



**Gemeinsam
#allemgewachsen.**



Sparkasse
Vest Recklinghausen



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

Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

wie anders lassen sich Herausforderungen meistern, wenn nicht gemeinsam? Das Zusammenspiel mit anderen vervielfacht die Chancen und verspricht bessere Lösungen. Weil wir darum wissen, zeigt sich die Sparkasse von jeher offen für unterschiedlichste Ideen und Formen der Zusammenarbeit. So fördern wir zum Beispiel Hand in Hand mit weiteren Institutionen junge Existenzgründer. Die Kooperation mit dem Startercenter des Kreises etwa bereichert seit mehr als zehn Jahren die wirtschaftliche Entwicklung im Vest.

Die Unterstützung von Start-up-Unternehmen stellt eines von vielen lesenswerten Themen unseres Jahresberichts dar. Er erzählt in diesem Jahr von der Kraft gemeinsamen Handelns. Die Sparkasse ist ein Teil dieser Kraft. Sie bildet einen starken und aktiven Knoten in einem Netzwerk von Menschen, Unternehmen und Institutionen. So verbunden bleibt unsere Region der Zukunft und den mit ihr einhergehenden Veränderungen gewachsen.

Aktuell markiert die Digitalisierung den bedeutendsten Wandel. Die Menschen im Vest nutzen unsere Leistungen vermehrt über digitale Wege. Sie schätzen den Komfort und zeigen sich begeistert von den modernen Kommunikationskanälen. Wenn sie heute in unsere Filialen kommen, suchen sie dort eine anspruchsvolle Beratung. Beiden Entwicklungen tragen wir Rechnung. Wir erproben neue Technologien, die unseren Service verbessern. Gleichzeitig stärken wir vor Ort die Beratungskompetenz. Auch hierüber berichten wir.

Die Art, wie wir Gemeinsamkeit gestalten und organisieren, mag sich verändern. Ihre grundsätzliche Bedeutung bleibt davon unberührt. Für uns ist die Beziehung zu Ihnen entscheidend, Ihre Wünsche zu verstehen und die dazu passenden Finanzdienstleistungen anzubieten. Denn den Erfolg des zurückliegenden Geschäftsjahres – den der Jahresbericht nicht zuletzt auch dokumentiert – verdanken wir Ihnen, unseren Kundinnen und Kunden.

Für Ihr Vertrauen und die gute Partnerschaft danken wir Ihnen herzlich.

Ihre

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde



Mit Digitalisierung #allemgewachsen?

Die Digitalisierung zwingt die Finanzdienstleistungsbranche in einen der größten Veränderungsprozesse ihrer Geschichte. Auf der einen Seite verändern neue Technologien das Kundenverhalten massiv – so besuchen viele Menschen ihre Bank eher über das Internet als in der Filiale. Auf der anderen Seite fordern sie mit den neuen Möglichkeiten einfache Lösungen, um das für viele lästige Thema Finanzen möglichst einfach in den Griff zu bekommen. Auch die Sparkasse muss ihren Weg suchen, um ihren öffentlichen Auftrag auf der Basis eines stabilen wirtschaftlichen Fundaments erfüllen zu können.

Herr Dr. Schulte, was fällt Ihnen als Erstes zum Thema Digitalisierung ein?

Neue Techniken lassen neue Finanzdienstleistungsangebote entstehen. Die Services im Online-Banking zeigen z. B., wie einfach vieles heute geworden ist: eine Überweisung innerhalb von Europa oder das Suchen eines Kontoauszuges im elektronischen Postfach. Nicht alle Ideen passen zu unseren Kunden und zu uns, wenn beispielsweise Anlageentscheidungen nur noch vom Computer gefällt werden. Aber auch damit müssen wir uns auseinandersetzen.

Und wenn wir nicht hinterherhinken wollen, müssen und wollen wir auch Vorreiter sein. Aktuell führen wir Überweisungen ein, mit deren Hilfe innerhalb von 20 Sekunden ein Betrag beim Empfänger gutgeschrieben ist (sogenannte Echtzeitüberweisung). Auch im Bereich Mobile Payment gehören wir zu den Ersten. Aktuell richten wir einen Service ein, der auf breiter Fläche das Bezahlen mit dem Handy ermöglichen wird.

Ich frage einmal ganz groß: Wo sehen Sie die Sparkasse in 30 Jahren?

Eigentlich habe ich es lieber etwas kleiner. Aber vielleicht lassen sich Visionen auch nutzen, um heute einige wesentliche Weichenstellungen vorzunehmen. Ich habe zwei mögliche Prognosen. Eine für die Sparkasse düstere und eine sehr heitere Prognose. Zunächst die düstere.

In dieser düsteren Prognose wird die Arbeitswelt von morgen durch die Entwicklung der künstlichen Intelligenz geprägt sein. Ich grenze hier bewusst ab: Es geht mir hier nicht um den Einsatz von immer mehr Digitaltechnik, sondern ausschließlich um den Veränderungsdruck durch die Entwicklung der künstlichen Intelligenz. Schon heute werden in Servicehotlines, z. B. von Telekommunikationsunternehmen, Sprachroboter eingesetzt. Aktuell sortieren sie Anfragen von Kunden in Kategorien. »Brauchen Sie technische Hilfe oder haben Sie Fragen zu Ihrem Vertrag?«, solche – oft nervende – Hotlines kennen wir heute schon alle. Aktuell reichen die relativ einfachen Systeme die Nachfragen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter, die sie dann mit ihrem Spezialwissen unterstützen. Aber die Systeme werden immer ausgefeilter, Sprache erkennen sie immer besser.

Schon heute ist der anfänglich notwendige »Ja-nein-Dialog« nicht mehr nötig. Die ersten sogenannten Bots sagen direkt: »Beschreiben Sie möglichst genau das Anliegen Ihres Anrufes.« Wer in einer solchen Schleife hängt, kann sich zunächst über die oft noch holpernde Funktionalität lustig machen. Aber wenn es dann klappt ... So beantworten die Bots inzwischen auch erste Fragen zu konkreten Problemen. Telefonieren Sie einmal mit der Bestellhotline von Ikea. Deren Bot informiert Sie über den Status Ihrer Bestellung. Es gibt keine Weiterleitung mehr zu einer Mitarbeiterin oder

einem Mitarbeiter. Ihr Problem ist gelöst, obwohl Ihnen kein Mensch geholfen hat. Entschuldigen Sie dieses Wortspiel, aber genau darum geht es.

Übertragen auf die Sparkasse würde dies heißen, dass die Auskunft über Ihren Kontostand, das Eröffnen eines Tagesgeldkontos und die Umschichtung einer Geldanlage bereits jetzt von Bots übernommen werden könnten. Dabei ist es völlig egal, ob dies im Online-Banking, in einem Chat oder am Telefon geschieht. Menschen wären nicht mehr nötig. Es wird wohl nicht mehr lange dauern, bis vollständige Beratungen von Bots übernommen werden können.

Ein zweiter Aspekt: Der Austausch von Informationen und Waren wird nicht mehr über zentral vermittelnde Stellen erfolgen. Ich möchte dies am Beispiel der Paketpost beschreiben. Aktuell werden Pakete zunächst an zentraler Stelle eingesammelt und anschließend auf die Empfänger verteilt. Im Grundsatz spielt es keine Rolle, dass es mehrere Versandunternehmen gibt oder viele Einlieferungszentren. Eine Voraussetzung für die Nutzung dieses Dienstes ist das Vertrauen von Absender und Empfänger in den Versender. Eine Vision sieht nun wie folgt aus: Mit Unternehmen wie Uber kann jeder Fahrer bei jeder Fahrt Gäste mitnehmen. Taxifahrten werden überflüssig. Taxiunternehmen auf der ganzen Welt fühlen sich schon jetzt bedroht. Wann werden Uber-Fahrer Transporte übernehmen? In großen Städten gibt es schon den Dienst »Uber Eats«. Wie der Name schon sagt, geht es zunächst um den Transport von Lebensmitteln. Der Schritt zum Paket ist nicht weit. Und alle Versandunternehmen wären damit überflüssig.

Auch der Transfer von Finanzdienstleistungen benötigt aktuell zentral vermittelnde Stellen, die hohes Vertrauen genießen und über geeignete Sicherheitsstandards verfügen. Hier ist die Sparkasse ein mustergültiges Beispiel. Die Blockchain-Technologie ermöglicht es künftig eventuell, die zentrale Stelle überflüssig werden zu lassen.* Der Transfer direkt vom Absender zum Empfänger (Geld, Versicherung etc.) ist heute schon gut denkbar, eine zentrale Vermittlung ist dann nicht mehr nötig. Die Blockchain-Technologie ersetzt das notwendige Vertrauen und setzt Sicherheitsstandards: Informationen über den Transfer werden an viele Stellen kopiert und beim Empfänger an den vielen Stellen geprüft. Eine Fälschung an einer Stelle wird durch den Abgleich der Kopien untereinander sofort enttarnt. Eine Fälschung von Transferleistungen, die Blockchain-gesichert sind, ist kaum möglich. Das Beispiel für die funktionierende Blockchain-Technologie ist die digitale Währung Bitcoin. Sie funktioniert. Riskant ist allerdings die aktuelle Spekulation damit. Aber darin unterscheidet sie sich kaum von hochriskanten Geldanlagen. Diese sind für unsere Kunden zwar in der Regel nicht geeignet, aber die Technik funktioniert schon heute.

Und wenn, wie zuletzt auch durch unsere Bundeskanzlerin Angela Merkel bestätigt, weiter alles digitalisiert wird, was digitalisiert werden kann, dann ist dies die düstere Prognose: Für die Vermittlung von Finanzdienstleistungen werden keine Menschen mehr nötig sein und auch zentrale Institute werden nicht mehr gebraucht. Die Sparkasse würde im schlimmsten Fall überflüssig werden.



**Gemeinsam
#allemgewachsen.**

Die künstliche Intelligenz könnte also die Berater-Kunden-Beziehung ersetzen und die Blockchain-Technologie die Sparkasse. Wie weit wir aber die Digitalisierung unserer Beziehungen zulassen, bleibt letztendlich die Entscheidung unserer Gesellschaft, nicht nur im Bereich der Finanzdienstleistungen. Ich setze darauf, dass auch in der Zukunft Menschen mit Menschen kommunizieren wollen. Mir geht es jedenfalls so.

Und wie lautet dann die heitere Prognose?

Die Sparkassen sind nicht in erster Linie ökonomischen Zielen unterworfen. Wir haben einen öffentlichen Auftrag und unsere Träger sind kommunale Gebietskörperschaften. Und darum achtet die Öffentlichkeit zu Recht mehr als bei anderen darauf, wie wir unser Unternehmen entwickeln und wie sich die Sparkasse verändert. Wie wir z. B. mit Schließungen von Geschäftsstellen umgehen. Gerade dieser gesetzliche, öffentliche Auftrag ist eine Chance für eine andere, die positive Entwicklung.**

Nicht unmittelbar im Gesetz steht unsere Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich halte es aber für eine der wesentlichen Aufgaben der Sparkassen, möglichst vielen Menschen in der Region auch Arbeit und Lohn zu sichern. Die Kaufkraft von Menschen in sicheren Arbeitsplätzen stärkt nicht zuletzt auch die Wirtschaft in der Region. Und eine gesunde Region ist ein attraktives, lebenswertes Umfeld. Daher sind wir auch nicht ohne Stolz einer der größten Arbeitgeber im Vest. Die Sparkassen werden nicht überflüssig sein. Aber die Sparkassen werden anders sein. Viele Dienstleistungen wird es zukünftig

vor allem digital geben. Um z. B. Überweisungen zu tätigen, braucht zukünftig keiner mehr in eine Filiale zu kommen und wird es auch nicht tun. Auch komplexere Produkte lassen sich dann online abwickeln. Es gehört bereits zur aktuellen Lebenswirklichkeit, dass selbst Baufinanzierungen über das Internet abgeschlossen werden können. Die Kriterien für eine Beratung, für die noch eine Berater-Kunden-Beziehung notwendig ist, lassen sich nicht mehr allein anhand ihrer Komplexität festlegen.

Auch wenn Maschinen inzwischen entscheiden können, welche Finanzdienstleistung für einen Kunden geeignet ist, werden wir für unsere Kunden und für unsere Mitarbeiter den Fokus noch mehr auf menschliche Beziehungen setzen.

Die Rolle der Berater wird sich hierbei maßgeblich ändern. Mithilfe der technischen (digitalen) Unterstützung führen die Berater ihre Kunden durch die unterschiedlichen Möglichkeiten. Zusammen kommen sie vielleicht zu demselben Ergebnis, zu dem ein Kunde allein zu Haus vor dem Computer gekommen wäre. Mit dem feinen Unterschied, dass nicht die Maschine allein, sondern ein vertrauter Mensch einem die Sicherheit der richtigen Entscheidung gibt. Auch hierbei ist es völlig egal, ob dies in der Filiale, am Telefon, in der Videoberatung oder im Chat geschieht.

Berater werden zu Moderatoren und Koordinatoren, die auch die Einbindung von Spezialisten – da, wo es sinnvoll ist – steuern. Und weil das Fachwissen zu einzelnen Fragen vom Computer übernommen wird, können die Beratungen noch breiter aufgestellt

werden. Es wird nicht mehr nur um einzelne Finanzprodukte gehen, sondern alle Finanzprodukte und -dienstleistungen können mit einbezogen werden. Telefonverträge, Energieverträge und die Unterstützung von Anträgen bei Behörden könnten in einigen Jahren Gegenstand der ganzheitlichen Beratung in der Sparkasse sein. Erfahrungen haben wir ja bereits seit vielen Jahren, wenn es z. B. um Zuschüsse von der NRW-Bank geht oder um die Einbindung von vermögenswirksamen Leistungen.

Grundlage ist eine umfassende Datenanalyse. Daten sind die Währung der Zukunft. Auf Basis der Daten eines Menschen werden die Computerprogramme mithilfe von künstlicher Intelligenz Entscheidungen treffen. Demgegenüber wird gerade deswegen die Sensibilität der Menschen bezüglich der Entscheidung, wem sie ihre Daten überlassen, eher steigen als sinken. Auch hier haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem echten Gesicht einen berechtigten Vertrauensvorschuss. Für den sensiblen Umgang mit Kundendaten stehen wir bereits jetzt. Das ist auch zukünftig ein wichtiges Gut, mit dem wir weiter um Vertrauen werben.

Natürlich müssen wir auch in Zukunft wirtschaftlich arbeiten. Wir stehen jedoch nicht unter dem gleichen Ertragsdruck wie andere Banken. Allerdings verursacht unsere breite Kundenstruktur auch höhere Kosten als bei den Unternehmen, die nur mit den ertragreichsten Kunden Geschäfte tätigen. Dies erfordert im Ergebnis, dass wir auch unpopuläre Maßnahmen, wie z. B. die Erhöhung der Preise für Girokonten, ergreifen müssen. Aber auch mit neuen Angeboten wollen wir

die seit Jahren rückläufigen Erträge kompensieren. So werden wir in Kürze unseren Kunden die Möglichkeit geben, in unserem Online-Banking Dokumente abzuspeichern. Wir bieten dann einen sicheren digitalen Tresor, der diesen Namen auch verdient.

Zu unserem öffentlichen Auftrag gehört es, die Wirtschaft zu fördern, die finanzielle Eigenverantwortlichkeit der Jugend und den Zugang der wirtschaftlich Schwächeren zu Finanzdienstleistungen zu gewährleisten. Dies wird auch in Zukunft am besten über die Beziehung von Menschen zu Menschen geschehen. Ich kann nicht abschätzen, wie sich die Arbeits- und Lebenswelten in anderen Branchen verändern. Ein Trend geht aber wohl in die Richtung, dass es weniger Arbeit geben wird, die allerdings besser verteilt werden muss. Und selbstverständlich müssen auch wir die digitale Herausforderung annehmen und die mit ihr verbundenen Chancen nutzen. Chancen sehen wir darin, dass wir interne Arbeitsabläufe effizienter gestalten können und unseren Kunden einfache, bequeme und sichere Leistungen rund um die Uhr und weltweit zur Verfügung stellen können. In diesem durch die Digitalisierung ausgelösten Umbruch wird eine Finanzberatung durch einen Menschen wohl eher bedeutender.

Wann fangen Sie mit den Veränderungen an, damit die heitere Prognose eintritt?

Wir sind mittendrin! Dabei geht es selbstverständlich nicht um eine Veränderung um ihrer selbst willen, sondern ganz im Sinne von Charles Darwins »survival of the fittest«, um eine bestmögliche Anpassung an die veränderten Markt- und Umfeldbedingungen.

»Fittest« heißt dabei gerade nicht der Schnellste und auch nicht der Größte. Es geht eben nicht darum, so viel wie möglich und so schnell wie möglich zu verändern, sondern so viel wie nötig und so schnell wie nötig zu verändern, um sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkundengeschäft der Marktführer in der Region zu bleiben. Angesichts der Breite und der Heterogenität unserer Privat- und Firmenkunden ist dies allerdings eine ganz besondere unternehmerische Herausforderung für die Sparkasse. Da es im Kern aber – wie seit 163 Jahren – unverändert um Vertrauen geht, wird nach meiner festen Überzeugung in der Beratung der Mensch im Mittelpunkt bleiben. Unsere Berater moderieren und koordinieren für ihre Kunden schon heute alle Angelegenheiten rund ums Geld umfassender, als unser alter, aber hochaktueller Slogan es je versprochen hat. Wenn's um Geld geht – Sparkasse! ■

* Bei der Blockchain handelt es sich um eine gemeinsam genutzte Datenbanktechnologie, bei der Verbraucher und Lieferant einer Transaktion direkt miteinander verknüpft werden. Digitale Verträge sind ein Anwendungsbeispiel.

Quelle: <https://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/blockchain>.

** Sparkassengesetz Nordrhein-Westfalen

§ 2 Unternehmenszweck, öffentlicher Auftrag

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

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

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

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



Beratungscenter Hochlarmark

Wenn's um Geld geht



. Sparkasse.





Petra Bauer



Kundin Nr. 1

»Ich bin sozusagen eine Art erste Kundin«, sagt Petra Bauer mit Blick auf die Beratung von Existenzgründern. »Ich muss weder wissen, wie man eine App programmiert, noch, wie man einen Oldtimer restauriert. Entscheidend ist, ob mir das Geschäftsmodell dahinter plausibel erscheint.«

»Existenzgründungen zu fördern, ist grundsätzlich eine positive Sache. Allerdings leistet sich nicht jede Kommune ein solches Angebot. Im Vest übernimmt der Kreis Recklinghausen mit seinem STARTERCENTER diese Aufgabe und entlastet so die einzelnen Städte«, erklärt Petra Bauer. Allein im Jahr 2017 suchten über 300 Interessenten in 450 Gesprächen ihren Rat oder den einer ihrer vier Kolleginnen.

»Gründungsförderung verlangt heute zweierlei: Beratung und Vernetzung«, sagt sie, »so bieten wir Seminare und Veranstaltungen meist in Kooperation mit anderen Institutionen an.« Dazu zählen zum Beispiel die STARTERCENTER im Emscher-Lippe-Raum. Vor Ort hält das Team trotz der Zentralisierung den Kontakt zu den Wirtschaftsförderern der Städte. Und nicht zuletzt pflegen die Beraterinnen eine enge Beziehung mit der Sparkasse.

Uwe Schniederjan leitet die Abteilung für spezielle Finanzierungs- und Leasingangebote der Sparkasse. Die Gründungsberatung bildet einen Teil dieses Bereiches. »Der Aktionsradius des STARTERCENTERS ist identisch mit unserem Geschäftsgebiet. Auch die

Zielgruppe überschneidet sich. Eine Zusammenarbeit war geradezu vorprogrammiert«, sagt er. Seit dem 1. Januar 2008 kooperieren die beiden Partner im Vest in Sachen Existenzgründung und freuen sich dementsprechend über den runden Geburtstag.

»Das nördliche Ruhrgebiet verlangt viel Engagement von uns. Denn im Gegensatz zu Städten mit einer starken Hochschullandschaft fehlt uns eine ausgeprägte Gründermentalität«, sagt Petra Bauer. Eine weitere Folge ist, dass Geschäftsideen im Vest oftmals auf den Dienstleistungssektor zielen. 60 bis 70 Prozent der Start-ups suchen ihre Chancen im breiten Spektrum dieses Sektors. Nicht zuletzt auch deshalb, weil der Kapitalbedarf geringer ausfällt als bei Gründungen im Handel oder Handwerk.

Petra Bauer und ihre Kolleginnen beraten eher seltener Ausgründungen aus der Hochschule. Stattdessen bringen die Menschen, die heute den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, zumeist Berufserfahrung mit. »Wer aus einer Anstellung heraus gründet, muss der Finanzierung eine besondere Aufmerksamkeit widmen«, sagt sie, »denn die Selbstständigkeit muss



ja unmittelbar die gesamten Lebenshaltungskosten abdecken – gegebenenfalls sogar den Unterhalt einer Familie. Um in solchen Fällen gut zu beraten, greifen wir gern auf die Kompetenz der Sparkasse zurück.«

Khalid Samadi wagte den Wechsel vom Angestellten zum Unternehmer. Er sammelte 15 Jahre lang Erfahrungen als Mechaniker in den Vertragswerkstätten renommierter deutscher Automobilhersteller. »Mich reizte der Gedanke, selbstständig zu arbeiten. Nur sah ich keine aussichtsreiche Marktnische für mich«, erzählt er und verweist auf die große Konkurrenz an Kfz-Werkstätten. Die Lösung fand er in der Spezialisierung auf Young- und Oldtimer.

»Ältere Fahrzeugdesigns und die puristische Technik besitzen einen eigenen Charme«, sagt Khalid Samadi, »und sie finden mehr und mehr Liebhaber.« Das Kraftfahrt-Bundesamt beziffert die Zahl der Fahrzeuge, die im Jahr 2017 20 Jahre und älter waren, auf 2,76 Millionen. Die jährlichen Zuwachsraten des Segments lagen in den vergangenen Jahren bei rund zehn Prozent. Damit besaß der Automobilenthusiast zwar eine gute Geschäftsidee, aber noch kein Unternehmen.

»Unternehmensgründungen stellen einen essenziellen Faktor für die wirtschaftliche Prosperität einer Region dar. Die Gründerquote im Vest entspricht in etwa dem Durchschnittswert von NRW. Das ist ein schöner Erfolg für alle Beteiligten.«

Petra Bauer, Gründungsberaterin im STARTERCENTER Kreis Recklinghausen

Gemeinsam mit Petra Bauer strukturierte er seine Idee und formulierte einen Businessplan. »Es war gar nicht so einfach, die eigenen Chancen realistisch zu bewerten« erinnert er sich. Über die Sparkasse erhielt er anschließend problemlos ein Förderungsdarlehen der KfW Bank. Damit finanzierte er zwingend notwendige Werkzeuge und große Investitionen wie Schweißgeräte, Hebebühnen und eine Richtbank. »Bislang bin ich sehr zufrieden, auch wenn der Betrieb im ersten Jahr keine riesigen Gewinne abwarf. Mir ist es wichtiger, mich langfristig solide zu entwickeln«, beschreibt er seine Haltung nach anderthalb Jahren Selbstständigkeit.

Wie bei Khalid Samadi steht für viele angehende Unternehmer meist die zentrale Geschäftsidee im Vordergrund. »Erst im Laufe der Betreuung wächst ihr Bewusstsein für betriebswirtschaftliche Begriffe«, sagt Yvonne Kellmann, eine von drei Gründungsberaterinnen der Sparkasse. Um interessierte Existenzgründer schon im Vorfeld für finanzielle Aspekte zu sensibilisieren, referiert sie auf Vorträgen und Seminaren rund um das Thema. »Welche Anforderungen existieren neben dem Businessplan? Benötigen Gründer Eigenkapital?

Welche Sicherheiten verlangt die Sparkasse? Ich beantworte konkrete Fragen«, sagt sie und erzählt von lockeren Gesprächsrunden statt von steifer Seminaratmosphäre. »Ich möchte Berührungspunkte abbauen und die Sparkasse als den richtigen Partner positionieren.« Das Gespräch mit der Bank markiert einen Schritt, dem viele Gründer mit Respekt begegnen. Sie sorgen sich, ob ihre Idee verstanden wird und ob sie die für sie unabdingbare, finanzielle Unterstützung erhalten. »Ihre Angst legt sich meist, wenn sie feststellen, dass wir sie, wenn irgend möglich, fördern wollen«, sagt Yvonne Kellmann und fügt an: »Das ist meistens der Fall, wenn die Kandidaten über das STARTERCENTER kommen. Zum einen lässt sich dann eine durchdachte Geschäftsidee voraussetzen, zum anderen ein finanzielles Basiswissen.«

Das STARTERCENTER und die Sparkasse kooperieren mittlerweile derart intensiv, dass sich für Nachwuchsunternehmer echte Vorteile ergeben. Wer den eigenen Businessplan mit Hilfe des Centers erarbeitet, kann mit Petra Bauer auch den Antrag für ein Förderdarlehen der KfW Bank ausfüllen. »Wir übernehmen anschließend das fertige Gesamtpaket an Unterlagen und geben nach einer Prüfung unser Okay«, beschreibt Yvonne Kellmann das Procedere. Es ist effizient für die Sparkasse und unkompliziert für die Gründer. Auch nach der Kreditusage bleibt die Sparkasse ein fester Ansprechpartner. Yvonne Kellmann und ihre Kolleginnen begleiten die Start-ups in den ersten drei Jahren als Firmenkundenbetreuerinnen. Petra Bauer weiß um die Relevanz von steten Kontakten für die jungen Geschäftsleute: »Unternehmeri-

ches Handeln verlangt unternehmerisches Denken. Das stellt sich nicht ad hoc ein, es ist ein Prozess und diesen Prozess begleiten wir.«

Das Team des STARTERCENTERS vernetzt den Nachwuchs dazu sowohl untereinander wie auch mit etablierten Unternehmern. Einen Baustein unter vielen bildet die Veranstaltungsreihe Screw-up-Night. »Hier erzählen Neulinge und alte Hasen von ihren Erfahrungen – und zwar von den guten wie von den weniger guten«, sagt Petra Bauer. »Während Informationen heute über das Internet zugänglicher sind, spielt der Erfahrungsaustausch eine wesentlichere Rolle.« Umgekehrt profitieren auch die Beraterinnen davon, mit den Unternehmern in Kontakt zu bleiben. Denn die Einstellung der Menschen zum Thema Arbeit sieht mittlerweile anders aus als zu den Anfängen der Existenzförderung. Berufliche Biografien weisen heute durchaus Phasen der Selbstständigkeit wie der Anstellung auf. Gerade jüngere Menschen blicken nicht starr auf ihre Entscheidungen. Ihre Planungen bleiben flexibel und dynamisch.

»Vielleicht, weil sich auch die Märkte und die Gesellschaft dynamischer entfalten«, denkt Petra Bauer. »Vor zehn Jahren sah kaum jemand die jetzige Bedeutung der Digitalisierung voraus. Ihre Entwicklung besitzt so viel Potenzial, dass eine Geschäftsidee heute durchaus auf einer einzigen App aufbauen kann.« Existenzgründer zu beraten, bedeutet deshalb für sie, offen für Veränderungen zu sein, permanent zu lernen. Nur so bleibt die Kundin Nr. 1 weiterhin die Ansprechpartnerin Nr. 1. ■

»Als Finanzdienstleister legt die Sparkasse Existenzgründern keine Steine in den Weg. Im Gegenteil, wir erarbeiten nach Möglichkeit eine tragfähige Lösung, die den Erfolg ihrer Idee gewährleistet.«

Yvonne Kellmann, Referentin für Existenzgründungen und Unternehmensförderung der Sparkasse Vest Recklinghausen

Von App bis Chat

Kundinnen und Kunden erreichen die Sparkasse heute auf unterschiedlichsten Kanälen. Sie sind online, nutzen die Apps, telefonieren oder chatten mit dem Serviceteam. Schon bald treffen sie ihren Berater nicht mehr nur in dem Beratungscenter, sondern verabreden sich mit ihm zur Videoberatung. Markus Brügger managt die verschiedenen Kanäle und erklärt, wie all das im neu formierten Kunden-Service-Center zusammenfließt.

Mal gleich in medias res gefragt: Was sind Videoberatungen?

Darunter versteht man ein Gespräch, das über das Internet stattfindet. Die Technik baut auf einem Videotelefonat auf, sie überträgt allerdings mehr als nur Bilder und Sprache. So lassen sich im Rahmen der Videoberatung zum Beispiel Unterlagen präsentieren. Die Teilnehmer können sogar gemeinsam an einem Dokument arbeiten. Nehmen wir an, ein Berater erklärt einem Kunden verschiedene Formen der Geldanlage. Dann kann er währenddessen Charts einblenden, die anschaulich die Wertentwicklung der verschiedenen Anlageprodukte illustrieren. Die Sparkasse bietet auf diesem Weg die gleiche Beratung wie vor Ort in dem Beratungscenter. Deshalb nennen wir dieses Angebot Online-Filiale.

Für wen ist diese Beratung in der Online-Filiale interessant?

Zuallererst für Kundinnen und Kunden der Sparkasse, die nicht im Vest leben. Mit dieser relativ kleinen Gruppe starten wir das Angebot. Von anderen Instituten, die bereits Videoberatungen anbieten, wissen wir, dass die genannte Zielgruppe sie von einer mo-

dernen und innovativen Sparkasse erwartet. Darüber hinaus ist dieses Angebot natürlich auch für die Kundinnen und Kunden, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind. Selbstverständlich stellen wir die Technik darüber hinaus auf der Website der Sparkasse vor. Jeder, der neugierig ist, kann diese Form der Beratung dann nutzen.

Müssen die Kunden dazu technisches Know-how mitbringen?

Nein, wer sich auch sonst im Internet bewegt, wird kaum Schwierigkeiten haben. Der Service funktioniert ohne zusätzliche Software. Das genutzte Endgerät muss lediglich über eine Kamera verfügen. Die Kunden erhalten von der Sparkasse einen Link und damit starten sie ihren Termin im Webbrowser des Computers. Während dem Berater in seiner Ansicht der Software diverse Einstellungen und Optionen zur Verfügung stehen, bleibt die Darstellung auf der Seite der Kunden übersichtlich und unkompliziert.

Warum denkt die Sparkasse über solche neuen Formen des Banking nach?

Wie jedes andere Unternehmen entwickeln auch wir



Markus Brügger



»Die Kunden möchten Finanzdienstleistungen zu ihren Bedingungen organisiert wissen. Das verlangt von der Sparkasse, auch komplexe Bankgeschäfte unabhängig von Zeit und Ort anzubieten.«

Markus Brügger, Leiter Multikanalvertrieb der Sparkasse Vest Recklinghausen

Innovationen, um unsere Produkte und Dienstleistungen zu verbessern. Hier gehen die Sparkassen grundsätzlich eher behutsam vor. Wir wollen schließlich mit unseren Finanzdienstleistungen viele unterschiedliche Menschen erreichen. Gleichzeitig beeinflussen gesellschaftliche Veränderungen unser Handeln. Schaut man auf die Entwicklung der Internetnutzung in den letzten zehn Jahren, deutet alles darauf hin, dass der Anteil des Online-Banking weiter steigt. Kommende Generationen wachsen selbstverständlich mit Online-Dienstleistungen auf. Nichtsdestotrotz bildet der persönliche Kontakt unser Geschäftsprinzip. Wir bleiben auch für die Kunden erreichbar, die das Online-Banking nicht nutzen. Gerade auch für sie verbessern wir die Kommunikationswege.

Als Leiter für den Multikanalvertrieb organisieren Sie die Technik rund um die Telefon-, E-Mail- und Chatanfragen der Kunden.

Genau, all diese Anfragen laufen seit Mitte 2018 im neuen Kunden-Service-Center zusammen. Kundinnen und Kunden erreichen die Sparkasse hier montags bis freitags von 8:00 bis 19:00 Uhr. Wir öffnen früher und schließen deutlich später als die Bera-

tungcenter. Das kommt insbesondere Berufstätigen entgegen. Letztlich lassen sich über das Service-Center die gleichen Dinge erledigen wie in dem Beratungcenter. Die Kunden können ihren Kontostand erfragen, Überweisungen in Auftrag geben oder einen Dauerauftrag einrichten. Darüber hinaus landen auch die Nachrichten bei uns, die Kunden im Rahmen des Online-Banking schreiben.

Die Kunden konnten bisher schon im Beratungcenter anrufen. Eine zentrale Rufnummer gibt es ebenfalls. Warum bündelt die Sparkasse das nun?

Kunden, die häufig im Beratungcenter angerufen haben, wissen, wie schwer es ist, den richtigen Ansprechpartner direkt zu erreichen. Das liegt daran, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich zunächst um die im Beratungcenter wartenden Kunden kümmern. Im Kunden-Service-Center lässt sich eine schnellere Erreichbarkeit viel sicherer versprechen. Natürlich hatten wir schon früher eine zentrale Rufnummer. Doch die Zentrale dahinter vermittelt Hilfesuchende nur an die jeweiligen Ansprechpartner. Mittlerweile führt auch diese Rufnummer in das neue Service-Center. Es ist der Anspruch der Spar-

kasse, ein Service-Anliegen möglichst mit einem Gespräch zu erledigen. Was auf den ersten Blick einfach und komfortabel klingt, verlangt im Hintergrund durchdachte Sicherheitsprozesse. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen nachvollziehen, dass der Anrufer berechtigt ist, bestimmte Dinge zu erfragen oder Aufträge zu erteilen. Wer nur nach einem Termin fragt, erhält den ohne Umstand. Wer eine Überweisung beauftragt, muss sich über verschiedene Angaben identifizieren, die nur der Kontoinhaber kennen kann.

Sind die Kunden Ihrer Erfahrung nach bereit, auf einen festen Ansprechpartner zu verzichten?

Wer seine Altersvorsorge mit der Sparkasse planen möchte oder eine Immobilie kaufen will, trifft dazu wie gewohnt seinen Berater oder den entsprechenden Experten. Im Kunden-Service-Center geht es um einfache Servicethemen. Sperrt ein Kunde zum Beispiel versehentlich den Zugang zum eigenen Online-Banking, erwartet er in diesem Fall nicht zwingend eine individuelle Bezugsperson. Für ihn ist es entscheidend, dass der Zugang wieder freigeschaltet und damit sein Problem gelöst wird.

Liegt das ausschließlich an der Nutzung des Internets?

Ich denke schon. Anfang der 2000er Jahre trauten sich gerade einmal zehn Prozent der Deutschen an das Online-Banking heran. Heute nutzt jeder Zweite diese Technik. Selbst ältere Menschen haben keine Berührungsängste mehr, Bankgeschäfte via Telefon oder Computer zu erledigen. Der Komfortgewinn für die Menschen ist schlichtweg enorm.

Das wird sich mit nachfolgenden Generationen eher verstärken, oder?

Um diese Frage mit Ja zu beantworten, muss man nur mit offenen Augen durch die Stadt gehen (lacht). Den Trend zum Smartphone als universeller Schnittstelle für jedwede Kommunikation und Serviceleistung beobachten alle Unternehmen, nicht nur die Finanzdienstleister. Damit intensiviert sich zum Beispiel für uns der Dialog via Chat. Hier bearbeiten wir immerhin bereits heute bis zu 1000 Anfragen pro Monat – Tendenz stark steigend.

Stellt die Vielfalt der Kanäle eine Herausforderung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kunden-Service-Centers dar?

Nicht jeder Mensch kommuniziert gleich gut über alle Kommunikationsformen hinweg. Wie lassen sich die Inhalte der Sparkasse im Chat formulieren und wie am Telefon? Das Schreiben und Sprechen üben wir mit den Mitarbeitern. Daneben trainieren wir die Handhabung der Technik genauso wie den Umgang mit schwierigen Situationen wie etwa Unhöflichkeiten oder Beleidigungen durch unzufriedene Kunden.

Trainings, Videoberatungen, Banking per Telefon und Chat – wie und wo ist das Kunden-Service-Center organisiert?

Die Sparkasse baut aktuell ein eigenes Kunden-Service-Center auf. Das liegt allerdings nicht in Frankfurt und schon gar nicht im Ausland, sondern in Castrop-Rauxel. Im Gegensatz zu allgemeinen Erfahrungen mit Service-Centern wollen wir weitgehend ohne Warteschleifen auskommen. Alle Beteiligten wissen als Kunden von anderen Unternehmen, dass endlose Bandsagen keine positive Serviceerfahrung darstellen. Dementsprechend hoch konzipieren wir die Kapazitäten. Das Kunden-Service-Center der Sparkasse startet mit 30 Mitarbeitern und beschäftigt im regulären Betrieb 60 Mitarbeiter. Die Sparkasse setzt dort übrigens ausschließlich auf ausgebildete Bankkaufleute. Das gesamte Team rekrutiert sich aus dem eigenen Personalbestand. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen die Sparkasse, das Vest und vor allen Dingen die Antworten auf die Fragen der Kunden. Wie gesagt bieten wir auf diesem Weg die gleiche Leistung und Kompetenz wie vor Ort in dem Beratungszentrum. ■

Sie erreichen das Kunden-Service-Center montags bis freitags von 8:00 bis 19:00 Uhr.

Reden hilft

Anja Winzeler leitet das Beratungscenter der Sparkasse in Alt-Marl. Der Standort richtet sich zukünftig stärker auf die Beratung von Kundinnen und Kunden aus. Für die Leiterin stellt das eine naheliegende Strategie dar. In ihrem Alltag nimmt die ganzheitliche Betreuung der Kunden in finanziellen Fragen ohnehin mehr und mehr Raum ein. Gleichzeitig weiß sie, dass guter Service nicht umsonst angeboten werden kann. Deshalb erklärt sie ihren Kunden diese Tatsache offen und nachvollziehbar. Ihre Erfahrungen damit sind sehr positiv.

Die Sparkasse führt Beratungscenter ein. Ihr Standort ist einer davon. Was steckt hinter dem Konzept?

Mit den Beratungscentern reagieren wir auf Veränderungen. Wenn heute Kunden in die Filiale kommen, geht es nur noch selten um Überweisungen. Die Kunden haben meist komplexere Fragen. Sie interessieren sich für andere Kontomodelle. Sie suchen nach Geldanlagen, die ihre Altersvorsorge ergänzen. Oder sie planen den Bau oder Kauf einer Immobilie. Deshalb stärken wir die Beratung. Zum einen, indem wir mehr Beraterstellen schaffen. Zum anderen, indem wir die Beratung an einem Standort konzentrieren.

Wie wirkt sich das für die Standorte in Marl aus?

Neben der Hauptstelle finden die Kunden vier weitere Beratungscenter in den Stadtteilen Brassert, Drewer-Süd, Hamm und hier in Alt-Marl. In der Vergangenheit arbeiteten in Alt-Marl acht Mitarbeiter und drei Auszubildende. Nun beschäftigt die Sparkasse hier drei zusätzliche Beraterinnen und Berater. Intern zählen die Filialen in Polsum und im Marler Stern nun zum Beratungscenter Alt-Marl.

Und die Kunden? Ist die Veränderung für sie von Vorteil?

Für sie ändert sich organisatorisch nicht allzu viel. Denn wer – um bei unserem Fall zu bleiben – in Polsum lebt, muss nicht nach Alt-Marl kommen. Die Kunden können sich mit dem jeweiligen Spezialisten vor Ort verabreden. Diese Form der Flexibilität haben wir in kleineren Filialen schon in der Vergangenheit angeboten. Aus meiner Sicht ist es entscheidender, die Bedeutung der internen Umstrukturierung zu vermitteln. Dass wir uns stärker denn je auf die Beratung konzentrieren, ist schließlich ein Vorteil für die Kunden. Sie finden in den Beratungscentern professionelle Ansprechpartner und erhalten hier Lösungen, die sehr individuell auf ihre Situation zugeschnitten sind.

Was sagen Ihre Marler Kollegen zu dem neuen Fokus auf die Beratung?

Gerade jüngere Kolleginnen und Kollegen sehen darin eine positive Entwicklung. Sie können die Inhalte ihrer Ausbildung deutlich früher in die Praxis umsetzen. Bislang prägten oftmals einfache Arbeiten ihren Alltag, wie z. B. die Annahme von Überweisungsträ-



Anja
Winzeler



Anja Winzeler

»Wer ein Problem mit seiner Baufinanzierung bekommt, ruft entweder eine Service-Hotline in Jottwede an oder mich, Anja Winzeler, Durchwahl -4020. Das ist der feine Unterschied zwischen der Sparkasse und dem Zins-Schnäppchen aus dem Vergleichsportal im Internet.«

Anja Winzeler, Leiterin Beratungscenter Alt-Marl der Sparkasse Vest Recklinghausen

gern. Der höhere Anteil an Beratung macht den Beruf attraktiver. Es kommt noch etwas anderes hinzu. In den Beratungscentern kommen jetzt Experten aus den unterschiedlichsten Kompetenzbereichen zusammen. Dabei entsteht ein Know-how im Arbeitsumfeld, von dem insbesondere der Nachwuchs profitiert.

Sie auch?

Ja, ich profitiere auch. Denn das Gesamtpaket, das wir den Kunden bieten, entsteht im Team. Zwar kenne ich mich im Bereich der Immobilienfinanzierung aus. Wenn es um Strategien für die Altersvorsorge geht, kann ich aber bestimmt noch etwas lernen. Und weil wir gerade über jüngere Kollegen sprachen: Fragen zum Online-Banking oder zu den Sparkassen-Apps beantworten sie im Gegensatz zu mir aus dem Effeff.

Grundsätzlich sehe ich die Entwicklung positiv. Für mich als Leiterin des Beratungscenters nimmt allerdings der Anteil an Führungsaufgaben zu. Dabei gibt es einen kleinen Wermutstropfen: Die Zeit, in der ich noch selbst Kunden beraten kann, verringert sich mit der größeren Verantwortung.

Sie nannten Online-Banking und Apps. Wie relevant finden Sie das Thema Digitalisierung als jemand, der nah am Kunden arbeitet?

Das Thema ist ungeheuer präsent. Es scheint so selbstverständlich, beinahe alltäglich. Dabei verlieren wir aus den Augen, dass der Digitalisierungsgrad einzelner Menschen oder Haushalte noch recht unterschiedlich ausfällt. Laut dem Statistischen Bundesamt nutzt erst die Hälfte aller Deutschen das Online-Banking. Vor Ort stellen wir fest, dass die Kunden hierbei unsere Hilfe brauchen. Sie erledigen ihre Überweisungen online. Entstehen dabei Fragen, suchen sie die Antwort oft in der Filiale.

Insofern war es die richtige Strategie der Sparkasse, zweigleisig zu fahren. Also den Komfort des Online-Banking mit dem persönlichen Kontakt zu verbinden. So müssen sich die Kunden nicht entscheiden, sondern nutzen das Beste aus beiden Welten.

Für mich bleibt es wertvoll, Menschen in der Filiale zu treffen. Hier ergeben sich spontan Gesprächsthemen. Das ist in standardisierten, technischen Prozessen schlicht nicht möglich.

Ist das Gespräch der Schlüssel zum Erfolg?

So einfach ist es leider nicht (lacht). Es ist aber einer unter mehreren Schlüsseln. Gehe ich durch das Beratungszentrum, sprechen mich regelmäßig Kunden an. Für sie nehme ich mir dann einen Augenblick Zeit. Denn das sind zumeist Kunden, die mehr als nur ihr Girokonto bei der Sparkasse haben. Sie vertrauen uns in der Frage der Geldanlage. Sie finanzieren ihr Eigenheim mit uns. Sie haben sich für die Nähe entschieden, die wir bieten, und sie schätzen es, bekannte Gesichter anzutreffen.

Hat sich am Verhalten der Kunden in den vergangenen Jahren nichts verändert?

Der Gesprächsbedarf ist ungebrochen. Neu ist, dass Kunden bereits etliches gelesen haben, wenn sie zu uns kommen. Auch das ist eine Folge der Digitalisierung. Mancher Häuslebauer oder Immobilienkäufer bringt bereits vier oder fünf Angebote zu einem Termin mit. Fragt man in solchen Situationen nach, räumen Kunden meist ein, ihnen fällt in der Flut der Informationen die eigentliche Entscheidung schwer. Hier kommt meines Erachtens die Stärke der Sparkasse zum Tragen. Denn wir können Menschen bei ihrer Entscheidung kompetent und vertrauenswürdig begleiten.

Und das honorieren die Kunden?

Ja, grundsätzlich zeigen sich die Kunden bereit, für eine gute Leistung auch zu bezahlen. Deshalb denke

ich, wir sollten unsere Kompetenzen noch selbstbewusster darstellen. Die Vorteile der Produkte und der ganzheitlichen Beratung müssen wir plausibel erklären. So erleichtern wir den Kunden die Entscheidung für die Sparkasse.

Vor diesem Hintergrund spreche ich gern weitere Themen an. Dazu zählen das Engagement in der Region und unsere Rolle als Arbeitgeber. Die Kunden wissen darum. Aber es schadet nicht, daran zu erinnern, dass diese Dinge in einer Beziehung zum Gewinn stehen, den wir erwirtschaften. Wo bitte ist die Online-Bank die hier im Vest jedes Jahr Projekte, Vereine und Initiativen mit rund zwei Millionen Euro fördert?

Die Beratungszentren sind also ein Schritt dahin, die Marktposition der Sparkasse zu festigen?

Je individueller wir auf die Kunden eingehen, desto haltbarer und langfristiger gestaltet sich die Beziehung. Wenn wir Menschen gut beraten, empfehlen sie uns ihren Freunden, den Verwandten oder ihren Kindern. Über meinen Schreibtisch gingen schon die Baufinanzierungen dreier Generationen einer Familie. Mehr Nähe geht eigentlich nicht. Die Beratungszentren unterstreichen die Relevanz, die unsere Beratung für die Menschen haben kann. ■



Schule spielt UN

Eine der Übungen für die jugendlichen Diplomaten sah vor, ein Positionspapier zu formulieren. Zur Auswahl standen zwei Themen: Kinderarbeit oder die Ausbildung junger Menschen in ehemaligen Kriegsgebieten. Die Arbeit der Vereinten Nationen nachzuvollziehen, ist alles andere als ein Kinderspiel.

»Völkerverständigung ist harte Arbeit«, sagt Andreas Möglich. »Erst recht, wenn 193 Staaten um eine gemeinsame Position ringen. Dass die Diskussionen der UN oftmals um kontroverse Themen kreisen, macht es nicht einfacher.« Für die Schreibübung der Schülerinnen und Schüler wählte er mit Absicht ein Thema wie Kinderarbeit. Es sensibilisiert sie für die Lebensbedingungen Gleichaltriger in Ländern wie Bangladesch oder Kongo.

Das Projekt mit Jugendlichen rund um die Arbeit der Vereinten Nationen organisierte Andreas Möglich neben dem Beruf. Eigentlich unterrichtet er junge Erwachsene. Er ist Professor für internationales Wirtschaftsrecht und Rechtsvergleichung an der Westfälischen Hochschule in Recklinghausen. Und aus eben dem Umfeld stammt die Idee einer sogenannten UN-Simulation. National Model United Nations heißen die Simulationen offiziell, kurz NMUN.

Hinter NMUN steht eine gemeinnützige Organisation, die sich Ende der 1960er in ihrer jetzigen Form gründete, um Studierenden die Vereinten Nationen nahezubringen: We envision a world comprised of ci-

vically engaged people who strive for peaceful, multilateral conflict resolution and equitable, sustainable human development. Our experiential learning programs provide students with a forum to hone skills in diplomacy, negotiation, critical thinking, compromise, public speaking, writing, and research.

»Die Sprache der UN ist Englisch«, zwinkert Andreas Möglich. »Das gilt für die Studierenden der Westfälischen Hochschule wie für die Schülerinnen und Schüler, die an einer Simulation teilnehmen.« Dank der deutschen Lehrpläne sprechen jüngere Generationen gut Englisch. Viele von ihnen haben schon Zeit im Ausland verbracht, ob im Urlaub oder während eines Schüleraustausches. Die eigentliche Herausforderung liegt woanders. »Entscheidend ist die Auseinandersetzung mit sich selbst«, sagt Andreas Möglich und fragt: »Wie werde ich zum Diplomaten eines Landes? Wie eigne ich mir an, wie die Menschen dort leben, welche Werte sie besitzen, wie ihre Kultur und Gesellschaft funktioniert?« Die Idee der Simulation verlangt nicht nur eigene Maßstäbe abzulegen, sondern auch fremde Positionen einzunehmen.



Prof. Dr. Andreas Mücklich



»Bildung ist immer noch die beste aller bewusstseinsweiternden Drogen. Dafür können wir gar nicht genug ausgeben.«

Prof. Dr. Andreas Möglich, Querdenker und Professor für internationales Wirtschaftsrecht und Rechtsvergleichung an der Westfälischen Hochschule

Die Nachwuchsdiplomaten versuchten nachzuempfinden, worauf die Menschen »ihres« Landes stolz sind, mit welchen Problemen sie kämpfen und welche Anliegen sie haben. Und nicht zuletzt stellten sie sich der Aufgabe, wie sich »ihre« Themen bei den Vereinten Nationen auf die Tagesordnung setzen lassen. Sich dem Fremden zu stellen, bildet den Anfang von Völkerverständigung.

Die Idee zum Projekt entstand an der Theke. Prof. Dr. Andreas Möglich erzählte von NMUN und von den Studierenden aus Recklinghausen, die im New Yorker Hauptquartier der UN an einer Simulation teilnahmen. Stefan Fokken, Marketingleiter der Sparkasse, fragte, ob sich ein solches Projekt nicht auch für die Schulen im Vest organisieren ließe. Denn für ihn meint Marketing mehr als die lächelnden Gesichter aus der Werbung.

»Wir engagieren uns für das, was gut für die Region ist: in diesem Fall ein außergewöhnliches Bildungsangebot für Jugendliche«, sagt er. »Dazu vernetzen wir die Institutionen im Vest – Schulen, Hochschule, Kreisverwaltung, Unternehmen. Denn so etwas lässt

sich nur gemeinsam auf die Beine stellen.« Das Team um Stefan Fokken entwickelte schon mehrfach intelligente Marketingkonzepte. Es zeichnet verantwortlich für das Spendenprogramm All for Vest Future wie für den Sparkassen-Clubraum, die Plattform für junge Musiker.

»Das Geld, das die Sparkasse investierte, floss unmittelbar in die Organisation«, schildert Andreas Möglich die Unterstützung, »zum Beispiel an die studentischen Tutoren, ohne die sich das alles nicht realisieren ließe.« Mit ihrer Hilfe kochte Andreas Möglich das NMUN-Programm zu MUNIC ein – Model United Nations in Classroom. Gemeinsam wählten sie Themen, die zum Kanon der Vereinten Nationen passen, aber für Jugendliche greifbar sind.

Im Auftakt stellten sie den Schülerinnen und Schülern zunächst die Vereinten Nationen vor. Was sind deren Aufgaben? Wie sieht die Struktur aus? Wie arbeiten sie? In weiteren Arbeitstreffen folgte die Rollenverteilung: Wer repräsentiert welches Land? Später übten die Tutoren mit den Jugendlichen das freie Reden und wie man ein Positionspapier formuliert. Die Übungen



»Marketing meint nicht, das rote S möglichst groß und oft im Vest zu plakatieren. Wir wollen glaubhaft zeigen, was ›gut für die Region‹ heißt.«

Stefan Fokken, Leiter der Abteilung Marketing der Sparkasse Vest Recklinghausen

fanden in der Sparkasse und in der Hochschule statt. »Schon ein Ortswechsel erweitert den Horizont«, sagt Andreas Möglich. »Die Jugendlichen saßen zum ersten Mal im Hörsaal einer Hochschule. Sie arbeiteten in Seminaren mit Tutoren, die nur wenig älter waren als sie selbst.« Selbst er staunte, wie positiv sich die Schülerinnen und Schüler entwickelten: »Sicher auch deshalb, weil die Lehrer die Projektinhalte in den Schulalltag integrierten.«

Entsprechend gut vorbereitet gingen die jungen Delegierten in ihre Vollversammlungen. Waren es im Januar 2017 bereits 30 Jugendliche von zwei Schulen, begeisterten sich in der zweiten Projektrunde im November schon über 75 Schülerinnen und Schüler von sechs Schulen für MUNIC. »Darunter 15 Teilnehmer aus Schulen der Partnerkreise in Polen und Lettland«, sagt Andreas Möglich. Die internationale Dimension machte die Sache für alle Beteiligten noch spannender.

Damit auch die Abschlusskonferenzen einen angemessenen Rahmen boten, stellte die Kreisverwaltung ihren großen Sitzungssaal zur Verfügung. Sie räumte

zahlreiche Büros, um das Organisationsteam und deren Technik unterzubringen. Und weil die Kreistagsmitglieder von all dem begeistert sind, kümmerten sie sich ebenso um die Anreise und Unterbringung der Gäste aus dem Ausland. Die Sparkasse besorgte die Live-Übertragung der Sitzung via Facebook. Außerdem spendierte das Unternehmen etwas, was nach offiziellen UN-Sitzungen nicht unbedingt üblich ist – eine gute Party.

»Es ist toll, zu sehen, wie die Teilnehmer daran wachsen, etwas von Bedeutung zu repräsentieren«, sagen Andreas Möglich und Stefan Fokken unisono. Die Schülerinnen und Schüler werden zu Diplomaten. Sie bringen in knapp einer Minute vor einem gewaltigen Gremium die eigene Position auf den Punkt. Sie erstreiten sich Unterstützer, die ihre Position mittragen. Sie gehen Kompromisse ein, um ein abschließendes Statement zu erzielen. »Und zu allem Überfluss nicht in Jeans und Turnschuhen, sondern in Krawatte und Anzug«, lacht Andreas Möglich. Kein Kinderspiel eben. ■

Das Gegenteil von Kredithai

Jedes Jahr verhelfen die Berater der Sparkasse rund 900 Kunden zu den eigenen vier Wänden. Kaum ein Immobilienkäufer oder Häuslebauer kommt dabei ohne ein Baudarlehen aus. Dass ein solcher Kredit weder für den Kunden noch für die Sparkasse zum Risiko wird, dafür sorgt auch das Team um Ralf Kaschubowski.

»Wir betreuen aktuell etwa 46.000 Darlehenskonto von privaten Kunden mit einem Volumen von zwei Milliarden Euro«, sagt Ralf Kaschubowski. In seinen Aufgabenbereich fallen Darlehen für Neubauten und den Kauf von Bestandsimmobilien. Weiterhin zählen dazu Kredite für Umbauten oder aufwändige Sanierungsvorhaben sowie Umschuldungen und die Ablösung von Krediten bei anderen Instituten.

Ein Schwerpunkt der Arbeit liegt auf dem Service für bestehende Kreditverträge. »Bei derart vielen Kundenverbindungen gibt es für uns kontinuierlich etwas zu tun«, sagt der Leiter der Privatkreditabteilung, »zumeist weil sich die Kunden Änderungen wünschen. Dann passen wir für sie zum Beispiel die Zahlungsmodalitäten an. Oder wir justieren den Versicherungsschutz, der an ihr Darlehen gebunden ist.«

»Nicht zuletzt kommt es vor, dass Kunden ein Objekt vor dem Ende der Laufzeit ihres Kredites verkaufen müssen oder wollen«, nennt er eine weitere Aufgabe. »Ein solcher Prozess verlangt intern einigen Aufwand. Denn ein potenzieller Käufer möchte die Immobilie frei von Belastungen erwerben. Gleichzeitig müssen wir

die Absicherung unserer Forderungen gewährleisten.« Im Vergleich kommen Verkäufe in der Laufzeit heute häufiger vor als früher. In der Vergangenheit kauften oder bauten Menschen ein Haus, um ein Leben lang darin zu wohnen. Mittlerweile handhaben die Menschen das Thema flexibler. »Wir erleben junge Paare, die von der Eigentumswohnung in das Einfamilienhaus wechseln, sobald sich Nachwuchs einstellt. Umgekehrt verkleinern ältere Menschen ihren Wohnraum, wenn die Kinder aus dem Haus sind«, sagt Ralf Kaschubowski. »Es kommt durchaus vor, dass wir Kunden zwei oder drei Mal begleiten.«

Der Aufgabenschwerpunkt liegt nicht nur in den Serviceleistungen, sondern auch in der Bearbeitung des Darlehensneugeschäftes. »Pro Jahr akquiriert der Vertrieb Finanzierungen mit einem Gesamtwert von rund 220 Millionen Euro«, beziffert Ralf Kaschubowski die Größenordnung. Hier geht es für eine Gruppe des insgesamt 25-köpfigen Teams um die Kontrolle der Kreditbeschlüsse, die Einhaltung aller regulatorischen Anforderungen, die Prüfung der relevanten Unterlagen, die Bewertung der Immobilien, die Erstellung der Kredit- und Sicherheitenverträge und die weiteren



Ralf Kaschubowski



»Wir verstehen uns nicht als Aktenverwalter. Jeder im Team ist dafür sensibilisiert, dass hinter einer Akte ein Kollege aus dem Vertrieb steht und hinter dem Kollegen ein Kunde.«

Ralf Kaschubowski, Leiter der Privatkreditabteilung und nebenamtlicher Mitgeschäftsführer der S-Finanzdienste GmbH

Prozesse bis zur Valutierung der Kredite. In bestimmten Segmenten gehört auch die Auswahl und Anwendung differenzierter Risikoklassifizierungssysteme dazu. Für die Bewertung eines Ausfallrisikos macht es zum Beispiel einen Unterschied, ob das Einkommen eines Kreditnehmers aus Miet- und Pachteinnahmen besteht oder aus nichtselbstständiger Arbeit stammt. Auch die Höhe der Kreditsumme spielt eine Rolle. Überschreitet sie die Millionengrenze, greifen nochmals deutlich intensivere Prüfkriterien bis hin zur unmittelbaren Involvierung in die Kreditentscheidung.

»Unser Bereich kommt weitgehend ohne Abschreibungen aus«, sagt Ralf Kaschubowski. »Das liegt nicht allein an der professionellen Risikoeinschätzung. Wir stimmen uns auch eng mit dem Vertriebsteam und den Kunden ab. Und wir vergeben nur Darlehen, bei denen wir uns über die Fähigkeit des Kreditnehmers zur Rückzahlung im Klaren sind. So tragen wir dafür Sorge, dass der Kreditprozess für die Kunden reibungslos verläuft. Gleichzeitig werden wir unserer Verantwortung gegenüber unseren Kunden, der Sparkasse und deren Trägern gerecht. Dies ist eine verantwortungsvolle Kreditpolitik im besten Sinne.«

Das Kreditgeschäft – ob mit privaten Kunden oder Unternehmen – ist ein essenzieller Baustein der Leistungsangebote der Sparkasse. Viele Jahrzehnte bildete das Girokonto den Anker jeder Geschäftsbeziehung. In Zeiten, in denen sich mit wenigen Klicks online die Bankverbindung wechseln lässt, wird dieser Anker instabiler. Heute bilden die langfristigen Finanzierungen häufig den Anker in der Geschäftsbeziehung zum Kunden. »Ein Baudarlehen ist immer verbunden mit weiteren wichtigen finanziellen Fragen im Leben der Kunden«, erklärt Ralf Kaschubowski und führt aus: »Wer einen Kredit erwägt, muss über Aspekte wie den eigenen Versicherungsschutz und die Altersvorsorge nachdenken. Mit einer ganzheitlichen und kompetenten Beratung können wir uns stark profilieren. Begleiten wir unsere Kunden erfolgreich in die eigenen vier Wände, sehen sie in uns auch den richtigen Partner, wenn es um andere Themen geht.«

Obwohl die Abteilung ausschließlich intern arbeitet, agieren die Mitarbeiter sehr kundenorientiert. Vielleicht, weil der Leiter für zwei weitere Aufgaben im Unternehmen verantwortlich ist. Zum einen berät Ralf Kaschubowski die 1.300 Mitarbeiter der Spar-



kasse in Kreditangelegenheiten. Die Zentralisierung stellt sicher, dass unter den Kollegen keine Interessenskonflikte entstehen. Zum anderen führt er als Geschäftsführer nebenamtlich die Geschäfte der S-Finanzdienste GmbH. Über die Tochtergesellschaft vertreibt die Sparkasse Finanzprodukte wie Bausparverträge und Versicherungen. »Mir macht die ›Kundenberatung‹ für die Mitarbeiter sehr viel Spaß, weil ich das Kreditgeschäft aus einer anderen Perspektive erlebe«, sagt Ralf Kaschubowski. »Gleichzeitig lässt sich über die Geschäftsführertätigkeit die Verzahnung von administrativen und vertriebsorientierten Prozessen vorantreiben.«

»Es ist unser erklärtes Ziel, alle Abläufe mit Blick auf die Kunden möglichst reibungslos zu gestalten«, schildert Ralf Kaschubowski die Strategie der Sparkasse. »Einerseits damit wir als Unternehmen effizient arbeiten. Andererseits um den Kunden schnell und unkompliziert bei ihren Anliegen zu helfen.«

Sein Team und er haben das für Darlehensnehmer bereits weitgehend optimiert. In aller Regel können die Berater im Rahmen ihrer eigenen Kompetenzen ihren

Kunden unmittelbar eine Kreditzusage machen. »Das ist entscheidend«, sagt Ralf Kaschubowski, »denn die Kunden bleiben handlungsfähig. Sie können Termine mit ihrem Makler und Notar vereinbaren.« Das eigentliche Vertragswerk stellt das Team im Hintergrund fertig. »Wir benötigen dazu drei bis fünf Arbeitstage. Doch wenn der Schuh drückt, schaffen wir es in 24 Stunden«, lacht er. ■





Meschede Bedachungen GmbH
in Recklinghausen-Süd



Latthammer & Tablet

Christoph Meschede hat schon als Jugendlicher auf dem Dach gearbeitet. Er ist mit der Dachdeckerei im wahrsten Sinne des Wortes groß geworden. Sein Unternehmen ist die Nr. 1 der Dachdeckerbetriebe im Ruhrgebiet.









»350.000 Euro teure Anschaffungen wie ein Autokran müssen sich rechnen. Während ich mich um die passenden Aufträge kümmern kann, sorgt die Sparkasse für die geeignete Finanzierung.«

Christoph Meschede, Meschede Bedachungen GmbH

»Wir arbeiten ausschließlich auf Großbaustellen und für gewerbliche Auftraggeber«, sagt Christoph Meschede und nennt als nahe liegendes Beispiel das Einkaufszentrum Palais Vest. Dort war eines der Dachdecker-Teams ein gutes Jahr im Einsatz. Um Projekte in dieser Dimension zu stemmen, beschäftigt das Unternehmen über 50 Mitarbeiter. »Mit der Bedachung von ›normalen‹ privaten Immobilien ließe sich die heutige Belegschaft nicht mehr auslasten«, erklärt der Geschäftsführer.

Das enorme Wachstum seines Unternehmens geht einher mit der Entwicklung der Wohnungswirtschaft. Fast alle großen Wohnungsunternehmen gehören zu unserem Kundenkreis und verwalten in unserem Aktionsradius gut und gerne 800.000 Wohnungen«, schätzt er und sagt: »Um ihren Immobilienbestand zu modernisieren, schließen die Gesellschaften mit Handwerkern wie uns feste Verträge. Die laufen meist über ein oder zwei Jahre.« Planungssicherheit ist für die Wohnungsgesellschaften ebenso entscheidend wie für ihn.

Um dem Anspruch der Auftraggeber gerecht zu werden, vertraut Christoph Meschede zuallererst auf gute Handwerker. Um darüber hinaus die Budgets und die enge Taktung der Projekte zu managen, setzt er auf Technik und clevere Prozessabläufe. Dazu zählt unter anderem eine Logistik, die eine teure Lagerhaltung von Material spart. »Wir bestücken geschlossene Container mit allem, was auf einer Baustelle benötigt wird – Material wie Werkzeug –, und deponieren

sie für die Dauer der Arbeiten vor Ort«, beschreibt er die Abläufe. »Zum Ende des Projektes entsorgen wir über die Container die Abfälle. Im besten Fall bleibt die große Halle auf dem Firmengelände weitgehend leer.«

Dass beim Vor-Ort-Termin der Autokran in der Halle steht, stellt eine Ausnahme dar. Es ist dem Schnee geschuldet, der den Arbeitsalltag durcheinanderwirbelt. Das 18 Tonnen schwere Fahrzeug hebt bis zu vier Tonnen Gewicht in eine Höhe von 45 Metern. In der Vergangenheit haben die Handwerker Bauteil für Bauteil auf das Dach getragen oder kleine Einheiten per Aufzug bewegt. Heute platziert der Kran ganze Paletten mit Baumaterial exakt dorthin, wo es gebraucht wird.

»Wie sehr alle diese Dinge uns die Arbeit erleichtern, ist vielleicht schwer vorstellbar«, sagt Christoph Meschede und illustriert das daher am Beispiel von Supermärkten: »In den Anfangsjahren des Unternehmens – in den 1990er Jahren – dauerte es rund sechs Wochen, deren etwa 1.500 Quadratmeter große Dachflächen zu decken. Mittlerweile sind die Supermärkte eine Idee größer. Dennoch schaffen wir die Arbeit in weniger als einem Drittel der Zeit.«

Zwar beschleunigt die Technik die Arbeit. Im Umkehrschluss verlangt sie mehr Aufträge. Mehr Tempo und Volumen wiederum fordern Christoph Meschede mehr Flexibilität ab. Hier vereinfacht der mit der Sparkasse vereinbarte Finanzierungsrahmen seine Investitionsentscheidung. Firmenkundenbetreuer

40|41 Tim Dräger erklärt, wie das funktioniert: »Über den Einsatz des im Vorfeld abgesprochenen Kreditrahmens für Finanzierungen kann der Unternehmer frei und kurzfristig entscheiden.«

Sollte es aufgrund von Investitionen notwendig sein, so werden in Anrechnung auf den Rahmen die einzelnen Darlehen bereitgestellt. Die Finanzierungsgegenstände können Maschinen sein oder, wie im Fall von Meschede Bedachungen, die Fahrzeuge einer Firmenflotte.

»Dank solcher Instrumente arbeiten wir deutlich effizienter«, freut sich Christoph Meschede. Eine weitere Verbesserung bedeutete die Ausrüstung der Handwerker mit Tablets und individuellen E-Mail-Adressen. »Für die Mitarbeiter der Sparkasse mag das eine Selbstverständlichkeit sein. Im Handwerk sind wir damit Vorreiter«, sagt Ehefrau Ute Meschede, die sich um den Einkauf und die Organisation im Unternehmen kümmert.

»Wenn früher auf einer Baustelle etwas fehlte, Abdeckbleche zum Beispiel, riefen die Mitarbeiter in der Zentrale an. Sie beschrieben so gut es ging, wie das fehlende Blech geformt sein muss und in welcher Größe sie es benötigen«, erzählt Christoph Meschede. Die Werkstatt konstruierte dann ein entsprechendes Teil. Dabei kam es regelmäßig zu Missverständnissen. »Heute machen die Mitarbeiter vor Ort ein Foto oder fertigen auf dem Tablet eine Zeichnung an. Sie schreiben die Maße dazu und schicken das Ganze an die Werkstatt.«

Nicht zuletzt lassen sich über die Tablets kurzfristig alle Mitarbeiter mit Informationen versorgen. Meist sind sie nämlich über Wochen nicht vor Ort in der Zentrale. Die Großbaustellen, auf die sich das Unternehmen konzentriert, liegen oft deutlich über hundert Kilometer entfernt von Recklinghausen. »Unser Aktionsradius reicht weit über den eines normalen Handwerksbetriebs hinaus«, sagt Christoph Meschede. »Aktuell betreuen wir Baustellen in Lemgo, Aachen, Kreuztal bei Siegen und Osnabrück.«

Für die Dachdecker ist der Aktionsradius des Unternehmens manchmal ein Kreuz, denn ihre Fahrtzeit zählt nicht zur Arbeitszeit. Um die Arbeitszeit zu erfassen, verfügen die Fahrzeuge der Firmenflotte über GPS und eine digitale Stempeluhr, an der sich

die Mitarbeiter mit einem Chip täglich an- und abmelden. »Auch hier sparen wir Zeit und Papierkram«, sagt Christoph Meschede, »denn früher schrieb jedes Team für jeden Tag einen Bericht.«

Die Betriebsgröße bringt für die Mitarbeiter auch Vorteile mit sich. Es ist noch nicht lange her, da standen Handwerker und Bauarbeiter im Winter ohne oder mit nur einem geringen Einkommen da. Vereiste Baustellen, Minusgrade oder Schnee bedeuteten Verdienstaufschlag, im schlimmsten Fall Arbeitslosigkeit. »Heute führen wir flexible Zeitkonten«, sagt Christoph Meschede. »Überstunden im Sommer gleichen Ausfallzeiten im Winter aus. Das Gehalt schwankt nur minimal.«

Trotz allem fehlen dem Unternehmen Mitarbeiter. »Die Wohnungsgesellschaften investieren enorme Mittel in ihren Bestand. Die größte unter ihnen wendet jährlich etwa 40 Millionen Euro allein für Dächer auf«, beschreibt Christoph Meschede das Potenzial. Während die Anschaffung weiterer Autokrane kein Problem darstellt, ist das Quantum an Dachdeckern erschöpft.

»Wir würden liebend gern mehr Jugendliche ausbilden«, sagt Ute Meschede, »doch kaum ein junger Mensch entscheidet sich heute für das Handwerk.« Immerhin verzeichnet der Zentralverband des Deutschen Handwerks für das Jahr 2017 ein Plus an Ausbildungsverträgen. Gleichzeitig startet er in sechs Bundesländern, darunter auch NRW, das Pilotprojekt »BerufsAbitur«. Es verbessert die Attraktivität der handwerklichen Berufsausbildung und davon profitieren dann mit etwas Glück auch Unternehmer im Vest. ■



»Instrumente wie der Finanzierungsrahmen bieten Unternehmen jede Menge Flexibilität.«

Christian Schmidt, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Recklinghausen-Süd







Von wegen Seniorenteller

In Seniorenzentren leben Senioren. Das heißt aber nicht, dass junge Menschen dort nicht willkommen sind. Ganz im Gegenteil.





»Quartiermanagement bedeutet, vorhandene Ressourcen zu nutzen und sie untereinander zu vernetzen. Das Konzept eines lebendigen Miteinanders in überschaubaren räumlichen Dimensionen ist eine mögliche Antwort auf den demografischen Wandel.«

Oliver Becker, Quartiermanager der Arbeiterwohlfahrt im Wilhelm-Kauermann-Seniorenzentrum



»Institutionen wie die Arbeiterwohlfahrt waren ursprünglich einmal stärker im Leben und Alltag der Menschen verankert«, sagt Silke Capani. Sie erinnert sich an Seniorenzentren als Orte der Begegnung. »Ältere Menschen aus der Nachbarschaft nutzten sie ebenso wie die Senioren, die dort wohnten. Dahin wollen wir zurück.« Silke Capani leitet das Wilhelm-Kauermann-Seniorenzentrum der Arbeiterwohlfahrt in Castrop-Rauxel.

»Genau genommen müssen wir dahin zurück«, führt sie aus, »denn dem Quartier rund um unser Zentrum fehlen solche Orte der Begegnung.« Das Gebiet nördlich der Castrop-Rauxeler Innenstadt umfasst eine Fläche von rund sechs Quadratkilometern. Dort leben 8.500 Menschen, von denen jeder Dritte über 60 Jahre alt ist. Laut einer aktuellen Sozialraumstudie bestehen für die älteren Bewohner hier besonders wenig Möglichkeiten, am gesellschaftlichen Leben teilzuhaben.

Damit sich etwas verändert, kommen Oliver Becker und seine Idee des Quartiermanagements ins Spiel. »Meine Arbeit fördert die Stiftung Deutsches Hilfswerk, die hinter der bekannten Fernsehlotterie steht«, erklärt er. »Das Quartiermanagement zielt auf die Lebensqualität älterer Menschen ab. Es soll ihnen ein selbstbestimmtes und aktives Leben in den eigenen vier Wänden und der unmittelbaren Nachbarschaft – ihrem Quartier – erlauben.« Seine Aufgabe besteht darin, die notwendigen Strukturen aufzubauen und geeignete Maßnahmen anzustoßen.

»Zuallererst befragten wir die Bewohner vor Ort, also die Menschen, um die es geht«, erzählt er vom Start des Projekts im Jahr 2016. Parallel führte er Gespräche mit potenziellen Kooperationspartnern: den Kirchen, den städtischen Ämtern, der Politik, der Werbegemeinschaft und insbesondere dem Seniorenbeirat der Stadt. Hieraus ergab sich eine erste Bestandsaufnahme der existierenden Einrichtungen und Angebote.

»Das Wilhelm-Kauermann-Haus bildet einen zentralen Knoten im neuen Netz«, sagt die Leiterin Silke Capani. »Nachmittage mit Gesellschaftsspielen oder Kaffee und Kuchen lassen sich einfach organisieren und wir erreichen damit Senioren, die in der Nachbarschaft wohnen.« Oliver Becker plant, mit dem Bulli des Zentrums Kinobesuche zu organisieren: »Diesen Wunsch nannten die Menschen relativ häufig im Rahmen der Befragung.« Als Bochumer stellte er leicht schockiert fest, dass man dazu in eine von Castrop-Rauxels Nachbarstädte fahren muss.

Die Taschengeldbörse ist eine weitere Idee, an deren Umsetzung der Quartiermanager arbeitet. »Das funktioniert in anderen Städten bereits recht erfolgreich«, sagt er, und: »Ältere Menschen finden auf diesem Weg Hilfe bei Aufgaben wie z. B. der Gartenarbeit. Jugendliche wiederum bessern mit der Arbeit ihr Taschengeld auf.« Im günstigsten Fall vernetzt das Quartiermanagement nicht nur Senioren untereinander, sondern alle Bewohner. Dazu zählen unter anderem pflegende Angehörige. Hier wird nicht nur

46|47 das Thema anspruchsvoller, auch die Vernetzung verlangt mehr Initiative. »Spätestens hier kommen auch digitale Kanäle zum Einsatz«, sagt Oliver Becker, und Silke Capani fügt hinzu: »Internet und Smartphones sind für Senioren keine Fremdwörter mehr. WLAN wird im Zentrum in naher Zukunft selbstverständlich sein.«

Die Partner sind gefunden und erste Angebote stehen. Jetzt heißt es, all das im Quartier bekannt zu machen. »Das geht nicht ohne die Hilfe aller Beteiligten«, sagt Oliver Becker. »Trotz aller Digitalisierung setze ich mich im Sommer ganz altmodisch aufs Rad, fahre durchs Quartier, spreche die Menschen an und verteile Handzettel.« Ein lebendiges Quartier zu errichten, verlangt Fleißarbeit. Und es lässt sich nicht von oben herab organisieren.

Die Stiftung Deutsches Hilfswerk fördert die Position des Quartiermanagers für drei Jahre. Oliver Becker will diese Zeit nutzen, um etwas aufzubauen, das im besten Fall das Laufen lernt und sich ohne ihn weiterentwickelt. Wie so etwas aussehen könnte, zeigt die Zusammenarbeit des Seniorenzentrums und der Willy-Brandt-Gesamtschule.

Einmal in der Woche treffen sich Schülerinnen der Schule und die Senioren des Zentrums. Die Kinder kommen zu Fuß und brauchen gerade einmal fünf Minuten hierhin. »Die Begegnungen sind Teil einer schulischen Arbeitsgruppe der siebten Klasse«, sagt die Schulleiterin Violetta Kroll-Baues. »Zwölf Kinder nehmen je Schuljahr an der AG teil, die von der Lehrerin Ute Heidemann und der Sozialarbeiterin Silke Brutzki betreut wird. Es bewerben sich einige mehr, nur ist nicht jedes Kind geeignet, daran teilzunehmen.«

Kim ist eins von zwölf Kindern, das in diesem Jahr Teil der AG ist. »Ich wollte wissen, wie es sich anfühlt, mit alten Menschen zusammen zu sein«, sagt sie. Darüber unterhält sie sich nun mit Frau Schneider bei Kakao und Kuchen. »Das Schulprojekt fördert die soziale Kompetenz von Kindern«, sagt Doris Maj. Sie begleitet die Zusammenarbeit mit der Schule auf der Seite des Seniorenzentrums.

So probierten Kim und die anderen Schülerinnen einen speziellen Anzug aus. Bestückt mit schweren Gewichten erschwerte

er ihnen das Gehen und Treppensteigen. Kopfhörer und Brille schränkten ein, was sie hörten und sahen. »Wir vermitteln hautnah die alltägliche Welt älterer Menschen«, fasst Doris Maj zusammen und ergänzt: »Perspektivisch sehen wir darüber hinaus die Chance, Kinder und Jugendliche für soziale Berufe zu begeistern.«

Im Gegensatz zu den normalen Arbeitsgruppen der Schule, die nur ein halbes Jahr laufen, nimmt sich diese AG ein ganzes Schuljahr Zeit. Kim könnte nach einem halben Jahr aussteigen. Doch sie weiß schon jetzt, dass sie dabeibleiben möchte, weil es ihr so gut gefällt. Frau Schneider nickt. Für sie fühlt es sich auch gut an, mit jungen Menschen zusammen zu sein. Dinge wie Kuchenessen, Basteln oder Singen machen dann gleich mehr Spaß.

Seniorenteller braucht kein Mensch. ■



»Was bedeutet die demografische Entwicklung für die Sparkasse? Wie begegnen wir ihr als Arbeitgeber, als Finanzdienstleister und Unterstützer von sozialen Projekten? Das Quartierkonzept hilft uns, Antworten darauf zu geben.«

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





Update für Hüls

»Wir rechnen mit Investitionen in Höhe von 40 bis 45 Millionen Euro«, sagt Markus Römer, »und planen Immobilien für eine Fläche von rund 35.000 Quadratmetern im Zentrum von Hüls.« Mittendrin in der Planung liegt der Vest Tower und die Marler Hauptstelle der Sparkasse.





Das Architekturmodell des Areals rund um den Vest Tower zeigt diverse Neubauten. Sie sehen altersgerechte Wohnungen wie hochwertige Eigentumsimmobilien vor. Sie bieten Raum für große Einzelhändler und unterschiedlichste Büroflächen. »Die Pläne reichen so weit, die Verkehrs- und Straßenführung neu zu gestalten«, erklärt Markus Römer. Gemeinsam mit den Ansprechpartnern der Stadt erarbeitet er einen entsprechend ganzheitlichen Bebauungsplan.

Das Unternehmen von Markus Römer entwickelt und vermarktet Immobilien. In der Marler Zentrale beschäftigt er zehn Mitarbeiter. Sechs weitere arbeiten in einer Dépendance in Berlin. »Allerdings erfährt das Bauvorhaben in Hüls zurzeit die größte Aufmerksamkeit«, sagt er. »Nicht allein von unserer Seite, auch die Marler Stadtentwickler und Wirtschaftsförderer wünschen sich für den Stadtteil ein neues Gesicht.«

»Die Erneuerung kommt genau richtig«, sagt Detlef Specovius. Als Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen vor Ort weiß er, wie sehr der Stadtteil in den vergangenen beiden Jahrzehnten gelitten hat. Doch mittlerweile richtet sich der Blick wieder nach vorn. »Jüngste Ansiedelungen wie das Logistikkager der Metro-Gruppe und das Distributionszentrum von Bertelsmann-Arvato sorgen für Aufwind«, sagt er.

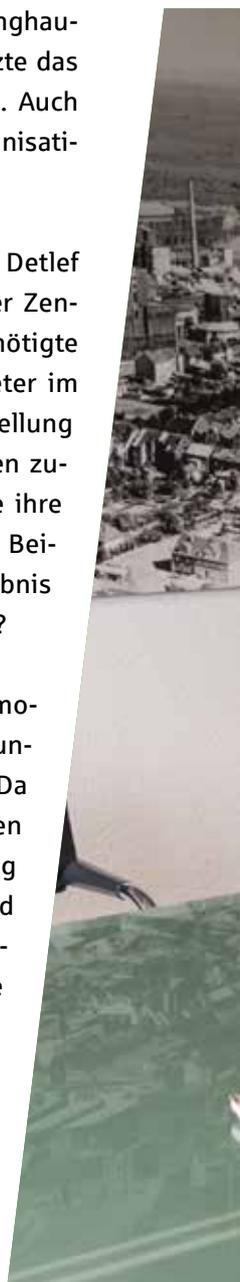
Hüls, genau genommen Nord-Hüls plus Süd-Hüls, bildet Marls bevölkerungsreichsten Stadtteil. Aus diesem Grund bezog die Sparkasse im Jahr 1990 hier ihre Marler Hauptstelle. Sie heißt heute Vest Tower

und ist das höchste Gebäude im Kreis Recklinghausen, gebaut im Jahr 1962. Die Sparkasse nutzte das Gebäude nicht allein für den Vor-Ort-Betrieb. Auch die Rechtsabteilung und andere zentrale Organisationseinheiten arbeiteten von Marl aus.

»Zuletzt wurde es sogar richtig eng«, erzählt Detlef Specovius, »denn während der Sanierung der Zentrale am Herzogswall in Recklinghausen benötigte die Sparkasse jeden verfügbaren Quadratmeter im übrigen Geschäftsbereich.« Mit der Fertigstellung kehrten viele Mitarbeiter nach Recklinghausen zurück. Gleichzeitig strukturierte die Sparkasse ihre Organisation um. Die Rechtsabteilung zum Beispiel wechselte nach Castrop-Rauxel. Im Ergebnis standen einige der zwölf Etagen leer. Was tun?

Der Vorstand der Sparkasse beschloss, die Immobilie zu verkaufen. Markus Römer, Geschaftskunde der Sparkasse, zeigte sich interessiert. »Da ich seit weit über zehn Jahren gute Erfahrungen mit der Sparkasse gemacht habe«, sagt er, »lag es auf der Hand, die Investition zu wagen und mit der Sparkasse zu finanzieren.« Noch während der Verhandlungen begann er die Suche nach neuen Mietern.

Am 26. August 2015 unterschrieben die beiden Partner und heutigen Nachbarn den Kaufvertrag. Zu diesem Zeitpunkt hatte Markus Römer rund die Hälfte der Flächen bereits vermietet. Unter anderem an die



»Die Sparkasse Vest bietet Unternehmern wie Markus Römer beides: einerseits die Nähe zum Mittelstand, die den Großbanken fehlt; andererseits die Stärke, auch hohe Investitionen zu begleiten.«

Detlef Specovius, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Marl



»Zeitdruck erschwert den Erfolg. Wir lassen Projekten die Zeit, sich zu entwickeln. Noch entscheidender ist die Nähe. Denn um im Immobiliengeschäft erfolgreich zu sein, muss man sein Revier kennen.«

Markus Römer, Römer & Partner Immobilien

Sparkasse, denn das Institut wollte die Räume im Erdgeschoss und in der ersten Etage wie gewohnt nutzen.

Im Herbst des folgenden Jahres waren die zwölf Geschosse mit ihren jeweils 280 Quadratmetern Fläche vollständig vermietet. Der Vest Tower bietet heute Kanzleien, Arztpraxen, jungen Start-ups, aber auch Verwaltungseinheiten wie dem Medizinischen Dienst der Krankenkassen ein professionelles Zuhause. Markus Römer zog mit dem eigenen Unternehmen bereits im Winter des Jahres 2015 nach Hüls in die achte Etage.

»Keine Frage, die Vermietung der Flächen im Vest Tower verlief äußerst positiv«, resümiert Markus Römer und schließt an: »Die Immobilie ist in einem guten Zustand, eine Aussicht wie hier ist im Vest nicht die Regel. Nur lässt sich damit allein kein langfristiger Wert schaffen. Das gelingt eben nur, wenn wir das Umfeld mitberücksichtigen.« Ihn trieb der Gedanke um, die Umgebung im Ganzen zu gestalten. In einem ersten Schritt erwarb sein Unternehmen daher die Gebäude im Westen des Vest Towers. Dort kreuzen sich zwei zentrale Verkehrsachsen. »Diese Schnittstelle ist wie ein Tor ins Zentrum von Hüls«, sagt er. »Wenn möglich starten wir hier noch in diesem Jahr mit den Arbeiten, um zu zeigen, dass sich in Hüls etwas tut.«

Im Architekturmodell stehen an der Kreuzung der Berg- und Römerstraße zwei mehrstöckige Neubauten. Sie bieten im unteren Bereich den notwendigen

Platz für moderne Filialisten. Während hier der Baubeginn bevorsteht, konkretisiert sich im Norden des Vest Towers eine weitere Option. Die Wohnungsgesellschaft Vivawest bot Markus Römer die dortige Bergbausiedlung mit ihren Gärten und Grünflächen zum Kauf an.

»Noch verlangen die Ideen für Hüls einiges an Vorbereitung in puncto Stadtplanung und Finanzierung«, sagt Markus Römer. »Doch in zwei bis drei Jahren werden sie ganz sicher neues Leben ins Zentrum von Hüls bringen.« ■







Was soll die Avantgarde im Fachwerk?

»Kunst zu sammeln, ist eine Krankheit«, sagt Werner Jerke lachend.

Er muss es wissen. Hat er doch sinnbildlich den Zenit dieses sonderbaren Leidens erreicht und seiner Kunst ein Museum gebaut.





»Das Ruhrgebiet erleichterte mir den Neuanfang in Deutschland. Hier sind viele nicht von hier und entsprechend offen für andere. Ich hätte mein Museum nicht woanders bauen wollen.«

Dr. Werner Jerke, Arzt für Augenheilkunde und Kunstsammler

Dr. Werner Jerke spricht nur selten von »seiner« Kunst. »Ich sehe mich weniger als Eigentümer der Werke denn als ihr Bewahrer. Als jemand, der für eine gewisse Zeit Verantwortung für die Dinge übernimmt«, sagt er. Gleichzeitig fühlt er sich wie viele andere Sammler verpflichtet, die Kunst zu zeigen. Heute, in dem eigenen Museum stehend, sieht er zurück auf die Anfänge seiner Leidenschaft.

»In meiner Familie spielte Kunst kaum eine Rolle«, erinnert er sich. »Allerdings gab es einige besondere Momente in meinem Leben, die mich ihr näher brachten.« Im Alter von 14 Jahren lag er nach einem Unfall beinahe drei Monate in einem Krankenhaus. Dort blieb dem jungen Patienten nichts anderes zu tun, als zu lesen. Als er die Jugendbücher durchhatte, brachte ihm die Bibliothekarin die Biografie eines französischen Malers mit Namen Maurice Utrillo.

Utrillos Leben und Werk reicht nicht an die großen Namen der Kunstgeschichte heran. Doch für Werner Jerke lag darin die erste Begegnung mit der Welt der Kunst. »Viele Jahre später entdeckte ich im Katalog des Londoner Auktionshauses Sotheby's ein Aquarell von ihm. Das habe ich gekauft«, sagt er. Die Werke einer Sammlung erzählen Geschichten aus dem Leben ihres Sammlers.

Werner Jerke wuchs in Polen auf. Die intellektuelle Beschäftigung mit der Kunst intensivierte er als Gymnasiast und als Student der Universität in Krakau. Die Stadt blieb im Zweiten Weltkrieg weitgehend unzerstört. Sie offenbarte ihm ein unendlich reiches Angebot an Architektur und Kunst aus allen Epochen. Damals entwickelte sich das besondere Interesse für die Künstler und Arbeiten der polnischen Moderne.

Sein Vater und seine Schwester zogen im Jahr 1978 nach Deutschland. Er und seine Mutter folgten ihnen drei Jahre später. Damals überlegte die Familie, wo sie leben wollte, und entschied sich für das Ruhrgebiet. Zwar studierte Werner Jerke zunächst in Bonn Medizin, doch das Revier wurde zu seiner Heimat. Der Kunstsammler Werner Jerke ist unter der Woche Dr. Werner Jerke, Arzt für Augenheilkunde in Herten.

»Die Faszination für die Moderne, speziell die Avantgarde-Bewegung, blieb. Sie hält seit 30 Jahren«, sagt Werner Jerke. Und: »In diesem Bereich gibt es nicht allzu viele andere Sammler.« Entsprechend groß ist die Beachtung, die seine Sammlung erfährt. Zumal sie neben Gemälden auch Skulpturen, grafische Arbeiten und Literatur umfasst. Einzelne Stücke waren gefragte Leihgaben für Ausstellungen in Düsseldorf, Lodz, Madrid und New York.

»Es ist schön, ein Werk der eigenen Sammlung im Museum of Modern Art hängen zu sehen. Es beweist seinen ideellen Wert. Und nicht zuletzt steigert die Bekanntheit auch den finanziellen Wert«, sagt er und

58|59 schließt lachend an: »Meine Frau hält letztere Wertsteigerung allerdings für bloße Theorie. Sie weiß, ich trenne mich ohnehin nicht von einem der Sammlungsstücke.«

»So schwer sich Sammler von ihren Werken trennen, so sehr träumen sie von einem eigenen Museum. Den meisten fehlt zu diesem Schritt vielleicht nicht so sehr das Geld«, vermutet Werner Jerke, »sondern der Anstoß, die rechte Gelegenheit.« Für ihn trat diese Gelegenheit ein, als das Grundstück am Kirchplatz von St. Peter vis-à-vis dem Recklinghäuser Ikonenmuseum zum Verkauf stand.

Der Kunstsammler, der von einem Museum träumte, griff zu. In diesem Moment, im Jahr 1985, pflegte er bereits eine enge Beziehung zur Sparkasse. Werner Jerke lernte Hubert Stage kennen, als er 2000 seine Praxis um eine Tagesklinik erweitern wollte. Damals fand er mit dem Firmenkundenberater und der Sparkasse den langfristig richtigen Partner. »Heute kennen wir uns so gut, dass wir uns beinahe blind verstehen«, freut er sich.

Für den Erwerb des Grundstücks und den Neubau des Museums holte Hubert Stage Thomas Lamik, Direktor Regionale Firmenkundenbetreuung, ins Boot. Gemeinsam mit Werner Jerke fanden sie ein passendes Finanzierungsmodell, das dessen Eigenkapital klug ergänzte. Parallel dazu entstand die Jerke Art Foundation als Stiftungsstruktur, das die Existenz und den Betrieb des Museums dauerhaft sichert.

So reibungslos sich die Finanzierung gestaltete, so kontrovers verlief die öffentliche Diskussion über den mutigen Architekturentwurf für das neue Museum. Werner Jerke sieht es positiv: »Ob begeistert oder schockiert: Zunächst einmal ist es ein Haus, an dem niemand achtlos vorübergeht.« In seiner Art harmonisiert das Museum mit seinen Exponaten und der Haltung des Sammlers.

»Mich fesseln Künstler und Kunstwerke, die zu ihrer Zeit etwas Neues darstellten«, beschreibt Werner Jerke sein Sammeln. In den 1920er Jahren war das die Avantgarde. Köpfe wie Strzeminski oder Malewitsch schufen neue, nie dagewesene Bilder. Strzeminskis Schwarzes Quadrat im Museum Jerke erzählt von dieser Zeit.

»Anders und doch ähnlich neu in ihrer Art sind die

Arbeiten junger expressionistischer Künstler aus den 1980er Jahren«, sagt Werner Jerke und nennt Pawel Kowalewski, Ryszard Grzyb und Zbigniew Rogalski als Beispiel. Seine Bilder reflektieren eine für Polen dramatische Zeit, in der sich die Menschen und mit ihnen die Künstler gegen die Regierung auflehnten.

»Natürlich gibt es Kunst, die zugänglicher ist. Doch ist es ein Grund, Kunst nicht auszustellen, weil sie anspruchsvoll ist?«, fragt der Sammler. »Ich möchte diese Kunst zeigen und dabei keine Kompromisse eingehen. Ich bin glücklich über die Entscheidung, das Museum gebaut zu haben. Mit ihm hat die Sammlung ein Zuhause gefunden und ich bin froh, dass die Sparkasse dazu beigetragen hat.« ■



»Das Museum Jerke bereichert das Ensemble rund um den Kirchplatz von St. Peter. Ich freue mich darüber, bei der Realisation eines Projektes von solcher Qualität und Relevanz mitarbeiten zu können.«

Hubert Stage, Firmenkundenberater der Sparkasse Vest Recklinghausen



Bröcker Raumausstattung
in Datteln



Datteln packt an

Eigentlich unterscheidet sich die Arbeit von Stephan Bröcker nicht allzu sehr von der Arbeit seines Vaters. Franz Bröcker eröffnete vor über 60 Jahren ein Geschäft als Raumausstatter. Damals wie heute kreist der unternehmerische Alltag um Wohntextilien. Neu ist, dass Stephan Bröcker gemeinsam mit anderen die Dattelner Stadtfeste organisiert und in der Weihnachtszeit die Innenstadt dekoriert.





»Es gibt keine Alternative zum engen Miteinander. Es funktioniert nur, weil jeder einen kennt, der einen kennt, und am Ende alle mitziehen.«

Stephan Bröcker, Inhaber Bröcker Raumausstattung



Das Sortiment im Laden der Bröckers blieb über die Jahrzehnte weitgehend gleich. Allerdings veränderten sich die Gewichtungen. »Früher nahmen zum Beispiel Bodenbeläge mehr Raum ein«, erzählt Stephan Bröcker. »Umgekehrt genießt das Thema Schlafen heute einen höheren Stellenwert im Leben der Menschen. Matratzen gibt es mittlerweile in diversen Materialien und Konstruktionen. Das verlangt deutlich mehr Know-how, um Kunden gut zu beraten.«

Für Stephan Bröcker kam nie etwas anderes in Frage, als Raumausstatter zu werden: »Mein Vater drängte mich nicht dazu. ›Stoff‹ war ganz einfach meine Leidenschaft. Die Arbeit besitzt eine Vielzahl von Facetten wie Gardinen, Vorhänge, Deko- und Polsterstoffe, Sicht- und Sonnenschutz. Die dafür verwendeten Textilien werden aus verschiedensten Rohstoffen gefertigt und mit Blick auf ihren Einsatz mit sehr unterschiedlichen Techniken verarbeitet.«

Für einen Raumausstatter stellt Stoff mehr als eine bunt gemusterte Oberfläche dar. Die Haptik spielt eine besondere Rolle, wenn der Kontakt zum Menschen ins Spiel kommt. Darüber hinaus entscheiden technische Eigenschaften wie Atmungsaktivität oder Abriebfestigkeit über die Auswahl und den Einsatz von Textilien. Beginnt man einmal, darüber nachzudenken, öffnet sich ein ganzes Stoff-Universum.

»Die wenigsten Kunden kaufen nur den Stoff. Sie möchten neue Vorhänge oder eine Markise – also Stoff plus Verarbeitung«, sagt Stephan Bröcker. Und

in aller Regel verlangen seine Kunden Maßarbeit. Sie möchten eine Markise, die zu ihrer Terrasse passt. Insofern heißt die Reihe eigentlich: Stoff plus Verarbeitung plus Service. Die Arbeit des Raumausstatters beginnt fast immer vor Ort beim Kunden.

»Beratung heißt zunächst einmal zuhören«, beschreibt er seine Haltung. Bevor der Unternehmer den Kunden etwas verkauft, macht er ihnen Vorschläge oder bietet ihnen an, etwas auszuprobieren. »Nur so entsteht Kundenzufriedenheit«, denkt er. Und: »Ohne Service funktioniert das Geschäft nicht.« Das gilt im Übrigen für Privatleute wie für gewerbliche Auftraggeber.

Sein Angebot für eine individuelle Raumausstattung verlangt, Kunden über Datteln hinaus zu erreichen. Nichtsdestotrotz versteht sich Stephan Bröcker als lokaler Unternehmer: »Natürlich leben in Münster oder München mehr potenzielle Kunden. Nur lebe ich hier. Meine Kunden leben hier. Unser Geschäft liegt seit 60 Jahren in der Dattelner Innenstadt. Weder will noch kann ich hier weg.«

Stefan Merten sieht nicht nur in der Frage der Ortsverbundenheit Parallelen zur Sparkasse. Auch Stephan Bröckers Erfahrungen in Bezug auf Know-how und Beratung teilt der Direktor der Sparkasse in Datteln: »Ohne die betriebswirtschaftliche Kompetenz könnten wir Unternehmer nicht erfolgreich begleiten. Ebenso kommt eine maßgeschneiderte Immobilienfinanzierung nicht ohne Beratung aus.«



In einem Punkt allerdings sehen Stefan Merten und Peter Schlegel dann doch einen Unterschied zur Welt der Textilien. »Ein Produkt, das sich anfassen lässt, dem man die Qualität förmlich ansieht und -fühlt, darauf bin ich ein wenig neidisch«, lacht Peter Schlegel, der Stephan Bröcker als Berater in Datteln betreut.

Darüber hinaus kennen sich Stephan Bröcker und Stefan Merten dank dem gemeinsamen Engagement für die Dattelner Werbegemeinschaft. Dort war schon Stephan Bröckers Vater aktiv. Sein Sohn arbeitet seit Jahrzehnten im Vorstand mit. »Praktisch betrachtet, bin ich dort hineingeboren«, sagt er mit einem Augenzwinkern. Die gemeinsame Initiative der Unternehmer macht sich heute intensiver denn je für die Stadt stark.

»Ob eine Stadt lebt oder nicht, hängt maßgeblich vom persönlichen Einsatz ihrer Akteure ab«, sagt Stefan Merten. »Dinge wie Weihnachtsbeleuchtungen oder Stadtfeste sind immer öfter privat organisiert – von den Händlern und Kaufleuten vor Ort.« In dieser Hinsicht zeigt sich das kleine Datteln sehr aktiv. Die Werbegemeinschaft zählt zu den größten im Bezirk Nord der Industrie- und Handelskammer.

Ihren Dattelner Mai veranstaltet die Gemeinschaft bereits seit dem Jahr 1989. »Damals war es einer der ersten verkaufsoffenen Sonntage in Deutschland«, erinnert sich Stephan Bröcker und resümiert: »Das kam und kommt sensationell an. Doch über die Jahrzehnte gestaltete sich die Organisation immer aufwändiger.«

»Dinge wie Terrorbarrieren können wir nicht bezahlen«, schließt Stephan Bröcker an. »Aber wir können uns ans Telefon klemmen und befreundete Unternehmer um Hilfe bitten. Und obgleich die Dattelner Spediteure in der Innenstadt keine Geschäfte machen, stellen sie dann ohne Zögern ihre Fahrzeuge als Barrieren in die Innenstadt. Auch Handwerker und Dienstleister beteiligen sich, weil sie wissen, dass sie letzten Endes von einer florierenden Stadt profitieren.«

Für Stephan Bröcker verhält es sich mit Städten wie mit Räumen. Sie müssen attraktiv sein. »Wo es nichts mehr gibt, mögen die Mieten günstig sein«, sagt er, »aber das allein genügt nicht zur Zufriedenheit. Menschen möchten in schönen und lebendigen Städten wohnen.« ■



»Nähe und Verbundenheit bilden die Substanz unserer Arbeit. Nur wenn es dem Handel und den Menschen gut geht, geht es der Sparkasse gut.«

Stefan Merten, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Datteln



Feinkost Riechmann
in Waltrop



Es blüht der Wein und Waltrop

Ein wenig mehr als 20 Liter Wein trinken die Deutschen pro Kopf in einem Jahr. Umgerechnet sind das drei, vier Gläser in der Woche.

»Waltrop muss über dem Durchschnitt liegen«, vermutet Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse vor Ort, lachend. Als Beweis dient ihm das gut gehende Geschäft von Gaby und Friedrich Wilhelm Schwarz.





»Die Wechsel im Sortiment gingen immer mit Investitionen einher. Dass die kontinuierlichen Veränderungen der vergangenen Jahrzehnte möglich waren und nie danebengingen, verdanken wir zum Teil der Sparkasse.«

Friedrich Wilhelm Schwarz, Feinkost Riechmann





Das Geschäft, von dem die Rede ist, liegt in der Waltroper Fußgängerzone. Den kleinen wie feinen Lebensmittelladen Riechmann gibt es seit 1895. »Wein führen wir erst seit etwa 30 Jahren«, erzählt Friedrich Wilhelm Schwarz. Es klingt, als hätten seine Frau und er die Weine eben erst ins Sortiment genommen. »Zeit relativiert sich, je mehr man davon hat«, sagt Gaby Schwarz mit Blick auf 123 Jahre Firmengeschichte. Und: »Zunächst blieb der Wein allerdings ein Produkt unter vielen.«

»Alles begann mit Obst und Gemüse«, holt ihr Mann aus. »Über die Jahrzehnte kamen dann andere Waren hinzu. Umgekehrt sortierten wir manche Dinge wieder aus.« In den 1970er Jahren führten sie Wurst und Käse ein. Mitte der 1980er Jahre trennten sie sich von Fisch und Meeresfrüchten. Spiegelte das Sortiment zu Beginn das Interesse der Kunden, veränderte es sich später durch die Entwicklung im Lebensmittelmarkt.

Im Vergleich zu Riechmann stellen die Supermärkte eine eher junge Erfindung da. Umso radikaler veränderte sich mit ihnen das Einkaufsverhalten der Kunden. »Lebensmittel kaufen die Menschen heute nicht mehr in der Innenstadt«, sagt Friedrich Wilhelm Schwarz. »Aber ohne eine hohe Frequenz an Kundschaft, die einen adäquaten Warenumsatz garantiert, lassen sich frische Waren wie zum Beispiel Fisch, Salat oder Milchprodukte nicht anbieten.« Zuletzt gaben sie schweren Herzens das Obst und Gemüse auf. Das aktuelle Sortiment hält in der Wurst- und Käsetheke

eine große Vielfalt bereit. Doch ansonsten verzichten sie auf das, was der Großhandel bietet. Stattdessen setzen Gaby und Friedrich Wilhelm Schwarz auf kulinarische Besonderheiten. Sie kaufen bei kleinen Bergkäsereien oder regionalen Kaffeeröstern ein – und natürlich bei ausgesuchten Winzern.

»Der persönliche Kontakt zu den Produzenten macht uns Spaß«, sagt Friedrich Wilhelm Schwarz, »und wir können unser Wissen über Winzer und Weine eins zu eins an unsere Kunden weitergeben.« Aus diesem Gedanken entstand die Idee zu einer Weinprobe im Laden. Gaby Schwarz ist es wichtig, dass es dabei nicht allzu steif zugeht: »Eine kleine Auswahl guter Weine, ein leckerer Imbiss und eine gesellige Runde. Wer mit uns fachsimpeln möchte, kommt eher zu einer individuellen Beratung.«

Dank der entspannten Atmosphäre entwickeln die beiden eine ganz andere, neue und intensive Beziehung zu ihren Kunden. »In Bezug auf Wein muss man nicht unbedingt einer Meinung sein«, sagt Gaby Schwarz. »Die Geschichte lebt von verschiedenen Geschmücken und einem lebendigen Austausch darüber.« Sie lernen die Kunden kennen, die wiederum lernen sich untereinander kennen. Daraus wächst eine Verbindung, die weit über das Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer hinausreicht.

Damit keine Langeweile aufkommt, unterscheiden sich die Weinproben in den Themen. Mal reisen die Weinfreunde für einen Abend nach Italien, ein an-

70|71 deres Mal nach Südafrika. Sie erkunden bestimmte Rebsorten oder treffen einzelne Winzer. Letzteres sogar ganz real, wenn der eine oder andere in Waltrop zu Besuch ist, um seine Weine vorzustellen. Spielt das Wetter mit, findet die Weinprobe nicht im Laden statt, sondern unterwegs und heißt dann Weinwanderung.

»Wir starten am frühen Abend beim Spurwerkturn auf der Bergehalde der ehemaligen Zeche Waltrop«, sagt Friedrich Wilhelm Schwarz. Hier wie an den folgenden Stationen der Route probieren die Wanderer einen neuen Wein. Dazu reichen die beiden Weinführer Brot und Käse und wenn es dunkel wird, verteilen sie Laternen. Erich Holzinger gefällt das, weshalb er den Beratern der Sparkasse die Wanderungen für den Dialog mit ihren Kunden empfiehlt: »Es ist eine sehr nette Gelegenheit, um ins Gespräch zu kommen. Und wir setzen auf eine gut organisierte, lokale Idee.«

Damit ist die Sparkasse nicht allein. Auch andere Unternehmen sehen in den Weinproben bei Riechmann einen attraktiven Rahmen für Gespräche mit ausgewählten Kunden. »Wenn wir freitags um 13:00 Uhr neue Termine veröffentlichen, ist der erste Abend um 13:30 Uhr ausgebucht«, erzählt Gaby Schwarz. Lud sie anfänglich per Brief ein, setzt sie heute auf Newsletter. »Anders als digital ist die Organisation nicht zu stemmen«, sagt sie.

Manchmal staunen die beiden selbst, wie sehr sich ihr Geschäft verändert hat. »Unser guter alter Lebensmittelladen ist heute auch Bistro und Event-Plattform«, beschreibt Gaby Schwarz die Entwicklung. »Ohne das Drumherum an Aktionen, Veranstaltungen und digitalem Marketing lässt sich der Einzelhandel kaum mehr betreiben. Die Kunden erwarten diesen speziellen Erlebniswert. Sie suchen eine intensive Beziehung zum Produkt wie zum Händler.«

Friedrich Wilhelm Schwarz ergänzt: »Wir mussten jede Menge lernen über Facebook, Newsletter, Smartphones und Tablet-Computer. Und dafür mussten wir professionelle Hilfe in Anspruch nehmen. Aber das sind heutzutage essenzielle Investitionen.« Einmal in Fahrt beim Thema Innovation führten sie eine eigene Sekt- und Weinmarke ein: Riechmann's und „meiner“. Weil die Nachfrage groß ist, denken sie bereits darüber nach, die Idee auf weitere Produkte

auszudehnen. Gaby und Friedrich Wilhelm Schwarz wissen nicht nur viel über Weine, sondern auch über die Vorlieben ihrer Kunden.

Der „Riechmann's“-Sekt und der „meiner“-Wein entpuppten sich jedenfalls als Renner. Auch beim Waltroper Brunnengeflüster. »Das sind charmante Abende rund um den Brunnen in der Innenstadt. Ein bisschen was Kulinarisches und ein bisschen Musik locken bei schönem Wetter sehr viele Gäste an«, sagt Gaby Schwarz. Sie und ihr Mann organisieren die Abende zusammen mit anderen Einzelhändlern und Gastronomen.

»Die Innenstadt nicht abschreiben, sondern verändern – und das im hohen Alter von 123 Jahren«, freut sich Erich Holzinger. ■



»Das Gute der Tradition pflegen,
aber darüber die Chancen und
Möglichkeiten der Jetztzeit nicht
verpassen: So bleiben Unterneh-
men lebendig.«

Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Waltrop







Herten braucht ein drittes Schloss

Wer sich als Pädagoge im St. Antonius-Haus bewirbt, den erwartet ein ungewöhnliches Bewerbungsgespräch. Die Fragen stellt nicht allein die Geschäftsführung. Die Kinder und Jugendlichen sind gleichberechtigt dabei.



»Kinder sind unglaublich offen. Für sie ist es zum Beispiel entscheidend, dass es einen Gott gibt. Wie der genau heißt, ist ihnen nicht wichtig. Als Erwachsene lässt sich jede Menge lernen.«

Annette Oduro-Boadi, Geschäftsführerin im St. Antonius-Haus Herten

Kinder brauchen Schutz, einen Ort, an dem sie sich sicher fühlen. »Im besten Fall ist die Familie ein solcher Ort«, sagt Annette Oduro-Boadi, »doch die Kinder, die wir aufnehmen, haben in ihrer Familie meist keine Sicherheit erlebt.« Annette Oduro-Boadi ist Geschäftsführerin des St. Antonius-Hauses in Herten. Die Einrichtung gibt Kindern in Not ein Zuhause und ermöglicht ihnen einen Neustart ins Leben.

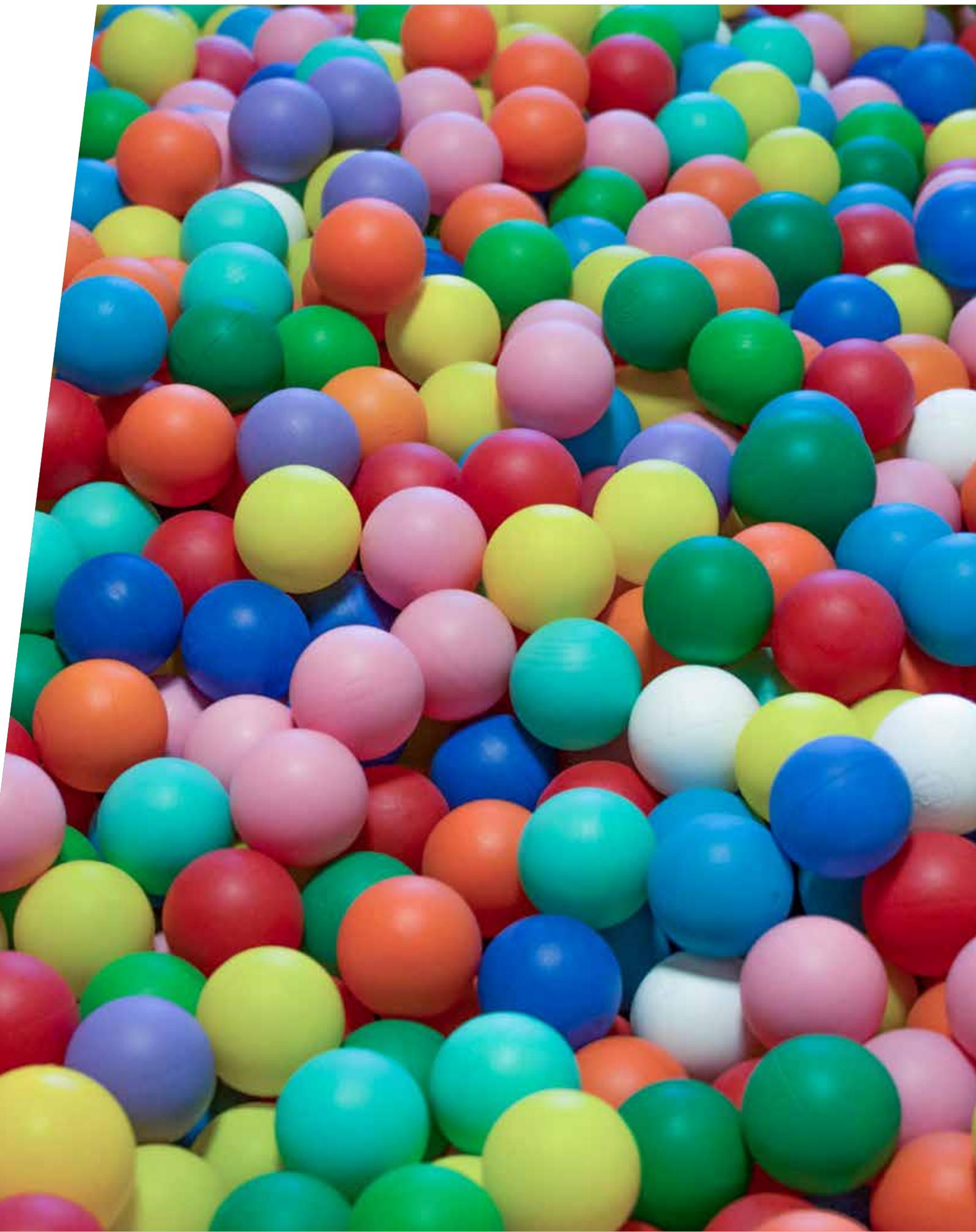
»Die Kinder kommen mit unterschiedlichen Schicksalen zu uns. Darunter stellen Missbrauch und Misshandlung die schlimmsten Ursachen dar. Häufiger jedoch treffen wir auf Kinder, die schwer vernachlässigt wurden«, sagt die Geschäftsführerin und erzählt davon, dass es ihnen nicht allein an Liebe und Fürsorge fehlt: »Wir erleben Kinder, die bei uns das erste Mal in ihrem Leben in einem Bett schlafen. Kinder, die nur drei oder vier verschiedene Lebensmittel kennen. Die so mangelhaft ernährt sind, dass ihr Körper und ihre Entwicklung nachhaltig beeinträchtigt sind.«

Annette Oduro-Boadi arbeitet seit 20 Jahren im St. Antonius-Haus. Die Einrichtung blickt auf eine über einhundertjährige Geschichte als katholisches Kinderheim zurück. Trostlose Schlafsäle sucht man allerdings vergeblich. »Schon in den 1970er Jahren fand ein Umdenken bei der Heimunterbringung statt. Wir organisieren das dezentral. Unsere Kinder leben in Häusern, in kleinen betreuten Wohngruppen. Sie haben normale Adressen. So ersparen wir den Kindern das Stigma »Kinderheim« und sie wachsen so unbelastet wie möglich auf«, erklärt Annette Oduro-Boadi.

Annette Oduro-Boadi ist die erste weltliche Leiterin des Hauses. Christliche Werte hält sie hoch, ohne auf zu viel Symbolik zu setzen. »Wir haben eine Menge Kruzifixe entfernt, aber leben weiterhin das christlich geprägte Miteinander. Das Tischgebet adressiert das gemeinschaftliche Erleben. Wir wünschen uns einen guten Appetit. Wir danken, dass wir zu essen haben und in einer netten Runde zusammensitzen«, sagt sie.

Mittlerweile bevölkern viele Nationen mit unterschiedlichen Religionen das Haus. Deshalb leben die Erzieher den Kindern Toleranz vor. Natürlich gehört ein Kirchenbesuch an hohen Festtagen zur Tradition. Nur formulieren die Mitarbeiter das als ein Angebot. Ob die Kinder es annehmen, bleibt ihre Entscheidung. Möchte ein Kind lieber eine Moschee besuchen, begleiten die Erzieher es auch dorthin. Aus diesem Grund wählt Annette Oduro-Boadi die Erzieher nicht nach deren Glauben aus. Vielmehr erwartet sie die Bereitschaft, Kinder ernst zu nehmen, sie stark machen zu wollen für ein eigenverantwortliches Leben. »Die Kinderrechtskonventionen der UN sind ein wichtiges Fundament unserer Erziehung. Wir arbeiten dafür, dass Kinder ihre Rechte kennen und selbstbewusst vertreten«, sagt sie und ergänzt: »Weil wir das ernst nehmen, beteiligen wir die Kinder unter anderem an Bewerbungsgesprächen mit neuen Mitarbeitern.«

»Kinder äußern ihre Bedürfnisse meist sehr klar«, weiß Annette Oduro-Boadi, »nur wir Erwachsenen verstehen sie oft nicht, weil wir verlernt haben, die offene Sichtweise von Kindern einzunehmen.« Will



76|77 ein Kind bei Regen keine Gummistiefel anziehen, bestehen die Erzieher nicht darauf. »Es bekommt vielleicht nasse Füße, aber es lernt etwas dabei und macht eigene Erfahrungen. Die Aufgabe von Erziehern besteht darin, diesen Lernprozess zu begleiten.«

Neben dem pädagogischen Alltag liegt jede Menge Verwaltungsarbeit auf dem Schreibtisch der Geschäftsführerin. Sie hält den Kontakt zu rund 50 Jugendämtern, denn das St. Antonius-Haus bildet eine Anlaufstelle weit über Herten hinaus. Trotzdem steht ihre Tür fast immer offen. »Ich wollte nie nur die anonyme Managerin sein«, erklärt sie, »mein Ziel ist es, ansprechbar zu sein. Umgekehrt kenne ich alle Kinder und ihre Geschichte. Die Nähe und das Vertrauen der Kinder und Jugendlichen sind die schönste Belohnung für die eigene Arbeit.«

Mit der Sparkasse verbindet das Haus eine langjährige Partnerschaft. Sie betrifft nicht nur das zentrale Geschäftskonto, sondern viele weitere Verbindungen der dezentral organisierten Einrichtung. »Jede Wohngruppe führt ein Konto, mit dem sie ihre Mittel autonom verwaltet. Auch ältere Kinder haben ein eigenes Konto, auf das wir ihr Taschengeld einzahlen«, erklärt Annette Oduro-Boadi. »Glücklicherweise ist die Hauptstelle der Sparkasse in Herten keine 200 Meter entfernt«, sagt Romuald Sarholz, stellvertretender Marktbereichsleiter der Sparkasse vor Ort.

Die Sparkasse begleitet nicht nur das Tagesgeschäft. Romuald Sarholz überlegt gemeinsam mit Annette Oduro-Boadi, wie sich ein großer Traum der Geschäftsführerin realisieren lässt. »Als ich vor 20 Jahren hier anfang, sah das Haus nicht so fröhlich und bunt aus«, erzählt sie, »und in den vergangenen Jahren reifte in mir daher eine Idee zu einer ganz neuen, kindgerechten Innenarchitektur: ein Schloss für Kinder.«

Ihr Schloss steht auf der einen Seite für eine spielerische und phantasievolle Welt, bevölkert von Prinzessinnen und Rittern. Auf der anderen Seite steht es für den Schutz, den es den Schlossbewohnern bietet. Eine Kindergruppe spielt und tobt heute schon in Räumen, die nach diesem Konzept gestaltet wurden. »Die Musterräume zeigen, wie das ganze Haus einmal aussehen könnte«, sagt Annette Oduro-Boadi beim Rundgang durch den Bereich.

Die Räume beeindruckt mit warmen Farben, organischen Formen und mit Leuchten, die ihre Farbe und Helligkeit ändern können. Die Wände und Böden integrieren unterschiedliche Materialien. Im Flur steht ein echter Baumstamm. Es gibt Zimmer zum Spielen und Zimmer, um auszuruhen. »Das Konzept lässt sich nicht ohne Baumaßnahmen auf alle Bereiche übertragen«, bedauert die Leiterin des Hauses. »Das Gebäude ist 50 Jahre alt und müsste umfassend saniert werden. Die Kosten haben wir beziffert, nur aus eigener Kraft kann das St. Antonius-Haus eine solche Dimension nicht finanzieren.«

Romuald Sarholz vermutet, dass dazu mehr als eine Stellschraube bewegt werden muss. »Doch warum soll es nicht möglich sein, eine Lösung zu finden?«, fragt er und denkt laut darüber nach, wer mit ins Boot gehört. Zwar ist für die allermeisten Kinder die Familie der beste Ort der Welt, um aufzuwachsen. Doch den anderen wünscht man einen Ort wie das Hertener Kinderschloss und seine unermüdliche Prinzessin Annette. ■



»Die Unterstützung der Sparkasse zielt auf das unmittelbare Umfeld. Die Hilfe kommt bei den Hilfsbedürftigen an. Als Mitarbeiter der Sparkasse wie als Vater freue ich mich, dass es hier Kinder und Jugendliche sind.«

Romuald Sarholz, stellvertretender Marktbereichsleiter der Sparkasse Vest Recklinghausen in Herten



Sender Bau- und Garten-
markt GmbH & Co. KG
in Dorsten



Wie das »Do it your- self« nach Dorsten kam

Über 60.000 Artikel führen die Senders in ihrem Baumarkt. Über den Online-Katalog lässt sich ein Vielfaches an weiteren Produkten bestellen – Dübel und Akkubohrschrauber, aber ebenso Apfelbäume, Motorroller und Einbauküchen.





»Erreichbarkeit ist Kundennähe. Für einen Bau-
markt heißt das heute 20.000 Quadratmeter in
unmittelbarer Nähe zu einer Autobahn oder einer
Bundesstraße.«

Udo Sender, Geschäftsführer Sender Bau- und Gartenmarkt GmbH & Co. KG





»Als mein Großvater Bernhard sein Geschäft im Jahr 1908 gründete, stand ›Dachdeckerbedarf, Baustoffe, Düngemittel, Kohle‹ in der Gewerbeanmeldung. Eben die Dinge, die die Menschen in Dorsten-Hervest und Umgebung brauchten«, sagt Udo Sender. Er steht in der 12.000 Quadratmeter großen Halle seines Hagebaumarktes und lacht: »Heute ist unser Sortiment um einige zehntausend Produkte umfangreicher.«

Udo Sender leitet das Unternehmen in der dritten Generation. Zuvor führten sein Vater und sein Onkel das Geschäft. Sie hatten den Baustoffhandel nach dem Krieg von Großvater Bernhard übernommen. Als Udo Sender mit seinem Bruder Wolfgang in den Betrieb einstieg, wandelte sich der Markt für Baustoffe. »Damals hörten wir zum ersten Mal von einer Handelskette für Baustoffe. Halb neugierig, halb skeptisch fuhren wir nach Basel, um uns das anzusehen«, erzählt er. »Vor Ort waren wir zunächst enttäuscht. Mörtelsäcke, Zement, Fliesen: Alles stand zur Selbstbedienung auf Paletten in einer übergroßen Halle. Es sah aus wie bei den Lebensmitteldiscountern.«

Dennoch entschieden sich die Brüder Anfang der 1970er Jahre dafür, einen solchen Discounter für Baustoffe und Baumarktartikel in Dorsten zu eröffnen. »Wir begannen ganz bescheiden mit einer Fläche von 750 Quadratmetern«, erinnert sich Udo Sender, »doch das Prinzip funktionierte so gut, dass wir uns alle vier bis fünf Jahre vergrößerten.« Als unabhängiger Anbieter standen sie allerdings vor der Herausforderung, ein immer größer werdendes Sortiment einzukaufen.

Im Jahr 1985 schlossen sich die Senders daher den Hagebaumärkten an. Ihr Markt war die Nummer 50. Heute zählt die Kette 380 Standorte in Deutschland. Der Hagebau-Gruppe gehören rund 370 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel an. »Insgesamt ist die Gruppe mit mehreren Marken und 1.750 Standorten in acht Ländern Europas vertreten«, sagt Benjamin Sender, Udo Senders Sohn. »Diese Stärke bedeutet ein ordentliches Pfund für uns.« Vater und Sohn führen den Baumarkt gemeinsam.

»Ein Standort außerhalb der Stadt sieht auf den ersten Blick nicht nach Kundennähe aus«, sagt Udo Sender, »doch niemand kommt zu Fuß, um 50 Liter Blumenerde zu kaufen. Wir punkten mit Parkplätzen und einer guten Verkehrsanbindung.« Als in der Nachbarschaft eines der berühmten blau-gelben Möbelhäuser eröffnete, erwies sich die Lage als Glücksgriff. »Die Kunden kaufen dort ein neues Sofa und suchen sich bei uns die passende Wandfarbe aus.« Eine weitere gute Entscheidung sieht Udo Sender in der Beziehung zur Sparkasse, auch wenn er die nicht selbst getroffen hat. Matthias Feller, Direktor der Sparkasse in Dorsten, vermutet spontan gefragt, dass die Beziehung bereits einige Jahrzehnte besteht. »Sieben ganz bestimmt«, wirft Udo Sender ein. »Ich kann mich erinnern, wie ich als kleiner Junge meinen Vater zur Sparkasse begleitet habe.« Mittlerweile sitzen die Söhne Benjamin und Jochen mit am Tisch, wenn Hans-Jürgen Brock, ihr Firmenkundenberater aus der Zentrale in Recklinghausen, zu Terminen kommt.

82 | 83 »Stehen der Familienbetrieb und die europaweit agierende Filialhandelskette nicht im Widerspruch?«, fragt Matthias Feller. »In unserem Fall nicht«, antwortet Udo Sender. »Wir handeln vor Ort weitgehend selbstständig. Insbesondere mit Blick auf das Sortiment. Aber in der Kooperation profitieren wir von einer zentralen Warenwirtschaft, dem Marketing und von Mehrwertangeboten wie zum Beispiel Versicherungsleistungen.«

Speziell der Wareneinkauf überzeugt als Argument für die Gruppe. »Baustoffe beziehen wir größtenteils aus Nordrhein-Westfalen. Einige wenige Produkte erhalten wir aus anderen Bundesländern«, sagt Udo Sender. Die Waren für den Baumarkt werden dagegen überwiegend in Asien gefertigt. Die Hagebau-Gruppe besitzt dort ein Netzwerk von Maklern, die den Kontakt zu den Produzenten in China und Taiwan halten. »Ich war selbst dort«, sagt Udo Sender, »als einzelner Unternehmer sind Sie dort verloren. Diese Infrastruktur kann man nicht allein aufbauen und pflegen.«

Die Infrastruktur der Hagebau-Gruppe lässt den Senders Freiräume für andere Geschäftsideen. Jochen Sender schuf mit der Sela Logistik ein weiteres Standbein für die Familie. »Auf 4.000 Quadratmetern organisieren wir ein klassisches Lagergeschäft inklusive Dienstleistungen wie Kommissionieren oder Etikettieren von Waren«, beschreibt er. »Wir fangen für unsere Kunden Überschüsse in der Produktion auf und bieten ihnen individuelle Lösungen mit kurzen Wegen und schnellen Reaktionszeiten.«

Was würde Großvater Bernhard Sender zu all dem sagen? Sein Enkel Udo schmunzelt. Er erinnert sich an seinen Großvater als Unternehmer im besten Sinne: »Er hat an einem Stück etwas unternommen. Er verkaufte nicht allein das Material, er arbeitete selbst als Dachdecker. Hier vor Ort für die Zeche und wo immer er einen attraktiven Auftrag fand. In Travemünde deckte er einmal das Dach einer Flugzeughalle. Anstatt im Anschluss nach Hause zu kommen, fuhr er mit dem verdienten Geld nach Leipzig und kaufte dort eine kleine Lokomotive. Damit wollte er im großen Stil den Lehm aus der Grube in Schermbeck fahren.«

Auch Udo Sender kann aus dem eigenen Leben die eine oder andere Geschichte erzählen. Zum Beispiel die über den Hagebaumarkt, den er in Hainichen baute, Dorstens Partnerstadt in Sachsen: »Kurz vor dem

Ende der DDR besuchte uns eine Delegation aus Hainichen. Begeistert von einer Stippvisite im Baumarkt schlugen die Delegierten vor, einen solchen Markt bei ihnen in Sachsen zu errichten.« Aus heutiger Sicht begann für ihn ein kleines Abenteuer.

»Wir fahren meist mitten in der Nacht los, um trotz Grenzkontrollen morgens pünktlich auf den Ämtern zu erscheinen. Wir hatten unsere eigene elektrische Schreibmaschine dabei und ein Funkfaxgerät. Jedes Mal, wenn wir etwas verschicken oder empfangen wollten, mussten wir mit dem Auto auf einen Hügel in der Umgebung fahren«, erinnert er sich lachend und hofft, die Söhne schauen eines Tages auf ähnlich gute Geschichten zurück. ■



»Mir gefällt, dass die Sparkasse ihre Geschäftspartner über Generationen hinweg begleitet. Mehr Nähe geht nicht.«

Matthias Feller, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Dorsten







Sei du selbst

Jedes Unternehmen, das ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, muss einige zutiefst essenzielle Fragen beantworten: Wofür stehen wir? Wie unterscheiden wir uns von anderen? Was versprechen wir unseren Kunden? Auf den Visitenkarten von Naim Obeid und Nikolaos Kirtsantakis steht »Mein neues Ich«. Das macht neugierig.



»Die Höhe des Investitionsvolumens war zu Beginn nur schwer absehbar. Manchmal haben wir deshalb Blut und Wasser geschwitzt. Heute freuen wir uns, die Sparkasse an unserer Seite zu wissen.«

Nikolaos Kirtsantakis und Naim Obeid, Gesellschafter der Kirtsantakis-Obeid GbR – CASA SPORTS



»Die großen Fitnessketten leben von der Quantität, also der Menge der Verträge«, sagt Naim Obeid. »Nach einer Einführung trainieren die Kunden dort zumeist allein. Das geht zwei bis drei Monate gut. Dann ist die anfängliche Euphorie erloschen.« Er schätzt, dass nur fünf Prozent aller Kunden ihr selbstgestecktes Trainingsziel erreichen. Sein Partner Nikolaos Kirtsantakis ergänzt: »Auch wir leben von Mitgliedschaften. Wer seine Rückenschmerzen in den Griff bekommen möchte oder 15 Kilo Übergewicht abnehmen will, den begleiten wir dorthin.« Die Zielorientierung ist die eigentliche Idee hinter dem Programm »Mein neues Ich«.

Die beiden Geschäftsführer bieten bei Casa Sports das gesamte Repertoire moderner Fitness. Dazu zählen ein Gerätepark, Hanteln, Cardio- und Ausdauer-Training, verschiedenste Kurse von Aerobic bis Zumba. Wer sich aber für »Mein neues Ich« anmeldet, erwartet eine dreimonatige Rundum-Betreuung. »Während einer solchen Challenge trainieren die Teilnehmer nicht allein, sondern sie durchlaufen die Zeit als Gruppe«, sagt Naim Obeid und: »Sie motivieren sich gegenseitig und verfolgen ihre Ziele gemeinsam.«

Die Größe der Gruppe beschränken die Trainer auf 60 Personen: »Nur bis zu etwa dieser Größe lässt sich auf einzelne Teilnehmer eingehen. Auch die besondere Gruppendynamik entwickelt sich nur bis zu dieser Anzahl an Teilnehmern.« Neun dieser Challenges

hat Casa Sports bislang organisiert. Im Schnitt bleiben 90 Prozent der Teilnehmer, die aus der näheren Umgebung kommen, dem Studio im Anschluss treu.

Das Training bildet nur einen Teil auf dem Weg zum neuen Ich. Jede Challenge beginnt mit einer Auftaktveranstaltung, die in zweieinhalb Stunden jede Menge Hintergrundwissen liefert. »Hier sprechen wir unter anderem das Thema Ernährung an. Dabei geht es nicht um Pillen und Pulver, sondern um Obst und Gemüse«, sagt Naim Obeid. »Wir legen den Fokus auf die Dinge, die eine positive Ernährung ausmachen. Gleichzeitig verzichten wir auf Verbote. Stattdessen erklären wir, warum Produkte, die aus Weißmehl, Wasser und Zucker bestehen, weder sättigen noch gesund sind.«

Menschen entschließen sich aus verschiedensten Motiven, abzunehmen. Viele möchten zum Beispiel wieder in die Lieblingsjeans passen, so die Erfahrung der beiden Geschäftsführer. »Die Kleidung zu tragen, die einem gefällt, statt der Kleidung, in die man so eben hineinpasst, wirkt sich sehr positiv auf das Lebensgefühl aus«, erklärt Naim Obeid. Eine besondere Dimension bekommt das Abnehmen für Menschen, die aufgrund von Übergewicht, zu wenig Bewegung und schlechter Ernährung ernsthafte gesundheitliche Probleme entwickeln.

Übergewicht und Bewegungsmangel treffen längst nicht nur erwachsene Menschen. Aus diesem Grund gibt es »Mein neues Ich« in einer angepassten Vari-



ante für Kinder und Jugendliche. »Auch hier stehen Sport und Ernährung im Fokus«, sagt Naim Obeid, »allerdings laufen die Kursbausteine sehr viel spielerischer ab, damit die Kids Spaß dabei haben.«

Gesundheit, Sport und Ernährung besitzen heute eine breite gesellschaftspolitische Bedeutung. Sie kommt zum Beispiel im Präventionsgesetz zum Ausdruck, das im Jahr 2016 in Kraft trat. Für ihr Trainingskonzept erhielten Naim Obeid und Nikolaos Kirtsantakis eine dem Gesetz entsprechende Zertifizierung der deutschen Krankenkassen. Das belegt nicht nur ihre fundierte Arbeit. Dank der Anerkennung können die Kursteilnehmer mit einer finanziellen Unterstützung ihrer Krankenkasse rechnen.

»Unser Angebot richtet sich an Menschen, die für ihren Körper und ihre Gesundheit Verantwortung übernehmen möchten«, sagt Nikolaos Kirtsantakis. Angesichts der Vielzahl an Diätmethoden und Ernährungsratgebern verlieren Laien dabei schnell den Überblick. »Entscheidender ist es ohnehin, sich selbst zu beobachten: Warum esse ich gerade? Habe ich wirklich Hunger? Oder esse ich aus Langeweile? Empfinde ich eine soziale Pflicht?«, fragt Naim Obeid. »Wer abnehmen will, muss diese psychologischen Muster erkennen und durchbrechen.«

Die innere Haltung und die Gruppendynamik bilden einen wesentlichen Faktor für den Erfolg von »Mein neues Ich«. Die Teilnehmer tauschen sich über eine Messenger-Gruppe aus. Sie können ihrem Trainer je-

derzeit Fragen stellen. Darüber hinaus unterstützen sich die Challenger untereinander. Sie tauschen Rezepte aus und spornen sich an, wenn es darum geht, alte Gewohnheiten hinter sich zu lassen.

»Dem Kunden zuhören. Seine Ziele verstehen. Eine Lösung erarbeiten und ihn auf dem Weg dorthin begleiten – die Beschreibung passt ebenso gut zu unserer Arbeit als Finanzdienstleister«, sagt Andreas Peschl, Direktor der Sparkasse in Oer-Erkenschwick. »Wer sein Ziel mit uns erreicht, setzt das Training in aller Regel fort«, berichtet Nikolaos Kirtsantakis, »freiwillig, denn die Teilnehmer bezahlen zunächst nur für die dreimonatige Challenge. Erst danach entscheiden sie sich für einen längerfristigen Vertrag.«

Weil sie zielorientiert arbeiten, müssen sich die Geschäftsführer nur selten einer Diskussion über Preise stellen. »Die meisten unserer Kunden sind mit einem guten Gefühl dabei«, erklärt Naim Obeid. »Sie wissen, es lohnt sich.« Auf der Facebook-Seite von »Mein neues Ich« posten sie stolz Vorher-nachher-Vergleiche. Und sie erzählen der Familie, Freunden und Arbeitskollegen von ihren Erfahrungen. Die intensive Vernetzung der Kunden bildet den Kern des Casa-Sports-Marketing.

Naim Obeid muss über sich selbst schmunzeln. »Manchmal scheint uns die Begeisterung der Kunden ein bisschen unheimlich«, lacht er. »Vielleicht liegt das Erfolgsgeheimnis darin, dass wir einfach so sind, wie wir sind. Unkompliziert, ehrlich, familiär«, vermu-



tet Nikolaos Kirtsantakis. »Wir verstellen uns nicht. Wir leben das, was wir sagen. Das schätzen und honorieren unsere Kunden.«

Andreas Peschl begann im Jahr 2005 zu trainieren. Damals arbeitete Naim Obeid noch als angestellter Geschäftsführer für den Vorbesitzer des Studios. Schon damals staunte Andreas Peschl über die Energie und die Ideen, die sein Trainer mitbrachte. »Der heutige Erfolg der beiden Gründer überrascht mich daher nicht«, sagt er. Naim Obeid und Nikolaos Kirtsantakis begegneten sich ebenfalls beim Sport. Als sich die Gelegenheit bot, das Studio zu übernehmen, zögerten sie nicht.

»Wir übernahmen vom Vorbesitzer einen bescheidenen Kundenstamm, den alten Gerätepark und ein sanierungsbedürftiges Gebäude«, beschreibt Nikolaos Kirtsantakis den anspruchsvollen Businessstart. Als Handwerkermeister renovierte er mit seinem Partner vieles in Eigenregie. »Meist nach Feierabend und immer nur Abschnitt für Abschnitt«, erinnert er sich. Burkhard Matena, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse in Oer-Erkenschwick, war in dieser Zeit oft vor Ort. Er begleitete die Investitionen, die über die Eigenleistung hinaus letztendlich rund 800.000 Euro betragen.

»Dafür sieht das Meiste heute so aus, wie wir es uns vorstellen«, sagt Naim Obeid. Zuletzt brachten sie die Beleuchtung im Trainingsbereich auf den neuesten Stand. Schon davor modernisierten sie den gesamten

»Dienstleistungen – ganz gleich in welcher Branche und welcher Art – müssen sich dem Kunden verschreiben.«

Andreas Peschl, Direktor der Sparkasse Vest Recklinghausen in Oer-Erkenschwick

Gerätepark. Sie richteten einen exklusiven Wellnessbereich ein und gerade jetzt warten die neuen Solarien auf ihre Inbetriebnahme. »Die Einrichtung und Technik ist erstklassig«, betonen sie, »allerdings bieten auch andere Fitnessstudios ein ähnliches Niveau. Unser Differenzierungsfaktor liegt woanders.«

Casa Sports punktet zum Beispiel mit dem angeschlossenen Restaurant. Dessen Angebot harmoniert mit dem Ernährungsprogramm von »Mein neues Ich«. Die Kunden essen entweder vor Ort oder sie lassen sich die kohlenhydratarme Pizza oder einen proteinbeladenen Salat nach Hause oder ins Büro liefern. Mit Blick auf das Gesamtkonzept sehen Andreas Peschl und Burkhard Matena Casa Sports deshalb auf einem guten Weg. »Das Thema präventive Gesundheit gewinnt weiter an Bedeutung«, prophezeit Nikolaos Kirtsantakis. Auch Naim Obeid sieht das Potenzial: »Unser Körper ist dafür gemacht, jeden Tag 20 bis 30 Kilometer zurückzulegen. Im Alltag kommen wir im Durchschnitt auf einen oder zwei Kilometer. Dieses Defizit lässt sich nur durch Sport und eine gesunde Ernährung ausgleichen. Für die eigene Beweglichkeit wie für die menschliche Muskulatur gilt: use it or lose it.« ■





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

Geschäftsentwicklung 2017

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat seit Ende des Jahres 2016 deutlich angezogen. Ausschlaggebend dürfte der Rückgang von bedeutenden Risiken gewesen sein. So gelang es beispielsweise der chinesischen Regierung, einen scharfen Wachstumseinbruch zu verhindern. In den USA blieben die von Präsident Trump angekündigten protektionistischen Maßnahmen im Jahr 2017 noch aus. Das Brexit-Votum und die anschließenden Austrittsverhandlungen haben nicht zu einem Wirtschaftseinbruch im Vereinigten Königreich geführt. Zudem konnten sich proeuropäische Parteien bei den Wahlen in zentralen Mitgliedsländern der Europäischen Währungsunion durchsetzen.

Diese Entwicklungen dürften das Vertrauen von Unternehmen und Haushalten in den Aufschwung gestärkt haben. Die gestiegene Zuversicht und die vielerorts bereits gut ausgelasteten Produktionskapazitäten haben wiederum zur dynamischen Entwicklung der Investitionen und zur damit einhergehenden Belebung des Welthandels beigetragen. Außerdem stärkte die expansive Geld- und Fiskalpolitik die globale Nachfrage.

Zur Beschleunigung des Wachstums der Weltwirtschaft haben insbesondere die fortgeschrittenen Volkswirtschaften beigetragen. Gleichzeitig haben die Unterschiede hinsichtlich der konjunkturellen Lage zwischen diesen Ländern abgenommen. Inzwischen befindet sich die überwiegende Zahl dieser Volkswirtschaften in einem Aufschwung. Besonders positiv hat sich der Euroraum entwickelt. In mehreren Mitgliedsstaaten der Währungsunion lag die Wachstumsdynamik zuletzt über den Erwartungen.

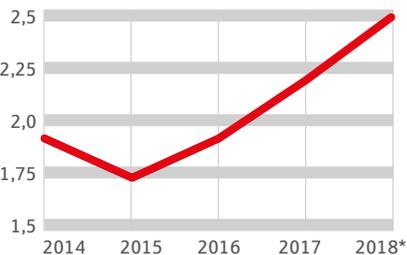
Der Aufschwung in den USA und in Japan scheint weiterhin intakt. Die einzige Ausnahme bildet Großbritannien, wo es nach dem Brexit-Votum zu einem Rückgang der Wachstumsraten kam.

Der Aufschwung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften hat auch die Konjunktur in den Schwellenländern insgesamt angeregt. In China expandierte die Wirtschaft zuletzt etwas kräftiger. Auch die sonstigen asiatischen Schwellenländer wuchsen stärker. Verbessert stellt sich zudem die Lage in Lateinamerika dar. Die russische Volkswirtschaft scheint sich vor dem Hintergrund etwas höherer Rohölpreise weiter zu erholen.

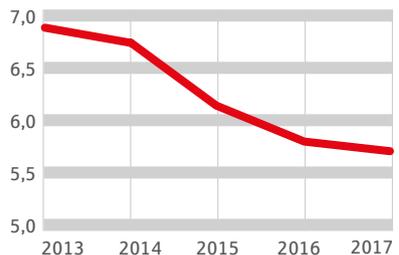
Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem kräftigen und langanhaltenden Aufschwung. Nach einem Anstieg des realen Inlandsprodukts um 1,9 % im Jahr 2016 lag das Wirtschaftswachstum in 2017 bei 2,2 %. Bereinigt um die geringere Zahl an Arbeitstagen liegt die Wachstumsrate sogar bei 2,5 %. Damit wächst die Wirtschaft schneller als ihr Produktionspotenzial, für das aktuell eine Wachstumsrate von 1,4 % geschätzt wird. Demzufolge machen sich deutliche Anzeichen einer Überauslastung der Kapazitäten bemerkbar.

Hauptstütze des Aufschwungs war weiterhin der private Konsum. Nach 2,1 % im Jahr 2016 lag der Zuwachs in 2017 bei 2,0 %. Verantwortlich für die robuste Entwicklung waren zwei Faktoren: Einerseits ist der Ölpreis im zweiten Quartal dieses Jahres überraschend nochmals um knapp 10 % gesunken. Andererseits wurde der Euro kräftig

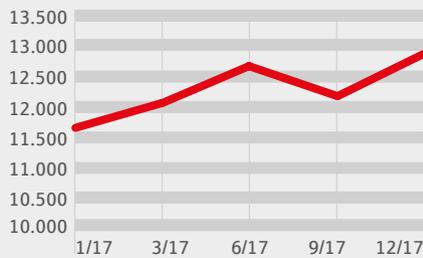
1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %
* Prognose.



2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



3. Entwicklung des DAX 30 2017



4. Entwicklung EUR/USD 2017



aufgewertet. Beide Entwicklungen gingen mit realen Kaufkraftgewinnen einher, die aufgrund der unveränderten Sparquote in den Konsum flossen. Positive Impulse erhielt der private Verbrauch außerdem von den nominal verfügbaren Einkommen, die aufgrund der sehr guten Beschäftigungslage und steigender Löhne robust expandierten.

Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Das konjunkturelle Umfeld für die Ruhrwirtschaft befindet sich weiter im Aufwind. Das Wachstum wurde im Jahresverlauf maßgeblich vom Konsum und vom Export getragen. Der Konjunkturklimaindikator ist von 122 Punkten (01.01.2017) im Jahresverlauf auf 124 gestiegen. 93 % der Unternehmen bewerten ihre geschäftliche Situation mit gut oder befriedigend. In allen Wirtschaftsbereichen hat sich die Situation verbessert. Insgesamt erwarten neun von zehn Unternehmen in den nächsten Monaten eine gleichbleibende, tendenziell bessere Geschäftsentwicklung. Der Export gewinnt an Kraft. Die bereits zum Jahresbeginn 2017 spürbar anziehende Auslandsnachfrage hat sich im Jahresverlauf weiter verstärkt. Die aktuelle Tendenz zu mehr Aufträgen ausländischer Kunden und die optimistischen Erwartungen sprechen für eine Fortsetzung der positiven Entwicklung. Im Zuge der verbesserten Geschäftslage und günstiger Perspektiven nimmt die Investitionstätigkeit langsam Fahrt auf. Vor allem in der Industrie zeichnet sich ein steigender Investitionsumfang ab. Das freundliche Konjunkturklima strahlt in den kommenden Monaten auf die Personalplanungen aus. In allen Wirtschaftsbereichen besteht ein tendenziell höherer Bedarf an Arbeitskräften.

Zins- und Kapitalmarktentwicklung

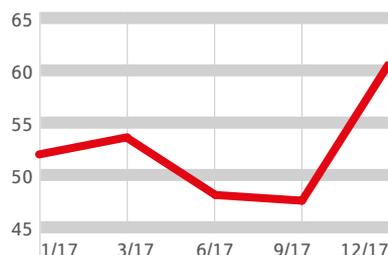
Der deutsche Leitindex DAX 30 konnte das sechste Jahr in Folge mit einem Plus beenden. 2017 legte er um 12,5 % zu. Dies ist der positiven Wirtschaftsentwicklung in der Eurozone zu verdanken, die sich auch in der Entwicklung des Euros widerspiegelte. Im Jahresvergleich zum US-Dollar gewann der Euro 14 % hinzu und schloss mit einem Stand von 1,2010 USD/EUR.

Auch die meisten Rohstoffe verteuerten sich aufgrund der weltweit positiven Wirtschaftsentwicklung. So konnte Rohöl der Sorte Brent Crude im Jahresvergleich um nahezu 17 % hinzugewinnen.

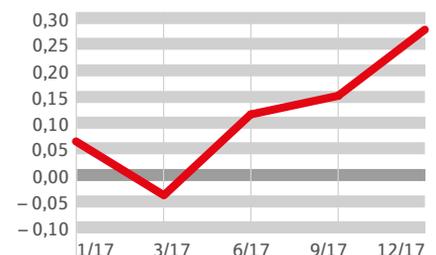
Die Renditen europäischer Staatsanleihen bewegten sich in 2017 seitwärts. Ein Trend hin zu steigenden Zinsen konnte trotz der guten Wirtschaftslage nicht etabliert werden. Die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen bewegte sich von rund 0,20 % auf 0,42 % am Jahresende, wobei die Kurse durch das Ankaufprogramm der Europäischen Zentralbank stark verzerrt wurden. Dies machte sich auch bei kürzer laufenden Anleihen bemerkbar. Bis zu einer Laufzeit von sechs Jahren notierten Bundesanleihen mit einer negativen Rendite.

Viel Beachtung fand in 2017 auch die digitale Währung Bitcoin. Diese stieg im abgelaufenen Jahr um 13.400 USD oder 1.387 %.

5. Entwicklung des Ölpreises in USD/Barrel 2017



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2017



Geschäftsentwicklung 2017

Die Sparkasse Vest im Jahr 2017.

Geschäftspolitische Strategie

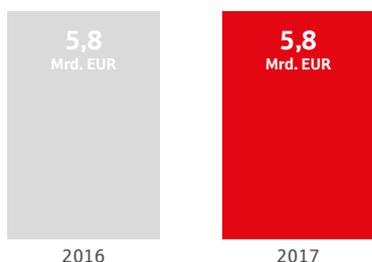
Die Sparkasse Vest ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, die geld- und kreditwirtschaftliche Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere im satzungsrechtlichen Geschäftsgebiet sicherzustellen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement der Sparkasse zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze unserer geschäftspolitischen Ausrichtung zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden im Lagebericht im Folgenden dargestellt.

Durch die zielorientierte Bearbeitung der strategischen Geschäftsfelder soll die Aufgabenerfüllung der Sparkasse über die Ausschöpfung von Ertragspotenzialen sowie Kostensenkungen sichergestellt werden. Darüber hinaus hat der Vorstand die 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 auf 5.842,9 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (5.777,5 Mio. EUR) erhöht (+ 1,1 %). In unserer Planung für 2017 sind wir von einem leichten Bilanzsummenwachstum ausgegangen. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten ergebende Geschäftsvolumen ist um 1,1 % von 5.866,6 Mio. EUR auf 5.930,8 Mio. EUR ebenfalls angestiegen.

7. Bilanzsumme



Kreditgeschäft

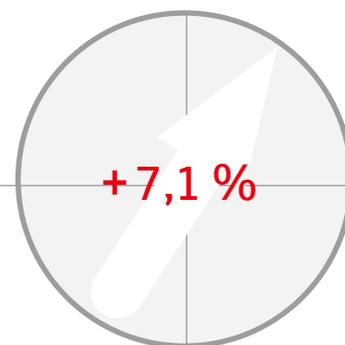
Die Forderungen an Kunden haben sich gemessen an bilanziellen Werten im Berichtsjahr um 1,1 % erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand in 2017 nicht in dem geplanten Maß ausweiten. Die Kredite an Geschäftskunden entwickelten sich mit + 7,1 % positiv, während die Kredite an Privatkunden nahezu unverändert blieben.

Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele von mindestens 1,0 % pro Jahr wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden nicht erreicht, im Kreditgeschäft mit Geschäftskunden dagegen deutlich übertroffen. Die Ausleihungen an öffentliche Haushalte gingen deutlich zurück. Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt wie im Vorjahr 71,2 %. Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2017 besser als im Vorjahr. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 644,3 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der Vorjahreswert (572,4 Mio. EUR) übertroffen. Die Darlehenszusagen an Privatkunden gingen um 2,6 % auf 249,9 Mio. EUR zurück und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen um 20,8 % auf 371,1 Mio. EUR.

Nicht enthalten in den Darlehenszusagen sind Konsumentenkredite im Volumen von 45,7 Mio. EUR (Vorjahr 41,1 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im

8. Kredite an Geschäftskunden



Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen für Privatkunden inklusive der vermittelten Konsumentenkredite haben unsere Erwartungen nicht ganz erreicht.

Wertpapiereigenanlagen

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 73,2 Mio. EUR auf 1.382,8 Mio. EUR. Hierbei war insbesondere ein Anstieg bei den Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapieren in Höhe von 74,3 Mio. EUR auf 810,5 Mio. EUR maßgeblich. Im Berichtsjahr wurde zur Liquiditätssteuerung der Bestand an hochliquiden Aktiva aufgestockt.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) reduzierten sich geringfügig um 1,1 Mio. EUR auf 572,3 Mio. EUR. Die Veränderung ist vorrangig auf Marktschwankungen und die Ausschüttung des Spezialfonds zurückzuführen. In dem Spezialfonds werden überwiegend verzinsliche Wertpapiere guter Bonität (»investment grade«) gehalten. Darüber hinaus beinhaltet der Spezialfonds zur Risikodiversifizierung in begrenztem Umfang auch Aktien und Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

Beteiligungen/Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz der Sparkasse zum 31. Dezember 2017 betrug 107,1 Mio. EUR und entfiel mit 99,8 Mio. EUR auf

die Beteiligung am SVWL und mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG. Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse unter anderem in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG sowie an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELS Fonds GmbH & Co. KG oder der Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH.

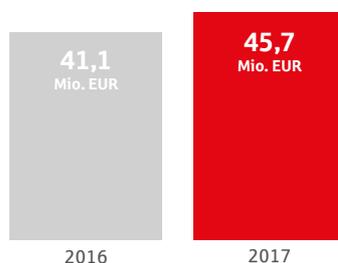
Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH wird zu 100 % durch die Sparkasse getragen. In dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen. Die Vertriebsergebnisse der S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH waren im Jahr 2017 rückläufig. Insgesamt sind wir mit dem Geschäftsverlauf nicht zufrieden. Die wirtschaftlichen Verhältnisse stellen sich weiterhin als geordnet dar.

Geldanlagen von Kunden

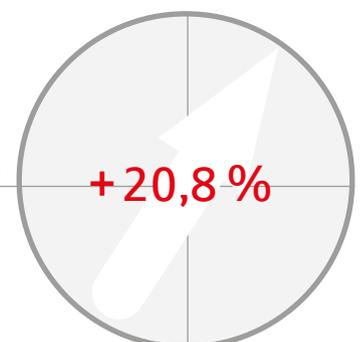
Die Kundeneinlagen betragen zum Jahresende 4.447,5 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 3,5 Mio. EUR um 0,1 % gewachsen. In unserer Planung für 2017 sind wir von einem Wachstum des Einlagenbestandes um 25,0 Mio. EUR ausgegangen.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden in 2017 Anlagegelder bevorzugt auf täglich verfügbaren Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten und

9. Konsumentenkredite im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH



10. Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige



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

Sparkassenbriefe mit Laufzeiten ab zwei Jahren wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen weiter spürbar zurückgegangen sind.

Bei den Anlagen der Kunden in Wertpapieren betrug der Nettoabsatz 49,4 Mio. EUR nach 37,0 Mio. EUR im Vorjahr. Insgesamt wurden unsere Erwartungen bezüglich der Ersparnisbildung nicht ganz erreicht.

Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute verringerten sich um 20,0 Mio. EUR auf 30,0 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Anlagen in Termingeldern und Schuldscheindarlehen zusammen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (einschließlich der Treuhandkredite) liegen mit 735,8 Mio. EUR um 36,1 Mio. EUR wie geplant über dem Vorjahresbestand. Bei diesen Beständen handelt es sich im Wesentlichen um langfristige Weiterleitungsdarlehen und Offenmarktgeschäfte.

Dienstleistungsgeschäft

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 31,7 % angestiegen. Die erzielten Provisionserträge sind ebenfalls deutlich gewachsen, haben den geplanten Wert aber nicht ganz erreicht. Im aktuell anhaltenden Niedrigzinsumfeld haben

langlaufende Bausparverträge oder kapitalbildende Versicherungen aus Kundensicht offenbar an Attraktivität verloren. Die in 2017 vermittelten Bausparverträge wiesen eine Bausparsumme in Höhe von 92,2 Mio. EUR auf. Das Vermittlungsvolumen lag damit um 24,5 % unter dem Vorjahreswert (122,1 Mio. EUR). Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH erreichte in einem schwierigen Umfeld knapp das Niveau des Vorjahres. In der Vermittlung von Bausparverträgen und Versicherungen konnten wir unsere Planwerte nicht realisieren.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2017 mit 258 Objekten etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen übertroffen. Im Leasing- und Factoringgeschäft konnten mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 24,0 Mio. EUR unsere Erwartungen ebenfalls übertroffen werden.

Investitionen

Im Jahr 2017 haben wir weitere Mittel für die Neugestaltung beziehungsweise Modernisierung unserer Geschäftsstellen investiert. Eine wesentliche Investitionsmaßnahme war die Sanierung unserer Hauptstelle in Oer-Erkenschwick, die wir in 2016 begonnen hatten. Die Fertigstellung erfolgte planmäßig in 2017 und das Investitionsbudget für diese Maßnahme in Höhe von 3,3 Mio. EUR wurde eingehalten.

11. Entwicklung der Kundeneinlagen





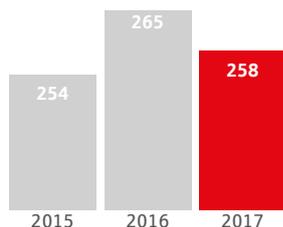
2017 haben insgesamt 17 junge Menschen eine Ausbildung bei der Sparkasse begonnen.

Personalbericht

Am 31.12.2017 beschäftigte die Sparkasse Vest Recklinghausen einschließlich der Aushilfen 1.305 Mitarbeiter (31.12.2016: 1.334 Mitarbeiter), davon 401 Teilzeitkräfte und 63 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 Beratungskompetenz für die ganzheitliche, kundenorientierte Beratung sowie einer zielorientierten Führungsarbeit. Das Ziel, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen, wurde auch im Jahr 2017 konsequent verfolgt. Darüber hinaus haben verschiedene Maßnahmen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements großen Anklang gefunden.

Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiter die erzielten Vertriebsserfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich. Die vereinbarten Vertriebsziele wurden überwiegend erreicht und wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2017 insgesamt zufrieden. ■

12. Anzahl der vermittelten Immobilienobjekte



13. Mitarbeiter: 1.305



Geschäftsentwicklung 2017

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest.

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt am Bilanzstichtag 573,6 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 359,6 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 4,0 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 210,0 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2016 um 4,0 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 25,0 Mio. EUR aufgestockt.

Das anrechenbare Ergänzungskapital setzt sich zum Bilanzstichtag aus Vorsorgereserven gemäß § 340f HGB 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 31.12.2017 mit 16,0 % den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR zuzüglich des Kapitalerhaltungspuffers und des festgesetzten SREP-Zuschlags deutlich. Die Kernkapitalquote beträgt 15,1 %. Die Leverage Ratio weist zum 31.12.2017 einen Wert von 8,7 % auf. Die Sparkasse verfügt damit über eine angemessene Kapitalbasis für die anstehenden Herausforderungen der kommenden Jahre und 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 Liquiditätskennzahl (31.12.2017: 2,75, Vorjahr 2,61) lag im Berichtsjahr durchgängig über der aufsichtsrechtlichen Mindestgröße von 1,0 und dem in der Risikostrategie festgelegten Mindestwert von 1,15. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) weist zum 31.12.2017 einen Wert von 221 % aus. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe geführt. Es erfolgten Tagesgeldaufnahmen bei anderen Kreditinstituten und bei Bundesländern.

Das Angebot der Deutschen Bundesbank, Refinanzierungsgeschäfte in Form von langfristigen Offenmarktgeschäften abzuschließen, wurde in 2017 in einem Umfang von 200,0 Mio. EUR genutzt. Die Sparkasse nahm 2017 am elektronischen Verfahren »Kreditforderungen – Einreichung und Verwaltung (KEV)« der Deutschen Bundesbank zur Nutzung von Kreditforderungen als notenbankfähige Sicherheiten teil. Die gemeldeten Kreditforderungen dienen durch eine generelle Verpfändungserklärung als Sicherheiten für Refinanzierungsgeschäfte mit der Deutschen Bundesbank.

Ertragslage

Die wesentlichen Erfolgskomponenten der Gewinn- und Verlust-Rechnung laut Jahresabschluss sind in der Tabelle auf Seite 101 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 101 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 122,0 Mio. EUR. Er liegt damit zwar unter dem Wert des Vorjahres (123,4 Mio. EUR), aber über unserem Planwert. Der Rückgang des Zinsüberschusses ist insbesondere auf das weiter sehr niedrige Zinsniveau zurückzuführen. Negative Zinsen haben das Zinsergebnis nur unwesentlich beeinflusst.

Der Provisionsüberschuss (inklusive des sonstigen ordentlichen Ertrags) beträgt 46,4 Mio. EUR. Damit wurde das gute Niveau des Vorjahres deutlich gesteigert und der geplante Wert übertroffen. Ursächlich hierfür waren insbesondere erhöhte Einnahmen aus dem Giroverkehr sowie aus dem Wertpapiergeschäft. Die Personalaufwendungen stiegen leicht von 74,0 Mio. EUR auf 74,6 Mio. EUR an und lagen im

Rahmen unserer Erwartungen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen bewegten sich mit 35,5 Mio. EUR nur leicht über dem Vorjahresniveau. Die Aufwendungen sind niedriger als erwartet, was im Wesentlichen auf eine hohe Kostendisziplin zurückzuführen ist.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung betrug 0,95 % der durchschnittlichen Bilanzsumme (Vorjahr 0,84 %). Es lag damit oberhalb des in der Geschäftsstrategie definierten Mindestwertes und auch oberhalb des Planwertes. Die Cost Income Ratio (CIR) fällt mit einem Wert von 66,0 % (Vorjahr 68,8 %) besser als im Vorjahr und günstiger als geplant aus. Sie liegt innerhalb der in der Geschäftsstrategie definierten Zielbandbreite.

Das Ergebnis aus Vorsorgemaßnahmen im Kreditgeschäft, das Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft und das sonstige Bewertungsergebnis waren deutlich besser als geplant. 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 25,0 Mio. EUR zugeführt. Hierin enthalten ist auch eine Umbuchung aus den Vorsorgereserven nach §340f HGB.

Unter Berücksichtigung des außerordentlichen Ergebnisses und des gesunkenen Steueraufwandes ergibt sich, wie im Vorjahr, ein Jahresüberschuss in Höhe von 4,0 Mio. EUR. Hiervon unterliegen 0,5 Mio. EUR einer Ausschüttungssperre

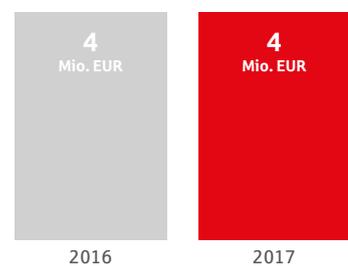
gemäß § 253 Abs. 6 S. 2 HGB. Neben diesem Betrag soll auch der übrige Bilanzgewinn mit Feststellung des Jahresabschlusses und unter der Voraussetzung einer entsprechenden Beschlussfassung der Verbandsversammlung des Sparkassenzweckverbandes gemäß § 25 Abs. 1 SpkG NW der Sicherheitsrücklage zugeführt werden und somit das bilanzielle Eigenkapital erhöhen.

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

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs, der schwachen Wirtschaftsstruktur des Geschäftsgebietes und den aus Niedrigzinsen und Regulatorik resultierenden schwierigen allgemeinen Rahmenbedingungen sind wir mit dem Geschäftsverlauf und der Geschäftsentwicklung im Jahr 2017 zufrieden. Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar. ■

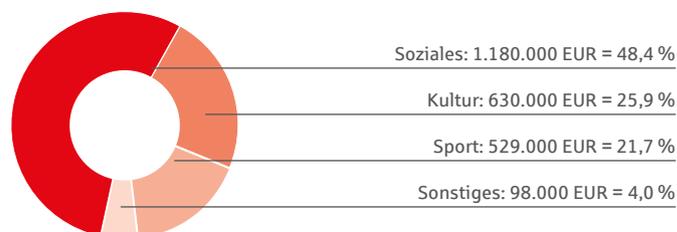
15. Jahresüberschuss



Ertragslage

| | GuV-Posten Nr. | 2017 | 2016 | Veränderung | |
|---|-------------------|--------------|--------------|-------------|--------|
| | | Mio. EUR | Mio. EUR | Mio. EUR | % |
| Zinsüberschuss | 1 bis 4 | 116,3 | 119,8 | -3,5 | -2,9 |
| Provisionsüberschuss | 5 und 6 | 44,3 | 35,1 | 9,2 | 26,2 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 8 | 7,1 | 19,0 | -11,9 | -62,6 |
| Summe der Erträge | -- | 167,7 | 173,9 | -6,2 | -3,6 |
| Personalaufwand | 10 a | 77,8 | 75,0 | 2,8 | 3,7 |
| Anderer Verwaltungsaufwand | 10 b | 32,6 | 30,6 | 2,0 | 6,5 |
| Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | 11 | 5,8 | 7,9 | -2,1 | -26,6 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | 12 und 17 | 4,0 | 17,9 | -13,9 | -77,6 |
| Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge | -- | 47,5 | 42,5 | 5,0 | 11,8 |
| Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge | 13 bis 16 | -8,4 | 42,6 | -51,0 | -119,8 |
| Zuführung zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken | 18 | 25,0 | 60,0 | -35,0 | -58,3 |
| Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | 19 | 14,1 | 25,1 | -11,0 | -43,8 |
| Außerordentliches Ergebnis | 22 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Ergebnis vor Steuern | -- | 14,1 | 25,1 | -11,0 | -43,8 |
| Steueraufwand | 23 und 24 | 10,1 | 21,1 | -11,0 | -52,1 |
| Jahresüberschuss | 25 | 4,0 | 4,0 | 0,0 | 0,0 |

16. Spendentätigkeit der Sparkasse Vest Recklinghausen 2017



| | EUR | EUR | EUR | 2016 in TEUR |
|--|------------------|----------------|------------------|---------------|
| 1. Barreserve | | | | |
| a) Kassenbestand | | 43.237.576,57 | | 43.202 |
| b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank | | 35.688.541,73 | | 63.557 |
| | | | 78.926.118,30 | 106.759 |
| 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 | | 8.184.306,73 | | 8.240 |
| b) Andere Forderungen | | 21.822.407,91 | | 41.783 |
| | | | 30.006.714,64 | 50.023 |
| 4. Forderungen an Kunden | | | 4.162.346.863,34 | 4.116.352 |
| darunter: | | | | |
| durch Grundpfandrechte gesichert | 2.195.073.987,52 | EUR | | (2.139.799) |
| Kommunalkredite | 155.920.928,52 | EUR | | (226.764) |
| 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 | | 180.643.618,25 | | 160.693 |
| darunter: | | | | |
| beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 180.643.618,25 | EUR | | (160.693) |
| bb) von anderen Emittenten | | 629.881.751,20 | | 575.495 |
| darunter: | | | | |
| beleihbar bei der Deutschen Bundesbank | 624.992.218,84 | EUR | | (570.602) |
| | | | 810.525.369,45 | 736.188 |
| c) Eigene Schuldverschreibungen | | 0,00 | | 0 |
| Nennbetrag | 0,00 | EUR | | (0) |
| | | | 810.525.369,45 | 736.188 |
| 6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | | | 572.271.544,85 | 573.410 |
| 6a. Handelsbestand | | | 0,00 | 0 |
| 7. Beteiligungen | | | 107.044.043,59 | 107.029 |
| 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 | | | 8.789.500,12 | 11.597 |
| darunter: | | | | |
| Treuhandkredite | 8.789.500,12 | EUR | | (11.597) |
| 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 | | 50.708,00 | | 95 |
| c) Geschäfts- oder Firmenwert | | 0,00 | | 0 |
| d) Geleistete Anzahlungen | | 0,00 | | 0 |
| | | | 50.708,00 | 95 |
| 12. Sachanlagen | | | 39.481.079,94 | 41.660 |
| 13. Sonstige Vermögensgegenstände | | | 32.190.330,60 | 32.861 |
| 14. Rechnungsabgrenzungsposten | | | 1.167.857,28 | 1.462 |
| Summe der Aktiva | | | 5.842.851.259,30 | 5.777.488 |

| | EUR | EUR | EUR | 2016 in TEUR |
|---|------------------|------------------|-------------------------|------------------|
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | | |
| a) Täglich fällig | | 2.044.801,41 | | 95.662 |
| b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | | 724.920.714,01 | | 592.473 |
| | | | 726.965.515,42 | 688.135 |
| 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | | | | |
| a) Spareinlagen | | | | |
| aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist | | | | |
| von drei Monaten | 1.741.328.965,95 | | | 1.816.610 |
| ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist | | | | |
| von mehr als drei Monaten | 20.694.980,36 | | | 21.416 |
| | | 1.762.023.946,31 | | 1.838.026 |
| b) Andere Verbindlichkeiten | | | | |
| ba) Täglich fällig | 2.606.064.987,87 | | | 2.415.946 |
| bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist | 79.379.961,23 | | | 190.012 |
| | | 2.685.444.949,10 | | 2.605.958 |
| | | | 4.447.468.895,41 | 4.443.984 |
| 3. Verbriefte Verbindlichkeiten | | | | |
| a) Begebene Schuldverschreibungen | | 0,00 | | 0 |
| b) Andere verbiefte Verbindlichkeiten | | 0,00 | | 0 |
| darunter: | | | | |
| Geldmarktpapiere | 0,00 EUR | | | (0) |
| eigene Akzepte und | | | | |
| Solawechsel im Umlauf | 0,00 EUR | | | (0) |
| | | | 0,00 | 0 |
| 3a. Handelsbestand | | | 0,00 | 0 |
| 4. Treuhandverbindlichkeiten | | | 8.789.500,12 | 11.597 |
| darunter: | | | | |
| Treuhandkredite | 8.789.500,12 EUR | | | (11.597) |
| 5. Sonstige Verbindlichkeiten | | | 3.141.766,44 | 1.466 |
| 6. Rechnungsabgrenzungsposten | | | 1.142.929,80 | 1.353 |
| 7. Rückstellungen | | | | |
| a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | | 37.699.552,00 | | 36.546 |
| b) Steuerrückstellungen | | 1.265.824,88 | | 5.534 |
| c) Andere Rückstellungen | | 42.737.708,03 | | 44.212 |
| | | | 81.703.084,91 | 86.292 |
| 8. (weggefallen) | | | | |
| 9. Nachrangige Verbindlichkeiten | | | 0,00 | 0 |
| 10. Genusssrechtskapital | | | 0,00 | 0 |
| darunter: | | | | |
| vor Ablauf von zwei | | | | |
| Jahren fällig | 0,00 EUR | | | (0) |
| 11. Fonds für allgemeine Bankrisiken | | | 210.000.000,00 | 185.000 |
| 12. Eigenkapital | | | | |
| a) Gezeichnetes Kapital | | 0,00 | | 0 |
| b) Kapitalrücklage | | 0,00 | | 0 |
| c) Gewinnrücklagen | | | | |
| ca) Sicherheitsrücklage | 350.929.032,15 | | | 346.934 |
| cb) Andere Rücklagen | 8.731.719,67 | | | 8.732 |
| | | 359.660.751,82 | | 355.666 |
| d) Bilanzgewinn | | 3.978.815,38 | | 3.995 |
| | | | 363.639.567,20 | 359.661 |
| Summe der Passiva | | | 5.842.851.259,30 | 5.777.488 |
| 1. Eventualverbindlichkeiten | | | | |
| a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen | | 0,00 | | 0 |
| b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen | | 87.967.451,91 | | 89.073 |
| c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten | | 0,00 | | 0 |
| | | | 87.967.451,91 | 89.073 |
| 2. Andere Verpflichtungen | | | | |
| a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften | | 0,00 | | 0 |
| b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen | | 0,00 | | 0 |
| c) Unwiderrufliche Kreditzusagen | | 188.590.886,19 | | 178.234 |
| | | | 188.590.886,19 | 178.234 |

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017

| | EUR | EUR | EUR | 2016 in TEUR |
|--|-------------------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 1. Zinserträge aus | | | | |
| a) Kredit- und Geldmarktgeschäften | 134.833.709,59 | | | 149.030 |
| darunter: | | | | |
| abgesetzte negative Zinsen | 907,79 EUR | | | (2) |
| aus der Abzinsung von Rückstellungen | 0,00 EUR | | | (3.264) |
| b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen | <u>5.141.998,50</u> | | | 8.376 |
| | | 139.975.708,09 | | 157.406 |
| 2. Zinsaufwendungen | | <u>41.535.132,02</u> | | 56.063 |
| darunter: | | | | |
| abgesetzte positive Zinsen | <u>1.207.264,71 EUR</u> | | | (492) |
| aus der Aufzinsung von Rückstellungen | <u>2.876.705,84 EUR</u> | | | (4.697) |
| | | | 98.440.576,07 | 101.344 |
| 3. Laufende Erträge aus | | | | |
| a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren | | <u>13.062.066,59</u> | | 12.952 |
| b) Beteiligungen | | <u>2.570.657,57</u> | | 2.941 |
| c) Anteilen an verbundenen Unternehmen | | <u>2.185.000,00</u> | | 2.613 |
| | | | 17.817.724,16 | 18.506 |
| 4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen | | | 0,00 | 0 |
| 5. Provisionserträge | | <u>46.547.087,38</u> | | 37.211 |
| 6. Provisionsaufwendungen | | <u>2.211.543,82</u> | | 2.074 |
| | | | 44.335.543,56 | 35.137 |
| 7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handesbestands | | | 0,00 | 0 |
| 8. Sonstige betriebliche Erträge | | | 7.131.115,36 | 18.969 |
| darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung | 162,23 EUR | | | (0) |
| 9. (weggefallen) | | | | |
| | | | 167.724.959,15 | 173.956 |
| 10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen | | | | |
| a) Personalaufwand | | | | |
| aa) Löhne und Gehälter | <u>61.123.055,32</u> | | | 58.558 |
| ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung | <u>16.670.217,32</u> | | | 16.436 |
| darunter: | | | | |
| für Altersversorgung | <u>5.620.640,26 EUR</u> | | | (5.727) |
| | | 77.793.272,64 | | 74.994 |
| b) Andere Verwaltungsaufwendungen | | <u>32.647.502,89</u> | | 30.605 |
| | | | 110.440.775,53 | 105.599 |
| 11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen | | | 5.819.380,05 | 7.867 |
| 12. Sonstige betriebliche Aufwendungen | | | 3.959.441,54 | 17.956 |
| darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung | 153,60 EUR | | | (0) |
| 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft | | <u>9.515.983,26</u> | | 0 |
| 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft | | | 0,00 | 50.442 |
| | | | 9.515.983,26 | 50.442 |
| 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere | | | 0,00 | 7.903 |
| 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren | | <u>1.123.374,75</u> | | 0 |
| | | | 1.123.374,75 | 7.903 |
| 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme | | | 7.433,33 | 6 |
| 18. Zuführung zum oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken | | | 25.000.000,00 | 60.000 |
| 19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit | | | <u>14.105.320,19</u> | 25.066 |
| 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 | | <u>9.676.895,61</u> | | 20.638 |
| 24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen | | <u>449.609,20</u> | | 433 |
| | | | 10.126.504,81 | 21.072 |
| 25. Jahresüberschuss | | | 3.978.815,38 | 3.995 |
| 26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr | | | 0,00 | 0 |
| | | | 3.978.815,38 | 3.995 |
| 27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen | | | | |
| a) Aus der Sicherheitsrücklage | | 0,00 | | 0 |
| b) Aus anderen Rücklagen | | 0,00 | | 0 |
| | | | 0,00 | 0 |
| | | | 3.978.815,38 | 3.995 |
| 28. Einstellungen in Gewinnrücklagen | | | | |
| a) In die Sicherheitsrücklage | | 0,00 | | 0 |
| b) In andere Rücklagen | | 0,00 | | 0 |
| | | | 0,00 | 0 |
| 29. Bilanzgewinn | | | 3.978.815,38 | 3.995 |

Verwaltungsrat und Vorstand

Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Klaus Schild (Vorsitzender), Finanzbeamter i. R.

Benno Portmann (1. Stellvertreter), Lehrer

Andreas Becker (2. Stellvertreter), Landtagsabgeordneter

Mitglieder

Lars Ehm, Erster Beigeordneter Stadt Dorsten

Friedhelm Fragemann (bis 31.12.2017), Lehrer

Lothar Schubert (ab 23.02.2018), Controller i. R.

Lothar Hegemann, Ehemaliger Landtagsabgeordneter

Alexander Letzel (bis 28.02.2017), Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Cay Süberkrüb (ab 20.06.2017), Landrat des Kreises Recklinghausen

Lambert Lütkenhorst, Bürgermeister i. R.

Dominik Schad (bis 01.06.2017), Leiter Vestische Arbeit

Joachim Lehmann (ab 20.06.2017), Betriebsratsvorsitzender

Andreas Schlüter, Geschäftsführer Klinikverbund

Prof. Dr. Bert Wagener (bis 31.12.2017), Hochschulprofessor

Christel Dymke (ab 23.02.2018), selbstst. Rechtsanwältin und Notarin

Gabriele Wojtkowski (bis 31.12.2017), Kfm. Angestellte (Buchhaltung)

Christian Bugzel (ab 23.02.2018), Stellv. Fachbereichsleiter Jobcenter

Peter Bender, Sparkassenangestellter

Michael Gundlach, Sparkassenangestellter

Hermann Hegemann (bis 31.03.2018), Sparkassenangestellter

Rainer Kruck (ab 06.06.2018), Sparkassenangestellter

Kurt Maurer, Sparkassenangestellter

Martin Wißing (bis 31.03.2017), Sparkassenangestellter

Steffen Kochems (ab 20.06.2017), Sparkassenangestellter

Martin Zill, Sparkassenangestellter

Teilnehmender Hauptverwaltungsbeamter

Cay Süberkrüb, Landrat des Kreises Recklinghausen

Beratende Teilnahme gemäß § 10 Abs. 4 SpkG NW

Werner Arndt, Bürgermeister der Stadt Marl

André Dora, Bürgermeister der Stadt Datteln

Rajko Kravanja, Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel

Nicole Moenikes, Bürgermeisterin der Stadt Waltrop

Tobias Stockhoff, Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche, Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Fred Toplak, Bürgermeister der Stadt Herten

Carsten Wewers, Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)

Dr. Peter Lucke

Armin Zimmermann

Christian Zumschilde (stellv. Mitglied)

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

Jürgen Hövener

Bernd Kurzweg

Olaf Meyer

Petra Schröder

Herausgeber

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

Redaktion

Sophia Tillmann, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)
Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen
Marc Hendricks, Sparkasse Vest Recklinghausen

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

Gestaltung

Johanna Lucke, freie Grafikerin, Düsseldorf

Lektorat

Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf

Druck

Druckerei Buschhausen, Herten