Jahresbericht 2014

Gut.

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Jahresbericht 2014

Veränderung erleben.

Sparkasse
Vest Recklinghausen

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

Recklinghausen, im August 2015

Liebe Kundinnen und Kunden,
liebe Geschäftsfreunde,

das Jahr 2014 war ein gutes Jahr für die Sparkasse Vest Recklinghausen. Trotz mancher Widrigkeiten – wie etwa dem niedrigen Zinsniveau – blicken wir zufrieden auf die Geschäftszahlen, die wir Ihnen mit unserem Jahresbericht vorlegen.

Die gute Entwicklung ist das Ergebnis gemeinsamer Anstrengungen. Wir verdanken es der Bereitschaft, uns zu verändern. Indem wir die Dinge, die uns angehen, aktiv gestalten oder auf äußere Impulse überlegt reagieren.

Begreifen wir Veränderung als Motor, brauchen wir sie nicht zu fürchten. Entscheidend ist, sie darf nicht zum Selbstzweck werden, nicht um jeden Preis erfolgen. Kontinuität und Innovation sind wichtige Eckpfeiler unserer Geschäftspolitik. Als Ihr Finanzdienstleister analysieren und bewerten wir Veränderungen, bevor wir ihnen begegnen – aus Prinzip, vor allem aber aus Verantwortung.

Wir laden Sie im Folgenden ein, Veränderung zu erleben. Lernen Sie Menschen kennen, die selbstbewusste Entscheidungen treffen. Menschen, die Dinge neu denken und sich weder von Vorurteilen noch von Zwängen ausbremsen lassen. Wir stellen Ihnen Unternehmer vor, die mutig und in die Zukunft gerichtet handeln. Auch dann, wenn sie schweren Herzens mit der Tradition brechen.

Auch wir verändern uns. Das Vorstandsgremium der Sparkasse verjüngt sich. Wir erproben neue Wege, um unseren Kunden nah zu sein. Wir bieten mehr Komfort und eine umfassendere Beratung denn je. Bei all dem bleibt die dauerhafte Konstante: das Menschliche.

Zuallererst danken wir deshalb Ihnen, unseren Kunden, für das gute vergangene Jahr. Ihr Vertrauen erfüllt uns mit Freude und Stolz. Wir schätzen die fruchtbare Zusammenarbeit mit Ihnen und wünschen uns – was auch immer kommt –, Sie auch in Zukunft in finanziellen Fragen und darüber hinaus begleiten zu dürfen.

Ihre

Dr. Michael Schulte *Dr. Peter Lucke*

Armin Zimmermann *Christian Zumschilde*

Wir gehen mit.

»Meine Kontoauszüge bekomme ich über das elektronische Postfach des Online-Bankings. Das ist im Vergleich zur Vergangenheit sehr komfortabel. In dieser Hinsicht bin ich ein Kunde der Sparkasse wie Millionen andere Menschen. Ich schätze die Einfachheit, den Komfort und spare mir an dieser Stelle gern den Weg in die Geschäftsstelle oder ein SB-Center«, sagt Dr. Michael Schulte. Dass die Kunden verstärkt die digitalen Services und Kommunikationswege nutzen, stellt eine markante Veränderung für das Vor-Ort-Prinzip der Sparkasse dar. Über die Unumkehrbarkeit der Digitalisierung und darüber, was die Finanzdienstleistungsbranche sonst bewegt, haben wir mit ihm gesprochen.

Herr Dr. Schulte, der Jahresbericht der Sparkasse widmet sich in diesem Jahr dem Thema Veränderung. Warum haben Sie dieses Leitmotiv gewählt?

Wandel stellt ein Prinzip jeglichen Lebens dar. Es gilt für die Natur ebenso wie für die Wirtschaft. Die Veränderung ist ein Motor, der uns antreibt. Aktuell ist in unserem Geschäftsgebiet vieles in Bewegung. Nehmen Sie zum Beispiel das neue Einkaufszentrum in Recklinghausen. Wir waren neugierig: Was verändert sich? Wie gehen Menschen mit Veränderung um?

Der Wandel betrifft ebenso die Sparkasse?

Er beginnt sehr konkret in meinem unmittelbaren Arbeitsumfeld. Ich habe heute nunmehr junge Kollegen im Vorstand an meiner Seite. Nach Dr. Peter Lucke und Armin Zimmermann folgte mit Christian Zumschilde ein dritter „Neuer“. Als langjähriger Leiter des Vorstandsstabes kennt er die Sparkasse bestens und bringt doch frischen Wind mit ins Team. Die Verjüngung steht für zukunftsweisende Ideen. Sie setzt positive Energie frei. Erst recht, weil wir uns schon jetzt zu einem guten Team entwickelt haben.

Neben den Kollegen erlebe ich zum Beispiel auch das Gebäude hier am Herzogswall als neu. Mittlerweile zeigt sich, wie sehr sich die Sanierung gelohnt hat. Dank der Investitionen in eine moderne und nachhaltige Gebäudetechnik sparen wir signifikant an Betriebskosten. Schließlich ist das Gebäude jetzt auch als „Green Building“ für nachhaltige Energieeffizienz zertifiziert.

Ich bin mit unserer Situation, zumindest mit den von uns aktiv gestalteten Veränderungen, sehr zufrieden. Besorgt blicke ich eher auf die äußeren Einflussfaktoren.

Welche entscheidenden Umstände sehen Sie dort?

Die substanziellste Veränderung stellt für uns wie für unsere Kunden die Zinsentwicklung dar. Man könnte beinahe vom Verschwinden des Zinses sprechen. Für Baukredite beträgt er gerade einmal etwas mehr als einen Prozentpunkt. Guthabenzinsen für die gängigen Sparprodukte fallen noch niedriger aus. Bundesanleihen, die zehn Jahre laufen, handelte der Markt im April mit 0,05 Prozent. Und wenn eine Bank heute im Interbankenhandel kurzzeitig Geld verleiht, erhält sie keine Zinsen mehr. Im Gegenteil, der dafür geltende EONIA-Satz (Euro OverNight Index Average) notiert negativ. Diese Umkehrung ist eine völlig neue Welt!

Von den derzeit niedrigen Zinsen ist zunächst jeder Einzelne, jedes Unternehmen betroffen. Inwiefern stellt die Entwicklung für die Sparkasse eine Besonderheit dar?

Als Unternehmen sind wir existenziell darauf angewiesen, Zinsen zu erwirtschaften. Das gilt gleichermaßen für

»Wenn wir uns in den vergangenen 160 Jahren nicht immer wieder verändert hätten, gäbe es uns sicher nicht mehr.«

Bausparkassen und Lebensversicherer. Im Unterschied zu anderen Banken wächst die Herausforderung für uns mit jedem Tag, weil wir in sichere Anlagen investieren müssen. Immerhin verlassen sich die Menschen in existenziellen Fragen wie der Altersvorsorge auf uns.

Gleichzeitig verantworten wir die Einkommen von rund 1.400 Mitarbeitern. Wir unterhalten 66 Geschäftsstellen und 13 SB-Center. Und damit nicht genug. Im Hintergrund steigern die Regulierungsbehörden seit Jahren die Auflagen.

Ist das alles in der Summe zu schaffen?

Exakt das ist die Frage. Banken und Sparkassen sind nicht unendlich belastbar. Im Gegenteil, wir erleben, wie ertragsschwach einige Institute sind. Ob Deutsche Bank oder die Commerzbank – manche Wettbewerber erfüllen die Auflagen zum Eigenkapital nunmehr mit Hilfe des Kapitalmarktes. Für die Sparkassen ist dieser Weg verschlossen. Wir müssen unser Eigenkapital selbst erwirtschaften.

Dabei unterscheiden die Regulierer kaum zwischen der Sparkasse Vest und einer internationalen Investmentbank mit einer deutlich riskanteren Geschäftsstrategie. Weil Letztere den Maßstab bildet, explodieren die Anforderungskataloge für die gesamte Finanzwirtschaft – im Wesentlichen unabhängig von Art und Umfang des Geschäftsrisikos.

Mittlerweile umfassen die Dokumente der europäischen Bankenaufsicht mehrere tausend Seiten. Es sind komplizierte finanzpolitische Reglements, die in englischer Sprache verfasst sind und in der Regel jährlich aktualisiert werden. Die Abarbeitung der Auflagen kostet mehr, als sie nutzt.

Liegt das an der Europäisierung der Bankenaufsicht?

Jein, denn auch die deutsche Bankenaufsicht verändert sich. Sie widmet sich zum Beispiel immer öfter dem Verbraucherschutz. Bislang lag ihr Fokus auf einem funktionierenden Finanzsystem. Die damit verbundene Stabilität ist meiner Meinung nach durchaus auch im Interesse der Verbraucher.

Keine Frage, Verbraucherschutz stellt ein sinnvolles Anliegen dar. Nur ist es eben keine Aufgabe der Bankenaufsicht. Zumal wir in diesem Bereich eine verkehrte Entwicklung erleben. Verbraucherschutz führt mehr und mehr dazu, dass Menschen für die Entscheidungen, die sie treffen, keine Verantwortung tragen müssen. Auf diesem Weg trägt der Verbraucherschutz zur Entmündigung der Bürger bei.

Lassen sich solche Eingriffe durch die Regulierungsbehörden beziffern?

Die Neuregelung der sogenannten Interchange-Fee im Kreditkartengeschäft bedeutet für unser Institut einen Verlust von rund einer halben Millionen Euro pro Jahr. Ebenso fehlen uns die Einnahmen aus den lange üblichen Bearbeitungsentgelten im Kreditgeschäft, die wir heute nicht mehr erheben dürfen. Etwas aufwändiger, aber nicht weniger exakt lässt sich der Aufwand

»Dass die Zinsen Kopf stehen, erkennen weite Teile der Bevölkerung. Umso wichtiger ist es, die private Altersvorsorge zu verstärken.«

ermitteln, den die Protokollierungspflicht für unsere Berater im Wertpapiergeschäft bedeutet.

Jede einzelne Maßnahme für sich genommen mag zumutbar und für ein Unternehmen handhabbar sein. In der Summe jedoch entzieht man den Banken und Sparkassen zunehmend Ertragsmöglichkeiten.

Bildlich gesprochen: Der Regulierungsdampfer ist in voller Fahrt …

… und kaum zu bremsen. Und um bei dem Bild zu bleiben: Seit dem Jahr 2008 nimmt er mehr und mehr an Fahrt auf. Damals kollabierten in der Folge der Lehman-Bank-Insolvenz die Finanzmärkte. Woraufhin die Politik in den Markt eingriff. Die Wucht und Beständigkeit, mit der dieser Eingriff erfolgte – und weiterhin erfolgt, entwickelt sich zum Nachteil für die gesamte Finanzwirtschaft – und schwache Kreditinstitute schaffen ganz bestimmt keinen stabilen Finanzmarkt.

Ich erinnere mich gut an die Jahrestagung des Handelsblattes im Jahr 2011. Dort habe ich die Frage formuliert, ob die Folgen des Löschwassers schwerwiegender sein werden als die Folgen des Feuers.

Ebenso wenig hilft es, die Märkte mit Liquidität zu fluten. Die Zinspolitik, das Liquiditätsmanagement und die übertriebene Aufsicht operieren nur an den Symptomen. Die strukturellen Ursachen kurieren sie nicht. Meiner Meinung nach sind die politischen Eingriffe in diesem Ausmaß weder gut für die Wirtschaft noch für Europa.

Ist in der Frage ein Ende abzusehen?

Sicherlich nicht in absehbarer Zeit. Auf Bundesebene besteht wenig Interesse, den Kurs der Europäischen Zentralbank in Frage zu stellen. Die niedrigen Zinsen sind eine Wohltat für den Staatshaushalt. Der schwache Euro kommt der Exportwirtschaft zugute. Gleichwohl bleibt auf kommunaler Ebene – gerade in unserer Region – kaum etwas Positives übrig. Die Spreizung innerhalb der kommunalen Finanzen ist extrem. Das sehen wir hier konkret vor Ort.

Damit sind wir zurück im Vest. Was beschäftigt die Sparkasse hier vor Ort? Welche Veränderungen sehen Sie hier?

Zum einen analysieren wir die Folgen für die Sparkasse, die mit dem demografischen Wandel einhergehen. Der Bevölkerungsrückgang und die erwähnte finanzielle Not der Kommunen sind kommunizierende Röhren, die unser Geschäftsgebiet prägen werden.

Zum anderen – und für uns aktueller – erleben wir einen Wandel im Verhalten der Kunden. Das Internet stellt für sie und somit für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche eine immer wichtigere Schnittstelle dar. Die Verschiebung von der Geschäftsstelle in den digitalen Raum berührt das Wesen der Sparkasse: unsere Präsenz vor Ort, unsere Mitarbeiter, die persönlich für die Kunden da sind.

Wir arbeiten an der Aufgabe, die Nähe und die individuelle Beratung auch jenseits der Geschäftsstelle auf

»Eine echte Überraschung? Die neue SB-Stelle im Palais Vest! Die moderne und frische Architektur wird bestens angenommen.«

anderen Ebenen und Kanälen zu realisieren. In diesem Bereich experimentieren wir zurzeit, um Erfahrungen zu sammeln. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass unsere Berater auf vielen Kanälen ansprechbar sein müssen.

Der Kunde bestimmt die Art und den Weg der Kommunikation?

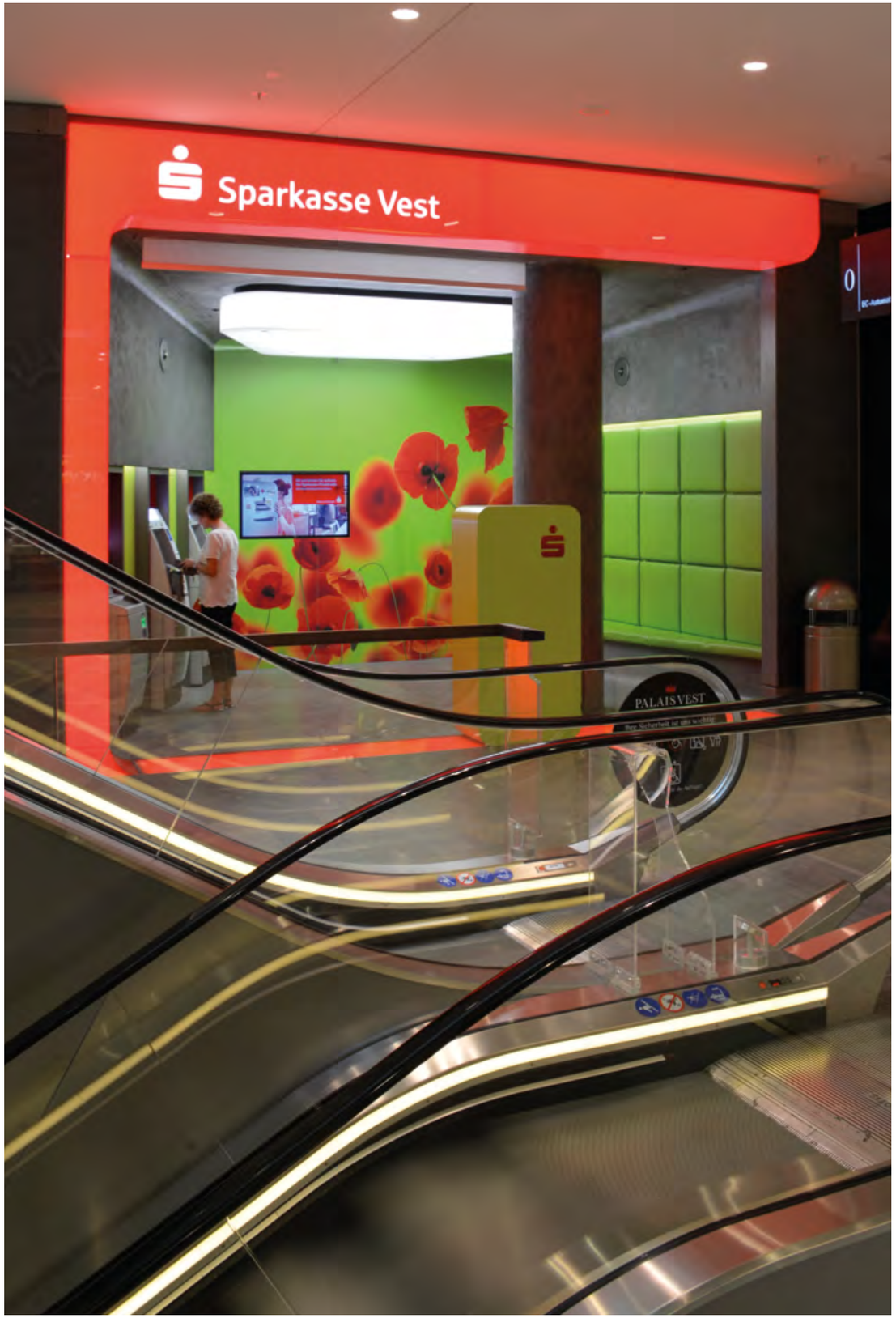
Wer sonst? Wir haben in der Vergangenheit aus dem gleichen Grund für unsere Mitarbeiter Telefone, Faxgeräte und E-Mail-Adressen eingeführt. Wer weiß, vielleicht statten wir die Berater in Zukunft mit Smartphones aus. Als Finanzinstitut müssen wir dabei natürlich für die Sicherheit Sorge tragen. Das Vertrauen, das uns die Kunden entgegenbringen, wollen und müssen wir rechtfertigen. Das ist nicht immer einfach. Vor allem nicht bei Services, deren IT-Standards und Datenschutzbestimmungen nicht den deutschen Anforderungen genügen.

Das Gute ist, in diesem Bereich können wir vieles selbst gestalten. Und entsprechend gut sind wir schon aufgestellt. Das Online-Banking ist seit Jahren erfolgreich, genauso die Apps der Sparkasse, die die Kunden mehr und mehr nutzen.

Kein Wunder, denn Kleinigkeiten wie Überweisungen tätigen, Daueraufträge einrichten oder den Kontostand abfragen funktionieren sehr komfortabel – rund um die Uhr und überall auf der Welt.

Fakt ist, die Kunden kommen für diese Basisservices immer seltener in die Geschäftsstellen. Wenn sie kommen, erwarten sie dort viel öfter eine gute Beratung zu anspruchsvollen Fragen. Darauf haben wir in zweifacher Hinsicht reagiert. Zum einen bieten wir in vielen Bereichen mehr und spezialisierte Beratungen an. Das gilt insbesondere für das Firmenkundengeschäft, das Private Banking und das neue Kompetenzcenter für akademische Heilberufe.

Zum anderen haben wir unsere Beratung ganzheitlicher gestaltet. Dementsprechend bestätigen unsere Kunden eine Steigerung der Beratungsqualität. Das ist ein entscheidender Schlüssel zu einer langfristigen Beziehung. Zwar werden im Zuge der Geschäftsstellenplanung auch Mitarbeiterstellen im Service abgebaut. Doch gleichzeitig haben wir 25 neue Beraterstellen in den Geschäftsstellen geschaffen und viele neue Beraterbüros eingerichtet. Die Stärkung der Beratung stärkt die Position der Sparkasse. In einer fairen und kompetenten Beratung, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt, liegt unsere Zukunft. ■



Franz Bracht,
Recklinghausen

Willkommen in der Superschwergewichts-klasse.

Grob beziffert, steht jede Achse eines Mobilkrans für 12 Tonnen Eigengewicht. Begegnet man auf der Autobahn einem gelben Vierachser von Franz Bracht, wiegt der gute 48 Tonnen.

»Die größten Krane sind 190 Meter hoch und heben bis zu 1.200 Tonnen, mit Kontergewichten von 600 Tonnen. Das muss alles einzeln bewegt werden – von einem Gefolge von bis zu 40 ›normalen‹ LKWs. Um einen solchen Kran aufzubauen, braucht es Hilfskrane mit bis zu 200 Tonnen Tragkraft.«

Joachim Langeneke, Betriebsleiter von Franz Bracht in Recklinghausen

Joachim Langeneke reicht Fotos herum. Die Bilder zeigen das Gewerbegelände an der Blitzkuhlenstraße in Recklinghausen im Jahr 2007. »Das war alles andere als ein schöner Anblick«, erinnert sich Thomas Prang, Leiter der zentralen Firmenkundenbetreuung, »das sieht heute dank Franz Bracht anders aus.« Damals, im Jahr 2007, suchte das Unternehmen Franz Bracht einen weiteren Standort, vorzugsweise im nördlichen Ruhrgebiet. »Die vielen Standorte – 13, um genau zu sein – erklären sich durch die Historie«, sagt Joachim Langeneke, Betriebsleiter in Recklinghausen, »Kranunternehmen wie Franz Bracht entwickelten sich aus Abschleppbetrieben. Um schnell an Ort und Stelle zu sein, waren sie meist dezentral organisiert.«

Die Philosophie der kurzen Wege und der Orientierung zum Kunden gilt bis heute. »Die Entscheidung für Recklinghausen war goldrichtig«, sagt Joachim Langeneke, »wir profitieren von dem großen Betriebshof, der über 100 Meter langen Halle und von der Anbindung an die Autobahn.« Die A2 liegt nur fünf Fahrminuten entfernt. Die gelben Riesen erreichen entsprechend einfach ihre Ziele. Die liegen im Chemiepark Marl wie auf den großen Baustellen in Dortmund, Essen und Gelsenkirchen. Allein bei der Errichtung der Arena auf Schalke waren 14 Krane von Franz Bracht im Einsatz.

Überall im Gebäude hängen großformatige Fotografien von spektakulären Einsätzen. In Dänemark montierten die Brachtler das größte Windkraftrad der Welt mit einer Nabenhöhe von 220 Metern. »Auf solche Leistungen sind wir natürlich stolz. Die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen kommt von Herzen«, sagt Joachim Langeneke. Gleichzeitig erfahren die Mitarbeiter in dem Familienbetrieb viel Wertschätzung – und Qualifizierung. »Kranfahrer ist kein Ausbildungsberuf«, erläutert der Betriebsleiter, »deshalb haben wir mit dem Branchenverband ein eigenes Ausbildungs- und Prüfungsprogramm erarbeitet. Neben Umkleiden und Aufenthaltsräumen gibt es einen großen Schulungsraum für die theoretische Ausbildung.«

In Recklinghausen arbeiten 65 Mitarbeiter, 50 Arbeitsplätze entstanden mit dem neuen Standort. »32 Industrie- und Teleskop-Mobilkrane sind hier stationiert«, sagt Joachim Langeneke, »im Vergleich zu den gigantischen Raupenkranen sind sie eher klein. Das Spektrum beginnt mit einem 7-Tonnen-Kran – dem Spezialisten, der zum Beispiel in engen Innenstädten arbeitet. Das andere Ende markiert ein 400-Tonnen-Kran. Er war zuletzt im Einsatz, um den 99 Meter hohen Lackierturm auf dem Bochumer Opelgelände abzutragen.«

Domenic Hamer, Firmenkundenberater der Sparkasse, muss lachen: »Klein ist relativ. Besucht man eine der Baustellen, kündigen die Krane das Ziel meist hunderte Meter vorher an.« Was die Sparkasse finanziert, nehmen die Berater gern in Augenschein. Domenic Hamer schließt an: »Erst wenn man neben den Fahrzeugen steht, wird deutlich, was Franz Bracht ausmacht: die Kombination aus Enthusiasmus und Professionalität. Selbst ältere Fahrzeuge auf dem Gelände sehen so gut wie fabrikneu aus.« Zu jedem größeren Kran gehört nicht nur ein eigener Kleintransporter. Ein festes dreiköpfiges Team, das seinen Kran in- und auswendig kennt, wartet und pflegt ihn kontinuierlich.

So weit, so gut. Was der gesamten Branche Sorgen macht, ist, dass es heute schwieriger denn je ist, große Fahrzeuge zu bewegen. »Ein Grund dafür liegt in der angeschlagenen Infrastruktur«, sagt Sebastian Hering, »viele der Brücken in Deutschland können wir nicht mehr nutzen. Wir fahren mittlerweile fast immer doppelt so lange wie nötig.« Als Finanzbuchhalter der Franz-Bracht-Zentrale in Erwitte sieht er

»Die Sparkasse sucht nicht allein den wirtschaftlichen Erfolg. Gleichermaßen fördern wir ein lebendiges und starkes Geschäftsgebiet. Deshalb suchten wir den Kontakt zu Franz Bracht bereits in der Entwicklungsphase im Jahr 2007. Heute freuen wir uns über beides – über die gute Zusammenarbeit und über das Schmuckstück, das Franz Bracht aus dem Standort gemacht hat.«

Thomas Prang, Leiter der Zentralen Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Vest Recklinghausen

nicht allein die logistische Herausforderung. Er weiß, was das für die Betriebskosten des Unternehmens bedeutet. »Hinzu kommt, dass die Auflagen und Genehmigungsverfahren immer komplexer werden«, ergänzt Joachim Langeneke, »wir warten zwei bis vier Wochen auf Fahrgenehmigungen, die uns allein hier am Standort über 10.000 Euro im Monat kosten.«

Die finanziellen Dimensionen des Geschäfts sind nicht minder gewaltig als die Fahrzeuge. Die vier großen Raupenkrane zum Beispiel kosten je fünf Millionen Euro. »Wenn so ein Kran mal einen Tag auf dem Betriebsgelände steht, beginnt man schon zu rechnen«, sagt Sebastian Hering, »im besten Fall ist ein Kran entweder im Einsatz oder auf dem Weg zum nächsten Einsatz.« Dass auf dem Gelände heute wieder einmal kaum ein Kran zu sehen ist, ist für Domenic Hamer und Thomas Prang bedauerlich. Für die beiden Brachtler Joachim Langeneke und Sebastian Hering ist das ein sehr gutes Zeichen. ■

Sebastian Hering, Finanzbuchhalter der Franz-Bracht-Zentrale in Erwitte, Thomas Prang, Leiter der Zentralen Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Vest Recklinghausen, Domenic Hamer, Firmenkundenberater der Sparkasse, Joachim Langeneke, Betriebsleiter von Franz Bracht in Recklinghausen (von links).

Hans-Peter Villis
für Castrop-Rauxel

Nach EnBW nun der VfL.

Hans-Peter Villis ist eigentlich Kunde der Sparkasse in Castrop-Rauxel. Wir treffen ihn allerdings in Bochum. Das ist seiner Liebe zum Fußball geschuldet. Nachdem er zuletzt als Vorstandsvorsitzender die EnBW Energie AG führte, wacht er heute als Vorsitzender des Aufsichtsrates über die geschäftliche Entwicklung des VfL Bochum.

»Herzblut zählt wie eh und je. Daneben zählt heute ein professionelles Management. Das haben wir aufgebaut. Und darauf geachtet, ob der Mensch der Aufgabe gerecht wird.«

Hans-Peter Villis, Vorsitzender des Aufsichtsrates des VfL Bochum

Herr Villis, Sie haben gerade einen Blick in den Jahresbericht der Sparkasse aus dem vergangenen Jahr geworfen. Haben Sie etwas wiederentdeckt?

Oh ja, Mutter Wehner zum Beispiel, das Ausflugslokal in Oer-Erkenschwick, und natürlich das Adalbert-Stifter-Gymnasium in Castrop-Rauxel. Dort bin ich zur Schule gegangen. Auch wenn mich der Beruf in andere Teile Deutschlands und nach Schweden führte, bleibt das Revier doch mein Ursprung, meine Heimat.

Von hier oben – aus Ihrem Büro in der Geschäftsstelle im vierten Stockwerk des Rewirpower-Stadions – hat man eine großartige Aussicht ins Revier.

Für mich ist die Aussicht sogar sehr besonders. Was ich sehe, verbindet sich mit meiner Biografie. Im Nordwesten erkennt man die Arena auf Schalke, dahinter Gelsenkirchen-Scholven. Dort im Kraftwerk begann meine berufliche Laufbahn im E.ON-Konzern, der damals noch VEBA AG hieß.

Sie blieben dem Konzern über 20 Jahre verbunden. Das ist für Manager börsennotierter Unternehmen eher unüblich, oder?

Ob üblich oder nicht: Diese Treue lässt sich vielleicht mit der Mentalität des Ruhrgebiets erklären. Das Unternehmen bildete mich aus, förderte mich und vertraute mir. Zum Beispiel machte die Konzernleitung mich Anfang der 1990er Jahre mit 35 Jahren zum Geschäftsführer in Magdeburg, um die Stadtwerke aufzubauen.

Hatten Sie damals in Gelsenkirchen bereits Kontakte zum Fußball?

Die sind sozusagen Pflicht. Die Traditionsbetriebe an Rhein und Ruhr und die jeweiligen Fußballvereine sind de facto natürliche Partner – denken Sie allein an Bayer Leverkusen. Sponsoring stellt eine zentrale Finanzierungsquelle für alle Vereine dar. Umgekehrt profitieren auch die Sponsoren.

Was suchen die Unternehmen im Sport, speziell im Fußball?

Sie suchen die Aufmerksamkeit der Menschen. Als Teil einer Marketingstrategie manifestiert sich das auf den Trikots der Spieler oder im Namen eines Stadions. Darüber hinaus bildet Fußball einen Rahmen, Geschäftspartnern jenseits

»Die Selbstverständlichkeit, mit der sich Menschen für die Sparkasse entscheiden, ist ein Pfund. Das Vertrauen in unsere Nähe und unser Engagement werden wir nicht enttäuschen.«

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

Hans-Peter Villis, Christina Lagatz, Kundenberaterin, Rainer Kruck, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Castrop Rauxel (von links).

von Konferenzräumen zu begegnen. Aus diesem Grund haben Rudi Assauer und ich zu meiner Zeit bei der Gelsenwasser AG die erste Loge auf Schalke initiiert.

Sie sehen in der Loge mehr als eine »Streicheleinheit« für Sponsoren?

Dahinter steht die Idee, den Sport als kommunikative Plattform zu begreifen. Gerade für regionale Unternehmen stellt das eine interessante Perspektive dar. Sie können sich darüber unkompliziert vernetzen und »ihre« Region gestalten. Natürlich sehen nicht allein Sponsoren die Größenordnung und Popularität des Fußballs. Auch Politiker erkennen die positive Multiplikationsfunktion und möchten davon profitieren.

Führt das zu Reibungspunkten?

Ich versuche, es zu vermeiden, indem ich mich auf die Sache konzentriere. Das gilt in Bezug auf den Verein wie vormals für Unternehmen. Denn dort sitzen in den Aufsichtsräten ebenso oft Politiker. Grundsätzlich scheue ich keine Diskussion. Selbst dann nicht, wenn sie mit harten Bandagen geführt wird.

In der jetzigen Position geht es gar nicht anders. Verliert der VfL, wird man hier durchaus hart angegangen. Da greifen gut erzogene Unternehmer zu ungewohnt schroffen Worten. Sich dem zu stellen, ist eine eigene Erfahrung. Aber das gehört zum Leitbild des Vereins wie zu meinem persönlichen Charakter.

Markiert Ihr beruflicher Wechsel insofern einen harten Schnitt?

Auf der einen Seite ja. Als Vorstand eines Unternehmens wie der EnBW arbeitet man in Watte gepackt, mit großen Budgets im Rücken und ausgestattet mit einem Stab an Mitarbeitern. Auf der anderen Seite bestehen durchaus Parallelen zwischen einem Unternehmen und einem Verein. Die Aufgaben des Managements sind hier wie dort die gleichen: Ziele definieren, Strukturen schaffen, die Zukunft planen und Entscheidungen treffen.

Sind Sie mit dieser nüchternen analytischen Sichtweise nicht angeeckt?

Und nicht zu knapp (lacht). Doch wer in der Bundesliga spielen will, hat zu diesem Weg keine Alternative. Die Zeit, in der Vereine als familiäre Wohlfühloasen existierten, ist vorbei.

Was zählt heute?

Herzblut zählt wie eh und je. Daneben zählt heute ein professionelles Management. Das haben wir aufgebaut. Und darauf geachtet, ob der Mensch der Aufgabe gerecht wird, und nicht, ob er ein angesehener Mittelfeldspieler war. Das jetzige VfL-Management verkörpert eine gute Mischung aus Branchenkenntnis, unternehmerischer Kompetenz und Leidenschaft.

Was hat Sie speziell zum VfL Bochum gezogen?

Ich bin seit guten 45 Jahren Fan des Vereins. Ich habe mit neun oder zehn Jahren zusammen mit meinem Vater hier das erste Bundesligaspiel gesehen. Solche langfristigen emotionalen Beziehungen prägen. Das ist im Übrigen mit der Beziehung zur Sparkasse ganz ähnlich.

Welchen »Verein« kennen Sie denn länger – den VfL oder die Sparkasse?

Gute Frage! Wir stammen wie gesagt aus Castrop-Rauxel und mein Vater arbeitete im Bergbau. Vor diesem Hintergrund stand in unserer Familie nie eine andere Bank zur Diskussion. Mein erstes Konto eröffnete ich ganz selbstverständlich in der Obercastroper Filiale. Ich bin Kunde der Sparkasse wie ich Fan des VfL bin.

Herr Villis, wir danken Ihnen für das Gespräch (und für das Pils ;-). ■

Firmenkundenbetreuerin Maria Korte, Matthias Feller, Direktor der Sparkasse in Dorsten, Michael Brodmann, Geschäftsführer der Johann Spielmann GmbH, und sein Sohn Sebastian Brodmann (von links).

Die Wassermacher.

Für Wasser, das sich Mineralwasser nennen will, schreibt der Gesetzgeber unter anderem zwei Kriterien vor. Erstens muss es unmittelbar an seiner Quelle abgefüllt werden und zweitens in die für den Verbraucher vorgesehene Verpackung. Das machte die Suche nach einem neuen Standort für die Essener Stiftsquelle zu einem wahren Großvorhaben.

Mineralwasser
aus Dorsten

»Mit Dorsten hatten wir doppelt Glück: Das Mineralwasser entspricht dem, was unsere Kunden kennen und mögen. Der Indupark stellt den idealen unternehmerischen Rahmen.«

Michael Brodmann, Geschäftsführer der Johann Spielmann GmbH

Direkt an der Quelle.

»Am ehemaligen Standort in Essen-Stoppenberg hätten wir noch fünf, vielleicht zehn Jahre improvisieren können«, schildert Michael Brodmann seine damalige Situation. An der Qualität der Quelle lag es nicht. Nur an Platz mangelte es dem Unternehmen. Einzig diese Not veranlasste ihn, trotz der 100-jährigen Tradition, den Standort in Frage zu stellen.

Michael Brodmann und sein Sohn Sebastian führen den Familienbetrieb, dessen wichtigstes Produkt die Stiftsquelle ist. Eingebettet in ein gemischtes Wohn- und Gewerbeumfeld, sahen die beiden keine Möglichkeit, die Produktion zu erweitern. »Wir konnten weder das Produktionsvolumen steigern, noch über neue Sorten oder Marken nachdenken«, konkretisiert Sebastian Brodmann die Enge.

Heute ist Michael Brodmann sicher: »Die Veränderung war ohne Alternative. Für die nachfolgende, fünfte Generation bot sich dort keine Perspektive mehr – weder für unsere Familie, noch für die nächste Generation der Belegschaft, die zurzeit in der Ausbildung steht.« Nur standen sie vor der Schwierigkeit, dass mehr Raum allein nicht ausreicht.

»Der neue Standort brauchte beides: Platz natürlich, aber auch Wasser; gutes Wasser, das dem der bisherigen Mineralwasserproduktion in Geschmack und Qualität entspricht«, sagt Michael Brodmann. Die Suche nach diesem Wasser dauerte rund zwei Jahre und bezog große Teile des Ruhrgebiets ein.

Zunächst trafen Geologen mit Hilfe von speziellen Karten eine Vorauswahl. »Dank dem Bergbau ist das Wissen um die erdgeschichtliche Struktur im Revier sehr gut«, weiß Michael Brodmann heute, »die geologischen Unterschiede sind über kurze Distanzen, wie die von Essen nach Dorsten, nicht gravierend.« Sah die geologische Analyse gut aus, entschieden die Brodmanns, ob der Standort auch unternehmerisch passen würde.

»Die Spannung stieg mit den ersten Probebohrungen«, erzählt Sebastian Brodmann, »erst hierdurch bekamen wir konkrete Antworten auf die Fragen nach dem Gestein, der Wasserqualität und -menge.« Alles das ist in Dorsten glücklich ausgegangen. Die neue Quelle schmeckt der alten zum Verwechseln ähnlich und ist extrem arm an Natrium.

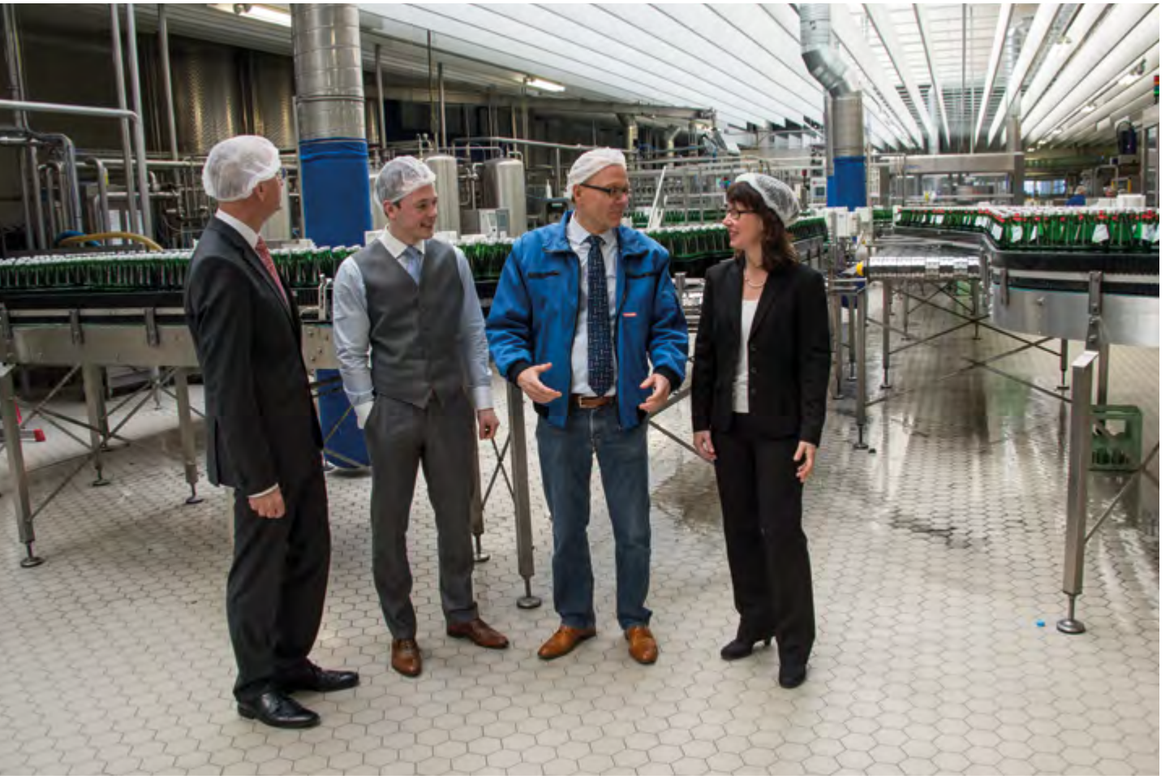
»Die geringe Natriumkonzentration empfiehlt sich für besonders junge und alte Menschen«, sagt Michael Brodmann, »genau hier liegt die Marktpositionierung der Stiftsquelle.« Das Wasser ist die erste Wahl zahlreicher Kindergärten und -tagesstätten, Krankenhäuser und Seniorenheime.

Natürlich trinken auch Privatkunden das Dorstener Mineralwasser, doch der Markt ist stark umkämpft. Rund 120 Brunnenbetriebe existieren in Deutschland, die meisten davon Mittelständler. Das Absatzvolumen der Stiftsquelle liegt bislang im ersten Drittel. Der neue Standort sorgt zukünftig für mehr Konkurrenzfähigkeit.

»Die ist nötig, denn in den letzten zehn Jahren eroberten die Discounter mehr als 60 Prozent Marktanteil«, sagt Michael Brodmann, »Lidl und Co verdienen ihr Geld allerdings nicht mit den 19 Cent, die eine Flasche Wasser dort kostet. Ihr Interesse gilt dem wirtschaftlichen Profit durch das Handling des PET-Materials und des Flaschenpfands.«

Matthias Feller sieht die Parallelen zum Geschäft der Sparkasse: »Die Direktbanken verdienen an kostenlosen Girokonten so wenig, wie die Discounter an Mineralwasser«, sagt der Direktor der Sparkasse in Dorsten, »leider honorieren nicht alle Kunden den Mehrwert, den die Sparkasse und andere Mittelständler bieten, wie zum Beispiel Arbeitsplätze oder das Engagement für die Region.«

Mittlerweile ist die Mineralwasserproduktion in Dorsten Alltag. »Ein richtig guter Alltag«, sagt Michael



Brodmann, »denn wir haben hier alle Dinge realisiert, die uns in den vergangenen Jahren gestört haben.« Das hieß, den gesamten Produktionsablauf neu zu denken – inklusive Lüftungs- und Energiemanagement. »Das hat sich gelohnt«, ergänzt sein Sohn, »wir arbeiten effizienter, produzieren mehr Wasser und beschäftigen mehr Mitarbeiter als zu Essener Zeiten.«

Die neuen Brunnen reichen 80 bis 180 Meter tief in den Boden. Oben angekommen, wird das Wasser von seinem Eisenanteil befreit und in Flaschen gefüllt – in bis zu 25.000 Glas- und 15.000 PET-Flaschen pro Stunde. »Es ist übrigens alles andere als frisch«, lacht Sebastian Brodmann, »exakt lässt sich das nicht sagen, aber das Wasser war mindestens mehrere tausend Jahre unterwegs.«

So rund es heute läuft, damals fiel es der Familie nicht leicht, den Standort zu wechseln. »Sowohl das Unternehmen als auch wir waren in Essen-Stoppenberg fest verankert«, erklärt Michael Brodmann, »wir lebten in Stoppenberg, die Kinder wurden in der Stoppenberger Kirche getauft, die Vorfahren ruhen dort auf dem Friedhof.«

Die Beziehung zu Dorsten entwickelt sich erst. Um sich bekannt zu machen, förderte das Unternehmen das hiesige Neujahrskonzert. Der zweite Förderer war die Sparkasse Vest. Mittlerweile haben die Brodmanns in Maria Korte, Beraterin aus der Zentralen Firmenkundenbetreuung in Recklinghausen, eine feste Ansprechpartnerin. Hier wächst etwas Neues. Mit ein wenig Glück wird es wie in Essen 100 Jahre alt. ■

»Nur da zu sein, qualifiziert zu nichts. Als regional verankertes Institut gehen wir aktiv auf neue Geschäftspartner zu, heißen sie willkommen und helfen ihnen, langfristig im Vest erfolgreich zu sein.«

Matthias Feller, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Dorsten

Warum eigentlich nicht Frühstücks-direktor werden!?

»Wie viele andere Bergarbeiterfamilien wohnten wir auf einem Grundstück mit einem lang gestreckten Garten hinter dem Haus. Dort stand ein großer Kirschbaum. Noch bevor ich lesen und schreiben konnte, habe ich dessen Früchte gepflückt und an die Nachbarn verkauft«, erzählt Thomas Hein. Schon als Kind war er irgendwie beides: Gärtner und Unternehmer.

»Dass ich heute den Luxus genieße, mich eine Weile nur um meinen Garten zu kümmern, verdanke ich auch dem Vermögensmanagement der Sparkasse.«

Thomas Hein, Gärtner und Unternehmer

Thomas Hein steht in seinem Garten und lacht: »Mein Plan war, mit 50 Jahren Frühstücksdirektor zu sein.« 14 Jahre leitete er die A.S.T. Computertechnik. Er kaufte im großen Stil Lagerüberstände, Leasingrückläufer und Restposten auf, um deren verwertbare Elektronikbauteile neu zu vermarkten. »PCs werden nicht aussortiert, weil sie defekt sind, sondern weil sie den technischen Standards nicht mehr genügen«, erklärt er die Geschäftsidee, »viele Einzelteile lassen sich jedoch gut weiterverwenden.«

Thomas Hein ist studierter Bergbau-Ingenieur, seine Interessen galten den Themen Aufbereitung, Veredelung und Entsorgung. Er weiß: »Viele der heutigen Verfahren zum Schutz der Umwelt gründen auf Prozessen des Bergbaus, die oftmals um Separationsfragen kreisen.« Zunächst baute er die Idee als Angestellter eines großen Entsorgers zu dessen Geschäftssparte auf.

Die Beziehung zwischen ihm und seinem Chef war alles andere als harmonisch. Das war Pech und Glück zugleich, denn es machte ihm den Schritt in die Selbstständigkeit leicht. Sein Unternehmen expandierte. »Im wahrsten Sinne«, sagt er, »denn man braucht entsprechend viel Platz, um drei- bis viertausend PCs zu lagern, auseinanderzunehmen und die Komponenten neu zu sortieren.«

Inmitten dieser Erfolgsgeschichte blieb der Plan vom Frühstücksdirektor. »Mein Ziel hinter dem Gedanken war, nicht mehr ausschließlich das Unternehmen im Kopf zu haben«,

Thomas Hein, Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Waltrop, Stephan Rütt, unser Autor (von links).

»Ich arbeite seit 37 Jahren bei der Sparkasse und bin damit sehr glücklich. Dennoch sehe ich fasziniert auf den Mut einer solchen Entscheidung, nach Jahren des Unternehmertums, einfach etwas ganz Neues anzufangen.«

Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Waltrop

sagt er, »das war in den ersten Jahren ein Muss. Doch irgendwann funktionierte das Tagesgeschäft auch ohne mich. Und diesen Freiraum wollte ich nutzen.« Heute trifft man Thomas Hein meist mitten in dem Freiraum, den er sich Stück für Stück geschaffen hat: in seinem Garten.

»Der Garten ist für mich eine Spielwiese«, sagt er, »ein Experimentierfeld, um Dinge auszuprobieren.« Er hat Obstbäume großgezogen, einen Schwimmteich angelegt, Hühner gehalten, ein Gewächshaus für Gemüse und Salat gebaut sowie ein Weidenhaus, das im Sommer einen natürlich kühlen Schattenplatz abgibt.

Kurz vor seinem 50. Geburtstag machte er Nägel mit Köpfen. Er verkaufte sein Unternehmen zum 31. Dezember 2013 an einen seiner Mitarbeiter. Sechs Wochen später stieg er dann in den Flieger, um ein sattes halbes Jahr zu verreisen. »Ich könnte heute ein bisschen reicher sein«, sagt Thomas Hein, »doch dann hätte ich vermutlich weder Neuseeland gesehen noch 60 Obstbäume gepflanzt.«

Die Obstbäume sind Thomas Heins Lieblinge. »Es fasziniert mich, dass ich für 20 Euro einen Baum kaufen kann, der mir dann 50 Jahre lang Obst schenkt«, sagt er, »plus alles, was man daraus machen kann – Saft zum Beispiel.« Die Presse, um das Obst zu verarbeiten, steht unter einer kleinen Remise und ist bereit für das, was kommt.

Denn jetzt, wo viele Länder bereist, alle Bäume gepflanzt und beschnitten, alle Freunde besucht sind, denkt Thomas Hein über neue Pläne nach. Einen hat er bereits: Er will 94 Jahre alt werden. Seit er in Peru Helen getroffen hat, die im Alter von 84 Jahren über einen Inka-Trail gewandert ist, denkt er, das ist zu schaffen. »Sie wissen schon«, lacht er, »An apple a day keeps the doctor away.« ■

Wir gehen einkaufen: im Markt-Quartier.

Andernorts geht man schlicht in die City, um einzukaufen. In Recklinghausen setzt das Stadtmarketing auf die Altstadt. Die tritt seit rund einem Jahr unter der Marke »die gute Stube« auf und teilt sich in fünf unterschiedliche Quartiere: Krim, Markt, Palais Vest, West und Zwei Tore. Weil das nicht ganz einfach ist, haben wir Barbara Rudnick gebeten, uns das zu erklären.

»Es steckt keine Kosten-Nutzen-Rechnung hinter dem Engagement. Und nur so funktioniert eine Stadt. Es ist alle Ehre wert, dass sich Menschen finden, die das leisten.«

Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen

Barbara Rudnick, Sprecherin des Vereins Markt-Quartier und Rechtsanwältin für Informationstechnologie und gewerblichen Rechtsschutz

»Das klingt nur auf den ersten Blick kompliziert«, lacht Barbara Rudnick, »es ist einfacher, wenn man weiß, dass die vielen Bezeichnungen auf unterschiedlichen Ebenen funktionieren.« Für die Bürger, Besucher, Gäste und Kunden steht übergeordnet die Altstadt – das Recklinghäuser Zentrum – im Fokus. Um den Charme der Altstadt zu unterstreichen, entwickelte das Stadtmarketing den Begriff der guten Stube.

Barbara Rudnick spricht für eines der jüngsten Quartiere: den Markt. Das dehnt sich vom Altstadtmarkt über die Breite Straße in Richtung Südosten bis zum Palais Vest. Der Verein, der für das Quartier steht, existiert seit November 2014. Nach rund einem halben Jahr zählt er 24 Mitglieder. »Potenziell können es 150 Mitglieder werden«, sagt die Vereinssprecherin, »das Konzept der Quartiere funktioniert nicht ad hoc, es muss wachsen.«

»Wie überhaupt eine Stadt anders funktioniert als zum Beispiel ein Unternehmen«, spricht sie weiter, »es existieren viele verschiedene Mitspieler, die sich immer wieder neu finden und zusammenarbeiten müssen.« Um die Kooperation von Einzelhändlern, Gastronomen, Immobilienbesitzern, Bewohnern und der Stadt zu organisieren, hilft die Gliederung in Quartiere.

»Als Sparkasse, die achtmal vor Ort präsent ist, wissen wir, wie anspruchsvoll es sein kann, von Dorsten bis Datteln einen Konsens zu gestalten«, erklärt Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse in Recklinghausen. »Das

»In meinen Augen gehört es dazu, dass ich mich – beruflich halbwegs etabliert – für die Gemeinschaft engagiere. Das ist doch eine zutiefst menschliche Eigenschaft, oder?«

Barbara Rudnick, Sprecherin des Vereins Markt-Quartier und Rechtsanwältin für Informationstechnologie und gewerblichen Rechtsschutz

gemeinsame Ziel lautet, die Altstadt als Einheit zu verstehen«, sagt Barbara Rudnick. »Die Gliederung in Quartiere macht die Handhabung schlicht einfacher. Ansonsten müsste ich fünfmal 150 Mitglieder gewinnen.«

Wenn Barbara Rudnick mit Eigentümern oder Einzelhändlern spricht, fällt deren Reaktion durchaus positiv aus. Die Vorteile liegen schließlich auf der Hand. Gebündelt bringen die Mitglieder mehr Kraft auf die Straße. Sie können zeigen, dass die Altstadt ein entspanntes und abwechslungsreiches Einkaufen verspricht. Dass sich der Weg nach Dortmund, Münster oder Oberhausen nicht lohnt.

»Der Vervielfachung der Einzelhandelsflächen stehen in Recklinghausen allein nicht genügend Kunden und Kaufkraft gegenüber«, sagt Barbara Rudnick, »das sieht anders aus, wenn das Konzept der guten Stube auf regionaler Ebene greift.« Je mehr Mitspieler an diesem Strang ziehen, umso besser sind die Erfolgsaussichten.

Mehr Mitspieler meint nicht allein mehr Einzelhändler. »Wir wollen das Thema Innenstadt neu und größer denken – jenseits der klassischen Werbegemeinschaft«, erklärt Barbara Rudnick, »der Einzelhandel allein füllt die Flächen langfristig nicht aus.« Deshalb werben die Quartiere wie die Stadt um die Immobilienbesitzer, die Gastronomen und jeden anderen Anlieger, der sich engagieren möchte.

Wie lässt sich die Attraktivität der Altstadt als Ganzes steigern?

»Indem wir über Alternativen nachdenken, über Tattoo-Shops, Strick-Cafés, Künstlerateliers, Kitas, Yoga-Studios, Galerien, kleine Bühnen und andere neue Angebote«, antwortet Barbara Rudnick.

»Wir müssen das Altstadtportal im Internet ausbauen, um die beiden Welten miteinander zu verbinden – digital schwächeln wir«, sagt sie. Und: »Das Bewusstsein, lokal zu kaufen, ist da. Wir müssen das nur leben. Ich gebe zu, eine solche Veränderung braucht Jahre und wir stehen erst am Anfang. Aber wir starten und die Kommunikationsstrukturen funktionieren bereits.«

Natürlich kostet all das relativ viel Zeit – in der Regel ihre Freizeit. Hauptberuflich führt sie ihre Kanzlei für Informationstechnologie und gewerblichen Rechtsschutz. Sie betreut Kunden aus ganz Deutschland, Laufkundschaft kennt sie nicht. Deshalb könnte es Barbara Rudnick eigentlich gleich sein, wohin sich die Innenstadt verändert. Ist es ihr aber nicht. Glück gehabt, Recklinghausen. ■

Unser Autor, Stephan Rütt, Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen, Theda J. Mustroph, Centermanager im Palais Vest (von links).

Wir gehen einkaufen: im Palais Vest.

Früher wäre das undenkbar gewesen: ein Dienstleister im Einkaufszentrum. Im schlimmsten Fall eine Bank, deren Schaufenster an Unattraktivität schwer zu übertreffen ist. »Das ist heute anders«, sagt Theda J. Mustroph, »Reisen buchen, den Friseur besuchen, zu Mittag essen – Center entwickeln sich zu Aufenthaltsorten. Warum also nicht einen Termin mit dem Finanzberater wahrnehmen?«

Einkaufen
in Recklinghausen II

»Der Anspruch ist, die Menschen der gesamten Umgebung nach Recklinghausen zu locken. In dieser Hinsicht ziehen wir mit den Einzelhändlern der anderen Stadtquartiere an einem Strang.«

Theda J. Mustroph, Centermanager im Palais Vest

Theda J. Mustroph denkt vieles neu. Sie lebt noch kein Jahr in Recklinghausen und managte bislang Hotels. Nun ist sie Centermanager im Palais Vest. Ursprünglich stammt sie aus einer niedersächsischen Kleinstadt. Sie absolvierte ihre Ausbildung in Berlin. Im Anschluss arbeitete sie in Frankfurt, Hongkong, Los Angeles und Hamburg. Wenn jemand etwas über Veränderung erzählen kann, dann sie.

Dass die Einkaufscenter für die jüngere Generation mehr darstellen als eine neue Form des klassischen Kaufhauses, registriert auch die Sparkasse. »Wir haben intensiv diskutiert, in welcher Form wir im Palais Vest präsent sein wollen«, sagt Guido Twachtmann, »reicht ein Geldautomat oder wagen wir das Experiment, eine personenbesetzte Geschäftsstelle zu eröffnen?«

Am Ende entschied sich die Sparkasse für ein offenes, modern gestaltetes SB-Center. »Eine Geschäftsstelle hätte dreimal so viel Platz benötigt«, erklärt der Direktor der Sparkasse in Recklinghausen die Entscheidung, »zu einem Quadratmeterpreis, der sich – wirtschaftlich verständlich – an umsatzstarken Modemarken ausrichtet.« Die jetzige Lösung ist für die Sparkasse ein Leuchtturm-Projekt. Es hilft, Erfahrungen zu sammeln und etwas über Veränderungen im Verhalten der Menschen zu lernen.

Umgekehrt wollten ebenso die Investoren, die hinter dem Palais Vest stehen, etwas lernen. Denn deren Konkurrenz ist gewaltig und das Thema Shopping allein genügt den Kunden heute nicht mehr. Aus diesem Grund machten sie die Hotelmanagerin Theda J. Mustroph zum Centermanager. »Die Wirtschaftszweige weisen durchaus Parallelen auf«, sagt sie, »vielleicht ist die Hotellerie den Centern sogar darin voraus, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.«

Als Centermanager ist Theda J. Mustroph das Gesicht des Palais Vest. Zuvorderst verantwortlich für die Besucher und Mieter, kümmert sie sich ebenso um die Mitarbeiter und Dienstleister des Centers. Sie plant das Marketing, organisiert Veranstaltungen und ist Ansprechpartnerin für die Stadt, die Feuerwehr, für Polizei und Rettungskräfte, für Wirtschaftsverbände und die Sprecher des Recklinghäuser Einzelhandels.

»Überraschend viele Kunden anderer Sparkassen oder von anderen Banken heben im Palais Vest Geld ab. Weit mehr als wir das von sonstigen stark frequentierten Orten kennen.«

Guido Twachtmann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen

Während ihren ersten Begegnungen erzählte man ihr, dass Recklinghausen lange Zeit die Einkaufsstadt der Region war. »Dahin müssen wir zurückkehren«, sagt sie und sieht das Palais Vest als einen Magneten: »Selbstverständlich bedeutet mehr Vielfalt auch mehr Konkurrenz. Doch unser Ziel heißt nicht, dem lokalen Einzelhandel das Wasser abzugraben. Wir wollen, dass die Menschen in Recklinghausen einkaufen anstatt in Oberhausen.«

Vielleicht hilft der Vergleich zur Reisebranche weiter. Touristen buchen nicht nur ein Hotel. Sie entscheiden sich für ein Gesamtpaket. Das Palais Vest ist ein attraktiver Baustein im Gesamtpaket ›Recklinghausen‹. »Die Startphase verlief hier so gut wie im Fall von vergleichbaren Projekten an anderen Standorten«, beschreibt Theda J. Mustroph das positive Fazit nach rund einem Dreivierteljahr.

Die Zufriedenheit gilt nicht nur für die finanziellen Erwartungen des Eigentümers, der mfi Management für Immobilien GmbH associated with Unibail Rodamco. Die Region profitiert ebenfalls vom Palais Vest. »Zwar nennen unsere Mieter keine genauen Zahlen, doch ein Center wie dieses beschäftigt etwa 1.500 Mitarbeiter«, weiß Theda J. Mustroph.

»Allein in dieser Hinsicht gewinnt Recklinghausen mit dem Palais Vest dazu«, meint Guido Twachtmann und erzählt der neuen Recklinghäuserin Theda J. Mustroph vom alten Löhrhofcenter, das zuletzt alles andere als ein Publikumsmagnet war. »Wenn heute Menschen aus Dülmen oder Lüdinghausen nicht in Münster, sondern in Recklinghausen einkaufen, ist das gut für die Region«, bringt er die Sache auf den Punkt. ■

Dr. Thomas Hölscher
in Oer-Erkenschwick

Zum Glück gezwungen.

Manchmal hilft der Sprung ins kalte Wasser, um sich zu verändern. »Immerhin hatte ich genügend Zeit, Anlauf zu nehmen«, lacht Dr. Thomas Hölscher, »aber es stimmt natürlich: Ohne den Anstoß von Norbert Homann wäre ich vermutlich in den damaligen Räumen alt geworden.«

»Investitionen in Qualität rechnen sich. Ob hier oder in Recklinghausen. So ist die neue Zentrale der Sparkasse doch ein Gewinn für uns Kunden wie für die Mitarbeiter. Menschen nehmen positive Veränderungen zur Kenntnis und honorieren sie.«

Dr. Thomas Hölscher, Rechtsanwalt und Notar

Die damaligen Räume des Rechtsanwalts und Notars Thomas Hölscher lagen in der ersten Etage der Stimbergstraße, Nummer 117 im Zentrum von Oer-Erkenschwick. Das ist gleich über der dortigen Hauptstelle der Sparkasse. Als er im Jahr 2007 die Notartätigkeit aufnahm, schienen ihm die Räume eine gute Wahl. Er zögerte nicht lange und unterschrieb den Mietvertrag.

»Mit ein paar Tagen Abstand kehrte allerdings Ernüchterung ein«, erzählt er, »der Linoleumboden, die dunkelbraunen Türen und der Umstand, dass es sich bei dem neuen Büro eigentlich um ehemalige Wohnräume handelte, bildeten nicht gerade die attraktivsten Voraussetzungen für den Geschäftsstart.«

Was das bescheidene Ambiente wettmachte, waren die fairen Konditionen des Vermieters Norbert Homann beziehungsweise seines Arbeitgebers, der Sparkasse. »Betriebswirtschaftlich vernünftig», erklärt Thomas Hölscher seine Entscheidung, »immerhin wusste ich nicht, ob und wie sich das Notariat entwickeln wird.«

Im Gegensatz zum Rechtsanwalt, der sich an einem beliebigen Ort niederlassen darf, ist der Notar an einen Standort gebunden. »Wir standen lange Zeit ohne Notar da«, sagt Norbert Homann, Direktor der Sparkasse in Oer-Erkenschwick, »wer eine Immobilie verkaufen, ein Testament verfassen oder eine GmbH gründen wollte, musste in die Nachbarstädte ausweichen.«

Dr. Thomas Hölscher, Rechtsanwalt und Notar, und Norbert Homann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Oer-Erkenschwick (von links).

»Wenn ein Standort nicht der attraktivste ist, kann die Devise doch nicht lauten ›nichts tun und jammern‹. Es gilt, das Beste daraus zu machen – ob in den eigenen vier Wänden, in den Geschäftsstellen der Sparkasse oder eben in der Stadt.«

Norbert Homann, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Oer-Erkenschwick

Dementsprechend ließ die Arbeit nicht lange auf sich warten. Weil sich Thomas Hölscher ordentlich ins Zeug legte, lief das Geschäft von Beginn an rund. Zumal er einen weiteren Vorteil mitbrachte. Als studierter Jurist führte er schon vorher mit Partnern eine große Kanzlei in Datteln. Die Mandanten nutzten selbstverständlich das neue Notariat. Und auch Norbert Homann schätzte den guten Draht in die erste Etage. So weit, so gut.

»Ausgangspunkt der Veränderung waren die Pläne für den Umbau der Hauptstelle«, sagt Norbert Homann, »der auch die vermieteten Räumen im Obergeschoss einbezog.« Also musste Norbert Homann Thomas Hölscher kündigen – allerdings mit einem üppigen Vorlauf von zwei Jahren. »Im ersten Moment bin ich blass geworden«, erinnert sich Thomas Hölscher, »ich war zufrieden und sah keinen Anlass umzuziehen.« Also suchte er nach neuen Räumen und fand sie ein paar Straßen weiter. »Genau genommen fand ich einen Bauherrn, der Pläne für ein Geschäftshaus machte. Zusammen mit dem üppigen Zeitfenster war das mein Glück«, sagt er.

Als Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht fand sich Thomas Hölscher in den Plänen schnell zurecht. Gleichzeitig ging der Bauherr offen auf seine Wünsche und Anregungen ein. Im Ergebnis arbeitet er heute in Räumen, die exakt auf sein Notariat zugeschnitten sind: mit einer großzügigen Besprechungssituation, Büroräumen für jeden Mitarbeiter sowie Platz für eine Kollegin aus Münster, mit der Thomas Hölscher kooperiert.

Alles in allem ein Glücksgriff, weiß er nach einem halben Jahr. »Natürlich zahle ich hier eine höhere Miete, doch die macht sich hier bezahlt«, sagt der Notar, »meine Mitarbeiter und ich sind sehr zufrieden. Wir arbeiten konzentrierter. Die Mandanten kommen gern hierhin, was in der Summe für ein gutes Image sorgt.«

Die gute Zusammenarbeit mit der Sparkasse blieb bestehen. Norbert Homann läuft heute ein paar Minuten länger in die Ludwigstraße. »Ich fühle mich hier wohl«, sagt Thomas Hölscher, »das gilt für die Räume wie für Oer-Erkenschwick.« Mit Blick auf die Stadt regt er aber an, dass ein paar innovative Projekte der Stadtentwicklung sehr dienlich wären.

»Die könnten nicht schaden«, sagt Norbert Homann, »Herr Dr. Hölscher und ich helfen gern und schieben mit an.« ■

»Unsere Beziehung zum Roten Kreuz kennt beide Ebenen: Wir sind gute Geschäftspartner und ebenso gern Förderer.«

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

Heimliche Zwillinge.

Das Rote Kreuz und die Sparkasse haben einiges gemeinsam: Beide gehören einem starken Bundesverband an und sind vor Ort doch selbstständige Institutionen. Beide arbeiten nach wirtschaftlichen Prinzipien und stellen doch den Menschen in ihren Fokus. Die einen handeln »Aus Liebe zum Menschen«, die anderen »Fair, menschlich, nah«.

»Und nicht zuletzt stimmt auch die Farbe überein«, lacht Silke Voß-Schulz, die neue Direktorin der Sparkasse in Herten. »Doch abgesehen von äußeren Ähnlichkeiten zählt für mich vor allem der Vor-Ort-Faktor. Beide Institutionen wollen hier im Vest, hier in Herten etwas bewegen«, sagt sie. »Stimmt!«, etwas bewegen möchte auch Ralph Hoffert vom Hertener Roten Kreuz. »In unserem Fall haperte es zunächst einmal an Platz«, erzählt er, »viele Ideen, die wir hatten, ließen sich in der Enge unserer Geschäftsstelle nicht umsetzen.«

Der Vorstand Ralph Hoffert sieht noch einen weiteren Aspekt, der für eine Veränderung sprach: »Durch die gesundheitspolitischen Umstrukturierungen der vergangenen Jahre fehlte uns die Beziehung zu den Hertener Bürgern.« Ob ärztlicher Notdienst oder Krankentransporte – lange Jahre war das Rote Kreuz im Alltag der Hertener gut verankert. »Heute gibt es viele Dienstleistungen nicht mehr«, sagt Ralph Hoffert, »dennoch möchten wir sichtbar bleiben, neue Angebote machen, etwas bewegen.«

In dieser Situation ergab sich die Chance, eine neue Anlaufstelle zu schaffen. Und das gleich gegenüber der Geschäftsstelle. Mit der Sanierung des ehemaligen Hotels auf der anderen Straßenseite entstand im Erdgeschoss das neue Rotkreuzzentrum GEGENÜBER. Die großen Seminarräume nutzt das Team für Erste-Hilfe-Kurse und die Weiterbildung der Rettungskräfte. Dort finden Gymnastikkurse für ältere Menschen statt und Hertener

»Für uns ist es glücklich, dass die Sparkasse ihre Unterstützung aufrechterhält. Bei der Finanzierung besonderer Ideen stehen die Kommunen oder das Land zwar hinter uns, doch mehr als ideelle Hilfe erhalten wir dort nicht.«

Ralph Hoffert, hauptamtlicher Vorstand des Deutschen Roten Kreuzes Herten

Unser Autor Stephan Rütt, Ralph Hoffert, hauptamtlicher Vorstand des Deutschen Roten Kreuzes Herten, René Fitze vom Deutschen Roten Kreuz, Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse Vest Recklinghausen in Herten, Romuald Sarholz, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse (von links).

Hebammen wollen dort Kurse für Schwangere anbieten. Daneben existiert ein Showroom rund um das Thema Hausnotruf, um Ratsuchenden die Funktionsweise und Technik zu erklären.

»Mit dem Zentrum besitzen wir wieder einen direkten Draht zur Stadt und zu ihren Menschen«, freut sich Ralph Hoffert. »Und Herten gewinnt mit dem sanierten Standort an Attraktivität«, sagt Romuald Sarholz, Firmenkundenberater der Sparkasse in Herten und Ansprechpartner von Ralph Hoffert. Die äußerliche Veränderung ist für Passanten und Besucher offensichtlich. Tiefgehender ist die Veränderung im Wesen des Roten Kreuzes.

»In der Anfangszeit des DRK leisteten die Sanitäter hier ein Ehrenamt«, sagt Ralph Hoffert, »heute beschäftigen wir 58 fest angestellte Mitarbeiter. Wir bieten ›Essen auf Rädern‹ und einen hochprofessionellen Hausnotruf. Es hilft nicht, die gute alte Zeit zu beschwören. Was hilft, ist neu denken und handeln.« Für das Team und ihn zählt, dass der soziale Aspekt Bestand hat. Gerade weil die neuen Aktivitäten des Roten Kreuzes sich kaum noch mit dem Bild des Sanitäters decken.

Am Beispiel des Hausnotrufs lässt sich die Entwicklung gut nachvollziehen. Das Angebot startete vor etwa 15 Jahren mit einer einzigen Aufschaltung. »In der Anfangszeit trug ich Tag und Nacht ein Täschchen mit Schlüsseln bei mir«, erinnert sich Ralph Hoffert, »das ginge heute nicht mehr.« Die Hertener entwickelten sich in diesem Bereich zur bundesweiten Kompetenz. Bis zu 25.000 Aufschaltungen laufen in der hiesigen Zentrale zusammen. Die Mitarbeiter koordinieren Notfälle aus dem Vest wie aus diversen anderen Teilen Deutschlands.

»Mittlerweile besitzen wir in Sachen Hausnotruf so viel Know-how, dass wir Unternehmen wie die Telekom und politische Institutionen wie die Bundesnetzagentur beraten«, sagt der studierte Wirtschaftswissenschaftler Ralph Hoffert. »Ein Arbeitsplatz in der 40. Etage des RWE Towers ist sicher schön«, sagt er. »Ich hatte aber Zweifel, ob das für ein ganzes Leben reicht.« Ihm gefällt die Kombination beim Roten Kreuz, unternehmerisch zu arbeiten und gleichzeitig eine soziale Gesellschaft zu gestalten.

»Mit unseren heutigen Aktivitäten könnten wir natürlich in einem Gewerbegebiet auf der grünen Wiese arbeiten«, sagt Ralph Hoffert, »doch das Rote Kreuz lebt vom unmittelbaren Kontakt mit den Menschen. Wir sind nicht irgendein Unternehmen, sondern dem Menschen verpflichtet. Diese Haltung braucht eben eine Anlaufstelle.« Das hätte Silke Voß-Schulz für die Sparkasse sicher ähnlich formuliert. ■

Das Kanalfest
in Datteln

Weniger könnte mehr sein.

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel, heißt es. Als das letzte Kanalfestival am 24. August 2014 endete, standen die Macher in Datteln vor der Frage, ob es für sie ein nächstes Spiel geben wird. Heute wissen sie, ja, es geht weiter. Wenn am 21. August 2015 das 46. Dattelner Kanalfestival beginnt, wird allerdings manches anders sein.

»Am Tag X klingelt schon morgens um 6:00 Uhr zum ersten Mal das Telefon. Dann will der Fahrer von ToiToi wissen, wo die 80 Dixitoiletten hin sollen. Am Ende des Tages hat man dann rund 250 Telefonate geführt.«

Christian Bleil, Firmenkundenberater der Sparkasse Vest in Datteln und Mitorganisator des Dattelner Kanalfestes

Vor gut einem halben Jahrhundert rief der damalige Bürgermeister Horst Niggemeier das Kanalfestival ins Leben. Damals kamen die Besucher in großer Garderobe. Man hörte Schlagermusik, bummelte über die Kirmes und bestaunte das Programm auf dem Wasser: sportlich die Ruderregatten, malerisch der Lampionkorso. Seitdem ist das Festival stetig größer und professioneller geworden, zuletzt gab es fünf Show-Bühnen mit Live-Programm.

Den wenigsten Besuchern ist präsent, dass es fast ausschließlich private und ehrenamtliche Helfer sind, die das Festival auf die Beine stellen. »Die Stadt zog sich mehr und mehr aus der Organisation und Finanzierung zurück«, erzählt Andreas Bork, »doch wir wollten das Festival unbedingt erhalten.« Wir, das ist die Interessengemeinschaft Kanalfestival e.V., in der sich alle Beteiligten organisieren. Andreas Bork ist ihr erster Vorsitzender.

»Der Rückzug der Stadt bedeutete für uns einen schweren Verlust – nicht nur in finanzieller Hinsicht«, sagt er, »das Mehr an Aufgaben überstieg eigentlich die Kapazitäten der ehrenamtlichen Helfer.« Plötzlich mussten sie ein Sicherheitskonzept erstellen, entsprechende Versicherungen abschließen und die Genehmigungsverfahren mit dem Straßen- und Schifffahrtsamt auf den Weg bringen.

»Für uns fünf, sechs Leute war das kaum noch handhabbar«, sagt Christian Bleil. Im Hauptberuf arbeitet er als Firmenkundenberater für die Sparkasse in Datteln. Im Spätsommer verwandelt er sich in ein Organisationstalent mit Spezialkenntnissen in Sachen Tontechnik und Bühnensound, das mit wenigen Stunden Schlaf auskommt. »Dann geht es vor der Arbeit, in der Mittagspause, am Abend und am Wochenende ums Kanalfestival«, erzählt er.

Insbesondere die Sicherheitsanforderungen ließen die Arbeit wie die Kosten explodieren. »Im letzten Jahr fuhren allein drei Sattelschlepper mit Absperrmaterial an«, erinnert sich Jens Urbaniak, der zweite Vorsitzende der Interessengemeinschaft und Spezialist im Bereich Lichttechnik. Andreas Bork ergänzt: »Das Thema beanspruchte beinahe zwei Drittel der gesamten Einnahmen. Doch mit Sicherheit allein lockt man keine Publikum.«

Als dann noch das Wetter nicht mitspielen wollte und die Besucher ausblieben, war die Kasse der Interessengemeinschaft fast leer. »Wir erkannten, entweder wir brauchen mehr Geld und mehr Helfer oder wir konzentrieren uns auf ein kleineres Programm«, fasst Andreas Bork die Situation zusammen. Das Team und er entschieden sich für Letzteres und machten die Not zur Tugend.

»Natürlich wollen wir sparen«, sagt Andreas Bork, »aber wir wollen uns auch verändern. Deshalb tüfteln wir zurzeit an neuen Ideen. So wollen wir zum Beispiel die Bäume der Hafenstraße illuminieren.« Jens Urbaniak verrät: »Wir beschränken

»Die Städte allein können Veranstaltungen in dieser Dimension nicht mehr stemmen. Wenn wir das Kanalfestival behalten möchten, müssen engagierte Bürger, Institutionen und Unternehmen vor Ort die Sache in die Hand nehmen. Wir sind dabei.«

Stefan Merten, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Datteln

uns auf zwei Bühnen an den Enden der Uferpromenade. Daneben schaffen wir Kleinkunstinseln, die nichts weiter brauchen als ein Podest und eine Steckdose.«

Ganz ohne Hilfe geht auch das neue Konzept nicht auf. »Die finanzielle Unterstützung der Sparkasse ist großzügiger denn je«, verspricht Stefan Merten, Direktor der Sparkasse in Datteln. Und auch beim Programm engagiert sich die Sparkasse. »Mit dem Sparkassen-Clubraum fördert sie ohnehin Bands aus dem Vest«, sagt Christian Bleil, »also geben wir Dattelner Bands auf dem Festival die tolle Gelegenheit, groß aufzuspielen.«

Die Interessengemeinschaft diskutierte die neuen Ideen bereits mit der Stadt und fand dort viel Zuspruch. Und trotz aller Neuerungen wird die Tradition nicht zu kurz kommen. »Das Programm auf dem Wasser – das Fackelschwimmen, der Lampionkorso und das Feuerwerk – bleibt«, sagt Andreas Bork, »das unterscheidet uns schließlich von allen anderen Festivals.«

Und so gehen die drei wieder an die Arbeit. Denn noch ist für die Mannschaft um Andreas Bork vor dem Spiel. ■

Stefan Merten, Direktor der Sparkasse Vest in Datteln, Christian Bleil, Firmenkundenberater der Sparkasse Vest in Datteln, 1. Vorsitzender der Initiative Rock Zock e.V. und Mitorganisator des Dattelner Kanalfestes, Andreas Bork, 1. Vorsitzender der Interessengemeinschaft Kanalfestival e.V., Jens Urbaniak, 2. Vorsitzender der Interessengemeinschaft Kanalfestival e.V., (von links).

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen-Süd und Wanda Welligehausen.

Wer zieht denn schon nach Süd?

»Wir«, sagt Wanda Welligehausen, und: »Warum auch nicht? Solche Fragen stellen meist die Leute, die den Stadtteil gar nicht kennen.« Sie mag Süd, seit sie vor rund zwei Jahren hierhin gezogen ist.

Wanda Welligehausen
aus Recklinghausen-Süd

»Uns fiel der Wechsel nicht schwer, im Gegenteil, vieles ist in Süd einfacher. Ich bin hier angekommen und sehr zufrieden.«

Wanda Welligehausen, Reisende und Rentnerin

Wanda Welligehausen und ihr Mann lebten zuvor in einer beschaulichen Straße nahe der Stadtmitte. »Aber das Haus mit dem großen Garten und einem kleinen Teich mit Fischen darin machte viel Arbeit«, erzählt sie, »ein bisschen mehr, als wir zuletzt geschafft haben.« Irgendwann entschieden die beiden, etwas zu verändern.

Komfortabel und ihrem Alter gerecht sollte das neue Zuhause sein. In einem Haus, das zum Elisabeth-Krankenhaus gehört, wurden sie fündig: eine 70 Quadratmeter große, seniorengerechte Wohnung mit einem schönen Balkon. »Natürlich gibt es einen Aufzug«, fügt sie schmunzelnd hinzu »ich bin ja schließlich keine 60 mehr.«

Vieles, was dem Menschen im Alter schwerfällt, wird dort für sie erledigt, zum Beispiel das Fenster- und Treppenputzen. Zwei Mitarbeiterinnen des Krankenhauses helfen den Mietern vor Ort darüber hinaus bei allem, was anfällt. Bereits wenige Monate nach dem Umzug verkauften sie und ihr Mann das Auto.

»Was auch zu erledigen war, früher mussten wir immer das Auto nehmen«, erzählt Wanda Welligehausen, »hier in Süd stellten wir schnell fest, wir brauchen das Auto nicht mehr. Alles findet sich direkt vor der Tür – Lebensmittelläden, der Wochenmarkt, Cafés, Apotheken, Ärzte – einfach alles.«

Dazu gehört auch der Kirchenkreis, den sie besucht, um mit Gleichgesinnten bei einer Tasse Kaffee über Gott und die Welt zu plaudern. Und über die Welt kann Wanda

»Ich finde es bewundernswert, dass jemand sein Leben neu gestaltet, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern.«

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Süd

Welligehausen so einiges erzählen, denn sie ist in ihrem Leben weit herumgekommen.

Sage und schreibe vier eng beschriebene Seiten umfasst die Liste ihrer Reiseziele. Einige fehlen noch. Sie ist noch nicht dazu gekommen, die letzten Jahre nachzutragen. Die schönen Opal-Ohrringe, die sie trägt, sind zum Beispiel ein Mitbringsel aus Australien.

»Wir sind schon ziemliche Reisevögel«, lacht sie und zählt nur einige der Städte und Länder auf, die sie gesehen hat: Paris, Leningrad, London und Los Angeles; Neuseeland, Kamerun, Teneriffa, Ceylon und China. Von der gemütlichen Donau-Kreuzfahrt bis zum Flug im einmotorigen Sportflugzeug über die Iguazú-Wasserfälle in Südamerika war alles dabei.

»Das Unbekannte, das wir im Ausland bestaunen, sollte uns zuhause erst recht keine Sorgen machen«, sagt Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse in Süd. »Die Erfahrung habe ich gemacht«, antwortet ihm Wanda Welligehausen, »sie hilft, sich auf andere Menschen oder einen neuen Stadtteil einzulassen.«

»Süd ist ziemlich bunt, na und?«, fragt sie und nimmt die gängigen Vorurteile auseinander: »Mein Mann hat auf der Zeche mit türkischen Kollegen gearbeitet und ich selbst stamme schließlich aus Polen.« Es ist doch gleich, woher man kommt. Wichtig ist, wie man sich in die Gemeinschaft einbringt, denkt sie.

»Ich bin ein Mensch, der Kontakte sucht und sie gern pflegt«, sagt sie. »Unternehmungslustig, mutig und offen für Neues«, sieht Christian Schmidt seine Kundin. Das trifft – nicht nur was das Reisen angeht. »Ich mochte die englische Sprache«, erzählt Wanda Welligehausene, »und weil es praktisch ist, wenn man reist, habe ich eben Englisch gelernt.«

Einen Laptop besitzt sie ebenfalls. »Stimmt«, sagt sie, als wäre es nicht der Rede wert, dass sie an der Volkshochschule einen Computerkurs für Senioren besucht hat. Mittlerweile skypt sie mit der weit verstreuten Verwandtschaft, von denen es einige bis nach Amerika verschlagen hat.

»Mein Englisch reicht nicht für tiefsinnige Diskussionen«, räumt sie ein, »aber ich kann mich gut verständigen und darauf kommt es letztlich an.« Nur dem Thema Online-Shopping kann sie nichts abgewinnen. Warum auch, schließlich wohnt sie in Süd und dort bekommt man, was immer man braucht, direkt vor der Haustür. ■

Lars Rüsenberg,
Betriebswirtschaft

Der Chef der Zahlen.

Lars Rüsenberg stammt aus Lünen. Bevor er zur Sparkasse Vest wechselte, arbeitete er als Controller für die Lünener Sparkasse. »Als ich mich mit Anfang 30 hier um die Position des Chef-Controllers bewarb, rechnete ich nicht mit einer Zusage«, erzählt er, »ich erwartete, zu jung zu sein.« Der Personalchef wie der Vorstand sahen das anders. Heute, neun Jahre später, leitet Lars Rüsenberg die Abteilung Betriebswirtschaft mit 22 Mitarbeitern. Wir treffen ihn in seinem Büro in der fünften Etage am Herzogswall in Recklinghausen.

»Mit 40 Jahren bin ich der jüngste Abteilungsleiter der Sparkasse. Darauf bin ich ein wenig stolz. Bei der Arbeit zählen allerdings nur wir als Team – die beste und einzige Basis dafür, unser Pensum zu stemmen.«

Lars Rüsenberg, Abteilungsleiter Betriebswirtschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen

Guten Tag, Herr Rüsenberg, schöne Aussicht!

Nicht wahr? Zuvor arbeiteten wir in der neunten Etage. Von dort ist die Aussicht nochmals besser. Allerdings hat mein 22-köpfiges Team hier mehr Platz.

Braucht die Abteilung Betriebswirtschaft derart viele Mitarbeiter?

Sicher nicht betriebsbedingt, doch die Anforderungen der Aufsichtsbehörden machen das nötig. In der Folge der Finanzmarktkrise erreichen deren Auflagen eine neue Größenordnung. Als Finanzdienstleister müssen wir diese Anforderungen umsetzen. Ganz gleich, ob das für die Sparkasse sinnvoll ist oder nicht. Dementsprechend ist die Betriebswirtschaft eine der wenigen Abteilungen, die personell wächst. Das steht im Kontrast zur allgemeinen Entwicklung im Unternehmen. Bedauerlich ist, dass von dieser Mehrarbeit niemand profitiert – weder das Unternehmen noch die Kunden.

Was genau sind das für Anforderungen?

Das Risikomanagement zählt zu den wichtigen Themen der Bankenaufsicht. Ohne Frage ist die Beurteilung von Geschäftsrisiken auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht sinnvoll. Deshalb erstellten wir in der Vergangenheit vierteljährlich einen entsprechenden Bericht. Der behandelte auf rund 15 Seiten vornehmlich das Kreditgeschäft.

Heute umfasst der Bericht etwa 80 Seiten und thematisiert zahllose Risiken, die für uns zumindest teilweise keine Bedrohung darstellen. Zum Beispiel berechnen wir im Rahmen »inverser« Stresstests, wie stark das Zinsniveau ansteigen muss, bis Abschreibungen auf Wertpapiere für uns nicht mehr handhabbar sind. So absurd das klingt, für die Aufsicht müssen wir solche Themen dennoch quantifizieren.

Mit welchen Inhalten sind Sie ansonsten beschäftigt?

Dazu muss ich ein wenig ausholen. Denn die Abteilung Betriebswirtschaft verantwortet sowohl das Controlling als auch das Rechnungswesen sowie das Thema Steuern. Das Risikomanagement habe ich bereits skizziert. Das ist ein großer Arbeitsschwerpunkt. Neben den klassischen finanzwirtschaftlichen Risiken, wie

»Controlling bedeutet nicht, den Daumen auf dem Budget zu halten. Sondern zu wissen, was man tut und mit welchen finanziellen Konsequenzen man rechnen muss. Es ermöglicht einem Unternehmen, planvoll zu handeln.«

Lars Rüsenberg, Abteilungsleiter Betriebswirtschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen

dem Ausfall von Krediten, untersuchen wir auch nichtfinanzwirtschaftliche Risiken. In letzter Zeit zum Beispiel häufiger die möglichen Folgen von Sturmschäden.

Als weiteren Schwerpunkt beschäftigen wir uns intensiv mit der Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen im Meldewesen (Stichwort: Basel III). Eine besondere Herausforderung dabei ist, dass es sich um europäisches Recht handelt. Daher waren die Anforderungen und die neuen Meldebögen zunächst nur in englischer Sprache vorhanden.

Das Schöne an meinem Aufgabenbereich ist die Vernetzung im Unternehmen. Die einzelnen Informationen stammen aus den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen. Wir sammeln und koordinieren sie, bereiten sie auf und stellen sie dem Vorstand zur Verfügung.

Ebenfalls gehört es zu unserer Aufgabe, die jährliche Gewinn-und-Verlust-Rechnung und den Jahresabschluss zu erstellen – die Zahlen, die dann im Jahresbericht erscheinen. In diesem Zusammenhang verantworten wir sowohl die Finanzbuchhaltung als auch die Steuern der Sparkasse. Darüber hinaus werten wir zum Beispiel monatlich die Vertriebsergebnisse aus, um zu beurteilen, ob die Sparkasse auch in vertrieblicher Hinsicht auf Kurs ist. Ebenso analysieren wir einzelne Großkundenverbindungen: Erwirtschaften wir mit dem Kunden XY einen Überschuss? Wenn ja, wie viel, wenn nein, woran scheitert es?

Woran scheitert es denn?

Manchmal schlicht daran, dass unsere Konditionen einen gemittelten Aufwand zu Grunde legen. Verändert sich die Kostenintensität, zum Beispiel durch die Protokollierungspflichten im Bereich des Vermögensmanagements, bleibt uns möglicherweise kein Überschuss.

In der Frage der Effizienz hilft uns im Übrigen eine weitere Aufgabe der Abteilung, das Benchmarking. Wir gleichen die Entwicklungen der Sparkasse Vest mit denen anderer Institute in Westfalen und dem Ruhrgebiet ab. Für das Jahr 2014 stehen wir hier übrigens recht gut da. Im Vergleich zu einigen großen Sparkassen im Münsterland oder im Ruhrgebiet besteht allerdings noch Potenzial.

Wie stellen Sie den Vergleich her?

Über ein internes Portal der Sparkassen, das fast alle wesentlichen Kennzahlen der Institute beinhaltet. Auch wir pflegen die Zahlen der Sparkasse Vest dort ein.

Könnten Sie sich vorstellen, in einem der anderen Unternehmensbereiche zu arbeiten? Vielleicht die Werbespots der Sparkasse zu machen?

(Lacht) Nicht ernsthaft. Mir gefällt die eigentliche Aufgabe, die hinter den Zahlen steht. Als Abteilung, als Team, ein interner Berater des Vorstandes zu sein. Um dort mit Wissen und Können fundierte Entscheidungshilfen zu geben.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Rüsenberg.

Sparkasse Vest Recklinghausen 2014.

Bei dieser Wiedergabe des Jahresabschlusses handelt es sich nicht um eine der gesetzlich vorgeschriebenen Form entsprechende Veröffentlichung. Der in der gesetzlichen Form erstellte Jahresabschluss ist mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der Prüfungsstelle des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe versehen. Der Bestätigungsvermerk enthält keinen Hinweis nach § 322 Absatz 3 Satz 2 HGB. Der vollständige Jahresabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und kann auch bei der Sparkasse Vest, Vorstandsstab, angefordert werden.

Geschäftsentwicklung 2014

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Die Weltwirtschaft expandierte 2014 mit unerwartet mäßigem Tempo. Daran hatte die Euro-Zone einen erheblichen Anteil, da die für das Frühjahr erwartete Erholung ausblieb. Hingegen ist der Aufschwung in den übrigen großen Industrieländern weiterhin intakt. In den Schwellenländern hat sich die Konjunkturabschwächung im ersten Halbjahr fortgesetzt. Aufgrund länderspezifischer Faktoren, insbesondere der Krise in Osteuropa, ist der Wachstumsrückgang in einzelnen Schwellenländern kräftiger als erwartet ausgefallen.

Innerhalb der großen Industrieländer zeichnete sich eine Zweiteilung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Mehrere große Volkswirtschaften, allen voran die USA und Großbritannien, sind im Aufschwung. Hier wird die Konjunktur überwiegend von der inländischen Nachfrage gestützt und ist inzwischen selbsttragend, was sich an der fortgeschrittenen Erholung der Arbeitsmärkte zeigt. Deutlich zurückhaltender zeigte sich die Wirtschaftsentwicklung im Euro-Raum. Der Entschuldungsprozess des privaten Sektors, allen voran der privaten Haushalte, ist hier kaum vorangekommen. Auch die Verbindlichkeiten des Finanzsektors wurden im Vergleich zu den übrigen Industrieländern nur unzureichend zurückgeführt. All dies dämpft die gesamtwirtschaftliche Nachfrage in der Währungsunion.

Die deutsche Wirtschaft ist weiterhin in einer bemerkenswert guten Verfassung. Das kommt nicht nur der Binnenwirtschaft zugute, sondern erlaubt auch, Chancen auf Auslandsmärkten wahrzunehmen. Diese sollten sich im weiteren Jahresverlauf wieder in größerem Maß ergeben, wenn sich die wirtschaftliche Erholung im Euro-Gebiet verstärkt und der Welthandel Fahrt aufnimmt.

2014 legten die Konsumausgaben privater Haushalte mit einer Rate von 2 % zu und lagen damit leicht über dem Vorjahreswert. Sie erwiesen sich damit erneut als wesentliche Stütze der deutschen Konjunktur. Ausschlaggebend waren der weitere Anstieg der real verfügbaren Einkommen und der gefestigte Arbeitsmarkt. Während die Inflationsrate in Deutschland im Jahr 2013 noch bei 1,5 % gelegen hatte, schwächte sie sich 2014 auf 0,9 %, und damit auf den niedrigsten Stand seit 2010, ab. Alles in allem konnte für das vergangene Jahr eine Zuwachsrate des realen Bruttoinlandsproduktes in Deutschland von 1,5 % erzielt werden. Im Vorjahr belief sich das Wirtschaftswachstum auf 0,1 %.

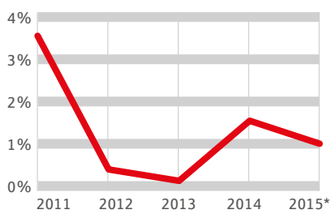
Entwicklung der Finanzmärkte

Mit einem hohen Punktestand von 9.400 gestartet, wies der DAX im Jahresverlauf eine steigende Tendenz auf. Nachdem der Wert im ersten Quartal noch leicht schwankend verlief, übersprang er am 09.06.2014 erstmals die 10.000-Punkte-Marke. Am 05.12.2014 wurde mit 10.087 Punkten der historische Höchststand erreicht. Letztendlich schloss der DAX am 30.12.2014 mit einem Plus von 4,3% (9.806 Punkte).

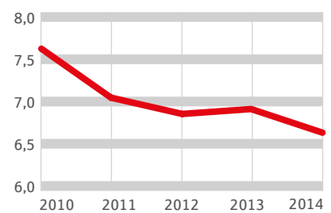
Der Ölpreis erreichte am 31.12. 57,56 $ (31.12.2013: 98,71 $) und sank um knapp 42%. Der Goldpreis wurde mit 1.183,40 US-$ notiert (31.12.2013: 1.205,90 US-$).

Der Euro fiel im Jahresverlauf auf ein Neun-Jahres-Tief zum US-Dollar. Mit einem Jahresendpreis von 1,2099 US-$ lag der Euro mit -12% deutlich unter dem Niveau von 2013 (1,3756 US-$). Die Umlaufrendite lag mit 0,48 % am 30.12.2014 deutlich unter dem Vorjahresendwert von 1,61%.

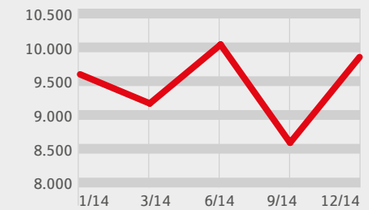
1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes
*2015 Prognose.



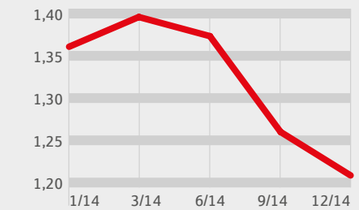
2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



3. Entwicklung des DAX 2014



4. Entwicklung EUR/US-$ 2014



Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung im Ruhrgebiet schwächte sich zwar leicht ab, bewegt sich aber insgesamt immer noch auf einem hohen Niveau. Die Unternehmen beurteilten ihre aktuelle wirtschaftliche Situation gegenüber dem Jahresbeginn zwar als leicht verbessert, die Erwartungen sind aber erstmals seit 2012 wieder verhaltener. Der IHK-Konjunkturklimaindex ist mit nun 114 Punkten nahezu stabil. Die insgesamt gedämpfte Zuversicht spiegelt sich auch in den Erwartungen für das Auslandsgeschäft wider. Die Hoffnungen auf Impulse durch die Exportmärkte wurden gesenkt. Die Besorgnis über Auswirkungen der Entwicklungen in den Krisenherden dieser Welt hat zugenommen. Die Investitionsbereitschaft bleibt weiter stabil. Es gibt jedoch keine signifikanten Impulse, eine gewisse Investitionsvorsicht ist spürbar.

Die Arbeitslosenquote im Kreis Recklinghausen sank im Dezember 2014 im Vergleich zum Vorjahr von 10,8 % auf 10,6 % und liegt weiter deutlich über dem Bundesdurchschnitt.

Im Kreis Recklinghausen wurden im Jahr 2014 insgesamt 948 Insolvenzverfahren eröffnet, davon 278 Unternehmensinsolvenzen und 588 Verbraucherinsolvenzen. Das voraussichtlich betroffene Forderungsvolumen beträgt 154,5 Mio EUR. Damit bewegte sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (2013: 278) als auch die Zahl der Verbraucherinsolvenzen (2013: 580) auf dem Niveau des Vorjahres.

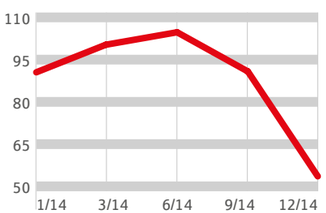
Zins- und Kapitalmarktentwicklung

Die Entwicklung an den Kapitalmärkten wurde im Jahr 2014 einerseits von den geldpolitischen Beschlüssen der großen Notenbanken Federal Reserve (Fed) in den USA und Europäische Zentralbank (EZB) und andererseits von auseinanderlaufenden konjunkturellen Entwicklungen zwischen Europa und den USA bestimmt. Während die USA in den ersten drei Quartalen ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 1,6 % aufwiesen und die Federal Reserve ihr Wertpapierankaufprogramm im Oktober beendete, lag das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in der Eurozone nur bei 0,6 % und wurde von expansiven geldpolitischen Maßnahmen der EZB begleitet (langfristige Refinanzierungsgeschäfte, Ankaufprogramm von Asset-backed Securities und Pfandbriefen, Diskussion über weitere Wertpapierankäufe).

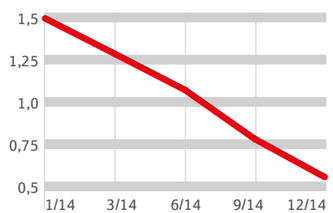
Die Aktienmarktentwicklung in Deutschland und Europa spiegelt die relativ schwache konjunkturelle Entwicklung des Jahres 2014 wider. Der DAX 30 wies mit einem Plus von 2,7 %, und der EuroStoxx 50 mit einem Ergebnis von 1,2 % nur geringe Kurszuwächse auf. Der S&P 500 hingegen profitiert von der größeren konjunkturellen Dynamik der USA mit einem Plus von 11,4 %.

Die großzügige Bereitstellung von Liquidität zu niedrigen Zinssätzen führte zu einem allgemein niedrigen Zinsniveau in Euroland. So fiel die Rendite der deutschen 10-jährigen Bundesanleihe deutlich. Dieses niedrige Renditeniveau führte zu einer verstärkten Nachfrage nach höherrentierlichen Titeln, die in der Folge deutlich rückläufige Creditspreads aufwiesen. So fielen die Risikoaufschläge der Länder der Euroland-Peripherie deutlich.

5. Entwicklung des Ölpreises in US-$/Barrel 2014



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2014



Geschäftsentwicklung 2014

Die Sparkasse Vest im Jahr 2014.

Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse Vest ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere im satzungsrechtlichen Geschäftsgebiet sicherzustellen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement der Sparkasse zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze unserer geschäftspolitischen Ausrichtung zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden im Folgenden dargestellt. Durch die zielorientierte Bearbeitung der strategischen Geschäftsfelder soll die Aufgabenerfüllung der Sparkasse über die Ausschöpfung von Ertragspotenzialen sowie Kostensenkungen sichergestellt werden. Darüber hinaus hat der Vorstand die Risikostrategie überprüft und den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Die Strategien wurden mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse erörtert und innerhalb des Hauses kommuniziert.

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Bilanzsumme hat sich mit 5.674,3 Mio. EUR kaum gegenüber dem Vorjahr (5.676,1 Mio. EUR) verändert. In der Planung für 2014 sind wir von einem leichten Rückgang der Bilanzsumme ausgegangen. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen hat sich um 0,3 % von 5.741,8 Mio. EUR auf 5.757,5 Mio. EUR erhöht.

Kreditgeschäft

Der Kreditbestand hat sich im Berichtsjahr entsprechend dem internen Berichtswesen um 1,4 % erhöht. Dabei entwickelten sich sowohl die Kredite an Privatpersonen (+1,8 %) als auch die Kredite an Unternehmen und Selbstständige (+0,9 %) positiv. Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele von mindestens 1,0 % pro Jahr wurden im Kreditgeschäft mit Privatpersonen übertroffen und im Kreditgeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen fast erreicht.
Die Kredite an öffentliche Haushalte waren mit +1,2 % ebenfalls höher als Ende 2013. Damit konnten wir unseren Kreditbestand 2014 insgesamt stärker ausweiten als erwartet. Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 69,4 % und hat sich gegenüber dem Vorjahr (68,5 %) leicht erhöht. Er liegt damit leicht über dem Verbandsdurchschnitt. Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2014 zufriedenstellend. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 526,4 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der hohe Vorjahreswert (507,1 Mio. EUR) nochmals übertroffen. Die Darlehenszusagen an Privatkunden erhöhten sich um 10,2 % auf 260,7 Mio. EUR und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige um 3,0 % auf 247,9 Mio. EUR. In den Darlehenszusagen sind nicht enthalten Konsumentenkredite im Volumen von 34,2 Mio. EUR (Vorjahr 33,0 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite haben unsere Erwartungen leicht übertroffen.

Wertpapierbestand

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 69,8 Mio. EUR auf 1.404,9 Mio. EUR. Hierbei war insbesondere der Rückgang der Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapiere in Höhe von 90,4 Mio. EUR auf 829,9 Mio. EUR aufgrund von Fälligkeiten maßgeblich.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) erhöhten sich vornehmlich durch Zuschreibungen um 20,7 Mio. EUR auf 575,0 Mio. EUR. In dem Spezialfonds werden überwiegend verzinsliche Wertpapiere guter Bonität („investment grade") gehalten. Darüber hinaus beinhaltet der Spezialfonds zur Risikodiversifizierung in begrenztem Umfang auch Aktien und Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

Öffentliche Anleihen von Ländern, die von der Staatsschuldenkrise im Euro-Raum besonders betroffen sind (PIIGS-Staaten), hält die Sparkasse unverändert nur in begrenztem Umfang und ausschließlich innerhalb des Spezialfonds.

Beteiligungen/Anteilsbesitz

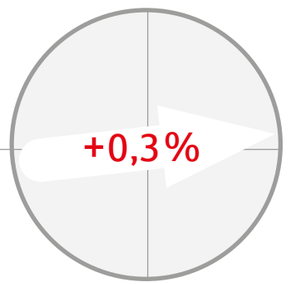
Der Anteilsbesitz der Sparkasse per 31.12.2014 in Höhe von 107,5 Mio. EUR (Vorjahr 91,0 Mio. EUR) entfiel mit 99,6 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL und mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr resultiert insbesondere aus einer Erhöhung des Stammkapitals des SVWL durch Umwandlung einer bestehenden Fremdfinanzierung. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse unter anderem in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG, an 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 dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen. Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH entwickelte sich auch im Jahr 2014 positiv.

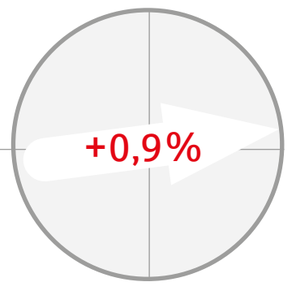
Geldanlagen von Kunden

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden betrugen 4.241,0 Mio. EUR und sind mit einem Plus von 47,1 Mio. EUR um 1,1 % gewachsen. Die Verbindlichkeiten aus begebenen Schuldverschreibungen betrugen am Bilanzstichtag 7,8 Mio. EUR und sind um 12,9 Mio. EUR (-62,3 %) zurückgegangen. Da die Sparkasse keine Schuldverschreibungen mehr begibt, läuft diese Position

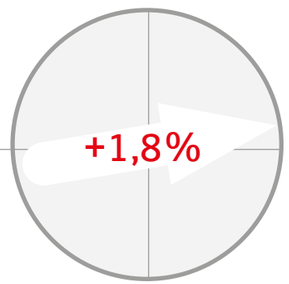
7. Geschäftsvolumen



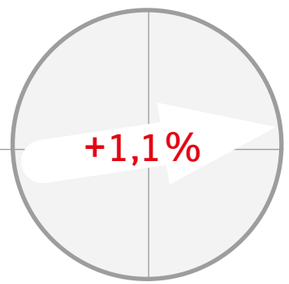
8. Kredite an Unternehmen und Selbstständige



9. Kredite an Privatkunden



10. Entwicklung der Kundeneinlagen



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

2014 haben insgesamt 23 junge Menschen eine Ausbildung bei der Sparkasse begonnen.

sukzessive aus. In der Summe sind die bilanziellen Geldanlagen unserer Kunden um 34,2 Mio. EUR gewachsen. Unsere Erwartungen wurden damit nicht ganz erfüllt. Das in der Geschäftsstrategie definierte langfristige Wachstumsziel für Einlagen von Privatkunden in Höhe von mindestens 1,0 % pro Jahr wurde 2014 nicht erreicht.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden 2014 Anlagegelder bevorzugt auf täglich fälligen Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten oder Sparkassenbriefe (inklusive Nachrangpapiere) mit Laufzeiten ab zwei Jahren wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen spürbar zurückgegangen sind.

Auf der Suche nach Renditechancen haben sich 2014 viele Anleger für Einmalanlagen in Versicherungsprodukten entschieden, die 2014 noch eine attraktive Garantieverzinsung in Höhe von 1,75 % aufwiesen. Diese Entwicklung ging auch zu Lasten der Anlagen in Wertpapieren.
Hier blieb der Umsatz hinter dem Vorjahresergebnis zurück. Der Nettoabsatz war mit -9,3 Mio. EUR nur noch leicht negativ (Vorjahr -80,9 Mio. EUR). Damit haben sich unsere Erwartungen, einen positiven Nettoabsatz zu erreichen, noch nicht realisiert.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute sanken um 6,1 Mio. EUR auf 68,9 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Anlagen in Termingeldern und Schuldscheindarlehen zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten liegen mit 846,3 Mio. EUR um 29,7 Mio. EUR unter dem Vorjahresbestand. Ähnlich wie im Vorjahr entfallen diese im Wesentlichen auf Weiterleitungsdarlehen (402,8 Mio. EUR) und an Kreditinstitute ausgegebene Sparkassenbriefe (242,6 Mio. EUR).

Dienstleistungsgeschäft

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft hat sich gegenüber dem Vorjahr um 30,6 % vermindert. Die erzielten Provisionserträge lagen leicht unter unseren Erwartungen. Ursächlich hierfür waren sowohl geringere Kauf- als auch Verkaufsumsätze im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere, Aktien und Investmentfonds.

Die in Jahr 2014 vermittelten Bausparverträge wiesen eine Bausparsumme in Höhe von 133,4 Mio. EUR auf. Das Vermittlungsergebnis lag damit um 7,4 % über dem Vorjahreswert (124,2 Mio. EUR). Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH lag ebenfalls deutlich über dem Vorjahresergebnis. Im Versicherungsgeschäft wurden unsere Erwartungen deutlich übertroffen, während im Bauspargeschäft das geplante Wachstum nicht vollständig erreicht wurde.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2014 mit 226 Objekten auf dem Niveau des Vorjahres. Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen übertroffen. Das Leasing- und Factoringgeschäft hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert. Mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 18,7 Mio. EUR (Vorjahr: 15,5 Mio. EUR) wurden unsere Erwartungen leicht übertroffen.

Investitionen

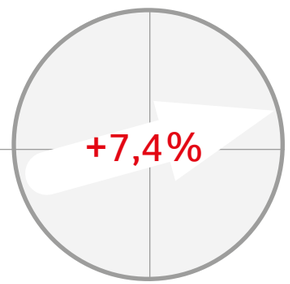
Im Jahr 2014 haben wir weitere Mittel für die Neugestaltung beziehungsweise Modernisierung unserer Geschäftsstellen investiert. Die Sanierungsarbeiten an unserer Zentrale am Herzogswall in Recklinghausen wurden 2014 planmäßig fortgeführt und weitgehend fertiggestellt. In 2015 sind Restarbeiten zu erledigen, sodass die komplette Fertigstellung aller Bauabschnitte Anfang 2015 realisiert wird. Das geplante Investitionsbudget für die Gesamtmaßnahme beträgt rund 32,0 Mio. EUR. Auf das Jahr 2014 entfiel ein Teilbetrag von 7,7 Mio. EUR.

Personalbericht

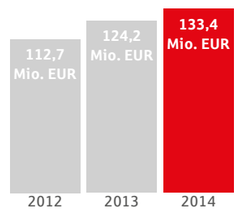
Am 31.12.2014 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.356 Mitarbeiter (31.12.2013: 1.379 Mitarbeiter), davon 374 Teilzeitkräfte und 76 Auszubildende. Auch im Berichtsjahr nahm die gezielte Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter einen hohen Stellenwert ein. Schwerpunkte bildeten neben hausinternen Nachwuchs- und Förderprogrammen zahlreiche Schulungen und Trainings zur weiteren Stärkung der Beratungs- und Betreuungskompetenz sowie einer zielorientierten Führungsarbeit. Darüber hinaus haben verschiedene Maßnahmen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements großen Anklang gefunden.

Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die erzielten Vertriebserfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich. Die vereinbarten Vertriebsziele wurden gut erreicht und wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2014 insgesamt zufrieden.

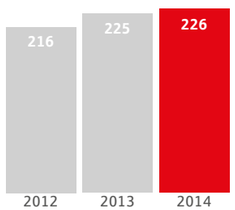
11. Vermittelte Bausparsumme



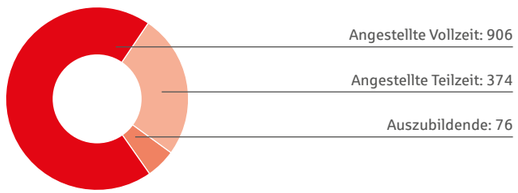
12. Vermittelte Bausparsumme



13. Anzahl der vermittelten Immobilienobjekte



14. Mitarbeiter: 1.356



Geschäftsentwicklung 2014

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest.

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt am Bilanzstichtag 459,1 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 347,7 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 4,0 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 107,4 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2013 um 4,0 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 30,5 Mio. EUR aufgestockt.

Das anrechenbare Ergänzungskapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB sowie Verbindlichkeiten mit Nachrangabrede zusammen.

Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Das Verhältnis der angerechneten Eigenmittel bezogen auf die risikobezogenen Positionswerte (Adressenausfall-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken) übertrifft am 31.12.2014 mit 15,1 % (Vorjahr Gesamtkennziffer nach SolvV 14,4 %) den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR deutlich. Die Sparkasse verfügt damit über eine ausreichende Kapitalbasis für weiteres geschäftliches Wachstum.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse Vest Recklinghausen war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Anforderungen der Liquiditätsverordnung wurden eingehalten. Die Liquiditätskennziffer (31.12.2014: 2,65, Vorjahr 3,22) 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 Helaba wurden zeitweise in Anspruch genommen. Darüber hinaus erfolgten Tagesgeldaufnahmen beziehungsweise Tagesgeldanlagen bei anderen Kreditinstituten. Die Refinanzierungsmöglichkeiten bei der Deutschen Bundesbank wurden 2014 nicht genutzt.

Ertragslage

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung laut Jahresabschluss sind in der Tabelle auf Seite 77 aufgeführt.. Die Erträge und Aufwendungen sind nicht um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt.

Zur internen Analyse der Ertragslage und für den überbetrieblichen Vergleich wird der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses im Verhältnis zur Durchschnittsbilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die in der Tabelle auf Seite 77 aufgeführten Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten berichtigt, die in der internen Darstellung einem neutralen Ergebnis zugerechnet werden.

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

Die wichtigste Ertragsquelle der Sparkasse ist weiterhin der Zinsüberschuss. Dieser beträgt 131,8 Mio. EUR und er übertrifft damit unsere Erwartungen leicht (Planwert 2014: 130,4 Mio. EUR).

Der Provisionsüberschuss beträgt 34,5 Mio. EUR. Die zu Jahresbeginn geplante Steigerung auf 33,4 Mio. EUR wurde damit übertroffen. Ursachen hierfür sind insbesondere ein gutes Vermittlungsgeschäft sowie Preiserhöhungen im Dienstleistungsgeschäft.

Die Personalaufwendungen nahmen von 69,4 Mio. EUR auf 71,2 Mio. EUR zu und lagen im Rahmen unserer Erwartungen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen lagen mit 34,7 Mio. EUR leicht über dem Vorjahreswert (34,3 Mio. EUR). Die Aufwendungen sind deutlich geringer als erwartet, was auf eine hohe Kostendisziplin und eine zeitliche Verschiebung von Maßnahmen des Investitionsplanes zurückzuführen ist.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung betrug 1,02 % der durchschnittlichen Bilanzsumme (Vorjahr 1,00 %) und lag damit oberhalb des in der Geschäftsstrategie definierten Mindestwertes. Der zu Beginn des Jahres prognostizierte Wert wurde übertroffen.

Die Cost-Income-Ratio (CIR) bleibt mit einem Wert von 63,8 % unverändert. Sie ist damit günstiger als geplant und liegt innerhalb der in der Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreite.

Das Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge beträgt -3,8 Mio. EUR. Das entgegen unseren Erwartungen weiter gesunkene Zinsniveau hat zu einem hohen positiven Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft geführt. Der Aufwand aus Vorsorgemaßnahmen im Kreditgeschäft war niedriger als geplant. Darüber hinaus beinhaltet diese Position nicht unbedeutende Abschreibungen auf Verbundbeteiligungen sowie eine Zuführung zu den Vorsorgereserven nach § 340f HGB. Für unerwartete Risiken aus der „Ersten Abwicklungsanstalt“ der WestLB AG (sogenannte „Bad Bank“) wurden die erforderlichen Rücklagen auch im Jahr 2014 reserviert.

Mit Blick auf die aus Basel III resultierenden höheren Eigenkapitalanforderungen wurde zur Stärkung des aufsichtsrechtlichen Kernkapitals im Berichtsjahr dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB ein Betrag von 30,5 Mio. EUR zugeführt.

Unter Berücksichtigung des Außerordentlichen Ergebnisses und des Steueraufwandes ergibt sich, wie im Vorjahr, ein Jahresüberschuss in Höhe von 4,0 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.

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

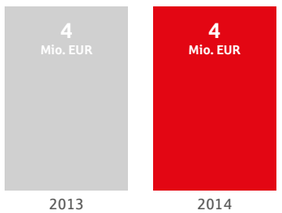
Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs und der schwachen Wirtschaftsstruktur des Geschäftsgebietes sind wir mit dem Geschäftsverlauf und der Geschäftsentwicklung im Jahr 2014 sehr zufrieden. Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar. ■

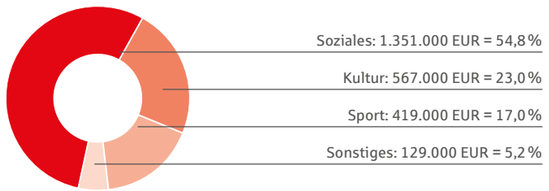
Ertragslage

	GuV-Posten	2014	2013	Veränderung	
	Nr.	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	131,2	129,8	1,4	1,1
Provisionsüberschuss	5 und 6	34,3	32,4	1,9	5,9
Sonstige betriebliche Erträge	8	14,7	6,2	8,5	137,1
Summe der Erträge	- -	180,2	168,4	11,8	7,0
Personalaufwand	10a	73,3	75,2	-1,9	-2,5
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	35,4	38,3	-2,9	-7,6
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	11	5,6	5,7	-0,1	-1,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12 und 17	11,6	6,2	5,4	87,1
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	- -	54,3	43,0	11,3	26,3
Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	-3,8	-33,3	29,5	88,6
Zuführung zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	30,5	5,0	25,5	510,0
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	19	20,0	4,7	15,3	325,5
Außerordentliches Ergebnis	22	0,0	0,0	0,0	0,0
Ergebnis vor Steuern	- -	20,0	4,7	15,3	325,5
Steueraufwand	23 und 24	16,0	0,7	15,3	2.185,7
Jahresüberschuss	25	4,0	4,0	0,0	0,0

15. Jahresüberschuss



16. Spendentätigkeit der Sparkasse Vest Recklinghausen 2014



Aktivseite — Jahresbilanz zum 31. Dezember 2014

			EUR	EUR	EUR	2013 in TEUR
1. Barreserve						
a) Kassenbestand				42.839.017,38		46.729
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank				26.223.556,98		16.247
					69.062.574,36	62.976
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind						
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen				0,00		0
b) Wechsel				0,00		0
					0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute						
a) Täglich fällig				5.980.835,64		2.153
b) Andere Forderungen				62.903.079,39		72.859
					68.883.915,03	75.012
4. Forderungen an Kunden					3.935.429.310,59	3.885.964
darunter:						
durch Grundpfandrechte gesichert	2.075.824.495,06	EUR				(2.033.976)
Kommunalkredite	209.990.436,84	EUR				(217.107)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere						
a) Geldmarktpapiere						
aa) von öffentlichen Emittenten			0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR				(0)
ab) von anderen Emittenten			0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR				(0)
				0,00		0
b) Anleihen und Schuldverschreibungen						
ba) von öffentlichen Emittenten			70.621.672,25			99.169
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	70.621.672,25	EUR				(94.088)
bb) von anderen Emittenten			758.921.483,96			819.825
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	742.095.625,94	EUR				(772.747)
				829.543.156,21		918.995
c) Eigene Schuldverschreibungen				379.969,22		1.364
Nennbetrag	370.000,00	EUR				(1.346)
					829.923.125,43	920.358
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere					574.952.886,39	554.302
darunter						
6a. Handelsbestand					0,00	0
7. Beteiligungen					107.450.840,75	90.989
darunter:						
an Kreditinstituten	0,00	EUR				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03	EUR				(3.369)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen					51.129,19	51
darunter:						
an Kreditinstituten	0,00	EUR				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00	EUR				(0)
9. Treuhandvermögen					9.460.153,89	9.828
darunter:						
Treuhandkredite	9.460.153,89	EUR				(9.828)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch					0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte						
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte				0,00		0
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten				112.788,00		86
c) Geschäfts- oder Firmenwert				0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen				0,00		0
					112.788,00	86
12. Sachanlagen					52.091.729,50	49.462
13. Sonstige Vermögensgegenstände					24.128.423,92	23.711
14. Rechnungsabgrenzungsposten					2.785.872,64	3.336
Summe der Aktiva					5.674.332.749,69	5.676.076

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2014 — Passivseite

			EUR	EUR	EUR	2013 in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten						
a) Täglich fällig				114.496.729,63		69.878
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist				731.818.174,49		806.137
					846.314.904,12	876.015
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden						
a) Spareinlagen						
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten			1.917.311.414,11			2.021.996
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten			25.320.695,78			25.143
				1.942.632.109,89		2.047.139
b) andere Verbindlichkeiten						
ba) Täglich fällig			1.905.167.643,02			1.745.365
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			393.216.451,28			401.374
				2.298.384.094,30		2.146.739
					4.241.016.204,19	4.193.879
3. Verbriefte Verbindlichkeiten						
a) Begebene Schuldverschreibungen				7.813.595,89		20.680
b) Andere verbriefte Verbindlichkeiten				0,00		0
darunter:						
Geldmarktpapiere	0,00	EUR				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00	EUR				(0)
					7.813.595,89	20.680
3a. Handelsbestand					0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten					9.460.153,89	9.828
darunter:						
Treuhandkredite	9.460.153,89	EUR				(9.828)
5. Sonstige Verbindlichkeiten					3.153.947,09	21.493
6. Rechnungsabgrenzungsposten					2.318.246,81	2.867
7. Rückstellungen						
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen				35.008.105,00		33.972
b) Steuerrückstellungen				1.012.851,81		877
c) Andere Rückstellungen				35.738.313,10		30.713
					71.759.269,91	65.563
8. Sonderposten mit Rücklageanteil					0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten					33.382.699,65	61.141
10. Genussrechtskapital					0,00	0
darunter:						
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00	EUR				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken					107.402.000,00	76.896
12. Eigenkapital						
a) gezeichnetes Kapital				0,00		0
b) Kapitalrücklage				0,00		0
c) Gewinnrücklagen						
ca) Sicherheitsrücklage			338.983.568,69			334.993
cb) Andere Rücklagen			8.731.719,67			8.732
				347.715.288,36		343.725
d) Bilanzgewinn				3.996.439,78		3.991
					351.711.728,14	347.715
Summe der Passiva					5.674.332.749,69	5.676.076
1. Eventualverbindlichkeiten						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln				0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen				83.154.647,89		65.765
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten				0,00		0
					83.154.647,89	65.765
2. Andere Verpflichtungen						
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften				0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen				0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen				137.740.045,13		128.380
					137.740.045,13	128.380

Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

		EUR	EUR	EUR	2013 in TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		165.353.744,59			169.297
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		15.328.236,42			16.990
			180.681.981,01		186.286
2. Zinsaufwendungen			70.684.503,58		80.922
darunter:					
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	2.281.060,23 EUR				(2.254)
				109.997.477,43	105.364
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			16.294.628,91		19.807
b) Beteiligungen			2.789.196,88		2.666
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			2.127.000,00		1.974
				21.210.825,79	24.447
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			35.893.503,87		33.929
6. Provisionsaufwendungen			1.580.420,47		1.561
				34.313.083,40	32.369
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand aus Finanzgeschäften				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				14.699.012,62	6.230
9. Erträge aus Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
				180.220.399,24	168.410
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		56.874.676,44			59.401
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		16.468.372,72			15.800
darunter:					
für Altersversorgung	6.169.392,97 EUR				(5.547)
			73.343.049,16		75.201
b) Andere Verwaltungsaufwendungen			35.396.170,34		38.318
				108.739.219,50	113.519
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				5.586.377,78	5.712
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				11.550.526,67	6.154
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00		26.519
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			6.010.930,19		0
				6.010.930,19	26.519
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			9.801.021,27		6.841
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
				9.801.021,27	6.841
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				5.112,68	5
18. Zuführung zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken				30.506.500,00	5.000
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				20.042.571,53	4.660
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	0
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			15.636.454,72		266
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			409.677,03		404
				16.046.131,75	669
25. Jahresüberschuss				3.996.439,78	3.991
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr				0,00	0
				3.996.439,78	3.991
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen					
a) Aus der Sicherheitsrücklage			0,00		0
b) Aus anderen Rücklagen			0,00		0
				0,00	0
				3.996.439,78	3.991
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen					
a) In die Sicherheitsrücklage			0,00		0
b) In andere Rücklagen			0,00		0
				0,00	0
29. Bilanzgewinn				3.996.439,78	3.991

Verwaltungsrat und Vorstand

Verwaltungsrat bis 28.11.2014

Lothar Hegemann (Vorsitzender), Landtagsabgeordneter
Benno Portmann (1. Stellvertreter), Lehrer
Doris Schindler (2. Stellvertreter), Keramikerin

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
Joachim Lehmann, Betriebsratsvorsitzender AWO
Carsten Löcker, Landtagsabgeordneter
Kurt Maurer, Sparkassenangestellter
Daniel Molloisch, Lehrer
Mathias Richter, Beschäftigter Land NRW
Karl-Heinz Rusche, Landtagsabgeordneter i.R.
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

Verwaltungsrat ab 28.11.2014

Klaus Schild (Vorsitzender), Finanzbeamter i. R.
Benno Portmann (1. Stellvertreter), Lehrer
Andreas Becker (2. Stellvertreter), Landtagsabgeordneter

Peter Bender, Sparkassenangestellter
Lars Ehm, Erster Beigeordneter Stadt Dorsten
Friedhelm Fragemann, Lehrer
Michael Gundlach, Sparkassenangestellter
Hermann Hegemann, Sparkassenangestellter
Lothar Hegemann, Landtagsabgeordneter
Rajko Kravanja, Fachinformatiker
Lambert Lütkenhorst, Bürgermeister i. R.
Kurt Maurer, Sparkassenangestellter
Dominik Schad, Verwaltungsangestellter/Büroleiter Landrat
Andreas Schlüter, Geschäftsführer Klinikverbund
Prof. Dr. Bert Wagener, Hochschulprofessor
Martin Wißing, Sparkassenangestellter
Gabriele Wojtkowski, Kfm. Angestellte (Buchhaltung)
Martin Zill, Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Cay Süberkrüb, Landrat des Kreises Recklinghausen

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

Werner Arndt, Bürgermeister der Stadt Marl
Johannes Beisenherz, Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel
André Dora, Bürgermeister der Stadt Datteln
Johannes-Joachim Menge, Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick
Nicole Moenikes, Bürgermeisterin der Stadt Waltrop
Dr. Uli Paetzel, Bürgermeister der Stadt Herten
Tobias Stockhoff, Bürgermeister der Stadt Dorsten
Christoph Tesche, Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)
Willi Keeren (stellvertretender Vorsitzender, bis 30.4.2014)
Martin Krause (bis 30.8.2014)
Dr. Peter Lucke
Armin Zimmermann (ab 1.5.2014)
Christian Zumschilde (stellvertretendes Mitglied, ab 1.5.2014)

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

Jürgen Hövener
Bernd Kurzweg
Olaf Meyer
Frank Werner (bis 31.8.2014)
Christian Zumschilde (bis 30.4.2014)

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

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

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

Marl

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

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

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

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

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

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

Geschäftsstelle 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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SB-Stellen

SB Hagebaumarkt Sender
Gottlieb-Daimler-Straße
46282 Dorsten

SB Sinsen
In der Fläslänne 24-32
45770 Marl

SB Breite Straße
Breite Straße
45657 Recklinghausen

SB Am Markt
Schaumburgstraße 1
45657 Recklinghausen

SB Palais Vest
Löhrhof 1
45657 Recklinghausen

SB Am Busbahnhof
Springstraße 1 d
45657 Recklinghausen

SB Recklinghausen-Nord
Börster Weg 1
45657 Recklinghausen

SB Stuckenbusch
Stuckenbuschstraße 169
45659 Recklinghausen

SB Prosperhospital
Mühlenstraße 27
45659 Recklinghausen

SB Danielsmeier
Castroper Straße 31
45711 Datteln

SB Stadthalle
Raiffeisenplatz 1
45731 Waltrop

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

SB Obercastrop
Bochumer Straße 79
44575 Castrop-Rauxel

SB Deininghausen
Dresdener Straße 8
44577 Castrop-Rauxel

Sparkasse
Vest Recklinghausen

Herausgeber

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

Redaktion

Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen
Sophia Klahs, Sparkasse Vest Recklinghausen

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

Bildnachweis:
Tobias Kastner, Datteln (Seite 52-56)
Martin Birkner, Unna (Seite 34)

Lektorat Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf

Druck Druckerei Buschhausen, Herten

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 66 Geschäftsstellen, in denen wir Sie persönlich begrüßen. Zusätzlich sorgen 14 Selbstbedienungsstellen für einen reibungslosen Geldverkehr.

Mit insgesamt 1.356 Mitarbeitern kümmern wir uns um Ihre finanziellen Anliegen. So sind wir auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. Mit 76 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.

Gut.