Jahresbericht 2008

Gut.

Fair. Menschlich. Nah.

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 1.436 Mitarbeitern kümmern wir uns um Ihre finanziellen Anliegen. So sind wir auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. Mit 74 Auszubildenden sorgen wir für unser wichtigstes Kapital: Menschen mit bestem Know-how. Damit wir auch in Zukunft bleiben, was wir heute sind: Fair. Menschlich. Nah.

Jahresbericht 2008

Olympia Partner Deutschland

Vorwort 5

Sparkassen: Sicherheit und Stabilität 6

Fair. Menschlich. Nah. – Sparkassengespräche

Robert Feser und Lothar Grigo, LKE GmbH 12

Jürgen Mehlau, Rechtsanwalt und Testamentsvollstrecker 18

Michael Bialas, Aloys Bialas GmbH 24

Ilona Carmen und Prof. Dr. Josef Kwiatkowski, Bier-Kwik 30

Sparkassen-Finanzgruppe: Fair. Menschlich. Nah. 36

Im Ehrenamt aktiv 44

Stiftungsengagement der Sparkassen-Finanzgruppe 47

Sparkasse Vest Recklinghausen 2008

Geschäftsentwicklung 2008 48

Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung 2008 65

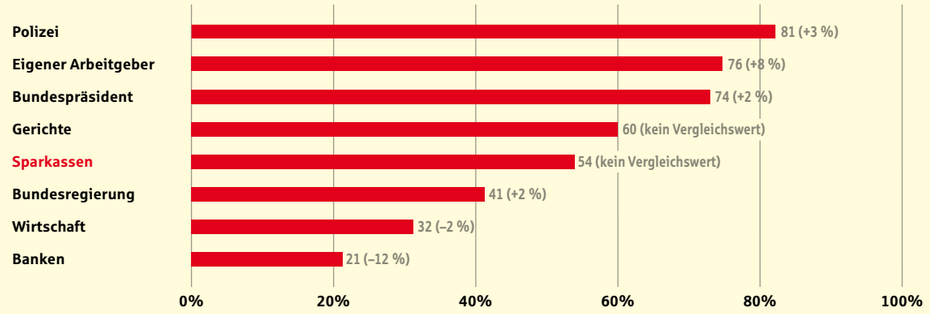
Verwaltungsrat und Vorstand 70

Geschäftsstellen 72

Sparkasse Vest Recklinghausen

Unsere verlässliche Partnerschaft versichern wir Ihnen auch für 2009 und darüber hinaus. Gemeinwohlorientiert, für die Wirtschaft, den Mittelstand und das Kleingewerbe und für alle Menschen in unserer Region.

Bundesbürger haben großes Vertrauen in:



Basis: Alle Befragten (im Vergleich zum Vorjahr) Quelle: Forsa

Sparkassen. Gut für Deutschland.

2008 war ein schwieriges Jahr. Mit der Diskussion um das neue Sparkassengesetz stand die Rolle der Sparkassen auf dem Prüfstand. Es folgten die Turbulenzen auf den weltweiten Finanzmärkten. Geendet hat es dann mit der Feststellung: Gerade die Sparkassen stellen den stabilisierenden Faktor im Finanzsystem dar.

Für den Sparkassenalltag war es uns jedoch wichtig, Ihnen, unseren Kunden, auch in der Krise als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen. Das dies gelingt, honorieren Sie mit besonderem Vertrauen. Dafür möchten wir uns ganz herzlich bedanken.

Niemand kann im Moment verlässlich prognostizieren, wie sich die Weltwirtschaft und die Wirtschaft in unserer Region entwickeln werden. Was wir jedoch versichern, ist unsere verlässliche Partnerschaft auch für 2009 und darüber hinaus. Gemeinwohlorientiert, für die Wirtschaft, den Mittelstand und das Kleingewerbe und für alle Menschen in unserer Region.

Partner befinden sich im Dialog. Einige Dialoge haben wir für Sie aufgezeichnet. Wir haben uns Ihren Fragen gestellt und selbst neugierig nachgehakt. Herausgekommen sind spannende Gespräche rund um den Alltag der Menschen in unserer Region und natürlich auch immer ein wenig rund ums Geld. So wünschen wir Ihnen nun viel Freude beim Lesen unseres Jahresberichtes 2008.

Recklinghausen, im Juli 2009
Der Vorstand

Dr. Michael Schulte *Willi Keeren*

Heinz-Josef Bzdega *Martin Krause* *Reinhard Pauli*

Das Geschäftsmodell der Sparkassen steht für Sicherheit und Stabilität.

Einen guten Blick vermutet man vom Stadtgarten in Recklinghausen auf die Zentrale der Sparkasse Vest Recklinghausen. Obwohl sie nicht weit entfernt ist, lässt sich jedoch kein rotes Logo zwischen den Bäumen erkennen. Dr. Michael Schulte, Vorsitzender des Vorstandes, und Lothar Hegemann, Vorsitzender des Verwaltungsrates und Mitglied im Landtag, wählten diesen Treffpunkt, gerade weil er auch ein wenig räumlichen Abstand vom turbulenten Alltagsgeschäft bringt, für einen kurzen besonnenen Rückblick auf 18 Monate Sparkassengeschichte. Landesbankenkrise, Sparkassengesetz, Finanzmarktkrise – das sind normalerweise genug Ereignisse für einen viel längeren Zeitraum.

„Als Sparkasse sind wir natürlich auch von der Finanzkrise betroffen, aber bei weitem nicht so stark wie andere Kreditinstitute." Die größte Sorge von Schulte gehört daher vor allem den in Mitleidenschaft gezogenen Kunden. Firmen, die konjunkturbedingt ins Trudeln geraten, und Privatkunden, die völlig unverschuldet ihren Arbeitsplatz verlieren. „Das Geschäftsmodell der Sparkassen ist nach wie vor sehr regional und auf die Realwirtschaft ausgerichtet. Wir verleihen das Geld unserer Kunden an hiesige Unternehmen, die Arbeitsplätze hier vor Ort schaffen und sichern. Und natürlich an Privatpersonen, die sich hier ein Haus bauen oder auch einmal einen Kleinkredit für irgendwas benötigen." Hegemann: „Für diese in Anführungsstrichen ‚hinterwäldlerische' Geschäftspolitik sind wir in der Vergangenheit oft belächelt worden. Spätestens jetzt zeigt sich jedoch, dass die Beibehaltung des öffentlich-rechtlichen und dezentralen Sparkassenwesens eine gute Sache ist."

Hegemann spielt auf das neue Sparkassengesetz NRW an. Noch Anfang 2008 geisterte das Gespenst der Privatisierung durch die Öffentlichkeit. Eine so umfangreiche Änderung des Systems hatte die NRW-Regierung nach eigener Aussage zwar nicht gewollt, aber die realen Vorschläge gingen den Sparkassen doch zu weit. Über 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus ganz NRW demonstrierten ihren Unmut zur Gesetzesnovelle in Düsseldorf vor dem Landtag. 600 kamen davon aus der Sparkasse Vest Recklinghausen. „Wir stellten damit absolut die stärkste Gruppe." Schulte ist offensichtlich stolz auf seine Mannschaft. Er selbst befand sich mit Hegemann während der Kundgebung direkt im Landtag. „Viel Unterstützung bekamen wir auch aus der Bevölkerung und aus der mittelständischen Wirtschaft." Hegemann sieht sich durch seinen Einsatz zu Recht maßgeblich an den wesentlichen Änderungen in der Novelle beteiligt.

So konnte die auch in der Vergangenheit übliche, zweckgebundene Verwendung von Gewinnen erreicht werden: Ausschüttungen dürfen per Gesetz nur für gemeinwohlorientierte Aufgaben und gemeinnützige Zwecke verwendet werden. „Die Befürchtung, wir müssten unsere Spendentätigkeit aufgeben, weil unsere Erträge im großen kommunalen Haushalt untergehen könnten, ist damit vom Tisch." Schulte ist u. a. auch im Verwaltungsrat des Deutschen Roten Kreuzes in Recklinghausen tätig. Daher ist er sich der Bedeutung der vielen kleinen Spenden für Vereine und Verbände sehr wohl bewusst.

Von Bedeutung ist auch die Änderung zum S-Finanzverbund NRW. Ursprünglich war vorgesehen, die Zusammenarbeit aller Mitglieder des S-Finanzverbundes NRW gesetzlich festzulegen. Die Möglichkeit der Sparkassen, Finanzdienstleistungen auf dem freien Markt zu erwerben und ihren Kunden anzubieten, wäre deutlich beschnitten worden. Sie wären gezwungen gewesen, z. B. internationale Geschäfte über die WestLB und nicht über andere Partner abzuwickeln. Schulte hätte nicht nur den dadurch fehlenden Zugang zu interessanten Produkten bedauert. Auch die Qualität der Angebote der Sparkassen-Finanzgruppe wäre dadurch sicher nicht besser geworden. „Was fehlender Wettbewerb für Qualität und Kundenorientierung bedeutet, muss ich hier sicher nicht erläutern." Auch oder besser gerade ohne gesetzlichen Zwang ist die Zusammenarbeit im Verbund schon extrem hoch. „Die nun verabschiedete vertragliche Lösung und die damit verbundene freiwillige Basis unterstützen die Bemühungen auf allen Seiten, für den Markt qualitativ hochwertige Angebote zu entwickeln. Und dies ist letztendlich das Beste für unsere Kunden."

Sehr viel komplizierter sind die Auswirkungen zur möglichen Bildung von Trägerkapital. Nach der Gesetzesbegründung soll es die Transparenz über die wirtschaftliche Lage einer Sparkasse erhöhen und die Eigentümerfunktion der Kommunen stärken. Weder Schulte noch Hegemann sind der Meinung, dass es den Trägern an Einflussmöglichkeiten oder Transparenz fehlt. Eher sehen sie in dieser Regelung die Gefahr von weiteren Gesetzesänderungen im Zeitablauf bis hin zu möglichen Ver-

Dr. Michael Schulte: „Der eigentliche Wert der Sparkassen liegt in der Funktion, allen Menschen und Unternehmen den Zugang zu Bankdienstleistungen zu erhalten."

Lothar Hegemann MdL: „Aber gerade das macht die Sparkasse aus. Die breite Nähe zu den Bürgerinnen und Bürgern.“

käufen der Sparkassen. Jetzt gilt es zu verhindern, dass noch weitere Schritte in diese Richtung folgen.

„Aber der eigentliche Wert der Sparkassen lässt sich sowieso nicht durch die Bildung von Trägerkapital ermitteln“, sagt Schulte. „Der eigentliche Wert der Sparkassen liegt in der Funktion, allen Menschen und Unternehmen den Zugang zu Bankdienstleistungen zu erhalten.“ So selbstverständlich, wie es klingt, ist es gar nicht. Am großen Geschäft sind alle Banken interessiert. Doch gerade die jüngste Kreditstatistik der Deutschen Bundesbank zeigt, dass das Volumen an Unternehmenskrediten im April bereits den dritten Monat in Folge gesunken ist. Die Sparkassen sind jedoch in der Lage, die Kreditvergabe noch deutlich zu steigern. Für große Kunden, für Mittelständler und Handwerker, für Freiberufler und Gründer, die etwa mit Mikrokrediten eine Existenz aufbauen wollen. „Und kaum eine Bank hatte bisher Interesse an Kunden für Mikrokredite. Weder vor noch nach der Krise. Die ausschließlich gewinnorientierten Banken versprechen sich nicht genug Profit durch diese Kundengruppe.“ Hegemann kennt die Menschen in seinem Wahlkreis, die auf die Sparkasse bauen.

Auch, dass man als Privatkunde an jeder Ecke einen Kredit bekommt, macht die Sparkassen nicht überflüssig. Den Sparkassen wird oft nachgesagt, zu zurückhaltend bei der Vergabe von Verbraucherkrediten zu sein. „Die Sparkasse prüft genau, ob sich jemand den Kredit auch leisten kann.“ Schulte möchte keinen seiner Kunden bei der Schuldnerberatung wiedersehen. „Auch das gehört zu den Aufgaben der Sparkassen. Wir prüfen vor der Vergabe eines Kredites und nicht hinterher.“ Und jeder kann die ausführliche Beratung in Anspruch nehmen!

Die momentan meistgestellte Frage der Kunden ist schnell beantwortet. Ja – das Geld der Kunden ist bei den Sparkassen sicher. Der Haftungsverbund der Sparkassen-Finanzgruppe sichert den Bestand sogar zu 100 %. Natürlich gibt es Wertverluste von Kundenanlagen im Rahmen der allgemeinen Finanzmarktsituation. Schulte ist aber zuversichtlich, dass die Erholung der Märkte weiter voranschreitet.

Die Sparkassen sind also bisher vergleichsweise gut durch die Finanzkrise gekommen. So gut, dass einige Politiker fordern, sie mögen sich als Miteigentümer noch stärker bei den Landesbanken engagieren. Und darüber ärgert sich Schulte dann besonders. „Engagieren heißt, weitere Milliarden an Eigenmitteln in die Landesbanken zu stecken. Dass wir bereits seit 1989 immer wieder strukturelle Vorschläge zu einer stabileren Landesbankenlandschaft unterbreitet haben, will aus der Politik kaum einer wissen“, sagt der sonst so sachlich und nüchtern argumentierende Sparkassendirektor.

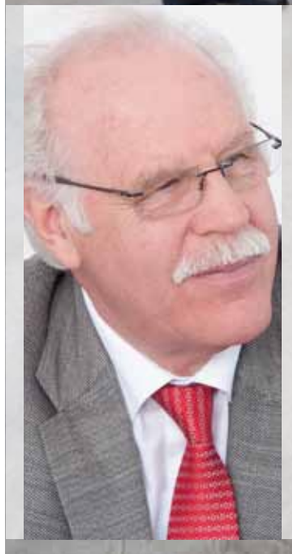
Hegemann weiß, dass die Sparkassen seit 2001 bereits Investitionen in zweistelliger Milliardenhöhe in die Landesbanken eingebracht haben. In Größenordnungen, in denen sich die anderen Eigentümer, Länder und Landschaftsverbände, nicht beteiligt haben. Und mit Renditeaussichten, die kein profitorientiertes Unternehmen zu ähnlichen Maßnahmen bewegt hätten. Hinzu kommen Bürgschaften, z. B. 2008 bei der Ausgliederung von Wertpapieren in eine Zweckgesellschaft. Hier allein in einer Höhe von 1 Mrd. €. Die Abschreibungen auf ihre Landesbankenanteile können die Sparkassen verkraften, gerade weil sie in der Vergangenheit so vernünftig gewirtschaftet haben. „Aber nicht nur durch direkte Investitionen und Bürgschaften unterstützen wir die Landesbanken“, erläutert Schulte weiter, „über 80 % unseres möglichen Verbundgeschäftes führen wir der WestLB zu.“ Fehlende Eigentümerverantwortung weist Schulte daher weit von sich. Das Gegenteil ist der Fall. Hat doch die Stützung der WestLB unter massiver Beteiligung der Sparkassen zu einem konfliktbeladenen EU-Beihilfeverfahren geführt.

Die Sparkassen wollen sich jedoch nicht zwingen lassen, immer neues Kapital in die Landesbanken zu stecken und damit irgendwann ihre eigene Leistungsfähigkeit einschränken zu müssen. Die WestLB ist eine Aktiengesellschaft und die Sparkassen sind Aktionäre. „Letztendlich geht es uns auch um Gleichbehandlung“, sagt Schulte, „keinem Aktionär der Commerzbank, wie z.B. der Allianz Versicherung, wurde als Voraussetzung für die staatliche Hilfe neues Kapital abverlangt.“ Auch ein Herr Flowers bei der Hypo Real Estate wurde nicht mit neuem Kapital in die Verantwortung gezogen. Letztendlich muss auch den Sparkassen als Aktionären freigestellt bleiben, ob und wie sie sich an Stützungen der Landesbanken beteiligen. Der Commerzbank wurde durch die 18 Mrd. € teure Stützung nicht nur zum Überleben verholfen, sie wurde dadurch auch massiv im Wettbewerb gestärkt. Die vernünftig wirtschaftenden Sparkassen sollen sich dem hierdurch bereits verzerrten Wettbewerb stellen. Eine Schwächung der Sparkassen durch eine aufgezwungene zusätzliche Unterstützung der Landesbanken würde die Verzerrung des Wettbewerbes weiter verstärken.

Die Sparkassen in Deutschland haben sich in der Vergangenheit als stabilisierender Faktor erwiesen. Daher sollte ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit nicht durch kurzfristige Überlegungen gefährdet werden. Für den Finanzmarkt der Gegenwart stellen sie den Fels in der Brandung dar, der die Kreditvergabe für den Mittelstand sichert und den Privatkunden mit einem vollständigen Dienstleistungsangebot inklusive verlässlicher Beratung zur Seite steht. Bei den Sparkassen werden Entscheidungen vor Ort getroffen – auf Basis der langjährigen Kenntnis ihrer Privat- und Firmenkunden. 54 % aller Bürgerinnen und Bürger haben großes Vertrauen zu den Sparkassen. Zum Vergleich, die Banken genießen dies bei nur noch 21% der Bevölkerung. 91% der Bürgerinnen und Bürger in Deutschland sind auch der Meinung, dass die Bedeutung der Sparkassen als öffentlich-rechtliche Kreditinstitute durch die Krise der Finanzmärkte unverändert hoch (46 %) geblieben oder sogar noch größer (45 %) geworden ist.

An unserem Treffpunkt im Stadtgarten sind soeben die Ruhrfestspiele 2009 zu Ende gegangen. Auch hier spielt die Sparkasse seit Jahren eine Rolle als Projektsponsor. Und zum wiederholten Male als Gastgeber. Im Rahmen des Fringe-Festivals präsentierten sich verschiedene Künstler in der Kundenhalle am Herzogswall. „Ein für uns als Sparkasse recht großes Engagement“, meint Schulte. Denn auch das ist eine Besonderheit der Sparkasse Vest Recklinghausen, die nicht mit nur wenigen großen öffentlichkeitswirksamen Projekten auf sich aufmerksam machen möchte, sondern gerade mit vielen kleinen Engagements in Vereinen und Verbänden vor Ort. Dort findet das Ehrenamt statt, was der Sparkasse besonders wichtig ist. Hegemann: „Auch für die Art, nach dem Gießkannenprinzip Sponsorbeträge zu verteilen, sind wir von manchem vermeintlichen Marketing-Experten belächelt worden. Aber gerade das macht uns aus. Die breite Nähe zu den Bürgerinnen und Bürgern.“

Fair.
Menschlich.
Nah.



Lothar Grigo: „Die Sparkasse hat uns von Anfang an und immer unterstützt. Schon unser erster Kundenbetreuer Hans-Dieter Ross hat uns bei den anfänglichen Großprojekten sein ganzes Vertrauen geschenkt.“

Regelmäßiger Kontakt schafft Vertrauen – und darauf basiert die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Sparkasse Vest und ihrem Kunden LKE, der Gesellschaft für Logistik- und Kommunikations-Equipment mbH.

LKE gehört zu den Kunden, mit denen die Mitarbeiter der Sparkasse sehr häufig kommunizieren. Alle zwei Monate treffen sich die LKE-Geschäftsführer Robert Feser und Lothar Grigo in den Geschäftsräumen an der Weserstraße in Marl mit ihrem Firmenkundenbetreuer Hans-Jürgen Brock und heute auch mit Frank Werner, dem neuen Direktor der Zentralen Firmenkundenbetreuung.

Robert Feser: Unsere Geschäfte finden zunehmend auf der internationalen Bühne statt. Wir arbeiten mit der Credit Suisse in der Schweiz, der isländischen, der österreichischen, der Schweizer und der kroatischen Post zusammen. Zunehmend fassen wir auch in Polen Fuß. Bislang hat die Sparkasse in diesen Fällen die Transaktionen in der Regel über die WestLB abgewickelt.

Hans-Jürgen Brock: Jetzt nicht mehr! Nun gibt es die S-International Rhein-Ruhr, die für 13 Sparkassen in der Region zusammen die Auslandsgeschäfte koordiniert. Die Gesellschaft wurde ursprünglich von fünf Sparkassen gegründet, mittlerweile sind es 13 angeschlossene Institute. Die neue Auslandsabteilung S-International Rhein-Ruhr in Essen ist unser neues Netzwerk für regionale Unternehmen im Vest.

Robert Feser: … und die ersetzt jetzt die WestLB?

Frank Werner: Der Ansatz bei der Gründung lautete, dass wir nicht ausschließlich die WestLB brauchen, weil sie nicht immer und in allen Feldern die günstigste Partnerin ist. Die S-International Rhein-Ruhr vergleicht mehrere Landesbanken und Partner vor Ort. Wir hatten jetzt einen Fall in der Ukraine, wo ein Kunde Unterstützung brauchte. Da ist es dann über Raiffeisen Wien gegangen, einen Partner, den die WestLB sonst nicht eingesetzt hätte. So haben wir ein größeres Spektrum.

Lothar Grigo: Das heißt, Sie sind frei in Ihren Entscheidungen?

Frank Werner: Natürlich. Wir bekommen die beste erdenkliche Unterstützung und können schnell und schlagkräftig auf der ganzen Welt Verträge schließen. Wenn wir als Sparkasse Verträge mit Spanien, Australien und der Ukraine aushandeln sollten, würde das den Rahmen unserer Auslandsabteilung sprengen. Aber mit S-International Rhein-Ruhr können wir sofort den besten und für den Kunden günstigsten maßgeschneiderten Partner heraussuchen lassen.

Robert Feser: Wir merken das auch deutlich! In Polen war alles innerhalb von zwei Tagen erledigt.

Lothar Grigo: Wir bekommen ja zwischendrin auch immer die Information, wenn sich in den Ländern etwas ändert. Zu Polen z. B. kamen für uns sehr wichtige Informationen über die Änderung gesetzlicher Grundlagen.

Hans-Jürgen Brock: Der frühe Vogel fängt schließlich den Wurm. Unser „Early Bird“-Newsletter ist eine Information, die die Auslandsabteilung an Kunden verschickt. Darin sind aktuelle Infos rund um den Außenhandel enthalten.

Robert Feser: Ja, wir haben diesen Newsletter immer morgens gegen halb zehn im E-Mail-Fach. Da weiß man immer gleich, was in der Welt los ist.

Lothar Grigo: Diese schnellen Informationen und die Aktualität sind nur ein Vorzug bei der Zusammenarbeit mit der Sparkasse. Auch bei wichtigen Entscheidungen legten sie ein gutes Tempo vor. Herr Werner, Großenhain war ein tolles Beispiel!

Wir waren mit einem Makler unterwegs im Raum Dresden und haben ein Objekt gefunden, das wollten wir sofort haben. Es war unglaublich günstig, heute gar nicht mehr darstellbar. Da hat der Makler gesagt, okay, Sie können das Grundstück haben, aber ich brauche eine Zusage der Bank.

Wir haben gesagt, kein Problem, wir können alle sitzen bleiben und rufen jetzt direkt bei der Sparkasse Vest Recklinghausen, bei Herrn Brock, an.

Robert Feser: Der Makler dachte, da kommen zwei Wessis, die viel erzählen können. Aber bereits nach einer Stunde kam der Anruf von der Sparkasse.

Hans-Jürgen Brock: Ja, das war wirklich schnell.

Lothar Grigo: Geben Sie es zu! Sie haben erst auf dem Konto nachgeschaut, ob noch Geld da ist.

Hans-Jürgen Brock: Es müssen natürlich alle Seiten mitspielen.

Robert Feser: So schnell ging das, und alle, die mit dem Makler um den Tisch herum saßen, waren sehr erstaunt. Die Sparkasse Vest hat uns dann auch noch direkt ein Bestätigungsfax gesendet.

Lothar Grigo: Uns hat es aber nicht überrascht. Die Sparkasse hat uns von Anfang an und immer unterstützt. Unser langjähriger Kundenbetreuer Hans-Dieter Ross hat uns bei den anfänglichen Großprojekten sein ganzes Vertrauen geschenkt. Wir konnten immer sehr schnell, just in time, ohne Sorgen die Geschäfte abwickeln, ohne immer gleich über alles und jedes Detail Rede und Antwort zu stehen.

Frank Werner: Wie hat Ihr Unternehmen eigentlich begonnen?

Robert Feser: Herr Grigo und ich kannten uns schon vor der LKE-Gründung, denn wir haben lange gemeinsam in einem Dorstener Unternehmen gearbeitet. Wir hatten uns Anfang der 90er Jahre an einer großen europäischen Ausschreibung beteiligt. Die Deutsche Post wollte 83 Postzentren auf der grünen Wiese bauen und hatte die benötigten Transportgeräte ausgeschrieben. Und wir haben diese Ausschreibung gewonnen.

Es ging dabei um ganz neue Transportgeräte, die es so weltweit noch gar nicht gab und erst entwickelt werden mussten. Das war sowohl innovativ als auch gefährlich. Die Anschubfinanzierung für die Werkzeuge musste auf die Beine gestellt werden. Da hat uns die Sparkasse hilfreich unter die Arme gegriffen.

Frank Werner: Waren ihre Entwicklungen denn gleich ein Erfolg?

Robert Feser: Die allererste Auslieferung ging nach Hannover und wir ernteten nur Spott. Was wir denn mit den „Aldi“-Tüten wollten, wurden wir gefragt. Die Transportbehältnisse seien zu instabil und zu leicht, würden nichts aushalten. Die Mitarbeiter haben es sogar abgelehnt, mit unseren Transportbehältern zu arbeiten. Sie wollten ihre schweren Stahlbehälter wiederhaben. Heute sieht es ganz anders aus.

Lothar Grigo: Der Vorgänger hatte ein Gewicht von etwa 75 Kilo, der heutige Wagen wiegt nur 40 Kilo. Wenn heute ein Postwagen von München nach Hamburg fährt, stehen unsere Behälter drin, gefüllt mit Briefpost in den gelben Boxen. Das geringere Gewicht sorgt für niedrigere Energiekosten, was in Zukunft immer wichtiger wird.

Robert Feser: Unsere Produkte sind auch leichter zu warten. Sie können geschraubt werden, wenn mal etwas kaputtgeht, und brauchen nicht geschweißt zu werden. Das hat große Vorteile.

Frank Werner: Mit den Paketen ist es ähnlich gelaufen?

Robert Feser: Da haben wir die zugehörige Ausschreibung wieder gewonnen. Wir haben mit der Deutschen Post gemeinsam etwas entwickelt und haben auch beide ein Patent. Wir mussten uns den ganz normalen Marktpreisen stellen. Dazu waren wir in der Lage, weil wir wegen unserer Detailkenntnisse große Vorteile hatten.

Frank Werner: Wie sind Sie von Briefen und Paketen zur Wäsche gekommen?

Robert Feser: Eine große Wäscherei ist damals auf uns zugekommen. Sie kannten unsere Produkte von der Post. Durch die Post haben wir den Vorteil, dass wir mit vielen Branchen automatisch in Berührung kommen. Der Zusteller kommt an, stellt seine Kiste ab und die belieferten Firmen sehen unsere Behälter. Über solche Wege ist die Firma Rentex auf uns aufmerksam geworden, sie suchte einen neuen Wagen für den Transport von sauberer und schmutziger Wäsche.

Lothar Grigo: Das hat dazu geführt, dass wir ständig gewachsen sind. Wir haben heute 110 Mitarbeiter, 60 davon in Marl und 50 in Großenhain. Die Post ist auch nicht unser einziger Großkunde und wir sind nicht von ihr abhängig. Unser Unternehmen ist mittlerweile dreigeteilt. Da ist einmal die Global-Mail-Logistik. Wir beliefern viele große internationale Postunternehmen. Außerdem haben wir ein umfangreiches Programm für Kurier-, Express- und Postdienste und für firmeninterne Poststellen bei Großfirmen.

Robert Feser: Im Bereich LKE Intra-Logistik arbeiten wir für führende produzierende Großfirmen und Firmengruppen, z. B. der Automobil- und Zulieferindustrie. Hier entwickeln wir Produkte für den firmeninternen sowie für den firmenübergreifenden optimierten Materialfluss. Zahlreiche im Verbund fahrende LKE-Transportgeräte stellen tagtäglich die Versorgung von Montageplätzen mit ausreichenden Ersatzteilen sicher.

Robert Feser: Der dritte Bereich sind unsere speziellen Branchenlösungen. Mit der Sparte Textil-Logistik bieten wir ein umfassendes Container-Programm für Großwäschereien und deren Wäschetransport.

Die Versorgungs-Logistik deckt den Bedarf für Seniorenheime und Krankenhäuser. Unsere STAR-Sammler, Leichtmetall-Container, und das umfangreiche Kombix-System sind in diesem Segment sehr beliebt.

Die Stapelkarren sind eine relativ neue LKE-Produktgruppe. Sie wird branchenübergreifend am Markt platziert. Das breit gefächerte Angebot deckt den Bedarf für diese Handtransportgeräte im Getränkehandel, bei Druckereien, Spediteuren und sogar den öffentlichen Verwaltungen.

Hans-Jürgen Brock: Sie haben Ihr Wachstum ja auch immer in vernünftigen Schritten vollzogen, ohne sich dabei finanziell zu übernehmen.

Lothar Grigo: Da ist immer eine gesunde Portion Angst dabei. Die gehört dazu, die schützt einen. Wir beiden sind schon Bangbuxen.

Robert Feser: Und wie! Wir haben ständig dieses Thema Mut, Investition und Flexibilität, nicht nur bei uns hier in Marl, sondern generell in Deutschland. Es gibt so viel Potenzial in Deutschland. Wenn die Chinesen nur ein bisschen Geld überhaben, machen sie das, was gerade gebraucht wird. Wenn Anhänger gebraucht werden, produzieren sie Anhänger. Hier in Deutschland fehlt es oft an Flexibilität.

Hans-Jürgen Brock: Das Thema Wirtschaftskrise scheint bei Ihnen aber kein Thema zu sein.

Robert Feser: Das Wichtigste in einer Krise ist, dass ein Unternehmen agiert. Das Schlimmste wäre es, den Kopf in den Sand zu stecken. Die Idee wäre doch, zu sagen: „Wir haben vorhandene Ressourcen und die nutzen wir jetzt anderweitig.“

Lothar Grigo: Wie heißt es immer, ich kann’s nicht mehr hören: „Aus der Krise gestärkt hervorgehen!“

Robert Feser: Was soll das auch bedeuten? Leute rausschmeißen? Es ist ja auch so unheimlich innovativ, 500 Leute rauszuschmeißen! Ich finde es schrecklich, Leute auf die Straße zu setzen, um einzusparen. Viel zu viele Unternehmen fragen sich an der Stelle gar nicht, wie man innovativ sein und die Krise nutzen kann. Man muss das vorhandene Potenzial nutzen und neue Märkte auftun. Sogar möglicherweise Dinge tun, die in der Vergangenheit absurd waren. Warum muss ein Rollenhersteller mit tollen Maschinen, großem Fuhrpark und vielen tollen Angestellten nur Rollen machen? Warum stellt er sich nicht die Frage, was er machen kann, um neue Marktfelder zu erschließen?

Es gibt so viele Belege und Geschichten aus der Vergangenheit über durch Not und Zufall gerade in Krisenzeiten entwickelte Dinge. Den Ottomotor zum Beispiel. Bei uns ist es ein Witz! Bei uns lehnen sich alle zurück: gucken, Einsparungen, Leute raus! Ich habe gesagt, bevor ich hier Leute rausschmeiße, nehmen wir unsere Sackkarren unter den Arm und verkaufen die selbst auf Märkten.

Lothar Grigo: Hier lautet das Prinzip: Aussitzen! Aber aussitzen kann nur einer, der Geld hat. Sonst sitzt er das nicht aus und ist weg. Es gibt einen Reinigungsprozess, und da muss man zusehen, dass man wie ein Stück Styropor im Wasser wieder auftaucht. Ein bisschen langen Atem muss man dann schon zeigen.

Hans-Jürgen Brock: Merken Sie die Krise überhaupt nicht?

Robert Feser: Bei bestimmten Wartungsarbeiten schon und auch bei Großaufträgen aus dem Osten, aus Ungarn. Aber wir suchen auch immer neue Produkte und bewerben sie. Wir haben kürzlich einen neuen Katalog herausgebracht und die Telefone standen nicht still. Wir haben mit sieben Leuten Aufträge geschrieben. Da muss eine Firma auch investieren, sich zeigen und Peripherieprodukte anbieten.

Robert Feser: „Das Wichtigste in einer Krise ist, dass ein Unternehmen agiert.“

Hans-Jürgen Brock: In solchen Dingen ist die LKE auch immer Vorreiter gewesen. Ich habe die Entwicklung in den ganzen Jahren genau mitbekommen. Die LKE war von der Firmengründung bis jetzt auch immer unser Kunde, ein Musterkunde sozusagen.

Was wir in den ersten Jahren noch im Rahmen von Auftragsfinanzierung begleitet haben, finanziert LKE heute aus der eigenen Liquidität. Natürlich sind wir immer interessiert, die neuen Produkte kennen zu lernen. Aber die großen Auftragsfinanzierungen sind (leider für uns) kein Thema mehr.

Robert Feser, Lothar Grigo unisono: … jaja, des einen Freud, des anderen Leid.

Lothar Grigo: Herr Brock weiß aber, was läuft, und hat uns immer gut geholfen. Er erlebt die Geschäfte mit, ob das Herz schnell oder langsam schlägt, das weiß er. Wir beide, Robert Feser und ich, sterben ja vor Leidenschaft. Ohne Leidenschaft können wir ja überhaupt nichts über die Bühne bringen. Und das konnten wir unseren Partnern bei der Sparkasse auch immer deutlich machen. Herr Brock fiebert ja schon fast mit uns mit.

Frank Werner: Welches ist das nächste große Projekt?

Robert Feser: Erst einmal Polen! Wir haben schon Aufträge, auf die wir uns freuen. Wir haben dort ein Vertriebsbüro und stellen sukzessive immer mehr eigenes Verkaufspersonal ein. Wir fahren das McDonald’s-Prinzip. Das heißt, was wir in Deutschland machen, machen wir 1:1 auch in Polen. Wir hoffen, es klappt. Mit viel Werbung, sehr viel Mailings, sind wir ganz nah am Kunden und wollen das immer weiter ausbauen, europaweit. Damit verfügen wir über eine gute Kontrolle und müssen uns nicht auf Partner verlassen, bei denen wir nicht wissen, was die machen.

Polen ist ein ganz interessantes Land. Die Leute sind sehr aufgeschlossen. Noch mehr als in Frankreich oder in den Niederlanden. Für die Arbeit in den Niederlanden bietet die IHK mittlerweile Fortbildungen an, die uns die dortige Geschäftskultur näherbringen sollen. Es ist dennoch sehr schwierig, in die Netzwerke hineinzukommen. Auch unsere Niederlassung in Den Haag bringt uns nicht wirklich dichter in die Netzwerke. Aber: Wir geben nicht auf, wir bleiben dran.

Sparkasse für Unternehmen

Die Sparkasse Vest ist ein fairer Partner der Unternehmen und bietet qualitativ hochwertige Finanzprodukte für etablierte und größere Unternehmen ebenso wie für Unternehmen mit geringen Umsätzen und für Existenzgründer.

Altersvorsorge
Motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter bilden eine wesentliche Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg. Mit einer betrieblichen Altersversorgung verfügt ein Unternehmen über ein starkes personalpolitisches Instrument, das ihm und seinen Leistungsträgern Vorteile bringt. Die betriebliche Altersversorgung ist deshalb zu einem wichtigen Thema für alle Betriebe in Deutschland geworden.

Auslandsgeschäft
Erfolg im Auslandsgeschäft erfordert die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Partnern. Kunden der Sparkasse Vest können die Erfahrungen der S-International Rhein-Ruhr nutzen, um ihre Auslandsaktivitäten abzusichern und neue Vorhaben gezielt zu planen. Dabei profitieren sie von einer umfangreichen Leistungspalette wie z. B. Währungsmanagement, Dokumentengeschäft oder auch dem Angebot spezifischer Länderinformationen.

Existenzgründung
Existenzgründungen verlangen eine gründliche Planung und vertrauensvolle Partner. Die Sparkasse Vest unterstützt Existenzgründer bereits von der Geschäftsidee an wie z. B. bei der Erstellung eines Businessplanes. Die Sparkasse Vest weiß, welche Unterstützung der Staat gibt. Zuschüsse und zinsgünstige Kredite werden in vielen Fällen zur Förderung von Innovation, Infrastruktur, Technologie und Umweltschutz gewährt. Angesichts der Vielzahl öffentlicher Fördermaßnahmen hat die langjährige Erfahrung von Experten der Sparkasse Vest einen wichtigen Stellenwert bei der Existenzgründungsberatung.

Finanzierung und Leasing
Ob Investitionsdarlehen, Betriebsmittelkredit oder Avalkredit: Maßgeschneiderte Produkte, abgestimmt auf den individuellen Bedarf des Unternehmens, versetzen Unternehmen in die Lage, ihre Vorhaben effizient mit der richtigen Mischung aus Eigenkapital und Fremdfinanzierung in die Tat umzusetzen. Und wenn einmal das Eigenkapital fehlt, so kann die Sparkasse Vest auch faire Beteiligungsgeber aus dem Sparkassenverbund ins Gespräch mit dem Unternehmen bringen. Flexibel und besonders liquiditätsschonend: Sparkassen-Leasing. Mit Leasing im Finanzierungsmix lassen sich Investitionen einfach flexibler gestalten.

Firmenversicherung
Für fast alle Risiken bietet die Sparkasse Vest maßgeschneiderte Versicherungen an. Ob Betriebshaftpflicht, Einbruchdiebstahlversicherung, Feuerversicherung, Glasversicherung, Leitungswasserversicherung, Sturmversicherung oder eine gezielt gewählte Kombination verschiedener Versicherungen, die Sparkasse Vest kann sie optimal mit den Geldanlagen oder der Finanzierungsstruktur des Unternehmens verbinden.

Öffentliche Fördermittel
Auch bereits bestehende Unternehmen können Hilfe des Staates in Anspruch nehmen. Wer in technische Neuerungen investieren möchte, Arbeitsplätze schafft, Maßnahmen für den Umweltschutz plant oder in einer strukturschwachen Region expandieren will, hat gute Aussichten auf staatliche Hilfe. Die Spezialisten der Sparkasse Vest kennen nicht nur die Fördermöglichkeiten, sondern übernehmen auch die Beantragung.

Partnerprogramme
Die Sparkasse Vest Recklinghausen bietet mit dem bonus-&-more-Kartensystem und dem virtuellen Marktplatz www.ruhr-lippe-marktplatz.de zwei eigenständige Optionen, die Unternehmer in ihrer Kundenkommunikation unterstützen können. Unternehmen präsentieren sich in der Region, bilden zusammen mit anderen einen attraktiven regionalen Marktplatz im Internet und erreichen durch die bonus-&-more-Vorteile einen hohen Grad der Kundenbindung.

Zahlungsverkehr
Die Sparkasse Vest bietet modernste Zahlungsverkehrslösungen. Auf dem Weg vom traditionellen Zahlungsverkehr in ein effektives elektronisches Finanz-Management stehen wir den Unternehmen nicht nur mit einer umfangreichen Produktpalette, sondern auch mit Rat und Tat zur Seite. Dies gilt auch für alle Änderungen, die der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum (SEPA) mit sich bringt. Ob Online-Banking, Electronic-Banking-Software oder Systeme fürs Kassieren mit Karte – die Sparkasse Vest hat die passende Lösung.

Jürgen Mehlau: „Die Kenntnis der Mitarbeiter der lokalen und regionalen Begebenheiten ist für mich und meine Aufgaben ein nicht genug hervorzuhebender strategischer Vorteil.“

Das neue Immobiliencenter der Sparkasse Vest ist der richtige Partner für Rechtsanwalt Jürgen Mehlau, wenn er als Testamentsvollstrecker Immobilien veräußert.

Stefanie Ihben, Mitarbeiterin des Recklinghäuser Immobiliencenters, hat schon vielen Kunden wichtige Ratschläge in Immobilienangelegenheiten gegeben. Während die meisten Menschen so ein Geschäft nur einmal in ihrem Leben tätigen, hat die 34-jährige Stefanie Ihben es mit einem Mann besonders oft zu tun – mit Jürgen Mehlau. Der 54-Jährige ist Rechtsanwalt und zu seinem Spezialgebiet gehören Testamentsvollstreckungen.

Stefanie Ihben: Ihre Aufgabe als Testamentsvollstrecker ist sicher nur selten ein Alltagsgeschäft?

Jürgen Mehlau: Das kann man wohl sagen. Es gab immer wieder Fälle in den letzten zehn Jahren, in denen meine Tätigkeit weit darüber hinausging, das hinterlassene Vermögen vom Schreibtisch aus zu regeln. Das ist besonders dann der Fall, wenn Menschen sterben, die keine direkten Verwandten haben oder deren Kinder noch nicht geschäftsfähig sind. Ich habe es immer mit Individuen zu tun und muss mich jedes Mal auf neue Situationen und Umstände einstellen. Es ist auch immer eine Frage der Pietät, mit dem gebotenen Respekt alle Angelegenheiten mit viel Fingerspitzengefühl zu regeln.

Stefanie Ihben: Da sind dann vermutlich viele Vorgänge, von denen sich ein Außenstehender überhaupt kein Bild machen kann. Sie sind dann das „Mädchen für alles“, das sich für keine Arbeit zu schade sein darf!

Jürgen Mehlau: Und sogar noch mehr. Neulich starb eine Dame in Recklinghausen, die keine Angehörigen hatte. Ihr Tod war nur deshalb aufgefallen, weil sie nicht wie üblich am Sonntag in der Kirche war. Ich wurde noch vor der Beerdigung als Testamentsvollstrecker bestellt. Es galt, die Beerdigung zu organisieren, die vorhandenen Papiere zu sichten und zu ordnen. Das erfordert fast eine richtige Detektivarbeit. Viele Menschen haben ihre Versicherungsunterlagen nicht geordnet. Oft muss man im ganzen Haus in Schränken und Schubladen nach Unterlagen und Aktenordnern suchen. Dann habe ich einen großen Berg an Papieren auf dem Schreibtisch liegen, die ich lesen, bewerten und nicht zuletzt auch nach ihrer Relevanz ordnen muss.

Auch der komplette Hausstand musste im genannten Fall noch aufgelöst werden. Dann fallen sogar die ganz kleinen Sachen in meinen Aufgabenbereich. In den Regalen und im Kühlschrank standen noch frische Lebensmittel, die die Verstorbene noch einen Tag vorher eingekauft hatte. In der Spüle befanden sich noch kurz zuvor benutzte Kaffeetassen. Das kann ja nicht so stehen bleiben. Ich habe also praktisch das gesamte Leben der gestorbenen Dame übernommen, als wenn sie gerade nur mal eben einkaufen gewesen wäre. Die Lebensmittel müssen dann sofort entsorgt werden, bzw. meistens lasse ich sie direkt von Zivildienstleistenden karitativer Einrichtungen abholen. Aber auch das Geschirr, das ebenfalls zum Nachlass gehört, muss erst einmal in die Spülmaschine. Wir müssen ja für eine ordentliche Übergabe sorgen.

Stefanie Ihben: An den Fall kann ich mich gut erinnern. Sie sind doch zu mir gekommen, damit ich mich um das Haus kümmere. Das Wegerecht war noch ein zusätzliches rechtliches Problem. Es gab eine Wegerecht-Besitzergemeinschaft. Darum hatte sich aber schon jahrelang kein Mensch gekümmert. Es hätten eigentlich schon neue Hausbesitzer aufgenommen worden sein müssen.

Wir haben auf diesem Weg aber eine junge Familie in der Straße gefunden, die das Haus übernommen hat. Ich weiß noch, wie überglücklich die junge Familie war und welch großen Teil der Einrichtung und der Möbel sie gebrauchen konnte. Die verstorbene Dame wäre sehr glücklich gewesen, zu sehen, wie ihrem Haus wieder neues Leben eingehaucht wurde. Wie viel Respekt und Wertschätzung sie posthum erfahren hat.

Jürgen Mehlau: Das ist ja nicht nur meine, sondern auch Ihre Aufgabe, Frau Ihben. Die Objekte, die uns anvertraut werden, müssen wir nach bestem Wissen und Gewissen verwalten und betreuen und sie dann in dem gewachsenen Netzwerk veräußern.

Stefanie Ihben: Ja, es geht immer auch um Vertrauen. Ich will mit gutem Gewissen über den Recklinghäuser Marktplatz laufen können, ohne von Kunden schief angesehen zu werden. Ich kann es mir in meiner Stellung gar nicht erlauben, dass die Dinge nicht perfekt abgewickelt werden. Schließlich haben wir alle, die Sparkasse Vest, Sie und ich, auch einen guten Ruf zu verlieren.

Jürgen Mehlau: Dabei ist es manchmal beinah unvorstellbar, unter welchen tragischen Umständen Vermögen „abgewickelt“ werden muss. Vor einiger Zeit starb ein Herr in Recklinghausen, bei ihm war die Erbensituation für mich persönlich sehr bestürzend. Seine Tochter war tot. Das Enkelkind war in der Betreuung der Rechtspflege und der Urenkel in der Betreuung vom Jugendamt.

Als Testamentsvollstrecker habe ich dann den Gerichtsgutachter bestellt. Später sahen wir uns gemeinsam das hinterlassene Haus an. Zusammen ermittelten wir einen marktgerechten Preis und erstellten ein Verkaufsexposé. Das war in diesem Fall fünf Seiten lang.

Nach dem Kaufvertrag ist die Arbeit noch lange nicht vorbei gewesen. Die Übergabe musste gemacht werden und ich habe mich auch noch um die Ab- und Anmeldung beim Gas- und Stromanbieter etc. gekümmert. Das alles gehört auch zum Service.

Stefanie Ihben: Und was gehört noch dazu? Zu einem Haus gehört ja noch viel mehr, das weiß ich aus eigener Erfahrung.

Jürgen Mehlau: Das stimmt, denn jeder Fall ist anders. Da habe ich in den zehn Jahren, seit denen ich vom Amtsgericht als Testamentsvollstrecker bestellt werde, eine Menge erlebt. Wenn es sich um ein Haus handelt, für das nach dem Tod des Eigentümers niemand sofort zuständig ist, muss ich gleich hinfahren und nach dem Rechten sehen, wenn das Amtsgericht mich als Vollstrecker einsetzt. Das Haus darf ja nicht verkümmern und es sind gesetzliche Regelungen einzuhalten. Dazu gehört es auch, den Rasen zu mähen und den Garten in Ordnung zu halten oder im Winter den Schnee auf dem Gehweg vor dem Haus zu schippen, zu kontrollieren, ob keine Wasserleitungen einfrieren. Ich muss die Post der Verstorbenen abholen, lesen, die Versicherungsangelegenheiten regeln und vor Ort alles organisieren.

Stefanie Ihben: Man darf dabei nicht vergessen, dass es um menschliche Schicksale geht. Da können Sie die Sachen nicht auf die lange Bank schieben.

Jürgen Mehlau: Da habe ich in der Tat noch eine weitere ganz große Verantwortung. Es ist beispielsweise auch meine Aufgabe, Mündelgeld sicher anzulegen! Ich muss mich als Vormund dem Jugendamt gegenüber erklären! Ich muss mündelsichere Vermögensanlagen finden, bei denen die Wertverluste der Anlage praktisch ausgeschlossen sind. Eine Insolvenz des kontoführenden Instituts darf nicht dazu führen, dass das Geld weg ist. Die Anlagen müssen auch vor Verlusten durch Kursschwankungen geschützt sein. Meistens geschieht das durch Anleihen, die vom Gesetzgeber explizit als mündelsicher aufgeführt werden. Das bedeutet, dass bei dieser Anlageform ein Wertverlust so gut wie ausgeschlossen ist. Selbst bei einer Insolvenz des kontoführenden Unternehmens ist dabei kein Verlustrisiko gegeben.

Stefanie Ihben: Mit der Aufgabe, Mündelgeld sicher anzulegen, sind Sie bei der Sparkasse Vest ja doppelt sicher aufgehoben.

Jürgen Mehlau: In der Tat! Zum einen, wenn es um Anlagen geht, zum anderen aber auch bei Ihnen, Frau Ihben. Die Sparkasse Vest und das Immobiliencenter sind durch die zentrale Lage in Recklinghausen ein guter Ansprechpartner. Diese zentrale Lage und die Kenntnis der Mitarbeiter der lokalen und regionalen Begebenheiten sind für mich und meine Aufgaben ein nicht genug hervorzuhebender strategischer Vorteil. Sie sind als Sparkasse aber auch deshalb ein komfortabler Partner, weil ich mich allen Parteien gegenüber erklären muss, das heißt den Erben oder Erbengemeinschaften gegenüber, dem Amtsgericht, den Ämtern und vielen anderen. Das ist wichtig für die verantwortliche Abwicklung der Nachlässe. So kann ich meine Aktivitäten auch legitimieren, da die Sparkasse einen guten Ruf hat und auch über jeden Zweifel erhaben ist.

Stefanie Ihben: Die langjährige Erfahrung der Sparkasse in Sachen Immobilien kann man nicht hoch genug einschätzen. Wir haben im letzten Jahr rund 150 Objekte verkauft. Ich selber habe fast 30 Verträge abgeschlossen. Dadurch haben wir natürlich eine tiefe Kenntnis des Immobiliengeschäfts mit allen seinen Eigenheiten. Darauf vertrauen unsere Kunden – sowohl Käufer als auch Verkäufer.

Jürgen Mehlau: Ist die Arbeit des Immobiliencenters denn nur auf Recklinghausen begrenzt?

Stefanie Ihben: Das Immobiliencenter ist in sechs Geschäftsstellen im Kreis vertreten. Dabei arbeiten die Geschäftsstellen sehr eng zusammen und wir können schnell auf Wünsche unserer Kunden reagieren. Wenn Familien Nachwuchs bekommen, ist das alte Haus schnell zu klein. Wir helfen beim Verkauf des alten und beim Kauf des neuen Domizils. Dabei sind wir durch die enge Zusammenarbeit der Geschäftsstellen natürlich nicht nur auf Recklinghausen beschränkt. Wir haben Objekte aus dem ganzen Kreis und auch darüber hinaus im Angebot. Wir sehen uns aber nicht als reine Immobilienberater, das wäre eine viel zu enge Betrachtungsweise unserer Arbeit. Zu unseren Aufgaben gehören auch die Finanzierung und alle anderen Aspekte, die bei der Immobilienvermittlung anfallen. Wir bieten sozusagen einen Rundum-Service, wenn es um Immobilien geht.

Jürgen Mehlau: Der Verkauf von Immobilien und anderen kapitalintensiven Objekten ist doch jetzt, während der Finanzkrise, kein leichtes Geschäft. Die meisten Menschen scheuen eher große Investitionen.

Stefanie Ihben: Obwohl die Finanzkrise zu einem großen Teil durch Fehler im US-amerikanischen Immobiliensektor verursacht worden ist, profitieren gerade jetzt die Käufer von Häusern und anderen Immobilien von den Folgen der Krise. Zuletzt sind die Zinssätze für Baugeld sukzessive gesunken. Das sind bei den Summen, die ein Haus kostet, keine unerheblichen Beträge. Schon eine Zinssenkung von einem halben Prozent bewirkt bei einer sechsstelligen Summe mehrere Tausend Euro weniger Zinszahlung.

Jürgen Mehlau: Die Finanzkrise hat in Deutschland sicher zu einem Einbruch bei den Immobilienpreisen geführt, oder? Ich befürchte, dass ich bei Verkäufen viel weniger Geld für meine Klienten bekomme.

Stefanie Ihben: Die Preise sind schon zurückgegangen, doch in Deutschland ist das nicht so dramatisch wie in anderen Ländern. In den USA oder beispielsweise in Großbritannien, wo viele Menschen Häuser durch Kredite finanziert haben, die sie nun nicht mehr bezahlen können, ist der Preisverfall dramatisch. Die Leute werden die Häuser nicht mehr los. Ich habe von einem englischen Geschäftsmann gelesen, der eine Villa für eine Million Pfund angeboten hat. Da sich kein Käufer fand, hat er seinen Lamborghini im Wert von 150.000 Pfund als Zugabe draufgelegt. In den USA sind Einfamilienhäuser teilweise um 19 % billiger geworden.

Die letzten Umfragen haben ergeben, dass in Deutschland die Preise in einem Jahr etwa um 2,4 % gefallen sind. Dazu tragen allerdings auch die erheblich gestiegenen Energiekosten bei.

Im Vergleich zu den internationalen Märkten sind die Preise hier in Deutschland und speziell im Kreis Recklinghausen relativ stabil geblieben.

Jürgen Mehlau: Das ist ja schön zu hören, aber ist der Kreis der Käufer nicht geringer geworden? Zögern die Leute jetzt nicht viel länger, einen Kredit aufzunehmen, der über viele Jahre abzuzahlen ist?

Stefanie Ihben: Die Käufer vergleichen im Moment natürlich mehr die Preise und achten auf die Lage einer Immobilie. Manche haben auch Angst, dass sie in der Wirtschaftskrise ihren Job nicht mehr behalten.

Ich sage immer, dass ein Haus eine sichere Wertanlage ist. Gerade bei einer steigenden Inflation sind Immobilien besonders attraktiv. Andere Anlageformen verlieren real an Wert. Bei einer Geldanlage müssen Sie immer Zinsen und Inflationsrate gegenrechnen. Das ist bei einem Hauskauf nicht notwendig, weil Sie ja den realen Wert und den Wohngenuss sofort erhalten. Im Privatbereich will in Deutschland so recht niemand oder zumindest nur in seltenen Fällen mit seinem neuen Haus spekulieren. Hier wollen die Menschen ein Haus, in dem sie lange, lange wohnen.

Wichtig ist natürlich eine solide, sichere Finanzierung. Dafür gibt es im Immobiliencenter und insgesamt bei der Sparkasse Vest genügend gut ausgebildete Berater. Wir rechnen jedes Finanzierungsmodell gewissenhaft durch. Dann kommen unsere Kunden nicht in Schwierigkeiten.

Jürgen Mehlau: Bislang hat die Finanzkrise die Sparkasse Vest Recklinghausen wohl nicht großartig erschüttert. Das beruhigt mich in meiner Arbeit als Testamentsvollstrecker.

Jürgen Mehlau: „Durch die Spenden der Sparkasse finanzieren wir beispielsweise ein Anti-Gewalt-Training.“

Stefanie Ihben: Wir sind nicht so stark von der Finanzkrise betroffen, weil unser Geschäftsmodell anders ausgerichtet ist. Zahlreiche Banken und Finanzinvestoren haben in verbriefte US-Immobilienkredite investiert, die deutlich im Wert gefallen oder sogar völlig wertlos geworden sind. Sparkassen haben sich an diesem Geschäft praktisch nicht beteiligt.

Die Sparkassen konzentrieren sich seit ihrer Gründung auf das Geschäft mit Privatkunden und mittelständischen Unternehmen. Sie kennen ihre Partner und können die Risiken sehr gut einschätzen. Dieses Geschäftsmodell macht die Sparkassen zu einem wichtigen Stabilitätsfaktor im deutschen Finanzsektor.

Jürgen Mehlau: Die Sparkasse Vest hat sich also glücklicherweise mehr auf die Kernaufgaben einer Bank konzentriert und scheint damit gut gefahren zu sein.

Stefanie Ihben: Die Aufgabe einer Sparkasse ist es schon immer gewesen, mittelständische Unternehmen und Bürger in der Region mit Finanzdienstleistungen zu versorgen. Das haben wir immer auf vielfältige Art und Weise getan. Vom normalen Kredit über die Hausfinanzierung bis hin zur Existenzgründung oder zum Firmenkredit. Wir stellen Geld zur Verfügung, damit unsere Kunden Handlungsspielräume haben, Anschaffungen machen oder frei agieren können. Für unsere Privatkunden stellen wir Konsumentenkredite zur Verfügung. Den Firmen ermöglichen wir durch die Kredite neue Investitionen, mit denen sie am Markt erfolgreich bestehen können.

Ein Dauerbrenner ist bei unseren Kunden auch schon immer der Bausparvertrag gewesen. Wie der Name sagt, wird er hauptsächlich für wohnwirtschaftliche Maßnahmen genutzt. Die Kunden sparen eine vereinbarte Bausparsumme zu einem vertraglich festgelegten Zinssatz an. Das Geld, das dann noch fehlt, wird anschließend durch ein Bauspardarlehen gewährt. So haben unsere Bausparkunden bei der Zuteilung die volle für den Bau benötigte Summe zu einem bereits im Vorfeld feststehenden Zinssatz zur Verfügung. So haben wir über viele Jahre eine treue Stammkundschaft aufgebaut, ohne uns auf finanziellen Abenteuerspielplätzen austoben zu müssen.

Jürgen Mehlau: Aber nicht nur die geschäftlichen Aspekte sind interessant in der Zusammenarbeit mit der Sparkasse Vest. Ich freue mich auch über das Engagement in sozialen Dingen. Seit mehr als zehn Jahren bin ich Vorsitzender des Vereins zur Förderung der Bewährungshilfe. Die Sparkasse Vest greift uns da in jedem Jahr sehr hilfreich unter die Arme. Durch ihre Spenden finanzieren wir beispielsweise ein Anti-Gewalt-Training, in dem die Verurteilten lernen sollen, ihre Aggressionen nicht in Gewalt gegenüber anderen Menschen auszuleben bzw. überhaupt keine Aggressionen entstehen zu lassen. So eine Therapie machen Richter immer wieder zur Bewährungsauflage, und wenn die Täter solch einen Kurs nicht besuchen, dann kann die Bewährung auch mal widerrufen werden. Einen schlechten Eindruck macht das allemal.

Stefanie Ihben: Wir spenden in jedem Jahr an soziale Einrichtungen und auch an Sportvereine im ganzen Kreis Recklinghausen, um dort die Arbeit mit Jugendlichen zu fördern. Uns als Mitarbeitern macht es Freude zu hören, an wie vielen Stellen wir uns einbringen und oft auch wirklich helfen können.

Sparkassen-Immobiliencenter

Beratung und Betreuung
Der Erwerb einer Immobilie ist für die meisten Menschen die wichtigste und größte Investition. Daher begleitet die Sparkasse hier ihre Kunden mit Spezialisten aus dem Sparkassen-Immobiliencenter. Den Kontakt vermitteln die persönlichen Kundenbetreuer, die natürlich auch während der Abwicklung an der Seite ihrer Kunden stehen.

Bausparen
Mit dem Sparen geht es los. Neben normalen Spar- und Anlageprodukten bietet es sich zum Erwerb einer Immobilie natürlich an, Bausparpläne zu nutzen. Die Sparkasse Vest Recklinghausen arbeitet hier eng mit der LBS, der Bausparkasse der Sparkassen, zusammen.

Immobilien kaufen
Als Vermittler von Immobilien bietet die Sparkasse eine große Menge verschiedenster Immobilien an – Wohnhäuser, Eigentumswohnungen, Grundstücke, gewerbliche Immobilien: www.sparkasse-re.de; www.ruhr-lippe-marktplatz.de.

Immobilien verkaufen
Auch Verkäufer genießen umfangreiche Serviceleistungen. Für das Objekt wird ein marktgerechter Preis ermittelt. Ein umfangreiches Exposé hilft beim Anbieten der Immobilie in den Geschäftsstellen und auf verschiedensten Internetportalen, z. B. www.immobilienscout24.de. Die Berater kennen auch die Immobilieninteressenten unter den über 250.000 Kunden der Sparkasse.

Immobilien finanzieren
Natürlich bietet die Sparkasse verschiedene Finanzierungsmodelle. Besonders hervorzuheben sind neben der Erwerbsfinanzierung spezielle Angebote zur Modernisierung von Immobilien. Zur Anschlussfinanzierung hat sich das Forward-Darlehen bewährt. Mit ihm lassen sich günstige Konditionen frühzeitig für die Zukunft sichern.

Öffentliche Mittel
In vielen Fällen haben Käufer von Immobilien Anspruch auf öffentliche Mittel. Die Sparkasse informiert, welche Mittel in Frage kommen, stellt den Antrag mit dem Kunden und betreut auch nach der Bewilligung das Verfahren. Zur Unterstützung bei der Beantragung von WFA-Mitteln steht den Kunden ein hierauf spezialisierter Berater zur Verfügung.

Sicherheit um die Immobilie
Schäden an einer Immobilie können schwerwiegende Auswirkungen auf die finanzielle Situation des Eigentümers haben. Zur Absicherung bietet die Sparkasse ein umfangreiches Versicherungspaket, von der Rechtsschutzversicherung über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung bis hin zur Lebensversicherung.

Vertragsabwicklung
Sowohl Käufer als auch Verkäufer werden bei Vertragserstellung und bei der notariellen Abwicklung begleitet, damit sich beide Seiten sicher sind.

Immobilienbewertung
Nicht nur für Käufer oder Verkäufer ist es wichtig zu wissen, was eine Immobilie wert ist. Auch wenn die Immobilie zur Absicherung von Kreditrisiken dienen soll oder ein Kunde einfach sein Vermögen schätzen möchte, ermitteln unsere Berater mit ihrer umfangreichen Marktkenntnis den Wert des Objektes.

Die Immobilie als Anlageobjekt
Immobilien dienen nach wie vor als interessante Anlageobjekte. Nicht nur der eigentliche Wert spielt hier eine große Rolle, sondern auch, wie sich die Investition durch Ertrag und steuerliche Berücksichtigung auf die Entwicklung des gesamten Kundenvermögens auswirkt.

Gewerbliche Immobilien
Die Sparkasse steht natürlich auch in allen Belangen rund um gewerbliche und wohnwirtschaftliche Immobilien als kompetenter Partner zur Seite. Finanzierung und Vermittlung sind selbstverständlich. Aus langjähriger Erfahrung kennen die Berater der Sparkasse den Marktwert und die Standortqualität einer Immobilie. Auf Basis eigener Marktrecherchen und -analysen werden Beleihungs- und Wertgutachten erstellt, auch gemäß Qualitätsanforderungen nach HypZert. Gerade im gewerblichen Umfeld helfen die integrativen Wirtschaftskontakte der Sparkasse zum Handwerk, zu Behörden, Hausverwaltungen und regionalen Investoren.

Projektentwicklung
Institutionellen Anlegern bietet die Sparkasse Dienstleistungen vom Nutzungskonzept bis zur Vermarktung einschließlich werblicher Begleitung.

Michael Bialas: „Unsere Firmenpräsentation über www.ruhr-lippe-marktplatz.de ist eine unkomplizierte und gleichzeitig sehr praktische Werbung.“

Auch ein Handwerksbetrieb muss heute im Internet präsent sein. Die Aloys Bialas GmbH nutzt die Möglichkeiten des virtuellen Marktes der Sparkasse: www.ruhr-lippe-marktplatz.de.

Michael Bialas hat 1983 erstmals von sich reden gemacht. Mit nur 22 Jahren ist er der jüngste Tischlermeister im Kreis Recklinghausen gewesen. Heute führt er ein modernes Handwerksunternehmen mit zehn Mitarbeitern und drei Auszubildenden, das er 1997 von seinem Vater Aloys übernommen hatte. Die Sparkasse Vest ist seit Anfang der 90er Jahre Hausbank der Aloys Bialas GmbH aus Henrichenburg. Im Gespräch mit Claudia Jendrzey vom Medialen Vertrieb gibt Michael Bialas Einblicke in sein Unternehmen und seine Aktivitäten im Internet.

Claudia Jendrzey: Herr Bialas, traditionelle Handwerksarbeit und virtueller Markt – ein Widerspruch?

Michael Bialas: Nein, der Ruhr-Lippe-Marktplatz ist ein sehr interessantes Medium, und beeindruckend war die Dynamik, die da entstanden ist. Für unseren Tischlereibetrieb war es sehr spannend, weil der Marktplatz ja auch mit der Idee ins Leben gerufen wurde, ein virtuelles Haus zu bauen und u.a. alle Betriebe, die rund um Haus und Garten aktiv sind, zu sammeln und zu veröffentlichen.

Claudia Jendrzey: Der Ruhr-Lippe-Marktplatz ist in erster Linie ein praktisches und schnörkelloses Portal für die Vernetzung von Unternehmen in der Region mit vielen Servicepunkten und kurzen Wegen. Sie sind ja von Anfang an dabei, sind Sie immer noch zufrieden mit dem Service?

Michael Bialas: Der Ruhr-Lippe-Marktplatz ist nach wie vor ein tolles Medium, um am Markt präsent zu sein. Die Klicks auf der Seite sind richtig gut und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Ein Teil unserer Partner ist auch vertreten, die Polsterei und auch die Metallverarbeitung, das heißt ein Schlosserbetrieb z. B. Wir haben über den Sparkassen-Marktplatz auch selber schon Unternehmen und regionale Betriebe gefunden, das ist sehr praktisch. Und dann entdecke ich immer wieder tolle Sachen im virtuellen Marktplatz, wie aktuelle Steuertipps oder bonus-&-more-Angebote.

Vor kurzem habe ich mal so ein Online-Fotoalbum bestellt, dass Sie da anbieten. Die Angebotstiefe bis hin zu Sparkassenprodukten und Online-Banking ist enorm. Das Internet ist eine Riesenbereicherung und manchmal, Frau Jendrzey, rufen wir ja auch direkt beim Medialen Vertrieb an, wenn noch Fragen offen sind. Unsere Firmenpräsentation über www.ruhr-lippe-marktplatz.de ist eine unkomplizierte und gleichzeitig sehr praktische Werbung. Aufträge bekommen wir durch die handwerkliche Qualität unserer Arbeit, denn die muss man sehen und prüfen. Unsere eigene Website ist auch eher als Visitenkarte und Referenzseite zu sehen.

Claudia Jendrzey: Aber trotzdem ist es Ihnen wichtig, spielerische Elemente in die Webvisitenkarte einzubauen! „Kick den Holzwurm“, solche Spielereien sind bei Handwerksbetrieben doch eher selten?

Michael Bialas: Das Spiel habe ich eingebaut, weil ich Innungsvorstand bin und mich auch für die Lehrlingsausbildung sehr stark engagiere. Ich bin Prüfungsausschussvorsitzender bei der Kreishandwerkerschaft Recklinghausen. „Kick den Holzwurm“ habe ich mal bei einer Tagung vom Land NRW entdeckt und es gleich für www.tischler-bialas.de organisiert, um nicht nur informellen, sondern auch spielerischen Charakter reinzubringen, denn es ist lustig und interessant. Das Spiel ist bei uns just for fun im Netz und es vertreibt als Gimmick einfach die Langeweile. Außerdem knüpft es die Verbindung zum Fachverband, denn auf den Seiten des Fachverbandes kann man sich bei dem Spiel registrieren und ranken lassen. Es führt auf diesem Weg zu einem guten und wichtigen Netzwerk mit Informationen, Service und auch einer Lehrlingsbörse. Dort können sich Lehrlinge und Meister einloggen und nach offenen Stellen suchen.

Claudia Jendrzey: Sie haben immer einen Lehrling pro Jahr, also drei insgesamt. Wie finden die Lehrlinge zu Ihnen?

Michael Bialas: Wir haben regelmäßig Schülerpraktikanten, die in den Beruf reinschnuppern. Da schauen wir gerne genau hin, ob ein gewisses Geschick, räumliches Denken und Vorstellungsvermögen vorhanden sind. Dann gibt es den Bewerbungstest mit theoretischen und praktischen Aufgaben. Aber in einem Handwerksbetrieb unserer Größenordnung spielt am Ende auch das Menschliche immer eine besondere Rolle. Nicht nur die Noten sind wichtig, es müssen Sympathien füreinander da sein. Wir sind zehn Mitarbeiter und da kann man sich keinen Flop erlauben, also jemanden, der nicht ins Gefüge passt. Der Bewerbungsvorlauf bei uns ist nicht ganz so lang wie bei der Sparkasse Vest, wir fangen im Spätsommer mit der Suche an und spätestens zum Jahreswechsel steht der neue Azubi dann fest.

Claudia Jendrzey: Welche praktischen Übungen müssen Schüler bei den Einstellungstests machen?

Michael Bialas: Sägen z. B. oder Zapfenverbindungen erstellen, da erlebt man schon die tollsten Sachen. Ein Brett rechtwinklig abschneiden, zuschneiden, das hört sich so einfach an, Frau Jendrzey, aber …

Claudia Jendrzey: … feinmotorische Fähigkeiten hat dann vermutlich auch nicht jeder Bewerber?

Michael Bialas: Nein, und die sollte man wirklich haben!

Claudia Jendrzey: Berufsunfälle sind heute eher selten. Gut, dass wir bei der Sparkasse nicht sägen müssen, aber wie hat sich das Vorurteil entwickelt, dass Tischlern und Zimmerleuten gerne auch mal ein Finger bei der Arbeit abhandenkommt?

Michael Bialas: Unfälle passieren heute nur noch durch Unachtsamkeit und das Nichtbeachten von Vorschriften. Es sind fast ausschließlich Gleichgültigkeit, Routine oder Leichtsinn. Die Berufsunfälle und die klassischen fehlenden Finger gibt es nicht mehr. Tischler geben sich gerne die „Fünf"! Apropos Verluste, wie sieht es denn bei der Sparkasse aus? Können die Sparkassen mittelständischen Unternehmen weiterhin Kredite geben?

Claudia Jendrzey: Klar, selbstverständlich werden die Sparkassen ihrer Verantwortung dem Mittelstand gegenüber auch weiterhin gerecht. Die Sparkassen haben sogar trotz der Finanzkrise die Kreditvergabe für Unternehmen und Selbständige ausgeweitet. Insgesamt stellten die Sparkassen im Jahr 2008 fast 10 % mehr Kreditmittel für Unternehmer und Selbständige bereit. Vielleicht interessiert Sie auch das Gesamtvolumen der ausgegebenen Kredite im vergangenen Jahr? Es beträgt stattliche 53,2 Mrd. €. Allein im Dezember 2008 haben die Sparkassen die Summe der ausgegebenen Kredite - im Vergleich zum Dezember 2007 – um über 9 % erhöht.

Die Sparkasse Vest wird den Unternehmen in unserer Region auf jeden Fall weiterhin durch Kreditvergaben ermöglichen, in Markt- und Wachstumschancen und in Beschäftigung zu investieren.

Michael Bialas: Ja, das machen wir auch. Wir haben im Jahr 2008 noch eine große Maschine über die Sparkasse finanziert und generell in den letzten fünf Jahren für unsere Größenverhältnisse sehr viel in die Firma investiert. Dafür hatten wir aber auch Rücklagen gebildet und konnten einiges aus eigener Kraft stemmen.

Claudia Jendrzey: Was können Sie und Ihr Unternehmen Aloys Bialas GmbH besonders gut? Welches ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Michael Bialas: Wir können die berühmten karierten Maiglöckchen fertigen. Wir kriegen ganz individuelle Unikate hin. Gemäß dem Motto: „Geht nicht gibt's nicht!" Darin sind wir ganz stark, wir machen die runden Ecken gerade. Wir arbeiten auch mit Spezialisten zusammen, und die Arbeiten sind so breit gefächert, dass es für uns keine Probleme gibt, komplexe Aufträge umzusetzen. Das alte, verstaubte Meister-Eder-Image ist längst weg, das gibt es nicht mehr. Hier bei uns im Betrieb wird mit modernster Computertechnik geplant und gearbeitet.

Claudia Jendrzey: Das Tischlerhandwerk hat sich dann ordentlich gewandelt?

Michael Bialas: Durch moderne Gestaltung sind viele Materialien hinzugekommen, die wir als Tischler alle gar nicht alleine verarbeiten können. Oft ist es unser Auftrag, genau diese Aufgabe zu lösen und zwischen den Gewerken zu vermitteln. Wir arbeiten dabei mit vielen spezialisierten Partnern zusammen. Die klassischen Hand- und Arbeitsmaschinen gibt es natürlich noch, aber jeder Auftrag wird EDV-mäßig erfasst, CAD-mäßig geplant und gezeichnet. Die Daten gehen dann direkt online zur Maschine, werden dort aufgerufen und mit Computerunterstützung abgearbeitet. Das ist dann sozusagen der digitale Meister Eder! Das kennen Sie ja auch aus dem Ruhr-Lippe-Marktplatz, da ist der Mediale Vertrieb ja auch so etwas wie die digitale Kundenhalle.

Claudia Jendrzey: Ein schönes Bild, Herr Bialas: der digitale Meister Eder in der digitalen Kundenhalle. Welche Erfahrung machen Sie mit Ihrem Firmenvideo im Marktplatz-TV in unseren „realen" Geschäftsstellen und den Multimedia-Shops?

Michael Bialas: Sehr gute! Die ganze Zusammenarbeit mit dem Ruhr-Lippe-Marktplatz war von Anfang an klasse, bis hin zu den Dreharbeiten. Die haben unserem Team viel Spaß gemacht. Das war für uns ja völliges Neuland, in dem Videofilm mitzuspielen. Den Aufwand zu sehen – ein Tag Drehaufnahmen für zwei Minuten Film bzw. Livestream. Die ganze Technik, die vielen Lampen und Schirme für die Blendeffekte, die gesamte Ausleuchtung und die großen Kameras, mit denen dann ganz kleine Räume eingefangen wurden. Kleiner Nachteil war nur, dass die Dreharbeiten im Winter waren, und bei den Außenaufnahmen haben wir jede Szene bestimmt fünf bis sechs Mal gedreht. Aber es hat Spaß gemacht. Als Außenstehender macht man sich ja gar keine Vorstellung, wie aufwendig das alles ist.

Interessant ist auch, wie wir als Statisten und Akteure im Bild von links nach recht geschoben wurden. Das alles in unserer Werkstatt. Als wir vor kurzem angesprochen wurden, in einem Film über gesundes Arbeiten mitzumachen, wussten wir schon, dass es wieder in einer Werkstattparty münden wurde, aber wir wussten nicht, dass ein Schauspieler Hand- und Kopfstand auf Hobel- und Werkbänken machen würde.

Claudia Jendrzey: Für einen Sparkassen-Geschäftsstellenfilm wäre der Hobelbank-Handstand auch ein bisschen zu forsch. Was macht Ihnen am wenigsten Spaß bei der Arbeit?

Michael Bialas: Kann ich nicht sagen, grundsätzlich macht alles Spaß. Das Schöne ist, man kann seine eigenen Ideen mit einbringen, man kommt mit vielen Menschen unterschiedlichster Art zusammen. Es ist immer wieder spannend, was einen erwartet, wenn man zum Kunden fährt. Welche Erwartungen hat der Kunde, welche Anforderungen werden an einen persönlich und auch an die Mannschaft gestellt?

Claudia Jendrzey: Sind Sie auch weit über den Kreis Recklinghausen unterwegs?

Michael Bialas: Der Normalkreis sind 50 bis 100 km, wir haben aber auch schon Arbeiten in Luxemburg, in der Schweiz, am Starnberger See, in Frankfurt und auf Norderney angeliefert. Bei uns gibt es eine Gewichtung in drei Sparten. Ein Drittel sind Privatkunden, ein Drittel Geschäftskunden, wie z. B. die Sparkasse, ein Drittel ist der Objektbereich, Ärzte, Laboreinrichtungen und Ähnliches, so dass wir auf mehreren Standbeinen und Füßen stehen.

Bundesweit haben wir eine Zeit lang sehr viel im Ladenbau zu tun gehabt. Wir haben in Ostdeutschland Tankstellenfilialen ausgestattet und die ehemaligen Coop-Läden. Eine Reihe von Laden-Bäckereien haben wir im Thüringer Wald ausgestattet, im Messebau waren wir tätig und für Privatkunden. Auf Wunsch eines Kunden aus der Region haben wir eine riesige Eigentumswohnung in Berlin am Pariser Platz eingerichtet, direkt am Brandenburger Tor neben der amerikanischen Botschaft. Das war ein echtes Highlight, das man gerne mitnimmt. Und wir sind wieder in Kontakt. Der Kunde will die Wohnung verkaufen und in den Grunewald ziehen. Ich hoffe, dass wir den Auftrag wieder bekommen. Berlin ist beeindruckend.

Claudia Jendrzey: Qualität setzt sich durch, heißt es, oder müssen Sie immer wieder von neuem um Aufträge kämpfen?

Michael Bialas: Qualität steht auf jeden Fall im Vordergrund, aber man muss schon in diesen schwierigen Zeiten um Aufträge kämpfen. Das geht gar nicht anders. Der Ruf, dass wir Qualitätsarbeit machen, unterstützt uns dabei. Weit über die Stadtgrenzen von Castrop-Rauxel hinaus ist die Qualität unserer Arbeit bekannt.

Claudia Jendrzey: Haben sich die Auftragsverhandlungen verändert, sind sie härter geworden?

Michael Bialas: Sie sind schon härter geworden, aber ich gehe nie in ein Auftragsgespräch, um über Rabatte zu feilschen. Jede Arbeit wird individuell gefertigt, für jeden Kunden individuell kalkuliert. Die saubere Kalkulation wird von A bis Z durchgezogen, und dann kann man sicherlich über einen kleinen Nachlass oder Natural-Rabatt reden. Je nachdem, was es ist.

Claudia Jendrzey: Kommen Sie als Unternehmer mit Ihren Werkstoffen auch noch selber in Berührung?

Michael Bialas: Nein, ich bin zwar Tischler durch und durch, aber im Laufe der Zeit bin ich immer mehr zum Kaufmann geworden. Ich habe nach meiner Meisterausbildung – übrigens

Michael Bialas: „Das alte, verstaubte Meister-Eder-Image ist längst weg, das gibt es nicht mehr.“

war ich im Kreis Recklinghausen mit 22 Jahren der jüngste Meister – noch den Betriebswirt im Handwerk gemacht, um kaufmännisch besser handeln zu können. Nichtsdestotrotz bleibt das Gespür für den Werkstoff Holz, auch wenn ich nicht tagtäglich damit arbeiten kann bzw. darf. Zeitlich schaffe ich das einfach nicht. Ich gehe unheimlich gerne in die Werkstatt, helfe auch in der Werkstatt zwischendurch mal mit, aber es ist die Ausnahme.

Claudia Jendrzey: Haben Sie als Tischler ein Lieblingsholz?

Michael Bialas: Kirschbaum und Ahorn sind unheimlich schön! Die Platane, die hier nicht so verbreitet ist, ist ein wunderschönes Möbelholz. Es gibt aber auch Hölzer, die mag ich überhaupt nicht. Gelungen finde ich Materialkompositionen und die Mischung von modernen Holzelementen mit guten klassischen und wertvollen Möbelstücken aus dem Antiquitätenbereich, Nussbaumunikate, Kirschbaummöbel, Einzelstücke aus dem Stilmöbelbereich. Die Möbel sollten einzeln wirken und den Raum nicht überfrachten. Verschnörkelungen sind für mich erlaubt, solange sie das Material hervorheben.

Claudia Jendrzey: Arbeiten Sie mit Innenarchitekten?

Michael Bialas: Wir kooperieren mit verschiedenen Innenarchitekten, machen aber auch selber Entwürfe, weil der Kunde und Endverbraucher diese Ansprüche heute stellt. Er möchte ein Möbelstück, hat aber keine Vorstellung davon, wie es aussehen soll, also machen wir Entwürfe und Zeichnungen, mittlerweile auch im 3-D-Bereich, so dass Raumsituationen widergespiegelt und vorstellbar werden. Das gehört heute mit dazu. Wir haben als Tischler nur den Nachteil, dass wir diese Dienstleistung nicht direkt berechnen können. Der Architekt stellt seine Honorare und wir müssen das als Servicedienstleistung mit anbieten. In den wenigsten Fällen kann man das honorieren lassen. Wobei wir daran arbeiten, dass die Entwürfe vergütet werden, denn die Entwurfsphase kostet viel Zeit. Fünf bis sechs Stunden gehen schnell ins Land. Der Fachverband versucht gerade für die Tischler eine ähnliche Lösung wie für die Architekten in Form einer Honorar- und Gebührenrechnung zu erarbeiten. Wie weit wir beim Kunden damit ankommen, ist dann noch eine Frage. Aber da wir für individuelle Planung im Innenbereich verantwortlich sind, geht es gar nicht anders. Bis wir zum Auftrag und zur Umsetzung kommen, geht schon eine Menge Arbeit und Zeit ins Land. Und wir freuen uns hier auf eine saubere Abrechnungslösung.

Claudia Jendrzey: Spüren Sie die Krise, ist die Krise bei Ihnen angekommen?

Michael Bialas: Die Krise nicht, aber wir spüren schon die Veränderung im Markt. Kunden sind zögerlicher und zurückhaltender mit Investitionen. Die Vorlaufzeiten, die wir früher hatten, sind nicht mehr da, es ist viel ruhiger geworden. Von Krise können wir nicht sprechen, aber es ist schwieriger geworden. Man muss höllisch aufpassen, wach sein und das ganze Umfeld im Blickfeld behalten, auch das eigene. Da muss man auch an die Kosten mit mehr Fingerspitzengefühl herangehen.

Claudia Jendrzey: Wie sind Sie mit der Kooperation der Sparkasse Vest als Hausbank zufrieden?

Michael Bialas: Die Sparkasse ist schon ein sehr kooperativer Partner für uns. Wenn Investitionen anstehen, habe ich nie das Gefühl, dass man bis ums Letzte feilschen muss. Da wird offen und fair miteinander umgegangen. Die Konditionen sind auf beiden Seiten fair! Wir, das heißt das Unternehmen Bialas und auch die Sparkasse Vest, machen entsprechend gute Preise. Aber wir reden nicht nur über Konditionen, sondern auch darüber, wie wir als mittelständischer Betrieb bei der Nutzung medialer Vertriebswege unterstützt werden können und wie wir von Vorleistungen und dem Know-how der Sparkasse Vest profitieren können.

Sparkasse Direkt

Die Sparkasse Vest hat mit ihren insgesamt 87 Geschäftsstellen immer eine Geschäftsstelle in der Nähe ihrer Kunden. Selbstverständlich kann jeder unsere Dienstleistungen auch bequem von zuhause oder aus seinem Büro heraus in Anspruch nehmen. Die Sparkasse Vest verfügt über eines der modernsten Direktbankangebote für Privat- wie für Firmenkunden.

Online-Brokerage
Mit Online-Brokerage steht unseren Kunden der Handel von Wertpapieren an allen deutschen Börsenplätzen offen. Die über Online-Brokerage eingegangenen Aufträge werden sofort an die gewählten Börsenplätze weitergeleitet. Ob und zu welchem Kurs ein Auftrag bereits ausgeführt wurde, kann im persönlichen Orderbuch jederzeit überprüft werden.

Elektronisch zahlen und kassieren
Ein effektives elektronisches Finanz-Management spart in jedem Unternehmen Kosten. Ob Online-Banking, Electronic-Banking-Software oder Systeme fürs Kassieren mit Karte – die Sparkasse Vest hat die passende Lösung.

Das Online-Girokonto
Das Girokonto ist die Grundlage für die Abwicklung sämtlicher Bankgeschäfte, insbesondere für die Verbuchung des täglichen Zahlungsverkehrs. Jedes Girokonto bei der Sparkasse Vest kann online genutzt werden. Damit müssen sich die Kunden nicht zwischen einem reinen Online-Konto und dem Service in unseren Geschäftsstellen entscheiden. Bei der Sparkasse Vest gibt es einfach beides in einem Paket.

Online-Hilfe mit Netviewer
Für Fragen im Rahmen des Online-Bankings stehen Ihnen unsere Spezialisten von der Electronic-Banking-Hotline telefonisch zur Seite. Doch die Fehlermeldungen werden immer komplexer, und schwierige Fragen könnten am Telefon durch den Blick eines Spezialisten auf Ihren Bildschirm viel schneller beantwortet werden. Mit dem Serviceprogramm Netviewer können wir Sie jetzt live unterstützen. Mit einem 500 KB kleinen Tool sieht der Electronic-Banking-Berater der Sparkasse Vest Recklinghausen – Ihr Einverständnis vorausgesetzt – die Bildschirmoberfläche Ihres PCs und kann Ihnen dadurch schnell Tipps zu Einstellungen geben.

Partnerprogramme
Die Sparkasse Vest Recklinghausen bietet mit dem bonus-&-more-Kartensystem ein umfangreiches Kundenbindungsprogramm für Firmenkunden. Mit der Sparen-&-spenden-Card unterstützen Sie sogar gemeinnützige Einrichtungen.

Produkte Online
Girokonten, Kreditkarten, Kontounfallversicherung, Tagesgeldanlagen, regelmäßige Sparverträge, Sparkassenbriefe und auch Wachstumssparen: Alle Produkte können bei der Sparkasse Vest einfach und sicher auch online abgeschlossen werden.

ready&go credit – Wünsche zum Mitnehmen
Wenn unsere Kunden spontan Lust auf einen schönen Urlaub verspüren, ihre Wohnungseinrichtung erneuern oder sich andere Wünsche gern schnell erfüllen möchten, dann hilft unser neuer ready&go credit.
Mit dem ready&go credit unseres Kooperationspartners readybank ag besteht die Möglichkeit, Finanzierungswünsche schnell und bequem auch online zu realisieren.

Ruhr-Lippe-Marktplatz
Mit dem virtuellen Marktplatz www.ruhr-lippe-marktplatz.de bietet die Sparkasse Vest eine zusätzliche Vertriebschance für Unternehmen und eine bequeme Einkaufsmöglichkeit bei regionalen Anbietern im Internet für alle Bürger.

Zahlungsverkehr
Für den Zahlungsverkehr gibt es inzwischen zahlreiche elektronische Möglichkeiten. Damit können viel Zeit und Geld eingespart werden. Sie erreichen Ihre Konten auf verschiedenen elektronischen Wegen. Die Art der Datenübertragung ist vom Sicherungsverfahren und von der Wahl der Banking-Lösung abhängig.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: „Das Online-Banking und Bier-Kwik haben eine Parallele: Beides ist sehr einfach!“

Das Bierbrauen hat im Ruhrgebiet eine lange Tradition und „lecker Pilsgen“ trinken ohnehin. Mit Bier-Kwik aus Oer-Erkenschwick kann jeder sein Bier selbst brauen.

Der Erkenschwicker Prof. Dr. Josef Kwiatkowski, hauptberuflich Professor für Umwelttechnik an der Technischen Fachhochschule in Bochum, hat vor zehn Jahren mit seiner Frau Ilona Carmen ein einfaches Verfahren entwickelt, mit dem sich jeder sein „Bierchen“ selber brauen kann. Ihre Idee mündete in der Gründung des Unternehmens Bier-Kwik. Andreas Peschl, Kundenberater in Oer-Erkenschwick, hat das Ehepaar zum zehnjährigen Jubiläum im Bier-Kwik-Lager in der Auguststraße besucht und im Gespräch die ungewöhnliche Entstehungsgeschichte und Arbeitsweise des Unternehmens erfahren.

Andreas Peschl: Sie kommen aus Dortmund, Frau Kwiatkowski, da ist Bier doch beinahe Muttermilch, oder?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Damals ja, da war Dortmund die Bierstadt und im Heimatkundeunterricht mussten wir alle Brauereien kennen und lernen. Es waren ja sehr große Brauereien dort ansässig

Andreas Peschl: Ihr Vater war Bierbrauer, Frau Kwiatkowski?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Ja, ich bin damit von klein auf verbunden. Mein Vater hat in der DAB Brauerei gearbeitet. Da habe ich die ganze Geschichte mitbekommen bis hin zur Umstellung auf Computer, die ganzen Unruhen, den Wegfall vieler Arbeitsplätze. Mittlerweile sind fast alle großen Brauereien geschlossen, nur kleine Privat- und Hausbrauereien halten die Tradition lebendig.

Andreas Peschl: Was steckt in Ihrem Geschäft heute von den Kindheitseindrücken?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Ich habe gelernt, dass Bierbrauen etwas mit Biologie und Chemie zu tun hat. Aber hier in unserer Bier-Kwik-Zentrale in der Auguststraße steckt auf jeden Fall die Liebe zum Bier. Das habe ich mitgenommen.

Ich finde es toll, dass es so viele unterschiedliche Arten gibt, Bier selber herzustellen und Bier zu trinken natürlich auch. Mein Vater musste damals am Wochenende regelmäßig Kontrollgänge in der DAB machen und er hat mich oft mitgenommen. Daher kenne ich die ganzen Gerüche. Im Gärkeller z. B., da war ein ganz bestimmter Geruch, so frisch, man konnte richtig die Kohlensäure riechen. Mein Vater musste die ganzen Uhren kontrollieren. Das ist heute alles weggefallen. Man schaut oben an den Computern nach, was da unten los ist. Den frischen Gärgeruch bekommt man gar nicht mehr mit.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Man hat heute keine offene Vergärung mehr. Sie haben früher einen offenen Tank gehabt und da wurde offen vergoren. Eine offene Vergärung ist deshalb problematisch, weil Stoffe von außen in den Gärbottich gelangen können, wenn der Brauermeister z. B. mal niesen muss. Geschlossene Gärtanks sind absolut keimfrei, das ist der Riesenvorteil. Man vergärt heute, bis auf einige wenige kleine Brauereien beispielsweise im Frankenland, nur noch geschlossen.

Andreas Peschl: Haben Sie als Wissenschaftler denn einen Wissensvorsprung, wenn es um das Brauen geht?

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Vorweg eines: Sehen Sie es mir bitte nach, wenn ich nicht gerne von Kohlensäure, sondern richtigerweise von Kohlendioxid spreche. Vielleicht entspringt dies auch einer gewissen Eitelkeit als Chemiker, da die sog. Kohlensäure im Bier praktisch nicht existiert; das Kohlendioxid ist letztlich nur physikalisch im Bier gelöst.

Bei einer Vergärung in offenen Gärtanks geht das Kohlendioxid verloren. Bei der Verwendung von geschlossenen Gärtanks hingegen kann man das Kohlendioxid auffangen und später dann nach der Filterung des Bieres wieder dem Bier zusetzen. Dies ist nötig, weil durch die Filterung das Kohlendioxid ausgetrieben wird. Die kleineren Brauereien, die mit offenen Gärtanks arbeiten, müssen also das Kohlendioxid hinzukaufen, während bei der Verwendung von geschlossenen Gärtanks das eigene Gärungskohlendioxid kostengünstig verwendet werden kann.

Die Idee zur Gründung der Firma hatte meine Frau, die nicht als Wissenschaftlerin, sondern als Bierliebhaberin die Sache anpackte. Ganz nebenbei, meine Lieblingsgetränke sind Wasser, Milch und Pfefferminztee; Alkoholika trinke ich selten. Hin und wieder mal einen Whisky, der bekanntermaßen aus Bier gebrannt wird!

Das Ziel meiner Frau war es, das Bierbrauen jedem Interessierten zugänglich zu machen. Der aufwendige und zeitraubende Maischevorgang, den erfahrene Hobbybrauer

in Anlehnung an den technischen Brauprozess durchführen, sollte durch ein einfach durchzuführendes Verfahren ersetzt werden. Es war manches Gespräch zwischen mir als Techniker und meiner Frau nötig, bis eine gute Lösung gefunden wurde. Meine Frau übernahm bei diesen Gesprächen die Rolle eines anspruchsvollen Kunden der Firma Bier-Kwik und schraubte bei jedem Gespräch die Messlatte immer höher. Schließlich sollte es möglich sein, praktisch jede Biersorte mit den Bier-Kwik-Zutaten zu brauen. Die gute alte Brautradition und das bekannte Reinheitsgebot sollten so weit wie möglich aber auch erhalten bleiben.

Andreas Peschl: Man kann wirklich jede Biersorte selber brauen? Woher haben Sie denn die Rezepte?

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Ich darf vielleicht ein wenig ausholen. Die aufwendige Maischearbeit nehmen wir dem Hobbybrauer ab. Der Kunde erhält von uns direkt das Endprodukt der Maischearbeit – die sog. Bierwürze –, und zwar als Konzentrat. Durch das Mischen von Bierwürze-Konzentraten – wir bieten hier verschiedene Sorten an – kann der Hobbybrauer beispielsweise entscheiden, ob er ein Pils, ein Alt, ein Weizen oder ein Schwarzbier brauen will. Sogar Exoten wie Rauchbier, Brauart Guinness oder Kölsche Brauart sind möglich. Die Bittere des Bieres bestimmt der Hobbybrauer selber, indem er die Menge an Hopfen variiert. Letztlich kann er noch durch die Auswahl der Hefe den ganz speziellen Charakter des Biers beeinflussen.

Andreas Peschl: Bekommt ein Laie es denn hin, 0,75 Gramm Hefe abzuwiegen?

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Problemlos – und das auch ohne Waage! Er teilt einfach die in der Tüte enthaltene Menge in zwei oder drei gleich große Haufen auf. Das ist möglich, da es nicht ganz genau 0,75 Gramm sein müssen.

Das Interessante, selbst Bier zu brauen, ist, dass man die ungeahnten Möglichkeiten, die das Hobby bietet, voll ausschöpfen kann! Somit steht das Hobbybrauen anderen Hobbys wie Modelleisenbahn, Computer oder Fotografie in nichts nach!

Vielleicht hat man nur versäumt, dem Bier ein gewichtiges Image zu geben. Warum bestellt man in der Kneipe „ein“ Bier und nicht DAS Bier einer bestimmten Sorte? Warum bezeichnet man mit einem Lächeln Bier als „Arbeiter-Sekt“? Warum benutzt man nicht wohlklingende Worte wie z. B. die Resenz des Bieres in Analogie zum Bouquet des Weines?

Dabei ist Bier brauen letztlich vielfältiger und anspruchsvoller als die Herstellung von Wein! Der Winzer benutzt die Trauben letztlich so, wie sie uns von der Natur geschenkt werden, und gewinnt daraus den Most, der anschließend zu Wein vergoren wird. Der Brauer muss durch eine Abfolge aufwendiger Prozesse wie Maischen, Läutern und Würzekochen erst den Sud erzeugen, der dann vergoren werden kann. Und genau diese Prozessabfolge bietet ungeahnte Möglichkeiten, die geschmackliche Vielfalt der verschiedenen Biersorten zu erzeugen!

Andreas Peschl: Dann ist Bier für Sie vielfältiger als Wein, Prof. Kwiatkowski?

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Diese Frage ist nicht zu beantworten, wenn man die Quantität als den Maßstab heranzieht. Ich will sie vielleicht so beantworten: Die Bierherstellung und damit auch das Hobbybrauen verlangt von dem Brauer viel Kreativität und gibt ihm ungeahnte Möglichkeiten, die verschiedensten Sorten von Bier zu brauen und innerhalb dieser Sorten dann auch noch fein zu nuancieren. Es ist mir unverständlich, wie in einem Land von Biertrinkern, Bierkennern und Bierliebhabern vorzugsweise „nur“ eine einzige Sorte, nämlich das Pils, getrunken wird. Statistiken belegen dies. Vielleicht kann meine Frau mit ihrer Firma dazu beitragen, dass mehr Vielfalt in das Leben der Hobbybrauer und Biertrinker kommt, indem man experimentiert und seine EIGENE Biersorte ganz nach individuellem Rezept schafft.

Andreas Peschl: Ich versuche mir gerade Ihre Kunden vorzustellen. Bei dem klassischen Weintrinker hat man gleich ein Bild, aber wer braut denn Bier daheim?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Von jung bis alt, quer durch die Bank. Wir versenden ja deutschlandweit und ins Ausland. Österreich, Belgien, Luxemburg. Wir haben schon bis nach Argentinien versandt, bis Indonesien, Norwegen sowieso, Schweden, Finnland. Unsere Kunden haben jedes Alter, vom Privatkunden über Händler, Versandhäuser bis hin zum Weltbildverlag ist alles dabei. Momentan haben wir auch viele Anfragen aus der Ukraine und aus Russland, sogar nach Vietnam haben wir verschickt.

Andreas Peschl: Wo produzieren Sie?

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Die Anlagentechnik ist nicht ganz unaufwendig. Wir könnten das auch im Rahmen des Konjunkturpakets bewerkstelligen, wenn Sie, Herr Peschl, ein paar Millionen rausrücken.

Andreas Peschl: Das ist ja eine unserer Aufgaben, solche Projekte mit auf die Beine zu stellen. Da können wir gerne drüber sprechen.

Ilona Carmen Kwiatkowski: Wir geben es in Auftrag. Wir haben die Rezepturen und lassen sie nach unseren Vorstellungen in Deutschland produzieren.

Andreas Peschl: In so einer kleinen Dose für 17,50 € sind dann wirklich alle Zutaten enthalten?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Ja, alle! Man muss sich zuhause nur ein Gärgefäß suchen, in das die Menge reinpasst, beispielsweise einen großen Kochtopf. Mit der kleinen Dose können Sie dann 25 Liter produzieren. Das geht aber nicht von jetzt auf gleich, sechs Wochen sollte man schon einplanen.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Ja, es wird klassisch gebraut, deshalb muss man eine gewisse Zeit einplanen. Unser Bier ist kein Instant-Bier! Der vollständige Gärprozess wie in einer Brauerei muss durchlaufen werden. Deshalb hat meine Frau auch viele Lehrer als Kunden, die mit ihren Schulklassen im Rahmen des Chemie- oder Biologie-Unterrichtes den Brauprozess durchsprechen. Selbstverständlich bekommen die Schulen von meiner Frau dann auch einen Rabatt gewährt.

Andreas Peschl: Wie viel Alkohol hat das fertige Bier?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Das kann man selber bestimmen. Sie können sich ein leichtes, süffiges Bier brauen oder ein richtig starkes Doppelbockbier, wie Sie es möchten.

Andreas Peschl: Machen Sie denn Gewinn?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Klar, sonst würde ich das nicht in dem Umfang seit zehn Jahren betreiben. Wir haben als Hobbybrauer angefangen und das hat großen Spaß gemacht, aber irgendwann ging es zuhause in dem Rahmen nicht mehr. Wir sind aus allen Nähten geplatzt und mussten uns etwas anderes einfallen lassen und dann sind wir hier in die Auguststraße umgezogen. Platzmäßig ist es mittlerweile auch zu knapp. Aber im Moment sind wir eben hier.

Andreas Peschl: Da sind wir wieder bei dem Maßnahmenpaket … man könnte sich ja mal umhören, ob es nicht andere Möglichkeiten in Oer-Erkenschwick gibt. Vor allem, die Autos fahren alle vorbei und wissen gar nicht, was sie hier Großartiges verpassen. Wie ist das Verhältnis zwischen Online- und Direktverkauf hier im Laden?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Etwa 95 % Online, 5 % hier im Laden. Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Eher weniger als 5 %!

Andreas Peschl: Dann ist das Ladengeschäft der Spaß nebenbei?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Na ja, wir sind sowieso hier, um zu verpacken und die Pakete versandfertig zu machen. Kunden haben dann die Möglichkeit, vorbeizukommen, Fragen zu stellen, sich alles noch mal erklären zu lassen. Wir sind zweimal in der Woche nachmittags und am Samstagvormittag hier. Den Rest erledige ich von zuhause, dort sind das Büro, die Programme etc. Hier haben sie leider auch schon ein paar Mal eingebrochen. Die EDV-Ausstattung haben wir hier auf das Nötigste reduziert.

Andreas Peschl: Über 20.000 Kunden haben in den vergangenen Jahren mit dem Bier-Brau-Kasten experimentiert, Bier gebraut oder das Set verschenkt. Illustrierte, Kataloge und Fernseh-Sendungen, wie Ihr Fotoalbum zeigt, werben für das Starter-Braukasten-Paket. Wie setzt sich Ihre Kundschaft genau zusammen? Gibt es auch außergewöhnliche Kunden?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Wir haben Händlerkunden, das heißt große Händler wie den Weltbildverlag und viele kleine Internethändler. Bei den Endverbrauchern haben wir Querbeet-Kunden, von jung bis alt, diejenigen, die sonst kein spezielles Hobby haben, machen sich gerne mal ihr Bierchen selber, und diejenigen, die sich prinzipiell alles selber machen, Bier, Wein, Käse, Wurst.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Sie hatten auch nach interessanten Kunden gefragt. Das Baseler Theater fällt mir ein. Sie brauchten für ein Stück dringend ein Kronkorken-Verschlussgerät für die Bühnen-Requisite. Kurioserweise rufen in der letzten Zeit auch jede Menge Zauberer an, es gibt wohl einen neuen Zaubertrick. Sie bestellen Kronkorken-Verschlussgeräte und Kronkorken.

Andreas Peschl: Welche Berührung haben Sie mit den Profis?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Die Profischiene haben wir im Moment auf Eis gelegt. Wir stellen ja auch Edelstahlanlagen für Hotels und Gastronomie selber her, aber es ist sehr zeitintensiv, diese Schiene zu betreuen, und im Moment reicht die Zeit nicht. Mit dem Deutschen Brauer- und Mälzerbund sind wir durch eine Mitgliedschaft meines Mannes verbunden.

Ilona Carmen Kwiatkowski: „Sie können sich ein leichtes, süffiges Bier brauen oder ein richtig starkes Doppelbockbier.“

Andreas Peschl: Wie viele Einheiten verkaufen Sie im Jahr? Wann ist Saison?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Von Oktober bis Weihnachten ist Hochsaison. Die Bierdose ist ein beliebtes Geschenk. Großaufträge sind nie planbar, weder vom Volumen noch vom Zeitpunkt.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Pro Jahr wird ungefähr eine halbe Million Liter Bier mit unseren Zutaten gebraut, rund 5.000 Hektoliter.

Andreas Peschl: … und wie funktioniert das mit der Alkoholsteuer?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Haben wir nichts mit zu tun. Wir verkaufen ja Bierwürze- bzw. Malzkonzentrate. Wir haben auch viele Kunden in den Ländern, in denen Alkohol verboten ist, wie z. B. Libyen und Saudi-Arabien. Auch Deutsche, die dort auf Montage arbeiten, decken sich ordentlich ein. Allerdings müssen in Deutschland Steuern gezahlt werden, wenn jemand mehr als 200 Liter braut.

Andreas Peschl: Wer macht das Marketing?

Ilona Carmen Kwiatkowski: Anfangs haben wir es zusammen gemacht. Jetzt bin ich alleine zuständig und habe mich schwerpunktmäßig auf das Internet konzentriert. Herr Peschl, ist es für Sie denn schwer, unser Unternehmen zu bewerten?

Andreas Peschl: Ja, durchaus. Jeder hat seine berufliche Bildung, sein Allgemeinwissen. Ihr Konzept ist schon sehr speziell. Aber spannend. Die Verbindung zur Sparkasse Vest ist ja schwerpunktmäßig online.

Ilona Carmen Kwiatkowski: … ja das ist sehr praktisch, wir wickeln den Großteil über das Internet ab.

Andreas Peschl: Sie sind das Paradebeispiel für diesen immer noch relativ neuen, aber ständig wachsenden Markt. Online-Banking ist in Deutschland noch lange kein Mainstream. Im europäischen Vergleich beim Online-Banking schafft es Deutschland knapp in die Top Ten, obwohl der Anteil der Online-Banker in Deutschland stetig wächst. In Nordeuropa nutzen z. B. doppelt so viele Bankkunden den Service, allerdings haben diese in der Regel ja auch deutlich andere Entfernungen bis zur nächsten Geschäftsstelle.

Wir bekommen bei der Sparkasse Vest viele Komplimente für unser Angebot. Die Abwicklung des Online-Bankings ist sehr einfach. Mit einem Mausklick hat man Überweisungen und Daueraufträge ganz schnell erledigt. Das funktioniert rund um die Uhr von jedem Platz auf der Welt. Unsere Sicherheitsstandards sind dabei sehr hoch.

Ilona Carmen Kwiatkowski: Vor einigen Jahren wäre das hier alles noch gar nicht möglich gewesen. Wir würden die Kunden weder in Deutschland noch weltweit so direkt erreichen können. Kaufen, verkaufen, versteigern. Und auch online bezahlen ist noch nicht so lange eine Selbstverständlichkeit.

Andreas Peschl: Wir können selbstbewusst behaupten, dass unser Online-Banking-Angebot sehr gut strukturiert ist. Schon auf der Eingangsseite haben Sie etliche Möglichkeiten, die Seite ganz nach Ihren Bedürfnissen einzurichten. Sie können sich die Start-Seite so organisieren, dass Sie sofort zu den am meisten gebrauchten Anwendungen kommen. In der FAQ-Sektion finden die Besucher immer Hilfe zu den gängigsten Fragen und Problemen, die auftauchen können.

Prof. Dr. Josef Kwiatkowski: Das Online-Banking und Bier-Kwik haben eine Parallele: Beides ist sehr einfach! Man muss kein Braumeister sein, um eine Kwiatkowski-Brauanlage zu bedienen. Bierbrauen ist eine Tradition, wie der Bergbau. Wir haben mit der Tradition gebrochen, weil wir das Maischeverfahren abgekürzt haben. Das war ein Schock für die Traditionalisten, aber ich glaube, dass progressive Bierbrauer das heute akzeptieren.

Service für Privatkunden

Das Geschäftsmodell der Sparkasse Vest ist darauf ausgerichtet, alle Kunden – unabhängig von der Höhe des Einkommens oder Vermögens – mit modernen finanzwirtschaftlichen Leistungen zu versorgen. Diese Verantwortung nehmen wir gerne wahr – fair, menschlich und nah an unseren Kunden.

Altersvorsorge
Die Zukunftssicherung nimmt eine immer stärker werdende Rolle bei unseren Kunden ein. Eine wichtige Funktion übernehmen hierbei insbesondere die staatlich geförderten Anlageformen. Bei der Sparkasse Vest können die Kunden wählen, ob sie ihr Geld lieber „klassisch“ in einen Sparvertrag investieren oder die zulagenberechtigten Produkte unserer Partner LBS bzw. Deka wählen. Natürlich beraten wir auch über die Vorteile der neuen „Riester“-Bausparverträge.

Finanzcheck
Die Sparkasse Vest kümmert sich aktiv um ihre Kunden. Im Rahmen eines Finanzchecks werden alle Bedürfnisfelder unserer Kunden angesprochen. Auf dieser Grundlage können individuelle Empfehlungen ermittelt werden, welche Finanz- und Versicherungsprodukte genau zu den jeweiligen Erfordernissen passen und welche nicht.

Finanzierung
Ob es um private Anschaffungen, die Hausfinanzierung oder -modernisierung geht – die Sparkasse Vest hat das passende Angebot. Bei der Wahl zwischen ready & go credit, dem „Kredit zum Mitnehmen“ unseres Partners readybank ag, und unseren Modernisierungs- und Baufinanzierungsdarlehen stehen wir unseren Kunden gerne beratend zur Seite. Selbstverständlich berücksichtigen wir öffentliche Förderprogramme, z. B. von der KfW, bei unseren Finanzierungsvorschlägen.

Geldanlage
Wenn es um das regelmäßige Sparen oder die sichere und ertragreiche Anlage kleiner oder größerer Geldbeträge geht, hat die Sparkasse Vest mit ihren bewährten Produkten das richtige Angebot. Von der kurzfristigen Tagesgeldanlage bis hin zum individuellen Vermögensmanagement geht die Sparkasse Vest speziell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ein.

Girokonto
Nahezu jeder unserer Kunden nutzt eines unserer Girokontomodelle als Grundlage für die Abwicklung sämtlicher Bankgeschäfte. Und damit Verfügungen auch jederzeit möglich sind, gehört die passende Karte gleich mit dazu. Hierbei können Kontoinhaber zwischen SparkassenCard, MasterCard, MasterCard Gold und VISA-Karte wählen.

Versichern
Für ihre Kunden hat die Sparkasse Vest ein Rundum-sorglos-Paket geschnürt und deckt alle Versicherungssparten ab. Ob Kranken-, Haftpflicht- oder Lebensversicherung, die Sparkasse Vest hat alle notwendigen und wünschenswerten Finanzdienstleistungen immer genau dann, wenn ihre Kunden sie brauchen. Und Versicherungsschäden können sogar online angezeigt werden.

Zahlungsverkehr
Die Sparkasse Vest bietet ihren Kunden modernen und bequemen Zahlungsverkehr für jeden Geschmack. Ob per Internet-Banking von zuhause, aus dem Büro oder vom Urlaubsort, rund um die Uhr, an 365 Tagen im Jahr. Oder in jeder der 87 Geschäftsstellen zwischen Dorsten und Waltrop.

Sparkassen. Gut für Deutschland.

Fair. Menschlich. Nah.

Leitlinien der Sparkassen für eine nachhaltige Geschäftspolitik im Interesse der Kunden und der örtlichen Gemeinschaft

Präambel

Die Globalisierung setzt Wirtschaft und Gesellschaft unter enormen Anpassungs- und Wettbewerbsdruck. Weltweit offene Märkte und die neuen Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik eröffnen Chancen für Wachstum und Wohlstand. Schattenseiten dieser Entwicklung sind jedoch ein immer kurzfristigeres Denken und die Verengung des Blickwinkels vieler Finanzmarktakteure ausschließlich auf eine Maximierung der Renditen. Dies ist geeignet, die Menschen zu verunsichern, Vertrauen zu untergraben und so eine nachhaltige Entwicklung zu verhindern.

Die Sparkassen stellen sich dem Globalisierungsdruck. Sie halten dabei aber an einer langfristig ausgerichteten und nachhaltigen Geschäftspolitik in den Regionen und zum Wohle der Regionen fest: Sie sind davon überzeugt, dass nur dies dauerhaften betriebswirtschaftlichen Erfolg sichert und das für die Kreditwirtschaft unverzichtbare Vertrauen der Kunden gewährleistet. Im Verbund insbesondere mit den Landesbanken, der DekaBank, den Öffentlichen Versicherern, den Landesbausparkassen, der Deutschen Leasing, weiteren Finanzdienstleistern sowie den regionalen Sparkassen- und Giroverbänden und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband sehen sich die Sparkassen in einer besonderen Verantwortung für Gesellschaft und Wirtschaft. Sie wollen diese Verantwortung wahrnehmen, indem sie ihre Geschäftspolitik fair, menschlich und kundennah ausrichten.

Vor diesem Hintergrund bekennen sich die deutschen Sparkassen zu den folgenden 15 Leitlinien, die das Verhältnis zu Kunden, ihren kommunalen und freien Trägern, dem gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umfeld und zu ihren eigenen Mitarbeitern bestimmen sollen.

„Faire Partnerschaft heißt für die Sparkassen, niemanden von modernen Finanzprodukten auszuschließen.“

I. Sparkassen rechtfertigen jeden Tag aufs Neue das Vertrauen ihrer Kunden

Sparkassen genießen mit Abstand das höchste Kundenvertrauen in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche. Rund 50 Millionen Kundenverbindungen zu den Sparkassen und ihren Verbundunternehmen sind Ausdruck dieses besonderen Verhältnisses der Menschen in Deutschland. Sparkassen wissen, dass sie dieses einzigartige Vertrauen jeden Tag aufs Neue rechtfertigen müssen, wenn sie in der Zukunft wirtschaftlich erfolgreich sein wollen.

Sparkassen verhalten sich deshalb verlässlich und berechenbar. Sie sind faire Partner in allen Lebenslagen und für alle gesellschaftlichen Gruppen. Lebenslange Geschäftsbeziehungen zu den Kundinnen und Kunden stehen für sie im Zentrum ihrer Geschäftspolitik. Nicht das schnelle Einmal-Geschäft, sondern die dauerhafte, lebensphasenbezogene Begleitung von Privat-, Firmen- sowie kommunalen Kunden zählt für die Sparkassen. Dies bedeutet Nachhaltigkeit im besten Sinne des Wortes. Deshalb entspricht es z. B. nicht dem Geschäftsmodell „Sparkasse“, vertragsgemäß bediente Kredite ohne Zustimmung der Kunden an Dritte zu verkaufen und so den Kunden ungewollte Vertragspartner aufzudrängen.

II. Bei den Sparkassen erhält jeder ein Konto

Faire Partnerschaft heißt für die Sparkassen, niemanden von modernen Finanzprodukten auszuschließen und alle Kunden zu bedienen. Konkret bedeutet dies insbesondere, grundsätzlich jedermann ein Girokonto anzubieten, um ihn so am wirtschaftlichen Leben teilhaben zu lassen. Deshalb haben nicht nur die mit eigenem Erwerbseinkommen oder Vermögen ausgestatteten Teile der Bevölkerung, sondern auch rund 80 % aller Empfänger von staatlichen Sozialtransfers eine Kontoverbindung zu einer Sparkasse. Fair heißt für die Sparkassen darüber hinaus, zwar unterschiedliche Bedürfnisse zu berücksichtigen, aber auch Kunden mit geringerem Einkommen oder Vermögen qualifiziert zu betreuen.

III. Sparkassen bieten hochwertige Produkte zu nachvollziehbaren Preisen

Fairness bedeutet für die Sparkassen, ihren Kunden keine Mogelpackungen, sondern nachvollziehbare und berechenbare Konditionen zu bieten. Sparkassen sagen ihren Kunden, was eine Leistung kostet. Sie locken sie nicht mit vermeintlich kostenlosen Leistungen, um dann bei Zusatzleistungen überhöhte Entgelte zu berechnen. Sparkassen bieten zusammen mit ihren Verbundpartnern grundsätzlich alle Finanzdienstleistungen in hochwertiger Qualität an. Im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept ermitteln sie individuell die Bedürfnisse der Kunden und offerieren diejenigen Produkte, die aus Sicht des Kunden besonders attraktiv und notwendig sind.

Fair.

IV. Sparkassen übernehmen Verantwortung für nachhaltiges Wachstum im Mittelstand

Sparkassen begleiten als Marktführer ihre mittelständischen Firmenkunden in allen Phasen des Unternehmens. Sie stehen ihnen auch in kritischen Phasen so lange zur Seite, wie dies wirtschaftlich und aufsichtsrechtlich vertretbar ist. Sparkassen erzielen ihren eigenen Erfolg in der jeweiligen Geschäftsregion. Deshalb ist es für sie entscheidend, auch die Folgen des Ausfalls eines Unternehmens für dessen Arbeitnehmer, Zulieferer, Kunden und das gesellschaftliche Umfeld sowie die örtliche Kommune im Blick zu behalten. Sparkassen sind damit zum eigenen Nutzen am wirtschaftlichen Erfolg ihrer Region orientiert.

Ein nachhaltiges Wachstum ihrer Unternehmenskunden ist Sparkassen wichtiger als der schnelle Geschäftsabschluss. Bei Kapitalbeteiligungen ist es das Ziel der Sparkassen, den Unternehmen benötigtes Eigenkapital auf einen vereinbarten Zeitraum verlässlich zur Verfügung zu stellen. Sie unterscheiden sich damit von Investoren, die Beteiligungen als Möglichkeit sehen, Eigenkapital oder stille Reserven zu ihren eigenen Gunsten aus den Unternehmen herauszuziehen. Sparkassen sind faire Partner der Unternehmen und bieten qualitativ hochwertige Finanzprodukte – für etablierte und größere Unternehmen ebenso wie für Unternehmen mit geringeren Umsätzen und für Existenzgründer. Fairness heißt aus Sicht der Sparkassen, eingeworbene Kundengelder auch wieder in der Region für Finanzierungen zur Verfügung zu stellen.

„Fair zu sein bedeutet für Sparkassen, durch persönliche Beratung Mitverantwortung für das wirtschaftliche Wohlergehen ihrer Kunden zu übernehmen.“

V. Sparkassen führen ihre Kunden nicht in die Überschuldung

Fair zu sein bedeutet für Sparkassen, durch persönliche Beratung Mitverantwortung für das wirtschaftliche Wohlergehen ihrer Kunden zu übernehmen. Geschäft um jeden Preis verbietet sich vor diesem Hintergrund. Sparkassen führen ihre Kunden nicht an oder sogar über die Verschuldungsgrenzen, sondern bestimmen mit den Kunden gemeinsam deren langfristige Fähigkeit zur Rückzahlung von Krediten. Hierzu informieren sie über die Risiken von Verschuldung und vergewissern sich vor der Kreditvergabe der langfristigen Fähigkeit der Kunden zur Kreditrückzahlung. Das gilt in besonderer Weise im Verhältnis zu jungen Menschen, Existenzgründern und wirtschaftlich Unerfahrenen.

„Ein nachhaltiges Wachstum ihrer Unternehmenskunden ist Sparkassen wichtiger als der schnelle Geschäftsabschluss.“

Sparkassen stehen generell dafür ein, Überschuldungen der Bürger zu vermeiden. Sie unterhalten deshalb mit dem Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ und dem „Sparkassen-SchulService“ Einrichtungen, die pädagogisch ausgerichtete Beratungsleistungen für den richtigen Umgang mit Geld erbringen. Obwohl Sparkassen dank ihrer nachhaltig ausgerichteten Geschäftspolitik deutlich unterdurchschnittlich zu den Kreditgebern überschuldeter Haushalte gehören, übernehmen sie aus ihrer gemeinwohlorientierten Geschäftsphilosophie auch hier Verantwortung, indem sie an vielen Stellen Deutschlands als einzige Gruppe der Kreditwirtschaft die Arbeit von Schuldnerberatungsstellen unterstützen und so dazu beitragen, dass überschuldete Haushalte die Chance auf einen finanziellen Neuanfang erhalten.

Menschlich.

I. Sparkassen beraten ihre Kunden persönlich und individuell

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen geben den anonymen Finanzdienstleistungen ein menschliches Gesicht. Von den rund 253.700 Mitarbeitern der Sparkassen sind mehr als die Hälfte in der persönlichen Beratung tätig. Das sind deutlich mehr, als jeder andere Finanzdienstleister in Deutschland seinen Kunden anbieten kann. Eine langjährige feste Beziehung zwischen Kunde und „seinem“ Berater wird von den Kunden besonders geschätzt und gewünscht. Ziel von Sparkassen ist es deshalb, dem Kunden Berater zur Seite zu stellen, die ihn persönlich kennen und denen er vertraut. Diese persönliche Beratung ist gerade für Geschäftsfelder wie gewerbliche Finanzierungen, Baufinanzierungen oder Altersvorsorge entscheidend, die für die persönliche und wirtschaftliche Zukunft der Kunden von besonderer Bedeutung sind.

II. Sparkassen verfolgen das Ziel „Wohlstand für alle“

Sparkassen halten an ihrem Gründungsauftrag fest, allen Teilen der Bevölkerung die Chance zu bieten, sich selbst auch durch kleine Beträge eine eigene finanzielle Vorsorge zu schaffen und damit unabhängig zu werden. Leitidee ist dabei, die Chancen auf „Wohlstand für alle“ zu verbessern. Sparkassen übernehmen deshalb gerade dort eine besondere Verantwortung, wo existenzielle Lebensrisiken zunehmend ergänzend zu Kollektivsystemen individuell abgesichert werden müssen. Das gilt z. B. für die notwendige Eigenvorsorge bei der Alterssicherung. Die ganzheitliche Beratung im Rahmen des „Sparkassen-Finanzkonzepts“ dient dem Ziel, gemeinsam mit dem Kunden seinen Anlage-, Kredit-, Versicherungs- und Absicherungsbedarf individuell zu ermitteln und dazu passgenaue Lösungen anzubieten.

III. Sparkassen arbeiten für die Menschen in ihrer Region

Sparkassen sind Kreditinstitute für alle Bürgerinnen und Bürger. Sie sind durch ihre kommunale Bindung ihrer jeweiligen Geschäftsregion verpflichtet. Mit ihrem Geschäftserfolg eröffnen sie neue Kreditspielräume für Unternehmen und Privatpersonen. Nicht zur Stärkung der eigenen Rücklagen benötigte Gewinne verwenden sie für Zwecke des Gemeinwohls. Während etwa bei börsennotierten Großbanken nur ein vergleichsweise kleiner Teil von Anlegern Nutzen aus dem Geschäftserfolg zieht, profitieren bei Sparkassen alle Bürgerinnen und Bürger der jeweiligen Gemeinde, Stadt oder des Landkreises von Spenden, Fördermaßnahmen, den inzwischen 671 Sparkassen-Stiftungen oder auch Ausschüttungen.

„Leitidee der Sparkassen ist es, die Chancen auf ‚Wohlstand für alle‘ zu verbessern.“

Sparkassen konzentrieren sich deshalb nicht nur darauf, betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu verbessern. Ihre Aufgabe ist es vielmehr, Gemeinwohleffekte zu Gunsten der Bevölkerung und Wirtschaftsunternehmen der eigenen Geschäftsregion zu erreichen und Verantwortung für die erfolgreiche Entwicklung der jeweiligen Region zu übernehmen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen erwirtschaften so durch ihre Arbeit einen direkten Nutzen für ihre Region und ihre Mitbürger.

IV. Sparkassen fördern bürgerschaftliches Engagement

Die ersten Sparkassen sind vor mehr als 200 Jahren durch bürgerschaftliches oder kommunales Engagement als regionale Selbsthilfeeinrichtungen entstanden. Jenseits des Staates wurden so örtliche Angelegenheiten in die eigene Hand genommen und vor Ort gelöst. Dieser Philosophie sind die Sparkassen verpflichtet. Es gehört deshalb zu ihrem Selbstverständnis, bürgerschaftliches Engagement vor Ort zu unterstützen und örtlichen Akteuren als Partner zur Verfügung zu stehen. Dies erfolgt beispielsweise durch finanzielle oder ideelle Förderungen und die Würdigung der Arbeit örtlicher Vereine und Bürgergruppen.

Sparkassen setzen auch bei ihren Mitarbeitern auf bürgerschaftliches Engagement vor Ort. Dieses Engagement etwa in Schulen, in der Wissenschaft, Hilfsorganisationen, sozialen Diensten, in Sport- und Kulturvereinen sowie anderen Bürgergruppen stärkt die Verbundenheit mit der Heimat. Dies ist ein Schlüssel für das Vertrauen der Menschen in die Sparkassen.

V. Sparkassen sind verantwortungsvolle Arbeitgeber

Sparkassen sehen sich als Arbeitgeber in einer besonderen Verantwortung. Sie sind im Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland der größte gewerbliche Arbeitgeber und Ausbilder. Die Ausbildungsquote ist dabei weit überdurchschnittlich. Sie stellen in allen Regionen des Landes hochwertige Arbeits- und Ausbildungsplätze zur Verfügung. Zur Philosophie der Sparkassen gehört es dabei, Anforderungen an eine immer bessere wirtschaftliche Effizienz nicht zu Lasten der Mitarbeiter zu lösen. Wo Beschäftigungsabbau unumgänglich ist, organisieren ihn Sparkassen sozial verträglich, indem sie auf Kündigungswellen verzichten und die natürliche Fluktuation sowie die Möglichkeit von Teilzeittätigkeiten nutzen. Gerade Teilzeitangebote sind dabei eine Chance für Beschäftigte beiderlei Geschlechts, Familie und Beruf besser miteinander zu vereinbaren.

Ziel von Sparkassen ist es, ihren Mitarbeitern gute Arbeitsbedingungen und einen erlebbaren Nutzen für die Region als Ergebnis der eigenen Arbeit zu bieten. Hohe Identifikation mit dem Arbeitgeber und ausgeprägte Werteorientierung zählen in der Sparkasse mehr als der kurzfristige Profit. Nur zufriedene Mitarbeiter können Kunden ausgewogen, freundlich und kompetent beraten.

„Sparkassen stellen in allen Regionen des Landes hochwertige Arbeits- und Ausbildungsplätze zur Verfügung.“

Nah.

I. Sparkassen sind die wahren Direktbanken
Sparkassen haben mit rund 16.000 Geschäftsstellen und mehr als 24.600 Geldautomaten das dichteste Netz aller Kreditinstitute in Deutschland. Jeder Bürger hat eine Sparkasse und meist mehrere Sparkassen-Geldautomaten „direkt um die Ecke“. Kein anderer kreditwirtschaftlicher Anbieter stellt seinen Kunden in Deutschland ein so dichtes Netz der kostenlosen Bargeldversorgung zur Verfügung. In den Geschäftsstellen wird die gesamte Produktvielfalt der Sparkassen-Finanzgruppe nahe am Kunden angeboten. Sie stellen überall in Deutschland das „Tor zur Welt der Finanzen“ dar. Direkter geht es nicht. Die Sparkassen sind deshalb die wahren Direktbanken Deutschlands. Sie unterscheiden sich dabei positiv von „Distanzbanken“, die in der Regel nur Telefon- oder Internetdienstleistungen ohne persönlichen Kundenkontakt anbieten.

II. Sparkassen sind überall und auf allen Wegen für die Menschen da
Ziel von Sparkassen ist es, überall dort zu sein, wo ihre Kunden leben und arbeiten. In mehr als 12.000 Gemeinden, Städten und Landkreisen überall in Deutschland sind die Sparkassen der Ansprechpartner der Menschen vor Ort. Aber Sparkassen sind nicht nur flächendeckend mit ihren Filialen präsent. Sparkassen verfolgen die Philosophie, dass der Kunde entscheidet, auf welchem Weg er die Sparkasse erreichen möchte – oder ob die Sparkasse zu ihm kommen soll. Neben der persönlichen Beratung in den Geschäftsstellen bieten die Sparkassen deshalb Internet- und Telefonbanking sowie Selbstbedienungsmöglichkeiten ebenso wie Beratung beim Kunden zuhause als selbstverständliche Leistungen an. Der Kunde wird dabei nicht auf einen Zugangsweg festgelegt, sondern kann sich je nach Bedarf täglich neu entscheiden.

III. Sparkassen kennen ihre Kunden und deren Bedürfnisse
Sparkassen stehen in der Mitte der Gesellschaft, verwurzelt in ihrer Gemeinde, Stadt oder ihrem Landkreis. Nicht abgesondert. Nicht abgehoben. Nicht abgeschottet. Das Gesicht der Sparkassenmitarbeiterin und des Sparkassenmitarbeiters ist vertraut. Sie leben dort, wo ihre Kunden leben. Sie kennen die Region. Sie sprechen die Sprache der Menschen vor Ort. Nahe bei den Kundinnen und Kunden zu sein, bedeutet für die Sparkassen auch, um deren Bedürfnisse und Wünsche zu wissen. Als Hausbank für alle Menschen kennen sie die Lebens- und Wirtschaftsbedingungen der Menschen und der Unternehmen vor Ort persönlich. Entscheidungen sind bei Sparkassen das Ergebnis des Wissens um die Kunden und um die Situation in der Region. Deshalb können Sparkassen Risiken besser einschätzen – ein Wettbewerbsvorteil, der sich nicht nur für die Sparkassen in niedrigen Kreditausfallraten, sondern auch für die Kunden auszahlt.

„Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung vor Ort steht bei den Sparkassen im Zentrum ihrer Geschäftspolitik.“

IV. Sparkassen entscheiden vor Ort und deshalb schnell
Sparkassen sind wirtschaftlich selbständige und vor Ort unternehmerisch geführte Kreditinstitute, die ihre Entscheidungen auch direkt vor Ort treffen. Deshalb können sie schnell und zielgerichtet entscheiden. Nicht ferne Konzernzentralen geben nach einheitlichen Mustern den Entscheidungsspielraum vor. Die Sparkasse muss sich für diese Entscheidungen gegenüber den Kunden und demokratisch gewählten und mit örtlichen Repräsentanten besetzten Gremien verantworten.
Deshalb haben für den Kunden nachvollziehbare und für die Region nützliche Entscheidungen für Sparkassen besondere Priorität.

V. Sparkassen eröffnen Chancen in der Region
Sparkassen sind am Wohlstand ihrer Region ausgerichtet und in ihrer Geschäftstätigkeit auf diese Region konzentriert. Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung vor Ort steht im Zentrum ihrer Geschäftspolitik, denn nur so kann auch die Sparkasse auf Dauer erfolgreich sein. Deshalb stehen für die Sparkassen Geschäfte im Vordergrund, die eine realwirtschaftliche Anbindung haben und sich nicht nur an den internationalen Finanzmärkten abspielen. Sie wirken so einer Loslösung der Finanzmärkte von den Bedürfnissen der Unternehmen und Bürger entgegen. Darüber hinaus bieten Sparkassen überall in Deutschland, in stark wachsenden wie auch in ländlichen und in strukturschwachen Gebieten, qualifizierte Arbeits- und Ausbildungsplätze, sie sind verlässliche Steuerzahler, geben mit eigenen Aufträgen Impulse für die örtliche Wirtschaft und tragen so zum Ausgleich zwischen den Regionen und zur Vergleichbarkeit der Lebensverhältnisse in Deutschland bei.

„Sparkassen sind die wahren Direktbanken. Sie haben das dichteste Netz aller Kreditinstitute in Deutschland.“

Sparkassen: Fair. Menschlich. Nah.
Mit ihrer Geschäftsphilosophie nehmen Sparkassen in besonderer Weise Verantwortung für unsere Gesellschaft wahr. Die besondere Bindung an das wirtschaftliche Wohlergehen der Regionen und aller Teile der Bevölkerung stellt sicher, dass Sparkassen ihren Erfolg nicht gegen die Interessen ihrer Kunden suchen. Dies gewährleistet nachhaltiges Wirtschaften, das einer zu einseitigen Ausrichtung an kurzfristigen Kapitalmarktinteressen langfristig deutlich überlegen und im Interesse der Menschen in der Region ist.

Herausgeber: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) • Kommunikation und Medien
Charlottenstraße 47 • 10117 Berlin • Telefon 030 20225-5115 • Telefax 030 20225-5119
gut-fuer-deutschland@dsgv.de • www.gut-fuer-deutschland.de • www.dsgv.de

Schwester Johanna Eichmann: „Wir sehen uns einem Erziehungsauftrag verpflichtet, der die persönliche Entfaltung des Einzelnen in sozialer Verantwortung zum Ziel hat.“

Die Sparkasse Vest fördert unzählige Projekte finanziell. Viele ihrer Mitarbeiter sind aber auch ganz konkret vor Ort aktiv: durch Rat und Tat im Ehrenamt. Ein Besuch mit Matthias Feller in den St.-Ursula-Schulen.

Sparkassen orientieren sich am Gemeinwohl. Vor allem äußert sich dies im Bestreben, Teile der erzielten Erträge über Spenden an gemeinnützige Organisationen in ihrem Geschäftsgebiet zurückzugeben. Dies gilt natürlich auch für die Sparkasse Vest. Allein nützt das Geld aber nur wenig. Gutes wird daraus erst, wenn ehrenamtliches Engagement einer Idee Gesicht verschafft.

So sind es die vielen ehrenamtlich tätigen Menschen im Vest Recklinghausen, die Verantwortung im Rahmen kultureller, karitativer oder sozialer Projekte übernehmen. Sie stellen damit eine tragende Säule in unserer Gesellschaft dar. Und viele Menschen profitieren davon. Was aber motiviert Menschen, sich für andere zu engagieren?

Die Gemeinwohlorientierung ist nicht nur ein typisches Kennzeichen der Institution Sparkasse. Auch die Menschen, die bei der Sparkasse Vest arbeiten, fühlen sich eng mit diesem Leitgedanken verbunden. Für sehr viele Mitarbeiter der Sparkasse Vest ist es daher fast schon eine Selbstverständlichkeit, sich in ihrer Freizeit für andere ehrenamtlich zu engagieren. Einer von ihnen ist Matthias Feller. Seine Aufgabe bei der Sparkasse nimmt ihn eigentlich voll in Anspruch. Als Direktor des Marktbereiches Dorsten trägt er Verantwortung für viele Mitarbeiter, ist wichtigster Ansprechpartner für die Dorstener Kunden und gefragter Fachmann in Finanzfragen auch für viele andere Institutionen aus Politik und Gesellschaft. Schließlich gibt es die Sparkasse in Dorsten nunmehr seit 150 Jahren. Diese anderthalb Jahrhunderte umfassende Erfahrung vor Ort und das Wissen über das regionale Umfeld von Dorsten machen die Sparkasse und damit auch ihren Direktor zu einem begehrten Gesprächspartner. Ganz nebenbei nimmt ihn natürlich seine Familie auch ganz gerne mal in Anspruch.

Dennoch ist ihm ehrenamtliches Engagement wichtig. Er ist in vielen Vereinen aktiv und nutzt seine Kontakte sowie die enge Verbundenheit zu seiner Heimatstadt Dorsten, um auch andere auf diesem Weg mitzunehmen.

Auf die Frage nach der Motivation für seine Ehrenämter kam ihm spontan eine aus seiner Sicht ganz besondere Institution in den Sinn. „Warum engagieren sich Menschen für ein Ehrenamt? Lassen Sie uns die St.-Ursula-Schulen besuchen. Dort finden Sie viele Ansätze für vorhandenes bürgerschaftliches Engagement und sogar auch eine Quelle für künftiges“, sagte Matthias Feller und vereinbarte gleich ein Treffen vor Ort.

„Matthias Feller? Er wird wohl kaum noch mehr Ehrenämter ausüben können“, lächelt Schwester Johanna Eichmann, ehemalige Oberin des Konvents der Ursulinen, der die beiden privaten Schulen trägt. „Nicht nur, weil er mehrere solche Ämter bekleidet. Vor allem, weil er sie intensiv ausübt und sich mit voller Tatkraft für die jeweilige Sache einsetzt.“ Schwester Johanna weiß, wovon sie spricht. Sie selbst hat in ihrem Leben oft und sehr erfolgreich gemeinnützige Projekte ins Leben gerufen und umgesetzt. In den St.-Ursula-Schulen sind sie und Schwester Teresa Büscher, jetzige Oberin des Konvents der Ursulinen, sehr dankbar für die Unterstützung durch Matthias Feller.

Schließlich ist es gar nicht so einfach, freie Schulen finanziell aufrechtzuerhalten. Deshalb wurde u. a. 1999 der Verein zum Erhalt der St.-Ursula-Schulen e. V. gegründet, dessen Vorsitzender Matthias Feller heute ist. Ein Verein, der durch Beiträge und Spenden den Erhalt der Gebäude und Einrichtungen als attraktive Orte des Lernens und der Begegnung unterstützen möchte. Insgesamt zählt der Verein 500 Mitglieder. „Mit der Unterstützung durch den Verein können wir die Rahmenbedingungen der Schulen verbessern“, erzählt Schwester Teresa Büscher. Die vor kurzem realisierte Umgestaltung des Pausenhofes beispielsweise hätte ohne die Hilfe des Vereins nicht durchgeführt werden können. Auch für künftige Projekte will der Verein den Schulen zur Verfügung stehen. Eines davon wird die Verbindung von Bibliotheken und Computerräumen zu einem vernetzten Selbstlernzentrum sein. Matthias Feller ist zuversichtlich, dass der Verein den Schulen wertvolle Hilfe leisten kann. „Unser Verein setzt sich aus sehr engagierten Mitgliedern zusammen, die nicht nur ihren finanziellen Beitrag leisten, sondern auch ihr Fachwissen und ihren Rat jederzeit gerne zur Verfügung stellen. Das Besondere aber ist, bei den St.-Ursula-Schulen stehen wir als Verein nicht allein da. Schon viel länger als durch uns werden die Schulen vom 1970 gegründeten Förderverein unterstützt. Jahr für Jahr stellt dieser Förderverein den Schulen Lehr- und Lernmittel sowie vieles mehr zur Verfügung.“ Übrigens sind mehr als 70 % der Eltern von Schülern der St.-Ursula-Schulen

Mitglied im Förderverein. „Und das, obwohl die Schulleitung gar nicht erfährt, wer Mitglied des Vereins ist. Die Eltern werden also nicht Mitglied, weil sie sich möglicherweise Vorteile für ihre Kinder erhoffen, sondern weil sie die Unabhängigkeit der St.-Ursula-Schulen erhalten wollen“, ergänzt Schwester Teresa Büscher.

Die Gedanken der Ursulinen in der schulischen Ausbildung zu erhalten ist die Motivation aller Beteiligten für ihr Engagement. Basis sind die Leitbilder von Ordensgründerin Angela Merici: „Gott hat jedem seinen freien Willen gegeben und will niemanden zwingen. Er macht nur offenbar, lädt ein und rät“, zitiert Schwester Johanna Eichmann die Ordensgründerin. „Angela Mericis Anliegen, die Verbindung von Religiosität und Weltoffenheit, wurde bereits im 17. Jahrhundert tragende Grundlage für den Ursulinenorden. In dieser Tradition wurden 1699 in Dorsten Kloster und Schule gegründet. Heute sehen wir uns einem Erziehungsauftrag verpflichtet, der die persönliche Entfaltung des Einzelnen in sozialer Verantwortung zum Ziel hat.“ Dem Ziel des dauerhaften Erhalts dieses Erziehungsauftrages sind die Schulen mit der Gründung einer Stiftung im Jahr 2005 ein kleines Stück näher gekommen. „Leider reicht die finanzielle Ausstattung der Stiftung bislang nur für eine Förderstiftung. Gern würden wir sie zu einer Trägerstiftung ausbauen, noch fehlen hierzu aber die Mittel“, erläutert Schwester Teresa Büscher.

Matthias Feller wird sich zusammen mit den anderen Unterstützern auf jeden Fall weiter für die Schulen einsetzen und alles dafür tun, die Strukturen zukunftsträchtig auszubauen. Er ist von der Wichtigkeit zum Erhalt der Schulen überzeugt. „Die St.-Ursula-Schulen sind freie Schulen in christlicher Trägerschaft. Sie bilden ein unverzichtbares Element der Bildungsvielfalt in unserer Schullandschaft.“ Auch er weiß, dass der langfristige Erhalt der Schulen ohne dauerhaftes ehrenamtliches Engagement wohl nicht machbar ist. Aber er weist auf einen weiteren wesentlichen Aspekt hin: „Ehrenamt ist nicht nur Mittel zum Erhalt, sondern auch Mittel zum Zweck.“ Damit spricht er etwas an, worüber in den St.-Ursula-Schulen nicht nur geredet, sondern was dort auch konsequent gelebt wird.

Im Ausüben eines Ehrenamtes ist man auch Vorbild. So lernen es die Schüler an den St.-Ursula-Schulen. Auf der einen Seite erleben die Schüler, wie sich ehrenamtliche Vereinsmitglieder oder Eltern für die Schulen einsetzen. Die Umgestaltung des Pausenhofes beispielsweise sehen sie unmittelbar. Auch die freiwillige Hausaufgabenhilfe durch Eltern erfahren sie als intensive Hilfestellung, die von engagierten Menschen uneigennützig aus sozialer Mitverantwortung heraus geleistet wird.

Diese Selbstverständlichkeit, dass andere in gemeinsamer Verantwortung etwas für sie erreichen, geben die Schülerinnen und Schüler auf der anderen Seite durch eigenes Engagement an Dritte weiter. So setzen sich die Schüler in teilweise schon jahrzehntelangen Projekten für Menschen in Malawi oder Kambodscha ein. Da solche Hilfsprojekte im Rahmen von Schüler-Arbeitsgemeinschaften organisiert sind, haben sie auch dauerhaft Bestand, und immer wieder neue Schüler zeigen dort ihren Willen, schon früh soziale Verantwortung zu übernehmen.

„Genau dies ist es, was die St.-Ursula-Schulen in Bezug auf ehrenamtliches Engagement so besonders macht“, resümiert Matthias Feller. „Während sich viele Menschen für den Erhalt und die Weiterentwicklung einsetzen, entsteht gleichzeitig eine neue Generation, die schon frühzeitig soziale Verantwortung gezeigt hat. Nach Beendigung der Schulzeit wird diese Generation bestimmt bereit sein, sich für die vielfältigsten Zwecke ehrenamtlich und damit zum Wohl unserer Gesellschaft einzusetzen.“

Bundesweit und vor Ort

Die Sparkassen und ihre Stiftungen

Die Sparkassen sind aufgrund ihres öffentlichen Auftrags in besonderem Maße mit den Menschen vor Ort verbunden. Mit ihrem Stiftungsengagement tragen sie Verantwortung für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung in den Regionen.
Die Sparkassen, die regionalen Sparkassen- und Giroverbände und andere Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe haben bundesweit 671 Stiftungen errichtet. Fast jede 20. Stiftung geht damit auf die Initiative der Sparkassen-Finanzgruppe zurück. Sie ist damit die stifterisch engagierteste Unternehmensgruppe in Deutschland. Zusammen halten ihre Stiftungen ein Kapital von fast 1,6 Mrd. €.

Allein im Jahr 2008 haben diese Stiftungen 71,3 Mio. € für gemeinnützige Zwecke in allen Bereichen des öffentlichen Lebens – vom Denkmalschutz über Wissenschaft und Forschung, Jugend, Kunst und Kultur, Sozialwesen, Sport bis hin zum Umweltschutz – ausgeschüttet. Darüber hinaus sind sie außerdem auch als sog. Einrichtungsträgerstiftungen tätig – etwa von Altenheimen, Sport- oder Kulturstätten.

Am 31. Oktober 2008 wurde unter Teilnahme von hunderten Mitbürgerinnen und Mitbürgern das durch die Sparkassenstiftung finanzierte Glockenspiel am Standort der historischen Rathäuser in Recklinghausen eingeweiht.

Sparkassenstiftung Castrop-Rauxel
für Kultur, Wissenschaft und Umwelt

Sparkassenstiftung Recklinghausen
Stiftung der Stadtsparkasse Recklinghausen zur Förderung von Kunst und Kultur sowie der Heimatpflege und Heimatkunde im Gebiet der Stadt Recklinghausen

Sparkassenstiftung Vest Recklinghausen
Stiftung der Kreissparkasse Recklinghausen zur Förderung von Natur- und Umweltschutz

Die Sparkasse Vest Recklinghausen drückt ihr Engagement durch die Arbeit mit und in drei verschiedenen Stiftungen aus.

Exemplarisch sei hier eine Arbeit der Sparkassenstiftung Castrop-Rauxel beschrieben: Seit ihrer Gründung im Jahr 1994 unterstützte die Stiftung 38 Einzelprojekte. Die Förderung der Kunst, zu der insbesondere auch „Kunst im öffentlichen Raum“ zählt, stellt einen der drei Engagementschwerpunkte dar. So konnten bisher zwölf Objekte gefördert werden, die nun in ihrer Gesamtheit einen beachtenswerten Stellenwert haben und weit über die Region hinaus wahrgenommen werden.

Ein Beispiel ist die Europa-Skulptur des regionalen Künstlers Wolfgang Schlieker. Die Konstruktion aus Stahl und Stein ragt fünfeinhalb Meter in den Himmel und stellt im Kreisverkehr vor dem Rathaus eine für alle Besucher unübersehbare Landmarke dar. An diesem Kunstwerk kommt in Castrop-Rauxel wahrlich jeder einmal vorbei.

Sparkasse Vest Recklinghausen 2008*

* Der vollständige Jahresabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und kann auch bei der Sparkasse Vest, Vorstandsstab, angefordert werden.

Geschäftsentwicklung 2008

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Zunahme der weltweiten Produktion verlangsamte sich 2008 nach Jahren sehr kräftiger Expansion erheblich. Die weltweite Produktion wuchs 2008 real um 2,8 % nach 3,7 % im Vorjahr. Bereits seit dem Frühjahr 2008 hat sich das Konjunkturklima weltweit deutlich abgekühlt. Zur Verstärkung der Abwärtstendenzen haben verschiedene Faktoren beigetragen, insbesondere der weltweite, rohstoffbedingte Inflationsschub, das Auftreten von Korrekturen auf den Immobilienmärkten in einer Vielzahl von Ländern und die Auswirkungen der weltweiten Finanzmarktkrise. Die Zuspitzung der Finanzmarktkrise im vierten Quartal 2008 trübte den konjunkturellen Ausblick zusätzlich ein.
Die positive wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre setzte sich im Euro-Raum im Jahr 2008 nicht weiter fort. Die Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts in Preisen von 2000 liegt im Euro-Raum mit 1,2 % deutlich unter den Ergebnissen der beiden Vorjahre (2007: +2,6 %; 2006: +2,9 %). Die Konjunkturschwäche in den USA sowie die weltweite Finanz- und Immobilienkrise wirkten sich auf die Konjunktur in allen Mitgliedsländern des Euro-Raums bremsend aus.

Der bis zur Jahresmitte 2008 stark angestiegene Ölpreis führte in den Ländern des Euro-Raums zu spürbar gestiegenen Inflationsraten. Der Harmonisierte Verbraucherpreisindex (HVPI) stieg erstmals seit der Einführung des Euro um 4 % im Juni und Juli 2008 gegenüber den entsprechenden Vorjahresmonaten und belief sich im Durchschnitt der ersten drei Quartale auf 3,6 %. Damit lag die Inflationsrate deutlich über der Zielrate der EZB von knapp unter 2 %. Die EZB reagierte darauf im Juli 2008 mit einer Anhebung der Leitzinsen um 25 Basispunkte auf 4,25 %. Um den Auswirkungen der sich zuspitzenden Finanzmarktkrise entgegenzuwirken, senkte die EZB im vierten Quartal 2008 die Leitzinsen in mehreren Schritten auf 2,50 % zum Jahresende 2008.

Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

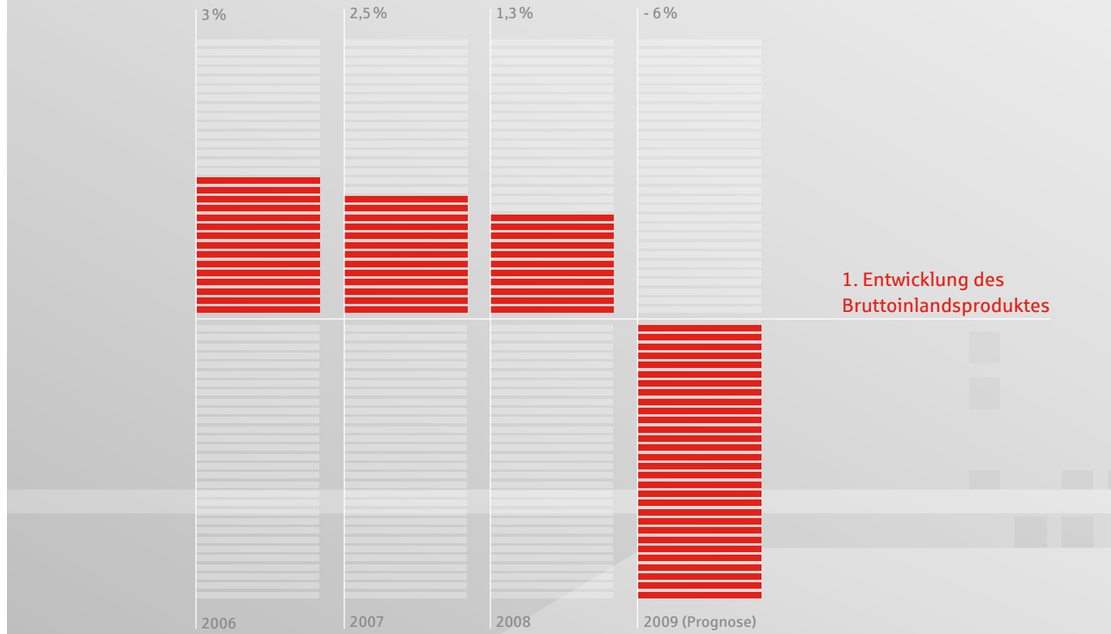
Am Jahresanfang 2008 befand sich die deutsche Konjunktur noch in einer soliden Verfassung. Im Jahresverlauf 2008 sind sowohl der Geschäftsklimaindex als auch die Indizes zur aktuellen Lage und zu den Geschäftserwartungen nach Erhebung durch das ifo-Institut stark zurückgegangen und lagen am Jahresende 2008 auf einem sehr niedrigen Niveau.

Durch die Eintrübung der weltwirtschaftlichen Entwicklung ist im Laufe des Jahres 2008 die Auslandsnachfrage nach deutschen Produkten und Dienstleistungen eingebrochen. Binnenwirtschaftliche Impulse, insbesondere vom privaten Konsum, blieben über das gesamte Jahr hinweg schwach. Ausschlaggebend hierfür waren die anhaltenden Preissteigerungen vor allem für Energie und Nahrungsmittel. Diese Entwicklungen führten dazu, dass die Wirtschaftsleistung in der zweiten Jahreshälfte zurückging und damit die über drei Jahre anhaltende Aufschwungphase endete. Aufgrund eines starken ersten Quartals ist für das Jahr 2008 mit 1,3 % insgesamt noch ein positives Wachstum des Bruttoinlandsprodukts zu verzeichnen, das aber deutlich hinter dem Vorjahr (+2,5 %) zurückbleibt.

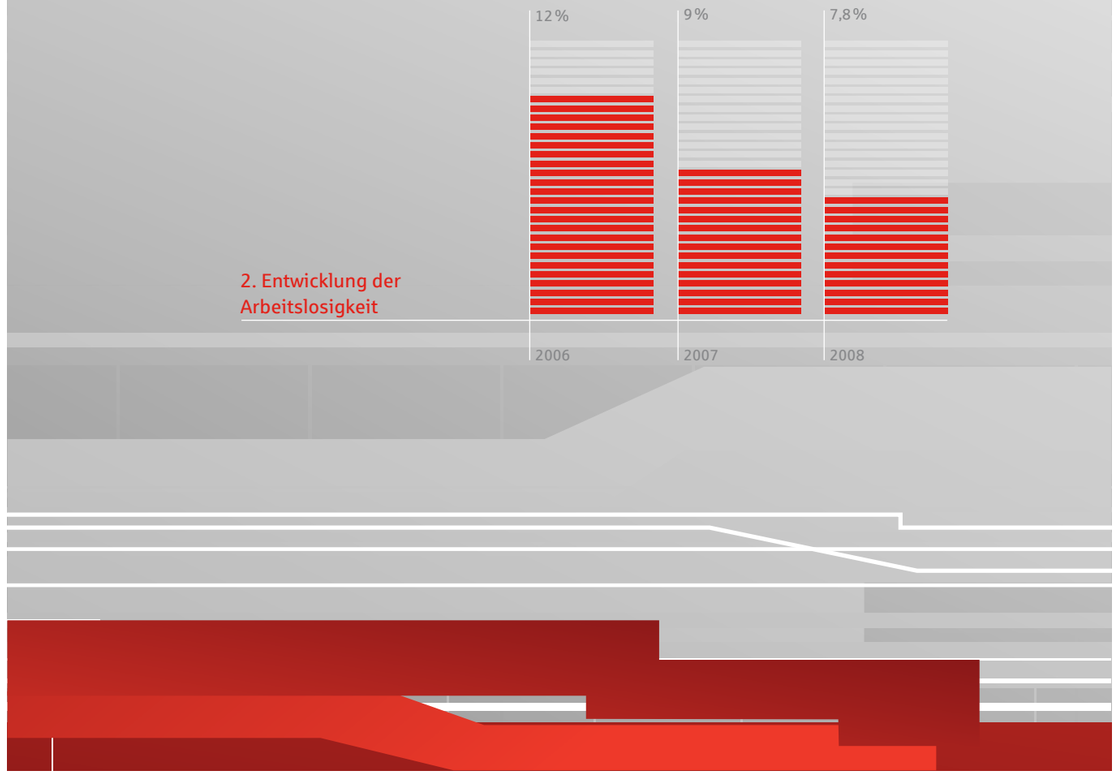
Im September 2008 kam es zu einer Zuspitzung der Finanzkrise. Mit der Insolvenz der Lehmann-Bank in den USA kam es zur Implosion des Geschäftsmodells der Investmentbanken und zum drohenden Zusammenbruch großer Geschäftsbanken in den Benelux-Ländern und der Hypo Real Estate in Deutschland. Damit erreichten die Turbulenzen eine neue Dimension. Das Vertrauen innerhalb des Banken- und Versicherungssektors wurde massiv geschädigt und die Kreditbeziehungen zwischen den Kreditinstituten kamen nahezu zum Erliegen. Diese Verschärfung der Krise lässt eine ausgeprägte wirtschaftliche Schwächephase für 2009 erwarten. Für das Bruttoinlandsprodukt wird ein Rückgang von 6 % prognostiziert.

Um eine Funktionsstörung des Finanzsystems und die damit verbundenen realwirtschaftlichen Folgen zu verhindern, ergriff die Politik in Deutschland mit dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz umfangreiche Maßnahmen, von deren effektiver Umsetzung die künftige Konjunkturentwicklung entscheidend beeinflusst wird. [Abb. 1]

Das Jahr 2008 war eines der besten Jahre für den Arbeitsmarkt. Allerdings zeigen die Dezember-Daten (+ 114.000 Arbeitslose = + 0,3 %), dass die Wirtschaftskrise den Arbeitsmarkt erreicht hat. Immerhin sank die Arbeitslosigkeit 2008 im Jahresdurchschnitt immer noch deutlich auf eine Quote von 7,8 % (2007: 9,0 %). [Abb. 2]



1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes



2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit

Entwicklung der Finanzmärkte

Mit 4.810 Punkten verabschiedete sich der DAX aus einem extrem schwachen Börsenjahr 2008. Nach fünf Jahren in Folge mit positiven Erträgen erlitt der Leitindex im abgeschlossenen Jahr einen dramatischen Einbruch. Nach 8.067 Punkten am letzten Handelstag des Jahres 2007 schloss der DAX am 30.12.2008 mit einer heftigen Einbuße von 40,4 % bei 4.810 Punkten. [Abb. 3]

Eine Achterbahnfahrt erlebte auch der Ölpreis. So stieg die Notierung für ein Barrel (159 Liter) der US-Sorte West Texas Intermediate von rund 100 US-$ zu Jahresbeginn bis Mitte Juli 2008 auf ein Allzeithoch von 147 US-$, um dann abzustürzen und im Dezember 2008 mit rund 32 US-$ den tiefsten Stand seit Februar 2004 zu erreichen. [Abb. 4]

Turbulent war das Jahr auch für die Devisenmärkte. Nach einem Rekordhoch Mitte Juli von etwas oberhalb 1,60 US-$ sackte der Euro bis auf ein Tief von rund 1,23 US-$. Zum Jahresende erholte sich der Euro auf 1,3917 US-$ und liegt damit immer noch leicht unter dem Niveau zum Jahresschluss 2007 (1,4721 US-$). [Abb. 5]

Hohe Schwankungen im Jahresverlauf prägten auch die Entwicklung der Umlaufrendite. Sie sank im letzten Jahresquartal um mehr als einen Prozentpunkt und lag mit 3,0 % am 30.12.2008 jeweils deutlich unter dem Jahreshoch von 4,8 % sowie dem Vorjahresendwert (4,3 %). [Abb. 6]

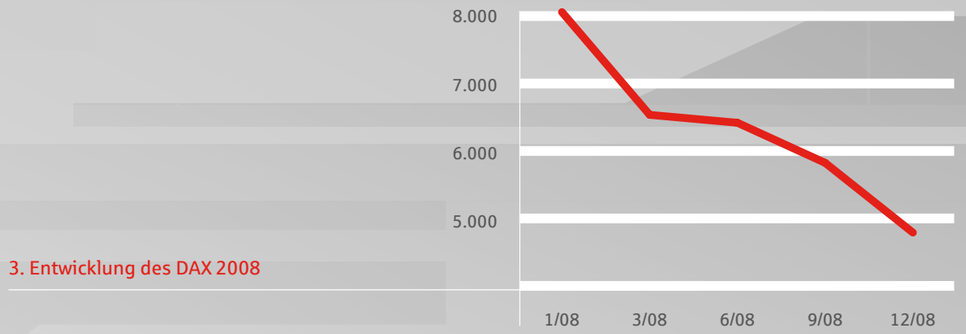
Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Bis weit ins Frühjahr 2008 hinein hatte es den Anschein, dass die Wirtschaft in Westfalen-Lippe den vielfältigen konjunkturellen Belastungen standhalten könnte und sich das Wachstum allenfalls moderat abschwächen würde. Mit der stetigen Zunahme der Konjunkturrisiken hat sich das Stimmungsbild in der heimischen Wirtschaft inzwischen jedoch deutlich abgekühlt. Bei einer Umfrage der acht Industrie- und Handelskammern in Westfalen-Lippe im Spätsommer 2008 schätzten zwar die 3.100 Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage noch überwiegend positiv ein. Die Geschäftserwartungen für die nächsten Monate haben sich hingegen erheblich eingetrübt. Der Wert des aus diesen beiden Faktoren zusammengesetzten, vom WLSGV ermittelten Konjunkturindikators brach daher im Vergleich zur Frühjahrsumfrage um mehr als 15 Punkte ein. Mit knapp 104 Punkten lag er auf dem niedrigsten Stand seit drei Jahren.
Im Kreis Recklinghausen waren Anfang 2009 rund 35.700 Personen arbeitslos. Die Arbeitslosenquote beträgt 11,4 %. Verglichen mit dem Vorjahr ist dies ein leichter Rückgang. Die Arbeitslosenquote liegt allerdings deutlich über dem Bundesdurchschnitt. Angesichts der konjunkturellen Eintrübung erwarten wir 2009 wieder einen Anstieg der Arbeitslosigkeit.
Im Kreis Recklinghausen wurden 2008 insgesamt 955 Insolvenzverfahren eröffnet, davon 360 Unternehmensinsolvenzen und 559 Verbraucherinsolvenzen. Das voraussichtlich betroffene Forderungsvolumen beträgt 420,0 Mio. €. Während die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im Vergleich zum Vorjahr (2007: 280) deutlich angestiegen ist, ist die Zahl der Verbraucherinsolvenzen leicht gesunken (2007: 594).

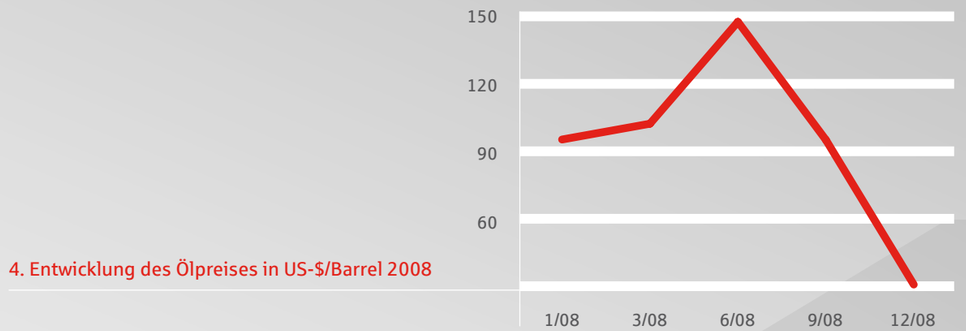
Entwicklung der westfälisch-lippischen Sparkassen

Die Bilanzsumme der westfälisch-lippischen Sparkassen betrug 2008 durchschnittlich 111,2 Mrd. €. Das erzielte Wachstum von 2,5 % lag oberhalb der Wachstumsraten der vergangenen fünf Jahre.
Die westfälisch-lippischen Sparkassen erzielten 2008 ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 1.043 Mio. € (Vorjahreswert: 1.146 Mio. €/ -103 Mio. €). Die Aufwands-Ertrags-Relation erreichte 66,0 % (Vorjahr: 63,5 %). Das Bewertungsergebnis ist mit -643 Mio. € ungünstiger ausgefallen als im Vorjahr (-418 Mio. €). Ursache hierfür sind erhöhte Abschreibungen bei den eigenen Wertpapieren infolge der Finanzmarktkrise.
Das vorläufige Jahresergebnis nach Steuern 2008 der westfälisch-lippischen Sparkassen beträgt 157 Mio. € (Vorjahreswert: 186 Mio. €/ -29 Mio. €).

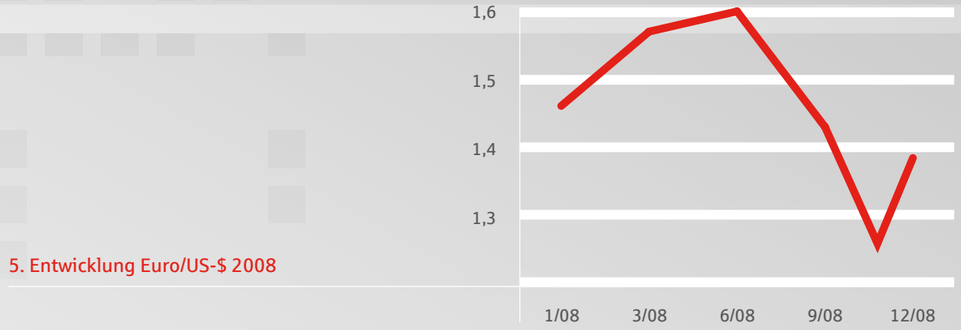
Insgesamt bleibt das Jahr 2008 in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hoffentlich ein Ausnahmejahr. Die Sparkassen haben sich auch oder gerade in diesem Krisenjahr als wichtiger uns unverzichtbarer Stabilitätsanker für turbulente Zeiten erwiesen.



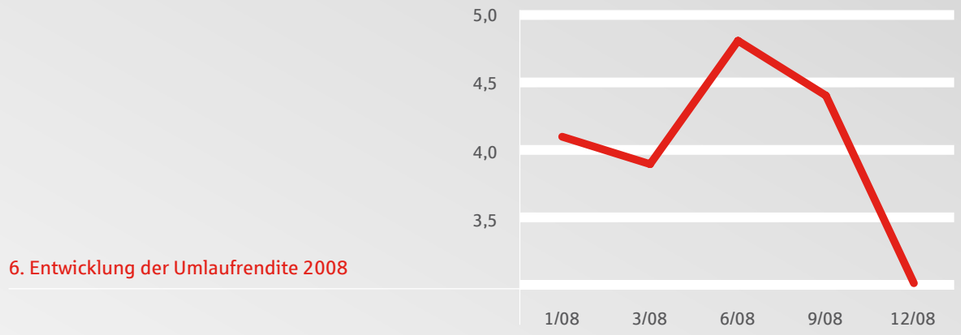
3. Entwicklung des DAX 2008



4. Entwicklung des Ölpreises in US-$/Barrel 2008



5. Entwicklung Euro/US-$ 2008



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2008

Die Sparkasse Vest im Jahr 2008

Fair. Menschlich. Nah. Dieser Leitgedanke der deutschen Sparkassen ist auch das Leitbild der Sparkasse Vest Recklinghausen. Wir verstehen uns als verlässlicher und berechenbarer Partner für die finanzwirtschaftliche Begleitung von Privat-, Firmen- und kommunalen Kunden. Unserer Aufgabe als regionaler Finanzdienstleister für jedermann und Förderer mittelständischer Firmenkunden sind wir auch im Jahr 2008 nachgekommen. Getragen wird die Leistung der Sparkasse Vest von ihren 1.436 Mitarbeitern. Damit gehört die Sparkasse Vest zu den größten Arbeitgebern der Region. Mit fast 350 Teilzeitarbeitsplätzen und variabler Arbeitszeit unterstützen wir aktiv die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Unsere 74 Auszubildenden bilden eine gute Grundlage, um auch künftig die Beratung unserer Kunden ausgewogen, freundlich und kompetent durch gut ausgebildete Mitarbeiter sicherzustellen. [Abb. 7]

Unsere Mitarbeiter sind in 72 Geschäftsstellen erreichbar. Zusätzlich bieten wir in 15 Selbstbedienungsgeschäftsstellen einen Rund-um-die-Uhr-Service für die Bargeldversorgung oder z. B. Überweisungen an entsprechenden SB-Geräten.

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Umso wichtiger ist uns daher die Kommunikation hier in der Region. Wir wollen zu wichtigen Themen informieren und vor Ort in unserem Geschäftsgebiet als Ansprechpartner in allen Fragen zu Finanzdienstleistungen Präsenz zeigen. Im Jahr 2008 haben wir über 400 Veranstaltungen (mit-) gestaltet, von denen wir der Meinung waren, dass sie als Informations- oder auch Kulturangebot für die Menschen in der Region nützlich sein können. Hierzu zählten z. B. unterschiedlichste Vortragsveranstaltungen und Immobilienmessen, aber auch Konzerte und Sportveranstaltungen. So war die Sparkasse Vest an jedem Tag des Jahres im Gespräch mit Menschen der Region – auch samstags und sonntags.

Unserer Verantwortung für die Region wollen wir aber nicht nur bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen gerecht werden. Die Sparkasse Vest Recklinghausen engagiert sich wie kein zweites Kreditinstitut in unserer Region. Erträge fließen in verschiedener Form in das Geschäftsgebiet zurück. Neben einem hohen Spendenvolumen der Sparkasse selbst sind es drei Stiftungen der Sparkasse, die ganz gezielt nochmals das kulturelle, wissenschaftliche, sportliche und umweltpolitische Engagement fördern und somit zum Gemeinwohl aller Bürger im Vest Recklinghausen beitragen.

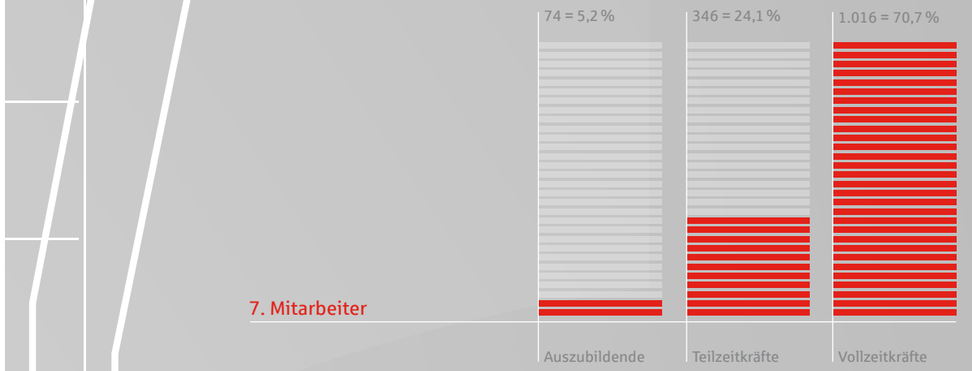
Oftmals wird durch diese Zuwendungen ein vielfach beachtenswertes ehrenamtliches Engagement überhaupt erst möglich. In Zeiten leerer öffentlicher Kassen und gekürzter Zuschüsse ist diese finanzielle Unterstützung besonders bedeutsam.

2008 wurden fast 1,7 Mio € für eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen ausgeschüttet. Darüber hinaus haben wir mit vielfältigen Sponsoring- und Werbeaktivitäten in erheblichem Umfang ehrenamtliches Engagement unterstützt. Nicht ohne Stolz sind wir daher überzeugt, auch 2008 unserer sozialen Verantwortung für die Region gerecht geworden zu sein. Daran werden wir auch in Zukunft festhalten. [Abb. 8]

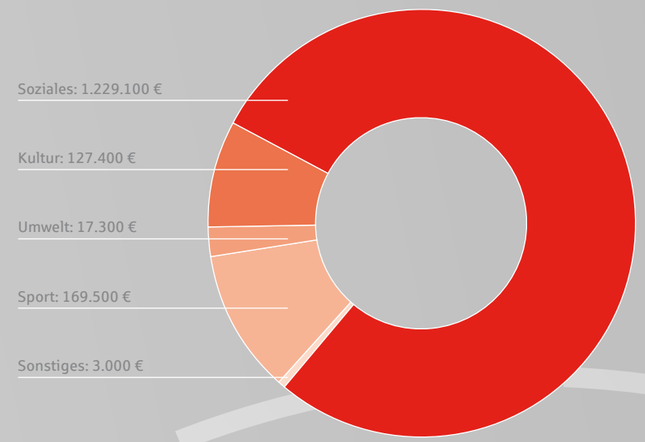
Voraussetzung für das umfangreiche Engagement der Sparkasse Vest ist ihre Verankerung als Geschäftspartner für die Menschen vor Ort. Wir sind fest mit dem wirtschaftlichen Wohlergehen der Region und allen Teilen der Bevölkerung verbunden. Unsere geschäftspolitische Strategie ist entsprechend ausgerichtet.

Geschäftspolitische Strategie

Der öffentliche Auftrag der Sparkasse besteht gemäß § 2 SpkG NW insbesondere in der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der 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.



7. Mitarbeiter



8. Spenden

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

In einem Jahr, in dem sich das wirtschaftliche Wachstum abgeschwächt hat, in dem sich die Geschäftsaussichten eingetrübt haben und das durch die sich zuspitzende Finanzmarktkrise geprägt war, konnte die Sparkasse Vest ihre Stellung im Markt behaupten. Die Bilanzsumme hat sich von 5.377,7 Mio. € auf 5.342,5 Mio. € leicht reduziert (-0,7 %). Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen hat sich um 0,5 % von 5.449,1 Mio. € auf 5.423,9 Mio. € ermäßigt.

Kreditgeschäft

Trotz Finanzmarktkrise ist bei der Sparkasse Vest Recklinghausen von einer „Kreditklemme“ keine Rede. Dies wird an dem Zuwachs bei den Kreditzusagen an Unternehmen und Selbständige deutlich. Wir haben im Zuge der Krise unsere Kreditvergabe nicht eingeschränkt, sondern sind wie bisher allen vertretbaren Kreditwünschen nachgekommen. Ganz im Gegenteil: Eine Zielsetzung für 2009 ist es sogar, im Firmenkundengeschäft bestehende Kundenverbindungen zu intensivieren und neue Kundenverbindungen aufzubauen. Hierzu haben wir Anregungen aus einer Kundenbefragung aufgenommen und daraus Maßnahmen entwickelt, um noch mehr auf die Bedürfnisse unserer Firmenkunden eingehen zu können.

Denn: Gerade jetzt braucht der Mittelstand einen starken und soliden Partner, auf den auch in konjunkturell schwierigen Zeiten Verlass ist. Die Sparkasse Vest Recklinghausen ist seit über 150 Jahren mit der Region verwurzelt. Unsere Firmenkundenberater stehen den Unternehmen dort, wo sie uns brauchen, mit einem Netzwerk von Spezialisten und hoher Fachkompetenz zur Verfügung.

Der Kreditbestand ist insgesamt um -3,3 % zurückgegangen. Hierbei zeigt sich ein differenziertes Bild zwischen den unterschiedlichen Kundengruppen. Die Kredite an öffentliche Haushalte sind um 192,3 Mio. € stark zurückgegangen und prägen das Gesamtergebnis. Dabei handelt es sich überwiegend um täglich fällige, geldmarktnah verzinste Kredite. Das Volumen der Kredite an Privatpersonen ist dagegen nur leicht zurückgegangen. Bei den Krediten an Unternehmen und Selbständige zeigt sich aufgrund der noch guten Investitionstätigkeit im ersten Halbjahr 2008 sowie einer Beteiligung der Sparkasse an einigen Gemeinschaftskrediten ein deutlicher Zuwachs.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2008 positiv. Insgesamt wurden mittel- und langfristige Darlehen mit einem Volumen von 478,8 Mio. € (Vorjahr: 396,3 Mio. €) ausgezahlt. Während die Auszahlungen an private Haushalte mit 184,2 Mio. € auf Vorjahresniveau lagen, stiegen die Auszahlungen an Unternehmen und Selbständige mit 252,1 Mio. € deutlich gegenüber dem Vorjahreswert.

Im Jahr 2008 wurden insgesamt mittel- und langfristige Darlehen in Höhe von 529,0 Mio. € zugesagt. Während auch hier die Kreditzusagen an Privatkunden auf Vorjahresniveau lagen (190,2 Mio. €), legten die Kreditzusagen an Unternehmen und Selbständige deutlich zu (301,5 Mio. €) und übertrafen sogar den Höchstwert des Jahres 2006.

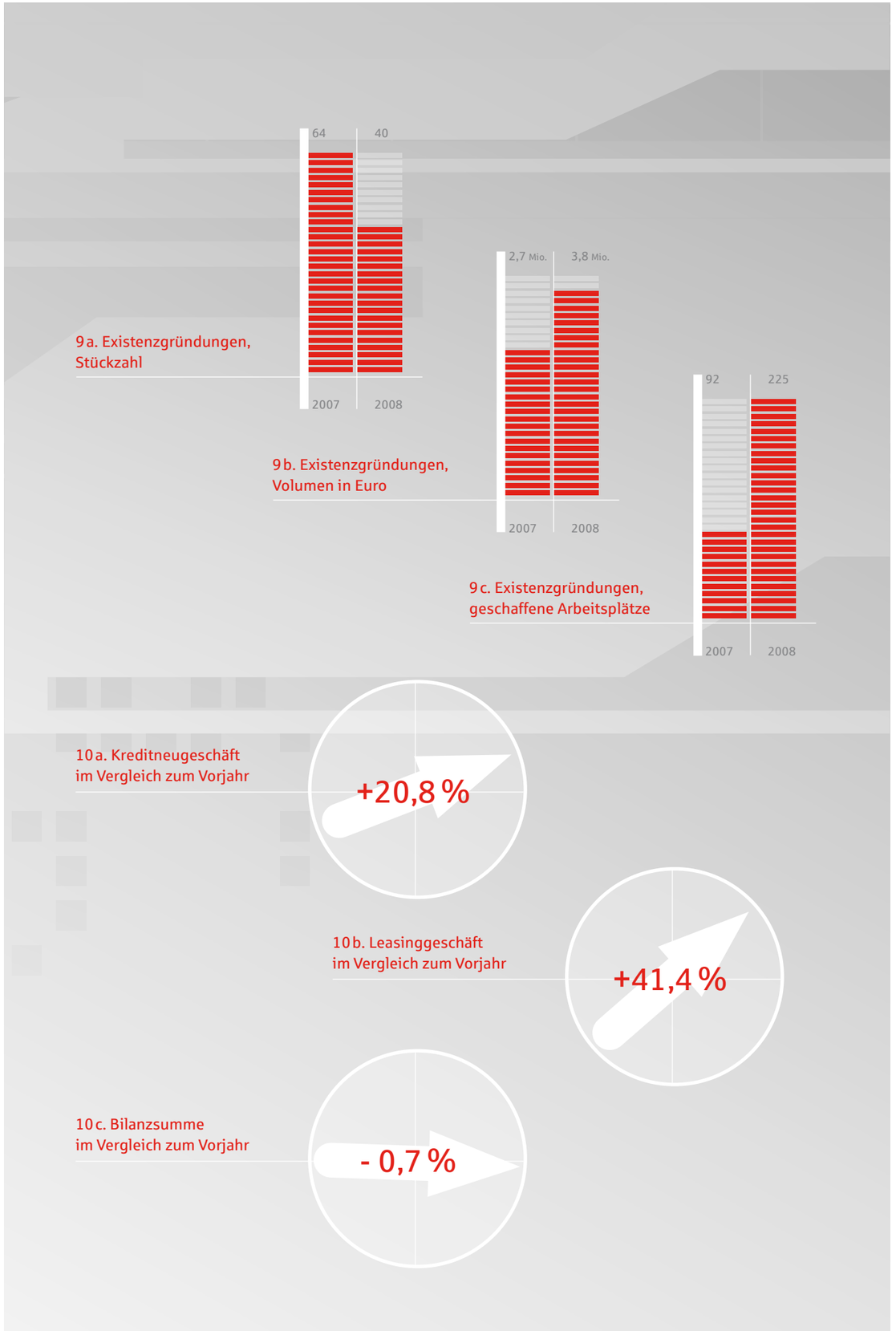
Offenbar durch die positive Arbeitsmarktsituation bedingt, gingen die Finanzierungsanfragen im Bereich der Existenzgründer im ersten Halbjahr 2008 zurück. Dieser Trend kehrte sich allerdings im zweiten Halbjahr des Jahres um. Die Anfragen von potenziellen Existenzgründern lagen in den letzten sechs Monaten weit über dem Vorjahresniveau. Insgesamt konnten 40 Existenzgründungen mit einem Finanzierungsvolumen von insgesamt 3,8 Mio. € begleitet werden. Hierdurch wurden 225 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert. [Abb. 9]

Im Leasinggeschäft konnte der positive Trend der Vorjahre beibehalten werden. Das Leasingvolumen wurde von 15,7 Mio. € 2007 auf 22,2 Mio. € 2008 ausgeweitet. Das entspricht einer Steigerungsrate von 41,4 % (2007: +53 %). Insgesamt wurden 282 Verträge abgeschlossen. Die überwiegende Anzahl hiervon entfiel auf den PKW-Bereich. Während die Nachfrage nach der Finanzierung von Nutzfahrzeugen 2008 rückläufig war, stieg die Nachfrage bei Maschineninvestitionen deutlich an. Gemeinsam mit der Deutschen Leasing konnten zudem zwei Immobilien-Leasingverträge umgesetzt werden. [Abb. 10]

Wertpapierbestand

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen nahm gegenüber dem Vorjahr um 220,8 Mio. € auf 1.224,3 Mio. € ab. Hierbei reduzierten sich die direkten Anlagen in Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 129,1 Mio. € auf 650,3 Mio. €. Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) sanken um 91,7 Mio. € auf 574,0 Mio. €. Die Spezialfonds bestehen überwiegend aus festverzinslichen Wertpapieren guter Bonität („investment grade“). Darüber hinaus beinhalten die Spezialfonds zur Risikodiversifikation auch Aktien und in begrenztem Umfang Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

Die ebenfalls zur Risikodiversifikation gehaltenen Asset-backed Securities oder ähnliche Papiere haben für die Sparkasse eine untergeordnete Bedeutung.



Termineinlagen

Die positive Entwicklung des Vorjahres im Einlagengeschäft konnte nicht fortgeführt werden. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden betrugen 3.588,8 Mio. € und waren mit einem leichten Minus von 29,3 Mio. € weitgehend stabil. Die Erwartungen zu Beginn des Geschäftsjahres, den Kundeneinlagenbestand (ohne institutionelle Kunden) leicht auszubauen, konnten somit nicht realisiert werden.
Aufgrund der 2008 über lange Zeit inversen Zinsstruktur gaben unsere Kunden kurzfristigen Termingeldern und täglich fälligen Cashkonten den Vorrang vor Spareinlagen und eigenen Emissionen der Sparkasse Vest. So wuchsen die Termingelder um 85,9 Mio. €, während die Spareinlagen um 90,9 Mio. € abschmolzen.

Wertpapiergeschäft

Im Wertpapierkundengeschäft wurde der Gesamtumsatz um 28,2 % gesteigert. Der Nettoabsatz an Kunden, dies ist der Saldo aus Käufen und Verkäufen, konnte mit 49,1 Mio. € nochmals deutlich gegenüber dem Vorjahr (29,4 Mio. €) gesteigert werden. Umsatzschwerpunkt war auch 2008 der Absatz von Investmentfonds, wobei der Bruttoabsatz um 44,8 % über dem Vorjahr lag. [Abb. 11]

Bauspargeschäft

Das Bauspargeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden. Die 2008 vermittelten Bausparverträge wiesen eine Bausparsumme in Höhe von 102,3 Mio. € auf. Mit knapp 3.800 Bausparverträgen erreichte das Bauspargeschäft im Jahr 2008 ein Rekordergebnis. [Abb. 12]

Immobiliencenter

Am 01.04.2008 wurde das neue Sparkassen-Immobiliencenter unter der Leitung von Herrn Andreas Lipps konstituiert. Das Sparkassen-Immobiliencenter ist an sechs Standorten in Recklinghausen, Castrop-Rauxel, Datteln, Dorsten, Herten und Marl vertreten. Die einzelnen Sparkassen-Immobiliencenter bilden vernetzte Einheiten, bestehend jeweils aus Baufinanzierern, Maklern und entsprechender Assistenz.

Als Kompetenzcenter ist das Sparkassen-Immobiliencenter sowohl zuständig für die Immobilienvermittlung als auch für die Baufinanzierungsberatung einschließlich der damit häufig verbundenen Fragen zu Versicherungs- bzw. Bausparddienstleistungen. Das Immobiliencenter berät alle,

- die sich für Objekte der Sparkasse interessieren bzw. ein von der Sparkasse vermitteltes Objekt erwerben möchten,
- die eine professionelle Unterstützung beim Verkauf der eigenen Immobilie möchten,
- die Fragen zu bestehenden oder neuen Baufinanzierungen haben,
- die durch externe Vermittler an die Sparkasse vermittelt werden,
- die auf Immobilienmessen oder bei anderen Gelegenheiten Interesse an Wohneigentum signalisieren,
- die sich für Objekte aus von uns begleiteten Bauträgermaßnahmen interessieren,
- die über mediale Vertriebswege Interesse an einer Baufinanzierung oder Immobilienvermittlung signalisieren oder
- deren Kundenbetreuer eine Einbindung des Immobilienspezialisten empfiehlt.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen bewegte sich 2008 mit 142 Objekten auf dem Niveau des Vorjahres und verteilte sich über das gesamte Geschäftsgebiet. [Abb. 13]

Baufinanzierung

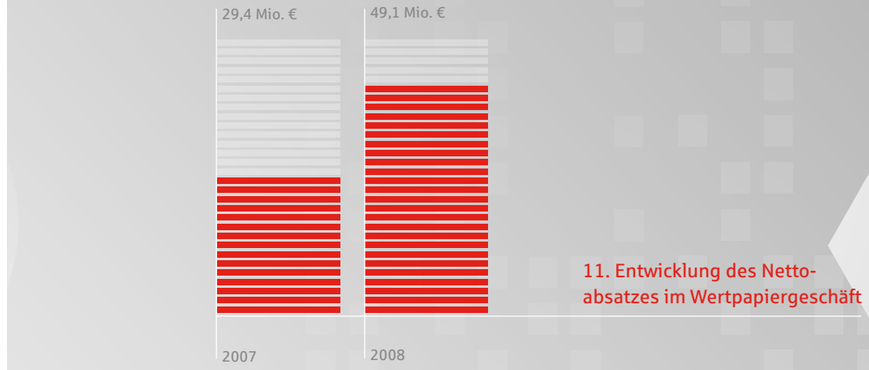
Die Darlehenszusagen für den Wohnungsbau liegen wieder leicht über dem Vorjahreswert. Insgesamt hat die Sparkasse Vest 2008 167,9 Mio. € zur Finanzierung des Wohnungsbaus neu zur Verfügung gestellt. Mit einem Volumen von 9 Mio. € wurden hierbei bestehende Baufinanzierungen bei anderen Kreditinstituten abgelöst.

Das „Girokonto nach Maß" ist seinen Preis wert

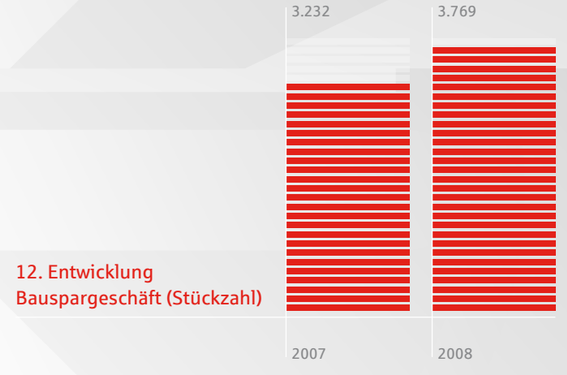
Mittelpunkt der allermeisten Kundenverbindungen bei Kreditinstituten ist das Girokonto. Obwohl einige Mitbewerber ihr Girokonto zum Nulltarif anbieten, konnte die Sparkasse Vest ihren Bestand an Girokonten steigern. Ein leistungsfähiges Girokonto zu einem fairen Preis konnte zahlreiche neue Kunden davon überzeugen, dass das Girokonto der Sparkasse Vest „mehr wert" ist. [Abb. 14]

Auch die Nutzung des Online-Bankings erfreut sich einer immer größeren Beliebtheit. So konnte die Anzahl der für den elektronischen Zahlungsverkehr freigeschalteten Girokonten weiter gesteigert werden. Nicht das Entweder-oder, also die Wahl zwischen einem ausschließlich onlinegeführten Girokonto oder einem ausschließlich in einer Geschäftsstelle geführten Girokonto, ist für die meisten Bankkunden heute ausschlaggebend, sondern die Verbindung der verschiedenen Möglichkeiten.

Die Menschen wünschen sich heute ein Girokonto, zu dem sie selbstverständlich eine Beratung in einer Geschäftsstelle in ihrer Nähe in Anspruch nehmen können, das die Annehmlichkeiten umfangreicher Selbstbedienungsmöglichkeiten rund um den Globus eröffnet und selbstverständlich auch einen bequemen Online-Zugang rund um die Uhr bietet. Mit einem Girokonto der Sparkasse Vest kann man auf all diese Serviceleistungen bequem zurückgreifen. [Abb. 14]



11. Entwicklung des Nettoabsatzes im Wertpapiergeschäft



12. Entwicklung Bauspargeschäft (Stückzahl)

Wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest

Vermögenslage

Die zum Jahresende ausgewiesenen Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2007. Insgesamt verfügt die Sparkasse nach Zuweisung des Bilanzgewinns 2008 über ein bilanzielles Eigenkapital von 327,4 Mio. €.
Die Eigenkapitalvorschriften des Kreditwesengesetzes wurden jederzeit eingehalten. Der Solvabilitätskoeffizient als Verhältnis der haftenden Eigenmittel zur Summe der gewichteten Risikoaktiva und Marktrisikopositionen überschreitet am 31.12.2008 mit einer Gesamtkennziffer von 11,8 % (Vorjahr: 12,9 %) deutlich den in der Solvabilitätsverordnung vorgeschriebenen Mindestwert von 8 %.
Die Sparkasse verfügt damit auch weiterhin über eine ausreichende 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 weit überwiegend unter Anwendung des strengen Niederstwertprinzips bewertet. In geringem Umfang wurden Wertpapiere des Anlagevermögens nach dem gemilderten Niederstwertprinzip bewertet. Die übrigen Vermögensgegenstände wurden ebenfalls vorsichtig bewertet. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweigs der Kreditinstitute besteht weiterhin eine angemessene zusätzliche Vorsorge.

Finanzlage

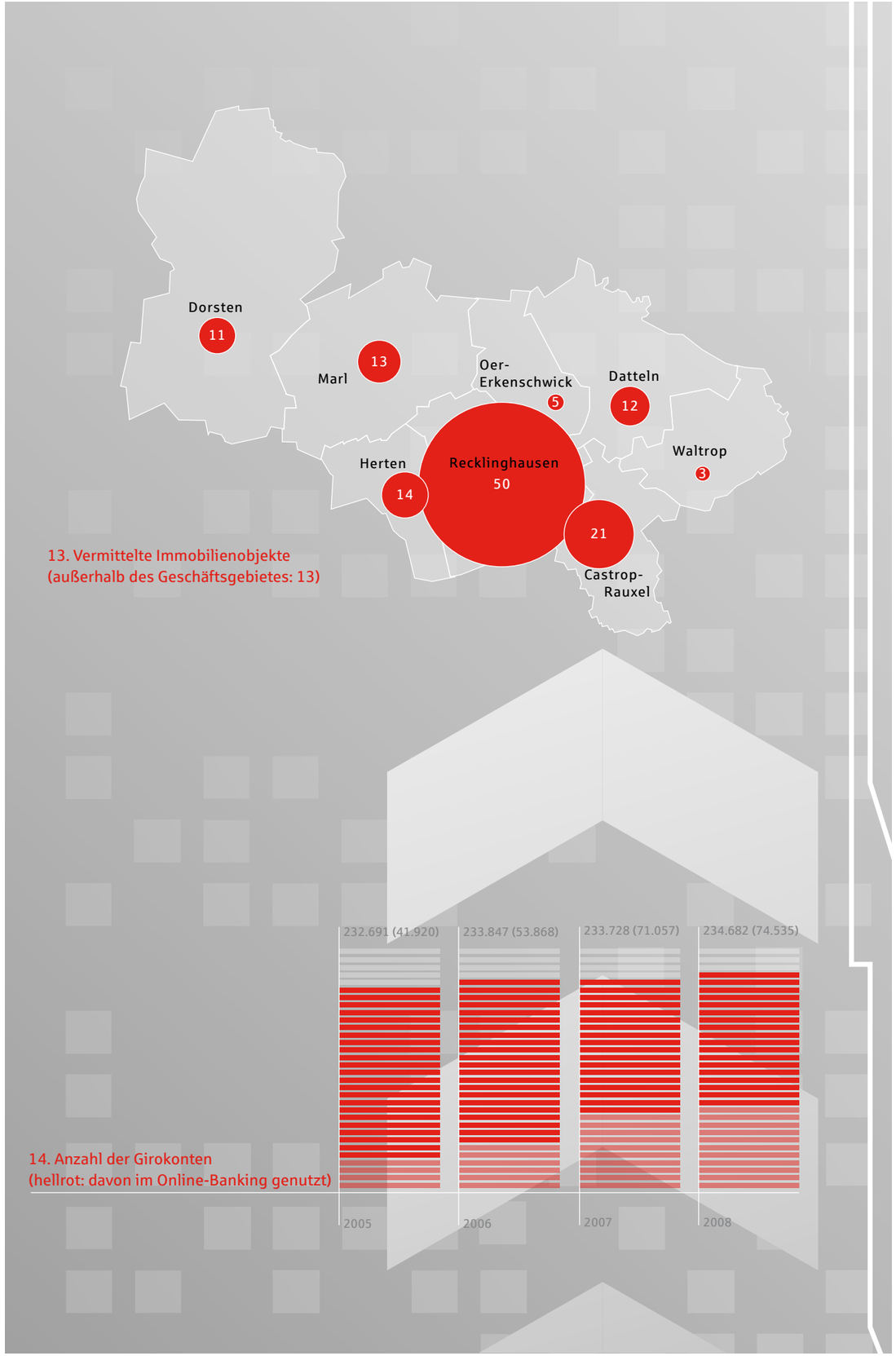
Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquiditätsverordnung wurde stets eingehalten. Zum 31.12.2008 betrug der entsprechende Kennziffernwert 2,11 (2007: 3,15) bei einer Mindestgröße 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

Infolge der hohen Wettbewerbsintensität, der flachen und zeitweise inversen Zinsstruktur am Kapitalmarkt sowie der Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf Refinanzierungs- und Anlagebedingungen war die Ertragslage gemessen am Ergebnis vor Steuern leicht rückläufig. Das Ergebnis vor Steuern reduzierte sich auf 11,1 Mio. € nach 11,7 Mio. € im Vorjahr. Aufgrund der höheren Steuerbelastung sank der Jahresüberschuss auf 3,0 Mio. €. Die wesentlichen Erfolgskomponenten sind in der Tabelle auf Seite 63 aufgeführt.

Die wichtigste Ertragsquelle der Sparkasse ist weiterhin der Zinsüberschuss. Dieser ist um 11,0 % auf 116,1 Mio. € gesunken. Die Entwicklung bleibt damit deutlich hinter der Prognose zu Anfang des Jahres zurück. Insgesamt blieben die Margen durch den fortwährenden intensiven Wettbewerb im Bankensektor spürbar unter Druck. Zudem belastete die flache und zeitweise inverse Zinsstruktur den Zinsüberschuss.
Der Provisionsüberschuss lag etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die zu Jahresbeginn geplante Steigerung konnte nicht in vollem Umfang realisiert werden. Insbesondere die Erträge aus dem Kundenwertpapiergeschäft blieben hinter den Erwartungen zurück, da durch Kursrückgänge aufgrund der Finanzmarktkrise die bestandsabhängigen Provisionserträge deutlich zurückgegangen sind. Die Provisionserträge im hart umkämpften Giroverkehr sind im Jahr 2008 nur leicht zurückgegangen und stellen weiterhin den größten Anteil am Provisionsüberschuss.
Das Verhältnis von Provisionsüberschuss zu Zinsüberschuss hat sich von 22,1 % auf 25,0 % erhöht.
Die Personalaufwendungen nahmen von 63,3 Mio. € auf 67,4 Mio. € zu. Die Zunahme, die insbesondere auf Tariferhöhungen zurückzuführen ist, ist geringer ausgefallen als zu Jahresbeginn erwartet. 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 eine stetige sozialverträgliche Verringerung des Personalbestandes und infolgedessen eine mittelfristige Entlastung der Personalaufwendungen erreicht.
Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen mit 30,4 Mio. € deutlich niedriger als im Vorjahr. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Vorjahreswert ein Aufwand für die Bildung einer Rückstellung für mögliche Belastungen der Sparkassen des Westfälisch-Lippischen



13. Vermittelte Immobilienobjekte
(außerhalb des Geschäftsgebietes: 13)

14. Anzahl der Girokonten
(hellrot: davon im Online-Banking genutzt)

Sparkassen- und Giroverbandes aus Stützungsmaßnahmen für die WestLB AG im Rahmen der Zukunftssicherung enthalten ist. Insofern ist die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahreswert eingeschränkt. Wird dieser Effekt neutralisiert, liegen die Verwaltungsaufwendungen etwa auf Vorjahresniveau und damit niedriger als von uns zu Jahresbeginn erwartet. Im Laufe des Jahres 2008 ist es gelungen, erwartete Kostensteigerungen durch Rationalisierungen aufzufangen.
Zur internen Analyse der Ertragslage und für den überbetrieblichen Vergleich wird der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses im Verhältnis zur Durchschnittsbilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die in der Tabelle auf Seite 63 aufgeführten Erträge und Aufwendungen berichtigt um periodenfremde und außergewöhnliche Posten, die in der internen Darstellung einem neutralen Ergebnis zugerechnet werden.
Nach den Werten des Sparkassen-Betriebsvergleiches ist die Cost-Income-Ratio mit 69,7 % höher als im Vorjahr (64,6 %). Das Ergebnis ist aufgrund des rückläufigen Zinsüberschusses ungünstiger als zu Jahresbeginn erwartet. Sowohl bei den deutschen Sparkassen insgesamt als auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen kam es im Durchschnitt zu einer Verschlechterung der Cost-Income-Ratio.
Für das Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge ergibt sich in der Gewinn- und-Verlust-Rechnung eine Erhöhung um 3,1 Mio. € auf 41,6 Mio. €.
Die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie die Zuführungen zu Rückstellungen gemäß § 340 f HGB werden nach der zulässigen Verrechnung mit entsprechenden Erträgen mit einem Wert von 30,5 Mio. € (2007: 26,8 Mio. €) ausgewiesen.
Während die Abschreibungen und Wertberichtigungen im Kreditgeschäft geringer waren als im Vorjahr, führten höhere Wertberichtigungen bei den eigenen Wertpapieren infolge der Finanzmarktkrise insgesamt zu einem erhöhten Aufwand.
Der Steueraufwand betrug 8,1 Mio. € nach 2,8 Mio. € im Vorjahr.
Der Jahresüberschuss ergibt sich mit 3,0 Mio. € und liegt damit deutlich unter dem Vorjahresniveau.
Der Bilanzgewinn in Höhe von 3,0 Mio. € (Vorjahr: 3,9 Mio. €) soll mit Feststellung des Jahresabschlusses und unter der Voraussetzung einer entsprechenden Beschlussfassung der Verbandsversammlung des Sparkassenzweckverbandes gemäß § 25 Abs. 1 SpkG NW der Sicherheitsrücklage zugeführt werden und somit das bilanzielle Eigenkapital erhöhen.
Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise in Verbindung mit der anhaltend hohen Wettbewerbsintensität haben 2008 die Ertragslage belastet. Während das Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge höher als im Vorjahr ist, liegen das Ergebnis vor Steuern und der Jahresüberschuss unter den Vorjahreswerten und bleiben hinter unseren Erwartungen zurück.

Ausblick

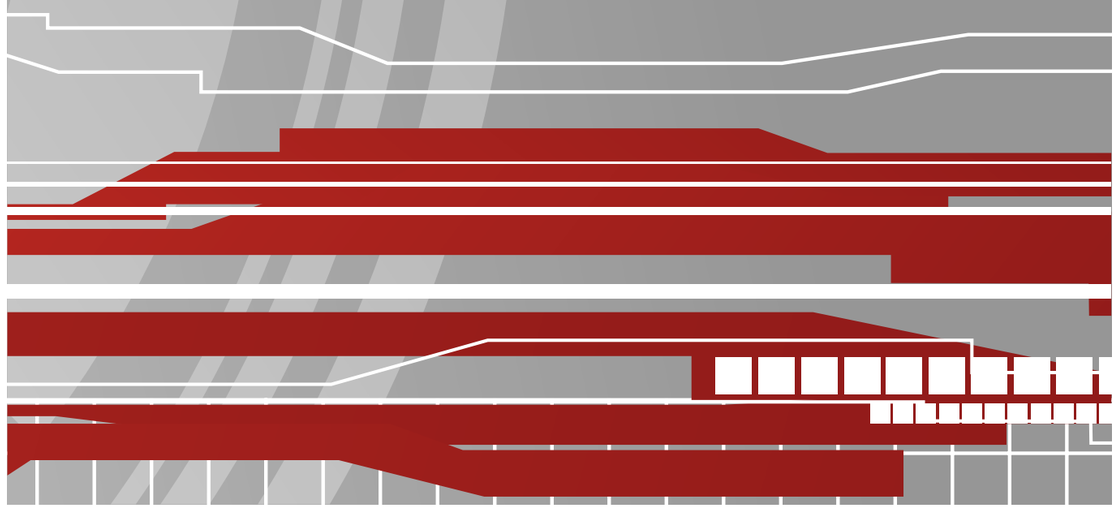
Geschäftsentwicklung

Der Konjunkturaufschwung der deutschen Wirtschaft, der im ersten Quartal 2005 begann, fand im Jahr 2008 sein Ende. Alle wichtigen Frühindikatoren deuten tendenziell auf einen starken Abschwung im Jahr 2009 hin. Das Bundeswirtschaftsministerium geht in seinem Jahreswirtschaftsbericht von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 2,25 % aus. Der Abschwung wird 2009 auch den Arbeitsmarkt erreichen, so dass nach der günstigen Entwicklung der vergangenen Jahre wieder mit einem Anstieg der Arbeitslosigkeit zu rechnen ist.
Die deutlich eingetrübten Geschäftsaussichten der Unternehmen sowie die hohe Unsicherheit vieler Privatpersonen im Hinblick auf die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes werden sich 2009 dämpfend auf die Kreditnachfrage auswirken. Die Sparkasse Vest erwartet daher einen Rückgang der Darlehenszusagen an Unternehmen und Privatpersonen auf rund 445 Mio. € 2009. Unter Berücksichtigung der Tilgungen erwarten wir in den Jahren 2009 und 2010 ein moderates Wachstum der Kreditbestände von Unternehmen und Privatpersonen um rund 1,5 % pro Jahr.
Die Verunsicherung der Privatkunden im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung wird die Sparneigung verstärken. Allerdings rechnen wir damit, dass der intensive Wettbewerb um Kundeneinlagen sich auch 2009 fortsetzen wird, und gehen daher in unseren Prognosen nur von einem leichten Zuwachs im Einlagen-

Ertragslage

	2008	2007	Veränderung	
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	%
Zinsüberschuss	116,1	130,5	-14,4	-11,0
Provisionsüberschuss	29,1	28,9	0,2	0,7
Nettoergebnis aus Finanzgeschäften	0,3	0,2	0,1	50,0
Sonstige betriebliche Erträge	7,2	7,6	-0,4	-5,3
Summe der Erträge	152,7	167,2	-14,5	-8,7
Personalaufwand	67,4	63,3	4,1	6,5
Anderer Verwaltungsaufwand	30,4	51,2	-20,8	-40,6
AfA auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	7,4	7,3	0,1	1,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5,9	6,9	-1,0	-14,5
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	41,6	38,5	3,1	8,1
Aufwand aus Bewertung und Risikovorsorge	30,5	26,8	3,7	13,8
Ergebnis vor Steuern	11,1	11,7	-0,6	-5,1
Steueraufwand	8,1	2,8	5,3	189,3
Jahresüberschuss	3,0	8,9	-5,9	-66,3

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



geschäft aus. Wegen der Kundennähe der Sparkasse Vest Recklinghausen sowie einer marktorientierten Preisgestaltung erwarten wir in den Jahren 2009 und 2010 ein Einlagenwachstum von 1,1 % Prozent pro Jahr. Neben den Zuwächsen im Kredit- und Einlagengeschäft sieht unsere Planung eine moderate Reduzierung von Refinanzierungen und Anlagen am Kapitalmarkt vor. Unter Berücksichtigung beider Entwicklungen erwarten wir einen leichten Rückgang der Bilanzsumme in den Jahren 2009 und 2010. Die Prognosen setzen voraus, dass die von der Bundesregierung beschlossenen Maßnahmen zur Finanzmarkt- und Konjunkturstabilisierung die geplante Wirkung entfalten können. Durch die Intensivierung und Individualisierung der Beratungstätigkeit und den Einsatz des Sparkassen-Finanzkonzeptes erwarten wir 2009 und 2010 im Dienstleistungsgeschäft insgesamt ein weiteres Wachstum. Aus der Einbeziehung des Bausparens in die Riester-Förderung erwarten wir 2009 und 2010 zusätzliche Abschlussmöglichkeiten. Im Versicherungsgeschäft wollen wir insbesondere durch eine intensivere Betreuung unserer Bestandskunden weiter wachsen. Im Wertpapiergeschäft erwarten wir 2009 hingegen einen deutlichen Rückgang der Umsätze, da die Kursturbulenzen aufgrund der Finanzmarktkrise das Vertrauen vieler Anleger in Wertpapieranlagen erschüttert haben.

Finanzlage

Aus heutiger Sicht wird auch in den Jahren 2009 und 2010 die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen jederzeit gegeben sein.

Ertragslage

Unter Berücksichtigung der erwarteten Bestandsveränderungen und eines konstanten Zinsniveaus wird sich der Zinsüberschuss im Jahr 2009 voraussichtlich auf 2,1 % der durchschnittlichen Bilanzsumme erhöhen. Absolut erwarten wir im Jahr 2009 einen Zinsüberschuss von rund 118,8 Mio. €. Für das Jahr 2010 gehen wir von einer weiteren leichten Erhöhung aus.
Im Provisionsüberschuss erwarten wir für das Jahr 2009 einen Anstieg um 0,3 Mio. € auf 29,9 Mio. €. Dabei gehen wir insbesondere von Zuwächsen in der Immobilienvermittlung und im Auslandsgeschäft aus, während wir aus dem Wertpapiergeschäft einen zurückgehenden Ergebnisbeitrag erwarten. In den Folgejahren sollte der Provisionsüberschuss weitere Steigerungen aufweisen, wobei insbesondere im Wertpapiergeschäft wieder steigende Provisionserträge generiert werden sollten.

Die Verwaltungsaufwendungen werden nach unseren Planungen in den Jahren 2008 und 2009 ansteigen. Ursächlich hierfür sind insbesondere die eingeplanten Tarifsteigerungen bei den Löhnen und Gehältern.
Auf der Basis der dargestellten Entwicklungen und Annahmen planen wir für das Jahr 2009 im internen System des Sparkassen-Betriebsvergleichs eine verbesserte Cost-Income-Ratio von 67,9 %, die sich 2010 voraussichtlich moderat erhöhen wird.
Das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft würde durch ein von uns erwartetes, unverändert niedriges Zinsniveau in den Jahren 2009 und 2010 nur unwesentlich beeinflusst. Nicht prognostizierbar ist, ob aus der Finanzmarktkrise weitere Verwerfungen an den Kapitalmärkten entstehen, die zu einem zusätzlichen Vorsorgebedarf bei unseren Wertpapieren führen können. Daher beobachten wir die weitere Entwicklung intensiv, um im Rahmen unseres Risikomanagements bei Bedarf risikobegrenzende Maßnahmen ergreifen zu können.
Das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft ist nur mit großen Unsicherheiten zu prognostizieren. Angesichts des konjunkturellen Abschwungs erwarten wir im Vergleich zu den günstigen Ergebnissen der Jahre 2007 und 2008 einen erhöhten Vorsorgebedarf 2009. Unser Kreditrisikomanagement zielt darauf ab, erkannte Risiken zu vermindern und neue Risiken unter Berücksichtigung unserer streng risiko- und ertragsorientierten Kreditpolitik maßvoll einzugehen. Mit einer übermäßigen Belastung des Bewertungs- und Risikovorsorgeergebnisses durch das Kreditgeschäft in den kommenden Jahren rechnen wir daher nicht.
In unserer Planung sind wir im November 2008 unter der Prämisse, dass die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Konjunktur begrenzt bleiben, insgesamt für die Jahre 2009 und 2010 von einem moderaten Geschäftswachstum und einer weitgehend unveränderten Ertragslage ausgegangen. Nach den jüngsten Prognosen wird ein stärkerer Abschwung immer wahrscheinlicher, so dass wir auch einen Rückgang der Ertragslage in Folge einer steigenden Risikovorsorge im Kreditgeschäft nicht mehr ausschließen können.

Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung 2008

Aktivseite

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2008

						31.12.2007
			EUR	EUR	EUR	TEUR
1.	Barreserve					
	a) Kassenbestand			37.831.570,20		38.128
	b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank			100.408.473,00		63.367
					138.240.043,20	101.495
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			-,--		-
					-,--	-
3.	Forderungen an Kreditinstitute					
	a) täglich fällig			24.056.543,42		5.383
	b) andere Forderungen			270.391.737,18		78.649
					294.448.280,60	84.032
4.	Forderungen an Kunden				3.472.792.003,32	3.527.371
	darunter: durch Grundpfandrechte					
	gesichert	1.871.097.523,85 EUR				(1.861.989)
	Kommunalkredite	193.718.100,46 EUR				(386.047)
5.	Schuldverschreibungen und andere					
	festverzinsliche Wertpapiere					
	a) Geldmarktpapiere					
	aa) von öffentlichen Emittenten		-,--			-
	darunter: beleihbar bei der Deutschen					
	Bundesbank	-,-- EUR				(-)
	ab) von anderen Emittenten		9.822.302,60			-
	darunter: beleihbar bei der Deutschen					
	Bundesbank	-,-- EUR				(-)
				9.822.302,60		-
	b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
	ba) von öffentlichen Emittenten		7.642.530,04			63.301
	darunter: beleihbar bei der Deutschen					
	Bundesbank	7.642.530,04 EUR				(63.301)
	bb) von anderen Emittenten		630.975.176,28			714.397
	darunter: beleihbar bei der Deutschen			638.617.706,32		777.698
	Bundesbank	599.588.101,13 EUR				(638.856)
	c) eigene Schuldverschreibungen			1.879.299,68		1.751
	Nennbetrag	1.873.000,00 EUR				(1.748)
					650.319.308,60	779.449
6.	Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				574.020.832,08	665.681
7.	Beteiligungen				103.863.842,94	103.952
	darunter:					
	an Kreditinstituten	-,-- EUR				(-)
	an Finanzdienstleistungs-					
	instituten	2.532.444,03 EUR				(-)
8.	Anteile an verbundenen Unternehmen				51.129,19	51
	darunter:					
	an Kreditinstituten	-,-- EUR				(-)
	an Finanzdienstleistungs-					
	instituten	-,-- EUR				(-)
9.	Treuhandvermögen				21.732.105,94	22.215
	darunter:					
	Treuhandkredite	21.732.105,94 EUR				(22.215)
10.	Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand					
	einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				-,--	-
11.	Immaterielle Anlagewerte				298.191,00	402
12.	Sachanlagen				59.254.516,95	60.809
13.	Sonstige Vermögensgegenstände				22.421.325,09	27.155
14.	Rechnungsabgrenzungsposten				5.056.250,03	5.131
Summe der Aktiva					**5.342.497.828,94**	**5.377.743**

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2008

Passivseite

						31.12.2007
			EUR	EUR	EUR	TEUR
1.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
	a) täglich fällig			29.408.223,72		31.860
	b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.146.119.595,37		1.136.976
					1.175.527.819,09	1.168.836
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
	a) Spareinlagen					
	aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist					
	von drei Monaten		1.947.331.906,13			2.034.882
	ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist					
	von mehr als drei Monaten		32.783.016,58			36.163
				1.980.114.922,71		2.071.045
	b) andere Verbindlichkeiten					
	ba) täglich fällig		1.036.158.144,92			1.037.225
	bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		572.480.259,50			509.747
				1.608.638.404,42		1.546.972
					3.588.753.327,13	3.618.017
3.	Verbriefte Verbindlichkeiten					
	a) begebene Schuldverschreibungen			93.826.789,25		103.383
	b) andere verbriefte Verbindlichkeiten			-,--		-
	darunter:				93.826.789,25	103.383
	Geldmarktpapiere	-,-- EUR				(-)
	eigene Akzepte und					
	Solawechsel im Umlauf	-,-- EUR				(-)
4.	Treuhandverbindlichkeiten				21.732.105,94	22.215
	darunter: Treuhandkredite	21.732.105,94 EUR				(22.215)
5.	Sonstige Verbindlichkeiten				20.530.562,42	20.214
6.	Rechnungsabgrenzungsposten				5.610.642,19	5.588
7.	Rückstellungen					
	a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			31.085.199,00		28.728
	b) Steuerrückstellungen			2.122.746,81		-
	c) andere Rückstellungen			39.511.428,33		41.813
					72.719.374,14	70.541
8.	Sonderposten mit Rücklageanteil				-,--	22
9.	Nachrangige Verbindlichkeiten				16.185.888,19	24.111
10.	Genussrechtskapital				20.167.600,00	20.441
	darunter: vor Ablauf von					
	zwei Jahren fällig	-,-- EUR				(273)
11.	Eigenkapital					
	a) gezeichnetes Kapital			-,--		-
	b) Kapitalrücklage			-,--		-
	c) Gewinnrücklagen					
	ca) Sicherheitsrücklage		315.643.017,65			311.725
	cb) andere Rücklagen		8.731.719,67			8.732
				324.374.737,32		320.457
	d) Bilanzgewinn			3.068.983,27		3.918
					327.443.720,59	324.375
Summe der Passiva					**5.342.497.828,94**	**5.377.743**
1.	Eventualverbindlichkeiten					
	a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			-,--		-
	b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			81.412.667,00		71.346
	c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			-,--		-
					81.412.667,00	71.346
2.	Andere Verpflichtungen					
	a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			-,--		-
	b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			-,--		-
	c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			104.461.696,02		309.428
					104.461.696,02	309.428

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008

					2007
		EUR	EUR	EUR	TEUR
1.	Zinserträge aus				
	a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	211.511.611,45			202.463
	b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	31.791.252,46			34.898
			243.302.863,91		237.361
2.	Zinsaufwendungen		155.470.273,16		147.474
				87.832.590,75	89.887
3.	Laufende Erträge aus				
	a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		25.776.840,38		37.289
	b) Beteiligungen		1.440.446,84		2.170
	c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.062.000,00		1.123
				28.279.287,22	40.582
4.	Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs-				
	oder Teilgewinnabführungsverträgen			-,--	-
5.	Provisionserträge		30.818.793,82		30.716
6.	Provisionsaufwendungen		1.682.438,69		1.792
				29.136.355,13	28.924
7.	Nettoertrag aus Finanzgeschäften			332.465,37	214
8.	Sonstige betriebliche Erträge			7.140.853,84	7.590
9.	Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			21.996,93	-
				152.743.549,24	167.197
10.	Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
	a) Personalaufwand				
	aa) Löhne und Gehälter	49.569.989,45			47.374
	ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für				
	Altersversorgung und Unterstützung	17.795.995,37			15.953
	darunter: für Altersversorgung	(8.588.666,51)			(6.734)
			67.365.984,82		63.327
	b) andere Verwaltungsaufwendungen		30.385.625,76		51.153
				97.751.610,58	114.480
11.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf				
	immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			7.415.605,03	7.288
12.	Sonstige betriebliche Aufwendungen			5.922.579,77	6.901
13.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen				
	und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu				
	Rückstellungen im Kreditgeschäft		30.655.186,49		26.574
14.	Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und				
	bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung				
	von Rückstellungen im Kreditgeschäft		-,--		-
				30.655.186,49	26.574
15.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf				
	Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen				
	und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		-,--		184
16.	Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen,				
	Anteilen an verbundenen Unternehmen und				
	wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		193.500,00		-
				193.500,00	184
17.	Aufwendungen aus Verlustübernahme			5.112,68	9
18.	Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			-,--	22
19.	Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			11.186.954,69	11.739
20.	Außerordentliche Erträge		-,--		-
21.	Außerordentliche Aufwendungen		-,--		-
22.	Außerordentliches Ergebnis			-,--	-
23.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		7.753.967,24		2.441
24.	Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		364.004,18		379
				8.117.971,42	2.820
25.	Jahresüberschuss			3.068.983,27	8.919
26.	Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr			-,--	-
				3.068.983,27	8.919
27.	Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
	a) aus der Sicherheitsrücklage		-,--		-
	b) aus anderen Rücklagen		-,--		-
				-,--	-
				3.068.983,27	8.919
28.	Einstellungen in Gewinnrücklagen				
	a) in die Sicherheitsrücklage		-,--		4.332
	b) in andere Rücklagen		-,--		669
				-,--	5.001
29.	Bilanzgewinn			3.068.983,27	3.918

Verwaltungsrat

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.

Birgit Breuer
Sparkassenangestellte

Peter Budschun
Polizeibeamter

Heinz Denniger
Betriebsratsvorsitzender

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

Rainer Kruck (ab 02.07.2008)
Sparkassenangestellter

Joachim Lehmann
Schuldnerberater AWO

Herbert Lowens
Rentner

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

Theodor Surmann (ab 02.07.2008)
Landwirt

Rolf Wilhelm Tanski
Dipl.-Verwaltungswirt/Regierungsoberamtsrat

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

Dirk Wessels
Sparkassenangestellter

Martin Wißing
Sparkassenangestellter

Jaroslaw Wojtowicz
Sparkassenangestellter

Martin Zill
Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Wolfgang Werner
Bürgermeister
der Stadt Datteln

Beratende Teilnahme (gemäß § 10 Abs. 4 b SpkG NW)

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 vier Mitgliedern (§ 6 der Satzung der Sparkasse Vest Recklinghausen).
Gemäß § 7 der Satzung können bis zu zwei Stellvertreter bestellt werden.

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

Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien großer Kapitalgesellschaften

Dr. Michael Schulte, Mitglied des Aufsichtsrats, Weberbank Actiengesellschaft, Berlin

Vertreter des Vorstandes gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW

Hans-Günter Benthaus
Bernd Kurzweg (ab 01.01.2009)
Ingrid Lebkücher
Olaf Meyer
Hans Wienhöfer (bis 28.02.2009)

Sparkasse
Vest Recklinghausen

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
Erler Straße 26a
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

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

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

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Die Schule.

Die Feuerwehr.

Die Sparkasse.

Herausgeber: Sparkasse Vest Recklinghausen, Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen
Redaktion: Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen
Hella Sinnhuber, crossmediacady, Dorsten
Christian Zumschilde, Sparkasse Vest Recklinghausen

Gut.