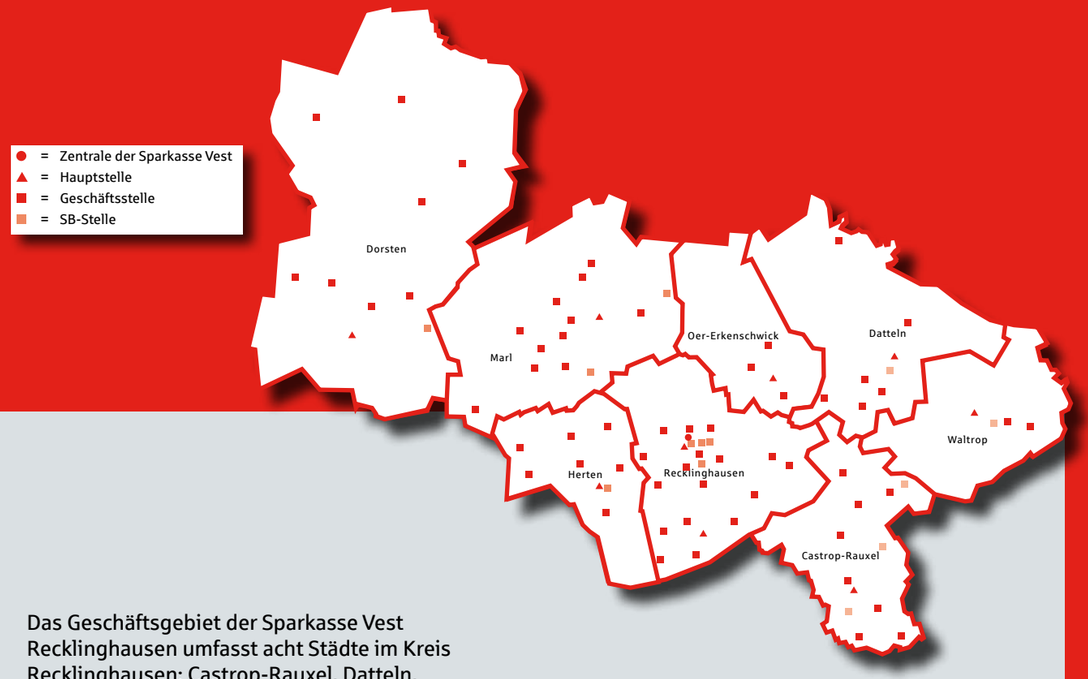
Jahresbericht 2011

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 71 Geschäftsstellen, in denen wir Sie persönlich begrüßen. Zusätzlich sorgen 13 Selbstbedienungsstellen für einen reibungslosen Geldverkehr.

Mit insgesamt 1.390 Mitarbeitern kümmern wir uns um Ihre finanziellen Anliegen. So sind wir auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. Mit 71 Auszubildenden sorgen wir für unser wichtigstes Kapital: Menschen mit bestem Know-how. Damit wir auch in Zukunft sind, was wir heute sind: Ihre Sparkasse vor Ort mit Beraterinnen und Beratern aus der Region und für die Region.

Jahresbericht 2011

Gut.

Fair. Menschlich. Nah.

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Der Vorstand der Sparkasse Vest Recklinghausen:
Dr. Peter Lucke, Martin Krause, Dr. Michael Schulte (Vorsitzender), Willi Keeren (stellv. Vorsitzender) (von links).

Inhaltsübersicht:

All for Vest Future, Geleitwort	6
Joachim Gauck als Gast der Sparkasse.	10
Im Unternehmen Sparkasse Vest.	16
Die Sparkasse Vest in der Region.	26
Sparkasse Vest Recklinghausen 2011.	72

Recklinghausen, im Mai 2012

Liebe Kundinnen und Kunden,
liebe Geschäftsfreunde,

wie wird – oder besser noch: wie bleibt – eine Sparkasse modern? Wie erneuert sich eine ganze Region wie unser Vest Recklinghausen? Strukturwandel ist nicht nur eine öffentliche Förderaufgabe. Strukturwandel passiert einfach. Trends und Neuerungen kommen dabei von überall her. Sie betreffen das tägliche Leben auf vielfältige Art und Weise. Vielleicht haben wir alle uns aber schon so sehr an schnelle technologische und gesellschaftliche Fortschritte gewöhnt, dass wir den Wandel gar nicht mehr großartig wahrnehmen. Dabei tut sich viel im Vest. Die wunderbaren Beispiele in diesem Jahresbericht zeigen dies eindrucksvoll. Familientradition und Bodenständigkeit lassen sich eben doch sehr erfolgreich mit Innovationen verknüpfen. Tradition und Heimatpflege erinnern an industrielle Erfahrung und handwerkliches Know-how in der Region. Und das wiederum bildet die Grundlage für erfolgreiche Projektarbeit heimischer Firmen weltweit. Die Infrastruktur unserer Region sowie das Wissen und das Engagement der Menschen im Vest bilden dabei die Grundlage für hochmoderne industrielle Produktion, für solides heimisches Handwerk und für ein Lebensumfeld, in dem auch die Kultur nicht zu kurz kommt.

Mittendrin steht die Sparkasse Vest. Wir betrachten es als wesentlichen Teil unseres öffentlichen Auftrages, genauso innovativ zu sein wie unsere Kunden. Dazu zählen natürlich auch eine gute Nachwuchsförderung für unsere Mitarbeiter und die ständige Verbesserung von Produkten und Prozessen. Fair. Menschlich. Nah. Das sind wir. Und das bleiben wir. Unsere Kunden können sich darauf verlassen. Ob bei der Geldanlage, dem Erwerb und der Finanzierung einer eigenen Immobilie oder einer komplexen Unternehmensfinanzierung.

Wir danken Ihnen für das Vertrauen und die erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2011 und freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen das Vest Recklinghausen innovativ fortzuentwickeln. Bei der Lektüre unseres Jahresberichtes wünschen wir Ihnen viel Freude. Und seien Sie dabei nicht überrascht, wenn beispielsweise ein landwirtschaftlicher Familienbetrieb heutzutage mehr als 100 Mitarbeiter hat.

Mit freundlichen Grüßen

Ihre

Dr. Michael Schulte *Willi Keeren*

Martin Krause *Dr. Peter Lucke*

»All for Vest Future« Wir sind keine normale Bank.

Zum Weltspartag 2011 rief die Sparkasse erstmals eine Kampagne auf Facebook aus. Mit der Aktion »All for Vest Future« beteiligte die Sparkasse die Netz-Community an der Verteilung der über 65.000 Euro, die in der Sparen-und-Spenden-Aktion 2011 gesammelt worden waren. So erfolgreich, dass die Sparkasse Vest Recklinghausen am Ende der Aktion mit über 4.500 Fans auf Platz fünf im Sparkassen-Facebook-Ranking stand.

Dr. Michael Schulte, warum engagiert sich die Sparkasse in den sozialen Netzwerken?

Die Begründung ist einfach. Wir möchten alle Wege nutzen, auf denen wir unsere Kunden erreichen können und auf denen sie erreicht werden wollen. Wir folgen damit einem der beiden aktuellen Megatrends in der Kommunikation. Der eine ist die Begegnung über die sozialen Netzwerke, der andere ist die immer stärkere Nutzung von Smartphones durch die Menschen. Die Kommunikation wird immer mobiler. Der Zugang zu uns und unser Zugang zu den Kunden müssen auch mobiler werden. Hier sind wir bereits auf verschiedenen Gebieten aktiv.

Auch unter einem anderen Gesichtspunkt passt die Aktion »All for Vest Future« besonders gut zu uns. Wir sind ja keine normale Bank. Gewinnerzielung steht bei den Sparkassen nicht im Vordergrund. Ihre Aufgabe ist zunächst, allen Bürgerinnen und Bürgern Zugang zu Finanzdienstleistungen wie Girokonten, Krediten und Versicherungen zu verschaffen. Ein Blick ins Gesetzbuch ist hier interessant. Die Sparkasse nutzt ihre Gewinne auch, um mit den Kommunen zusammen wichtige soziale, kulturelle und ökologische Projekte zu fördern. Was liegt nun näher, als die Mitbürger direkt zu beteiligen? Unsere Aktion hatte einen Schwerpunkt im Internet, aber insgesamt haben über 20.000 Personen abgestimmt. Über Facebook selbst haben sich mehr als 4.500 »Fans« mit unserer Seite verbunden. Diese informierten ihre »Freunde«. Über diesen Weg haben über 400.000 (!) Personen von unseren Aktivitäten erfahren.

Das Thema Social Network wird überall und häufig extrem kritisch betrachtet. Die meisten Unternehmen starten daher erst mit vorsichtigen Versuchen. Sie ließen gleich über die stolze Summe von über 65.000 Euro abstimmen. Und das in einem komplexen Prozess, am Anfang stand ja die Summe nicht einmal fest. War das nicht gefährlich?

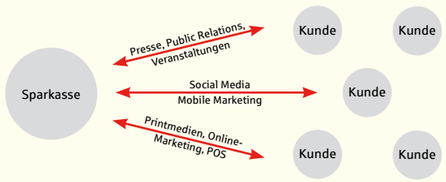
Wir hatten bereits Erfahrung mit unserer Facebook-Seite für Auszubildende. So unerfahren sind wir also gar nicht gestartet. Auch Sparen-und-Spenden-Aktionen sind nicht neu für uns. Aber grundsätzlich sehe ich die Kommunikation über die neuen Kanäle auch nüchterner, als sie in manchen Umfeldern diskutiert wird. Da wird eine Menge Geld mit Prophezeiungen verdient, die nicht wirklich zu den neuen Wahrheiten zählen. Die Menschen kommunizieren miteinander. Nur über ein paar neue Wege. Unseren Kunden sind wir immer schon über die verschiedenen Kommunikationswege nah. Da kennen wir uns aus.

In vielen Unternehmen fürchten die Verantwortlichen, dass ihre Kunden die Plattform nutzen, um Beschwerden loszuwerden.

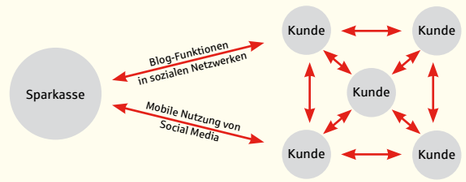
Warum sollten wir uns da fürchten? Es wäre illusorisch zu glauben, bei der Arbeit mit über 200.000 Kunden und fast 1.400 Mitarbeitern gäbe es keine Pannen, die zur Unzufriedenheit des Einzelnen führen könnten. Darauf reagieren wir doch auch jetzt schon sehr systematisch. Zunächst können wir auf unzufriedene Kunden aber nur reagieren, wenn wir ihre Anliegen kennen. Insofern bietet auch unter diesem Gesichtspunkt die Arbeit in den sozialen Netzwerken mehr Chancen als Risiken. Wichtig ist, dass wir ehrlich bleiben. Das sagen auch alle Experten. Und viele Unternehmen müssen das wohl auch erst einmal üben. Aber Authentizität ist genau das, was uns immer schon ausgezeichnet hat. Unser Leitbild heißt nicht umsonst: »Fair. Menschlich. Nah.«

Social Network ist für Sie nicht neu?

Na ja, nun ist es online. Aber Netzwerke hat es immer schon gegeben. Um eine Floskel zu bedienen: Die Kirche lassen wir im Dorf. Natürlich gibt es ein paar elementare Megatrends in der Kommunikation, auf die wir reagieren, auf die wir unsere Arbeit einstellen. Zum einen gibt es immer mehr Kommunikationswege, auf denen uns Kunden erreichen wollen. Zum anderen wird die Kommunikation immer ortsunabhängiger, immer mobiler. Die Menschen nutzen nicht nur neue Wege, sondern diese nun auch jederzeit und von überall aus. Nicht alle Berater sind in der Lage, alle Wege und erst recht nicht jederzeit zu benutzen. Das stellt uns vor Herausforderungen. Aber auf neue Trends haben wir immer schon professionell reagiert. So verfügen wir seit Jahren über ein Telefonteam, das auch außerhalb der üblichen Öffnungszeiten Kontakt zu unseren Kunden hält.



Die »breite« Unternehmenskommunikation erfolgt über alle Kanäle (1-zu-n-Beziehung).



Neu: moderierter Dialog der Kunden untereinander und mit der Sparkasse (n-zu-n-Beziehungen).

Was wollen Sie Ihren Kunden vermitteln?

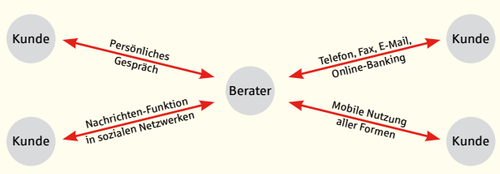
Zunächst unser Engagement in der Region. Gerade hier unterscheiden wir uns maßgeblich von anderen Anbietern. Und damit meine ich nicht einmal in erster Linie unsere Spendentätigkeit. An erster Stelle steht die Konzentration unserer Arbeit in unserer Region. Wir wollen unseren Kunden Informationen zu unseren Finanzdienstleistungen vermitteln, ihre Fragen hierzu erkennen und Antworten geben. Gerade hier haben wir neue Möglichkeiten. Antworten auf Fragen können wir vielen zugänglich machen. Und wir können selber Fragen stellen. Wir können Kundenwünsche viel systematischer ermitteln.

Ein weiterer Weg zu Ihren Kunden ist das Handy.

Das ist nicht im eigentlichen Sinne ein weiterer Weg. Das Smartphone ermöglicht nur den Zugang zu den vorhandenen Kommunikationsformen von überall und jederzeit. Im Moment optimieren wir unsere Angebote für diese Plattform. Die Internetfiliale, das Online-Banking passt nun auf jedes Handy. Dies ist neben den Herausforderungen am User-Interface eine Aufgabe für unsere Sicherheitsexperten. Wir arbeiten eng mit den Kollegen aus der Sparkassen-Finanzgruppe zusammen. Neben den bundesweit erhältlichen Sparkassen-Apps für Smartphones und Tablets haben wir auch ein eigenes App im Einsatz, das X-tra-App. Damit vermitteln wir sehr spezifische, regionale Sparkassen-Angebote. Auch unsere nächste Facebook-Kampagne ist »Mobile«-optimiert.

Verändern soziale Netzwerke und mobile Anwendungen Ihre Arbeit nicht grundsätzlich?

Die Art der Kommunikation verändert sich natürlich. Aber auch schon das Telefon hat die Art der Kommunikation verändert. Und damit meine ich nicht, dass es sie nur schneller gestaltet hat. Um mit einem Berater ins Gespräch zu kommen, musste ein Kunde mit der Nutzung des »kabelgebundenen« Telefons schon nicht mehr in die Geschäftsstelle kommen. Die Menschen kommen immer noch und das persönliche Gespräch bleibt ihnen wichtig. Ihre Wünsche und Ziele sind seit Generationen ähnlich. Ihr Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit auch. Das wird sich nicht durch neue Kommunikationswege ändern. Vertrauen spielt immer eine große Rolle. Wenn's um Geld geht, bleibt die Sparkasse der vertrauensvolle Partner in der Region. Die neuen Kommunikationswege ergänzen das persönliche Gespräch in unseren Geschäftsstellen. Und über die sozialen Netzwerke können wir Menschen ansprechen, die wir über die bisher üblichen Wege nicht mehr so gut erreichen.



Noch Zukunftsmusik: Kundenberater sind auf allen Kommunikationswegen unmittelbar erreichbar; der Kunde wählt den Kanal (1-zu-1-Beziehung).

Auf der 16. Handelsblatt-Jahrestagung »Banken im Umbruch« am 5. September 2011 haben Sie in Ihrem Vortrag die Frage insgesamt beantwortet, ob die Sparkasse noch zum Kunden 2.0 passt.

Ob die Sparkasse zum Kunden 2.0 passt, hat vor allem etwas mit Anpassung und Anpassungsfähigkeit zu tun. Dazu hat Charles Darwin die Aussage vom »survival of the fittest« übernommen. Fittest heißt eben nicht der Größte oder der Stärkste und im Übrigen auch nicht der Schnellste, sondern heißt der Anpassungsfähigste. Der, der sich an veränderte Umweltbedingungen bestmöglich anpasst, wird im Wettbewerb die Nase vorn haben.

Die Sparkassen in ihrer dezentralen Verbundorganisation haben hier gegenüber einem Konzernmodell klare Vorteile. So unterstützt die Marktnähe die Erkennung des notwendigen Anpassungsbedarfs. Die Dezentralität ermöglicht mit dem Zusammenspiel von zentralen und dezentralen Aktivitäten eine gute regionale Differenziertheit bei der Anpassung. Und schließlich fördert die enorme Kreativität einer dezentralen Organisation das Finden der richtigen Lösungen. Dies wird im Falle der Sparkasse Vest auch durch mehr als 155 Jahre erfolgreiches Bestehen im Wettbewerb belegt. ■

Das ist unser Gesetz.

§ 2 Unternehmenszweck, öffentlicher Auftrag*

(1) Die Sparkassen haben die Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers zu dienen.

(2) Die Sparkassen stärken den Wettbewerb im Kreditgewerbe. Sie fördern die finanzielle Eigenvorsorge und Selbstverantwortung vornehmlich bei der Jugend, aber auch in allen sonstigen Altersgruppen und Strukturen der Bevölkerung. Sie versorgen im Kreditgeschäft vorwiegend den Mittelstand sowie die wirtschaftlich schwächeren Bevölkerungskreise. Die Sparkassen tragen zur Finanzierung der Schuldnerberatung in Verbraucher- oder Schuldnerberatungsstellen bei.

(3) Die Sparkassen führen ihre Geschäfte nach kaufmännischen Grundsätzen unter Beachtung ihres öffentlichen Auftrags. Gewinnerzielung ist nicht Hauptzweck des Geschäftsbetriebes.

(4) Die Sparkassen dürfen im Rahmen dieses Gesetzes und den nach diesem Gesetz erlassenen Begleitvorschriften alle banküblichen Geschäfte betreiben.

* Sparkassengesetz Nordrhein-Westfalen.

»Die Freiheit der Erwachsenen heißt Verantwortung.«

Joachim Gauck als Gast der Sparkasse.

Seit 36 Jahren lädt die Sparkasse Vest Recklinghausen zu ihrem Vestischen Wirtschaftsgespräch ein. In der Vergangenheit fand das Publikum allemal Platz in der Zentrale am Herzogswall. Nicht so im Jahr 2011. Denn auf die Einladung, die den großen Redner Joachim Gauck, den heutigen Bundespräsidenten, ankündigte, hagelte es Zusagen.

Willi Keeren, der stellvertretende Vorsitzende des Vorstands, begrüßte über 750 Gäste im Ruhrfestspielhaus. Er freute sich über die Möglichkeit, kurzfristig vom Herzogswall in das Festspielhaus zu wechseln, und fügte hinzu: »Ich weiß, die große Resonanz ist nicht allein dem 50. Geburtstag unseres Vorstandsvorsitzenden Dr. Michael Schulte geschuldet, sondern vor allem unserem Gast Dr. Joachim Gauck. Und das zu Recht.«

Bevor aber der Ehrengast die Bühne betrat, dankte Willi Keeren den Kunden der Sparkasse. »Ihr Vertrauen macht den Erfolg der Sparkasse aus«, sagte er und berichtete kurz über die gute Geschäftsentwicklung, die ähnlich erfreulich verlief wie bereits im Jahr zuvor.

Dementsprechend lobte der zweite Redner, Lothar Hegemann, die gute Arbeit der Mitarbeiter und des Vorstands. Der Vorsitzende des Verwaltungsrates der Sparkasse gab mit einem Schmunzeln zu, wie sehr er Joachim Gauck schätzt. Und wie schwer es ihm daher gefallen ist – als Wahlmann der CDU – im Juni 2010 über dessen Kandidatur zum Amt des Bundespräsidenten abzustimmen.

Dr. Michael Schulte, der Vorsitzende des Vorstands, dankte Lothar Hegemann und Willi Keeren für die Glückwünsche und dem Verwaltungsrat für die konstruktive Zusammenarbeit, die unabhängig von jeder Parteipolitik allein auf das Wohl der Sparkasse zielt. »Jeden Tag aufs Neue beeindruckt mich, wie erfolgreich sich das Unternehmen Sparkasse am Markt behauptet«, sagte Michael Schulte mit Bezug auf die kommunale Identität des Instituts, »ein Unternehmen, das eben nicht ausschließlich nach einer Steigerung des Gewinns strebt.« Er dankte den Anwesenden für ihr Kommen, aber mehr noch für ihre Bejahung dieses Prinzips.

Ihren Glauben an die Werte der Sparkasse hatten die Gäste mit ihren Spenden für das Projekt Wilma eindrucksvoll bekräftigt. Michael Schulte hatte aus Anlass seines Geburtstages um die Unterstützung der Initiative gebeten. In dem ehemaligen Ladenlokal in Recklinghausen-Süd finden Kinder und Jugendliche eine Oase, um pädagogisch betreut miteinander zu spielen, zu lernen und zu leben.

»Ihr Engagement beweist: Wirtschaft versteht sich nicht losgelöst von der Gesellschaft«, sagte Michael Schulte, »und deshalb freue ich mich, dass Joachim Gauck heute zu uns über Freiheit und über Verantwortung spricht.«

Einer der ersten Sätze Joachim Gaucks lautete: »Ich hatte gerade den Eindruck, ich bin gar nicht in Deutschland: Der Chef ist in Ordnung, das Geld stimmt, alle sind zufrieden. Ja wo bin ich?« Wer Joachim Gauck nie hat reden hören, ist prompt überrascht. Der Mann, dem man so viel Nachdenklichkeit nachsagt, pflegt daneben mit hanseatisch entspanntem Ton einen feinen Humor.

»Ich bin hier und es gefällt mir, hier zu sein«, beantwortete Joachim Gauck die eigene Frage. Doch weil er so oft unterwegs ist, weiß er manchmal nicht, ob und wann er schon einmal wo war. »Ich lese das in meinem Erinnerungsbuch nach«, vertraute er den Zuhörern an, »und dabei ist mir aufgefallen, dass die meisten Einladungen, die ich bekomme, aus diesem Bundesland stammen.«

»Klar, hier wohnen die meisten Deutschen, das ist schon richtig. Aber die könnten ja auch ein bisschen grimmig mit mir sein«, sagte er und erinnerte an eine Rede vor dem Bundestag anlässlich des zehnjährigen Jubiläums des Mauerfalls. »In dieser Rede kam, meine Damen und Herren, der schlimme Satz vor: Damals, als wir aufwachten und die Freiheit lieb gewannen und für sie kämpften – damals träumten wir vom Paradies und wachten auf in Nordrhein-Westfalen.«

Das Publikum lachte herzlich über die Erinnerung, doch seinerzeit hatte Joachim Gauck den Vergleich mehrfach erklären müssen. Unter anderem dem damaligen Bundespräsidenten Johannes Rau, dem politischen Urgestein Nordrhein-Westfalens.

»Also, das war eigentlich gar nicht bös gemeint«, sagte Joachim Gauck. Er hatte den Vergleich gewählt, weil sich NRW – wie die ehemalige Deutsche Demokratische Republik – aus einer tiefen Krise heraus neu zu erfinden hatte. Er hatte sagen wollen: Nur was man träumt, ist vollkommen, das wahre Leben ist es nicht, denn auch der Mensch ist es nicht.

Aus der Sicht von Joachim Gauck gilt es, sich anzustrengen, das Beste aus dem zu machen, was ist. Wenn Menschen das begreifen und danach handeln, erleben wir die Geburt einer selbstbestimmten Gesellschaft. Eine solche Geburt sah man im Jahr 2011 in den Staaten Nordafrikas. »Eine Geburt, getragen von dem Wunsch, das zu leben, was wir seit Jahrzehnten leben können – Freiheit«, sagte Joachim Gauck, »und plötzlich begreifen wir, dass wir vielleicht das, was uns umgibt, gar nicht genug würdigen.«

Mit der Freiheit verhält es sich wie mit der guten Luft an der See. Deren Bewunderung durch den Großstädter stößt bei Einheimischen auf Unverständnis. Weil Joachim Gauck ein Leben ohne Freiheit kennt, weil er

»Ich bin sogar froh, dass wir die Struktur von Sparkassen und Volksbanken in Deutschland haben. Die Brüsseler Bürokratie will eigentlich diese Struktur gar nicht. Die würde unsere Sparkassen und Volksbanken am liebsten abschaffen. Aber da wollen wir noch ein bisschen dagegen sein und alle diejenigen Politiker unterstützen, die uns diesen kulturellen, ökonomischen und politischen Schatz bewahren.«

Joachim Gauck

»Immer wenn wir Verantwortung leben, passiert etwas Merkwürdiges: Da kommt Glück auf. Und nicht die gierige und sehnsüchtige Suche nach Glück, sondern wirkliches Glück.« JOACHIM GAUCK

sich ein Leben lang nach ihr gesehnt hat, besitzt sie eine so immense Bedeutung für ihn. Deshalb erinnert er uns an sie.

»Wie ist das nun eigentlich gekommen, dass wir dieses Gemeinwesen, in dem wir Unvollkommenen miteinander agieren, zu einer so angesehenen und erfolgreichen Demokratie haben machen können?«, fragte er und antwortete: »Weil wir begriffen haben, was Freiheit bedeutet.«

Nur selten im Leben bedeutet Freiheit: Ich kann machen, was ich will! Joachim Gauck erzählte davon, wie er im Alter von 19 Jahren beschlossen hatte, zu heiraten: »Mein Vater entgegnete mir: Schlag dir das aus dem Kopf. Doch ich wusste, er konnte sagen, was er wollte, doch machen konnte er nichts. Schließlich war ich mündig.«

Der junge Joachim Gauck wollte heiraten, ohne zu müssen. Danach hatte sein Vater besorgt gefragt. »Hätten wir gemusst, hätten wir gedurft«, schmunzelte er, »so war das damals in anständigen Familien.«

Joachim Gaucks Vermögen, das authentisch Private mit einer politischen Moral zu durchweben, gleichermaßen nonchalant und mit Pathos zu sprechen, ließ die Gesichter der Gäste im Festspielhaus vor Aufmerksamkeit strahlen.

»In jungen Jahren darf man sich selbst für das Wichtigste halten«, sagte Joachim Gauck, »doch irgendwann realisieren wir, dass wir es nicht nötig haben, uns selber zum Mittelpunkt, zum Allerwichtigsten der Welt zu machen – also die Freiheit nur zu definieren als Ich-Gesinnung. Wir sehen ab von dem, was unserem eigenen Ich gerade nützt, und setzen unser Ich zu etwas in Beziehung außerhalb unserer selbst.«

»Und immer dann leben wir Freiheit«, folgerte Joachim Gauck, »aber wir leben sie als Erwachsene. Und wir begreifen in diesen Momenten: Es gibt einen Namen für die Freiheit der Erwachsenen. Die Freiheit der Erwachsenen heißt Verantwortung.«

Menschen leben diese Verantwortung im Beruf, in der Partnerschaft und natürlich als Bürger. »Und indem wir dies tun, verwandeln wir die Gesellschaft zu einer, die mit einiger Sicherheit Zukunft haben wird«, sagte Joachim Gauck, »wo Menschen miteinander das Ihre gestalten. Dem Menschen ist es nämlich zu eigen, diese Form von Verantwortung zu leben.«

Wie sehr Joachim Gaucks Bild von Freiheit zur Verantwortung auch zur Sparkasse passt, ist den Leitlinien »Fair. Menschlich. Nah.« der Sparkassen-Finanzgruppe zu entnehmen. Man konnte das aber ebenso gut an den stehenden Ovationen für den Redner festmachen. Die waren, wie Willi Keeren eingangs sagte, mehr als zu Recht. ■

»Aber wenn wir mal überlegen, wie es uns anspricht, wenn wir Menschen treffen, denen etwas am Herzen liegt, denen etwas wichtig ist. Wie uns das doch anfasst.« JOACHIM GAUCK

Ausgezeichnete Beratung
Ausgezeichnete Ausbildung
Beste Altersvorsorgeberatung
Beste Organisationsentwicklung

Im Unternehmen Sparkasse Vest.

Auf der Suche nach der nächsten Generation.

Jedes Jahr im August stellt die Sparkasse Vest Recklinghausen 25 Berufsanfänger ein. Verantwortlich dafür ist Birgit Gawlik, die Ausbildungsleiterin der Sparkasse. Sie erklärt, warum es heutzutage anspruchsvoll ist, geeignete Kandidaten zu finden. Und warum die Bundesagentur für Arbeit in Recklinghausen die Sparkasse für ihre hervorragende Nachwuchsförderung ausgezeichnet hat.

Frank Benölken (Agentur für Arbeit Recklinghausen), Astrid Neese (bis 31.12.2011 Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Recklinghausen), Dr. Michael Schulte (Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vest Recklinghausen), Feyza-Oezlem Selvi (Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr), Ann-Kathrin Koslowski (Auszubildende im zweiten Ausbildungsjahr), Birgit Gawlik (Ausbildungsleiterin der Sparkasse Vest), Figen Elmas (Auszubildende im dritten Ausbildungsjahr).

Herzlichen Glückwunsch, Frau Gawlik!

Vielen Dank! Die Auszeichnung der Agentur für Arbeit freut uns sehr. Denn die Sparkasse investiert viel Engagement in die Suche und Förderung von Nachwuchskräften.

Salopp gefragt: Stellt sich der Nachwuchs nicht von selbst ein?

Leider nein, unser Arbeitsbereich – die Personalentwicklung – beschäftigt sich intensiv mit der niedrigen Geburtenrate und der Abwanderung junger Menschen in die größeren Städte und Ballungsräume. Hinzu kommt, der Beruf des Bankkaufmanns konkurriert mit neuen Berufsbildern und vereinfachten Studiengängen. Das macht die Suche nach geeigneten Mitarbeitern für uns aufwändiger.

Wie begegnen Sie diesen komplexen Entwicklungen?

Wir nutzen den Handlungsspielraum, den wir haben, um die Ausbildung möglichst attraktiv zu gestalten. Zum Beispiel bieten wir eine zusätzliche Qualifikation durch ein ausbildungsbegleitendes Studium. Allein erziehenden jungen Frauen bieten wir eine besondere Flexibilität in Form einer Teilzeitausbildung. Daneben setzen wir auf neue Kommunikationskanäle, wie die sozialen Netzwerke. Dort positionieren wir uns nicht nur als Finanzinstitut, sondern ebenso als moderner Arbeitgeber.

Wie sieht die Zukunft der Sparkasse als Arbeitgeber aus?

Trotz allem gut, auch in diesem Jahr werden wir wie gewohnt 25 Auszubildende einstellen. Gerade weil wir neue Wege gehen, bleibt die Sparkasse eine hervorragende Adresse für neue wie für die jetzigen Mitarbeiter. ■

TÜV-geprüfte Kreditberatung
in unserem Immobiliencenter.

www.tuv.com
TÜVRheinland
ID:9105061952

Zertifizierte
Beratungsqualität
(Finance)

Sehr gute Beratung garantiert.

Andreas Lipps leitet das Immobiliencenter der Sparkasse Vest Recklinghausen. In seinem Team arbeiten über 30 Mitarbeiter an sieben Standorten im Vest. Seit September letzten Jahres tragen die Immobilienexperten ein Gütesiegel für die Beratungsqualität im Bereich der Baufinanzierung.

Andreas Lipps, Direktor des Immobiliencenters der Sparkasse, ist überzeugt von der hohen Beratungskompetenz seiner Mitarbeiter.

Herr Lipps, warum lässt die Sparkasse die Beratung durch den TÜV prüfen?

Unser Anspruch lautet, eine gleichbleibend hohe Qualität für unsere Kunden sicherzustellen. Die Zertifizierung durch den TÜV Rheinland ist ein Baustein in dieser Strategie. Mit der objektiven Überprüfung nutzen wir die Chance, unsere Beratung zu testen und zu verbessern. Das gibt uns und unseren Kunden ein Plus an Sicherheit.

Kann man gute Beratung denn »messen«?

Ja, die Analysten des TÜV können das. Sie prüfen vor Ort und arbeiten mit einem umfangreichen Katalog an Untersuchungskriterien. Maßgeblich für die Beratungsqualität sind unter anderem ein strukturierter Beratungsprozess, die Qualifikation der Mitarbeiter, eine entsprechende technische Ausstattung und die Zufriedenheit der Kunden.

Berät die Sparkasse jetzt kompetenter als andere Anbieter?

Im Ganzen betrachtet schon, denn das Gütesiegel verpflichtet uns, bei jeder einzelnen Finanzierung auf Top-Niveau zu beraten. Nur so behalten wir die Auszeichnung und unsere Kunden können sich auch in Zukunft auf unsere Beratung verlassen. Gerade ihr Urteil stellt für uns das wichtigste Qualitätsmerkmal dar. ■

Altersvorsorge ist ein Prozess.

Im Jahr 2009 feierte Bernd Kurzweg seinen 50. Geburtstag. »Die Zahl markierte für mich einen Punkt im Leben, die eigene Altersvorsorge zu hinterfragen«, reflektiert er. Bernd Kurzweg, Direktor für das Privatkundengeschäft bei der Sparkasse, sah in diesem Moment auch die Chance, die Marktführerschaft der Sparkasse im Vest auf eine entscheidende Kompetenz auszudehnen: eine neue, umfassende Altersvorsorgeberatung.

Auf dem Weg dahin standen für ihn zwei entscheidende Fragen im Raum. Wie sieht ein gutes und ganzheitliches Beratungskonzept aus? Und wie schult man die Mitarbeiter, damit sie inhaltlich kompetent und didaktisch hilfreich beraten?

Zunächst bildete Bernd Kurzweg eine interne Arbeitsgruppe mit den Fachkräften, die ohnehin im Haus arbeiten. »Einige Bausteine, die der Altersvorsorge dienen können, kennen wir aus dem Effeff«, sagt er, »wie zum Beispiel den Kapitalmarkt oder die Berücksichtigung von Immobilien der Vorsorge. In anderen Punkten holten wir uns gezielt Unterstützung von außen.« Schritt für Schritt entwickelte das Team in Zusammenarbeit mit Dr. Jürgen Graffe vom Institut für Unternehmensentwicklung ifu+ ein Beratungskonzept und parallel dazu ein Schulungsprogramm für die Kundenbetreuer der Sparkasse.

Aufgeteilt in kleine Gruppen nahmen ca. 100 Berater an den anschließenden Seminaren teil. Externe Dozenten und Spezialisten der Deka Investment, der Landesbausparkasse, der Provinzial Versicherung, der Neuen Leben schulten jede Gruppe insgesamt acht Tage lang intensiv zu allen wichtigen Aspekten des Themas: angefangen bei der demografischen Entwicklung, weiter mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen, der Steuergesetzgebung, den Sozialversicherungen, staatlich geförderten und betrieblichen Altersvorsorgemodellen bis hin zu den Chancen und Risiken von Immobilien und Wertpapieren.

Anderthalb Jahre dauerte es von der Idee bis zum ersten Beratungsgespräch mit einem Kunden im Juli 2011. Jedes Gespräch beginnt mit der Frage, was der Kunde von einer Beratung erwartet. Welche Erfahrungen er bisher gemacht hat. Welche eigenen Gedanken ihn mit Blick auf den Ruhestand bewegen. »Die Kundenbetreuer hören zu und beraten ergebnisoffen anstatt mit dem Ziel, ein bestimmtes Vorsorgeprodukt zu verkaufen«, sagt Bernd Kurzweg, »dass die Kunden dann offen und ehrlich erzählen, wo sie stehen, liegt an dem Vertrauen, das die Sparkasse zu Recht genießt – mehr als jeder andere Anbieter.«

»Viele Kunden verfügen bereits über das eine oder andere Element einer Altersvorsorge. Doch die wenigsten Kunden planen eine Lebensversicherung oder eine Eigentumswohnung als Baustein in einem Gesamtkonstrukt. Wir schon.« Bernd Kurzweg berät mit Hilfe eines weißen Blatts Papier, nicht mit dem Computer.

Die folgende Gesprächsphase startet mit der Analyse der Ist-Situation. Die Berater fragen nach den Einnahmen und Ausgaben, um mit dem Kunden zu überlegen, welche finanziellen Handlungsmöglichkeiten bestehen. Auf dieser Basis entwickeln sie das Gespräch zu einer Zeitreise in die nächsten 20, 30 oder 40 Jahre. Doch anstatt alle Zahlen einer Software anzuvertrauen und auf ein richtiges Ergebnis zu hoffen, planen die Berater im Dialog mit dem Kunden auf einem Blatt Papier. Auf diese Weise versteht und verinnerlicht ein Kunde das Ergebnis als sein ganz persönliches Altersvorsorgekonzept.

Für das Gespräch nehmen sich die Berater Zeit. Es gliedert sich in zwei bis drei Termine und schließt den Ehepartner oder Lebensgefährten ein. Jetzt rechnet der Berater genau. Der Kunde erhält ein Paket mit den Unterlagen, die er selbst erarbeitet hat und regelmäßig zusammen mit seinem Berater weiterentwickeln kann.

»Es lässt sich schlicht nicht alles im Leben vorhersehen«, sagt Bernd Kurzweg, »deshalb begreifen wir Altersvorsorge als einen Prozess. Wer das nachvollzieht und sein Konzept mit uns alle zwei oder drei Jahre prüft und justiert, sieht der Panik, die einige Konkurrenten und Medien beschwören, deutlich gelassener entgegen.«

Mit dem Erscheinen des Jahresberichts haben die Kundenbetreuer annähernd eintausend Kunden und Interessenten beraten. Sie wissen, wie es geht und dass sie die Besten auf ihrem Gebiet sind. Bernd Kurzweg wollte das nicht schon am Anfang an die große Glocke hängen, doch einmal mehr gilt: Wenn's um Geld geht, Sparkasse. ■

Die Unternehmensberaterin.

Petra Schräder studierte Betriebswirtschaft. Ihr Studienschwerpunkt lag auf der Unternehmensplanung und Organisation. Sie bereitete ihr Diplom im Rahmen ihrer Praxisdiplomarbeit bei der Sparkasse Münster vor. Bei ihrem ersten Besuch beobachtete sie einen Mitarbeiter, der mit Hilfe einer Schreibmaschine einen Darlehensvalutierungsbeleg ausfüllte. Was ein Darlehensvalutierungsbeleg ist, wusste sie 1999 nicht. Dass es im Prozessmanagement der Sparkasse etwas zu verbessern gibt, sah sie sofort.

»Wir werden insbesondere die Firmenkunden bei der Umstellung auf SEPA unterstützen. Die Berater der Sparkasse und der Mediale Vertrieb unterstützen die notwendigen Anpassungen der Buchhaltung und der IT.« Petra Schräder behält die Sparkasse im Ganzen im Blick.

Aktuell kümmert sich Petra Schräder mit ihrem Team um die Vereinheitlichung des Zahlungsverkehrs in Europa. »Nur soweit das die Sparkasse und unsere Kunden betrifft«, lacht sie, »das ist komplex genug.« Andere Länder, andere Sitten – diese Weisheit gilt ebenso für die Zahlungssysteme, die in den Mitgliedstaaten der europäischen Union existieren. Insbesondere transnationale Zahlungen benötigten oftmals geraume Zeit oder scheinen aus der Sicht der Kunden unverständlich organisiert.

»Internationale Transaktionen stellen in der Sparkasse keine Seltenheit dar«, sagt Petra Schräder, »viele Mittelständler kaufen Maschinen und Rohstoffe auf dem internationalen Markt ein. Oder sie exportieren die eigenen Produkte und Dienstleistungen ins Ausland.« Um Unternehmern und Bürgern innereuropäische Geschäftsbeziehungen zu erleichtern, initiierte die Europäische Union die Single Euro Payments Area, kurz SEPA.

SEPA definiert ein europaweit einheitliches Format für den Zahlungsverkehr inklusive internationaler Bankleitzahlen und Kontonummern. Teilweise begegnen die Bezeichnungen BIC (Bank Identifier Code) und IBAN (International Bank Account Number) den Kunden bereits bei der Sparkasse. Ab dem 1. Februar 2014 gilt für alle gewerblichen und institutionellen Kunden das neue Format. Für private Kunden gilt eine Übergangsfrist bis 2016. Dann muss jeder Transaktion die 22-stellige alphanumerische IBAN zugeordnet sein.

Parallel zur Umsetzung in das nationale Recht durch die Politik arbeitet die Sparkasse bereits an der Umstellung auf den neuen Standard. »Es hängt weit mehr daran, als man zunächst vermutet«, sagt Petra Schräder, »denn bei Firmenkunden und Institutionen wie Städten oder Kommunen sind davon mehrere Millionen Transaktionen betroffen. Transaktionen, die größtenteils in automatisierte Prozesse eingebettet sind.«

In einer ersten Phase analysiert das Team um Petra Schräder die Tragweite der Brüsseler Vorgaben und ermittelt, welche Bereiche der Sparkasse in welcher Form von der Umstellung betroffen sind. Es informiert die relevanten Abteilungen und Mitarbeiter und vernetzt sie in einer Projektgruppe. Weil die EU-Kommissare mit dem Zahlungsverkehr ebenso die Gebühren im europäischen Binnenmarkt vereinheitlichen, untersuchte das Team parallel die Folgen für die Ertragssituation der Sparkasse sowie die Frage nach notwendigen Investitionen.

Kündigt sich ein Projekt wie SEPA an, das diverse Aspekte der Sparkassen-Organisation berührt, kommt die Abteilung Organisationsentwicklung und Prozessmanagement ins Spiel. Denn Petra Schräder und ihre sieben Mitarbeiter entwickeln die Strukturen und Arbeitsabläufe der Sparkasse – sowohl intern als auch im Hinblick auf die Kunden oder andere Bezugspunkte im Netzwerk der Sparkasse.

Die Abteilung kooperiert mit allen Funktionsbereichen, mit Mitarbeitern jeder Hierarchieebene, den einzelnen Geschäftsstellen und bittet gegebenenfalls alle miteinander an einen Tisch. »Wir verfügen nicht immer über das fundierte Wissen der jeweiligen Experten, doch wir haben in der Situation den Hut auf«, erklärt Petra Schräder, »es ist unsere Aufgabe, einen Prozess ganzheitlich zu organisieren: Wer macht was, wann und wie? Insofern funktioniert die Abteilung wie eine interne Unternehmensberatung.«

Die Impulse zu den Aufgabenstellungen der Abteilung stammen zum Teil aus den Arbeitsbereichen. Oftmals kommen sie direkt vom Vorstand der Sparkasse. Wie zum Beispiel dessen strategische Vorgabe, die Filialen zu entlasten, damit sich die Mitarbeiter dort auf die Kunden konzentrieren können. Die Frage, welche Tätigkeiten sich sinnvoll in die Zentrale verlegen lassen, beantwortete das Team von Petra Schräder.

Seit zwölf Jahren arbeitet Petra Schräder für die Sparkasse. Von 2007 bis 2009 erwarb sie berufsbegleitend den Abschluss »Master of Business Administration« an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe in Bonn. Seit 2010 führt sie den Bereich Organisationsentwicklung und Prozessmanagement. In letzter Zeit erfordern zunehmend komplexe gesetzliche Veränderungen eine Reorganisation der Arbeitsabläufe. »Regelungen des Gesetzgebers sind zunächst nichts weiter als eine Vorgabe«, sagt Petra Schräder, »sie beschreiben nur das Ziel, nicht den Weg zu einer Umsetzung und Implementierung.« Sie ahnen es: Petra Schräders Aufgaben werden weder weniger noch einfacher. ■

Datteln
Dorsten
Castrop-Rauxel
Herten
Marl
Oer-Erkenschwick
Recklinghausen
Recklinghausen-Süd
Waltrop

Die Sparkasse Vest in der Region.

Der Bocuse hat auch so einen, nur größer.

Zu Besuch bei Tante Amanda. Auf dem wuchtigen Gasglühplattenherd kocht Küchenchef Franz Josef Leuthold gehackte Kalbsknochen für eine Jus de veau. Nebenher erzählt er, warum es einfacher ist, 400 Fünf-Gänge-Menüs zu servieren, als eine 16-köpfige Gruppe in einem gut besuchten Restaurant à la carte zu bewirten.

Sparkasse Vest in Castrop-Rauxel.

Franz Josef Leuthold wohnt seit eh und je in Dortmund-Bodelschwingh, gearbeitet hat er meist im Vest. Dort – in Castrop-Rauxel – machte er sich Anfang der 1980er Jahre selbständig. Zweimal am Tag führte ihn sein Weg deshalb an der Tante Amanda vorbei. Das Häuschen mit der urigen Gaststätte markiert beinahe die Stadtgrenze. Es steht in Dortmund, doch die Wiese nebenan zählt bereits zu Frohlinde, dem Stadtteil im Osten von Castrop-Rauxel. Jedes Mal dachte Franz Josef Leuthold: ach, wie charmant. Obwohl das Fachwerkhaus in keinem guten Zustand war.

Früher, vor 70 Jahren, hieß die Tante zunächst Bauernschänke. Amanda Gröpper und ihre Tochter boten Ausflüglern damals selbst gebackenen Kuchen und frische Milch an. Die Bierflaschen kühlten sie im Brunnen. Sie waren schnell erfolgreich, denn die Ecke war immer schon ein beliebtes Ziel für eine Partie ins Grüne. Bald sprach alles von Tante Amanda, niemand von der Bauernschänke. Und dabei ist es geblieben. Mittlerweile ist Amanda Gröpper verstorben und ihre Tochter ist mit 87 Jahren auch nicht mehr die Jüngste. Sie lebt bis heute nebenan und Familie Leuthold kümmert sich um die alte Dame, der sie das Restaurant verdankten.

Eines schönen Tages war es dann so weit. In der Zeitung las Franz Josef Leuthold, die Tante Amanda sei zu pachten. »An dem Tag kamen meine Frau und ich zu einem dritten Kind«, lacht er und erinnert sich daran, wie er in seinem neuen Restaurant ein Fenster öffnete und es mitsamt dem Rahmen in der Hand hielt. Als Pächter renovierte er zunächst nur das Nötigste, fünf Jahre später – da war er Eigentümer – den Rest des Fachwerkhauses. Damals war die Sparkasse für Franz Josef Leuthold der einzig denkbare Partner. Das gilt bis heute.

Irgendwann platzte die gute alte Tante aus allen Nähten. Franz Josef Leuthold baute an: »Das war finanziell ein ordentlicher Schluck aus der Pulle, wie man so sagt. Dank der soliden Planung der Sparkasse habe ich den nicht bereut.« Neben einem großen Gesellschaftsraum entstand eine neue Küche. Der Profikoch nennt sie riesig, doch Hobbykoch Rainer Kruck, Direktor

→ Sparkasse Vest in Castrop-Rauxel.

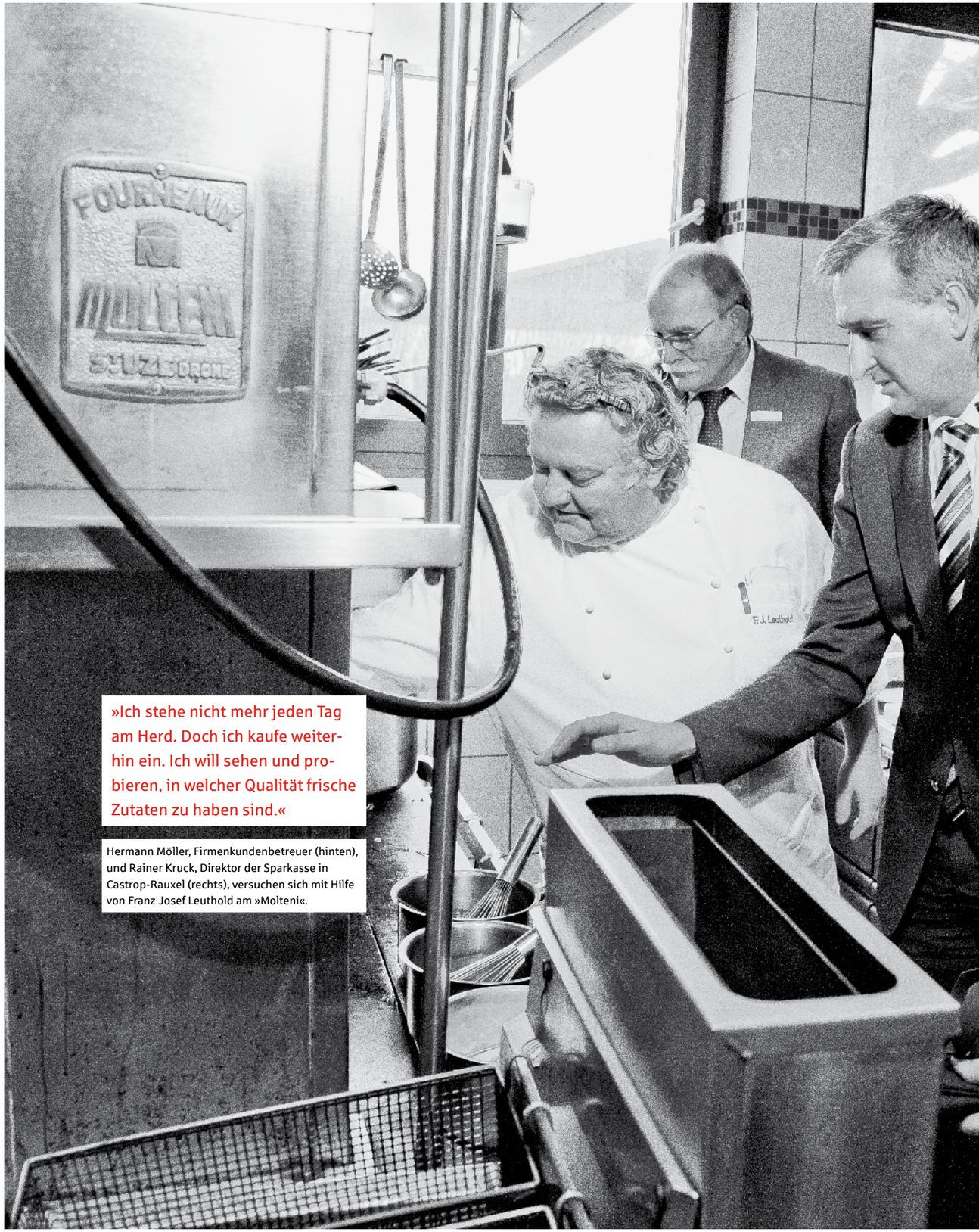
der Sparkasse in Castrop-Rauxel, rätselt, wie man hier für 100 oder mehr Gäste kochen kann – Gasglühplattenherd à la Paul Bocuse hin oder her. »Mit 800 Grad Celsius ist man eben deutlich schneller unterwegs«, schmunzelt der Profi. Der Herd des französischen Herstellers Molteni ist eine Art Ferrari und kostet auch so viel.

Wie findet ein Koch mit einem eigenen Restaurant die Lust und die Zeit, diverse weitere Projekte auf die Beine zu stellen? Denn jedes Jahr im Juni heißt es auf dem Marktplatz in Castrop-Rauxel »Castrop kocht über«. Einer der acht Gastronomen, die für die Stadt kochen, ist Franz Josef Leuthold. In der Vorweihnachtszeit öffnet an der gleichen Stelle der »satirische Adventskalender« jeden Abend eins seiner 24 Törchen. Und wer sorgt in dem 600-Personen-Zelt für Kulinarisches und Kleinkunst? Richtig, Franz Josef Leuthold.

Franz Josef Leuthold, den alle nur Bubi nennen, weiß keine rechte Erklärung. »Das ergab sich immer irgendwie«, sagt er, »es hieß dann: Das macht der Bubi.« Rainer Kruck kann das bestätigen: »Als vor 15 Jahren ein Nachfolger für die Organisation von ›Castrop kocht über‹ gesucht wurde, brauchte es natürlich auch jemanden, der das Projekt mit Elan auf die Straße trug – den Bubi eben.«

Während in der Restaurantküche Können und perfekte Teamarbeit gefragt sind, verlangt die Eventgastronomie eine minutiöse Vorbereitung. Man kann es sich vielleicht so vorstellen: Entweder in der heimischen Küche für acht Gäste kochen, nur eben für jeden Gast ein anderes Gericht. Oder für 18 Gäste das Gleiche kochen, dafür aber fünf Gänge servieren.

»Das Ergebnis ist allerdings das gleiche», lacht Franz Josef Leuthold, »man kommt erst spät ins Bett!« Dennoch steht er zusammen mit seiner Frau auf, die als Lehrerin arbeitet und früh zur Schule muss. Sein Morgen beginnt mit Büroarbeit. Um 10:00 Uhr plant er mit dem Küchen- und Serviceteam den Tag. Während im Restaurant die ersten Gäste zu Mittag essen, organisiert er die Gastronomieprojekte oder kauft ein. Dann folgt der Abend in der Tante Amanda. Bis die Küche danach wieder in Form ist, ist es manchmal 2:00 Uhr in der Nacht. Glücklicherweise ist es dann nicht allzu weit bis Bodelschwingh. Etwa genauso weit wie bis Castrop. ■



»Ich stehe nicht mehr jeden Tag am Herd. Doch ich kaufe weiterhin ein. Ich will sehen und probieren, in welcher Qualität frische Zutaten zu haben sind.«

Hermann Möller, Firmenkundenbetreuer (hinten), und Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse in Castrop-Rauxel (rechts), versuchen sich mit Hilfe von Franz Josef Leuthold am »Molteni«.

Sparkasse Vest in Datteln.

Möhren satt.

»Sie wiegt durchschnittlich 100 Gramm und lagert am besten bei genau 0,5 Grad Celsius. In Deutschland wachsen 534.000 Tonnen und der Pro-Kopf-Verbrauch an Möhren und ihren Verwandten wie der Roten Rübe beträgt 8,2 Kilogramm, Tendenz steigend. 80 Prozent der Ernte werden über zehn Betriebe abgewickelt – einer davon sind wir.« Carsten Abenhardt weiß alles über die Möhre.

Sein Schicksal verdankt Carsten Abenhardt seinem Vater. Der übernahm in der Mitte der 1970er Jahre den Abenhardt'schen Hof und suchte nach einer Perspektive für den landwirtschaftlichen Betrieb, der bis dahin ganz klassisch auf Ackerbau und Viehzucht fußte. Und das schon seit dem 18. Jahrhundert.

Abenhardt senior recherchierte Anbauzeiten, Produktionsmengen und Pro-Kopf-Verbrauch verschiedener Gemüsearten. Am Ende landete er bei der Möhre. Bereits damals verzehrten die Deutschen jede Menge Möhren – 400.000 Tonnen im Jahr, aber nur die Hälfte davon stammte aus Deutschland. Hier sah Carsten Abenhardts Vater eine 200.000 Tonnen große Marktlücke für sich.

Zunächst fuhren die Abenhardts ihre Möhren eigenhändig zu den Großmärkten in der Region – nach Essen, Dortmund und Münster. Doch der Handel wollte mehr. Er suchte feste Partner und vor allen Dingen wollten die großen Supermärkte ihren Kunden auch außerhalb der Saison Möhren anbieten. Das Zeitfenster für deren Aussaat ist groß. Die Abenhardts pflanzten unterschiedliche Sorten und variierten die Bestandsdichte. So erzielten sie ein entsprechend großes Zeitfenster, um zu ernten. Sie begannen Möhren hinzuzukaufen und seit 1989 liefern sie Möhren an 365 Tagen im Jahr.

Das Geschäft mit den Möhren florierte. In den 1990er Jahren zentralisierten die Handelsketten ihren Einkauf. Weil die Abenhardts ohnehin im großen Stil Möhren lieferten, wurden sie sich mit den Lebensmitteleinzelhändlern schnell handelseinig. Der Betrieb fährt bis heute gut damit. Am Ende der Verpackungsstraße stapeln sich heute Tüten, Schalen und Kartons mit den Schriftzügen aller großen deutschen Lebensmittelhändler. »Wir erleben die Situation durchaus als Partnerschaft«, sagt Carsten Abenhardt, »natürlich verhandeln diese Unternehmen mit harten Bandagen, doch gleichzeitig schätzen sie die Versorgungssicherheit, die wir ihnen garantieren.«

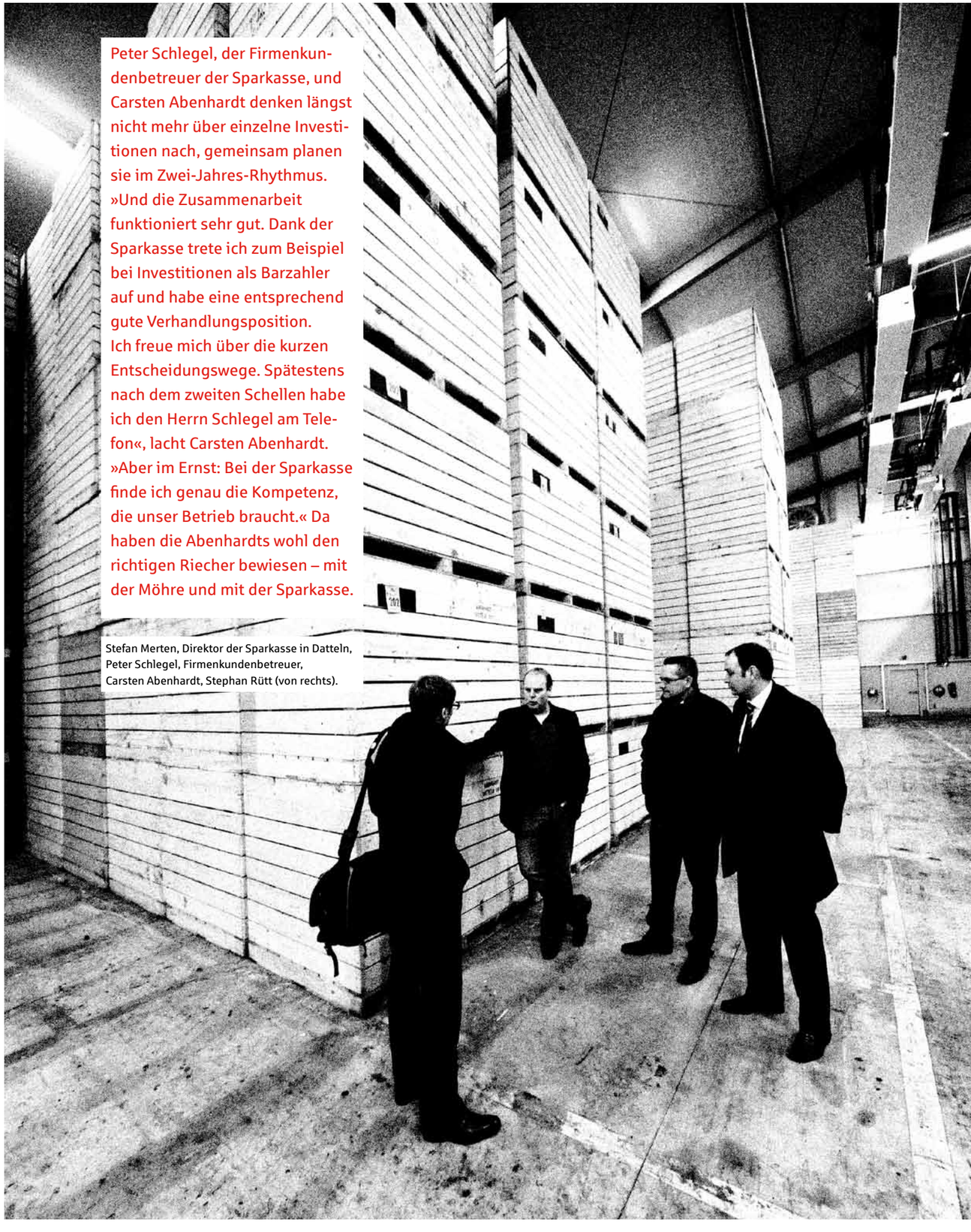
Die deutschen Landwirte bauen auf 107.028 Hektar Gemüse an, auf etwa zehn Prozent dieser Fläche wachsen Möhren. Damit liegt die Möhre auf Platz zwei zwischen dem Spitzenreiter Spargel und der Speisezwiebel auf dem dritten Platz. Zum Vergleich: Mais wird in Deutschland auf etwa vier Millionen Hektar angebaut. Eine Spezialisierung bringt Vorteile, aber ebenso Herausforderungen mit sich. Im Ruhrgebiet kämpfen Landwirte zum Beispiel mit der Siedlungsdichte.

»Für uns bedeutete es eine gehörige Umstellung, als Familienbetrieb über 100 Mitarbeiter zu führen«, erzählt Carsten Abenhardt, »oder Bio-Möhren aus Israel zu importieren.« Der Möhrenhandel profitiert vom Trend zu ökologisch angebauten Lebensmitteln. Die Möhre ist unkompliziert biologisch zu kultivieren, entsprechend schnell entwickelte sie sich zum Zugpferd unter den Bio-Gemüsen. Die Abenhardts sind seit 20 Jahren biozertifiziert und beschäftigen heute eine Mitarbeiterin, die sich um nichts anderes kümmert als um die Bio-Möhre: von der chemischen Analyse bis zu ihrer Kennzeichnung gemäß den juristischen Vorgaben aus Brüssel.

In eben diese Möhre möchte Carsten Abenhardt investieren. Gemeinsam mit der Sparkasse plant er für 3,2 Millionen Euro eine zweite Wasch- und Sortierstraße. Damit ließen sich 25 Tonnen konventionelle und biologisch erzeugte Möhren parallel verarbeiten und in Ein-Kilogramm-Pakete verpacken – pro Stunde. Im Gegensatz zu seinen bäuerlichen Vorfahren kreisen die Überlegungen von Carsten Abenhardt deutlich öfter um Logistik und seltener um Wind und Wetter. ■

»Bei Lebensmitteln knausern die Deutschen. Deshalb geht es im Markt um jeden Cent. Wir handeln 40.000 Tonnen Möhren und wenn wir für das Kilo einen Cent mehr oder weniger bekommen, verdienen oder verlieren wir 400.000 Euro im Jahr.«

Peter Schlegel, der Firmenkundenbetreuer der Sparkasse, und Carsten Abenhardt denken längst nicht mehr über einzelne Investitionen nach, gemeinsam planen sie im Zwei-Jahres-Rhythmus. »Und die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut. Dank der Sparkasse trete ich zum Beispiel bei Investitionen als Barzahler auf und habe eine entsprechend gute Verhandlungsposition. Ich freue mich über die kurzen Entscheidungswege. Spätestens nach dem zweiten Schellen habe ich den Herrn Schlegel am Telefon«, lacht Carsten Abenhardt. »Aber im Ernst: Bei der Sparkasse finde ich genau die Kompetenz, die unser Betrieb braucht.« Da haben die Abenhardts wohl den richtigen Riecher bewiesen – mit der Möhre und mit der Sparkasse.



Stefan Merten, Direktor der Sparkasse in Datteln, Peter Schlegel, Firmenkundenbetreuer, Carsten Abenhardt, Stephan Rütt (von rechts).

Auf Schicht in Chongqing.

Martin Konzack muss ein bisschen schmunzeln. Ausgerechnet sein Unternehmen erhält den Vestischen Unternehmenspreis. Dabei arbeitet die Mannschaft der GBT-Bücolit öfter in China als in Marl und Umgebung.

Sparkasse Vest in Marl.

Vestischer Unternehmenspreis 2011
In der Region – für die Region.

Solche Auszeichnungen sind nicht seine Sache, das merkt man Martin Konzack an. Doch er freut sich für die Mitarbeiter. Die sind stolz auf den Preis, den ihr Unternehmen bekommen hat. »Zu Recht«, sagt der Geschäftsführer, »denn ihre Arbeit, die man international wertschätzt, findet nun auch zuhause in Marl Anerkennung.« 70 Prozent aller Projekte realisieren die Ingenieure und Techniker nicht nur außerhalb des Vests, sie realisieren sie außerhalb Deutschlands.

»Das Leitmotiv des Wettbewerbs im Jahr 2011 ›Vom Vest in die Welt‹ schien wie für die GBT gemacht«, erinnert sich Norbert Schutta, der Firmenkundenberater der Sparkasse und Ansprechpartner von Martin Konzack in Marl. Er regte die Teilnahme an und im Unternehmen arbeitete man sich durch die 18-seitige Ausschreibung. Martin Konzack dokumentierte die Branche und das Firmenprofil. Die Verwaltung stellte die geforderten Zahlen und Fakten zusammen: die Gewinn- und Wachstumsaussichten, die Arbeits- und Ausbildungsplätze, die Kooperationen mit Institutionen in der Region, das soziale Engagement.

Elf Unternehmen reichten eine Bewerbung ein, sechs gelangten in die Nominierungsrunde, ein Unternehmen erhielt den Preis: die GBT-Bücolit GmbH. Deren Leistungsspektrum kreist um den Bau und die technische Erneuerung von Industrieanlagen. Die Lösungen der GBT-Ingenieure zielen zum einen auf die Lebensdauer und die Betriebsleistung einer Anlage, zum anderen dienen sie der Sicherheit der Mitarbeiter und der Umwelt. Die Beschichtungen, die das Unternehmen entwickelt, um stark beanspruchte Komponenten vor einer mechanischen oder chemischen Beschädigung zu schützen, markieren den neuesten Stand der Technik.

Dementsprechend bewegen sich die unternehmerischen Kennzahlen seit der Gründung im Jahr 1995 ausschließlich in eine Richtung. In der Gruppe mit den europäischen Tochterunternehmen erzielt die GBT-Bücolit heute einen zweistelligen Millionenumsatz. Aus 25 Mitarbeitern wurden 330, die aus 15

verschiedenen Nationen stammen. Das Unternehmen punktet bei internationalen Aufträgen mit klassisch deutschen Tugenden wie Ingenieur-Know-how und Zuverlässigkeit, aber ebenso mit Flexibilität. Genau diese Eigenschaften sucht Martin Konzack bei einem Finanzpartner.

»Kein Problem«, sagt Domenic Hamer, »als regionales Institut entscheiden wir, anders als andere Banken, reaktionsschnell hier im Vest. Gleichzeitig greifen wir dank dem Verbundpartner S-International weltweit auf sogenannte Country Desks zu. Hierüber begleiten wir unsere Kunden direkt nach Asien oder in jeden anderen Markt. Auf Wunsch inklusive einem festes Ansprechpartners vor Ort.« Domenic Hamer zählt zum Team der Firmenkundenberater aus der Zentrale der Sparkasse in Recklinghausen. Sie kommen zum Beispiel ins Spiel, um zu zeigen, wie mittelständische Unternehmen mit der Sparkasse den Weg ins Ausland finden.

Gut geplant ist der Schritt vom Vest in die Welt machbar. Das strapazierte Wort von der Globalisierung stellt für die GBT längst das tägliche Brot dar. »Auf der anderen Seite profitieren wir davon, ein Kind des Ruhrgebiets zu sein«, sagt Martin Konzack, »denn – ob Projektleiter oder Monteur – niemand ist sich zu fein für den Lärm und den Dreck einer Baustelle. Wer diese Einstellung nicht mitbringt, hat wenig Aussicht darauf, hier oder sonst irgendwo auf der Welt erfolgreich zu sein.«

Die GBT-Bücolit verkörpert ein Unternehmen des Strukturwandels jenseits von Zeche und Pütt. Ihre Mitarbeiter entwickeln einen anderen, einen breiteren Blickwinkel auf das Thema Arbeit und auf das Ruhrgebiet. Denn während andere Marler morgens nach Dorsten fahren, fliegen sie nach Gaborone in Botswana oder nach Chongqing. Das ist eine Stadt in China mit einem Verwaltungsgebiet so groß wie Österreich und einem Bruttoinlandsprodukt nur wenig kleiner als das von Luxemburg. ■

Vestischer Unternehmenspreis 2012

2012 suchen die Wirtschaftsvereinigung Vest e.V., die Wirtschaftsförderer der Städte, die Westfälische Hochschule in Recklinghausen und die Sparkasse Vest Recklinghausen zum neunten Mal nach Unternehmern, die das Vest prägen. Diesmal mit dem Schwerpunkt: »Frauen in der Wirtschaft«. Bewerben können sich alle Unternehmen, die sich im Vest engagieren: für Ausbildung und Arbeit, für wirtschaftliches Wachstum, aber ebenso für soziale Belange oder den Umweltschutz. Alles Wissenswerte rund um die Auszeichnung – von den Bewerbungsunterlagen bis zur Preisverleihung – finden Sie im Internet unter www.vestischer-unternehmenspreis.de.

»Wir brauchen die Sparkasse als Partner im Auslandsgeschäft, für Anzahlungs- und Gewährleistungsavale oder für Vertragserfüllungsbürgschaften. Und als einen Partner, der unsere Flexibilität mitträgt.«

Martin Konzack (Vierter von links) im Gespräch mit Domenic Hamer, Firmenkundenbetreuer, Detlef Specovius, Direktor der Sparkasse in Marl, Markus Bauckelmann, Vertriebsleiter GBT-Bücolit Deutschland, Andre Roeger, Bauleiter GBT-Bücolit für China und die Schweiz, Norbert Schutta, Firmenkundenbetreuer (von links).

Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick.

Oerkundeunterricht bei Frau Corzillius.

Die Abmachung lautet folgendermaßen: Norbert Homann, Direktor der Sparkasse in Oer-Erkenschwick, wettet, dass die Stadt bis zum 31. Dezember 2014 einen Golfplatz hat. Alfred Reimann, Bauunternehmer aus Oer, hält dagegen. Wer verliert, spendiert dem Verein für Orts- und Heimatkunde e.V. ein 50-Liter-Fässchen Bier.

Vornehmlich pflegt der Verein für Orts- und Heimatkunde die lokale Geschichte. Daneben debattiert man ebenso hingebungsvoll über das Alltägliche wie über die großen Perspektiven der kleinen Stadt Oer-Erkenschwick. Seit neuestem laden die Heimatkundler dazu in eigene Ausstellungsräume ein. Obwohl ihr Verein seit 92 Jahren existiert, eine feste Adresse besitzt er erst heute. Das neue Quartier ist das alte Gerätehaus der freiwilligen Feuerwehr im Stadtteil Oer.

Für die Vereinsmitglieder heißt es umdenken. Bisher lebte der Verein durch sein Veranstaltungsprogramm mit Vorträgen und Ausflügen rund um die Geschichte der Region. Was lange Zeit fehlte, war ein Ort, um die Sammlung zu zeigen. Denn an Material mangelt es nicht: Der Vereinsgründer Karl Kollmann trug bereits in den 1920er Jahren Exponate zusammen. »Bis jetzt schlummerten unsere Schätze gut verpackt im ehemaligen Bunker unter dem Willy-Brandt-Gymnasium«, sagt Irina Corzillius, die Vorsitzende des Vereins, »nun sehen sie endlich das Tageslicht.«

Aktuell arbeitet der Vorstand an einem Konzept, das Material gleichermaßen didaktisch und unterhaltsam zu präsentieren. »Wir kommen langsam, aber sicher voran«, sagt Jürgen Meinders, »die Mitglieder engagieren sich schließlich neben Beruf und Familie für den Verein.« Der stellvertretende Vorsitzende kann als Rentner ein wenig mehr Zeit investieren. Neben ihm und Irina Corzillius widmen sich noch sechs andere Oer-Erkenschwicker der Vorstandsarbeit. Weitere 250 Mitglieder beteiligen sich finanziell und stehen hin und wieder helfend zur Verfügung.

»Wir wollen die Räume auf jeden Fall flexibel nutzen«, sagt Irina Corzillius, »um hier ein ebenso abwechslungsreiches Programm zu bieten wie im Bereich der Veranstaltungen.« Ein Hängesystem, das Wechselausstellungen möglich macht, ist bereits montiert. Darüber hinaus kooperiert der Verein mit der Volkshochschule und dem Kultur-

→ Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick.

verein der Stadt. Es ist das erklärte Ziel, weiterhin allen interessierten Bürgern offenzustehen, die Veranstaltungen wie bisher kostenlos anzubieten. Das macht die Popularität des Vereins aus. Er ist einer der wenigen, die neue Mitglieder gewinnen.

Ehrensache, auch Norbert Homann von der Sparkasse ist ein Mitglied des Vereins für Orts- und Heimatkunde. Er wohnt direkt um die Ecke und freut sich wie viele andere Anwohner über den schmuck renovierten Flachdachbau. Die jährlich stattfindende Übergabe von Spenden der Sparkasse zugunsten Oer-Erkenschwicker Projekte erfolgte prompt in den Räumen der Heimatkundler. »Nicht nur das, darüber hinaus unterstützte die Sparkasse den Verein mit einer großzügigen Spende«, ergänzt Jürgen Meinders.

Das Engagement der Sparkasse kam dem Verein sehr gelegen, denn mit dem neuen Domizil entstanden neue Kosten: eine Gebäudeversicherung, Kosten für Wasser, Strom und Gas. Mit einem jährlichen Mitgliedsbeitrag von acht Euro lässt sich das alles kaum finanzieren. Von der Sanierung des ehemaligen Gerätehauses aus eigenen Mitteln ganz zu schweigen. Die übernahm der Bauunternehmer Alfred Reimann. Er hat in den letzten 40 Jahren so einiges für und in Oer-Erkenschwick gebaut. Für ihn lag es auf der Hand, dem Heimatverein behilflich zu sein.

Das alte Gerätehaus errichteten die Männer der Feuerwehr 1952 in Eigenregie für ihre Löschfahrzeuge. »Das waren gute Feuerwehrleute, aber weniger gute Maurer«, schmunzelt Alfred Reimann, »mir war bei der ersten Besprechung nicht klar, was auf mich zukommt. Im Nachhinein weiß ich, wir hätten besser neu gebaut.« Er lacht: »Na ja, Ende gut, alles gut.« Ob sein Fazit auch für den Golfplatz gilt? Darüber werden er und die anderen Vereinsmitglieder noch eine Weile trefflich diskutieren. Und so oder so im Januar 2015 ein Bier darauf trinken. ■

»Die Frage nach dem Vorteil einer Mitgliedschaft ist schwer zu beantworten. Der Verein versteht sich als Glied einer Kette, die dazu dient, die Geschichte von der Vergangenheit in die Zukunft zu reichen.«

Michael Reimann, Alfred Reimann, Jürgen Meinders, Irina Corzillius, Stephan Rütt, Norbert Homann, Direktor der Sparkasse in Oer-Erkenschwick (von links).

Die kleine Schwester der großen Philharmonie.

Ob jemand hinter dem Schlagzeug sitzt, lässt sich nicht sagen. Denn das Instrument überragt seinen Musiker. Die Trommeln und Becken sind nicht ungewöhnlich groß, nur der Schlagzeuger ist kleiner als üblich. Ein Besuch beim Jugendsinfonieorchester der Stadt Recklinghausen.

Sparkasse Vest in Recklinghausen.

Montag Nachmittag, 17:00 Uhr. Die wöchentliche Probe des Jugendsinfonieorchesters beginnt erst um 17:30 Uhr. Doch Manfred Hof, der musikalische Leiter, ist schon vor Ort im Depot, denn Theresa, 13 Jahre, ist mitsamt ihrer Oboe zum Vorspielen gekommen. Einen Augenblick später trifft Lea Zalkau ein. Früher spielte sie nur im Orchester, heute organisiert sie auch, was zu organisieren ist, wenn knapp 50 Jugendliche zusammen musizieren wollen.

»Das Fagott ist krank«, ruft Manfred Hof ihr zu und verschwindet in einem der Übungszimmer. »Wir haben nur das eine«, erklärt Lea Zalkau. Das Fagott heißt Neele Hoffrogge, 16 Jahre, und ist nicht einfach zu ersetzen. Trotz Initiativen wie JeKi ist klassische Musik lange nicht so populär wie Fußball. Deshalb suchen die Organisatoren des Jugendsinfonieorchesters eigentlich immer nach Nachwuchs. Findet sich niemand, sprechen sie schon einmal ehemalige Orchestermitglieder an.

Lea Zalkau spielte als Jugendliche im Orchester zunächst Flöte, später auch Harfe. Nach dem Abitur zog sie nach Münster, um zu studieren. Irgendwann rief Manfred Hof sie an, weil ihm eine Harfe fehlte, und sie stieg wieder ein. Zunächst mit Flöte und Harfe, später auch als Assistenz. »Die Einrichtung dieser Stelle erforderte relativ viel Überzeugungsarbeit bei der Stadt«, erzählt Manfred Hof, zurück vom Vorspielen, »obwohl es nur um wenige Stunden pro Woche ging.« Das Jugendsinfonieorchester ist eine Institution der Stadt, seine finanzielle Ausstattung ist eher bescheiden.

Theresa, die Oboe, konnte Manfred Hof überzeugen und sitzt bereits bei den anderen. »Wir versuchen über diverse Ideen neue Musiker zu gewinnen«, sagt Manfred Hof, »die meisten jungen Musiker kommen über die Mundpropaganda an den Schulen. Wie Theresa eben.« Die Geographie des Kreises macht die Orchesterarbeit nicht einfacher, denn die Musiker kommen aus Datteln, Haltern oder Marl – teilweise mit Bus und Bahn oder sie werden gebracht. Manchmal bleiben die Eltern und warten auf den Nachwuchs.

17:30 Uhr, Manfred Hof beginnt mit der Probe. Nebenan treffen sich heute Abend Christoph Biele und Guido Twachtmann. Christoph Biele ist der Vorsitzende des Fördervereins des Orchesters, Guido Twachtmann der Schatzmeister. Hauptberuflich arbeitet er als Direktor der Sparkasse in Recklinghausen. Mit dieser Aufgabe übernahm er gleichzeitig diese ehrenamtliche Tätigkeit. »Ich hatte bis dato keinen Draht zur klassischen Musik«, sagt er, »aber seitdem findet sich in meinem Auto die eine oder andere Klassik-CD – eine schöne Facette mehr im Leben.«

Die Sparkasse engagiert sich seit der Gründung des Orchesters 1985 im Förderverein. Die Unterstützung für die jungen Musiker mag nicht so viel Aufmerksamkeit erregen wie andere Engagements, dafür passt das Jugendsinfonieorchester gut zur Historie und Position der Sparkasse mit ihren festen Wurzeln im Vest.

»Tam pa da tam tam bin pam pam pam – nur die Titanic wird langsamer, wenn sie vor den Eisberg rumst, wir nicht! Also, noch einmal ab 128, nur die Streicher, 1 – 2 – 3 – 4 …«, korrigiert Manfred Hof das Orchester. Filmmusik spielt sich einfacher als klassische Musik, sie ist also wie gemacht für ein Jugendorchester. Außerdem sind Kate Winslet und Leonardo DiCaprio populärer als Haydn und Co. Die Kontrabässe, David, 10 Jahre, Fabian, 14 Jahre, Charlotte, 19 Jahre, und Dominik, 19 Jahre, kichern, denn Manfred Hof gibt nicht den Takt an, der in den Notenblättern steht. Zeit für ein paar Minuten Pause.

Die Musiker wie der Dirigent haben bereits einen vollen Arbeitstag hinter sich. »Um in einem Orchester zu spielen, brauchen die Jugendlichen deutlich mehr als ein Jahr Erfahrung«, sagt Manfred Hof, »trotzdem genügt es nicht, einmal in der Woche zu proben. Zusätzlich müssen die Jugendlichen für sich zuhause üben.« Vor Aufführungen helfen dann die Berufsmusiker der Neuen Philharmonie Westfalen aus. Im Einzelunterricht gehen sie mit ihrem jungen Pendant Note für Note durch und sorgen für den letzten Schliff. Die Neue Philharmonie ist sozusagen die große Schwester des Jugendsinfonieorchesters. Deshalb darf der Nachwuchs in ihren Räumlichkeiten üben.

Die gute Beziehung zur Neuen Philharmonie Westfalen verdankt das Jugendsinfonieorchester seinem Dirigenten: Der Berufsmusiker Manfred Hof spielt dort Trompete. Er begann seine Karriere im Westerwald als Trompeter einer Blaskapelle und als Dirigent eines kleinen Jugendensembles. Später – da arbeitete er schon lange als Berufsmusiker – absolvierte er an der Folkwang Musikschule in Essen das Studium zum Dirigenten. Mittlerweile ist es 19:30 Uhr. Die Probe endet erst in einer Viertelstunde, doch die Ersten müssen gehen, um ihren Zug oder ihren Bus zu erreichen.

Andrea, 18 Jahre, bugsiert ihr Instrument in die passende Tasche. Sie spielt seit über zehn Jahren Cello, seit sechs Jahren im Orchester. Berufsmusikerin möchte sie nicht werden. »Dafür spiele ich nicht gut genug oder ich übe zu wenig«, vermutet sie und lacht: »Wahrscheinlich beides!« Sie musiziert aus Spaß und kann sich gut vorstellen, auch später noch im Jugendsinfonieorchester zu spielen. Zumal sie ein ziemlich teures Cello besitzt. »Ich brächte es nicht übers Herz, einfach aufzuhören«, sagt sie und muss dann ebenfalls los.

»Das wäre tatsächlich schade«, sagt Christoph Biele, der Vorsitzende des Fördervereins, »denn die Gemeinsamkeit des Orchesters schult die Persönlichkeit. Um als Orchester erfolgreich zu sein, übt man gemeinsam, gibt auf den anderen Acht. Das Orchester ist der Spiegel einer funktionierenden Gesellschaft.« Eigentlich bedauerlich, dass die kleine Schwester der Neuen Philharmonie so wenige Förderer hat. An dem Jahresbeitrag von 15 Euro kann das kaum liegen. Ihr Einsatz bitte, verehrte Leser. ■

»Die Sparkasse gibt etwas von dem, was sie im Vest verdient, an uns zurück. Insofern unterstützen die Kunden der Sparkasse – mehr als die Kunden anderer Institute – die eigene Region.«

Mitten in der Probe des Jugendsinfonieorchesters: Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen, Leitung Manfred Hof.

Die Neue Philharmonie ist sozusagen die große Schwester des Jugendsinfonieorchesters. Deshalb darf der Nachwuchs in ihren Räumlichkeiten üben.

Know-how hoch drei.

Über ein Management-Buy-out liest man hin und wieder einen Artikel in der Finanzpresse. Eine solche Firmenübernahme begleitet auch die Sparkasse Vest Recklinghausen. Im Team mit den Partnern aus dem Finanzverbund unterstützte die Sparkasse Peter Montag und Anton Solich, die Geschäftsführer der Ecronova Polymer GmbH, bei genau diesem Vorhaben.

Sparkasse Vest in Recklinghausen-Süd.

»Ecro…poly… was?« lautet die Frage, die Peter Montag und Anton Solich des Öfteren beantworten müssen. Und gleich im Anschluss die Frage, was sich hinter dem Namen Ecronova Polymer verbirgt. »Auf den Punkt gebracht«, sagt Anton Solich, »produzieren wir eine Dispersion, die dafür sorgt, dass Farben und Lacke an der Wand halten.«

Anton Solich studierte Chemie mit dem Schwerpunkt Polymertechnologie. Exakt dieser Bereich bildet die wissenschaftliche Grundlage für die Arbeit des Unternehmens. Er verantwortet den technischen Vertrieb und erklärt die Produkte auf Fachmessen und Kongressen oder vor Ort bei den Abnehmern.

Zwei Inhaltsstoffe sind die Hauptbestandteile einer Farbe und sind im Wesentlichen auch für deren Qualität verantwortlich. Der eine Bestandteil sind die farbgebenden Mittel wie Farbstoffe oder Pigmente, zum Beispiel das Weißpigment Titandioxid. Der andere Bestandteil ist das Bindemittel, wie es unter anderem die Firma Ecronova herstellt. Das Bindemittel entscheidet nicht nur darüber, ob und wie gut die Pigmente an einem Trägermaterial halten. Es definiert weiterhin die zentralen Eigenschaften einer Farbe wie ihre Abriebfestigkeit und hat Einfluss auf die Lichtechtheit und den Glanzgrad. Sieht man sich in einem x-beliebigen Raum um, ist man umgeben von Anwendungen: Die Dispersion steckt in der Farbe an den Wänden, in dem Lack auf dem Heizkörper, in den Beschichtungen der Möbel oder im Kleber für den Bodenbelag.

»Man kann es leider nicht sehen«, sagt Anton Solich, »doch die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass Sie immer und überall unserem Produkt begegnen.« Das Produkt ist eine mehr oder weniger dickflüssige, milchig-weiße Substanz. Sie existiert in über 120 verschiedenen Varianten, damit sie den unterschiedlichen Einsatzzwecken der Endprodukte gerecht wird. Ecronova Polymer verkauft im Jahr 32.000 Tonnen seiner Dispersionen.

Bis zum Jahr 2010 hieß das Unternehmen noch Ercros Deutschland GmbH und gehörte zu dem spanischen Konzern Ercros SA. Das Recklinghäuser Unternehmen war allerdings dessen einzige Tochter, die außerhalb von Spanien operierte. In einer Phase der Konsolidierung entschied die Muttergesellschaft, sich aus Deutschland zurückzuziehen und sich von der deutschen Tochter zu trennen. Die arbeitete zwar rentabel, harmonierte mit ihrem Fokus auf die Spezialchemie aber nicht mit dem Kerngeschäft der spanischen Mutter.

»Von den Verkaufsabsichten waren wir nicht begeistert«, erzählt Peter Montag, »zumal der erste Kaufinteressent offenließ, wie er sich die Zukunft des Unternehmens vorstellte.« Peter Montag studierte Betriebswirtschaft und arbeitete lange Zeit in Spanien. Mit dem

→ Sparkasse Vest in Recklinghausen-Süd.

Plan der Muttergesellschaft konfrontiert, erwogen der kaufmännische Kopf Peter Montag und der technische Kopf Anton Solich, das Unternehmen zu übernehmen. Sie stellten also erste Zahlen für einen Businessplan zusammen.

Auf den Rat ihres Steuerberaters wandten sich Peter Montag und Anton Solich an die Sparkasse Vest Recklinghausen und die S-Chancen-Kapitalfonds NRW GmbH in Münster. Hinter diesem Namen steht eine überregionale Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen in Nordrhein-Westfalen. Deren Investitionsangebot richtet sich gezielt an den Mittelstand. Ausgestattet mit einem Fondskapital in Höhe von 65 Millionen Euro beteiligt sich die Gesellschaft mit bis zu 3 Millionen Euro an einzelnen unternehmerischen Aktivitäten.

Die Finanzgruppenpartner aus Münster und Recklinghausen zeigten nicht allein Interesse für das Buy-out-Konzept der beiden Ercros-Mitarbeiter. Sie thematisierten sogleich eine langfristige Perspektive. Dieser Ansatz war für Peter Montag und Anton Solich entscheidend. »Als Tochter der Ercros SA besaßen wir wenig Spielraum für Investitionen«, sagt Peter Montag, »dafür ließ man uns freie Hand im operativen Geschäft. Mit der Beteiligung des Kapitalfonds der Sparkassen blieb uns diese Freiheit erhalten. Gleichzeitig gewannen wir mit der Sparkasse Vest einen Partner, der sich über den einen großen Deal hinaus engagiert.«

Thomas Prang, Leiter der Zentralen Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Vest Recklinghausen, und Christian Ratajczak, Firmenkundenbetreuer, übernahmen den neuen Kontakt. »Das eigentliche Investitionsvolumen stellte für die Sparkasse keine Anstrengung dar«, erklärt Thomas Prang, »die Herausforderung lag vielmehr in der Komplexität der Prozessfaktoren.« Zum einen entsprach das geringe Eigenkapital der Entrepreneure keiner modernen Kreditrisikostrategie. Zum anderen mussten die Berater parallel zu der eigentlichen Transaktion – das deutsche Unternehmen aus dem spanischen Konzernverbund heraus zu kaufen – eine mittelfristige Investitionsplanung auf die Beine stellen, inklusive Ablösung aller bestehenden Kredite.

Weil die Sparkasse gute Kontakte im Finanzverbund pflegt, bat Thomas Prang eine weitere Kompetenz hinzu. Im Bereich Corporate Finance konzentriert die Westdeutsche

»Willkommen im Labor: Das kleine Gerät auf der rechten Seite ermittelt, bei welcher Temperatur die Dispersion einen sauberen Film bildet. Es kostet etwa 20.000 Euro. Das Gerät links davon misst die Größe der Partikel und Dichte der Dispersion. Es kostet etwa 30.000 Euro.«

Thomas Prang, Leiter Zentrale Firmenkundenbetreuung, Peter Montag, Christian Ratajczak, Firmenkundenbetreuer, und Anton Solich (von links).

Landesbank ihr unternehmerisch relevantes Know-how. Die Kollegen verfügen über entsprechende Erfahrungen mit Management-Buy-out-Transaktionen und den damit verbundenen Finanzierungsstrukturen. Gemeinsam konzipierten die Beteiligungsgesellschaft aus Münster, die Sparkasse Vest Recklinghausen und die Düsseldorfer Kollegen der WestLB eine Lösung.

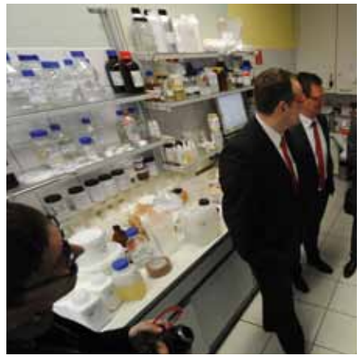
Nach intensiver Arbeit am Gesamtkonzept präsentierte das Team des Finanzverbundes Peter Montag und Anton Solich den Vertrag unterschriftsreif. Die Betriebswirtschaftler, Finanzwirte und Juristen bearbeiteten alle relevanten Detailaspekte und fanden die richtige Balance zwischen dem Kapitalbedarf und der Kreditsicherheit rund um das 11,5 Millionen Euro teure Vorhaben.

Über eine neu gegründete Erwerbergesellschaft kam es zur Übernahme der alten GmbH, an der Peter Montag und Anton Solich die Mehrheit halten. An dieser Gesellschaft ist auch die S-Chancen-Kapitalfonds NRW GmbH beteiligt. Den Löwenanteil der Kreditsummen, die dem Kauf dienten, stellte die Sparkasse Vest Recklinghausen gemeinsam mit der Landesbank.

Den Schlussstein der Buy-out-Finanzierung bildete ein Übergangskredit, den die Verbundpartner der Erwerbergesellschaft gewährten. Diese zusätzliche Verbindlichkeit wurde möglich, weil sie sich im Rahmen einer Factoring-Konstruktion der WestLB mit offenen Forderungen der Ercros Deutschland GmbH absichern ließ. Weitere Darlehensmittel, die der notwendigen Modernisierung des Betriebs dienen, räumten die Sparkasse und die Landesbank dem neuen Unternehmen ein – der Ecronova Polymer GmbH.

»Wir gingen durch eine turbulente Zeit, weil nahezu täglich Berater oder Wirtschaftsprüfer im Haus waren«, erzählt Anton Solich. Mit einem Jahresumsatz von 35 Millionen Euro ist das Unternehmen nicht gerade klein, doch als klassischem Industriebetrieb fehlt ihm eine großzügig besetzte Verwaltung. »Die Aufgabe, Gespräche vorzubereiten oder Zahlen zusammenzustellen, konnten wir nicht delegieren«, ergänzt Peter Montag, »glücklicherweise bringt die Sparkasse auch in dieser Hinsicht viel Verständnis für die Situation des Mittelstands mit.«

Nicht allein die Sparkasse, auch die Mitarbeiter spielten mit. Ihnen



blieb nicht verborgen, wer bei der Geschäftsleitung ein und aus ging. Peter Montag und Anton Solich informierten die 55 Arbeiter und Angestellten, sobald sie sicher waren, dass ihre Übernahmepläne funktionierten. Ihr erklärtes Ziel hieß schließlich, den Betrieb mitsamt der Belegschaft weiterzuführen und zu entwickeln. Sie glaubten fest an eine erfolgreiche Zukunft. Die Mitarbeiter standen ihnen zur Seite und der Betrieb lief reibungslos, auch wenn den Geschäftsführern wenig Zeit für das Tagesgeschäft blieb.

Die Übernahme gelang und auch die Kunden des Unternehmens reagierten positiv. Der Markt der europäischen Farb- und Lackindustrie ist mittelständisch geprägt. Die Betriebe sind oftmals inhabergeführt und bevorzugen bei ihren Geschäften Partner, mit denen sie auf Augenhöhe verhandeln können. Und darin ähneln sie der Sparkasse, die ihren mittelständischen Kunden als gleichwertiger Partner begegnet.

Um ihren Kunden den Eigentümerwechsel zu erleichtern, wählten Peter Montag und Anton Solich das Kunstwort Ecronova als neuen Namen. Er erinnert mit Absicht an die ehemalige Eigentümerin, denn die Kunden verbinden mit dem Namen der spanischen Mutter den guten Ruf der Produkte aus Recklinghausen. Aus diesem Grund beantworten Peter Montag und Anton Solich die Frage »Ecro…poly… Was?« immer wieder gern. ■

»Die Lösung aus dem Finanzverbund der Sparkasse war maßgeschneidert: Sie war strategisch durchdacht, berücksichtigte alle Details und war für uns trotz der unterschiedlichen Mitspieler wie aus einer Hand.«

Christian Ratajczak, Firmenkundenbetreuer, Peter Montag, Thomas Prang, Leiter Zentrale Firmenkundenbetreuung, und Anton Solich (von links).

Sparkasse Vest in Recklinghausen-Süd.

Schön, wenn’s mal nicht ums Geld geht.

Die Idee zu einem Gruppenbild in einem der Operationssäle hält Christoph Kortenjann für nicht so gut: »Die meisten Menschen stört weniger der Gedanke an das Blut, sondern der Geruch.« Wird uns dort übel werden? »Keine Ahnung«, sagt der Geschäftsführer des Elisabeth Krankenhauses, »ich denke da zuerst an mich!« Das ist eine seltene Ausnahme.

Ende des 19. Jahrhunderts wuchs Recklinghausen dank des Bergbaus so rasant, dass die Stadt mit der Entwicklung einer passenden Infrastruktur kaum nachkam. In der Pfarrgemeinde Bruch im Recklinghäuser Süden stieg die Zahl der Einwohner innerhalb von zehn Jahren von 4.000 auf 17.000. An Arbeit gab es keinen Mangel, an anderen Dingen schon. Deshalb ergriff Pfarrer Johannes Overmann 1897 die Initiative zur Gründung eines Krankenhauses.

28 Bürger engagierten sich gemeinsam mit dem Pfarrer. Als Rechtsform für ihr Elisabeth Krankenhaus wählten sie die Gesellschaft mit begrenzter Haftung. Das entsprechende Gesetz zu dieser Gesellschaftsform war neu und ihre Wahl ungewöhnlich. Doch erst durch die Möglichkeit Anteilsscheine auszugeben, ließ sich das notwendige Kapital in Höhe von 30.000 Mark schultern.

Mit der Eröffnung 1903 übernahm Johannes Overmann die Geschäftsführung im neuen Krankenhaus. »Damit begann eine Tradition, die erst mit meinem Vorgänger, Norbert Hohmann, endete«, sagt Christoph Kortenjann, »Ende der 1970er Jahre verlangte die Verwaltungsarbeit und die Größe des Hauses mehr, als ein Gemeindepfarrer leisten konnte.« Christoph Kortenjann ist weder Priester noch Mediziner, nicht einmal Betriebswirt, sondern Jurist und heute der Geschäftsführer des Krankenhauses. »Etwa 70 Jahre lang funktionierte das Krankenhaus mit seinem Fokus auf Recklinghausen-Süd und der typischen Dreiteilung in die chirurgische Abteilung, die Innere Medizin und die Kinderklinik«, erzählt Christoph Kortenjann, »zudem dank der Schwestern des Franziskanerinnen-Ordens, die unsere Patienten pflegten.« In den 1970er und 1980er Jahren veränderten sich die deutschen Krankenhäuser grundlegend.

Die Fortschritte in der Forschung und die Technisierung der Medizin verlangten eine Spezialisierung. Die wiederum rechnete sich nur durch eine Ausweitung des Einzugsgebietes. Mittlerweile stellt der Kreis Recklinghausen den Aktionsradius der Klinik dar. Die Schwerpunkte setzt

das Elisabeth Krankenhaus heute in der Kardiologie, der Geriatrie, der Orthopädie und der Onkologie – Fachbereiche, die einem Laien vor wenigen Jahren noch weitgehend unbekannt waren.

Auch die Ordensschwestern verschwanden aus dem Klinikalltag. Weil die Orden schrumpften, aber der Bedarf an Pflegepersonal wie Management-Know-how stieg, bündelten die Franziskanerinnen ihre karitativen Aktivitäten in der St. Franziskus-Stiftung. Die Stiftung verwaltet 15 Krankenhäuser und diverse weitere Einrichtungen im Nordwesten Deutschlands. Im Kreis Recklinghausen das Elisabeth Krankenhaus.

So wie sich in den 1980er Jahren die Organisation der Krankenhäuser veränderte, so wandelte sich in den 1990er Jahren ihr Selbstverständnis. »Wir begreifen uns als Dienstleistungsbetrieb«, sagt Christoph Kortenjann, »allerdings als einen sehr komplexen, hochprofessionellen Dienstleistungsbetrieb.« Das liegt an der Vielfalt der medizinischen Disziplinen. Die verlangt entsprechend viele Fachkräfte, unter den Ärzten wie unter dem Pflegepersonal.

Zu den medizinischen Aufgaben kommen diverse weitere Dienstleistungsaspekte. »Ob in dem medizinischen oder dem nichtmedizinischem Bereich, die Erwartung an die Mitarbeiter ist die gleiche«, sagt Christoph Kortenjann, »auch wenn es nicht immer um Leben und Tod geht, die Verantwortung unterscheidet sich signifikant von der eines Schusters.« 500 Mitarbeiter sind im Elisabeth Krankenhaus tätig, mit einer Vielzahl von Tarif- und Arbeitszeitmodellen. 70 Prozent aller Kosten sind Personalkosten. »Gleichzeitig entwickelt sich das Finanzierungssystem der Krankenhäuser so kompliziert wie das Steuerrecht. Das führt dazu, dass fertig ausgebildete Betriebswirte ohne zusätzliche Kenntnisse des Krankenhausbetriebs und vor allen Dingen ohne zusätzliche Erfahrungen im Krankenhaus da nur sehr mühsam rankommen«, sagt Christoph Kortenjann.

Ein Krankenhaus verkörpert kein unabhängig tätiges Unternehmen. Seine Betriebsmittel verhandelt Christoph Kortenjann einmal im Jahr mit den Krankenkassen. Auf der einen Seite ist er an das Gesundheitssystem gebunden, auf der anderen Seite gelten die Anforderungen der Marktwirtschaft: Er beobachtet die Konkurrenz, forciert das Qualitätsmanagement inklusive Zertifizierungen oder sucht auch

mit Hilfe von Head-Huntern nach medizinischen Führungskräften.

Das Caritashaus Schwester Reginalda GmbH gehört mehrheitlich ebenfalls zur Elisabeth Krankenhaus GmbH. So ist Christoph Kortenjann auch Geschäftsführer dieser Gesellschaft, zusammen mit dem Geschäftsführer des Caritasverbandes, mit dem das Seniorenwohnheim erfolgreich in Süd betrieben wird. Damit wurde eine im Stadtteil bestehende Lücke geschlossen. Dies ist ein wichtiger Baustein der Dienstleistungsstrategie, die das Krankenhaus ins Zentrum einer möglichst umfangreichen medizinischen Peripherie stellt.

Ganz nebenbei wirkt Christoph Kortenjann in einem Gremium mit, das in der Funktion eines Aufsichtsrates für den Caritasverband wirkt. Diese Tätigkeit ist ebenso ehrenamtlich wie sein Engagement für das Hospiz zum Heiligen Franziskus. »Das Hospiz liegt auf der gegenüberliegenden Straßenseite«, sagt Christoph Kortenjann, »es besteht allerdings unabhängig vom Krankenhaus.« Doch im Vorstand des Trägervereins der Einrichtung arbeiten ebenso Ulrike Much, die Verwaltungsleiterin des Elisabeth Krankenhauses, Christoph Kortenjanns Vorgänger und sein Vater Rudolf Kortenjann. Alles das erinnert an den Pfarrer und die 28 Bürger, die etwas in ihrem Stadtteil bewegen wollten. Und deshalb verwundert es nicht im Geringsten, dass Christoph Kortenjann auch in der Initiative Süd mithilft.

Der Recklinghäuser Ortsteil Süd zählt nicht zu den wohlhabenden Vierteln der Stadt. Im Gegensatz zur Situation zum Ende des 19. Jahrhunderts fehlt es heute an Arbeit. Deshalb gründeten sich mittlerweile mehrere Vereine und Initiativen. Ihr gemeinsames Ziel heißt, die Lebensqualität und Attraktivität des Stadtviertels zu verbessern. Hier engagiert sich auch die Sparkasse. Immerhin lag auf der Bochumer Straße eine ihrer ersten Filialen.

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen-Süd, und Christoph Kortenjann kennen sich durch die gemeinsame Arbeit bei der Initiative Süd. Beide sehen gute Chancen, den Stadtteil zu verändern, wenn jeder Süder sich nach seinen Möglichkeiten beteiligt. Die Frage, warum er sich neben der Arbeit noch für den Stadtteil ins Zeug legt, scheint Christoph Kortenjann dementsprechend absurd: »Ich stamme von hier. Ich kenne hier viele Menschen. Soll ich dann zuhause sitzen und fernsehen?« ■

»Wir stellen uns ein Krankenhaus gern als soziale Institution vor, als einen individuellen, uns umsorgenden Ansprechpartner. Das sieht das Gesundheitssystem nicht vor.«

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen-Süd, Christoph Kortenjann, Franz-Josef Zientek, Kundenbetreuer, und Stephan Rütt, unser Autor, über den Dächern von Recklinghausen-Süd (von links).

L wie Lizzy.

Früher stand auf Lizzy Heinens Visitenkarte nur L. Heinen. Das L hätte nämlich ebenso gut für Lutz oder Lothar stehen können. Sie dachte, einer Frau nimmt man die gestalterische und geschäftliche Kompetenz vielleicht nicht ab – Stühle und Tische entwerfen, Prototypen konstruieren, eine ganze Möbelkollektion vermarkten. Damals schien ihr das L notwendig, heute lacht sie darüber.

Sparkasse Vest in Waltrop.

Das Haus, in dem Lizzy Heinen lebt, hat keinen Keller. Deshalb steht die Garage voll mit den Dingen, die eine mehrköpfige Familie so ansammelt. Als Lizzy Heinen über Gartenmöbel nachdachte, die aus Platzmangel draußen überwintern müssen, landete sie am Ende ihrer Überlegungen bei Mobiliar aus Edelstahl: unverwüstlicher als Kunststoff, pflegeleichter als ein Möbelstück aus Holz. Nur gab es Anfang der 1980er Jahre so etwas nicht zu kaufen. Was tun? Die wenigsten Menschen entwerfen dann eigene Möbel. Lizzy Heinen schon.

Ihre ersten Stühle ließ sie in einer kleinen Werkstatt am Dortmund-Ems-Kanal bauen, in der fünf hartgesottene Männer einigermaßen erstaunt auf die zierliche, junge Lehrerin schauten, die so präzise Vorstellungen besaß, wie ihre Stühle aussehen sollten und in welcher Qualität sie zu fertigen seien. »An diesem Punkt hätte die Geschichte beinahe geendet«, sagt Lizzy Heinen, »ich hatte meine Gartenmöbel aus Edelstahl und war zufrieden.« Doch dann kamen die Nachbarn ins Spiel und die Nachbarn der Nachbarn. Irgendwann lagerten in ihrem Garten Möbel für halb Waltrop.

Bis dahin sah sich Lizzy Heinen dennoch nicht als Unternehmerin. »Ich schrieb jeden Brief, jede Rechnung mit der Hand«, erzählt sie, »und ich arbeitete weiterhin als Lehrerin.« Erst 15 Jahre später gründete sie ihr Unternehmen L. Heinen, das heute 15 Jahre besteht und weit über eine Million Euro umsetzt. Die Rechnungen schreibt mittlerweile die Buchhalterin. Doch wie eh und je liefert Lizzy Heinen ohne Anzahlung und verschickt die Rechnung erst dann, wenn die Möbel im Garten oder auf der Terrasse des Kunden stehen.

Menschen zu vertrauen, sie kennen zu lernen und sich mit ihnen weiterzuentwickeln, reizte die Lehrerin und reizt die Unternehmerin. Das Vertrauen, das sie ihren Kunden schenkt, findet sie für sich in Finanzfragen bei der Sparkasse. »Wo auch sonst?«, fragt sie und erzählt, wie sie als Kind mit ihrer Mutter zur Sparkasse ging und wie die Beraterin ihrer Mutter später zu ihrer Beraterin wurde. »Darin unterscheidet sich die Sparkasse von der

Konkurrenz«, sagt Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse in Waltrop, »unsere Berater bleiben oft lange an der Seite ihrer Kunden. Kontinuität stiftet Vertrauen.«

Nachdem Lizzy Heinen sich einmal entschlossen hatte, Unternehmerin zu sein, stand sie vor einem Berg voller Entscheidungen. Wie kann sie Bekanntheit über Waltrop hinaus erlangen? Auf welchem Weg lassen sich die Möbel sinnvoll vertreiben? Wo findet sie Werkstätten, Lager- und Ausstellungsflächen mit der nötigen Kapazität? Sie vertraute ihrer Intuition und ging Fragen, wie die nach der Bekanntheit, unkonventionell und doch clever an: »Ich entschied mich dafür, die Klinken der Redaktionen von Architektur- und Einrichtungsmagazinen zu putzen. Vielleicht war das naiv oder frech, aber es funktionierte.«

Ihr Engagement wirkte schneller, als ihr lieb war. Einer ihrer Gesprächspartner war der Chefredakteur der Zeitschrift Häuser. Er rief gleich am nächsten Tag in Waltrop an. Er organisiere gerade ein Fotoshooting, sagte er. Ob Lizzy Heinen wohl ein paar Stühle und Tische nach Rom schicken könne – innerhalb von drei Tagen. Sie sagte ja, ohne zu wissen, wie sie das bewerkstelligen sollte. Das Foto ihrer Möbel auf einer Terrasse über den Dächern Roms wurde zum ersten Bild einer ganzen Reihe beeindruckender Referenzen.

Mit ihrer Vorliebe für das Material und ein gradliniges Design sah Lizzy Heinen einen Trend voraus. Der Werkstoff, der bis dato nur für Groß- und Profiküchen verbaut worden war, zog in die privaten Haushalte ein. Heute bekommen ihre Kunden was immer sie sich wünschen aus Edelstahl: individuell kombinierbare Module für eine Outdoorküche, lässige Loungemöbel mit Polstern, die ebenso chic wie robust sind, plus ein enormes Sortiment an schönen wie funktionalen Accessoires. Dazu kooperiert das Unternehmen L. Heinen mit drei Werkstätten, die sowohl in Serie fertigen als auch nach Maß.

Kunden, die ruckzuck eine Polstertruhe oder einen Tisch kaufen wollen, schickt Lizzy Heinen – herzlich, aber bestimmt – schon mal wieder nach Hause: Hausaufgaben machen, also die Terrasse oder den Wintergarten ausmessen. »Dafür hole ich sie beim nächsten Besuch am Bahnhof ab und spiele mit ihnen in den Ausstellungsräumen die beste Lösung durch«, erklärt sie ihr Verständnis einer guten Kundenbeziehung. Weil sie weiß, dass sie in einer kleinen, feinen Nische handelt, macht sie bewusst nicht das, was andere Möbelhersteller machen. Ihre Kunden lieben sie dafür und Erich Holzinger muss gestehen: »Da kann selbst die Sparkasse noch etwas lernen.« ■

»Wir versenden Möbel in alle Welt und ich liebe den Kontakt zu neuen Kunden. Aber bei meinen Finanzen mag ich es persönlich, unkompliziert und nah.«

Lizzy Heinen und Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse in Waltrop, teilen die Leidenschaft für die Musik.

Sparkasse Vest Recklinghausen 2011.

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

Geschäftsentwicklung 2011

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Die Weltwirtschaft befindet sich derzeit in der dritten Phase einer bereits über vier Jahre andauernden Finanz- und Wirtschaftskrise. Aktuell dominiert ein Kreislauf aus Staatsschulden- und Bankenkrise die wirtschaftliche Entwicklung. Die Unsicherheit, die seit Mitte des Jahres 2011 verstärkt auf den Finanzmärkten herrscht und auch in der erhöhten Volatilität an den Aktienmärkten zum Ausdruck kommt, zeigt, wie fragil die Lage der Weltwirtschaft trotz der zwischenzeitlichen Erholung noch immer ist. Grund für die neuerliche Unsicherheit ist die Zuspitzung der ungelösten Schuldenprobleme insbesondere einiger südeuropäischer Länder.

Die im Frühjahr 2010 einsetzende und zunächst im Wesentlichen auf Griechenland begrenzte Schuldenkrise hat sich in der Folgezeit immer weiter ausgebreitet und ist inzwischen zu einer tiefgreifenden Vertrauenskrise angewachsen. Sie hat mittlerweile fünf Euro-Länder (Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Spanien) erfasst, auf die ein Drittel der Wirtschaftsleistung des Währungsraums entfällt. Die zunehmend ungünstigere Einschätzung der Bonität öffentlicher Emittenten, die unter anderem durch steigende Risikoaufschläge für öffentliche Anleihen zum Ausdruck kam, hat sich auch negativ auf die Kreditwürdigkeit zahlreicher Banken des Euro-Raums ausgewirkt, die teilweise in hohem Umfang in Staatsanleihen von Problemländern engagiert waren bzw. sind. Die damit einhergehende Verunsicherung der Konsumenten und Investoren sowie die umfangreichen Sparmaßnahmen in den hochverschuldeten Ländern lassen die Konjunktur im Euro-Raum abkühlen. Dies wiederum wirkt sich negativ auf die Finanzierungssituation der Staaten und die Kreditwürdigkeit der Banken aus.

Der starke Aufschwung im Jahr 2010 und zu Beginn des Jahres 2011 weckte die Hoffnung, Deutschland könne mittelfristig einen Pfad höheren Wachstums einschlagen. Dieser Trend hat sich mittlerweile spürbar abgekühlt. Nach 3,6% im Vorjahr fällt die Zuwachsrate des realen Bruttoinlandsprodukts 2011 mit 3,0% jedoch abermals relativ stark aus. Die gute Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt (die Arbeitslosenquote fiel von 7,7% auf 7,1%) wirkte sich positiv auf die Einkommensentwicklung aus. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte nahmen im Jahr 2011 um 1,5% zu, nach einem Plus von 0,6% im Vorjahr.

Entwicklung der Finanzmärkte

Mit einem Punktestand von 6.973 gestartet, zeigte sich der DAX im Jahresverlauf recht schwankend. Nachdem der Wert im ersten Halbjahr bis auf 7.500 Punkte gestiegen war, fiel er im September auf fast 5.000 Punkte zurück. Letztendlich schloss der DAX am 30.12.2010 mit einem Minus von 15,5% (5.898 Punkte).

Der Ölpreis stieg im Jahresverlauf um rund 16 % und erreichte am 31.12.2011 107,24 US-$ (31.12.2010: 92,59 US-$). Der Goldpreis konnte ebenfalls kräftig zulegen und erreichte am 6.09.2011 in New York das Allzeithoch von 1.920,65 US-$ pro Feinunze. Am 31.12.2011 wurde der Goldpreis mit 1.568,55 US-$ notiert und stieg somit um mehr als 10 % (31.12.2010: 1.421,45 US-$).

Mit einem Jahresendpreis von 1,2961 US-$ lag der Euro unter dem Niveau von 2010 (1,3289 US-$), verlor aber nicht mehr so viel an Wert wie noch im vergangenen Jahr. Die Umlaufrendite lag mit 1,71% am 30.12.2011 deutlich unter dem Vorjahresendwert von 2,51% am 30.12.2010.

Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Die von der IHK Nord-Westfalen im Herbst durchgeführte Konjunkturumfrage zeigt ein erfreulich positives Bild der wirtschaftlichen Entwicklung des letzten Jahres. Während des ersten Halbjahres 2011 konnte die Konjunktur im Ruhrgebiet auf ein breiteres Fundament gestellt werden. Der Anstoß aus der Außenwirtschaft sprang auf die Binnenkonjunktur über, die durch die gute Arbeitsmarktentwicklung gestützt wird. Das geschäftliche Umfeld ist allerdings schwieriger geworden. Merklich gestiegene Konjunkturrisiken und Verunsicherungen der Unternehmen lassen den Konjunkturklimaindex von 126 zu Jahresbeginn auf 116 Punkte im Herbst 2011 fallen. Zwar stellt sich die Geschäftslage der Unternehmen zu Jahresbeginn 2012 robust dar. Jedoch haben sich die Zukunftserwartungen eingetrübt.

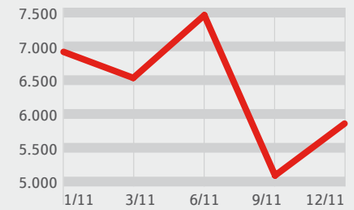
Bei der Arbeitsmarktentwicklung war im Kreis Recklinghausen analog zum Bundestrend Ende 2011 eine Entspannung zu spüren. Die Arbeitslosenquote liegt mit 10,3 % aber weiter deutlich über dem Bundesdurchschnitt.

Im Kreis Recklinghausen wurden 2011 insgesamt 1.005 Insolvenzverfahren eröffnet, davon 404 Unternehmensinsolvenzen und 543 Verbraucherinsolvenzen. Das voraussichtlich betroffene Forderungsvolumen hat mit 165,3 Mio. EUR deutlich abgenommen (2010: 218,0 Mio. EUR). Sowohl die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (2010: 424) als auch die Zahl der Verbraucherinsolvenzen (2010: 645) waren erfreulicherweise rückläufig.

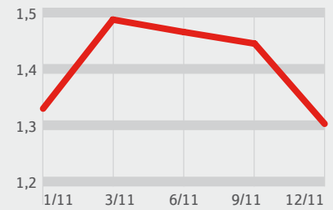
Zinsentwicklung

Die Geld- und Kapitalmärkte standen auch im Jahr 2011 unter dem Einfluss der anhaltenden Euro- und Staatsschuldenkrise. Hinzu kamen Katastrophen (wie zum Beispiel die Tsunami- und Atomkatastrophe in Japan), die sich ebenfalls auf die Finanzmärkte auswirkten. Während die deutsche Wirtschaft sich in der Krise weiter behaupten konnte, musste die Europäische Zentralbank ihren zwischenzeitlich auf 1,5% erhöhten Leitzins wieder auf 1% senken und gerade den Banken in den wirtschaftlich schwächeren Peripheriestaaten mit liquiden Mitteln unter die Arme greifen. Weiterhin hohe Volatilitäten an Aktien- und Zinsmärkten, sich zunehmend ausweitende Risikoaufschläge für europäische Staats- und Unternehmensanleihen und ein deutlicher Rückgang des allgemeinen Zinsniveaus über alle Laufzeiten kennzeichneten das Jahr 2011.

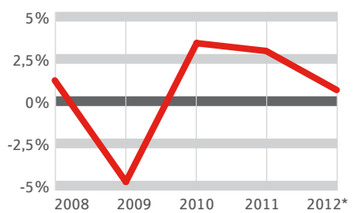
3. Entwicklung des DAX 2011



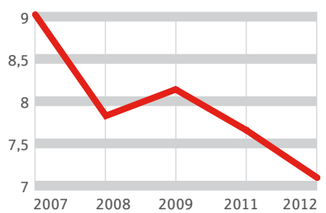
4. Entwicklung Euro/US-$ 2011



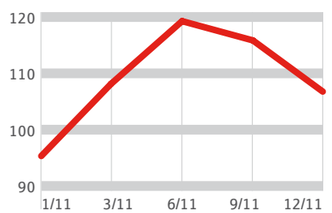
1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes
*2012 Prognose



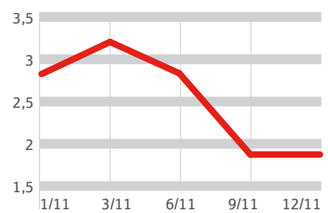
2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



5. Entwicklung des Ölpreises in US-$/Barrel 2011



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2011



Geschäftsentwicklung 2011

Die Sparkasse Vest im Jahr 2011.

Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse Vest ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft innerhalb des Geschäftsgebietes sicherzustellen. 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.

In unserer Geschäftsstrategie sind für die wesentlichen Geschäftsaktivitäten der Sparkasse übergeordnete Ziele und Maßnahmen zusammengefasst. Die wesentlichen Geschäftsaktivitäten der Sparkasse sind das Kundengeschäft mit Privat- und Firmenkunden sowie mit Kommunen und institutionellen Kunden. Außerdem zählen hierzu das Verbundgeschäft und die Eigengeschäfte. Die Geschäftsstrategie ist Grundlage für unsere operativen Planungen.

Darüber hinaus hat der Vorstand die Risikostrategie überprüft und den veränderten Rahmenbedingungen, insbesondere den überarbeiteten aufsichtsrechtlichen Vorgaben der dritten MaRisk-Novelle, angepasst. Die Strategien wurden mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse erörtert und innerhalb der Sparkasse kommuniziert.

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

In einem Jahr, das durch gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen geprägt war, konnte die Sparkasse Vest Recklinghausen ihre Stellung im Markt festigen. Die Bilanzsumme ist um 3,2% auf 5.385,5 Mio. EUR über unsere Erwartungen hinaus gewachsen (Vorjahr 5.217,5 Mio. EUR). Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen hat sich um 3,2% von 5.339,3 Mio. EUR auf 5.507,7 Mio. EUR erhöht.

Kreditgeschäft

Der Kreditbestand hat sich im Berichtsjahr entsprechend dem internen Berichtswesen um 3,7% erhöht. Dabei entwickelten sich sowohl die Kredite an Privatpersonen (+2,3%) als auch die Kredite an Unternehmen und Selbständige (+4,3%) positiv. Die Kredite an öffentliche Haushalte waren mit +29,1% ebenfalls deutlich höher als Ende 2010. Damit konnten wir unseren Kreditbestand 2011 stärker ausweiten als erwartet.

Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 68,0% und hat sich gegenüber dem Vorjahr (66,6%) leicht erhöht. Im Vergleich zu den westfälisch-lippischen Sparkassen liegt der Anteil weiter über dem Durchschnitt. Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2011 sehr positiv. Das niedrige Zinsniveau in Verbindung mit einer spürbaren Zuversicht in die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat zu einer hohen Kreditnachfrage geführt. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 564,5 Mio. EUR zugesagt. Dies bedeutet eine Steigerung von 13,4% im Vergleich zu 2010. Während sich die Darlehenszusagen an Privatkunden um –5,0% auf 238,0 Mio. EUR verringerten, haben die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbständige um 14,1% auf 276,6 Mio. EUR zugelegt. In den Darlehenszusagen an Privatkunden sind nicht enthalten: Konsumentenkredite im Volumen von 27,4 Mio. EUR (Vorjahr 20,0 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die readybank ag (bis November 2011) bzw. an die S-Kreditpartner GmbH (seit Dezember 2011) vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite haben unsere Erwartungen übertroffen.

Wertpapierbestand

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen nahm gegenüber dem Vorjahr um 184,2 Mio. EUR auf 1.136,8 Mio. EUR ab. Hierbei reduzierten sich die direkten Anlagen in Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 155,7 Mio. EUR auf 553,2 Mio. EUR. Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) verminderten sich um 28,5 Mio. EUR auf 583,6 Mio. EUR. Die Spezialfonds bestehen überwiegend aus festverzinslichen Wertpapieren guter Bonität („Investment Grade“). Darüber hinaus beinhalten die Spezialfonds zur Risikodiversifizierung auch Aktien und in begrenztem Umfang Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

Ebenfalls zur Risikodiversifikation gehaltene Asset-backed Securities oder ähnliche Papiere haben für die Sparkasse eine untergeordnete Bedeutung.

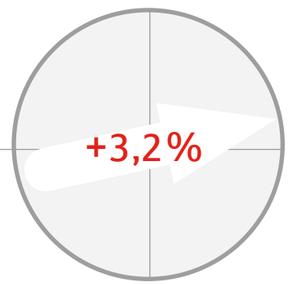
Öffentliche Anleihen von Ländern, die von der Staatsschuldenkrise im Euro-Raum besonders betroffen sind (sogenannte PIIGS-Länder), hält die Sparkasse nur im begrenzten Umfang und ausschließlich innerhalb der Spezialfonds.

Beteiligungen/Anteilsbesitz

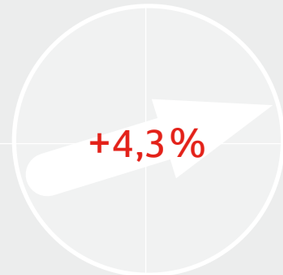
Bei den Beteiligungen der Sparkasse Vest Recklinghausen haben sich 2011 keine wesentlichen Änderungen ergeben. Die Beteiligungen betragen am Bilanzstichtag 98,5 Mio. EUR. Die Beteiligung am SVWL beträgt 65,7 Mio. EUR und stellt damit weiterhin die bedeutendste Position dar. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse unter anderem an der Erwerbsgesellschaft der Sparkassenfinanzgruppe GmbH & Co. KG für den Erwerb der Landesbank Berlin Holding AG, an der Deutschen Sparkassen Leasing AG & Co. KG, der S Broker AG & Co. KG sowie an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELS Fonds GmbH & Co. KG.

Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH wird zu 100% durch die Sparkasse getragen. In

7. Bilanzsumme

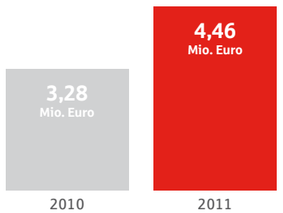


8. Kredite an Unternehmen und Selbständige

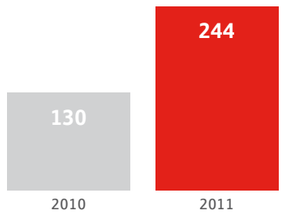


9. Kredite an Privatkunden

10. Existenzgründungen – Darlehenszusagen



11. Existenzgründungen – geschaffene Arbeitsplätze



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

Auch 2011 haben wieder 23 junge Menschen eine Ausbildung in der Sparkasse begonnen.

dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen. Die Entwicklung der Tochtergesellschaft war auch im Jahr 2011 positiv.

Einlagengeschäft

Ein hohes Sicherheitsbedürfnis verbunden mit wachsenden verfügbaren Einkommen hat 2011 bei unseren Kunden zu einer hohen Sparneigung geführt. Das Einlagengeschäft entwickelte sich 2011 insgesamt gut. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden betrugen 3.829,2 Mio. EUR und sind mit einem Plus von 132,3 Mio. EUR um 3,6% gewachsen. Die Erwartung zu Beginn des Geschäftsjahres, den Kundeneinlagenbestand (ohne institutionelle Kunden) leicht auszubauen, konnte somit übertroffen werden.

Wie im Vorjahr haben unsere Kunden 2011 bevorzugt Gelder in kurzfristigen, schnell verfügbaren Produkten angelegt. Stark nachgefragt waren Sparkassenbriefe mit Laufzeiten bis zu zwei Jahren, das S-Vermögenssparen und Termineinlagen.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute erhöhten sich um 174,7 Mio. EUR auf 285,9 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten liegen mit 927,4 Mio. EUR um 7,2 Mio. EUR über dem Vorjahresbestand.

Dienstleistungen

Das Dienstleistungsgeschäft der Sparkasse zeigte im Jahr 2011 differenzierte Entwicklungen in den einzelnen Geschäftsfeldern. Angesichts volatiler Kapitalmärkte war die Zurückhaltung der Kunden in Bezug auf eine Geldanlage in Wertpapieren nach wie vor groß. Zwar konnte der Gesamtumsatz um 17,6% gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden, aber aufgrund der von den Kunden bevorzugten bilanzwirksamen Einlagen blieb der Nettoabsatz mit 1,6 Mio. EUR (Vorjahr -21,8 Mio. EUR) hinter unseren Erwartungen zurück. Umsatzschwerpunkt waren wie im Vorjahr festverzinsliche Wertpapiere. Die 2011 vermittelten Bausparverträge wiesen eine Bausparsumme in Höhe von 119,3 Mio. EUR auf. Damit wurden unsere Erwartungen nicht vollständig erreicht, und das Vermittlungsergebnis blieb leicht hinter dem Vorjahr (124,9 Mio. EUR) zurück. Der Absatz von Versicherungen konnte im zurückliegenden Jahr nochmals leicht gesteigert werden und unsere Erwartungen wurden erfüllt.

Das Immobiliengeschäft wurde im Vorfeld von der Erhöhung der Grunderwerbsteuer zum 1. 10. 2011 stimuliert. Die Anzahl der Immobilienvermittlungen stieg im Jahr 2011 auf 214 Objekte (Vorjahr 172). Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Erneut erfolgreich verlief die Entwicklung unserer Leasinggeschäfte. Das Neugeschäftsvolumen hat mit 17,0 Mio. EUR unsere Erwartungen leicht übertroffen.

Investitionen

Im Jahr 2011 haben wir weitere Mittel für die Neugestaltung bzw. Modernisierung unserer Geschäftsstellen investiert. Darüber hinaus wurde die Sanierung der Hauptstelle am Herzogswall in Recklinghausen mit einem geplanten Investitionsvolumen von 27,3 Mio. EUR begonnen. Die Fertigstellung ist für Ende 2013 geplant.

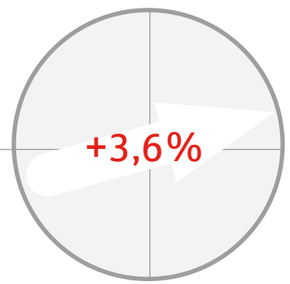
Personalbericht

Am 31.12.2011 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.390 Mitarbeiter (31.12.2010: 1.395 Mitarbeiter), davon 370 Teilzeitkräfte und 71 Auszubildende. Um unseren Kunden ein attraktives und umfassendes Dienstleistungsangebot unterbreiten zu können und um eine gute Beratungsqualität zu gewährleisten, nahm auch im Berichtsjahr die gezielte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein.

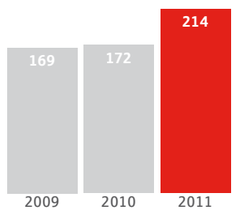
Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die erzielten Vertriebserfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich.

Insgesamt sind wir mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2011 zufrieden. Die Vertriebsaktivitäten zeigten im zurückliegenden Jahr die erwarteten Wirkungen.

12. Entwicklung der Kundeneinlagen



13. Anzahl der vermittelten Immobilienobjekte



14. Unsere 1.390 Mitarbeiter kümmern sich um die finanziellen Anliegen ihrer Kunden. So sind wir auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. Mit 71 Auszubildenden sorgen wir für unser wichtigstes Kapital: Menschen mit bestem Know-how.

Geschäftsentwicklung 2011

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest.

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt am Bilanzstichtag 401,6 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 335,8 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 3,9 Mio. EUR und dem Sonderposten für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 61,9 Mio. EUR. Der Sonderposten für allgemeine Bankrisiken wurde erstmals gebildet. Neben Zuführungen aus dem Jahresergebnis 2011 wurde ein Teil der bestehenden Vorsorgereserven nach § 340f HGB in den Sonderposten für allgemeine Bankrisiken umgewidmet, um mit Blick auf die aus Basel III resultierenden höheren Eigenkapitalanforderungen bereits heute das aufsichtsrechtliche Kernkapital zu stärken.

Das anrechenbare Ergänzungskapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus den verbleibenden Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB sowie den Verbindlichkeiten mit Nachrangabrede zusammen. Die Eigenkapitalvorschriften des Kreditwesengesetzes wurden jederzeit eingehalten. Der Solvabilitätskoeffizient als Verhältnis der haftenden Eigenmittel zur Summe der Anrechnungsbeträge nach der Solvabilitätsverordnung überschreitet am 31.12.2011 mit einer Gesamtkennziffer von 15,3% (Vorjahr 14,7%) deutlich den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0%.

Die Sparkasse verfügt damit 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. Bei den übrigen Vermögensgegenständen erfolgte ebenfalls eine vorsichtige Bewertung. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweigs der Kreditinstitute besteht weiter eine angemessene zusätzliche Vorsorge.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Anforderungen der Liquiditätsverordnung wurden eingehalten. Die Liquiditätskennziffer (31.12.2011: 2,96) lag im Berichtsjahr durchgängig über der aufsichtsrechtlichen Mindestgröße von 1,0 und dem in der Risikostrategie festgelegten Mindestwert von 1,5. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe geführt. Die eingeräumten Kredit- und Dispositionslinien bei der Deutschen Bundesbank und der WestLB AG wurden zeitweise in Anspruch genommen. Zudem wurden Offenmarktgeschäfte mit der Deutschen Bundesbank getätigt. Ein Spitzenausgleich erfolgte durch Tagesgeldaufnahmen bzw. Tagesgeldanlagen bei anderen Kreditinstituten.

Ertragslage

Der Jahresüberschuss 2011 beträgt 3,9 Mio. EUR (Vorjahr 3,6 Mio. EUR). Die wesentlichen Erfolgskomponenten sind in der Tabelle auf Seite 83 aufgeführt.

Die wichtigste Ertragsquelle der Sparkasse ist weiterhin der Zinsüberschuss. Dieser beträgt wie im Vorjahr 126,2 Mio. EUR. Unsere Erwartung zu Jahresbeginn war, 2011 einen Zinsüberschuss von 129,5 Mio. EUR erreichen zu können. Wesentliche Ursachen für die Differenz waren von unseren Planungsannahmen abweichende Renditestrukturen an den Kapitalmärkten und ein wettbewerbsbedingt höherer Zinsaufwand für Kundeneinlagen als geplant.

Der Provisionsüberschuss beträgt 30,8 Mio. EUR und liegt damit 2,0% über dem Wert des Vorjahres. Die zu Jahresbeginn geplante Steigerung auf 30,5 Mio. EUR wurde leicht übertroffen. Provisionen aus dem Giroverkehr in Höhe von 15,5 Mio. EUR sind weiter die wichtigste Einzelposition des Provisionsüberschusses.

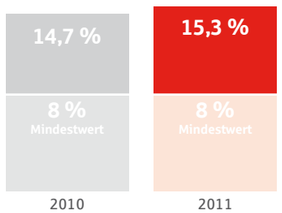
Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen im Jahr 2011 um 1,9 Mio. EUR auf 7,3 Mio. EUR. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 2,8 Mio. EUR zurückzuführen (Vorjahr 0,4 Mio. EUR).

Die Personalaufwendungen nahmen insbesondere infolge der Belastung aus der Tariferhöhung für 2011 von 65,1 Mio. EUR auf 66,1 Mio. EUR zu (+1,5%). Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen mit 30,8 Mio. EUR um 1,0 Mio. EUR (+3,4%) höher als im Vorjahr. Insgesamt sind die Verwaltungsaufwendungen damit weniger stark angestiegen als von uns erwartet.

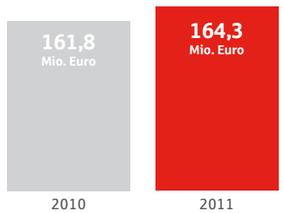
Mit Blick auf die aus Basel III resultierenden höheren Eigenkapitalanforderungen wurde zur Stärkung des aufsichtsrechtlichen Kernkapitals im Berichtsjahr erstmals ein Sonderposten für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 61,9 Mio. EUR gebildet.

In der Gewinn-und-Verlust-Rechnung ergibt sich ein positives Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge in Höhe von 25,1 Mio. EUR. Die Veränderung zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der Auflösung eines Teilbetrages der vorhandenen Vorsorgereserven nach § 340f HGB. Der Auflösungsbetrag wurde dem Fonds für allgemeine Bankrisiken zugeführt. Die Summe der Abschreibungen und Wertberichtigungen im Kreditgeschäft und bei den eigenen Wertpapieren liegt im Rahmen unserer Erwartungen. Für unerwartete Risiken aus der Abwicklungsanstalt der WestLB AG (sogenannte „Bad Bank“) wurden darüber hinaus die geplanten Rücklagen auch im Jahr 2011 gebildet.

15. Solvabilitätskoeffizient



16. Summe der Erträge



Nach Berücksichtigung des Ergebnisses aus Bewertung und Risikovorsorge beträgt das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit 18,7 Mio. EUR (Vorjahr 25,2 Mio. EUR). Der Steueraufwand beträgt 14,8 Mio. EUR nach 18,4 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Jahresüberschuss ergibt sich mit 3,9 Mio. EUR (Vorjahr 3,6 Mio. EUR). Der Bilanzgewinn 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.

Zur internen Analyse der Ertragslage und für den überbetrieblichen Vergleich wird der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses im Verhältnis zur Durchschnittsbilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die in der obigen Tabelle aufgeführten Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten berichtigt, die in der internen Darstellung einem neutralen Ergebnis zugerechnet werden. Die Cost-Income-Ratio hat sich von 61,5% auf 62,7% nur leicht verschlechtert. Die wesentlichen im Rahmen des Sparkassen-Betriebsvergleichs ermittelten Ertragskennziffern liegen innerhalb der in unserer Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreiten.

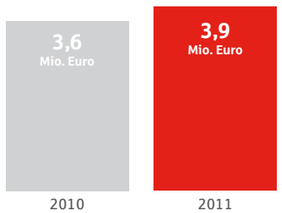
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

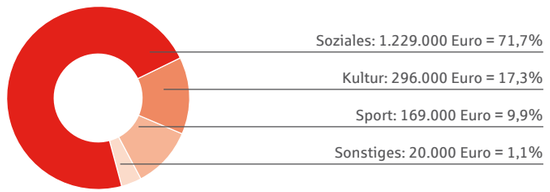
Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich insgesamt als geordnet und vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiterhin als gut dar.

Ertragslage

	GuV-Posten	2011	2010	Veränderung	
	Nr.	Mio. Euro	Mio. Euro	Mio. Euro	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	126,2	126,2	0,0	0,0
Provisionsüberschuss	5 und 6	30,8	30,2	0,6	2,0
Sonstige betriebliche Erträge	8	7,3	5,4	1,9	35,2
Summe der Erträge	- -	164,3	161,8	2,5	1,5
Personalaufwand	10a	66,1	65,1	1,0	1,5
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	30,8	29,8	1,0	3,4
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	11	6,2	6,5	-0,3	-4,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12 und 17	5,7	5,3	0,4	7,5
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	- -	55,5	55,1	0,4	0,7
Zuführung zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	61,9	- -	61,9	- -
Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	25,1	-29,9	55,0	183,9
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	19	18,7	25,2	-6,5	-25,8
Außerordentliches Ergebnis	22	0,0	-3,2	3,2	-100,0
Ergebnis vor Steuern	- -	18,7	22,0	-3,3	-15,0
Steueraufwand	23 und 24	14,8	18,4	-3,6	-19,6
Jahresüberschuss	25	3,9	3,6	0,3	8,3

17. Jahresüberschuss





18. Spendentätigkeit der Sparkasse Vest Recklinghausen 2011

Aktivseite — Jahresbilanz zum 31. Dezember 2011

			EUR	EUR	EUR	2010 in TEUR
1. Barreserve						
a) Kassenbestand				35.749.779,12		34.439
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank				86.895.043,57		80.210
					122.644.822,69	114.649
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				3.463.890,66		4.124
b) andere Forderungen				282.470.870,62		107.087
					285.934.761,28	111.211
4. Forderungen an Kunden					3.659.946.167,17	3.475.472
darunter:						
durch Grundpfandrechte gesichert	1.958.749.624,48	EUR				(1.924.208)
Kommunalkredite	161.884.989,05	EUR				(133.123)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere						
a) Geldmarktpapiere						
aa) von öffentlichen Emittenten			-,--			-
darunter:						
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,--	EUR				(-)
ab) von anderen Emittenten			-,--			24.858
darunter:						
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,--	EUR				(-)
				-,--		24.858
b) Anleihen und Schuldverschreibungen						
ba) von öffentlichen Emittenten			35.426.264,32			43.190
darunter:						
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	35.426.264,32	EUR				(43.190)
bb) von anderen Emittenten			516.256.912,81			640.365
darunter:						
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	469.281.207,32	EUR		551.683.177,13		683.555
						(603.481)
c) eigene Schuldverschreibungen				1.470.900,39		479
Nennbetrag	1.440.000,00	EUR				(466)
					553.154.077,52	708.892
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere					583.582.084,90	612.054
7. Beteiligungen					98.490.507,88	102.351
darunter:						
an Kreditinstituten	-,--	EUR				(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	2.938.194,03	EUR				(2.938)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen					51.129,19	51
darunter:						
an Kreditinstituten	-,--	EUR				(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-,--	EUR				(-)
9. Treuhandvermögen					15.055.616,80	20.722
darunter:						
Treuhandkredite	15.055.616,80	EUR				(20.722)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch					-,--	-
11. Immaterielle Anlagewerte						
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte				-,--		-
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten				389.750,72		582
c) Geschäfts- oder Firmenwert				-,--		-
d) geleistete Anzahlungen				-,--		-
					389.750,72	582
12. Sachanlagen					51.781.451,77	52.989
13. Sonstige Vermögensgegenstände					8.980.655,35	12.718
14. Rechnungsabgrenzungsposten					5.496.899,01	5.796
Summe der Aktiva					5.385.507.924,28	5.217.487

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2011 — Passivseite

			EUR	EUR	EUR	2010 in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten						
a) täglich fällig				16.598.306,35		6.773
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist				910.830.789,57		913.463
					927.429.095,92	920.236
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden						
a) Spareinlagen						
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten			1.934.140.120,41			1.901.774
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten			26.352.852,25			27.813
				1.960.492.972,66		1.929.587
b) andere Verbindlichkeiten						
ba) täglich fällig			1.497.621.296,57			1.513.408
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			371.041.779,51			253.926
				1.868.663.076,08		1.767.334
					3.829.156.048,74	3.696.921
3. Verbriefte Verbindlichkeiten						
a) begebene Schuldverschreibungen				46.736.361,69		47.379
b) andere verbriefte Verbindlichkeiten				-,--		-
darunter:					46.736.361,69	47.379
Geldmarktpapiere	-,--	EUR				(-)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	-,--	EUR				(-)
4. Treuhandverbindlichkeiten					15.055.616,80	20.722
darunter:						
Treuhandkredite	15.055.616,80	EUR				(20.722)
5. Sonstige Verbindlichkeiten					18.726.770,25	19.368
6. Rechnungsabgrenzungsposten					4.696.152,71	4.872
7. Rückstellungen						
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen				32.445.505,00		34.611
b) Steuerrückstellungen				2.576.020,47		5.312
c) andere Rückstellungen				40.783.244,07		38.295
					75.804.769,54	78.218
8. Sonderposten mit Rücklageanteil					-,--	-
9. Nachrangige Verbindlichkeiten					66.271.668,49	73.804
10. Genußrechtskapital					-,--	20.168
darunter:						
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	-,--	EUR				(20.168)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken					61.895.500,00	-
12. Eigenkapital						
a) gezeichnetes Kapital				-,--		-
b) Kapitalrücklage				-,--		-
c) Gewinnrücklagen						
ca) Sicherheitsrücklage			327.067.475,18			323.458
cb) andere Rücklagen			8.731.719,67			8.732
				335.799.194,85		332.190
d) Bilanzgewinn				3.936.745,29		3.609
					339.735.940,14	335.799
Summe der Passiva					5.385.507.924,28	5.217.487
1. Eventualverbindlichkeiten						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln				-,--		-
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen				122.230.475,41		121.801
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten				-,--		-
					122.230.475,41	121.801
2. Andere Verpflichtungen						
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften				-,--		-
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen				-,--		-
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen				135.287.793,95		134.690
					135.287.793,95	134.690

Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

		EUR	EUR	EUR	2010 in TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		181.992.196,84			181.520
darunter:					
aus der Abzinsung von Rückstellungen	187.020,80 EUR				(1.683)
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		23.845.590,55			29.442
			205.837.787,39		210.962
2. Zinsaufwendungen			106.423.900,73		113.447
darunter:					
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	3.871.358,38 EUR				(2.163)
				99.413.886,66	97.515
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			23.102.271,30		25.521
b) Beteiligungen			1.788.773,44		1.412
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			1.880.000,00		1.743
				26.771.044,74	28.676
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				-,--	-
5. Provisionserträge			32.420.111,25		31.962
6. Provisionsaufwendungen			1.627.090,05		1.736
				30.793.021,20	30.226
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand aus Finanzgeschäften				-,--	-
8. Sonstige betriebliche Erträge				7.266.362,97	5.370
9. Erträge aus Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil				-,--	-
				164.244.315,57	161.787
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		52.171.844,54			50.950
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		13.963.869,72			14.110
darunter:					
für Altersversorgung	4.238.494,70 EUR				(4.648)
			66.135.714,26		65.060
b) andere Verwaltungsaufwendungen			30.764.836,92		29.859
				96.900.551,18	94.919
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				6.223.690,09	6.515
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				5.738.152,25	5.262
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-,--		29.456
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			32.350.462,79		-
				32.350.462,79	29.456
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			7.155.861,07		463
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			-,--		-
				7.155.861,07	463
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				5.112,68	5
18. Zuführung zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken				61.895.500,00	-
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				**18.675.911,09**	**25.167**
20. Außerordentliche Erträge			-,--		-
21. Außerordentliche Aufwendungen			-,--		3.198
darunter:					
Übergangseffekte aufgrund des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes	-,-- EUR				(3.198)
22. Außerordentliches Ergebnis				-,--	3.198
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			14.385.831,83		18.016
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			353.333,97		344
				14.739.165,80	18.360
25. Jahresüberschuss				**3.936.745,29**	**3.609**
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr				-,--	-
				3.936.745,29	**3.609**
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen					
a) aus der Sicherheitsrücklage			-,--		-
b) aus anderen Rücklagen			-,--		-
				-,--	-
				3.936.745,29	**3.609**
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen					
a) in die Sicherheitsrücklage			-,--		-
b) in andere Rücklagen			-,--		-
				-,--	-
29. Bilanzgewinn				**3.936.745,29**	**3.609**

Verwaltungsrat und Vorstand.

Verwaltungsrat

Lothar Hegemann (Vorsitzender), Landtagsabgeordneter i.R.
Benno Portmann (1. Stellvertreter), Lehrer
Frank Cerny (2. Stellvertreter), wissenschaftlicher Mitarbeiter

Birgit Breuer, Sparkassenangestellte
Karl-Heinz Dargel, Dipl. Ing. Informatik, Abteilungsleiter i.R.
Hans-Josef Esser, Rechtsanwalt und Notar a.D.
Michael Gundlach, Sparkassenangestellter
Hermann Hegemann, Sparkassenangestellter
Ulrich Hempel, Verwaltungsangestellter
Tobias Köller, selbstständiger Unternehmensberater
Kurt Maurer, Sparkassenangestellter
Daniel Molloisch, Lehrer
Mathias Richter, Beschäftigter Land NRW
Karl-Heinz Rusche, Landtagsabgeordneter i.R.
Dominik Schad, Verwaltungsangestellter, Büroleiter Landrat
Doris Schindler, Keramikerin
Dirk Wessels, Sparkassenangestellter
Martin Wißing, Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Cay Süberkrüb, Landrat des Kreises Recklinghausen

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

Werner Arndt, Bürgermeister der Stadt Marl
Johannes Beisenherz, Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel
Anne Heck-Guthe, Bürgermeisterin der Stadt Waltrop
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
Wolfgang Werner, Bürgermeister der Stadt Datteln

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)
Willi Keeren (stellvertretender Vorsitzender)
Martin Krause
Dr. Peter Lucke

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

Hans-Günter Benthaus (bis 30.09.2011)
Jürgen Hövener (ab 01.01.2012)
Bernd Kurzweg
Ingrid Lebkücher
Olaf Meyer
Frank Werner
Christian Zumschilde (ab 01.01.2012)

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

SB-Stellen

SB Hagebaumarkt Sender
Gottlieb-Daimler-Straße
46282 Dorsten

SB Danielsmeier
Castroper Straße 31
45711 Datteln

SB Stadthalle
Raiffeisenplatz 1
45731 Waltrop

SB Kfz-Zulassungsstelle
Stettiner Straße 10
45770 Marl

SB Sinsen
In der Fräslänne 24-32
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 Ickern-End
Leveringhauser Straße 96 a
44581 Castrop-Rauxel

SB Obercastrop
Bochumer Straße 79
44575 Castrop-Rauxel

SB Deininghausen
Dresdener Straße 8
44577 Castrop-Rauxel

Marl

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Oer-Erkenschwick

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

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

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

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

Waltrop

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

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

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

Recklinghausen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Das Titelbild zeigt die Hauptstelle der Sparkasse Vest Recklinghausen in Oer-Erkenschwick

Herausgeber

Sparkasse Vest Recklinghausen,
Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen
Der Vorstand
Dr. Michael Schulte, Vorsitzender
Willi Keeren, stellv. Vorsitzender
Martin Krause
Dr. Peter Lucke

Redaktion

Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen
Christian Zumschilde, Sparkasse Vest Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen

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

Assistenz:
Gabriele Schwabe, Sparkasse Vest Recklinghausen

Lektorat Anne Fries. Das Lektorat. Düsseldorf

Druck Druckerei Buschhausen, Herten

Gut.