, Fragen der betrieblichen Altersvorsorge zu beantworten, Leasingoptionen zu prüfen und Versicherungspakete maßzuschneidern.

Komplexes Produktsortiment

Das heutige tic-Produktsortiment umfasst komplette Diagnoseeinheiten sowohl für niedergelassene Urologen und Gynäkologen als auch klinische Anwender. Heimanwendungs-Therapiesysteme unter anderem zur Behandlung unterschiedlichster Inkontinenz-Formen und für die Rehabilitation von Schlaganfall-Patienten runden das Programm ab. Als erster Hersteller baute die tic Medizintechnik Kontrollmechanismen in die Therapiegeräte ein, die sowohl Ärzten als auch Patienten die korrekte Anwendung gewährleisten und helfen, die Therapieeffizienz zu erhöhen. Eine innovative Sprachsteuerungsfunktion erleichtert insbesondere Patienten mit Behinderungen den Umgang mit den Systemen; selbst Kinder erlernen mittels einzigartiger Zeichentrick-Animationen schnell die richtige Handhabung.

Mitwachsen im Wachstumsmarkt

Diplom-Ingenieur Ingo Schnellenbach beschreibt den Wachstumsmarkt: „Eine zwangsläufige Begleiterscheinung der Bevölkerungsüberalterung ist die Ausweitung von Volkskrankheiten wie Inkontinenz oder Schlaganfall. Hier sind anwendungsfreundliche Therapie- und Diagnosegeräte zunehmend gefragt.“ Ein Grund, warum die tic Medizintechnik bereits im Jahr 2000 auch das neue Geschäftsfeld Schlaganfall-Therapie erschloss. „Wir mussten kurzfristig unsere Raum- und Lagerkapazitäten erweitern und fanden in Dorsten-Rhade ein Grundstück mit idealer Verkehrsanbindung. Letztere benötigen wir für den Direktvertrieb unserer Produkte an Ärzte und Patienten“, erläutert Schnellenbach weiter.

Von Nachfrage überrollt

Bereits zehn Monate nach Gründung des Unternehmens im Jahr 1999 war die erste Produktion abverkauft. Reichen sollte der geplante Lagerbestand eigentlich für ein Jahr. Diplom-Physiker Dr. Christian Kleeberg erinnert sich: „Neun Monate lang hatten wir nur entwickelt und nach unseren Vorgaben produzieren lassen. Dann war unser Lager schon nach vier Wochen leer. Seitdem finanzieren wir unsere Produktion aus dem Cashflow.“

Lange Wertschöpfungskette

Ingo Schnellenbach ergänzt: „Unser Erfolgsrezept ist unsere Bandbreite, und zwar von der eigenständigen Entwicklung über den exklusiven Vertrieb bis hin zur Anwendungsschulung bei Ärzten oder Patienten.“ Während die Wettbewerber nur in Nischen agieren, begann die Erfolgsstory der heute 35 Mitarbeiter zählenden tic Medizintechnik mit einem verzahnten Produktsortiment.

Herausforderndes Finanzierungskonzept

Finanzmittel waren nicht nur für Grundstücke und Gebäude, sondern auch den Aufbau des eigenen Vertriebsaußendienstes erforderlich. In enger Kooperation mit dem Kundenberater vor Ort, Ralf Müller-Sylvester, dem sparkasseninternen Spezialfinanzierungsteam und der NRW.BANK konnte dem vielversprechenden Unternehmen ein maßgeschneiderter Finanzierungsmix aus RWP-Zuschuss (Regionales Wirtschaftsförderungsprogramm NRW), zinsvergünstigten öffentlichen Finanzierungshilfen und klassischer Darlehensfinanzierung zurechtgeschneidert werden. Außerdem entstand sehr bald auch Beratungsbedarf in Leasingangelegenheiten, beim Aufbau der betrieblichen Altersvorsorge und bei der Nutzung paßgenaue Versicherungsleistungen.

Dr. Christian Kleeberg führt aus: „Entscheidend für die Wahl der Sparkasse Vest als Hausbank war die regionale Nähe, der fachkundigen Berater, der Entscheider unmittelbar im Vest und des hauseigenen Spezialistenteams für Fördermittelberatung, welches uns Großbanken allenfalls in den Bankenmetropolen bieten konnten.“

Beseitigung administrativer Hürden

Nicht nur finanzielle Fragen galt es zu beantworten; auf der Zielgeraden stellte sich unerwartet eine administrative Hürde beim Grundstückserwerb in den Weg. tic-Geschäftsführer Ingo Schnellenbach blickt zurück: „Ohne die schnelle Hilfe unseres jederzeit ansprechbaren Kundenbetreuers hier in Dorsten hätte uns eine Verzögerung der Grundbucheintragung wertvolle Zeit und viel Geld gekostet.“ Verzögerungen kann sich tic die Medizintechnik nicht leisten: 2006 wurde in Wien eine erste Vertriebstochter für den attraktiven österreichischen Markt gegründet, die weitere Expansion in das europäische Ausland ist bereits beschlossene Sache. Auch sie wird die Sparkasse Vest begleiten.

Auf Lebensphasen zugeschnitten.

Ein Auszubildender hat andere Finanz- und Absicherungsbedürfnisse als ein junger Familienvater. Der überzeugte Single hat andere Bedürfnisse als die Patchworkfamilie. Lebenssituationen ändern sich und mit ihnen die Ansprüche an das Kreditinstitut.

Schon als Kind stand für den lebensfrohen Marler Tom Bub fest: „Ich werde Rechtsanwalt!“ Das dies keineswegs als Scherz zu verstehen war, wurde spätestens mit Aufnahme seines Jurastudiums an der Universität Osnabrück im Jahr 1994 deutlich. Nach dem Abschluss des ersten Staatsexamens trat er den Referendariatsdienst an. So kam er an das Landgericht Essen und verdiente das erste eigene Geld. Tom Bub erinnert sich: „Danach musste ich mich entscheiden: Dem verlockenden Angebot einer renommierten Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei stand der Start in einer Marler Kanzlei gegenüber. Da ich dem Aktenstudium im Backoffice den Kontakt mit den Menschen allemal vorziehe, entschied ich mich 2002 leichten Herzens für den Berufsstart in Marl – und habe diese Entscheidung nie bereut.“ Hier ist der heutige Spezialist für Bau- und Arbeitsrecht sowie allgemeines Zivilrecht groß geworden, hat viele Bekannte im Vest, Segelflugsport- und Karnevalsfreunde – er ist Senator bei den „Roten Funken“ in Recklinghausen.

Vertrauensvoller Erstkontakt

Mit der beruflichen Orientierung in seine Heimatregion suchte er im Herbst 2001 Kontakt zu seiner Sparkasse vor Ort, kurze Wege und jederzeitige Erreichbarkeit sind ihm bei starker beruflicher Einspannung besonders wichtig: „Ich muss mich voll und ganz auf die Arbeit mit meinen Mandanten konzentrieren. So möchte ich mich jederzeit darauf verlassen können, dass alles andere auch läuft, ohne mich ständig darum kümmern zu müssen.“ Kundenbetreuer Hartmut Koers erinnert sich noch gut an den Erstkontakt: „In einem mehrstündigen Gespräch haben wir eine gründliche Bestandsanalyse vorgenommen, Herr Bub hat mir seine kurz-, mittel- und langfristigen Lebensziele erläutert und gemeinsam haben wir eine die Zielerreichung unterstützende Finanz- und Absicherungsstrategie erarbeitet. An oberster Stelle stand immer der eigene Hausbau, der Aufbau von Sach- und Anlagevermögen sowie die Altersvorsorge. Aber auch kurzfristige Ziele wie die Haushaltsgründung oder der Automobilerwerb wurden berücksichtigt.“ Rechtsanwalt Tom Bub ergänzt: „Für mich ist es ein Zeichen von Seriosität, wenn ich eben nicht bei jedem Gespräch ein neues Versicherungsangebot oder einen neuen Sparvertrag unterbreitet bekomme, wie dies beispielsweise bei der Großbank an meinem Studienort der Fall war. Wenn ich Bedarf habe, selektiert Hartmut Koers für mich mehrere Alternativen und ich treffe meine Entscheidung.“ Und das, obwohl sich Bub und Koers nur alle paar Monate einmal sehen, mal in der Kanzlei, mal in der Sparkasse, aber auch auf dem Baugrundstück oder daheim. „Vieles erledigen wir telefonisch oder per E-Mail; überhaupt bin ich ein Freund des Online-Banking und kann mich gar nicht erinnern, wann ich meine letzte Überweisung am Schalter abgegeben habe“, flechtet Bub ergänzend ein. Kunde und Kundenbetreuer kennen sich jetzt schon über sechs Jahre. Tom Bub: „ Auch den langjährigen Kontakt schätze ich sehr, da ich bei meiner vorherigen Bankverbindung ständig und für alle Belange wechselnde Ansprechpartner hatte.“

Flexible Anpassung

„Wichtig ist es als Anwalt, die Interessen des Mandanten bedingungslos durchzusetzen. Ihm muss dabei nicht nur eine Empfehlung für die wirtschaftlich und juristisch beste Strategie gegeben werden, sondern auch ein Rechtsrat, auf den er sich verlassen kann. Und dies auch notfalls am Sonntagabend um 22.00 Uhr.“ Mit dieser Maxime wurde Tom Bub schon nach drei Jahren Partner der Marler Kanzlei Dymke, Lechtenböhmer & Bub. Das bedingte auch die kontinuierliche Anpassung und Feinjustierung der ursprünglich identifizierten Ziele, was Tom Bub an einem Beispiel erläutert: „An einem sonnigen Samstag stand ich mit meiner Verlobten auf einem wunderschön gelegenen Baugrundstück in Marl und spontan haben wir gemeinsam beschlossen: Hier werden wir unser Haus bauen!“ Als er am darauf folgenden Montag seinen Kundenbetreuer über die Neuigkeit informierte, war dieser nicht wirklich überrascht. Hartmut Koers: „Wir haben uns sofort zusammengesetzt, da der Grundstückserwerb schnell erfolgen musste. Herr Bub entschied sich für ein Niedrigenergiehaus mit Erdwärmepumpe. So konnte ich ihm eine attraktive Kombination aus Fördermitteln der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), zinsgünstigen Bankdarlehen und LBS-Bausparvertrag anbieten.“ Sparkassenkunde Tom Bub erwähnt die gute Vorbereitung: „Wir haben die gesamte Finanzierung in aller Ruhe wirtschaftlich vorgeplant, so konnte ich von Überraschungen verschont bleiben. Der Finanzrahmen war von vornherein so abgesteckt, dass auch in der Endphase keine finanziellen Engpässe aufgetreten sind. Am beeindruckendsten war für mich, dass die letztendliche Kreditzusage innerhalb eines Tages erfolgte, nicht in irgendeiner deutschen Großstadt, nicht einmal in Recklinghausen, sondern in meiner Hauptstelle der Sparkasse Vest in Marl-Hüls.“

Anspruchsvolle Erwartungen erfüllt

Abschließend vergleicht Tom Bub seine bisherigen Erfahrungen mit Kreditinstituten: „Bei der Großbank hatte ich immer das Gefühl, nur ein Kunde unter vielen zu sein. Dieses Gefühl hat man mir bei der Sparkasse Vest von Anfang an nie gegeben. Für viel wichtiger als eine Finanzierung halte ich den Vermögensaufbau, die Vermögensmehrung. Hierin sehe ich auch eine viel anspruchsvollere Aufgabe für ein Kreditinstitut. Einen Kredit bekommt man schnell, aber Vermögen aufzubauen ist eine viel schwierigere Lebensaufgabe, die auch viel mit gegenseitigem Vertrauen zu tun hat. Das habe ich zu meinem Individualkundenbetreuer und der Sparkasse Vest. Und zwar nicht blind, sondern aus guten Erfahrungen vertrauensvoll gewachsen.“

Die Welt ist online. Auch der örtliche Apotheker.

Neue Vertriebswege verändern das Kaufverhalten der Kunden und erfordern eine aktive Strategie etablierter Anbieter. Dies gilt auch für Apotheken, bei denen bisher Festpreise, regionale Verankerung und umfassende Beratungsleistungen im Vordergrund standen. Zusätzlich sind erhebliche Eingriffe des Gesetzgebers mit den entsprechenden Auswirkungen zu berücksichtigen.

Veränderungen sind für den 67 Jahre alten Apotheker Gerd Frettlöh zunächst kein Grund zur Beunruhigung und selbstbewusst macht er deutlich, dass es beispielsweise nicht darum geht, wie die Distel-Apotheke Doc Morris Paroli bieten kann. Er stellt sich eher die Frage, wie Doc Morris gegen seine Apotheke bestehen will.

Alles begann mit dem Studium in Erlangen, dem eine Tätigkeit bei der Apothekerkammer folgte, bevor 1982 in Disteln die erste Apotheke eröffnet wurde, die sich nach einigen Umzügen im Stadtteil am jetzigen Standort bestens etabliert hat. Kundenorientierung, Spezialisierung und die Bereitschaft, sich neuen Entwicklungen zu öffnen, sind kennzeichnend für eine mittlerweile mehr als 40-jährige Berufstätigkeit.

Aktiv neue Wege gehen. Das erwartet Gerd Frettlöh auch von anderen Dienstleistern. Ein direkter und schneller Zugang zu Finanzdienstleistungen gehört dazu. Deshalb nutzt es das umfangreiche Angebot „Sparkasse Direkt“ der Sparkasse Vest. Vom klassischen Online-Banking bis hin zum virtuellen Shop auf dem Ruhr-Lippe-Marktplatz kann er aus einer Vielzahl von modernen Dienstleistungen wählen, die ihn dabei unterstützen, auf neue Entwicklungen schnell reagieren zu können.

Kundenorientierung und Spezialisierung

Kundenorientierung wird gelebt und deutlich zum Beispiel durch Öffnungszeiten von 8.00 bis 20.00 Uhr und das bereits seit Änderung des Ladenschlussgesetzes. Oder durch die gezielte Förderung und Fortbildung aller 16 Mitarbeiter. Eine hohe Qualifikation, die den Kunden durch die vier examinierten Apotheker und ihre engagierte Mannschaft überzeugend präsentiert wird.

Kümmern will sich Gerd Frettlöh nicht nur um den, der krank ist, sondern zunehmend auch um den, der gesund bleiben will und gezielt etwas für seine Gesundheit oder Pflege tun möchte. Produkterweiterungen wie beispielsweise die beratungsintensive Kosmetik erschließen neue Kundengruppen.

Spezialisierung kommt dem Patienten zugute. Reisemedizin stand bereits sehr früh im Fokus, der Schwerpunkt Diabetes kommt hinzu, Präventivberatung ist ein weiterer Schwerpunkt und aktuell ist die intensive Beratung im Bereich Homöopathie, zu dem sich auch Mitarbeiter intensiv fortbilden.

Mut und Technik

Neue Herausforderungen anzunehmen, in Mitarbeiter und neue Entwicklungen zu investieren und sich selbst intensiv fortzubilden war 40 Jahre Maxime von Apotheker Frettlöh und ist es auch heute noch immer.

Die Sparkasse ist für ihn daher nicht nur als der kompetente Berater rund um Geld und Zinsen wichtig. Er will einen Gesprächspartner, mit dem Entwicklungen diskutiert werden können und der behutsam und zielorientiert Lösungen aufzeigt. „Die Sparkasse bietet Beratungsleistungen und Lösungen, die für mich als Unternehmer wichtig sind. Nebenbei eine interessante Differenzierung gegenüber anderen Banken“. Neue Angebote im technischen Bereich werden ebenso besprochen wie die Nutzung alternativer Vertriebswege, Marketingtools oder Kundenbindungssysteme.

Vorreiter war die Distel-Apotheke beispielsweise vor vielen Jahren bei der Nutzung von Electronic Cash.Bei der Einführung noch von vielen belächelt, heute nicht mehr wegzudenken. Auch seit dem Start des Ruhr-Lippe-Marktplatzes vor mehr als fünf Jahren ist Gerd Frettlöh dabei. „Mir ging es darum, Erfahrungen zu sammeln, eigene Vorstellungen einzubringen und Entwicklungen unmittelbar zu erleben. Risikoloser als mit einem seriösen, engagierten und regional verankerten Partner wie der Sparkasse geht es kaum. Es bringt nichts, nur zu hoffen, dass bestimmte Änderungen nicht greifen werden, und dabei abzuwarten. Wir haben mit der Einschätzung richtig gelegen, dass auch für Apotheken das Internet eine Konkurrenz werden kann, daher werden wir unser Engagement im virtuellen Markt deutlich ausbauen.“

Natürlich nutzt Gerd Frettlöh die Online-Angebote der Sparkasse auch als Privatmann. Nicht nur für den Zahlungsverkehr, sondern für alle Routineaktivitäten, aber auch für das Wertpapiergeschäft. Und gelegentlich ist er auch als Autor für das bonus & more-Magazin aktiv.

Mut beweisen
in Oer-Erkenschwick.
Interview mit Unternehmer
Tasso Schielke.

Mut schöpfen
im Frauenhaus Dorsten.
Interview mit Carla Horstkamp
und Barbara Klaus-Krämer.

Mut.

Gut für die Region.

Mut trainieren
in Marl beim VfB Hüls.
Interview mit Boxer Artur Schmidt
und Trainer Peter Niski.

Mut lehren
im Max-Born-Berufskolleg
Recklinghausen.
Interview mit dem
Lehrer Jörn Lutat.

Mut gestalten
im Westfälischen Landestheater, Castrop-Rauxel.
Intendant Sebastian Heindrichs und
Regisseur Christian Scholze im Gespräch.

Mut beweisen.

In der Luft und auf dem Wasser. Unternehmer Tasso Schielke über Wassersäcke und gesundes Schlafen.

Gut.

Herr Schielke, Sie waren es, der als Erster Wassermatratzen aus Amerika nach Deutschland gebracht hat. War das ein Erfolg?

Tasso Schielke: Katastrophal, sie sind alle kaputtgegangen, echte Auslaufmodelle! An den Ecken entstanden durch die Weichmacherausspülung und durch die Bewegung ganz viele kleine nadelspitzengroße Löcher. Nach ungefähr sechs Monaten liefen die Dinger aus. Ich habe einen Prototyp mitgebracht und hier an der Uni Wuppertal mit Folienleuten daran herumgearbeitet. Als wir die kleinen Löcher an den Ecken dann schweißen wollten, sind sie komplett aufgeplatzt.

War es die schlechte Qualität, warum Sie „made in Germany“ so nach vorne gestellt haben?

Tasso Schielke: Der Slogan war für uns von Anfang an sehr wichtig, als Differenzierungs- und Qualifizierungsmerkmal im amerikanischen

Massenmarkt, der es uns ja vormachte mit den vielen bunten „proudly made in USA“. Es ist nach wie vor ein wichtiges Thema, sich von Billig-Importen abzugrenzen, auch im europäischen Markt. Wo soll Deutschland denn bleiben, wenn man mit der Fähigkeit, hochwertige Güter zu schaffen, auf der Strecke bleibt. Jeder deutsche Arbeitsplatz in der Herstellung schafft dringend nötige Inlands-Kaufkraft und Rentenzahler.

Wie lange hat es dann gedauert, bis Sie das Tasso-Wasserbett entwickelt und Ihr Unternehmen Vontana gegründet haben?

Tasso Schielke: Dazwischen lagen zehn Jahre. 1973 haben wir die ersten Untersuchungen gemacht. Parallel dazu entwickelte sich die ganze Folienindustrie. Cadmium und Haltbarkeit waren ein großes Thema. Es wurde versucht, höchste Qualitätsstandards ohne Schwermetalle zu entwickeln.
1984/1985 haben wir dann die ersten Matratzen angeboten und das war wirklich ein mutiger Schritt: Fünf Jahre Garantie auf etwas geben zu müssen, was zwar errechnet, aber noch gar nicht in Langzeituntersuchungen erprobt war, das war mutig!

Es ist, abgesehen von etwas Mut, doch eher, vernünftig sein, durchrechnen, probieren und dann hoffen. Kurzum: gut planen und dann planlos handeln, wie mein Großvater als Betriebsleiter einer großen Schraubenfabrik zu sagen pflegte!

Die Idee war doch völliges Neuland!?

Tasso Schielke: Die Idee ist damals im Industrie-Design-Studium gewachsen. Meine erste Studienreise in die USA war 1973, und man sagt, Ende der 60er ging es mit den Wasserbetten los. Da wurden sie im Studentenviertel Greenwich Village im Keller verkauft, wo der Film „Fritz the cat“ startete, am Washington Square, NY. In Deutschland waren wir die Ersten, die sich mit dieser Studentenentwicklung um Charlie Hall, den Industriedesigner aus San Francisco, produktiv und entwicklungsmäßig beschäftigt haben. Allerdings gab es 1968 auch schon kurzzeitig Wasserbetten im Quelle-Angebot. Zunächst haben wir darauf den wundersamen Schlaf entdeckt und uns gefragt, warum auf diese großartige Idee nicht schon vorher jemand gekommen ist. Es ging um das Fühlen, Begreifen, Bewegen, das Bewusstsein, aus Wasser geboren und auf Wasser gebettet zu sein, und nebenbei um das Schlafen.

Wasserbetten, hat irgendeine Bank an diese Geschäftsidee geglaubt?

Tasso Schielke: Wir haben ja in unserem Laden auf der Bahnhofstraße in Herne in ganz kleinem Rahmen angefangen. Mein Banker, das war ein alter Schulfreund, er wusste mich einzuschätzen und wusste Bescheid. Da brauchte man nicht zu reden, denn er kannte meine Referenzen aus dem Design und da ging es immer geradeaus. Als er dann weg war, kam ein anderer Berater. Er kannte mich und meine Ergebnisse nicht und setzte andere Prioritäten. Traute entweder dem Produkt oder auch der Person nicht. Da gab es dann schon die Frage: „Klappt das oder klappt das nicht?“

Wie sind Sie dann zur Sparkasse gekommen?

Tasso Schielke: Zur Sparkasse kam ich erst so 1989 durch den Umzug von Herne über Recklinghausen nach Oer-Erkenschwick. Wegen unberechenbarer „Kompetenzprobleme“ der Großbanken-Angestellten in den Unter-Unterfilialen suchten wir schon seit einiger Zeit, gestützt von unserem Steuerberater aus Recklinghausen, eine neue Bank in der Region. Da kam dann unser Versicherungsmann ins Spiel und erklärte dieses Unter-Unterfilialen-Problem der Großbanken mit ihren Chefs in Frankfurt und berichtete dagegen von der Sparkasse mit der kompletten Kompetenz im Haus. Der Vorstandsvorsitzende war sein Nachbar und prompt arrangierte er einen Termin. Dieser kam zum Gespräch und seitdem sind wir bei der Sparkasse.

*Sie beschäftigen sich mit gesundem Schlaf.
Schlafen Sie selber viel?*

Tasso Schielke: Das war immer schon ein Hobby von mir. Ich bin Gern-Schläfer. Einstein hat es so auf knappe zwölf Stunden gebracht. Das kann ich mir noch nicht erlauben, aber gut vorstellen. Im Schnitt komme ich auf acht bis neun Stunden. Unter acht geht’s mal gut für einige Zeit, aber dann …

Die Vontana Industrie GmbH & Co. KG hat ihren Ursprung in der Entwicklung von Schlafsystemen seit 1973, ist produktiv seit 1983 und ist nach eigenen Angaben international größter Hersteller von Wasserbetten „made in Germany“. Firmensitz ist an der Karlstraße in Oer-Erkenschwick. Auf rund 20.000 m² sind dort 50 Mitarbeiter in der Entwicklung, Fertigung und dem Versand der jährlich rund 15.000 Wasserbetten beschäftigt. Die Produktion der Folien ist in das Gewerbegebiet Recklinghausen-Hohenhorst ausgelagert. Die Firma Vontana besitzt zahlreiche Patente und Schutzrechte auf Produktionskomponenten wie zum Beispiel Heizsysteme, Folien und Möbelteile.

Vontana Industrie GmbH & Co. KG
Karlstraße 31–35
45739 Oer-Erkenschwick

Telefon: 02368 911-0
Telefax: 02368 911-211

E-Mail: info@tasso.com
www.tasso.com

„‚Mutiger Unternehmer‘ ist doch eher ein zweifelhafter Ausdruck. Für mich bedeutet ‚mutig‘: etwas dumm, trottelig und stur zu sein.“

Tasso Schielke

Ihr anderes Hobby ist das Fliegen. Fliegen löst bei Menschen manchmal Urängste aus, wie viel Mut braucht man dafür?

Tasso Schielke: Gar keinen Mut, mutig muss man nicht sein, sondern vernünftig und konsequent! Es gibt viele alte Piloten, aber wenig alte MUTIGE Piloten. Kurzum: Mut beim Fliegen ist nicht angebracht, denn Mut schafft Risiko, und die Vernunft sollte zählen. Außerdem ist das Fliegen kein Sport oder Hobby, sondern wohl das wunderbarste Verkehrsmittel, so wundervoll wie ein zuverlässiges Wasserbett.

Und beim Kunstfliegen?

Tasso Schielke: Auch beim Kunstflug zählt eigentlich mehr die Konzentration, Übung und Disziplin als Mut. Was verstehen wir unter Mut? „Mutwillig“ wird doch meist als unüberlegt und negativ verstanden. Nein, das kann lebensgefährlich sein, in die Richtung möchte ich nicht denken.

Wussten Sie schon immer, dass Sie Unternehmer werden wollen?

Tasso Schielke: Schwere Frage! Ich komme aus einer kleinen Handwerksfamilie aus dem Kühlanlagenbau. Es war eigentlich selbstverständlich, dass man zum Überleben etwas unternehmen muss, Unternehmer wird, aber nicht unbedingt Arbeitgeber! Das mit dem Arbeitgeber hat sich dann so entwickelt. Es war mehr Arbeit da als nur für einen oder zwei.

Der Flugplatz Loemühle ist im Kreis Recklinghausen noch bekannter als Ihre Wasserbetten. Sie wollten ihn kaufen?

Tasso Schielke: Die Kauferklärung war ein Aufschrei, weil der Flugplatz geschlossen werden sollte. Er ist so wichtig für die Region, aber mittlerweile sind Ruhe und Vernunft eingekehrt. Eine private Betreibergesellschaft unter Dr. Raimund Utsch hat den Flugplatz übernommen.

Ihre Betten sind auch schon im Orbit unterwegs gewesen und durch den Weltraum geflogen?

Tasso Schielke: Das war ein spannendes Thema. Wir haben mit der Uni München und der NASA in Houston ein Schlafsystem für die ISS entwickelt. Zwar nicht mit Wasser, aber mit unserer Erfahrung aus der Schlafforschung, dem Schlaf in Schwerelosigkeit (auf Wasser) und mit unseren Materialien. Für die Astronauten haben wir mit Luft gearbeitet, mit der sie sich einen Wohlfühl-Schlaf, eine entspannende Gemütlichkeit verschaffen konnten. Die schweben da schwerelos bei 30 Grad sowie fürchterlichem Gestank und müssen sich dann zum Schlafen irgendwie befestigen. Da haben wir ein Super-System entwickelt. Das hat unseren Produkten auf der Erde einen Innovationsschub mitgegeben.

Neben den Astronauten gibt es eine Menge Tiere, die Sie glücklich gemacht haben?

Tasso Schielke: Ja, Hunde mit Arthritis zum Beispiel mit dem Doggy-Wasserbett. In Zusammenarbeit mit der Uni Gießen haben wir auch für die Aufzucht von Schweinen Systeme mit Wasserbetten entwickelt. Der Erfolg und die Ertragssteigerung sind gut. Sie sollten mal die kleinen Ferkel sehen, wie sie um ihren Platz auf der Wassermatratze rangeln. Aber noch viel wichtiger: der Erfolg mit kleinen Kindern. Es fing alles mit Kleinkindern, den Frühgeborenen und Behinderten in Reha-Zentren an, da ist unser Tasso-Wasserbett einfach unschlagbar.

Erzählen Sie von dem größten Erfolgserlebnis!

Tasso Schielke: Da gibt es viele. Den Pränatalraum, später das Sound-Relax-System zum Beispiel, in und auf dem Musik erstmals ganzkörperlich als Massage wirken kann. Schwerstbehinderte können dort fühlen, was andere hören. Und die musiktherapeutischen Möglichkeiten, wie im vorgeburtlichen Mutterleib. Kinder, meine eigenen zum Beispiel, die bei der Einschulung mit ungewöhnlich guter Körperhaltung und geraden Kreuzen auftauchen. Das kannten die Lehrer kaum noch. Sie kannten fast nur krumme Rücken und Haltungsschäden.

Das alles wegen der Wassermatratze?

Tasso Schielke: Wie will man das wissenschaftlich beweisen? Meine Kinder lagen von Geburt an auf unseren Wasserbetten. Manch einer sagt, das lag aber an den Genen und nicht am Wasserbett. Das kann man nur aus der Vielzahl der Erfahrungen sehen. Wir haben nicht übermäßig Sport gemacht und ganz normal gelebt.
Wir sind für eine Lebenserwartung von 120 Jahren gebaut, sagt Prof. Dr. Bram van Dam, mit dem wir sehr eng zusammenarbeiten. Und fast alles, was das verkürzt, bewirken wir selbst durch Ernährung, durch Lebensumstände oder eben durch schlechte Matratzen und schlechten Schlaf, ein drittel Leben lang. Die Gene machen dabei nur ein anderes Drittel aus.

Haben Sie aus unternehmerischer Sicht schon mal schlecht geschlafen?

Tasso Schielke: Wenn man neue Produkte entwickelt und die Garantie über fünf Jahre dafür geben muss, alles gerechnet, getestet und verprobt hat – fünf Jahre durchstehen bei allem Wissen und bestem Gewissen, das ist ganz schön aufregend.

Wer oder was ist aus Ihrer Sicht „mutig“?

Tasso Schielke: Schwere Frage, habe ich noch nie drüber nachgedacht. Der Begriff ist mir etwas fremd. Sie meinen vielleicht etwas anderes als das, was ich unter Mut verstehe? Mut ist für mich so ein bisschen mutwillig, gewaltsam. Ich weiß, was Sie denken, wenn Sie „mutiger Unternehmer“ sagen, aber das

ist doch eigentlich das Gegenteil von dem, was man meint. Für mich bedeutet „mutig“, etwas dumm, trottelig und stur zu sein. Stur durch die Wand gehen, auch mit Gewalt und Schaden, weniger mit Erfolg, sondern mit Macken und Scherben! „Mutiger Unternehmer“ ist doch eher ein zweifelhafter Ausdruck. Es mag mutig sein, mit unserem Schlafsystem gegen die Federkern- und Schaumstofflobbyisten anzutreten, die den Markt beherrschen. Es ist aber kein Mut, wenn man weiß, dass die eigenen Vorzüge für jeden logisch und klar verständlich sind. Der Mensch besteht zu 80 % aus warmem Wasser, genau wie das Tasso-Wasserbett auch. Insofern ist dieser Mut nur wieder eine Folge von Anstand, Vernunft und Logik.

Irgendwie war es von vornherein klar: Sie sind mutig!

Tasso Schielke: Dieser Mut im negativen Sinne ist mir völlig klar, nur dieser Mut im positiven Sinne nicht. Da ist „Mut“ eine Anzahl anderer Begriffe wie Anstand, Ehrfurcht, wie Angst. Angst ist ein ganz wichtiger Faktor bei Mut. Wenn man bei den Wasserbetten bleibt: Mancher denkt, „ich hab Angst dass die Wasserbetten platzen.“ Dann sorgen wir dafür, dass sie nicht platzen. Das ist Mut, die Widerstände wegzuräumen. Wir räumen die Widerstände weg, weil das Wasserbett gut ist. Es ist das Beste, was man sich denken kann. Und alle Barrieren müssen mutig aus dem Weg geräumt werden.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Welche Maschine fliegen Sie?

Tasso Schielke: Die gute alte Beech Bonanza Bj. 66, die hat schon Heinz Rühmann eingeflogen.

Herzlichen Dank und weiterhin viel Glück!

Mut schöpfen.

Im Frauenhaus in Dorsten. Carla Horstkamp und Barbara Klaus-Krämer öffnen die Tür.

Gut.

Sind Sie noch lila?

Carla Horstkamp: Ein junger PR-Berater hat seine Abschlussarbeit über das Frauenhaus geschrieben und sehr gute Vorschläge gemacht. Dabei haben wir uns mit der Imagefrage auseinandersetzen müssen und festgestellt, dass alles nicht mehr so klar definiert und auf der Höhe der Zeit ist. Wir haben beispielsweise noch lila Flyer. Wir haben gemerkt, was wir damit außer Informationen noch alles transportieren: Altlasten wie übertriebenes Emanzentum und politische Positionen aus einer Zeit, die lange her ist. Wir haben aber mit Informationsveranstaltungen sehr viel Öffentlichkeitsarbeit gemacht und an unserem Image gearbeitet.

Barbara Klaus-Krämer: Abgesehen davon, finden wir im Team die Farbe Lila nach wie vor schön!

Muss am Image eines Frauenhauses denn gearbeitet werden?

Carla Horstkamp: Viele Menschen wissen nach wie vor gar nicht, was ein Frauenhaus ist oder bedeutet. Sie haben vielleicht eine vage Idee, aber was dort wirklich passiert, wissen sie nicht. Bei Kommentaren wie „Frauen sind ja selber schuld, dass sie geschlagen werden!“ oder „Warum sind sie nicht schon eher gegangen?“ können wir bei Präsentations- und Informationsabenden vor Gästen und Sponsoren zeigen, in welch auswegloser Situation die Frauen waren und wie hoch der seelische Druck gewesen sein muss, bevor sie den Weg zu uns gefunden haben. Wir spüren dann ganz deutlich, wie auf einmal der Groschen fällt und sich die Anwesenden bewusst werden: Das kann ja jeden treffen!

Frauen in jedem Alter?

Carla Horstkamp: Die Jüngste war 18, die Älteste 75 Jahre alt. Sie hat fast 50 Jahre gewartet, bevor sie sich getraut hat, das, was sie für ihr Zuhause gehalten hat, zu verlassen.

Einer der Hauptgründe, warum Frauen zu Ihnen kommen, ist häusliche Gewalt. Flüchten die Frauen vor ihren Männern?

Carla Horstkamp: Nein, nicht nur. Es sind auch genauso gleichgeschlechtliche Lebenspartnerinnen oder Verwandte, Nachbarn oder die Eltern! Jede Geschichte ist anders und individuell. Zwangsheirat ist auch schon mal ein Thema, aber nicht so häufig, wie es in den Medien berichtet wird. Es geht weit über die Grenzen von Familie und Partnerschaft hinaus. Es sind unterschiedliche Menschen im Umfeld der Frauen, die Gewalt ausüben.

Sie legen das Pflaster auf, aber die Wunde ist noch lange nicht verheilt?

Carla Horstkamp: Die Frauen müssen hier erst einmal ihre eigene Biografie aufarbeiten. Das geht nicht von heute auf morgen. Wir wissen auch, wie hoch die Bereitschaft der Frauen ist, in die Gewaltsituation zurückzugehen, weil sie sich nicht stark genug fühlen, ihre Zukunft in die Hand zu nehmen.

Der Verein „Frauen helfen Frauen“ hat das Frauenhaus Dorsten im Jahr 1984 gegründet. Es bietet bedrohten Frauen und ihren Kindern Unterkunft und Schutz vor Misshandlungen. Im Jahr 2006 nahm man 82 Frauen und 96 Kinder auf. Die Gesamt-Übernachtungszahl war mit 5.432 weitaus höher als in den Vorjahren (2004: 3.134 und 2005: 4.388). Damit betrug die Jahresdurchschnittsauslastung 114,5 %. Der Verein „Frauen helfen Frauen“ trifft sich an jedem ersten Mittwoch im Monat um 19.30 Uhr in der Beratungsstelle „SpinnenNetz“, Wiesenstraße 12, in der Dorstener Altstadt zum kreativen und fachlichen Austausch. Neue Frauen sind herzlich willkommen.

Frauenhaus Dorsten
Frauen helfen Frauen e.V.
Postfach 2 34
46252 Dorsten
Notruf: 02362 41055
Telefax: 02362 953669
E-Mail: frauenhausdorsten@freenet.de

Spendenkonto: Sparkasse Vest Recklinghausen
Konto 1 690 577, BLZ 426 501 50

Wie überstehen die Kinder diese Zeit?

Barbara Klaus-Krämer: Sie müssen sehr tapfer und mutig sein. Vor allem wenn es darum geht, die Schule zu wechseln, neuen Mitschülern und Lehrern zu begegnen. Das ist schon sehr mutig und die Kinder schaffen es ganz toll.

Betrifft das auch das Mutter-Kind-Verhältnis?

Barbara Klaus-Krämer: Wir stellen in der letzten Zeit oft eine gewisse Verwahrlosung der Kinder fest. Wenn die Frauen so sehr in ihre eigenen Sorgen, Nöte und Probleme verstrickt sind, haben sie keine Augen mehr für die Kinder. Wir bieten in Zusammenarbeit mit dem Jugendamt unterschiedliche Lösungen an. Leider ist es in den letzten Jahren auch vorgekommen, dass einige Kinder in Pflegefamilien untergebracht werden mussten. Wir sind in solch einem Fall beruhigter, denn wir wissen, es geht den Kindern besser. Die Mütter haben dadurch auch mehr Zeit, ihre eigene Situation aufzuarbeiten.

Gehen Sie bitte noch mal auf die Situation der Frauen ein.

Carla Horstkamp: Viele von ihnen haben jahrelang in einer Gewaltbeziehung gelebt. Nach so vielen Jahren der Gewalt mit den Kindern in ein Frauenhaus zu gehen ist enorm mutig und wir versuchen, ihnen dabei den Rücken zu stärken. Ich bewundere sie dafür!

Nun bin ich im Frauenhaus, was kostet das?

Carla Horstkamp: 16 Euro pro Nacht und pro Person. Frauen mit eigenem Einkommen zahlen selber, wenn sie arbeitslos sind und Arbeitslosengeld 2 bekommen, bezahlt die ARGE. 16 Euro ist schon viel, aber es gibt Frauenhäuser, da liegt der Betrag noch viel höher. Wir müssen uns zu einem Teil selber finanzieren. Die drei hauptamtlichen Kräfte werden nur zu 75 % vom Land gefördert und den Rest müssen wir durch Mieteinnahmen, Spenden und Sponsoren aufbringen. Das Paradoxe daran: Wenn wir nur eine kleine Auslastung haben, also wenig geschlagene Frauen, dann haben wir durch die geringe Auslastung auch weniger Einnahmen. Wir kämpfen in der Landesarbeitsgemeinschaft autonomer Frauenhäuser in NRW dafür, nicht mehr auslastungsabhängig finanziert zu werden.

„Vor allem dazu braucht man großen Mut, sich öffentlich dem Thema Gewalt zu stellen!“ *Carla Horstkamp*

Wir berichten mitten im Geschäftsbericht der Sparkasse Vest Recklinghausen. Wo drückt bei Ihnen der Schuh?

Carla Horstkamp: Vorweg ein ganz herzliches Dankeschön für die gute Kooperation und Partnerschaft mit der Sparkasse Vest. Darüber sind wir sehr dankbar und glücklich. Wenn wir dann noch einen Wunsch frei haben, suchen wir ein Unternehmen oder einen Förderer, der die Patenschaft für einen 400-Euro-Job zumindest schon mal für ein Jahr übernimmt. Das würde uns und den Frauen sehr helfen.
Unabhängig davon wünschen wir uns die vom Land letztes Jahr gestrichene vierte Stelle zurück. Mit nur drei hauptamtlichen Mitarbeiterinnen haben wir 2006 täglich im Schnitt 15 Übernachtungen, das heißt also weit über 5.000 Mal im Jahr Zuflucht, Schutz und Unterkunft, gewährleistet. Kein Hotel oder anderes Gewerbe würde es schaffen, mit so wenigen Mitarbeitern eine solche Auslastung zu bewältigen.

Erzählen Sie von der Aufgabenverteilung. Wer macht was?

Carla Horstkamp: Barbara Klaus-Krämer kümmert sich als Erzieherin schwerpunktmäßig um die Kinder, während ich die Funktion der Sozialarbeiterin habe. Dann gibt es als pädagogische Hilfskraft noch Marika Hegazy. Sie wird überall da eingesetzt, wo eine helfende Hand fehlt, auch im hauswirtschaftlichen Bereich. Wir legen sehr viel Wert darauf, dass wir alle auf dem gleichen Level arbeiten und wir uns im Krankheits- oder Urlaubsfall alle gegenseitig vertreten können. Das ist auch die Stärke unseres Teams.
Ich führe als Sozialarbeiterin hauptsächlich die Aufnahmegespräche, berate und begleite Frauen, zum Beispiel bei Behördengängen, Gerichtsverhandlungen ... Außerdem bin ich für alle Verwaltungsaufgaben zuständig.

Barbara Klaus-Krämer: Ich kümmere mich um die Kinder und Mütter. Die Kinder wechseln oft die Schule, wir sprechen mit den Lehrern, wir halten Kontakt mit dem Jugendamt und begleiten sie zu Ärzten. Wir haben einmal pro Woche eine Hausversammlung, auf der alle Gemeinschaftsaufgaben wie Putzdienst, Telefondienst usw. verteilt werden. Im Frauenhaus gibt es keine Rund-um-die-Uhr-Betreuung. Die Frauen sind nach Feierabend und am Wochenende auf sich gestellt und leben hier wie in einer großen Wohngemeinschaft.

Und dann haben Sie Feierabend?

Carla Horstkamp: Nein, eine von uns hat ständige Handy-Notruf-Bereitschaft. Die Hotline an sich ist immer erreichbar: 365 Tage, 24 Stunden, 52 Wochen. Die Arbeit in der Beratungsstelle in der Wiesenstraße im SpinnenNetz gehört auch zu unseren Aufgaben. Dort haben wir nebenbei noch einen kleinen Secondhandverkauf. Außerdem finden dort externe Beratungsgespräche nach vorheriger Terminvereinbarung statt. Daneben kümmern wir uns natürlich auch um die Mittelbeschaffung und Öffentlichkeitsarbeit.

Wir sitzen hier im Café in der Dorstener Altstadt und das Telefon hat mittlerweile schon viermal geklingelt. Wann ist Ihnen bei der Arbeit richtig mulmig?

Carla Horstkamp: Wenn ich eine Frau zur Gerichtsverhandlung begleite und der Ehemann taucht mit einem ganzen Clan auf. Vorher beantrage ich zwar bei Gericht schon, dass wir Schutz bekommen, aber wenn sich nach der Verhandlung die Wege trennen, weiß ich nie, ob wir verfolgt werden oder nicht.

Haben Sie dann Angst?

Carla Horstkamp: Ja, manchmal. Das ist ein verdammt mulmiges Gefühl. Manchmal, wenn Männer vor der Tür stehen – das kommt zum Glück nicht so oft vor. Oder wenn sie bei Gerichten und Ämtern vor uns stehen und auf uns warten, ist es besser, nicht darüber nachzudenken. Körperlich sind sie uns ja haushoch überlegen. Da müssen wir schon sehr mutig sein. Angst in so einer Situation zu zeigen, wäre ein Fehler. Physische Gewalt verdränge ich total.

Barbara Klaus-Krämer: Als Erzieherin habe ich auch öfter Kontakt zu den „Tätern“, wenn es um den ersten Besuchskontakt und Termin beim Jugendamt oder beim Kinderschutzbund geht. Ich begleite die Kinder dorthin und es ist meine Aufgabe, sie hinterher ohne Probleme ins Frauenhaus zurückzubringen. Da gibt es häufig Situationen, in denen einem ganz mulmig werden kann. Im täglichen Einerlei kommt es uns nicht so vor, aber wie gesagt, wenn man länger darüber nachdenkt, in welchen Situationen wir uns oft befinden und was wir leisten, dann würde ich es auch als mutig bezeichnen.

Wie gehen Sie mit dem Erlebten um?

Carla Horstkamp: Viel mehr Mut und Kraft brauchen wir manchmal, um die Geschichten der Frauen emotional zu verarbeiten. Da müssen wir oft gut aufpassen, dass unsere eigenen Grenzen nicht überschritten werden. Es gibt schon Geschichten, die wir mit nach Hause nehmen. Zum Beispiel, wenn Kinder sexuell missbraucht wurden.

Welche Hilfsangebote gibt es für die Mitarbeiterinnen des Frauenhauses?

Barbara Klaus-Krämer: Wir stärken uns im Team sehr und haben einmal im Monat eine Supervision mit einer neutralen externen Person. Ohne diese fachliche Unterstützung wäre es schwer, die Geschichten zu verarbeiten und loszulassen.

Gelegentlich gehen Sie in die Öffentlichkeit, zum Beispiel auf den Marktplatz. Welche Erfahrung machen Sie?

Carla Horstkamp: Vor allem dazu braucht man großen Mut, sich öffentlich dem Thema Gewalt zu stellen! Gewalt ist ein Thema, über das nicht gerne gesprochen wird. Wenn wir einen Stand auf dem Marktplatz haben, gucken die meisten kurz hin und schauen dann weg. Wären wir ein Tierschutzverein, wäre das anders. Anders ist es auch beim Weltkindertag. Dann sind die Leute offener, kommen vorbei und spenden sehr gerne. Da sind die Barrieren nicht so hoch.

In der von Ihnen geschilderten Atmosphäre können wir uns überhaupt nicht vorstellen, dass auch gelacht und gescherzt wird.

Barbara Klaus-Krämer: ... und ob, wir starten jeden Morgen mit einem gemeinsamen Frühstück. So beginnt jeder Tag, das ist uns sehr wichtig. Es ist eine nette Atmosphäre im Haus, in der die Frauen Kraft tanken können. Bei uns wird sehr viel gelacht. Manchmal tanzen wir in der Küche und haben richtig viel Spaß.

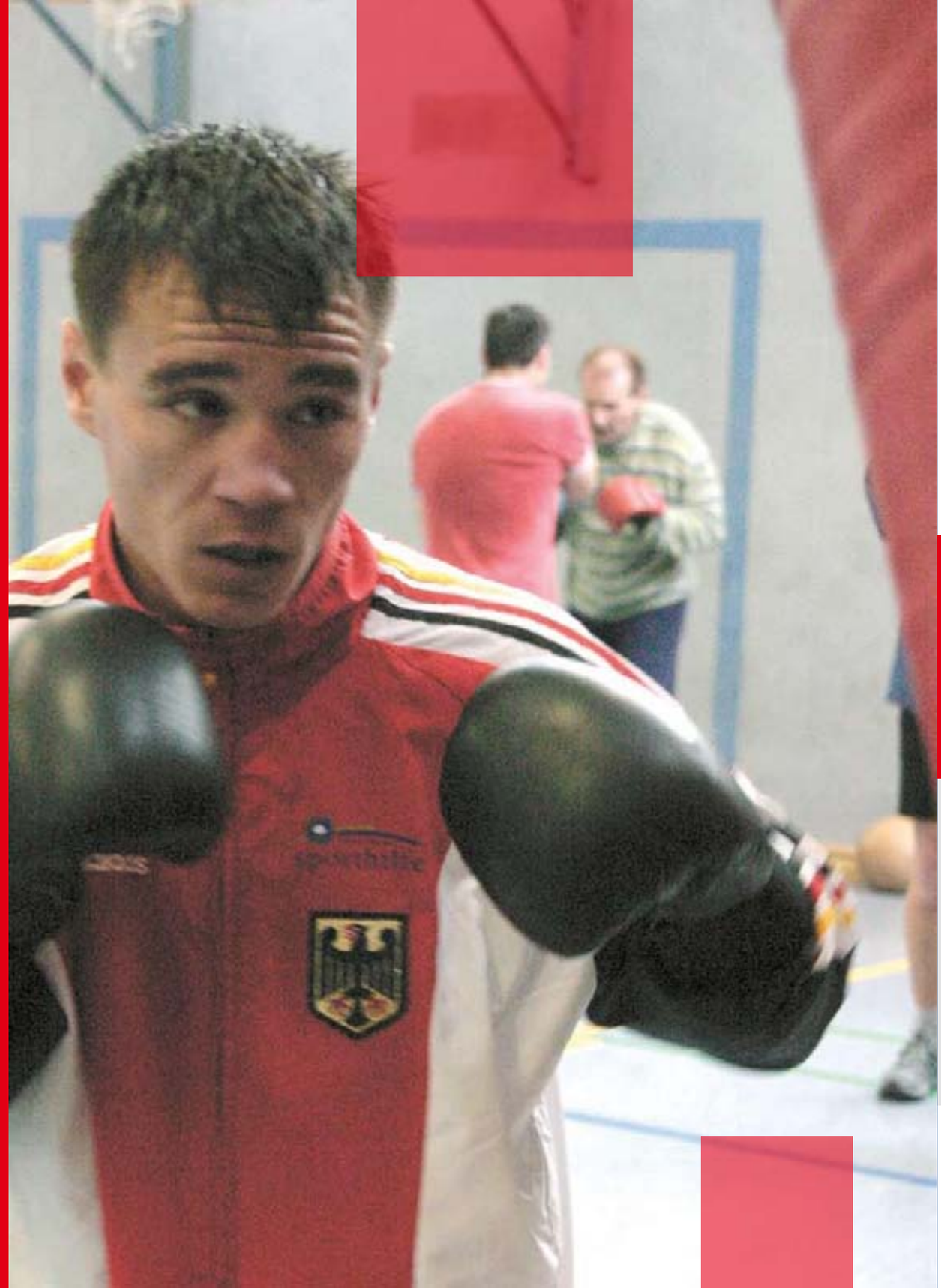
Lachen und Weinen gehört also zusammen?

Barbara Klaus-Krämer: Auf jeden Fall! Aber die Stimmung im Haus hängt immer von der Zusammensetzung der Gruppe ab. Mal haben wir eine hohe Fluktuation, dann bleiben die Frauen nur für eine Nacht. Im letzten Jahr zum Beispiel waren wir lange Zeit komplett besetzt, mit einer sehr hohen Auslastung. Wir hatten auch Zimmer doppelt vermietet.

Das Frauenhaus ist anonym, beschreiben Sie uns doch bitte zum Schluss, wie es aufgebaut ist!

Carla Horstkamp: Wir haben ein großes Haus. Es gibt sieben Familienzimmer, in denen Mütter mit Kindern wohnen und Gemeinschaftsräume. Eine sehr große Küche, in der sich vieles abspielt, ein Wohnzimmer mit Kinderspielecke, ein Badezimmer, ein WC, eine Waschküche, ein Büro für uns Mitarbeiterinnen und einen großen Garten. Für den Garten haben wird dank größerer Spenden auch neue Spielgeräte anschaffen und die Terrasse überdachen können.

Herzlichen Dank, viel Kraft für Ihre Arbeit und den Mut, nach vorne zu schauen! ▪



Mut trainieren.

In der Boxabteilung des VfB Hüls in Marl. Artur Schmidt bereitet sich auf die olympischen Spiele in Peking 2008 vor. Trainer Peter Niski bleibt entspannt.

Gut.

Artur Schmidt, du warst 2004 auf der Liste für die olympischen Spiele in Athen, hast dich dann aber verletzt. Jetzt bist du 22 Jahre, trainierst in Heidelberg im Olympiastützpunkt für Peking 2008. Wie hart musst du ran?

Artur Schmidt: Wir trainieren zwei- bis dreimal am Tag. Alle sind sehr gut in Form, die Konkurrenz und der Leistungsdruck sind sehr hoch. Es ist schon stressig. Morgens trainieren wir anderthalb Stunden, gehen oft laufen und abends sind dann noch einmal anderthalb Stunden Boxtraining, Training mit Geräten, Partnerübungen usw. dran.

Der Stützpunkt ist bei der Bundeswehr. Hast du noch weitere Pflichten?

Artur Schmidt: Ja, ich habe meine Grundausbildung gemacht, und nachdem ich im vergangenen Jahr Militärweltmeister wurde, haben sie mich als Zeitsoldat verpflichtet. Einmal in der Woche haben wir militärische Dienste. Insgesamt bleibt aber sehr viel Zeit für das Training.

Beruflich hast du dort also eine Perspektive?

Artur Schmidt: Ja, aber ich bin wegen des Boxens da!

Zurück zu deinen Kindertagen. In welcher Klasse hast du Kasachstan verlassen und wie ging es hier weiter?

Artur Schmidt: Vier Jahre bin ich dort zur Schule gegangen, dann kam ich hier in eine Vorbereitungsklasse und dann konnte ich in die fünfte Klasse wechseln. Ich war ja kein Ausländer hier, meine Vorfahren waren Spätaussiedler und meine Eltern, sie waren ja alle Deutsche. Sie sind vor vielen, vielen Jahren nach Russland gezogen und in Kasachstan waren wir immer Ausländer.

Bist du gut klargekommen?

Artur Schmidt: In Mathe war ich immer sehr gut und konnte dadurch bei den Lehrern einiges ausgleichen. Auch durch das Boxen habe ich in der Schule einige Vorteile gehabt.
Die Lehrer haben mir, wenn ich zwischen drei und vier stand, eher eine Drei gegeben. Sie wussten, dass ich ehrgeizig bin und mich nicht auf den Zensuren ausruhe. Nach der Realschule und der zehnten Klasse bin ich dann auf das Hans-Böckler-Berufskolleg gegangen und habe mit dem Fachabitur angefangen. Aber als das Angebot von der Bundeswehr kam, habe ich sofort gewechselt, denn je älter man im Boxen ist, umso schwerer ist es, Fuß zu fassen.

Wir sind hier in deiner Heimathalle, Wiesenstraße in Marl-Drewer bei deinem Trainer Peter Niski. Mit welchen Gedanken trainierst du hier?

Artur Schmidt: Wenn ich hier trainiere, dann entspanne ich mich total. In Heidelberg trainiere ich sehr viel, und wenn ich nach Marl komme, sehe ich meine Kumpel und entspann mich einfach beim Training.

Die Devise der VfB-Hüls-Boxabteilung lautet: „Jeder ist herzlich willkommen! Wir kennen keine Religions-, Rassen-, Geschlechts- oder Sozialunterschiede! Ebenso ist jedes Alter zwischen 10 und 60 Jahren bei uns gut aufgehoben! Wir sind eine FAMILIE! Wie allgemein bekannt sein wird, ist das Training eines Boxers hart und mit viel Disziplin verbunden; und gerade aus diesen Gründen versuchen wir diese Trainingsmethode mit Spaß und Humor zu kombinieren!" Trainer und Vater des Erfolgs ist Peter Niski. Sein Leitsatz: „Quäle deinen Körper und deinen Geist bevor sie dich quälen!" Peter Niski ist Inhaber aller erforderlichen Trainerlizenzen, um zum Beispiel auch als Bundestrainer zu arbeiten.
Die VfB-Hüls-Boxabteilung hat im Laufe der Jahre viele Meister hervorgebracht. Zum Teil bilden sie eine halbe Ligamannschaft. Für die Bundesligisten BSK Ahlen, Kamp-Lintfort, MbR-Hamm, 1. BC Magdeburg, TSV Bayer Leverkusen haben die VfB-Boxer erfolgreich im Ring gestanden. Eine eigene Ligamannschaft kann der Marler Verein aus finanziellen Gründen bis heute nicht auf die Beine stellen.

VfB-Hüls-Boxabteilung
Ansprechpartner und Trainer
Peter Niski
Adlerweg 8, 45772 Marl
Telefon: 02365 509245
E-Mail: nismuel@aol.com
http://www.vfb-huels.de
Trainingsort: Katholische Hauptschule
An der Wiesenstraße, Marl
Trainingszeiten:
mo. + mi. 17.00–18.30 Uhr
di. + fr. 18.00–19.45 Uhr

Herr Niski, können Sie sich an das erste Training mit Artur Schmidt erinnern?

Peter Niski: Und ob, er hatte damals schon ein bisschen Erfahrung, er suchte ja schon länger einen Verein. Am Bewegungsablauf sah man gleich, dass er talentiert ist. Normalerweise schau ich beim ersten Mal nicht so genau auf Neue in der Gruppe. Aber er hat relativ schnell auch Sparring mitgemacht und war unter anderem Partner von unserem deutschen Meister Martin Manikowski, von ihm hat er ordentlich Schläge bekommen.

Herr Niski, was sind Sie von Beruf?

Peter Niski: Bergmann hier auf AV*.

... und was verstehen Sie unter Boxen? K.o. Hauen, Umhauen?

Peter Niski: Oh nein, Boxen ist wie Fechten mit der Faust, wie Schachspielen. Boxen ist ein ganz elitärer Sport! Da stehen sich zwei Sportler gegenüber, jeder versucht, nicht getroffen zu werden und dem anderen einen Treffer zu setzen. Der eine will den anderen nicht verletzen, das ist eine ganz faire Angelegenheit, anschließend geben sie sich die Hand, reden darüber und alles ist okay. Es ist Fechten mit der Faust, natürlich versuche ich meinen Gegner auszumanövrieren und das lehren wir hier im Training.

Boxen ist also eine strategische Angelegenheit?

Peter Niski: So schließt sich der Kreis, wenn jemand dumm ist, wird er nie boxen können. Auf kleinem Niveau ist das kein Problem, aber auf Arturs Ebene funktioniert das eben nicht mehr. Wenn sich jemand nicht ausdrücken bzw. artikulieren kann, dann heißt das nicht zwangsläufig, dass er dumm ist, es

* Zeche Auguste Victoria.

„Mut bedeutet für mich, keine Angst zu haben und meine Ziele zu erreichen.“ *Artur Schmidt*

kann auch daran liegen, dass er einfach nur nicht gefördert wurde. Wir erleben es hier immer wieder, dass Jungs kommen, die zur Sonderschule gehen, und dann den Realschulabschluss machen. Das kommt nicht nur durch das Boxen, aber wir können dazu einen großen Beitrag leisten, indem sie bei uns erfahren, dass sie etwas wert sind.

Artur, wie stehen die Chancen 2008 für Peking?

Artur Schmidt: Die Chancen sind bis jetzt gut. Man weiß ja nicht, was noch kommt, aber bis jetzt sieht es sehr gut aus. Ich komme gerade vom 35. Chemiepokal in Halle, das ist ein internationales Amateurboxfestival. Da hab ich insgesamt den zweiten Platz belegt. Ich bekam danach einen Anruf, dass ich als bester Deutscher in meiner Gewichtsklasse mit zur WM nach Chicago kann.

Die Mutter von Peter Niski ist die Schatzmeisterin des Vereins. Sie sagt, du bist die „gute Seele“ im Verein. Wo lässt du die „gute Seele“, wenn du in den Ring steigst?

Artur Schmidt: Bei meinem Trainer! *(lacht)* Wenn ich in den Ring steige, denke ich erst mal an gar nichts! Ich denke nur an das Gewinnen!!! Ich will den Kampf gewinnen, ich will das tun, was ich gut kann, und wenn ich das mache, dann gewinne ich auch! Mehr kann man auch nicht machen, als das einzusetzen, was ich gelernt habe, in Marl und in Heidelberg. Wenn ich alles richtig umsetze, dann gewinne ich – egal gegen wen! Manchmal klappt es nicht, aber ich versuche es immer.

Peter Niski: Die gute Seele bekommt er dann anschließend von mir zurück! Man kann nur Erfolg haben, wenn man ihn auch wirklich will. Das ist auch ein Unterschied zu anderen Sportlern. Artur will in den Ring und Artur will gewinnen. Er will nicht verlieren und will nicht einfach nur gut aussehen. Er will gewinnen. Ob er nun immer gewinnt, ist eine andere Frage – immer gewinnen, kann man nicht –, aber er geht mit dieser Einstellung in den Ring.

Gegen wen würdest du gerne mal boxen?

Artur Schmidt: Gegen die Weltspitze.

Wie sieht deine Vorbereitung aus?

Artur Schmidt: Ich führe ein Trainingstagebuch über alles, was wir beim Training gemacht haben. Ich schreibe die Zeiten auf, wie viele Minuten wir gearbeitet haben. Alle Zahlen und Leistungen werden darüber hinaus auch protokolliert und ausgewertet. Dort werden dann Vergleiche zwischen den Boxern angestellt. Zum Beispiel: Wer ist erfolgreich, wer ist wie viel gelaufen? Alles wird verglichen und analysiert.
Das Trainingstagebuch führe ich aber auch für mich persönlich. Schreibe gute und schlechte Sachen auf, und später kann ich zurückblättern, wenn ich zum Beispiel verloren habe, und schauen, was ich gegessen habe, und esse das dann nicht mehr.

Und darüber hinaus die mentale Vorbereitung, liest du?

Artur Schmidt: ... Welt der Wunder und auch philosophische Dinge zum Beispiel, die sich mit Bewusstsein, Unterbewusstsein etc. beschäftigen, wie zum Beispiel Konfuzius. Beim Boxen überlegst du viel, bevor du in den Ring gehst. Du willst alles, was du dir erarbeitet hast, ja auch abrufen können, und dann musst du dich schon damit auseinandersetzen, wie du das erreichst. Dann suchst du dir solche Bücher, die dich da hinbringen.

Artur, was bedeutet Mut für dich?

Artur Schmidt: Mut bedeutet für mich, keine Angst zu haben und meine Ziele zu erreichen. Im Ring brauchst du Mut, wenn du vor deinem Gegner stehst. Du brauchst Mut, um ihn zu schlagen!

„Mut haben alle, nur wie man mit Mut umgeht, das ist die Frage.“ *Peter Niski*

Peter Niski, Sie haben kreisweit einen guten Ruf und werden gerne bei Problemfällen um Rat gefragt?

Peter Niski: Ganz aktuell haben wir eine Anfrage aus Dorsten. Wir machen auf jeden Fall auch Schulsport, hier zum Beispiel an einer Schule für Lernbehinderte und Schwererziehbare. Zu mir kommen die Schüler dann, weil sie es selber wollen. In die Schule gehen sie, weil sie es müssen. Das ist ein Vorteil, aber ich zeige ihnen auch, dass ich sie als Person akzeptiere, und sie haben mich zu akzeptieren. Wenn sie das nicht tun, gibt es Sanktionen!

Sanktionen, wie zum Beispiel fünfmal um die Halle laufen lassen und dann anschließend nachfragen, warum bist du um die Halle gelaufen?

Peter Niski: Ja genau, zum Beispiel. Das ist schon ein Unterschied, die Lehrer können und dürfen mit den Leuten nicht so umgehen, wie ich das kann und darf ... und die Lehrer sagen dann, der Niski macht das schon!

Ist das alles Hobby?

Peter Niski: Ja, alles Hobby!

Für die ganze Arbeit mit den Profisportlern bis hin zu den Schwererziehbaren bekommen Sie wirklich gar nichts?

Peter Niski: Blanke Nüsse. Doch, ich bekomm etwas, halt! Ich will korrekt bleiben: Wenn ich Artur nach Posemuckel fahre, bekomme ich 0,15 Euroo Fahrtkosten, manchmal.

Ist das Mut, seine Talente der Gesellschaft kostenfrei zur Verfügung zu stellen?

Peter Niski: Mir macht es Spaß, wir haben hier ja Männer und Frauen von acht bis über 60 Jahren. Für mich ist es eine Genugtuung zu sehen, wenn jemand sein Leben in den Griff bekommt. Das ist Anreiz für mich genug. Das ist mehr wert, als wenn mir jemand 1.000 Euro in die Hand drückt.

Artur, was bedeutet es für dich, Vorbild zu sein?

Artur Schmidt: Den Kleinen mit gutem Beispiel voranzugehen, darauf zu achten, dass sie auf dem richtigen Weg bleiben, zur Schule gehen, nicht rauchen, nicht trinken ... das bedeutet es für mich, Vorbild zu sein.

Peter Niski: Die Kleinen schauen zu Artur hoch, er trainiert mit ihnen ganz normal mit. Es interessiert nicht, dass er Militärweltmeister ist. Bei uns gibt es keine Extrawürste, für niemanden! Das macht unseren Verein aus. Die Kleinen haben noch nie geboxt, haben aber den gleichen Wert wie Artur und alle anderen Meister. Auch Artur wächst daran, wie alle anderen auch!

Hat der VfB Hüls als Verein auch Vorbildfunktion?

Peter Niski: Gerade für uns als Verein ist es sehr wichtig, die Jugendlichen zu beschützen. Wir hatten schon große Auseinandersetzungen, zum Beispiel mit dem Verband. Sie wollten Artur als Schüler zu internationalen Meetings schicken, nach Turin usw. Da haben wir einen Riegel vorgeschoben, ihn in die Schule geschickt und den Herren gesagt, das funktioniert nicht.

Artur Schmidt: Der Verband ist eben nur an deiner Entwicklung als Boxer interessiert. Mit 15, 16 Jahren ist man davon schon geblendet, versucht, zu allen Turnieren zu fahren, und denkt nicht darüber nach, wie wichtig die Schule ist. Heute weiß ich, dass das die richtige Entscheidung war. Ich hätte zwar viele Länder gesehen, aber keinen Abschluss gehabt. Was wäre, wenn ich keinen sportlichen Erfolg mehr habe? Wenn ich mir einen Arm oder das Bein breche? Was machst du dann? Wenn du nicht mehr boxen kannst, dann hast du nichts. Ich bin froh, dass ich meinen Abschluss habe und jetzt bei der Bundeswehr meine Ausbildung machen kann. Nach Olympia werde ich da auch wieder mehr Gas geben.

Peter Niski: Schule und Ausbildung sind elementare Sachen, die gehen vor. Auch für Artur gilt das. Mein Spruch war schon immer: Pass auf, du wirst dreimal Weltmeister, zweimal Olympiasieger und dann kannst du nicht mehr boxen. Dann kommen alle und sagen: „Wow, du warst ein Supermann!“ Aber es kommt keiner, der dir einen Job gibt, dir, dem Supermann, weil du ja der Supermann WARST! Also: Hilf dir selbst, die anderen helfen dir nicht!

Artur, verdient man mit dem Boxen in deiner Gewichtsklasse schon ordentlich Geld?

Artur Schmidt: Wenn man gut ist, schon.

Du boxt auch in der Bundesliga?

Artur Schmidt: Ja, ich boxe für Hamm. Hier in Marl beim VfB gibt es keine Ligamannschaft und so leihen sich die Bundesligavereine gute Boxer überall aus.

Und, Herr Niski, profitiert der Verein auch davon?

Peter Niski: Nein, warum auch! Er hat es sich ja selber erarbeitet! Die Jungs geben dem Verein immer etwas ab, egal ob sie 50 oder 3.000 Euro verdienen. Das spielt auch keine Rolle, es ist wichtig, dass sie an die Kleinen etwas weitergeben.

Ende Sommer 2008, wo möchtest du beruflich stehen, Artur?

Artur Schmidt: Ich will mich auf jeden Fall bei der Bundeswehr weiter entwickeln. Ich bin jetzt Obergefreiter und werde demnächst einen Lehrgang zum Unteroffizier belegen.

Und privat?

Artur Schmidt: Eine Eigentumswohnung in Marl kaufen.

Peter Niski, passen Boxen und Mut zusammen?

Peter Niski: Man muss auch beim Fußball oder beim Tennis mutig sein, bei allen Sportarten muss man mutig sein. Risikobereitschaft, Mut, Beharrlichkeit, Konzentrationsfähigkeit lernt man beim Training bei uns beim Boxen, vermutlich aber auch beim Tischtennisspielen bis hin zum Mikadospielen, da lernt man das auch! Ja natürlich, ich muss beharrlich mein Ziel verfolgen. Mut haben alle, nur wie man mit Mut umgeht, das ist die Frage. Mut wird doch gesteuert, von allen Trainern, oder Ausbildern in allen Sportarten. Der Mut wird gesteuert, so dass Schüler häufig gar nicht wissen, wenn sie ein Risiko nehmen. Aber diese Risikobereitschaft muss sein, sonst klappt nichts. Das spielt sich alles im Unterbewusstsein ab!

Herzlichen Dank Peter Niski, und Artur Schmidt, für das Gespräch. Alles Gute auf dem Weg nach Peking!

Mut lehren.

Im Max-Born-Berufskolleg in Recklinghausen.
Jörn Lutat und seine Kollegen machen Träume wahr.

Gut.

Mit Schülern einen Weltraumfahrstuhl für die NASA zu konzipieren war eine völlig verrückte Idee. Hat man Sie überhaupt ernst genommen?

Jörn Lutat: Der Weltraumfahrstuhl war ein nettes Unterhaltungsprogramm für die Pausen. Wird das etwas oder wird das nichts? Macht das Sinn oder keinen Sinn? Mir hat persönlich niemand gesagt, wie viele Wetten abgeschlossen wurden. Es war auf jeden Fall eine spannende Sache, bis wohin man so ein Projekt treiben kann.
Einen offiziellen Dienstweg gibt es für so eine Geschichte natürlich nicht. Erfahrene Kollegen, ich selber bin erst seit zwei Jahren Lehrer, haben mich vorgewarnt und gesagt, normalerweise würden Schüler kein Projekt länger als vier Wochen durchhalten.

Vor knapp zwei Jahren begaben sich Schüler des Max-Born-Berufskollegs Recklinghausen an die Arbeit, das Unmögliche möglich zu machen: Sie konzipierten, zeichneten und bauten einen Prototypen für einen Weltraumfahrstuhl. Obwohl ihr Physiklehrer skeptisch war. Sie nannten das Modell „Turbo Crawler“ und nahmen damit an einem Konstruktionswettbewerb der NASA teil. Im Oktober 2006 präsentierten sie ihren Fahrstuhl, den „Space-Elevator“ in der englischen Übersetzung, in Las Cruces in New Mexico, USA, und erreichten völlig unerwartet den dritten Platz!

Gab es schwarze Momente, in denen ihr total entmutigt wart?

Deniz Ersan (18): Ja, zum Beispiel als wir die Aufzüge der anderen gesehen haben mit viel besserer Technik. Aber wenn wir uns mit den Konkurrenzteams unterhalten haben, waren die total nett und haben uns auch richtig geholfen. Das war sehr cool.

Florian Rudolf (18): Als das Finanzielle zu scheitern drohte und nicht klar war, ob wir überhaupt zum Wettbewerb fliegen können. Auch als die ersten beiden Versuche schiefgingen und wir am Boden zerstört waren, da brauchte es ganz viel Mut im Wettbewerb, uns zum letzten Versuch aufzuraffen. Und dann hat es ja geklappt und wir sind Dritte geworden!

Wofür brauchst du einen richtigen Schubs nach vorne, Deniz?

Deniz Ersan: Als wir in Amerika ankamen und gesehen haben, gegen welche technischen Modelle und hochbegabten Teams wir antreten mussten. Da brauchten wir sehr viel Mut, die Schultern breit zu machen gegen die viel älteren Studenten und professionellen Ingenieurbüros. Wir waren zum Teil noch keine 18 und mussten schon richtig Mut vor dem Wissen und Können der anderen beweisen.

Naturwissenschaften haben bestimmt keine kleine Rolle gespielt, oder?

Florian Rudolf: Klar, vor allem weil unser Physiklehrer nicht an das Projekt geglaubt hat. Er hat uns Filme gezeigt und vorgeführt, dass dieses Projekt absoluter Schwachsinn sei. Aber Herr Lutat flößte uns immer neuen Mut ein, mit Fernsehauftritten und solchen Ideen. Dadurch haben wir sehr viel Mut bekommen, weil wir vorher natürlich auch nicht daran geglaubt haben, dass sich der Fahrstuhl selber am Seil hält und hochfährt. Aber wir haben rumgetüftelt in der Werkstatt und immer neue Ideen entwickelt. Er hat sich dann doch gehalten und ist hochgefahren. Bald darauf hatten wir dann wieder einen Fernsehauftritt und so gab es Stück für Stück neuen Mut.

Was hat dich am meisten beeindruckt, Julius?

Julius Bertels (18): Ich würde gerne noch etwas zu den Naturwissenschaften sagen. Physik ist ja bei den meisten Schülern ein kleines Tabuthema, mit dem man sich nicht gerne auseinandersetzen will, und ein Fach, das man schnell abwählt. Aber da wir dieses Ziel vor Augen hatten, nach Amerika zu fahren, das hat uns richtig gereizt. Und so haben wir uns mit den Themen auseinandergesetzt und sie dann auch verstanden.
Das hat mich beeindruckt, der Mut, sich als Schüler an Dinge heranzutrauen, vor denen man einen großen Respekt hat und zu denen die Fähigkeiten noch gar nicht ausreichen. Der Mut, sich dann einfach hinzusetzen und die Dinge zu rechnen: bei der Konstruktion, der Fertigung, der Arbeit mit Geräten – von denen wir keine Ahnung hatten.

Was nehmt ihr für eure späteren Berufe mit? Habt ihr konkrete Pläne?

Deniz Ersan: Ingenieur!
Julius Bertels: Etwas mit Maschinenbau.
Florian Rudolf: Man sollte in der Zukunft vor keiner Idee und keinem Projekt zurückschrecken, ein Weltraumprojekt klingt ja auch total komisch und man kann sich nichts darunter vorstellen, aber wenn man dann hineinschnuppert, geht das eigentlich alles. Also: Mut zeigen, Dinge anpacken und gucken, wie es weitergeht.
Deniz Ersan: Sonst hätten wir nicht den dritten Platz gemacht!
Julius Bertels: Keine Angst vor dem Unbekannten haben, die Fakten auf den Boden der Tatsachen holen und alles einfach mal anpacken.

War es von den heimischen Unternehmen richtig, euch zu unterstützen?

Deniz Ersan: Die Unternehmen waren sehr mutig, denn wir sind ja nur irgendwelche Schüler von irgendeiner Schule in Deutschland. Ich als Sponsor hätte das, glaube ich, nicht gemacht.
Florian Rudolf: Jeder war ja mal in der Schule und kann sich denken, wie das so abläuft, aber mit dem Herrn Lutat und dem Lehrerteam an unserer Seite hatten die Sponsoren natürlich schon weniger Bedenken.
Julius Bertels: Ja, wir haben gut geworben, auch mit der Summe, die am Ende wieder reingespielt hätte werden können. Das hat die Unternehmen vielleicht auch gereizt.

Um wie viel Geld ging es denn?

Julius Bertels: Der Gewinner sollte 400.000 Dollar bekommen. Am Ende hat keiner etwas bekommen, weil die Gewinner eine Millisekunde zu langsam waren. Wir waren aber Dritte insgesamt.

Man könnte meinen, der „Space-Elevator“ war am Ende ein gut durchdachter PR-Gag?

Jörn Lutat: Stimmt insofern nicht, als das ganze Projekt ohne Ziel angestoßen wurde. Das heißt, wir haben nicht gesagt, wir brauchen jetzt mehr Schüler und lassen uns etwas einfallen. Nein, ich habe abends die Nachrichten gesehen und von dem Wettbewerb gehört. Alles, was dann folgte, war nie geplant.
Ein schöner Nebeneffekt ist es allerdings, dass sich nach der Weltraumaktion die Schülerzahl verdreifacht hat. Mittlerweile hat sich auch herumgesprochen, dass man am Max-Born-Berufskolleg ein ganz normales Abitur machen kann.

Die Schüler haben Außergewöhnliches geleistet. Wie konnten Sie sie überhaupt für den Konstruktionswettbewerb begeistern?

Jörn Lutat: Ich hatte ihnen die Idee vorgestellt und von dem NASA-Wettbewerb erzählt, noch bevor ich zur Schulleitung gegangen bin. Die NASA steht für eine gewisse Seriosität und darüber wurde allen klar: Das hat einen realen Hintergrund. Den Schülern wurde dann schnell bewusst, dass es „nur“ ein gigantisches Bastelprojekt ist, dies hat ihr Interesse geweckt. Die Reaktionen waren extrem positiv.

Wie viele Schüler haben sich denn gemeldet?

Jörn Lutat: Es waren anfangs ungefähr 50, und ich habe mir gesagt, das müsste ausreichen, um fünf Schüler zum Durchhalten zu bringen.

Waren außer den Max-Born-Schülern noch andere mit im Boot oder „Fahrstuhl“?

Jörn Lutat: Ja, die Lehrwerkstatt der Firma Hella hat knapp zwei Wochen an den Solarsegeln gearbeitet. Das ist dann einfach spontan entstanden. Zwei Azubis der Firma Hella sind auch mit in die USA gefahren. Sie haben die Solarsegel aus den Einzelteilen vor Ort verkabelt und verlötet und uns auch bei der NASA betreut. Die Mechanik ist im Wesentlichen hier entstanden und bei Kleinigkeiten, wie zum Beispiel beim Aluminiumschweißen, kannte mein Kollege wiederum eine andere Lehrwerkstatt, zu der wir dann mal eben hingefahren sind.

Das hört sich ein bisschen nach Sodom und Gomorrha im Stundenplan an?

Jörn Lutat: Oh ja ... Vor und nach den Sommerferien war für einige Zeit kein systematischer Unterricht mehr möglich. In den Fächern wie zum Beispiel Maschinenbau mit Mechanik und Rechnung, Technisches Zeichnen und Werkstattunterricht gab es eine Arbeitsgemeinschaft, die am Anfang mehr gezeichnet und am Ende mehr geschraubt hat. Das ging hin bis zur Abendschule für Techniker, die sich um das Getriebe gekümmert haben.

„Wir wollten den Schülern mit dem Projekt eigentlich ‚Mut zum Scheitern' beibringen!" *Jörn Lutat*

Wer hat das Gesamtprojekt „Weltraumfahrstuhl" komplett koordiniert?

Jörn Lutat: Am Anfang war es noch überschaubar. Zwei Kollegen, Stefan Nolte und Lutz Klüber, sind voll mit eingestiegen und wir haben dann die Kernarbeit auf eine Klasse verlagert. Bei dieser Klasse hatten wir entschieden, dass die Schüler mit nach Amerika fahren. Das hatte organisatorische, aber auch Motivationsgründe.

In dieser Interviewserie geht es um „Mut". Was löst der Begriff bei Ihnen aus?

Jörn Lutat: Mut ist ein Wort, mit dem man alles Mögliche verbinden kann. Mut kann man mit Leichtsinn verbinden, aber ich würde Mut in Verbindung bringen mit einer Sache, die mal ein bisschen aus dem Rahmen fällt. Mutig sein heißt, das zu tun, was man für sinnvoll hält, unabhängig davon, was andere darüber denken! Risiken sind wir bei dem Weltraumfahrstuhl nicht eingegangen. Das einzige Risiko war, dass im Kollegenkreis gelacht wird, aber gut, Spaß muss sein!

Hand aufs Herz: Wann war der Moment, als Sie und Ihre Kollegen, Stefan Nolte und Lutz Klüber, gedacht haben, jetzt geht es nicht mehr weiter? Bing! Endstation, aussteigen!

Jörn Lutat: Nach zwei schief gegangenen Versuchen in Las Cruces in New Mexico, wir hatten insgesamt drei Versuche beim NASA-Wettbewerb. Einmal war zu viel Wind und einmal rollte die Steuerung nicht so, wie wir das wollten. Erst im allerletzten Versuch haben wir die Fahrt hinbekommen. Vor dem allerletzten Versuch, war ich nicht allzu gut drauf. Das Projekt hatte so ein Ausmaß angenommen, dass wir im Rampenlicht standen. Hier in Deutschland war alles okay, aber in Amerika vor dem dritten Versuch mit der Erwartungshaltung aller Freunde, Partner, Unternehmen – mein Gott, das war stressig. Auch als wir den Weltraumfahrstuhl zuerst nicht aus dem Zoll bekommen haben, das war auch furchtbar. Das hat aber alles nichts mehr mit Mut zu tun.

Warum hat das nichts mehr mit Mut zu tun?

Jörn Lutat: Sie können nicht nach Amerika fahren und nach zwei Versuchen abbrechen. Alles wird live im Internet übertragen und kommt live im Fernsehen. Da musst du durch, da kannst du nicht einfach aufhören!

Welche finanziellen Mittel wurden anfangs für das ganze Projekt „Weltraumfahrstuhl" benötigt?

Jörn Lutat: Schwer zu sagen, ich bin zur Schulleitung gegangen und hab gesagt, dass ich das Projekt gern anstoßen möchte im Rahmen des Zeichenunterrichts, möglicherweise auch im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft. Dafür würde ich 600 Euro benötigen. Ob Dr. Schultes-Bannert mir das geglaubt hat, weiß ich nicht, aber er hat uns das Geld auf jeden Fall bewilligt.

600 Euro!? Ist ja nicht gerade üppig!

Jörn Lutat: Na ja, wirtschaftlich war das ganze Projekt bis zum Schluss eine Zitterpartie.

Und dann hat sicher auch die Sparkasse weitergeholfen?

Jörn Lutat: Ja und für eine Bank extrem spontan und von Seiten der Sparkasse extrem mutig. Wir hatten uns mit zwei Fernsehbeiträgen einen Termin beim Vorstand geben lassen und das Projekt vorgestellt. Dr. Schulte hat sich das angehört und sofort gesagt: „Ein tolles Projekt, das unterstützen wir!" Diese Spontaneität hätte ich von einer Bank nicht erwartet und auch nicht von den Stiftungen und von vielen Unternehmen.

Es gab doch sicherlich noch weitere Spenden und Sponsoren?

Jörn Lutat: ... teilweise sogar ebenfalls mit richtig ordentlichen Summen. Insgesamt sind dann 30.000 Euro an Spendenmitteln und Sponsorengeldern zusammengekommen. Darin sind natürlich nicht die Sachspenden und die „Man-Power" der Unternehmen enthalten. Für mich war es sehr bemerkenswert, dass die Unternehmen nicht mit Kosten-Nutzen-Analysen hochgerechnet haben, was sie im Gegenzug dafür bekommen würden. Es wurde gesagt, ein schönes Projekt, das ist so ungewöhnlich, wir geben euch gerne etwas.

Wussten die Schüler, wie knapp es tatsächlich war?

Jörn Lutat: Auch im Erfolgsfall hat man seine Krisensituationen, in denen man spontan reagieren muss. Wir hatten erst 14 Tage vor dem Abflug das Geld zusammen und konnten unser Modell nur noch per Luftfracht irre teuer in die USA transportieren. Das war alles extrem knapp und so ist den Schülern auch bewusst geworden, dass auch ein Haufen Glück zu allem gehört. Glück kann man nur haben, wenn man riskiert, dass etwas gut gehen kann! Und 30.000 Euro, gemessen an Raketenprojekten, sind immer noch supergünstig!

Was war das ursprüngliche Ziel?

Jörn Lutat: Wir hatten zwei Pläne. Das erste Ziel war viel nahe liegender: Wir wollten den Schülern den „Mut zum Scheitern“ beibringen! Das heißt eine Idee, wenn sie kurios und interessant ist, anzufangen und zu erleben, wie weit man die Idee treiben kann.
80 % der Entwicklungsprojekte in der Industrie werden gestoppt, weil etwas nicht funktioniert, weil es zu teuer wird, weil der Markt nicht da ist, und genau das haben wir eigentlich mit den Schülern angefangen und haben damit gerechnet, dass wir zu den 80 % gehören.

Die Lektion „Mut zum Scheitern“ ist dann selber gescheitert?

Jörn Lutat: Dass der 20%-Fall eingetreten ist, wir bis in die USA gekommen sind und da auch noch eine halbwegs gute Figur gemacht haben, das konnten wir nicht absehen. Das war der eher unwahrscheinlichere Fall. Natürlich schön! Wir wollten etwas Ungewöhnliches mit einem ungewissen Ausgang tun. Normalerweise weiß ich in der Schule: Aufgabe richtig oder Aufgabe falsch. Und auch in einem ganz normalen Betrieb geht man keine allzu großen Risiken ein. Die Dinge müssen einfach klappen.

Der Weltraumfahrstuhl
Die Idee für einen Fahrstuhl ins All geht auf den russischen Raumfahrtpionier Konstantin Ziolkowski zurück. Inspiriert vom Pariser Eiffelturm entwarf er 1895 die Vision eines 36.000 Kilometer hohen Turms am Äquator. Da sich an der Spitze des Turms Schwerkraft und Fliehkraft gerade aufheben würden, könnte man von dort aus frei in das All entschweben. Ein Fahrstuhl sollte die Menschen von der Erde aus hoch zur Turmspitze befördern. Die aktuellen Modelle gehen von einer festen Raumstation auf der geostationären Umlaufbahn in 36.000 Kilometer Höhe aus, von der ein Seil auf die Erde gelassen und dort fixiert wird. Als Gegengewicht führt das Seil 72.000 Kilometer weiter ins All, wo ein Abschlussgewicht das insgesamt 108.000 Kilometer lange Seil durch die Zentrifugalkraft strafft. Das entspricht im Prinzip einer etwas schwerfälligen Wippe. Die Idee, Menschen über diesen Aufzug ins All zu transportieren, wurde aus unterschiedlichen technischen Gründen fallengelassen. Für den Lastentransport wäre so ein Fahrstuhl langfristig aber rentabel. Die Kosten, die bei einem Shuttle-Flug in Höhe von 15.000 Dollar pro Kilo anfallen, könnten auf unter einen Dollar gesenkt werden. Die US-amerikanische Weltraumbehörde NASA hat nie aufgehört, an die Möglichkeit dieses Fahrstuhls ins All zu glauben, und schrieb gemeinsam mit der Spaceward Foundation den mit 400.000 Dollar dotierten Konstruktionswettbewerb aus. Gebaut werden soll ein Prototyp im Kleinformat. Er darf selber maximal 25 kg wiegen und muss eine möglichst große Nutzlast an einem Seil 50 Meter senkrecht in die Höhe befördern. 19 internationale Teams hatten sich zu dem Wettbewerb angemeldet, davon nur zwei aus Europa und eine Mannschaft aus Deutschland: das Team vom Max-Born-Berufskolleg aus Recklinghausen. Es belegte mit seinem Modell „Turbo Crawler“ einen überraschenden dritten Platz.

Max-Born-Berufskolleg
Kemnastraße 11
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 942-600
Telefax: 02361 942-700
E-Mail: info@max-born-berufskolleg.de
www.max-born-berufskolleg.de

Ging Ihnen das zu glatt?

Jörn Lutat: Es ist tragisch, dass es geklappt hat, weil es der Ausnahmefall ist, eigentlich hat es zu gut geklappt. Der Regelfall ist grandioses Scheitern, dass etwas passiert, womit man nicht rechnet, und dann aufgeben muss.

Dennoch ist der Lerneffekt für die Schüler des Max-Born-Berufskollegs enorm?

Jörn Lutat: Es war eine wichtige Erfahrung, bis zum Schluss nicht zu wissen, worauf haben wir uns eingelassen, klappt es oder klappt es nicht? Ich glaube, das haben wir den Schülern mitgegeben, und sie wissen nun auch diese Erfahrung zu übertragen, etwas anzupacken.

Herr Lutat, was steht als Nächstes an?

Jörn Lutat: Wir bauen gerade einen kleinen Marsroboter, der 75 kg transportieren kann. Damit haben wir aber keine Eile und keinen zeitlichen Druck und die Schüler können Hydraulik, Pneumatik, Statik und Festigkeitslehre am Objekt mit Ruhe lernen. Wir überdenken, mehr AGs im technischen Bereich anzubieten. Wir haben ja jetzt auch mehr Schüler und es kann ja nicht jedes Jahr ein Weltraumfahrstuhl sein.

Viel Erfolg für den Marsroboter und das Max-Born-Berufskolleg!

Jörn Lutat: Herzlichen Dank!

Mut gestalten.

Theater am Puls der Zeit auf der WLT Bühne. Intendant Sebastian Heindrichs und Regisseur Christian Scholze laden ein.

Gut.

Nach all den Anstrengungen der letzten Jahre ist das Überleben des Westfälischen Landestheaters jetzt gesichert und wie geht es weiter?

Sebastian Heindrichs: Nach unendlich vielen schlaflosen Nächten, mit echten Schlafstörungen und einer Bauchspeicheldrüsenentzündung im letzten Sommer, habe ich das Gefühl, wir können den Faden nun aufnehmen. Dazwischen liegt ein Bereich, in dem ich mich völlig neu kennen gelernt habe, als Kämpfer. Ich bin normalerweise gar kein Kämpfer.

Welche Rolle spielt der Begriff „Mut" für den Intendanten des Westfälischen Landestheaters?

Sebastian Heindrichs: Als ich mich vor Beginn meiner Intendanz 2003 das erste Mal vor die Mannschaft gestellt habe, habe ich gesagt: „Die Freude ist die einzig rechtmäßige Macht!" Das ist ein Satz von Peter Handke, und das ist das, was ich zu jedem Zeitpunkt hier gestalten möchte: einen

freiheitlichen Aufbruch für das Ensemble, für das Theater und die Theatermitglieder und das ganze Westfälische Landestheater zu ermöglichen. Es sollte jeder eine Chance bekommen, sich zu betätigen, kreativ zu sein, sich einzubringen. Letztlich, zurück zum Begriff „Mut“ als Intendant hier, ist es für mich als Theatermensch völlig egal, ob ich am Westfälischen Landestheater oder an der Schaubühne in Berlin bin – ich bzw. ein Theatermensch macht Theater, egal wo!

Bevor Sie als Theatermann hier richtig durchstarten konnten, mussten Sie erst noch auf ganz anderen Bühnen spielen?

Sebastian Heindrichs: Der damalige Kultusminister, Dr. Michael Vesper, hatte Günther Wohlfahrt als Kaufmännischen Direktor und mich als Intendanten zu sich gebeten und teilte uns mit, dass 40 % Kürzungen ins Haus stehen. Wir schauten uns an und wussten: Das heißt Insolvenz und Arbeitslosigkeit für unsere 66 Mitarbeiter! Dann ging hier ein wahnsinniger Kampf los!

Was haben Sie unternommen?

Sebastian Heindrichs: Ich bin zu Johannes Rau nach Berlin gefahren und hab ihm gesagt, es wird ein Theater geschlossen! Er konnte nichts tun. Zwei Wochen später war ich in Bochum auf dem SPD-Parteitag und habe Herrn Steinbrück direkt angesprochen: „Ihr Theater, das Westfälische Landestheater, soll geschlossen werden! Was können wir tun?“ Nach kurzer Überlegung sagte er: „Kürzen ja! Schließen nein!“ Wir haben dann 14.000 Unterschriften gesammelt und sie nach Düsseldorf zu Herrn Minister Vesper in den Landtag gebracht. Unglaublich, was wir hier an Veranstaltungen alle zusammen auf die Beine gestellt haben.

Westfälisches Landestheater, kurz: WLT
In Nordrhein Westfalen gibt es vier Landestheater: das Westfälische Landestheater (WLT) in Castrop-Rauxel, das Landestheater Detmold, das Landestheater Burghofbühne in Dinslaken und das Rheinische Landestheater in Neuss.
Ein Landestheater geht mit seinem Programm auf Reisen und spielt in Städten und Gemeinden, die kein eigenes Theater haben. Gebucht wird das Programm der Landestheater von Kulturverbänden, -vereinen, -ämtern oder sonstigen Veranstaltern, die sich anhand des Spielplans und/oder gestützt auf gute Erfahrungen für eine Aufführung entscheiden. Die „wandernde“ Theaterarbeit ist nicht nur auf NRW begrenzt. In Einzelfällen oder, wie beim WLT üblich, gibt es auch Abstecher nach Hessen, ins Saarland, nach Baden-Württemberg, Luxemburg oder in die Schweiz. Premiere der jährlich rund 15 neuen Produktionen ist immer in Castrop-Rauxel, die knapp 450 Abonnenten stammen überwiegend aus dem Kreis Recklinghausen.
Am Europaplatz hat das WLT zwei Spielorte: die Stadthalle mit 570 Sitzplätzen und 21 Aufführungen pro Jahr und das WLT-Studio mit 94 Plätzen und 51 Aufführungen pro Jahr. Die Aufführungen werden von rund 16.000 Zuschauern besucht. Darüber hinaus erreichte das WLT 2005 bei 177 Gastspielen in 62 Spielorten 56.000 Zuschauer.

Das Westfälische Landestheater hat als einziges NRW-Landestheater eine eigene Sparte im Kinder- und Jugendtheater. Seit 1986 werden alle Produktionen theaterpädagogisch betreut. Der Spielplan beinhaltet in jeder Spielzeit darüber hinaus ein reichhaltiges musikalisches Programm, Klassikerinszenierungen und zeitgenössische Dramatik.

Geschichte
Am 25. September 1933 wurde das Westfälische Landestheater e. V. als Einspartenbetrieb in Paderborn gegründet. Ein Theater als Treffpunkt für öffentliche Kommunikation. Den Bürgern in den theaterlosen Städten der Provinz Westfalen und angrenzenden Gebieten sollte die Möglichkeit geboten werden, öffentlich zu politisieren, sich zu streiten, zu bilden oder einfach nur ihrem Amüsement nachzugehen.
1946 kam das WLT nach Castrop-Rauxel, der Spielort in Paderborn war vollständig zerstört. In Castrop-Rauxel gab es mit dem Kino in der Innenstadt einen Spielort und auch freie Wohnungen für die Theaterleute. In den 60er und 70er Jahren wurde die Alte Feuerwache zur Bühne des WLT. 1974 folgte der endgültige Umzug an den Europaplatz. In den 60er Jahren galt das WLT als Volkstheater im Revier, es wurde auch das „Rote Theater“ genannt. Brecht wurde am WLT regelmäßig inszeniert. Seit August 2003 ist Sebastian Heindrichs Intendant.

Westfälisches Landestheater
Europaplatz 10
44575 Castrop-Rauxel
Telefon: 02305 9780-0
Telefax: 02305 9780-10

Kartentelefon: 02305 9780-20
Kartentelefon an Vorstellungstagen: 02305 41234
mo. – sa., 17.00–18.45 Uhr
sa., 09.00–13.00 Uhr

www.westfaelisches-landestheater.de
E-Mail: info@westfaelisches-landestheater.de

Wie sind Sie denn im Landtag empfangen worden?

Sebastian Heindrichs: Wir waren ja viele Male im Landtag. Es war für mich anfangs furchtbar. Ich saß auf heißen Kohlen, hatte ja kein Rederecht und war zum Schweigen verdonnert. Als die Politiker dann zu den Zahlen kamen, habe ich immer wild mit dem Kopf geschüttelt, so dass Minister Vesper auf mich aufmerksam wurde und immer gesagt hat, da hinten sitzt der Intendant, der schüttelt mit dem Kopf und ist nicht einverstanden. Ich könnte noch stundenlang weitererzählen.

Mit dem Einsatz haben Sie dann die Arbeitsplätze gerettet?

Sebastian Heindrichs: Ja, gerade um diese 66 Arbeitsplätze ging es, darüber hinaus um ganz viele Gäste. Sie zu schützen war uns sehr wichtig, weil wir auch sehr viele Angebote im Programm hatten.

Was treibt Sie an?

Sebastian Heindrichs: Es ist der Versuch auf allen Ebenen, die Unverzichtbarkeit des Theaters in Castrop-Rauxel, aber auch in der Fläche NRW, wo wir ja 119 Bühnen wechselseitig bespielen, diese Unverzichtbarkeit auf kulturelle Bildung, ästhetische Erziehung zu beweisen, egal wo.

Macht Not erfinderisch?

Sebastian Heindrichs: „In der Not wächst das Rettende auch!“, sagte Theodor W. Adorno kurz vor seinem Tod. Wenn man den Ball zugespielt bekommt, muss man ihn auch annehmen. Das ist zeitgemäß! Aber wir spielen nicht, weil wir es müssen, sondern weil wir auch als Theater den Ball wirklich nach vorne spielen wollen.

„Mut empfinde ich also als Geschenk und Inspiration.“ *Sebastian Heindrichs*

Wie klappt die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Vest Recklinghausen?

Sebastian Heindrichs: Sie unterstützt uns wunderbar und es kommt aus tiefstem Herzen, sowohl der Sparkasse als auch der Sparkassenstiftung. Ich erinnere mich an einen Satz, den Herr Pauli vom Vorstand der Sparkasse bei der Verleihung des Marketingpreises der Stadt Castrop-Rauxel gesagt hat. Da hieß es „unser geliebtes WLT“. Das hat mich wirklich sehr berührt. Das drückt insgesamt die Haltung der Sparkasse aus, da fühle ich mich auch menschlich geborgen.

Wie viele Produktionen stehen im neuen Spielplan 2007/08?

Sebastian Heindrichs: 46 Produktionen haben wir im Programm. Möglicherweise werden wir davon nicht alle verkaufen können, aber es war für mich auch das Ziel, von einem „en suite“-Spielplan zu einem Repertoirespielplan zu kommen. Die Kommunen sollen nicht mehr die „Katze im Sack kaufen“, sondern sollen sich die Produktionen hier anschauen können, um sie dann für das nächste Jahr zu bestellen. Wir wollen mit Qualität überzeugen und zeigen, dass das Landestheaterprogramm aus dem letzten Jahrhundert – jetzt kann man es ja sagen (*lacht*) – kein Angestaubtes ist. Wir wollen im besten Sinne die Menschen auf allen Ebenen unterhalten.

Das heißt dann auch die Zentralabiturienten und die Schulen?

Sebastian Heindrichs: Ja, im Moment mit „Emilia Galotti“ und demnächst mit „Dantons Tod“ und „Don Carlos“. Auch Produktionen wie „Schwarze Jungfrauen“ im Handlungskonzept Inter Kultur oder „Gier“ von Sarah Kane sind für die Schulen hochinteressant.

Wie binden Sie Theaterpädagogen ein?

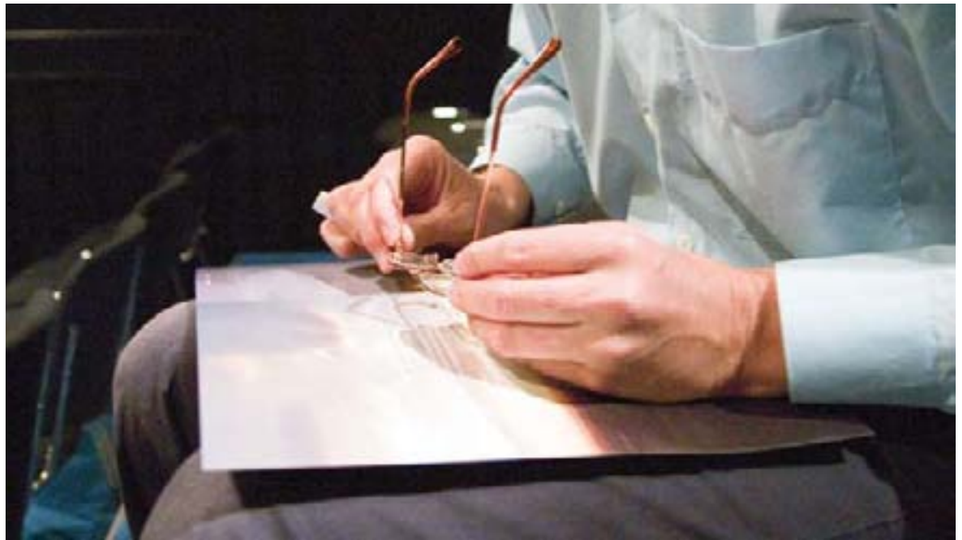
Sebastian Heindrichs: In der Ganztagsschulbetreuung haben wir zum Beispiel eine große Offensive gestartet. Wir steigern gerade von sieben auf zwölf Grundschulen in der Umgebung Datteln, Waltrop etc. Das ist etwas, was die neue Landesregierung verstanden hat, und sie fördert uns an diesen Stellen gut. Wir haben einen Pool von Theaterpädagogen und stellen auch gerade wieder einen neuen ein. Es fragen immer mehr Schulen an. Verrückt, wie sich aus der Not hier eine Aufgabe entwickelt hat. Es ist alles aus der Not geboren, wir wollten diese Unverzichtbarkeit beweisen und nun überrollen uns die Anfragen.

Apropos Spielplan. Es war schon etwas Besonderes für die Region nach der Absetzung von Idomeneo in Berlin ein kontroverses Stück wie die „Schwarzen Jungfrauen“ am WLT aufzuführen?

Sebastian Heindrichs: Kunst ist eine der Möglichkeiten, Gespräche zu führen. Es geht bei der Produktion nicht um den Islam als solchen, sondern um Frauen in extremen Situationen. Die Uraufführung war im Hebbeltheater in Berlin und wir waren durch den langjährigen Kontakt von Christian Scholze zu Feridun Zaimoglu die zweite Bühne in Deutschland, auf der das Stück zur Aufführung kam. Für die Kulturhauptstadt 2010 möchten wir die Erfahrung mit der Produktion und dem Dialog sehr gerne einbringen und entwickeln dieses Thema weiter.

Was planen Sie denn für die Kulturhauptstadt 2010?

Sebastian Heindrichs: Als Landestheater wollen wir die Chance, die wir durch die Verbindung mit den vielen Bühnen und Kommunen haben, nutzen und sie integrieren. Wir möchten mit einem gemeinsamen Projekt, in das die Kommunen eingebunden werden, etwas für die Kulturhauptstadt 2010 und das Ruhrgebiet tun. Alles Weitere ist noch geheim.



Haben Sie ein Händchen für besondere Menschen und Projekte?

Sebastian Heindrichs: Es hat etwas mit dem Westfälischen Landestheater zu tun. Ich hätte über eine Intendanz nicht nachgedacht, wenn ich nicht selber hier durch meine Arbeit als Schauspieler, es war eine verrückte Rolle in der „Mausefalle“ von Agatha Christie und auch in der Regiearbeit für „Blick zurück im Zorn“ von Osborne das ganze Team und System gut kennen gelernt hätte.
Wir haben natürlich schon ein Riesenglück, dass wir Christian Scholze für unser Team gewinnen konnten, der solche Sachen wie „Vor dem Frost“ von Henning Mankell oder jetzt die „Schwarzen Jungfrauen“ zu seinem Thema erklärt hat. Und genauso ist es ein Glücksfall, dass Tankred Schleinschock als musikalischer Leiter seine Projekte, von denen ich sehr überzeugt bin, hier hat realisieren dürfen. So löst sich dann wieder das Wort ein: „Die Freude ist die einzig rechtmäßige Macht!“ Ich versuche, jedem einzelnen die Möglichkeit zu geben, kreativ mitzugestalten, das ist mir ein absolutes Anliegen.

Verlangen Sie durch Produktionen wie „Gier“ oder die „Schwarzen Jungfrauen“ dem Theaterbesucher nicht auch eine Menge Mut ab?

Sebastian Heindrichs: Unbedingt! Wenn die „Schwarzen Jungfrauen“ zum Beispiel einfach nur für sich ständen, würde ich auch sagen, Leute, da schießen wir über das Ziel hinaus. Das Ziel ist nicht die Provokation, da müssen wir aufpassen, das Ziel ist die Aufklärung!

Was bedeutet Ihnen Mut persönlich?

Sebastian Heindrichs: Ganz persönlich bedeutet mir das Thema Mut sehr viel. Ich habe Erfahrungen gemacht, zum Teil schmerzliche Erfahrungen und mutlose Momente erlebt, in denen mir Mut geschenkt wurde. Das sind ganz tiefe Erlebnisse gewesen, aus denen ich sehr viel Kraft und Inspiration gewonnen habe. Mut empfinde ich also als Geschenk und Inspiration. Ohne eine solche Inspiration wäre es mir nicht möglich, jeden Morgen mit großer Disziplin und Freude aufzustehen und meine Abfangjäger einzuschalten, den Raum zu haben, mit Begeisterung für das Theater und die Menschen entscheiden zu können.

Herzlichen Dank, Sebastian Heindrichs!

Christian Scholze, die Stadt Castrop-Rauxel und das Westfälischen Landestheater (WLT) haben an einem Pilotprojekt des Ministeriums für Stadtentwicklung, Wohnen, Kultur und Sport des Landes NRW mitgearbeitet. Ihre eigene Produktion „Almanya“ ist damit in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gerückt. Aufgabe war, den Dialog der Kulturen in der Kulturarbeit zu fördern.

Christian Scholze: Wir waren ein bisschen die Exoten unter den sechs Städten, die daran teilgenommen haben, weil wir einen sehr praxisorientierten Ansatz hatten. Er war konzentriert auf kulturelle Bildung. Wir haben uns gefragt, was Theater gerade im Bereich interkultureller Bildung erreichen kann, und haben als Ausgangspunkt meine Produktion „Almanya“ genommen.

„Almanya“ und nicht die „Schwarzen Jungfrauen“?

Christian Scholze: Wir hatten „Almanya“ schon an sehr vielen Theatern und auf vielen Bühnen im Bundesgebiet gezeigt. Ein großer Schwerpunkt liegt dabei auch in der Aufführung an Schulen. Ich bin vor der Vorstellung in den Unterricht gegangen und habe Schüler thematisch auf Rassismus, Diskriminierung etc. vorbereitet. Die Basis von „Almanya“ und auch meiner aktuellen Produktion „Schwarze Jungfrauen“ sind Interviews, die der türkischstämmige Schriftsteller Feridun Zaimoglu mit türkischstämmigen Frauen in Deutschland geführt hat.

„Gesellschaftliche Themen aufzugreifen, die ich für brennend halte, ist für mich nicht mutig.“ *Christian Scholze*

Wie reagieren Schülerinnen und Schüler auf die Sprache?

Christian Scholze: Bei beiden Stücken habe ich gefragt, ob oder was ihnen an der Sprache auffällt. Und sie entgegneten: „Wieso, was denn, alles völlig normal!“ Es sei die Sprache, wie sie auf dem Schulhof stattfindet.

Ist die Sprache in den Stücken von Feridun Zaimoglu original aus den Frauenintervies?

Christian Scholze: Feridun Zaimoglu ist ein Meister der Sprache, man müsste ihn selber fragen, was Kunstsprache und was original so gewesen ist. Wenn man das oberflächliche, vielleicht schockierende Erlebnis ignoriert, tritt die wunderbare Poesie seiner Sprache zu Tage. Stellenweise wird sie mit Rainer Maria Rilke in Zusammenhang gebracht.

Was kann Theater also im Dialog der Kulturen leisten?

Christian Scholze: Letztendlich kann nur Theater über die Kommunikation in die Gesellschaft hinein deeskalierend wirken. Darauf reagiert das Publikum, so dass es nach einigen Momenten der Scheu zu sehr ausführlichen, intensiven und fruchtbaren Diskussionen kommt. Wir bekommen oft vermittelt, wie befreiend, bereichernd und inspirierend unsere Arbeit auf die Menschen wirkt.

Mit wie vielen Nationen haben Sie diskutiert?

Christian Scholze: Wir haben hier in Castrop-Rauxel zum Beispiel mit der Willy-Brandt-Gesamtschule zusammengearbeitet. Es gibt an der Schule Schülerinnen und Schüler aus 17 unterschiedlichen Nationen und damit also 17 kulturelle Identitäten. Für uns war es grundlegend, eine Kommunikation in jede denkbare Richtung zu initiieren, zu jeder Thematik und so aufrichtig wie möglich. Damit wollen wir vor allem eine Nachhaltigkeit in der Auseinandersetzung erreichen.

Ist die Aufführung „Schwarze Jungfrauen“ für Sie mutig?

Christian Scholze: Nein, gar nicht mutig, für mich ist sie notwendig! Wenn ich ein Stück inszenieren soll, zu dem ich keinen Bezug habe, wenn ich zum Beispiel ein Stück von Brecht machen müsste, wäre das für mich mutig. Aber gesellschaftliche Themen aufzugreifen, die ich für brennend halte, ist für mich nicht mutig. Es kann mutig sein, diese Überzeugung anderen gegenüber zu vertreten, aber das ist meine Pflicht.

Wie halten Sie es persönlich mit dem Adjektiv „mutig“?

Christian Scholze: Es ist ja so: Wenn ich es mir genau überlege, bin ich eigentlich feige. Nehmen wir ein Beispiel: Es passiert etwas in der Bahn und ich beobachte es. Ich glaube, ich würde nicht dazwischengehen. Wer das macht, also sich zwischen zwei Gruppen zu stellen, der ist mutig!

Theater am Puls der Zeit? Was bedeutet es für Sie in Hinblick auf die Kulturhauptstadt 2010?

Christian Scholze: Ich glaube, dass wir uns in einer ganz entscheidenden gesellschaftlichen Zeit befinden. Was wir heute machen, gerade als Kulturhauptstadt, wird jahrelange Auswirkungen haben. Als Künstler müssen wir vorangehen. Das können wir nur mit Unterstützung von Partnern und Sponsoren. Unser Konzept wird ein zentraler Bestandteil des Gesamtprogramms Kulturhauptstadt werden. Für die Menschen in der Region, für uns!

Christian Scholze, herzlichen Dank!

Lagebericht und Jahresabschluss

Lagebericht 2006

A. Sparkasse Vest Recklinghausen

Die Sparkasse Vest Recklinghausen mit Sitz in Recklinghausen wurde im Jahr 1855 als Kreissparkasse unter dem Namen Sparkasse des Landkreises Recklinghausen gegründet. Im Zuge der Fusion gemäß § 32 Abs. 1 Nr. 2 Sparkassengesetz Nordrhein-Westfalen (SpkG) mit der Stadtsparkasse Recklinghausen am 1. Januar 2003 erhielt die Sparkasse den neuen Namen Sparkasse Vest Recklinghausen. Im Jahr 2004 folgte ein weiterer Zusammenschluss gemäß § 32 Abs. 1 Nr. 2 SpkG mit der Sparkasse Castrop-Rauxel.

Die Sparkasse ist beim Registergericht Recklinghausen unter der Nummer HRA 3116 im Handelsregister eingetragen.

Die Sparkasse ist gemäß § 2 SpkG eine Anstalt des öffentlichen Rechts. Sie ist Mitglied des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbandes, Münster, und über diesen dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband e. V., Berlin und Bonn, angeschlossen.

Träger der Sparkasse ist der Sparkassenzweckverband des Kreises Recklinghausen und der Städte Castrop-Rauxel, Datteln, Dorsten, Herten, Marl, Oer-Erkenschwick, Recklinghausen und Waltrop. Der Sparkassenzweckverband ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts und ist ebenfalls Mitglied des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbandes.

Das Geschäftsgebiet der Sparkasse ist das Gebiet der Verbandsmitglieder des Trägers der Sparkasse sowie das Gebiet der angrenzenden Gemeinden und Kreise.

Die Sparkasse Vest Recklinghausen ist Mitglied im bundesweiten Haftungsverbund der Sparkassen-Finanzgruppe. Das aus Sparkassen, Landesbanken und Landesbausparkassen bestehende überregionale Sicherungssystem stellt sicher, dass im Bedarfsfall ausreichend Mittel zur Verfügung stehen, um die Forderungen der Kunden und auch das Institut selbst zu schützen. Daneben besteht für die Sparkassen in Westfalen-Lippe zusammen mit der WestLB AG ein zusätzlicher Reservefonds auf regionaler Ebene.

Die Sparkasse unterhält in ihrem Geschäftsgebiet 87 Geschäftsstellen. Darunter befinden sich nun 15 SB-Geschäftsstellen.

B. Darstellung der Entwicklung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltkonjunktur setzte ihre positive Entwicklung im Jahr 2006 fort und gewann mit einem Zuwachs der Weltproduktion von 3,9 % deutlich an Breite.

Besonders dynamisch zeigte sich China. Die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes lag mit 10,6 % noch über dem Vorjahreswert. Die Konjunktur in den Vereinigten Staaten kühlte sich nach einem schwungvollen ersten Quartal im weiteren Verlauf ab. Hohe Energiepreise, Zinserhöhungen und ein nachlassender Wohnimmobilienmarkt wirkten sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung aus. Der Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts für das Gesamtjahr erreichte daher nur noch 3,3 %. Die japanische Wirtschaft konnte ihre seit fünf Jahren andauernde Expansionsphase fortsetzen. Gleichwohl nahm auch hier die wirtschaftliche Dynamik im Jahresverlauf ab. Insgesamt erreichte das Bruttoinlandsprodukt eine Zuwachsrate von 2,8 %.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Euro-Raum belebte sich im Jahresverlauf spürbar. Der Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts übertraf im Jahr 2006 mit 2,7 % erstmals seit sechs Jahren wieder deutlich ein Wachstum von 2,0 %.

Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

2006 war das Jahr der Fußball-Weltmeisterschaft in Deutschland. Die gute Stimmung über den erfolgreichen Verlauf dieses Events übertrug sich auch auf die Wirtschaft.

Im Dezember 2006 kletterte der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft auf den höchsten Stand seit 15 Jahren. Das wichtigste deutsche Stimmungsbarometer für Unternehmen stieg – stärker als erwartet – von 106,8 auf 108,7 Punkte und setzte damit den Anstieg fort, der bereits im Herbst 2005 begonnen hatte.

Mit 2,3 % war der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts so hoch wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr. Im Gegensatz zu den Vorjahren basierte der konjunkturelle Aufschwung nicht mehr allein auf der Zunahme der Exporte. Auch die Binnennachfrage trug spürbar zur wirtschaftlichen Belebung bei.

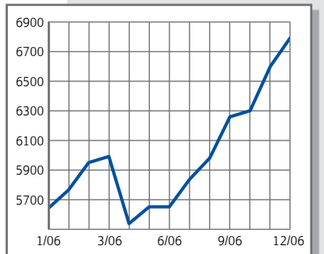
Darüber hinaus leisteten die Ausrüstungsinvestitionen und erstmals seit Jahren auch die Bauinvestitionen wieder einen positiven Konjunkturbeitrag. Die positiven Auswirkungen des Aufschwungs auf den Arbeitsmarkt kamen in einem Zuwachs bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung zum Ausdruck. Dieser wiederum bewirkte einen Anstieg der privaten Konsumausgaben. Der Verbraucherpreisindex erhöhte sich in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2006 um 1,8 % und lag damit in etwa auf dem Niveau von 2005.

Der Arbeitsmarkt profitierte vor allem im letzten Quartal 2006 vom konjunkturellen Aufschwung der Wirtschaft und wurde zusätzlich begünstigt durch die außergewöhnlich milden Wetterverhältnisse. Im November 2006 erreichte die Erwerbslosigkeit mit knapp unter 4 Mio Arbeitslosen den niedrigsten Wert seit fünf Jahren.

Die Zahl der Arbeitslosen betrug im Jahresdurchschnitt rund 4,5 Mio Personen. Dies entspricht einer Arbeitslosenquote von 10,8 %.

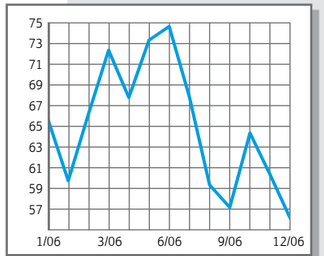
Finanzmärkte und Kreditwirtschaft

Mit 6.596 Punkten hat sich der DAX aus einem guten Börsenjahr 2006 verabschiedet. Ein Plus von rund 22 % bedeutet für den deutschen Leitindex den höchsten Stand seit Februar 2001 und zugleich den vierten positiven Jahrgang in Folge. Der Ölpreis erhöhte sich gegenüber Ende 2005 leicht auf 60,24 $ je Barrel.



Entwicklung des DAX 2006

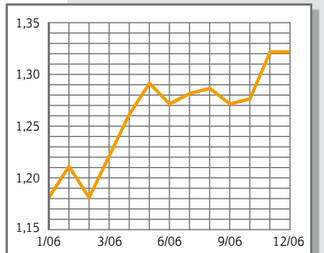
Mit einem Jahresendpreis von 1,3147 US-$ lag der Euro deutlich über dem Wert zu Jahresbeginn (1,1835 US-$). Mittlerweile hat der Euro den Dollar als führende internationale Bargeldwährung abgelöst. Nach Daten der Europäischen Zentralbank und der US-Notenbank lag der Wert aller Euro-Banknoten im Oktober 2006 (592 Mrd Euro) erstmals über jenem der Dollar-Noten (579 Mrd Euro).



Entwicklung des Ölpreises 2006 in US-$/Barrel

Die Umlaufrendite lag mit 4,01 % am Jahresende deutlich über dem Vorjahresendwert (3,3 %).

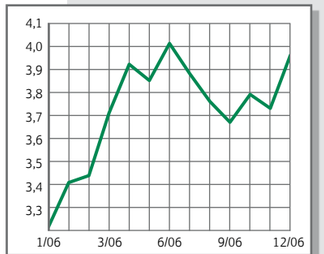
Die Entwicklung der Sparkassenorganisation im Jahr 2006 verlief gut. Die Bilanzsumme der 457 Sparkassen ist im vergangenen Jahr um 13,0 Mrd € oder 1,3 % auf 1.027,0 Mrd € gestiegen. Die Sparkassen haben 2006 verstärkt neue Darlehen an Unternehmen ausgezahlt. Zusammen mit den Landesbanken haben die Sparkassen den Marktanteil in der Unternehmensfinanzierung auf 44,1 % ausgebaut.



Entwicklung Euro/US$

Mit attraktiven Konditionen haben die Sparkassen im vergangenen Jahr in den Markt und die Kundenbeziehungen investiert. Dies ging zu Lasten des Zinsergebnisses. Hinzu kommt, dass die flache Zinsstruktur den Zinsüberschuss geschmälert hat. Er ging um 3,1 % auf 22,3 Mrd € zurück. Der Provisionsüberschuss stieg um 230 Mio auf 6,0 Mrd €.

Aufgrund des gesunkenen operativen Ergebnisses ist die Cost-Income-Ratio (CIR) auf 63,1 % leicht angestiegen (+0,6 %-Punkte gegenüber 2005). Damit weisen die Sparkassen immer noch den besten Wert unter den Bankengruppen auf.



Entwicklung der Umlaufrendite

Das Bewertungsergebnis blieb 2006 unverändert. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft konnte nochmals deutlich um 1,1 Mrd € zurückgeführt werden.

Die Sparkassen haben 2006 2,1 Mrd € ertragsabhängige Steuern gezahlt und zählen damit nach wie vor zu den größten Steuerzahlern dieses Landes.

Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Die zuversichtliche Grundstimmung in der regionalen Wirtschaft hält weiter an. Fast die Hälfte der Unternehmen, die an der Konjunkturumfrage der IHK teilnahmen, bezeichnete die eigene Geschäftslage als gut (46 %), nur noch 8 % als schlecht. Gleichzeitig blicken die Betriebe im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region insgesamt weiterhin optimistisch in die Zukunft. Der Anteil der Optimisten, die in diesem Jahr eine bessere Geschäftsentwicklung erwarten, bleibt mit 27 % auf dem Niveau der letzten Umfrage. Nur noch jedes zehnte Unternehmen befürchtet, dass die geschäftliche Situation schlechter wird.

Entsprechend günstig entwickelte sich der IHK-Konjunkturklimaindikator, der das Gesamtbild aus Zukunftserwartungen und Lagebeurteilungen der Unternehmen in einem Wert zum Ausdruck bringt: Er stieg von 119 auf 126 Punkte und damit auf eine Höhe, die zuletzt im Wiedervereinigungsboom Anfang der 90er Jahre erreicht wurde.

Im Vest Recklinghausen sind die Belastungen des Arbeitsmarktes nach wie vor zu spüren. Die Arbeitslosenquote im Kreis Recklinghausen von zuletzt 13,4 % (33.214 Personen) zeigt im Vergleich zum Jahr 2005 allerdings eine deutliche Entspannung. Damit liegt die örtliche Arbeitslosenquote zwar weiterhin über dem Bundesdurchschnitt, sank aber im Vergleich zu 2005 (14,2 %).

Die Insolvenzen in NRW gingen 2006 um 10,7 % zurück. Dabei war die Zahl der Unternehmenszusammenbrüche mit 6.839 (2005: 10.758) um 36,4 % niedriger, jene der Verbraucherinsolvenzen dagegen mit 16.258 (2005: 16.213) um 0,3 % höher als im Vorjahr.

Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2006

Am 22. November 2006 wurde das Gesetz zur Umsetzung der neu gefassten Bankenrichtlinie und Kapitaladäquanzrichtlichnie zur Umsetzung von Basel II in Deutschland im Bundesanzeiger (Seite 2.606 ff) veröffentlicht. Das KWG-Änderungsgesetz ist am 1. Januar 2007 in Kraft getreten.

C. Geschäftspolitische Strategie

Der öffentliche Auftrag der Sparkasse besteht gemäß § 3 SpkG insbesondere in der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der mittelständischen Wirtschaft innerhalb unseres Geschäftsgebietes. Die Kreditversorgung dient vornehmlich der Kreditausstattung des Mittelstandes sowie der wirtschaftlich schwächeren Bevölkerungskreise. Die Sparkasse stärkt den Wettbewerb im Kreditgewerbe in der Region. Die Geschäfte werden unter Beachtung des öffentlichen Auftrags nach kaufmännischen Grundsätzen geführt. Die Gewinnerzielung ist nicht Hauptzweck des Geschäftsbetriebes.

Die Hauptzielgruppen unserer Geschäftsstrategie als Retail-Institut sind die Privatkunden und die Firmenkunden in unserem Geschäftsgebiet. Darüber hinaus sind wir auch im Geschäft mit unseren kommunalen Kunden engagiert. Neben Zahlungsverkehrsleistungen und der Vermögensanlage bildet das Baufinanzierungsgeschäft einen Schwerpunkt im Geschäft mit den privaten Kunden. Als Finanzierer des Mittelstands ist die Sparkasse Vest Recklinghausen die führende Hausbank der gewerblichen Wirtschaft in der Region. Als modernes Kreditinstitut behauptet sich die Sparkasse Vest Recklinghausen erfolgreich im intensiver werdenden Wettbewerb und trägt Verantwortung in der Region. Mit ihren vielfältigen Förderaktivitäten ist die Sparkasse ein wichtiges Element der kommunalen Identität ihrer Träger.

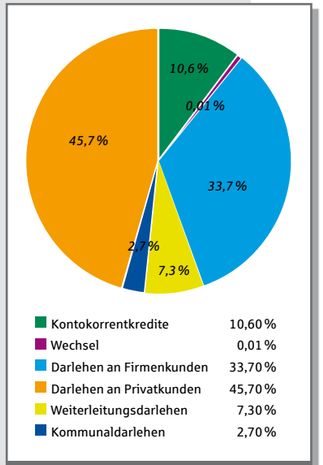
D. Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufs im Berichtsjahr

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

In einem von positiven Zukunftserwartungen geprägten Umfeld konnte die Sparkasse Vest Recklinghausen im Jahr 2006 ein gutes Ergebnis erzielen. Die Geschäftsentwicklung verlief hierbei entsprechend den Erwartungen zu Jahresbeginn. Ungeachtet des weiter intensiven Wettbewerbs auf dem Finanzdienstleistungsmarkt konnte sie ihre Stellung im Markt gut behaupten. Das Kundenkreditvolumen verzeichnete ein leichtes und den Erwartungen entsprechendes Wachstum. Die Entwicklung der Kundeneinlagen verlief sehr positiv. Hier konnten die Erwartungen zu Anfang des Jahres deutlich übertroffen werden. Auch im Wertpapiergeschäft verzeichnete die Sparkasse Vest Recklinghausen gute Zuwächse.

Die Bilanzsumme konnte somit im Jahr 2006 von 5.248,4 Mio € auf 5.276,8 Mio € (+ 0,5 %) leicht gesteigert werden. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen wurde aufgrund der gestiegenen Eventualverbindlichkeiten um 0,8 % von 5.322,6 Mio € auf 5.363,5 Mio € ausgeweitet.

Kreditgeschäft



Forderungen an Kunden

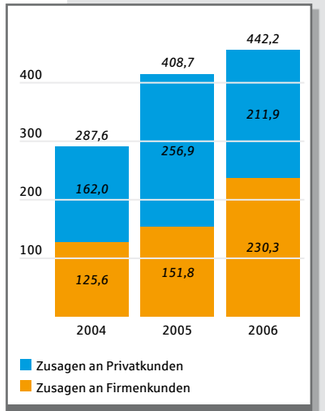
Nach dem Rückgang im Jahr 2004 und der Steigerung 2005 um 1,7 % konnte das Wachstum im Kreditgeschäft in 2006 mit einem Anstieg von 0,6 % fortgesetzt werden. Hierbei zeigt sich ein differenziertes Bild zwischen den unterschiedlichen Kundengruppen. Während das Volumen der Kredite an private Haushalte einen Rückgang von 7,5 % verzeichnete, sorgten die Kredite an Unternehmen und Selbständige aufgrund der deutlich gestiegenen Investitionstätigkeit mit einem Zuwachs um 150,3 Mio € (12,0 %) für ein insgesamt positives Ergebnis. Die dargestellten Entwicklungen wurden allerdings durch zentrale Umschlüsselungen in der Kundensystematik überzeichnet. Die Kredite an öffentliche Kreditnehmer gingen um 17,8 Mio € bzw. 5,6 % zurück.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2006 weiterhin positiv. Insgesamt wurden mittel- und langfristige Darlehen mit einem Volumen von 438,0 Mio € (Vorjahr 350,2 Mio €) ausgezahlt. Dabei stiegen die Auszahlungen an private Haushalte auf 230,9 Mio € bzw. um 9,0 %. Die Darlehensauszahlungen zur Finanzierung des Wohnungsbaus beliefen sich auf 191,2 Mio € (+ 7,0 %).

Die Auszahlungen an Unternehmen und Selbständige lagen mit 191,5 Mio € um 67,7 % deutlich über dem Vorjahreswert.

Im Jahr 2006 wurden insgesamt mittel- und langfristige Darlehen in Höhe von 467,3 Mio € zugesagt. Dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 5,7 %.

Die Kreditzusagen an Privatkunden (211,9 Mio € oder -17,5 %) gaben nach, während die Zusagen an Unternehmen und Selbständige (230,3 Mio € oder +51,7 %) Höchstwerte aufweisen. Die offenen Zusagen lagen am 31.12.2006 mit 124,9 Mio € um 5,8 % über dem Wert vom 31.12.2005. Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme liegt mit 66,3 % auf dem Vorjahresniveau. Das Kundenkreditgeschäft bildet damit auch weiterhin die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in der wirtschaftlichen Entwicklung in der Region mit gestiegenen Geschäftserwartungen der Unternehmen, weniger Unternehmensinsolvenzen sowie der Konsumbelebung, insbesondere gegen Ende des Jahres, wider.



Entwicklung der Kreditzusagen in Mio €

Aufgrund der eher zurückhaltenden Kreditnachfrage der privaten Haushalte erfüllte die Entwicklung im Kreditgeschäft nicht ganz unsere Erwartungen zu Jahresbeginn.

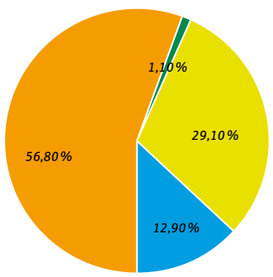
Wertpapierbestand

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen insgesamt wuchs gegenüber dem Vorjahr leicht um 15,1 Mio € auf 1.459,3 Mio €. Hierbei erhöhten sich die direkten Anlagen in Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 38,1 Mio € auf 817,8 Mio €. Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) gaben um 23,0 Mio € auf 641,5 Mio € leicht nach. Die Spezialfonds bestehen überwiegend aus festverzinslichen Wertpapieren guter Bonität (investment grade). Darüber hinaus beinhalten die Spezialfonds zur Risikodiversifizierung auch Aktien und in begrenztem Umfang Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

Beteiligungen/Anteilsbesitz

Die Beteiligungen der Sparkasse Vest Recklinghausen sind 2006 aufgrund eines geänderten Bilanzausweises von 75,6 Mio € auf 66,1 Mio € gesunken. Die Beteiligung am WLSGV beträgt 63,8 Mio € und stellt damit weiterhin die bedeutendste Position dar. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse unter anderem auch an der Deutschen Sparkassen Leasing AG & Co. KG, der S Broker AG & Co. KG sowie an regionalen Entwicklungsgesellschaften.

Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH wird zu 100 % durch die Sparkasse getragen. In dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie seit Anfang 2006 das Bauspargeschäft zusammen.



Spareinlagen mit über 3-monatiger Kündigungsfrist	1,10 %
Spareinlagen, Sparkassenzertifikate, Sparverträge	56,80 %
Sichteinlagen	29,10 %
Termineinlagen	12,90 %

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Einlagengeschäft

Die leicht rückläufige Entwicklung des Vorjahres im Einlagengeschäft konnte aufgehalten werden. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden erhöhten sich um 29,2 Mio € auf 3.540,1 Mio €. Bei dem im Jahr 2006 wieder steigenden Zinsniveau gaben viele Kunden Spareinlagen und sonstigen Verbindlichkeiten mit vereinbarter Kündigungsfrist den Vorrang gegenüber täglich fälligen Cashkonten, die um 27,9 Mio € zurückgingen. So wuchsen die Spareinlagen und sonstigen Verbindlichkeiten mit vereinbarter Kündigungsfrist im Kundengeschäft um 60,4 Mio € oder 2,5 %.

Die Erwartungen zu Beginn des Geschäftsjahres, den Kundeneinlagenbestand (ohne institutionelle Kunden) leicht auszubauen, konnten somit übertroffen werden.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute verringerten sich um 21,2 Mio € auf 95,3 Mio €.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten liegen mit 1.196,8 Mio € um 40,8 Mio € über dem Vorjahresbestand.

Dienstleistungen

Das Dienstleistungsgeschäft der Sparkasse zeigt im Jahr 2006 eine gute Entwicklung. Sowohl beim Wertpapierumsatz als auch im Bauspargeschäft wurden die Erwartungen für das Geschäftsjahr übertroffen.

Im Wertpapierkundengeschäft wurde der Gesamtumsatz um 25,6 % gesteigert. Der Nettoabsatz an Kunden hat sich allerdings mit 5,8 Mio € deutlich reduziert. Umsatzschwerpunkt war auch 2006 der Absatz von Investmentfonds, wobei der Bruttoabsatz um 4,9 % über dem Vorjahr lag. Sehr erfreulich entwickelte sich das Bauspargeschäft. Die vermittelte Bausparsumme konnte im Vergleich zum Vorjahr um 15,9 % auf 100,6 Mio € gesteigert werden. Der Absatz von Lebens- und Sachversicherungen verzeichnete gegenüber den Vorjahreswerten deutliche Zuwächse, die unsere Planwerte übertroffen haben. Die Anzahl der Immobilienvermittlungen stieg im Jahr 2006 gegenüber 2005 um 29,4 % auf 211 Objekte. Für unsere Firmenkunden wurden sehr erfolgreich derivative Absicherungsinstrumente im Rahmen von Botengeschäften an die WestLB AG sowie Leasinggeschäfte an die Deutsche Leasing AG vermittelt.

Investitionen

Im Rahmen des Gesamtinvestitionsbudgets von rund 10 Mio € investierte die Sparkasse Vest im Jahr 2006 5,7 Mio € in den Umbau und die Instandsetzung von Immobilien, insbesondere Geschäftsstellen, sowie 4,3 Mio € in den Bereich Mobilien.

Personalbericht

Am 31.12.2006 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.452 Mitarbeiter (31.12.2005: 1.462 Mitarbeiter), davon 318 Teilzeitkräfte und 72 Auszubildende. Dieser Rückgang entspricht der Planung. Nach den beiden Fusionen in 2003 und 2004 wurden die Möglichkeiten der Altersteilzeitregelungen und der normalen Fluktuation zur Anpassung des Mitarbeiterbestandes genutzt. In 2006 befanden sich 85 Mitarbeiter in der Ruhephase der Altersteilzeit (2005: 66).

Um unseren Kunden ein attraktives und umfassendes Dienstleistungsangebot unterbreiten zu können und um eine gute Beratungsqualität zu gewährleisten, nahm auch im vergangenen Jahr die gezielte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. 16 Mitarbeiter absolvierten an der Sparkassenakademie die Fortbildung zum Sparkassenfachwirt, zum Sparkassenbetriebswirt und zum Diplomierten Sparkassenbetriebswirt. Darüber hinaus haben 5 Mitarbeiter Abschlüsse an der Bankakademie, an Fachhochschulen oder Universitäten erlangt. Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die guten Vertriebserfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich.

Insgesamt sind wir mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2006 zufrieden. Die Vertriebsaktivitäten zeigten im zurückliegenden Jahr vor allem im Wachstum des Finanzierungsgeschäftes, beim Bausparen und im Wertpapiergeschäft gute Wirkungen. Aber auch in vielen anderen Geschäftsbereichen war eine deutliche Belebung, wenn auch mit einer Abschwächung zum Jahresende, spürbar.

E. Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Lage

Vermögenslage

Die zum Jahresende ausgewiesenen Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2005. Insgesamt verfügt die Sparkasse nach Zuweisung des Bilanzgewinns 2006 über ein Kernkapital von 315,5 Mio € nach 306,3 Mio € in 2005.

Das anrechenbare Ergänzungskapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus den Vorsorgereserven gem. § 340 f HGB, dem Genussrechtskapital sowie den Verbindlichkeiten mit Nachrangabrede zusammen.

Die Eigenkapitalvorschriften des Kreditwesengesetzes wurden jederzeit eingehalten. Der Solvabilitätskoeffizient als Verhältnis der haftenden Eigenmittel zur Summe der gewichteten Risikoaktiva und Marktrisikopositionen überschreitet am 31.12.2006 mit einer Gesamtkennziffer von 13,6 % (Vorjahr 13,3 %) deutlich den im Grundsatz I vorgeschriebenen Mindestwert von 8 %.

Die Sparkasse verfügt damit über eine gute Kapitalbasis für weiteres geschäftliches Wachstum.

Mit der Bildung von Wertberichtigungen und Rückstellungen wurde den Risiken im Kreditgeschäft und sonstigen Verpflichtungen entsprechend den strengen Bewertungsmaßstäben der Sparkasse angemessen Rechnung getragen. Der Wertpapierbestand wurde unter Anwendung des strengen Niederstwertprinzips bewertet. Die übrigen Vermögensgegenstände wurden ebenfalls vorsichtig bewertet. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweigs der Kreditinstitute besteht unverändert eine angemessene zusätzliche Vorsorge.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 11 Kreditwesengesetz aufgestellte Grundsatz über die Liquidität wurde stets eingehalten. Zum 31.12.2006 betrug der entsprechende Kennziffernwert 3,54 (2005: 3,51) bei einer Mindestgröße von 1,0. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe unterhalten.

Das Angebot der Deutschen Bundesbank, Refinanzierungsgeschäfte in Form von Offenmarktgeschäften (Hauptrefinanzierungsinstrument des Europäischen Systems der Zentralbanken) abzuschließen, wurde unter Ertragsgesichtspunkten regelmäßig genutzt. Die WestLB AG steht der Sparkasse Vest Recklinghausen im Bedarfsfall mit einer Liquiditätskreditlinie zur Verfügung.

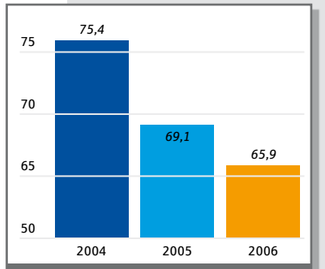
Ertragslage

Im Zuge der allgemeinen konjunkturellen Erholung konnte die Sparkasse die Ertragslage – gemessen am Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge – weiter um 5,1 Mio € oder 10,2 % verbessern. Das Ergebnis vor Steuern sank um 5,6 Mio € bzw. -26,5 %. Die wesentlichen Erfolgskomponenten sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

	2006	2005	Veränderung	
	Mio €	Mio €	Mio €	%
Zinsüberschuss	131,6	130,6	1,0	0,8
Provisionsüberschuss	28,8	29,4	-0,6	-2,0
Nettoergebnis aus Finanzgeschäften	0,2	0,2	0,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	8,9	9,7	-0,8	-8,2
Summe der Erträge	**169,5**	**169,9**	**-0,4**	**-0,2**
Personalaufwand	66,7	72,7	-6,0	-8,3
Anderer Verwaltungsaufwand	32,1	32,3	-0,2	-0,6
AfA auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	7,9	7,4	0,5	-6,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7,5	7,3	0,2	2,7
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	**55,3**	**50,2**	**5,1**	**10,2**
Aufwand aus Bewertung und Risikovorsorge	39,8	29,1	10,7	36,8
Ergebnis vor Steuern	**15,5**	**21,1**	**-5,6**	**-26,5**
Steueraufwand	6,7	12,3	-5,6	-45,5
Jahresüberschuss	**8,8**	**8,8**	**0,0**	**0,0**
Cost-Income-Ratio	65,9	69,1	-3,2	-4,7

Zinsüberschuss:	GuV-Posten Nr. 1 bis 4
Provisionsüberschuss:	GuV-Posten Nr. 5 und 6
Sonstige betriebliche Erträge:	GuV-Posten Nr. 8 und 9
AfA auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen:	GuV-Posten Nr. 11
Sonstige betriebliche Aufwendungen:	GuV-Posten Nr. 12, 17 und 18
Ertrag bzw. Aufwand aus Bewertung und Risikovorsorge:	GuV-Posten Nr. 13 bis 16

Die wichtigste Ertragsquelle der Sparkasse ist weiterhin der Zinsüberschuss. Dieser ist im vergangenen Geschäftsjahr entgegen dem allgemeinen Trend um 0,8 % auf 131,6 Mio € gestiegen. Die Entwicklung bleibt damit innerhalb der Prognose zu Anfang des Jahres. Insgesamt blieben die Margen aber durch den fortwährenden intensiven Wettbewerb im Bankensektor spürbar unter Druck.



Entwicklung der Cost-Income-Ratio

Der Provisionsüberschuss sank weniger stark als erwartet um 2,0 % bzw. 0,6 Mio € und liegt damit über dem Planwert. Diese erfreuliche Entwicklung wird von gestiegenen Erträgen im Wertpapiergeschäft getragen. Erträge aus dem Bauspargeschäft fließen durch die Auslagerung an unsere Tochtergesellschaft S-Finanzdienste GmbH erst im Jahr 2007 in den Zinsüberschuss der Sparkasse Vest Recklinghausen ein. Die Provisionserträge im hart umkämpften Giroverkehr sind 2006

leicht gestiegen und stellen weiter den größten Anteil am Provisionsüberschuss. Das Verhältnis von Provisionsüberschuss zu Zinsüberschuss hat sich von 22,6 % auf 21,9 % verringert.

Die Personalaufwendungen sanken von 72,7 Mio € auf 66,7 Mio € und bewegen sich damit wieder auf einem günstigeren Niveau. Die Personalaufwendungen enthalten, wie auch in den Vorjahren, Aufwendungen für die Bildung von Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Abschluss von Altersteilzeitverträgen mit Mitarbeitern. Mit dieser Maßnahme wird mittelfristig eine stetige sozialverträgliche Verringerung des Personalbestandes und infolgedessen eine Senkung der Personalaufwendungen erreicht. Darüber hinaus sind Aufwendungen in Höhe von 1,3 Mio € für die Erhöhung der Pensionsrückstellungen enthalten, die auf die allgemeine Senkung des Rechnungszinses zurückzuführen sind. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sanken entsprechend den Erwartungen um 0,2 Mio € auf 32,1 Mio €.

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

Die Cost-Income-Ratio hat sich im Jahr 2006 nach den Werten der Gewinn- und Verlustrechnung von 69,1 % auf 65,9 % verbessert. In der bereinigten Version des internen Sparkassen-Betriebsvergleiches ist die Cost-Income-Ratio mit 64,2 % günstiger als im Vorjahr (65,1 %) und liegt damit besser als erwartet. Sowohl bei den deutschen Sparkassen insgesamt als auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen kam es dagegen im Durchschnitt zu einer Verschlechterung der Cost-Income-Ratio.

Für das Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge ergibt sich in der GuV eine Verbesserung um 5,1 Mio € auf 55,3 Mio €.

Die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie die Zuführungen zu Rückstellungen gemäß § 340f HGB werden nach der zulässigen Verrechnung mit entsprechenden Erträgen mit einem Wert von 39,8 Mio € (2005: 29,1 Mio €) ausgewiesen.

Der Steueraufwand ist auf 6,7 Mio € gesunken.

Der Jahresüberschuss beträgt 8,8 Mio € und liegt damit auf dem Vorjahresniveau. Der Sicherheitsrücklage wurden vorweg 4,3 Mio € und den anderen Rücklagen 0,7 Mio € zugeführt. Der Bilanzgewinn in Höhe von 3,8 Mio € soll mit Feststellung

des Jahresabschlusses und unter der Voraussetzung der Zustimmung der Verbandsversammlung des Sparkassenzweckverbandes gemäß § 28 Abs. 2 SpkG ebenfalls der Sicherheitsrücklage zugeführt werden.

Die Entwicklungen im Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge zeigen, dass sich die Ertragslage der Sparkasse weiter verbessert, insgesamt liegt die Entwicklung im Rahmen der Planungen.

Das Ergebnis ermöglicht auch nach Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses eine angemessene Aufstockung des Eigenkapitals als Grundlage für die künftige Geschäftsausweitung.

Die Sparkasse Vest Recklinghausen verfügt über eine gute Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Wirtschaftlich präsentiert sich die Sparkasse als gut aufgestelltes Kreditinstitut mit weiterem Wachstumspotenzial.

F. Risikoberichterstattung

Ziele und Strategien des Risikomanagements

Der Vorstand hat in Rahmengrundsätzen für das Risikomanagement die risikopolitische Ausrichtung der Sparkasse festgelegt. Die Sparkasse betrachtet sich als moderat risikoavers. Risiken werden eingegangen, wenn die Renditeerwartung in einem angemessenen Verhältnis zum Risiko und die Summe der eingegangenen Risiken in einem angemessenen Verhältnis zur Risikotragfähigkeit der Sparkasse steht.

Entwickelt sich das Ertrags-/Risikoverhältnis ungünstig, erfolgt eine Verringerung oder vollständige Kompensation der Risiken durch geeignete Sicherungsgeschäfte. Begrenzt werden die Risiken durch den Umfang des bereitgestellten Risikodeckungspotenzials und der hieraus abgeleiteten Verlustobergrenzen und Limite für einzelne Risikoarten.

Der Verwaltungsrat der Sparkasse wird über die Einhaltung der festgelegten Risikostrategie anhand eines jährlich vom Vorstand vorgelegten Gesamtrisikoberichts informiert.

Zur Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken hat die Sparkasse ein Risikomanagementsystem eingerichtet. Das Risikomanagement umfasst die Verfahren zur Identifizierung und Bewertung der Risiken sowie Regelungen für das operative Risikomanagement für alle als wesentlich identifizierten Risiken. Das Risikomanagementsystem ist Bestandteil der ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation gemäß § 25a Abs. 1 KWG.

Der Vorstand trägt für die Festlegung der Risikostrategien und für die Entwicklung des Risikomanagementsystems die Gesamtverantwortung.

Für risikorelevante Geschäfte ist bis in die Ebene des Vorstandes eine Funktionstrennung gewährleistet. Bei risikorelevanten Kreditgeschäften sind zwei zustimmende Voten erforderlich. Bei Handelsgeschäften ist der Handel funktional getrennt von der Abwicklung, dem Rechnungswesen und der Überwachung. Damit wird der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) geforderten Funktionstrennung Rechnung getragen.

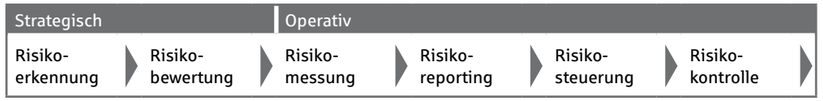
Risikobehaftete Geschäfte werden nur getätigt, sofern deren Risikogehalt von allen damit befassten Mitarbeitern beurteilt werden kann. Bevor Geschäfte mit neuen Produkten oder auf neuen Märkten regelmäßig abgeschlossen werden, ist im Rahmen einer Testphase das Risikopotenzial dieser Geschäfte zu bewerten und die sind für die Abwicklung notwendigen Prozesse in Arbeitsanweisungen festzulegen.

Die Innenrevision prüft in regelmäßigen Abständen das eingerichtete Risikomanagementsystem. Zielsetzung der Prüfungen sind insbesondere die ordnungsgemäße

Handhabung der festgelegten Regelungen sowie die Feststellung von Schwachstellen im Risikomanagementsystem und die Überwachung der Umsetzung notwendiger Anpassungen.

Risikomanagementprozess

Der Risikomanagementprozess umfasst alle Aktivitäten der Sparkasse zum systematischen Umgang mit Risiken. Er teilt sich auf in die folgenden Einzelschritte:



Zur Risikoerkennung und Risikobewertung wird jährlich eine Risikoinventur durchgeführt. Ziel der Risikoinventur ist es, Risiken für die Sparkasse zu identifizieren und ihre Relevanz zu beurteilen.

Die Risikoinventur erfolgt durch eine interne Expertenbefragung auf der Grundlage eines Punktbewertungsverfahrens. Das Punktbewertungsverfahren berücksichtigt die Kriterien Eintrittswahrscheinlichkeit, mögliche Schadenshöhe und Beherrschbarkeit. Die Expertenbeurteilungen zu diesen Kriterien werden zu einer Risikokennzahl verdichtet. Nach der Höhe der Risikokennzahl richtet sich die Einordnung des Risikos in eine der folgenden Risikoklassen:

Risikoklasse	Risikorelevanz	
1	Niedrig	Unwesentliche Risiken
2	Mittel	
3	Hoch	Wesentliche Risiken
4	Sehr hoch	

Die Einordnung in eine Risikoklasse bestimmt den Umfang der notwendigen Maßnahmen zur Beobachtung und Steuerung des jeweiligen Risikos.

Über das Ergebnis der Risikoinventur werden der Vorstand und der Verwaltungsrat schriftlich informiert.

Alle Risiken der Risikoklassen 2 bis 4 unterliegen einem operativen Risikomanagement. Für jede Risikoart sind Methoden zur Risikomessung festgelegt. Je nach Risikoart erfolgt entweder eine quantitative Messung des Risikos oder eine qualitative Risikoabschätzung auf der Basis von Risikoindikatoren.

Über die Risikoentwicklung wird der Vorstand regelmäßig durch definierte Standardberichte informiert. Eine ad-hoc-Berichterstattung erfolgt bei Ereignissen von wesentlicher Bedeutung.

In den Organisationsrichtlinien sind für jede Risikoart Regelungen zur Risikosteuerung und Risikokontrolle definiert. Ziel der Risikokontrolle ist es, die Wirksamkeit umgesetzter Steuerungsmaßnahmen zu überprüfen. Zwischen der Risikosteuerung und der Risikokontrolle besteht mindestens eine personelle Funktionstrennung.

Aufbauorganisatorische Verankerung des Risikomanagements

Der Vorstand trägt für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems die Gesamtverantwortung. Das für den Überwachungsbereich zuständige Vorstandsmitglied berichtet regelmäßig an den Gesamtvorstand über die Ertrags- und Risikolage.

Der Vorstand hat die Verantwortung für die Aktualität des Risikomanagementsystems an einen Risikomanager delegiert. Der Risikomanager ist für die Weiterentwicklung und Dokumentation des Risikomanagementsystems verantwortlich. Das Risikomanagementsystem ist in einem Risikohandbuch dokumentiert.

Die Fachabteilungen sind für das operative Risikomanagement verantwortlich. Für alle wesentlichen Risiken sind Zuständigkeiten für die Risikomessung, das Reporting, die Risikosteuerung und die Risikokontrolle einschließlich zu beachtender Fristen in den Organisationsrichtlinien definiert.

Risikokategorisierung

Grundlage für das Risikomanagement ist eine ursachenbezogene Systematisierung der Risiken in die folgenden Risikokategorien:

Risikokategorien				
Liquiditätsrisiken	Marktpreisrisiken	Adressenrisiken	Operationelle Risiken	Sonstige Risiken
	Zinsänderungsrisiko	Kreditausfallrisiko	Rechtsrisiko	Planungs- und Managementrisiko
	Aktienkursrisiko	Länderrisiko	Betriebsrisiko	Reputationsrisiko
	Währungsrisiko	Verwertungsrisiko	Personalrisiko	
	Optionsrisiko (Eigengeschäfte)	Beteiligungsrisiko	Ereignis-/ Umweltrisiko	
	Sachwert- und Sicherungsgutrisiko			

Unter jede Risikokategorie sind verschiedene Risikoarten subsumiert. Alle Risikoarten, die im Rahmen der Risikoinventur als wesentlich beurteilt werden, unterliegen einem operativen Risikomanagement.

Strukturierte Darstellung einzelner Risikoarten

Liquiditätsrisiken

Unter dem Liquiditätsrisiko wird das Risiko verstanden, dass die Sparkasse ihren Zahlungsverpflichtungen im Zeitpunkt der Fälligkeit nicht mehr nachkommen kann.

Zur Vermeidung von Liquiditätsrisiken erfolgt eine vorausschauende Liquiditätsplanung auf der Grundlage der vereinbarten und erwarteten Zahlungseingänge und Zahlungsverpflichtungen. Zur Sicherung ausreichender Liquidität halten wir neben einem ausreichenden Bestand an Tages- und Termingeldanlagen börsengängige festverzinsliche Wertpapiere, die im Rahmen des Pfandpoolverfahrens der Deutschen Bundesbank jederzeit beliehen werden können. Darüber hinaus steht die WestLB AG mit einer Liquiditätskreditlinie zur Verfügung.

Neben der Liquiditätsplanung erfolgt arbeitstäglich eine Disposition der Zahlungsein- und -ausgänge.

Die Zahlungsbereitschaft war im Berichtszeitraum jederzeit gegeben; sie kann im Hinblick auf die derzeitige Ausstattung mit liquiden Mitteln, die erwarteten Liquiditätszuflüsse sowie die Kredit- und Refinanzierungsmöglichkeiten auch weiterhin als gewährleistet angesehen werden.

Marktpreisrisiken

Marktpreisrisiken resultieren aus der Veränderung von Zinsen, Aktienkursen oder Wechselkursen. Sowohl Handelsgeschäfte, die die Sparkasse am Geld- und Kapitalmarkt abschließt, als auch Kundengeschäfte beinhalten Marktpreisrisiken. Marktpreisrisiken aus Handelsgeschäften unterliegen einer eigenständigen Risikosteuerung, die nachfolgend beschrieben wird. Darüber hinaus erfolgt eine integrierte Steuerung des Zinsänderungsrisikos unter Berücksichtigung von Handels- und Kundengeschäften, die weiter unten dargestellt wird.

Marktpreisrisiken aus Handelsgeschäften

Zu den Handelsgeschäften zählt die Sparkasse alle Eigenanlagen in Form von Tages- und Termingeldanlagen, Schuldverschreibungen und Wertpapieren sowie Devisengeschäften. Marktpreisrisiken der Handelsgeschäfte sind mögliche Verluste, die sich aus der Veränderung der Marktpreise der oben genannten Finanztitel ergeben.

In Rahmenbedingungen hat der Vorstand festgelegt, dass Handelsgeschäfte zur liquiditäts- und ertragsorientierten Anlage der Sparkassenmittel sowie zur Steuerung vorhandener Risiken abgeschlossen werden (Anlagebuch). In einem geringen Umfang bis maximal 10 Mio EUR sind darüber hinaus Handelsgeschäfte zulässig, die in Form von Festpreisgeschäften für das Kundengeschäft getätigt werden (Handelsbuch). Handels-

buchgeschäfte im Sinne des aktiven Eingehens von Positionen, um durch kurzfristigen Wiederverkauf von erwarteten Preis- bzw. Kursänderungen zu profitieren (Trading), tätigt die Sparkasse nicht. Devisengeschäfte werden mit anderen Kreditinstituten grundsätzlich nur als Deckungsgeschäfte für entsprechende Kundengeschäfte abgeschlossen.

Die Sparkasse hat einen Bilanzstrukturausschuss eingerichtet, der vierteljährlich auf der Grundlage der Rahmenbedingungen sowie einer Analyse der Marktentwicklungen konkrete Ziele und Maßnahmen für die Anlage der Eigengeschäfte festlegt. Dem Bilanzstrukturausschuss gehört der Gesamtvorstand an.

Zur Begrenzung der Marktpreisrisiken ist eine Verlustobergrenze für das Handelsgeschäft festgelegt. Aus der Verlustobergrenze werden Limite für einzelne Teilportfolios abgeleitet.

Handelsgeschäfte werden täglich zu Marktpreisen bewertet (Mark-to-Market). Die Ermittlung der Marktpreisrisiken erfolgt anhand von Overnight- und Value-at-Risk-Szenarien, letztere mit einer fest vorgegebenen Haltedauer von zehn Tagen. Die für die Berechnungen notwendigen Risikoparameter werden größtenteils von der WestLB AG zur Verfügung gestellt. Der Ermittlung liegt eine Vergangenheitsbetrachtung zugrunde, die es erlaubt, den Risikokurs anzugeben, der mit einer 95 %-igen Wahrscheinlichkeit innerhalb der Haltedauer nicht unterschritten wird.

Monatlich wird ein Worst-Case-Szenario auf der Grundlage angenommener extremer Zins- und Kursentwicklungen simuliert. Selbst im „Worst-Case“ dürfen die festgelegten Verlustobergrenzen nicht überschritten werden.

Die angewandten Risikoparameter werden vierteljährlich einem Backtesting unterzogen, um deren Validität einschätzen zu können.

Die Überwachung der Marktpreisrisiken wird durch die Abteilung Controlling unter strenger Beachtung der Funktionstrennung zur Handelsabteilung wahrgenommen. Es wird täglich geprüft, ob sich die Marktpreisrisiken innerhalb der vorgegebenen Limite bewegen.

Der Vorstand wird täglich über die Veränderungen der Risikokennzahlen sowie der schwebenden Gewinne und Verluste unterrichtet. Der Überwachungsvorstand unterrichtet den Vorstand monatlich über die Risiko- und Ertragslage der Handelsgeschäfte der Sparkasse.

Die Marktpreisrisiken aus den Handelsgeschäften bewegten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr innerhalb der von uns vorgegebenen und auf die Risikotragfähigkeit der Sparkasse abgestimmten Grenzen.

Zinsänderungsrisiken

Das Zinsänderungsrisiko versteht die Sparkasse zum einen als Risiko von Wertveränderungen aller verzinslichen Vermögens- und Schuldposten (Zinsbuch) infolge von Marktzinsänderungen. Auf Grund von unterschiedlichen Beständen an festverzinslichen Aktiva und Passiva sowie unterschiedlichen Zinsanpassungselastizitäten bei variabel verzinslichen Positionen besteht zum anderen die Gefahr einer Verringerung des Zinsüberschusses (Zinsüberschussrisiko).

Zur Ermittlung der Auswirkungen von Marktzinsänderungen auf den Vermögenswert des Zinsbuches nutzt die Sparkasse das Modell der wertorientierten Zinsrisikosteuerung (Barwertkonzept). Grundlage der vierteljährlichen Wertermittlung des Zinsgeschäfts sind die innerhalb der jeweiligen Zinsbindung liegenden Zahlungen (Cash-Flows). Diese Zahlungen werden mit der der jeweiligen Laufzeit entsprechenden aktuellen Rendite abgezinst. Die Zinsbindungen variabel verzinslicher Geschäfte leitet die Sparkasse nach dem vom DSGV entwickelten Verfahren der „gleitenden Durchschnitte“ aus dem tatsächlichen Zinsanpassungsverhalten dieser Geschäfte ab.

Für den aus dem Gesamt-Cash-Flow der Sparkasse errechneten Barwert wird anschließend das Verlustrisiko (Value-at-Risk) ermittelt und der zu erwartenden Performance gegenübergestellt. Die Berechnungen des Value-at-Risk und der erwarteten Performance beruhen auf der historischen Simulation der Marktzinsveränderungen. Die maximale negative Wertentwicklung innerhalb der nächsten 63 Tage (Haltedauer) wird auf Basis einer Wahrscheinlichkeit von 99 % (Konfidenzniveau) berechnet.

Zur Beurteilung des Zinsänderungsrisikos orientiert sich die Sparkasse an einer als effizient eingeschätzten Benchmark. Der Bilanzstrukturausschuss legt unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit der Sparkasse fest, welche Rendite-/Risikoposition angestrebt werden soll. Abweichungen von der angestrebten Rendite-/Risikoposition signalisieren frühzeitig einen Steuerungsbedarf. Zur Steuerung des Zinsänderungsrisikos werden neben bilanzwirksamen Instrumenten auch derivative Instrumente wie z.B. Zins-Swaps eingesetzt.

Neben der wertorientierten Betrachtung wird als notwendige Nebenbedingung vierteljährlich eine GuV-orientierte Ermittlung des Zinsüberschussrisikos durchgeführt. Das Zinsüberschussrisiko wird unter Berücksichtigung unterschiedlicher Anpassungselastizitäten der Aktiv- und Passivposten durch Simulation unterschiedlicher Zinsszenarien berechnet (dynamische Elastizitätsbilanz).

Über die Entwicklung der Zinsänderungsrisiken wird der Vorstand vierteljährlich im Rahmen der Sitzungen des Bilanzstrukturausschusses unterrichtet.

Der im Rahmen der wertorientierten Ermittlung des Zinsänderungsrisikos berechnete Value-at-Risk steht in einem angemessenen Verhältnis zu den vorhandenen Risikoträgern. Das Zinsüberschussrisiko ist vor dem Hintergrund der Ertragslage der Sparkasse vertretbar.

Adressenrisiken

Zu den Adressenrisiken zählen das Kreditausfallrisiko, das Länderrisiko, das Verwertungsrisiko und das Beteiligungsrisiko. Als Kreditausfallrisiko wird die Gefahr bezeichnet, dass auf Grund von Bonitätsveränderungen oder des Ausfalls eines Vertragspartners Verluste entstehen, die eine Risikovorsorge in Form von Wertberichtigungen oder Abschreibungen erfordern. Besondere Risiken bei grenzüberschreitenden Kreditvergaben werden als Länderrisiko bezeichnet. Das Verwertungsrisiko ist die Gefahr, dass bei der Verwertung von Kreditsicherheiten nicht der Wert realisiert werden kann, mit dem die Kreditsicherheit bewertet worden ist. Das Beteiligungsrisiko beschreibt die Gefahr von Verlusten durch Wertminderungen oder des Ausfalls von Beteiligungen.

Nach den Ergebnissen der Risikoinventur haben das Kreditausfallrisiko und das Verwertungsrisiko für die Sparkasse eine wesentliche Bedeutung. Auf Grund des Regionalprinzips im Kreditgeschäft und der Konzentration der Eigengeschäfte auf Emittenten mit Sitz in EU-Staaten hat das Länderrisiko keine wesentliche Bedeutung.

Beteiligungsrisiken haben keine wesentliche Bedeutung für die Sparkasse. Das Beteiligungsportfolio ist geprägt durch Verbundbeteiligungen im Rahmen der Sparkassen-Finanzgruppe zur Stärkung des Vertriebes. Die Sparkasse ist am Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband (WLSGV) beteiligt. Der WLSGV ist u.a. Träger von Beteiligungen an der Provinzial NordWest Versicherungsgruppe, der WestLB AG und der Landesbausparkasse LBS West.

Der Vorstand der Sparkasse hat eine Risikostrategie für das Kreditgeschäft festgelegt, die jährlich überprüft wird. Die Risikostrategie wird dem Verwaltungsrat und dem Kreditausschuss vorgelegt. In der Risikostrategie sind Leitlinien für das operative Kreditgeschäft definiert.

Zur Begrenzung der Adressenausfallrisiken aus Kundenkreditgeschäften und aus Handelsgeschäften hat der Vorstand auf die Risikotragfähigkeit der Sparkasse abgestimmte Limite festgelegt. Darüber hinaus werden bei Handelsgeschäften risikoorientiert Volumenslimite für einzelne Adressen festgelegt.

Grundlage jeder Kreditentscheidung ist eine detaillierte Bonitätsbeurteilung der Kreditnehmer. Dabei setzt die Sparkasse vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) entwickelte Risikoklassifizierungsverfahren (Rating/Scoring) ein. Mit Hilfe der Risikoklassifizierungsverfahren wird die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers geschätzt. Hierzu werden quantitative und qualitative Faktoren sowie potenzielle Negativmerkmale mittels statistischer Verfahren zu einem Rating bzw. Scoring verdichtet.

Im gewerblichen Kreditgeschäft wird das vom DSGV entwickelte Standard-Rating, ein gesondertes Immobiliengeschäftsrating zur Bonitätsbeurteilung von Investoren, Bauträgern und Wohnungsbaugesellschaften, und ein Verhaltensrating für Kunden mit geringem Obligo eingesetzt. Die Bonitätsbeurteilung von Anträgen der Privatkunden zum Abschluss von Baufinanzierungen, Konsumenten- und Kontokorrentkrediten erfolgt über das vom DSGV entwickelte Antragsscoring, dem sich ein Verhaltensscoring anschließt.

Die Rating- bzw. Scoringergebnisse sind bei Kreditentscheidungen nach festgelegten Regeln zu berücksichtigen.

Bei den Eigengeschäften zieht die Sparkasse zur Beurteilung des Ausfallrisikos Ratingurteile externer Ratingagenturen heran. In den Rahmenbedingungen für Eigengeschäfte hat der Vorstand konkrete Bonitätsanforderungen definiert. Sofern ein Rating von Standard & Poor's oder Moody's vorliegt, müssen Geschäftspartner bei Geschäftsabschluss „investment grade" (mindestens BBB bzw. Baa) geratet sein. Eine Beimischung von Anlagen mit „non investment grade" ist in geringem Umfang zulässig.

Neben einer fundierten Bonitätsbeurteilung erfolgt im Kreditgeschäft eine dem Risiko angemessene Absicherung. In den Organisationsrichtlinien sind Regelungen zur Bewertung und Überwachung von Sicherheiten definiert.

Im risikorelevanten Kreditgeschäft ist ein zweites Kreditvotum durch die vom Markt unabhängige Abteilung Marktfolge notwendig.

Die Sparkasse hat Prozesse zur frühzeitigen Identifizierung von Kreditnehmern implementiert, bei deren Engagements sich erhöhte Risiken abzeichnen. Für gewerbliche Kreditengagements wurde 2006 das EDV-gestützte Frühwarnsystem der Sparkassen-Informatik eingeführt. Im Rahmen dieser Anwendung werden alle gewerblichen Kreditengagements, die einen festgelegten Schwellenbetrag überschreiten, monatlich im Hinblick auf quantitative und qualitative Risikoindikatoren analysiert. Auffällige Engagements werden in eine Beobachtungsliste (Watch-List) eingestellt.

Soweit einzelne Kreditengagements festgelegte Kriterien aufweisen, die auf erhöhte Risiken hindeuten, werden diese Kreditengagements einer besonderen Beobachtung unterzogen (Intensivbetreuung). Kritische Kreditengagements werden grundsätzlich von auf die Sanierung bzw. Abwicklung spezialisierten Mitarbeitern auf der Grundlage eines Sanierungs- bzw. Abwicklungskonzeptes betreut (Problemkredite).

Für latente Ausfallrisiken ist frühzeitig eine angemessene Risikovorsorge in Form von Einzelwertberichtigungen oder Rückstellungen zu bilden. In den Organisationsrichtlinien sind Kriterien festgelegt, auf deren Grundlage die für die Kreditweiterbearbeitung zuständigen Stellen zweifelhafte Kreditengagements zu identifizieren und die Höhe der erforderlichen Risikovorsorge unter Berücksichtigung der voraussichtlichen Realisationswerte der gestellten Sicherheiten zu ermitteln haben. Der Forderungsbestand wird laufend überwacht und die erforderliche Risikovorsorge zeitnah fortgeschrieben.

Die Sparkasse nutzt ihre Ertragskraft zur Bildung von Vorsorgereserven. Es stehen in ausreichendem Umfang Vorsorgereserven zur Verfügung, die auch in einem gravierenden Risikofall die Risikotragfähigkeit der Sparkasse sicherstellen.

Im Rahmen von Risikoberichten wird der Vorstand vierteljährlich über die Entwicklung der Strukturmerkmale des Kreditportfolios, über den voraussichtlichen Vorsorgebedarf sowie über die Entwicklung von Großkrediten und sonstigen bemerkenswerten Engagements informiert. Auf der Grundlage der Risikoberichte erfolgt eine vierteljährliche Information des Kreditausschusses und des Verwaltungsrates zur Entwicklung der Risiken im Kreditgeschäft.

Das Kreditportfolio ist breit diversifiziert. Die regionale Ausrichtung des Kreditgeschäftes wird ergänzt durch eine überregionale Ausrichtung der Eigengeschäfte. Die in 2006 erforderliche Risikovorsorge im Kreditgeschäft liegt in einem von uns erwarteten Rahmen. Die festgelegten Globallimite für Ausfallrisiken aus Kundenkreditgeschäften und Handelsgeschäften wurden eingehalten.

Operationelle Risiken

Unter operationellen Risiken wird die Gefahr von Verlusten verstanden, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von Menschen, von internen Verfahren oder der betrieblichen Infrastruktur sowie durch externe Ereignisse eintreten.

Zur Begrenzung von operationellen Risiken bestehen bei der Sparkasse zahlreiche Regelungen wie z.B.

- Anweisungen zur Standardisierung von Abläufen
- Verwendung von Standardverträgen
- Qualifizierungskonzepte
- Notfallkonzepte und Sicherheitshandbücher
- Versicherungen gegen externe Ereignisse
- regelmäßige Prüfungen der Innenrevision

Personelle Risiken sollen durch die Standardisierung und Dokumentation von Prozessen in Form von Arbeitsanweisungen sowie durch prozessimmanente Kontrollen verringert werden. Weiterhin erfolgt im Rahmen eines periodischen Beurteilungssystems die Überprüfung der Kompetenzen der Mitarbeiter. Die fachliche Kompetenz der Mitarbeiter wird durch strukturierte Aus- und Fortbildungsmaßnahmen gestärkt.

Zur Begrenzung rechtlicher Risiken sind geprüfte Vertragsmuster zu verwenden.

Im Bereich der IT-Risiken liegen die Schwerpunkte in Maßnahmen zur Weiterentwicklung unseres IT-Notfallkonzepts und der Sicherheit der DV-Systeme.

Drohende Elementarschäden sind soweit möglich versichert. Für Notfall- und Katastrophensituationen sind zu treffende Maßnahmen definiert und in einem Sicherheitshandbuch dokumentiert.

Bekannt gewordene Schadensfälle und die Versuche geschäftsschädigender Handlungen werden gesammelt und ausgewertet. Der Vorstand wird jährlich über Art und Umfang eingetretener operationeller Risiken informiert. Darüber hinaus sind Regelungen für eine ad-hoc-Berichterstattung bei außergewöhnlichen Risikoereignissen definiert.

Verluste, die unmittelbar auf operationelle Risiken zurückgeführt werden können, haben für die Sparkasse keine wesentliche Bedeutung. Darüber hinaus können operationelle Risiken aber mittelbar ursächlich für andere Risiken wie z.B. Kreditausfallrisiken sein.

Gesamtbeurteilung der Risikolage

Der Risikomanager erstellt jährlich einen Risikogesamtbericht, der dem Vorstand vorgelegt wird. Der Risikogesamtbericht umfasst eine zusammenfassende Darstellung und Würdigung aller wesentlichen Einzelrisiken und eine Gesamtbeurteilung der Risikolage der Sparkasse. Der Risikogesamtbericht wird dem Vorstand und dem Verwaltungsrat vorgestellt und erläutert.

Zur Gesamtbeurteilung der Risikolage führt die Sparkasse eine GuV-orientierte Risikotragfähigkeitsrechnung durch. Darin werden die vorhandenen, vom Vorstand definierten Risikoträger und die ermittelten Risiken gegenübergestellt.

Als wesentliche Risikoträger werden Teile des laufenden Betriebsergebnisses und Teile der Vorsorgereserven in der Risikotragfähigkeitsrechnung angesetzt. Das bilanzielle Eigenkapital bleibt unberücksichtigt.

Die Risiken werden für einen gravierenden Risikofall unter der Annahme eines Sicherheitsniveaus von 99 % und des gleichzeitigen Auftretens aller Risiken geschätzt. Einbezogen in die Risikotragfähigkeitsrechnung werden das Zinsüberschussrisiko, die Abschreibungsrisiken aus dem Kundenkreditgeschäft und dem Wertpapiergeschäft sowie die operationellen Risiken. Für die operationellen Risiken wird ein Pauschalbetrag in Höhe von 1% des Verwaltungsaufwandes als Schätzwert angesetzt.

Die Risikotragfähigkeitsrechnung zum 31.12.2006 zeigt, dass die Risikotragfähigkeit uneingeschränkt gegeben ist. Selbst im gravierenden Risikofall sind die definierten Risikoträger ausreichend, um sämtliche Risiken abzudecken.

G. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Vorgänge von besonderer Bedeutung sind nach Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

H. Prognosebericht

Geschäftsentwicklung

Auf die deutliche konjunkturelle Erholung insbesondere im letzten Quartal des Jahres 2006 folgte aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung zunächst eine abnehmende Konsumneigung zu Beginn des Jahres 2007. Dennoch verbleibt der ifo-Geschäftsklimaindex auf hohem Niveau. Die Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute gehen daher auch für 2007 von einem Wachstum von 2,8 % aus.

Die weiter guten Geschäftsaussichten werden auch in 2007 eine rege Kreditnachfrage der Unternehmen und Selbständigen bewirken. Im Zuge der allgemein besser eingeschätzten wirtschaftlichen Entwicklung ist ein steigendes Verbrauchervertrauen zu erwarten, welches auch wieder zu einer vermehrten Nachfrage nach Baufinanzierungen führen wird. Die Sparkasse Vest Recklinghausen als Marktführer in der Region rechnet daher nach Tilgungen mit einem Wachstum der Kreditbestände um 60 Mio € im Jahr 2007. Die Entwicklung im Kreditgeschäft der ersten drei Monate des Jahres 2007 (Wachstum im Kreditgeschäft insgesamt 28,4 Mio €) bestätigt unsere Einschätzung.

Auf der Basis einer weiterhin streng risiko- und ertragsorientierten Kreditpolitik erwarten wir für das Jahr 2008 ebenfalls ein moderates Wachstum im Kreditgeschäft.

Das gewachsene Verbrauchervertrauen wird die im Zuge der Mehrwertsteueranhebung entstandene anfängliche Zurückhaltung bei der Konsumneigung im Laufe des Jahres überlagern und damit zu einer nach wie vor mäßigen Sparquote führen. Daher rechnen wir in unseren Prognosen auch vor dem Hintergrund des Wettbewerbs im Einlagengeschäft nur mit einem leichten Zuwachs in den Jahren 2007 und 2008. Gemeinsame Produktwerbung der Sparkassen in Westfalen-Lippe soll auch in 2007 die Kundenbindung stärken und Mittelabflüsse verhindern. Wegen der Kundennähe der Sparkasse Vest Recklinghausen, der Intensivierung und Individualisierung der Beratungstätigkeit sowie der marktorientierten Preisgestaltung erwarten wir in 2007 ein leichtes Einlagenwachstum von 40 Mio €.

Die vorgenannten Prognosen zur Entwicklung im Kredit- und Einlagengeschäft werden nach unserer Planung insgesamt nur zu einer geringen Erhöhung der Bilanzsumme in den Jahren 2007 und 2008 führen. Für das Jahresende 2008 gehen wir von einer Bilanzsumme von ungefähr 5.700 Mio € aus.

Im Dienstleistungsgeschäft erwarten wir vor dem Hintergrund einer zunehmenden Nachfrage nach Altersversorgungsprodukten eine Steigerung der Abschlüsse von Versicherungen um 10 % bis zum Jahr 2008. Die Wertpapierumsätze werden aufgrund des anhaltenden Trends zur Anlage in professionell gemanagten Investmentfonds weiter steigen. Die Erweiterung der Vertriebsstrukturen im Bauspargeschäft wird dort weiterhin für eine Belebung und Ausweitung des Absatzes nach Bausparprodukten führen. Hier erwarten wir in den Jahren 2007 und 2008 weitere Steigerungen, die aufgrund der Auslagerung in unser Tochterunternehmen S-Finanzdienste GmbH dort zu einer Steigerung der Erträge führen werden.

Finanzlage

Aus heutiger Sicht wird auch in den Jahren 2007 und 2008 die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen gegeben sein.

Ertragslage

Der Zinsüberschuss als unsere wichtigste Einnahmequelle wird auf Basis der Daten des Sparkassen-Betriebsvergleiches im Jahr 2007 weiter auf voraussichtlich 2,21 % der durchschnittlichen Bilanzsumme sinken. Im Jahr 2008 erwarten wir relativ einen weiteren Rückgang. Absolut wird der Zinsüberschuss ca. 124 Mio € betragen. Dieser Prognose liegt die Annahme eines in den beiden Jahren geringfügig gestiegenen Zinsniveaus zugrunde.

Ein stärkerer Zinsanstieg würde unsere Ertragslage zunächst negativ beeinflussen. Nach unseren Analysen hätte eine von einigen Experten erwartete Erhöhung des allgemeinen Zinsniveaus um 50 Basispunkte einen Rückgang der Zinsspanne von 0,05 bzw. 0,03 Prozentpunkten auf 2,16 % (2007) bzw. 2,11 % (2008) zur Folge. Ein sinkendes Zinsniveau würde das Zinsergebnis zunächst entsprechend positiv beeinflussen. Wir halten jedoch einen Rückgang des Zinsniveaus eher für unwahrscheinlich.

Der wettbewerbsbedingte Druck auf die Zinsspanne wird voraussichtlich auch in den kommenden Jahren anhalten. In Abhängigkeit von der Entwicklung des Zinsniveaus wird dieser strukturelle Margendruck mehr oder weniger stark ausfallen.

Im Provisionsüberschuss erwarten wir für das Jahr 2007 einen Anstieg um 0,9 Mio € auf 29,5 Mio €. In den Folgejahren sollte der Provisionsüberschuss weitere Steigerungen aufweisen. Dabei gehen wir sowohl von Zuwächsen im Wertpapiergeschäft als auch im Vermittlungsgeschäft aus.

Die Verwaltungsaufwendungen der nächsten beiden Jahre werden nach unseren Planungen sinken. Dabei gehen wir insbesondere von einer weiteren Verringerung des Personalbestands aus. Neben den bereits heute bekannten Werten (u. a. Altersteilzeit, Renteneintritt) haben wir auch die durchschnittliche Fluktuation der letzten fünf Jahre in unsere Planzahlen einbezogen.

Auf der Basis der dargestellten Entwicklungen und der Annahme eines weitgehend stabilen Zinsniveaus planen wir für das Jahr 2007 eine Cost-Income-Ratio von 65,1 %. Für das Jahr 2008 streben wir wiederum eine weitere Annäherung an den DSGV-Zielwert in Höhe von 60 % an.

Das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft würde durch die von uns erwartete geringe Erhöhung des Zinsniveaus in den Jahren 2007 und 2008 nur unwesentlich beeinflusst. Eine stärkere Erhöhung des Zinsniveaus, wie sie bereits im Jahr 2006 zu beobachten war, hätte auf die Kurswerte unserer festverzinslichen Wertpapiere einen negativen Einfluss.

Aus unseren Wertpapierspezialfonds sind im Hinblick auf vorhandene Kurswertreserven auch bei einer negativen Entwicklung des Aktienmarktes in den beiden Folgejahren keine gravierenden Einflüsse auf das Bewertungsergebnis zu erwarten.

Das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft ist nur mit großen Unsicherheiten zu prognostizieren. Durch unser Kreditrisikomanagement werden die erkannten Risiken vermindert und neue Risiken unter Berücksichtigung unserer streng risiko- und ertragsorientierten Kreditpolitik maßvoll eingegangen. Auch in den kommenden Jahren rechnen wir mit keiner übermäßigen Belastung des Bewertungs- und Risikovorsorgeergebnisses durch das Kreditgeschäft.

Insgesamt erwarten wir für die Jahre 2007 und 2008 bei einem moderaten Geschäftswachstum eine weiterhin stabile Entwicklung der Ertragslage.

Bericht des Verwaltungsrates

Im Jahr 2006 hat der Sparkassenvorstand den Verwaltungsrat in 6 Sitzungen über die wirtschaftliche Lage der Sparkasse und die Geschäftsführung unterrichtet.

Die Verbandsversammlung des Zweckverbandes der Sparkasse Vest Recklinghausen hat in der Sitzung am 18. August 2006 dem Verwaltungsrat, dem Kreditausschuss und dem Vorstand der Sparkasse Vest Recklinghausen für das Geschäftsjahr 2005 Entlastung erteilt.

Die Prüfungsstelle des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbandes, Münster, hat den Jahresabschluss und den Lagebericht geprüft und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Den vom Vorstand vorgelegten Lagebericht hat der Verwaltungsrat gebilligt und den Jahresabschluss 2006 festgestellt.

Der Verbandsversammlung wird vorgeschlagen, den Bilanzgewinn in Höhe von 3.828.445,34 € gemäß § 28 SpkG NW den Rücklagen zuzuführen.

Recklinghausen, 5. Juni 2007

Der Vorsitzende des Verwaltungsrates

Lothar Hegemann

Jahresabschluss

der Sparkasse Vest Recklinghausen
zum 31. Dezember 2006

Land: Nordrhein-Westfalen
Regierungsbezirk: Münster

Aktivseite — Jahresbilanz zum 31. Dezember 2006

		EUR	EUR	EUR	31.12.2005 TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			34.298.123,91		33.888
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank			69.015.128,22		56.532
				103.313.252,13	90.420
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			-,--		-
b) Wechsel			6.439.435,46		7.831
				6.439.435,46	7.831
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			76.726.084,29		2.310
b) andere Forderungen			18.622.675,11		114.260
				95.348.759,40	116.570
4. Forderungen an Kunden				3.425.441.561,97	3.406.398
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.866.099.600,39 EUR				(1.216.303)
Kommunalkredite	301.614.624,09 EUR				(319.378)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		-,--			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,-- EUR				(-)
ab) von anderen Emittenten		-,--			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,-- EUR				(-)
			-,--		-
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		73.852.003,43			44.146
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	73.852.003,43 EUR				(41.585)
bb) von anderen Emittenten		739.644.850,84			725.168
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	655.850.213,06 EUR		813.496.854,27		769.314
					(646.678)
c) eigene Schuldverschreibungen			4.284.894,24		10.361
Nennbetrag	4.177.197,33 EUR				(10.100)
				817.781.748,51	779.675
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				641.493.665,18	664.491
7. Beteiligungen				66.148.028,98	75.612
darunter:					
an Kreditinstituten	184.336,31 EUR				(184)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-,-- EUR				(-)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				51.129,19	51
darunter:					
an Kreditinstituten	-,-- EUR				(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-,-- EUR				(-)
9. Treuhandvermögen				22.669.189,52	23.113
darunter:					
Treuhandkredite	22.669.189,52 EUR				(23.113)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				-,--	-
11. Immaterielle Anlagewerte				439.871,00	327
12. Sachanlagen				62.885.122,03	63.286
13. Sonstige Vermögensgegenstände				31.060.865,51	16.999
14. Rechnungsabgrenzungsposten				3.774.909,17	3.642
Summe der Aktiva				**5.276.847.538,05**	**5.248.415**

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2006 — Passivseite

		EUR	EUR	EUR	31.12.2005 TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			27.443.816,17		27.809
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.169.330.054,86		1.128.194
				1.196.773.871,03	1.156.003
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		2.011.654.935,62			1.948.760
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		40.267.977,82			42.849
			2.051.922.913,44		1.991.609
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.030.610.086,12			1.061.800
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		457.604.273,13			457.575
			1.488.214.359,25		1.519.375
				3.540.137.272,69	3.510.984
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			81.901.383,92		129.636
b) andere verbriefte Verbindlichkeiten			-,--		-
darunter:				81.901.383,92	129.636
Geldmarktpapiere	-,-- EUR				(-)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	-,-- EUR				(-)
4. Treuhandverbindlichkeiten				22.669.189,52	23.113
darunter: Treuhandkredite	22.669.189,52 EUR				(23.113)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				3.785.048,92	3.908
6. Rechnungsabgrenzungsposten				5.909.360,17	6.736
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			29.035.247,00		28.301
b) Steuerrückstellungen			-,--		8.029
c) andere Rückstellungen			26.211.707,61		24.318
				55.246.954,61	60.648
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				-,--	652
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				29.353.208,11	24.245
10. Genußrechtskapital				25.615.250,00	25.865
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	5.447.650,00 EUR				(5.424)
11. Eigenkapital					
a) gezeichnetes Kapital			-,--		-
b) Kapitalrücklage			-,--		-
c) Gewinnrücklagen					
ca) Sicherheitsrücklage		303.564.734,07			295.480
cb) andere Rücklagen		8.062.819,67			7.401
			311.627.553,74		302.881
d) Bilanzgewinn			3.828.445,34		3.744
				315.455.999,08	306.625
Summe der Passiva				**5.276.847.538,05**	**5.248.415**
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			-,--		-
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			86.698.290,63		74.144
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			-,--		-
				86.698.290,63	74.144
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			-,--		-
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			-,--		-
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			430.558.613,38		121.851
				430.558.613,38	121.851

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

				2005
	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	201.992.160,06			208.515
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	32.816.054,04			34.350
		234.808.214,10		242.865
2. Zinsaufwendungen		133.104.133,15		138.699
			101.704.080,95	104.166
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		28.529.994,93		24.752
b) Beteiligungen		934.170,59		776
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		408.000,00		778
			29.872.165,52	26.306
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			-,--	-
5. Provisionserträge		30.655.228,98		31.122
6. Provisionsaufwendungen		1.809.679,08		1.674
			28.845.549,90	29.448
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			239.739,02	231
8. Sonstige betriebliche Erträge			8.185.310,57	9.733
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			652.194,68	-
			169.499.040,64	169.884
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	50.755.312,26			54.025
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	15.992.412,04			18.626
darunter: für Altersversorgung	(6.280.396,98)			(8.404)
		66.747.724,30		72.651
b) andere Verwaltungsaufwendungen		32.054.262,40		32.271
			98.801.986,70	104.922
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			7.875.625,32	7.402
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			7.449.999,37	6.718
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		39.833.695,67		29.142
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		-,--		-
			39.833.695,67	29.142
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		-,--		-
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		-,--		-
			-,--	-
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			5.112,66	6
18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			-,--	652
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			15.532.620,92	21.042
20. Außerordentliche Erträge		-,--		-
21. Außerordentliche Aufwendungen		-,--		-
22. Außerordentliches Ergebnis			-,--	-
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		6.321.659,21		11.905
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		380.316,37		386
			6.701.975,58	12.291
25. Jahresüberschuss			8.830.645,34	8.751
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr			-,--	-
			8.830.645,34	8.751
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
a) aus der Sicherheitsrücklage		-,--		-
b) aus anderen Rücklagen		-,--		-
			-,--	-
			8.830.645,34	8.751
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen				
a) in die Sicherheitsrücklage		4.340.000,00		4.351
b) in andere Rücklagen		662.200,00		656
			5.002.200,00	5.007
29. Bilanzgewinn			3.828.445,34	3.744

Anhang zum Jahresabschluss per 31. Dezember 2006 der Sparkasse Vest Recklinghausen

A. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die Bewertung der Vermögensgegenstände, der Verbindlichkeiten und der schwebenden Geschäfte erfolgt gemäß den §§ 252 ff. und §§ 340 ff. HGB.

Forderungen

Forderungen an Kunden und Kreditinstitute haben wir zum Nennwert bilanziert. Bei der Auszahlung von Festzinsdarlehen einbehaltene Disagien werden auf die Zinsbindungsdauer verteilt. Für variabel verzinsliche Ausleihungen werden die Disagien nach der Zinsstaffelmethode auf die Gesamtlaufzeit verteilt.

Wechsel werden abgezinst mit den effektiven Hereinnahmesätzen ausgewiesen.

Erkennbaren Risiken aus Forderungen wurde durch deren Bewertung nach den Grundsätzen kaufmännischer Vorsicht ausreichend Rechnung getragen.

Soweit die Gründe für eine Wertberichtigung nicht mehr bestehen, werden Zuschreibungen vorgenommen.

Die unter den Forderungen an Kunden ausgewiesene Position „darunter durch Grundpfandrechte gesichert“ hat sich auch auf Grund verbesserter dv-gestützter Erhebungen zum Haftungsumfang von Sicherheiten deutlich erhöht.

Wertpapiere

Die Wertpapiere werden zu den Anschaffungskosten bewertet, soweit die Kurswerte am Bilanzstichtag nicht niedriger sind (strenges Niederstwertprinzip).

Soweit auf Grund der Kursentwicklung die Gründe für die in den vergangenen Geschäftsjahren vorgenommenen Abschreibungen nicht mehr bestehen, werden Zuschreibungen auf den höheren Kurswert, höchstens bis zu den Anschaffungskosten vorgenommen.

Einzelne Wertpapiere bilden mit einem zugeordneten Zinssicherungsgeschäft (Zins-Swap) eine Bewertungseinheit (Micro-Hedge).

Anteilsbesitz
Anteile an verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert; bei voraussichtlich dauernder Wertminderung werden Abschreibungen auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen. Soweit die Gründe für einen niedrigeren Wertansatz nicht mehr bestehen, werden Zuschreibungen bis zum Zeitwert, höchstens bis zu den Anschaffungskosten vorgenommen.

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen
Die immateriellen Anlagewerte und die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer, bilanziert.

Dabei orientieren wir uns grundsätzlich an der von der Finanzverwaltung vorgegebenen Nutzungsdauer; für Mobilien an den sog. Abschreibungstabellen, für Immobilien an § 7 EStG. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

Die Sparkasse hat die entgeltlich erworbene Software nach den Vorgaben des IDW-Rechnungslegungsstandards „Bilanzierung von Software beim Anwender“ (IDW RS HFA 11) unter dem Bilanzposten „Immaterielle Anlagewerte“ ausgewiesen.

Die planmäßigen Abschreibungen werden für Gebäude grundsätzlich linear vorgenommen. Soweit steuerrechtlich höhere degressive Abschreibungssätze zugelassen sind, werden diese angewandt.

Für Bauten auf fremdem Grund und Boden sowie Einbauten in gemieteten Gebäuden wird die Vertragsdauer zugrundegelegt, wenn sie kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Betriebsvorrichtungen werden – soweit steuerrechtlich zulässig – degressiv abgeschrieben. Im Jahr der Anschaffung wird die zeitanteilige Jahresabschreibung verrechnet. Es wird von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, von der degressiven auf die lineare Abschreibungsmethode überzugehen, wenn dies zu höheren Abschreibungen führt.

Soweit der nach vorstehenden Grundsätzen ermittelte Wert von Vermögensgegenständen über dem Wert liegt, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen ist, wird dem durch außerplanmäßige Abschreibungen Rechnung getragen.

Soweit die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen nicht mehr bestehen, werden Zuschreibungen nach § 280 Abs. 1 HGB vorgenommen.

Verbindlichkeiten
Die Verbindlichkeiten werden zu ihrem Rückzahlungsbetrag bewertet. Aufgewendete Disagien werden in den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten, erhaltene Agioerträge in den passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und über die Laufzeit planmäßig abgeschrieben bzw. vereinnahmt.

Rückstellungen
Die Rückstellungen werden in Höhe des Betrages gebildet, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist; sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen entsprechend dem Teilwertverfahren mit einem Rechnungszins von 4 % ermittelt.

Infolge der Entwicklung des langfristigen Kapitalmarktzinses hat die Sparkasse im Jahr 2005 den Rechnungszinsfuß auf 4 % gesenkt. Der sich aufgrund der Verminderung des Rechnungszinsfußes errechnete Erhöhungsbetrag von TEUR 5.232 wurde in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Jahre 2005 und 2006 zu je einem Viertel berücksichtigt. Der verbleibende Erhöhungsbetrag wird auf die Geschäftsjahre 2007 und 2008 verteilt.

Sonderposten mit Rücklageanteil
Der Sonderposten mit Rücklageanteil wurde nach den Vorschriften des § 6 b EStG aufgelöst.

Derivative Finanzinstrumente
Derivative Finanzinstrumente (Swaps, Termingeschäfte, Optionsgeschäfte) sind als schwebende Geschäfte in der Bilanz nicht auszuweisen. Sie werden bei Abschluss entsprechend ihrer Zweckbestimmung dem Handels- oder Anlagebuch zugeordnet.

Die zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken, Währungsrisiken oder sonstigen Marktpreisrisiken abgeschlossenen derivativen Geschäfte werden in die Gesamtbetrachtung der jeweiligen Risikoart einbezogen

und sind somit nicht gesondert zu bewerten. Die sonstigen derivativen Geschäfte werden mit den Marktkursen bewertet. Bewertungsverluste werden zurückgestellt, Bewertungsgewinne werden nicht vereinnahmt.

Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung erfolgt nach § 340 h HGB. Der Gesamtbetrag der auf fremde Währung lautenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten beträgt TEURO 1.911 bzw. TEURO 1.420.

B. Angaben und Erläuterungen zur Bilanz

Forderungen an die bzw. Verbindlichkeiten gegenüber der eigene(n) Girozentrale

Forderungen an die bzw. Verbindlichkeiten gegenüber der WestLB AG, Düsseldorf, Münster, sind in den nachfolgenden Bilanzposten enthalten:

	31.12.2006 TEURO	31.12.2005 TEURO
Forderungen an Kreditinstitute	76.123	6.642
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.789	27.763

Wertpapiere

Aufteilung der in den nachstehenden Bilanzposten enthaltenen Wertpapiere nach börsennotierten und nicht börsennotierten Wertpapieren:

	Insgesamt TEURO	börsennotiert TEURO	Nicht börsennotiert TEURO
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	817.782	813.497	4.285
Aktien und andere nicht fest-verzinsliche Wertpapiere	641.494	2.566	638.928

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2006 (in TEURO)

	Anschaf-fungs-kosten*	Zugänge	Abgänge	Umbu-chungen	Abschrei-bungen in 2006	Abschrei-bungen kumuliert	Buchwert 31.12.06	Buchwert 31.12.05
1. Finanzanlagen								
a) Beteiligungen	75.846	--	270	-9.256	(--)	172	66.148	75.612
b) Anteile an verbunde-nen Unternehmen	51	--	--	--	(--)	--	51	51
c) Sonstige Vermögens-gegenstände	41	--	1.301	9.256	(12)	24	7.972	41
2. Immaterielle Anlagewerte	539	410	105	--	(297)	404	440	327
3. Sachanlagen								
a) Grundstücke und Bauten	112.648	2.145	1.443	--	(3.545)	62.962	50.388	52.007
b) Betriebs- und Ge-schäftsausstattung	65.989	5.292	5.770	--	(4.034)	53.014	12.497	11.279

* Soweit die Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines Vermögensgegenstands nicht ohne unverhältnismäßige Kosten oder Verzögerungen feststellbar waren, wurden die Buchwerte dieser Vermögensgegenstände aus dem Jahresabschluß zum 31.12.1992 als ursprüngliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten übernommen und fortgeführt.

Die Sachanlagen entfallen mit TEURO 44.053 auf Grundstücke und Bauten, die von der Sparkasse im Rahmen ihrer eigenen Tätigkeit genutzt werden.

Beteiligungen

Der Ausweis der im Vorjahr noch unter Beteiligungen bilanzierten Anteile an geschlossenen Immobilienfonds erfolgt unter der Position Sonstige Vermögensgegenstände.

Treuhandgeschäfte

Das Treuhandvermögen und die Treuhandverbindlichkeiten betreffen jeweils in voller Höhe die Forderungen an Kunden bzw. die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Sonstige Vermögensgegenstände

Von den sonstigen Vermögensgegenständen entfallen 15,3 Mio. EURO auf zur Rettung von Forderungen erworbene Grundstücke und Gebäude, die zu Marktpreisen bewertet wurden.

Zu den geschlossenen Immobilienfonds besteht eine zusätzliche Haftung von TEURO 8.297 gem. § 172 Abs. 4 HGB.

Rechnungsabgrenzungsposten

In den Rechnungsabgrenzungsposten sind enthalten:

	31.12.2006 TEURO	31.12.2005 TEURO
Aktivseite		
Disagio aus Verbindlichkeiten	2. 615	2.376
Passivseite		
Agio aus Verbindlichkeiten	80	157
Disagio aus Forderungen	5.165	5.899

Nachrangige Vermögensgegenstände

Nachrangige Vermögensgegenstände sind in folgenden Aktivposten enthalten:

	31.12.2006 TEURO	31.12.2005 TEURO
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.978	4.980
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	3.114	2.935

Sonderposten mit Rücklageanteil

Der Sonderposten mit Rücklageanteil wurde nach den Vorschriften des § 6 b EStG auf die Sachanlagen übertragen.

Verbindlichkeiten, für die Vermögensgegenstände als Sicherheit übertragen sind

Für folgende Posten der in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten sind Vermögensgegenstände als Sicherheit übertragen:

	TEURO
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	175.828
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	657

Nachrangige Verbindlichkeiten

Die nachstehend aufgeführten nachrangigen Verbindlichkeiten übersteigen 10 % des Gesamtbetrags der nachrangigen Verbindlichkeiten:

Betrag TEURO	Währung	Zinssatz %	Fällig am	Außerordentliches Kündigungsrecht
5.113	EUR	5,65	01.02.2008	Nein
3.400	EUR	5,40	27.03.2009	Nein

Andere Mittel hat die Sparkasse mit einer Durchschnittsverzinsung von 4,32 % und einer Laufzeit von 6 Jahren bis 10 Jahren aufgenommen.

Die von der Sparkasse ausgegebenen Sparkassenbriefe können im Falle der Insolvenz oder der Liquidation der Sparkasse erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückerstattet werden. Sie sind für die Gläubiger während der Laufzeit unkündbar. Die Sparkasse hat sich jedoch in drei Fällen ein außerordentliches Kündigungsrecht vorbehalten. Danach kann sie in einem Fall die nachrangigen Verbindlichkeiten unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 Monaten zum Ende des auf den Geschäftsabschluss folgenden Jahres kündigen, wenn entweder eine Rechtsvorschrift in der Bundesrepublik Deutschland erlassen, geändert oder in der Weise angewendet wird, die bei der Sparkasse zu einer höheren Steuerbelastung im Zusammenhang mit der Ausgabe von nachrangigen Verbindlichkeiten führt als zum Zeitpunkt ihrer Ausgabe, oder die Anerkennung nachrangiger Verbindlichkeiten als haftendes Eigenkapital im Sinne des KWG entfällt oder beeinträchtigt wird. In zwei Fällen kann die Nachrangabrede unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 2 Jahren jeweils zum Ende eines Geschäftsjahres gekündigt werden, wenn eine Rechtsvorschrift in der Bundesrepublik Deutschland erlassen, geändert oder in der Weise angewendet wird, dass dies bei der Sparkasse zu einer Steuerbelastung der Zinszahlungen führt. Die Kündigung hat zur Folge, dass sich der Sparkassenkapitalbrief mit Nachrangabrede in einen Sparkassenkapitalbrief ohne Nachrangabrede umwandelt. Die vereinbarten Konditionen bleiben unverändert bestehen. Sollte diese

Umwandlung, gleich aus welchem Grund, nicht möglich sein, ist der Erwerber verpflichtet, einer anderen Vertragsgestaltung bei gleichen wirtschaftlichen Bedingungen zuzustimmen. Ansonsten besteht eine Umwandlungsmöglichkeit in Kapital oder andere Schuldformen nicht.

Für von der Sparkasse zum Zwecke der Anerkennung als haftendes Eigenkapital eingegangene nachrangige Verbindlichkeiten sind im Geschäftsjahr insgesamt Aufwendungen von TEURO 1.322 angefallen.

Genussrechtskapital

Das Genussrechtskapital beträgt TEURO 25.615. Es hat eine Durchschnittsverzinsung von 3,95 % und wird in den Jahren 2007–2011 fällig. Verkäufe an einzelne Gläubiger, die 10 % des Gesamtbetrages überschreiten, wurden nicht getätigt.

Das von der Sparkasse ausgegebene Genussrechtskapital kann im Falle der Insolvenz oder der Liquidation der Sparkasse erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückerstattet werden. Es ist für beide Vertragsparteien während der Laufzeit unkündbar. Eine Umwandlungsmöglichkeit in Kapital oder andere Schuldformen besteht nicht.

Für das Genussrechtskapital sind im Geschäftsjahr insgesamt Aufwendungen von TEURO 999 angefallen.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht (in TEURO)

	Verbundene Unternehmen		Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Aktivposten				
Forderungen an Kunden			22.340	28.726
Passivposten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.635	664	4.041	3.408
Verbriefte Verbindlichkeiten	--	100		

Fristengliederung (in TEURO)

	Mit einer Restlaufzeit			
	bis zu drei Monaten	von mehr als drei Monaten bis zu einem Jahr	von mehr als einem Jahr bis zu fünf Jahren	von mehr als fünf Jahren
Aktivposten				
3. Forderungen an Kreditinstitute				
b) andere Forderungen	--	10.000	--	5.000
4. Forderungen an Kunden	157.689	253.567	662.469	2.090.098
Passivposten				
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	19.322	110.176	463.706	564.585
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	6.586	7.704	23.122	2.852
b) andere Verbindlichkeiten				
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	219.467	60.229	166.918	7.394
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
b) andere verbriefte Verbindlichkeiten	---	---	---	---

Die Position ‘Forderungen an Kunden’ enthält TEURO 257.534 Forderungen, die täglich fällig sind bzw. die eine unbestimmte Laufzeit haben.

Die Positionen ‘Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere’ (Aktivposten Nr. 5) und ‘Begebene Schuldverschreibungen’ (Passivposten Nr. 3 a) enthalten TEURO 126.668 bzw. TEURO 35.635, die im Folgejahr fällig werden.

Die Sparkasse hat von dem Wahlrecht nach § 11 Satz 3 der RechKredV Gebrauch gemacht und auf die Angabe der anteiligen Zinsen verzichtet.

C. Angaben und Erläuterungen zu den Posten unter dem Bilanzstrich

Andere Verpflichtungen

Die unter dem Bilanzstrich ausgewiesenen anderen Verpflichtungen enthalten eine zum Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommene Kreditlinie für Wertpapierleihgeschäfte in Höhe von TEURO 300.000 für die WestLB AG, Düsseldorf, Münster.

D. Angaben und Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Provisionserträge

Rund ein Fünftel der Provisionserträge entfällt auf für Dritte erbrachte Dienstleistungen wie die Vermittlung von Produkten der Verbundpartner (Versicherungen, Immobilien, Investmentzertifikate) und die Verwaltung von Treuhandkrediten.

Zinsaufwendungen

Im Zinsaufwand sind rd. 2,5 Mio. EURO enthalten, die für die vorzeitige Rückzahlung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten eingesetzt wurden. Für vorzeitig zurückgekaufte Swapgeschäfte wurden rd. 0,7 Mio. EURO aufgewandt.

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen enthalten Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen in Höhe von TEURO 1.308, die durch die Verminderung des Rechnungszinses von 6 % auf 4 % entstanden sind.

Laufende Erträge aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren

Im Gegensatz zum Vorjahr enthalten die Zwischenausschüttungen aus den Wertpapier-Spezialfonds erstmals realisierte Kursgewinne des laufenden Jahres in Höhe von 2,5 Mio. EURO, die bislang im Fondsvermögen thesauriert wurden.

E. Sonstige Angaben

Marktrisikobehaftete Geschäfte

Die Sparkasse hat im Geschäftsjahr und in Vorjahren Termingeschäfte abgeschlossen, die am Bilanzstichtag teilweise noch nicht abgewickelt waren. Dabei handelt es sich um Devisentermingeschäfte, Forward- und Kassazinsswaps sowie um Stillhalterverpflichtungen aus Aktienoptionen.

Devisentermingeschäfte werden mit Kunden zur Deckung deren Bedarfs abgeschlossen. Zu den Devisentermingeschäften werden taggleich währungsgleiche, fristen- und betragskongruente Gegengeschäfte abgeschlossen, so dass hieraus offene Positionen in nennenswertem Umfang nicht entstehen.

Zins-Swaps werden zur Steuerung des sich aus dem Zinsbuch aller zinstragenden Aktiva und Passiva ergebenden Zinsänderungsrisikos (Macro-Hedge) sowie zur Sicherung der sich aus einzelnen Festzinspositionen ergebenden Zinsänderungsrisiken (Micro-Hedge) eingesetzt.

Mit der Landesbank Baden-Württemberg wurden Aktienoptionsgeschäfte (OTC-Geschäfte) als Handelsgeschäfte abgeschlossen, die der Erzielung von Zusatzerträgen dienen.

Zum Bilanzstichtag betrug der Bestand an Zins-Swaps nominal TEURO 618.306. Die Restlaufzeit gliedert sich mit TEURO 87.556 in mehr als ein Jahr bis fünf Jahre und TEURO 530.750 in eine Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren.

Den am Bilanzstichtag noch nicht abgewickelten Zins-Swaps sind negative Zeitwerte in Höhe von TEURO 1.727 (Mikro-Hedge) und TEURO 2.586 (Makro-Hedge) beizumessen. Positive Zeitwerte errechneten sich in Höhe von TEURO 5.762 (Micro-Hedge) und TEURO 1.262 (Macro-Hedge).

Der beizulegende Zeitwert der Zins-Swaps wird über die Abzinsung der künftigen Zahlungen (Cash-Flows) fiktiver Gegengeschäfte (Glattstellungsfiktion) auf den Abschlußstichtag ermittelt (Discounted-Cash-Flow-Verfahren). Die Diskontierungsfaktoren werden von der dwpbank veröffentlichten Zinsstrukturkurven am Markt gehandelter Swaps entnommen. Die Berechnung der beizulegenden Zeitwerte erfolgt mit einem EDV-Programm (Moosmüller & Knauf).

Den negativen Zeitwerten der zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos abgeschlossenen Zins-Swaps stehen Forward-Darlehen gegenüber (Micro-Hedge), die kein Adressenrisiko aufweisen.

Die Zinsänderungsrisiken misst die Sparkasse durch die Ermittlung der Auswirkungen von Marktzinsänderungen auf den Vermögenswert aller zinstragenden Aktiv- und Passivpositionen (Zinsbuch) über die Abzinsung aller innerhalb der jeweiligen Restlaufzeit liegenden Zahlungen (Cash-Flows). Diese werden mit der der jeweiligen Laufzeit entsprechenden aktuellen Rendite abgezinst. Den negativen beizulegenden Zeitwerten der in das Zinsbuch einbezogenen Zins-Swaps (Macro-Hedge) stehen nach Berechnungen der Sparkasse im Rahmen der Steuerung des Zinsänderungsrisikos höhere Unterschiedsbeträge zwischen den ermittelten Vermögenswerten und den Bilanzwerten der zinstragenden Aktiv- und Passivposten gegenüber.

Pensionsrückstellungen und -zahlungen für bzw. an frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene

An frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene wurden TEURO 1.055 gezahlt; die Pensionsrückstellungen für diesen Personenkreis betrugen am 31.12.2006 TEURO 13.053.

Kreditgewährungen an Vorstand und Verwaltungsrat

Die Sparkasse hatte Mitgliedern des Vorstands zum 31.12.2006 Kredite in Höhe von TEURO 1.294 und Mitgliedern des Verwaltungsrats in Höhe von TEURO 7.115 gewährt.

Mitarbeiter/innen

Im Jahresdurchschnitt wurden beschäftigt:

	2006	2005
Vollzeitkräfte	1.014	1.025
Teilzeit- und Ultimokräfte	316	297
Zwischensumme	1.330	1.322
Auszubildende	66	72
Insgesamt	1.396	1.394

Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Vorsitzender

Lothar Hegemann MdL
Landtagsabgeordneter

Stellvertreter

Benno Portmann (1. Stellvertreter)
Lehrer

Manfred Stabenau (2. Stellvertreter)
Studiendirektor

Mitglieder

Werner Arndt
Fraktionsgeschäftsführer

Andreas Becker MdL
Landtagsabgeordneter

Johann Beckmann
Schlosser i. R.

Klaus Beie
Studiendirektor

Birgit Breuer
Sparkassenangestellte

Wilhelm-Gregor Broß
Sparkassenangestellter

Peter Budschun (ab 18.08.2006)
Polizeibeamter

Hans-Josef Esser
Rechtsanwalt und Notar

Hermann Hegemann
Sparkassenangestellter

Ulrich Hempel
Verwaltungsangestellter

Maria Huxel
Oberstudienrätin i. R.

Udo Kamperdick
Verwaltungsangestellter

Burkhard Kapteinat
Rechtsanwalt

Ralf Kaschubowski
Sparkassenangestellter

Martina Leßnig (bis 31.03.2006)
Projektentwicklerin

Herbert Lowens
Rentner

Rolf Lütkenhaus
Realschuldirektor i. R.

Kurt Maurer
Sparkassenangestellter

Friedrich Mell
Kaufm. Leiter i.R., chemische Industrie

Günter Mokruß
Sparkassenangestellter

Rainer Nechanitzky
Berufsschullehrer

Heinz-Jürgen Rodegro
Sparkassenangestellter

Karl-Heinz Rusche
Kaufmann

Frank Schwabe MdB
Bundestagsabgeordneter

Rolf Wilhelm Tanski
Dipl.-Verwaltungswirt/Regierungsoberamtsrat

Josef-Albert Vrenegor
Techn. Fachwirt i. R., Telekommunikation

Willi Wessel
Rentner

Dirk Wessels
Sparkassenangestellter

Martin Wißing
Sparkassenangestellter

Jaroslaw Wojtowicz
Sparkassenangestellter

Martin Zill
Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Wolfgang Werner
Bürgermeister
der Stadt Datteln

Beratende Teilnahme (gemäß § 9 Abs. 3 b SpkG)

Johannes Beisenherz
Bürgermeister
der Stadt Castrop-Rauxel

Uta Heinrich
Bürgermeisterin
der Stadt Marl

Lambert Lütkenhorst
Bürgermeister
der Stadt Dorsten

Johannes-Joachim Menge
Bürgermeister
der Stadt Oer-Erkenschwick

Dr. Uli Paetzel
Bürgermeister
der Stadt Herten

Wolfgang Pantförder
Bürgermeister
der Stadt Recklinghausen

Jochen Welt
Landrat
des Kreises Recklinghausen

Vorstand

Der Vorstand besteht aus 4 Mitgliedern (§ 6 der Satzung der Sparkasse Vest Recklinghausen). Gemäß § 7 der Satzung können bis zu 2 Stellvertreter bestellt werden.

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)
Willi Keeren (stellvertretender Vorsitzender)
Heinz-Josef Bzdega
Martin Krause
Reinhard Pauli (stellv. Vorstandsmitglied)

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien großer Kapitalgesellschaften

Dr. Michael Schulte, Mitglied des Aufsichtsrats, Weber Bank AG, Berlin

Vertreter des Vorstandes gem. § 14 Abs. 2c SpkG NW

Hans-Günter Benthaus
Ingrid Lebkücher
Karl-Heinz Liersch
Olaf Meyer
Hans Wienhöfer

Recklinghausen, 16. April 2007

Sparkasse Vest Recklinghausen
Der Vorstand

Dr. Michael Schulte

Willi Keeren

Heinz-Josef Bzdega

Martin Krause

Reinhard Pauli

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Sparkasse Vest Recklinghausen für das Geschäftsjahr vom 01.01.2006 bis 31.12.2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Sparkasse. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Sparkasse sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, das unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Sparkasse. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Sparkasse und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Münster, den 5. Juni 2007

Westfälisch-Lippischer Sparkassen- und Giroverband
-Prüfungsstelle-

Dittrich
Wirtschaftsprüfer

Herausgeber: Sparkasse Vest Recklinghausen, Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen
Konzept und Gestaltung: Stefan Fokken • Christian Zumschilde, beide Sparkasse Vest Recklinghausen
Text: Martin Linkemann, Wirtschaftsjournalist, Recklinghausen • Hella Sinnhuber, crossmediacady, Dorsten • Stéphane Körner, Sparkasse Vest Recklinghausen
Foto: Jörg Telöken, Fotograf, Recklinghausen (Titelbild, Hauptstelle Dorsten, S. 1, S. 56-57) • Martin Linkemann (S. 2, S. 5-7) •
Reiner Kruse (S. 3), Fotograf, Recklinghausen • Stefan Fokken (S. 2, S. 9-55), Sparkasse Vest Recklinghausen

Gut.