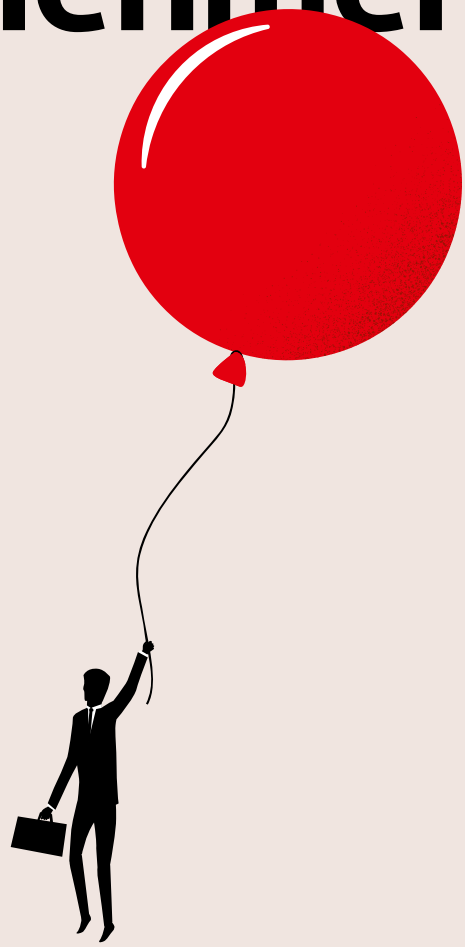
JAHRESBERICHT 2021

Die Kunst vom Loslassen und Annehmen



Sparkasse
Vest Recklinghausen

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

Recklinghausen, im Mai 2022

Liebe Kundinnen und Kunden,

liebe Geschäftsfreunde,

während die Pandemie auf ihr zähes Ende zusteuert, bringt der Ukraine-Krieg unbeschreibliches Leid für die Menschen im zweitgrößten Flächenland Europas. Auch die wirtschaftlichen Folgen liegen auf der Hand: Inflationsraten im Euroraum um 7 Prozent werden von steigenden Energiepreisen beflügelt und zwingen die Notenbanken, sich von ihrer lockeren Zinspolitik zu verabschieden. Die Sorgen vor Energieknappheit tragen zur Verunsicherung bei. Die Politik arbeitet national und international an Antworten und Lösungen. Klar ist aber, das Krisenmanagement wird auf absehbare Zeit unser Begleiter bleiben.

Die diesjährige Ausgabe unseres Jahresberichts dreht sich um die „Kunst des Loslassens und Annehmens". Hierbei geht es aber nicht allein um die Unternehmensnachfolge, sondern auch um die Fähigkeit, Krisen zu überstehen, Zukunftstrends aufzusaugen und neue Energien für das Geschäft freizusetzen.

Von den Geschichten dieser weitsichtigen Unternehmerinnen und Unternehmer handeln die folgenden Seiten. Wir durften sie auch im zweiten Corona-Jahr dabei unterstützen, sich in einem schwierigen Marktumfeld zu behaupten, und sie aktiv bei der Suche nach Lösungen für die Unternehmensnachfolge begleiten.

Rund 40.000 Betriebe in Deutschland stehen vor einem altersbedingten Führungswechsel. Die kompetente Begleitung bei der Übergabe der Familienunternehmen an die Kinder oder dabei, ein „Match" zwischen langjährigen Betrieben und geeigneten externen Kandidaten zu schaffen, gehört zu einer der Kernaufgaben der Sparkasse, um die Weichen für einen gesunden und lebendigen Mittelstand in unserer Region zu stellen.

In Bezug auf das Vest und seine Akteure spielt zudem die Unterstützung von gemeinnützigen Vereinen eine wesentliche Rolle. Die vielen ehrenamtlichen Helferinnen und Helfer sichern den Zugang zu Kunst und Kultur, Sport und soziale Teilhabe für große Teile unserer Gesellschaft. Sie alle hat die Pandemie hart getroffen und mit schwindenden Mitgliederzahlen konfrontiert.

Aktuell ist noch unklar, ob uns Covid-19 im Herbst noch einmal „durchschütteln" wird und wie stark die Folgen des Ukraine-Krieges die deutsche Wirtschaft noch treffen werden. Wir versprechen Ihnen, wir bleiben mit unserem nachhaltigen Beratungsansatz an Ihrer Seite. Hinter diesem Versprechen steckt die Tatkraft von über 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparkasse Vest Recklinghausen und natürlich von Ihnen, unseren Kundinnen und Kunden.

Für den wirklich guten Erfolg des Geschäftsjahres 2021 – den der Jahresbericht nicht zuletzt auch dokumentiert – danken wir Ihnen sehr herzlich. Es ist uns eine Freude, auch in Zukunft der Finanzpartner Ihres Vertrauens zu sein.

Herzliche Grüße

Ihr

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Christian Zumschilde

Gestern, heute, morgen

Am 3. Dezember 2021 wählte der Verwaltungsrat der Sparkasse Dr. Michael Schulte erneut zum Vorsitzenden des Vorstandes. Seine Wiederbestellung für eine weitere Amtszeit gilt vom 1. November 2022 bis zum 31. Oktober 2027. Er gehört heute seit über zwei Jahrzehnten dem Führungsgremium der Sparkasse Vest Recklinghausen an.

In diesem Zeitraum erlebte und gestaltete er gemeinsam mit seinen Kollegen zahlreiche Veränderungen. Die Finanzkrise in den Jahren 2007 und 2008 markierte bislang den herausfordernsten Moment seiner Karriere. Heute, im Jahr 2022, steht die Welt wiederum inmitten von Krisen. Zwei Jahre nach dem Beginn der Coronavirus-Pandemie verzeichnen wir zwar eine behutsame Erholung. Dennoch ist die Situation global betrachtet keineswegs wieder im Lot. Gleichzeitig sehen wir uns mit einem Krieg in Europa konfrontiert, über den wir uns größte Sorgen machen und dessen langfristige Auswirkungen sich allenfalls erahnen lassen.

Herr Dr. Schulte, das Jahr 2021 endete mit der Bestätigung Ihrer Führungsrolle im Unternehmen für Sie persönlich positiv. Auch die Jahresbilanz der Sparkasse dokumentiert trotz der Einschränkungen durch die Pandemie für das vergangene Jahr ein gutes Geschäftsergebnis. Sie hatten allen Anlass, hoffnungsvoll auf das Jahr 2022 zu schauen, oder?

Ja, über die uneingeschränkte Zustimmung und das darin zum Ausdruck gebrachte Vertrauen des Verwaltungsrates habe ich mich sehr gefreut. Ich bin gern weiter als Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse tätig, weil ich die Arbeit als äußerst positiv, sinnvoll und befriedigend erlebe. Gleichzeitig ist sie aber auch herausfordernd und spannend. In Krisenzeiten – wie aktuell – gilt dies besonders.

Tatsächlich prägte die Coronavirus-Pandemie das Jahr 2021 noch deutlich und betraf die Sparkasse weiterhin in diverser Hinsicht. Darunter fallen intern speziell die veränderte Arbeitsorganisation für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und krankheitsbedingte Ausfälle. Mit Blick auf die Kundinnen und Kunden zählen dazu ein angepasster Betrieb in den Beratungscentern und die intensive Betreuung der Unternehmen im Vest, deren wirtschaftliche Situation von der Pandemie betroffen war.

Dennoch hat sich die Sparkasse gut behauptet, wie die Geschäftszahlen im vorliegenden Jahresbericht belegen.

Im vergangenen Jahr setzten sich viele Entwicklungen fort, die wir bereits im ersten Jahr der Pandemie beobachten konnten. So verzeichneten wir weiterhin enorm hohe Einlagen. Machten sie im Jahr 2020 bereits ein Plus in Höhe von 500 Millionen Euro aus, kamen im Jahr 2021 nochmals 300 Millionen Euro hinzu. Ebenso stieg der Anteil des kon-

Dr. Michael
Schulte

„Wir sind tief betroffen, dass im 21. Jahrhundert in Europa ein brutaler Angriffskrieg geführt wird. Das ist ein eklatanter Bruch des Völkerrechts und ein gravierender Verstoß gegen die Menschenrechte und gegen alle Werte, die uns wichtig sind. Unsere Gedanken und unsere Solidarität sind bei den Menschen in der Ukraine. Die Sparkassen-Finanzgruppe wird alle von der EU und der Weltgemeinschaft beschlossenen Sanktionen vollumfänglich unterstützen. Wenn ukrainische Bürgerinnen und Bürger Unterstützung in Deutschland benötigen, werden die Sparkassen dazu ihren gesellschaftlichen Beitrag leisten."

Stellungnahme der Sparkassen-Finanzgruppe

taktlosen Bezahlens und der digitalen Services weiter an. Allein die Nutzung der Sparkassen-App wuchs um 21 Prozent. Die Digitalisierung bleibt der zentrale Zukunftsfaktor, nicht allein für die Sparkasse, sondern für die gesamte Finanzdienstleistungswelt.

Insbesondere sahen wir aber bei der Wirtschaftsentwicklung eine Erholung. So gab das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz die Gesamtwirtschaftsleistung für 2021 mit 2,9 Prozent an. Sie fiel damit leicht geringer aus, als von vielen Ökonomen erwartet. Die grundsätzlich optimistische Stimmung führte nichtsdestotrotz zu einer Steigerung von Investitionen. Auch das spiegelt sich in unseren Geschäftszahlen: Die Kreditzusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen im Vergleich zum Vorjahr um sage und schreibe 64,3 Prozent.

Insofern ja, mit Blick auf das Frühjahr 2022 sahen der Vorstand und die Führungskräfte durchweg positive Signale. Unsere Erwartungen wurden jäh gestoppt durch den Angriff Russlands auf die Ukraine.

Lässt sich die ganze Bedeutung dieses Krieges wenige Wochen nach seinem Beginn überhaupt schon erfassen?

Die Stellungnahme der Sparkassen-Finanzgruppe, die den Krieg mit deutlichen Worten verurteilt, spricht mir wie meinen Vorstandskollegen aus dem Herzen. Zuallererst berührt uns das Leid, das mit dem Krieg einhergeht, wie es alle anderen Menschen im Vest und in der übrigen Welt berührt. Unabhängig von der eigenen Betroffenheit stellen wir die Frage zu seinen wirtschaftlichen Folgen, die wir als Finanzdienstleister professionell beantworten möchten.

Schon jetzt zeichnet sich mit dem Krieg eine Zäsur ab, die zahlreiche und weitgehende Veränderungen auf globaler Ebene für Politik, Wirtschaft, Militärbündnisse und Handelsbeziehungen nach sich ziehen wird. Konkret dominieren aus einer wirtschaftspolitischen Sicht zwei Faktoren. Zum einen liegt in der Ukraine die wirtschaftliche Produktion weitgehend brach. Das Land fehlt als enger Handelspartner der Europäischen Union. Wir spüren das zum Beispiel durch den Ausfall der ukrainischen Zulieferungen für die Automobilindustrie. In anderen Ländern fehlt das Getreide der neuntgrößten Produktionsnation.

Welchen zweiten Faktor sehen Sie?

Zum anderen beeinflussen die Sanktionen gegen Russland auch uns. Die finanzpolitischen Maßnahmen, wie die Blockade der Währungsreserven oder der eingeschränkte Zugang zum Zahlungsnachrichtensystem Swift, trifft zuallererst Russland. Doch unsere Exportbeschränkungen für zum Beispiel Technologiegüter und die im Gegenzug ausgesprochenen Ausfuhrverbote insbesondere für Rohstoffe führen zum Erliegen des Außenhandels.

Politisch wie menschlich stehen die Sanktionen außer Frage. Gleichwohl gehen sie nicht folgenlos an der deutschen Wirtschaft vorüber. Bislang existieren nur vage Prognosen darüber, welche Einbußen mit dem Außenhandelsdefizit, den unterbrochenen Lieferketten sowie dem Rohstoffmangel einhergehen. Die Volkswirte der Deka gehen davon aus, dass auf die gerade erst erfolgte leichte Erholung mit dem Krieg ein neuerlicher Rückschlag bevorsteht – sowohl für die wirtschaftliche Entwicklung als auch für die Wertpapiermärkte.

Als zentrales Argument für das Szenario dient den Ökonomen die sich mittelfristig verschärfende Situation für die Energieversorgung. Nachdem die Europäische Union den Import von Kohle aussetzte, diskutiert die Politik nun konkret über eine Ausweitung des Importstopps auf Rohöl. Perspektivisch kommt sie nicht umhin, ihre heutige Haltung zur Einfuhr von russischem Gas auf den Prüfstand zu stellen.

Von all dem ist direkt und indirekt auch das Vest betroffen. Inwieweit ist das bereits spürbar?

Die Inflationsrate lag in Deutschland im Frühjahr bei etwa 7,5 Prozent. Die teils dramatischen Preissteigerungen für Energie, Lebensmittel, Material und Rohstoffe treffen gleichermaßen Menschen und Betriebe. In den Gesprächen mit unseren privaten Kundinnen und Kunden wie mit den Firmenkunden erleben wir deren Beunruhigung.

Die Europäische Zentralbank prognostiziert einen weiteren Anstieg der Preise. Diese Entwicklung lässt sich daher nicht länger als kurzfristiger Effekt erklären. Für 2022 erwarten die Wirtschaftsforschungsinstitute eine Inflation von 6,1 Prozent. Sie verlangt letzten Endes eine Veränderung der Zinspolitik mit entsprechenden Effekten für die Finanzdienstleistungsthemen Sparen, Bau- und Investitionskredite sowie die kontrovers diskutierten Verwahrentgelte.

Steht das Ende der Nullzinsen bevor?

Ja, das glaube ich. Die langfristigen Zinsen, etwa für 10-jährige Laufzeiten, sind seit dem Jahresanfang bereits um über 100 Prozentpunkte angestiegen. Dies ist der stärkste Anstieg seit über 20 Jahren. Ähnlich stark stiegen die Zinsen zuletzt in den Jahren 1994 und 1999. Auch für kürzere Laufzeiten (zum Beispiel 4 oder 5 Jahre) liegen die Zinsen heute wieder über 1 Prozent. Die ganz kurzfristigen Zinsen, die aktuell durch die EZB noch niedrig gehalten werden, werden sicher im Jahresverlauf folgen. Was möglicherweise Sparer freuen, Kreditnehmer und insbesondere die Bauindustrie aber stark belasten wird. Bei Letzteren kommen also neben Preissteigerungen und Lieferengpässen nun auch noch steigende Zinsen hinzu.

Bislang behauptet sich die Sparkasse in Krisen. Sind Finanzdienstleister weniger anfällig als andere Betriebe?

Zumindest gibt es einige Aspekte, die dafür sprechen. In der Pandemie konnten wir unsere Arbeitsorganisation recht schnell und flexibel anpassen. Das ist für klassische Produktionsbetriebe kaum möglich. Weil wir ein Baustein in der essenziellen Versorgung bilden, betrafen uns zum Beispiel die Schließungen nicht. Gleichzeitig verlangte die Arbeit unter den Rahmenbedingungen der Pandemie von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel Einsatz, für den ich mich auch an dieser Stelle noch einmal herzlich bedanke.

Natürlich treffen auch uns jetzt die höheren Energiekosten. Sie bilden allerdings einen Faktor, der sich nur mittelbar auf unsere Produkt- und Servicepreise auswirkt. Letztlich entscheidender ist sicher, dass die Sparkasse als Unternehmen generell gut aufgestellt ist. Unternehmerische Stärke und Solidität gewinnen in unsicheren Zeiten eine neue Relevanz. Mit einer solchen Verschiebung von Werten erleben wir unter anderem aktuell eine Aufwertung für die Sparkasse als Arbeitgeberin.

Zu dieser guten Aufstellung zählen übrigens ausdrücklich auch die Arbeitsbedingungen. So ermöglichen wir schon länger flexible Arbeitszeiten und verschiedenste Teilzeitmodelle. Mit der Pandemie weiteten wir das Home-Office- und Remote-Working-Angebot aus. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen und schätzen diese vielfältigen Möglichkeiten einer neuen, veränderten Arbeitswelt. Insgesamt wird das Unternehmen für sie attraktiver, aber im Ganzen eben auch dynamischer und widerstandsfähiger. Nicht zuletzt werden die steigenden Zinsen mit zeitlichem Abstand die Gewinn- und Verlustrechnung der Sparkasse entlasten.

Was bedeutet die neue Arbeitswelt über die konkreten Vorteile für die Menschen hinaus?

Sie bringt vor allem eine andere Art der Führung und Kultur mit sich. Bedingt durch die Stabilität und Zuverlässigkeit, die wir als Finanzdienstleister in unseren Prozessen gewährleisten müssen, brauchen wir Hierarchien. Aber wir brauchen sie in den Prozessen, nicht so sehr im Umgang miteinander. Wenn Arbeitszeiten und -orte dynamisch und flexibel werden, muss sich das in den Arbeitsstrukturen, in der Kommunikation und der Raumorganisation wiederfinden.

Zukünftig wird ein signifikanter Anteil der Belegschaft nicht täglich im Büro anwesend sein. Das stellt unsere bisherige Flächen-, Raum- und Einrichtungsnutzung in Frage. Perspektivisch setzt das Arbeiten Büros voraus, die in ihrer Größe und Nutzung flexibel konfigurierbar sind. Diese und an-

dere Entwicklungen zusammen genommen, benötigen wir in den nächsten Jahren weniger Fläche. Das verspricht ein Einsparpotenzial, ohne an anderer Stelle zu einem negativen Effekt zu führen.

Wie konkret sind Ihre Pläne für derartige Veränderungen?

Aktuell gilt unsere Aufmerksamkeit zu Recht dem Krieg in der Ukraine und seinen Folgen. Wir dürfen darüber nur nicht aus den Augen verlieren, dass daneben weitere Aufgaben auf uns warten. Für die Sparkasse bilden die genannten Überlegungen einen Schritt auf dem Weg zu klimaneutralen Immobilien. Sie wiederum sind ein essenzieller Baustein in unserer Gesamtrechnung auf dem Weg zu einem klimaneutralen Unternehmen.

Dieses Ziel erreichen wir nur, wenn wir hier und jetzt erste Schritte dahin unternehmen.

Die Vorstellung von einer klimaneutralen Wirtschaft in einer weitgehend digitalisierten Welt klingt vermutlich für viele Menschen nach einer weit entfernten Zukunft. Mit welchen langfristigen Veränderungen rechnen Sie darüber hinaus für die Finanzdienstleistungswelt?

Eine eigentlich offensichtliche Entwicklung könnten die meisten Menschen an sich selbst beobachten. Wir benutzen immer seltener Bargeld. In unserem Denken spielt es eine zentrale Rolle, doch im Alltag nimmt seine Bedeutung mehr und mehr ab. In den skandinavischen Ländern sehen wir bereits heute, wie ein Alltag ohne Bargeld funktioniert.

Ich bin überzeugt: Mit einer gewissen Verzögerung setzt sich diese Entwicklung auch in Deutschland durch. Zum Ersten, weil die Menschen den Komfort und die Sicherheit des bargeldlosen Bezahlens schätzen. Zum Zweiten, weil uns ein Verzicht auf Münzen, Geldscheine und deren teure und aufwändige Logistik enorme Ausgaben spart.

Wird das Bargeld damit völlig verschwinden?

Zunächst sicher nicht. Doch die Menge der Münzen und Scheine ließe sich reduzieren, wenn die Zentralbanken parallel den Euro in einer digitalen Form anbieten. An diesen Plänen arbeiten die Europäische Zentralbank und die nationalen Institute sehr konkret.

So wie das Geld seine physische Präsenz ablegt, so verliert parallel der Ort, den wir mit Banken und Sparkassen in Verbindung bringen, an Relevanz. Hier erwarte ich in den kommenden Jahren verschiedenste neue und sicher auch experimentelle Formen, die um eine Verortung von Finanzdienstleistungen kreisen.

Wird es in der Zukunft Sparkassen-Cafés geben?

Aktuell verstärkt sich der Trend, dass einerseits Banking-Standards wie zum Beispiel Überweisungen in Form von digitalisierten Prozessen abgewickelt werden.

Daneben bleiben andererseits komplexere Aufgaben erhalten, die verstärkt nach Kommunikation und Beratung verlangen. Hierbei spielen weiterhin Werte wie Vertrauen und Nähe eine Rolle. Ob Sparkassen-Cafés hier der richtige Weg sind, habe ich meine Zweifel. In jedem Fall aber sollen sich unsere Kundinnen und Kunden in unseren diskreten Beratungszimmern wohlfühlen und gern auch einen Kaffee angeboten bekommen.

In der näheren Zukunft verorten sich die alltäglichen Finanzdienstleistungen auf dem Smartphone. Dorthin verlagern sich in einem kommenden Schritt private Geldtransfers, die unkompliziert und unabhängig vom jeweiligen eigenen Finanzdienstleister von Gerät zu Gerät stattfinden.

Entscheidend wird sein, technische und strukturelle Aspekte mit soziologischen und demografischen zu begreifen. Wir diskutieren als Gesellschaft, ob es das Recht auf ein analoges Leben geben muss, und wir leben in einer Gesellschaft, die durchschnittlich immer älter wird. Es ist keine einfache Aufgabe, zwischen den verschiedenen Entwicklungen eine Balance herzustellen. Ich sehe die Sparkasse in dieser Hinsicht nicht in einer elitären Vorreiterrolle. Wir begleiten die Menschen in ihrem Tempo. Unsere Kundinnen und Kunden bestimmen, wohin und wie schnell wir uns bewegen.

Wir werden den Veränderungen, die auf uns zukommen, also offen entgegensehen. Wir werden sie annehmen und die Sparkasse modern und wettbewerbsfähig auf sie ausrichten. So wird die Sparkasse auch am Ende der 2020er-Jahre der zuverlässige und stabile Partner für alle ihre privaten und gewerblichen Kunden sein.

Sparkasse intern.

Sparkasse intern | Raffael Wildner

It’s a match

Seit der Mitte der 1990er Jahre verfolgt das Bonner Institut für Mittelstandsforschung die steigende Entwicklung der Unternehmensübergaben in Deutschland. In seiner jüngsten Studie prognostiziert das Institut rund 190.000 anstehende Übergaben für den Zeitraum von 2022 bis 2026. Allein in Nordrhein-Westfalen stehen fast 40.000 solche Führungswechsel an.

„Die hohe Zahl an zukünftig erwarteten Unternehmensübergaben ist in erster Linie der Demografie geschuldet“, erklärt Raffael Wildner, „denn die ersten geburtenstarken Jahrgänge nähern sich dem Ruhestandsalter.“ Raffael Wildner verantwortet für die Sparkasse den Bereich sogenannter Spezialfinanzierungen. Eines der vier Themen, die darunter zusammengefasst sind, heißt Unternehmensnachfolge. Das Thema an sich ist nicht neu. Neu ist der Gedanke, daraus ein Serviceangebot zu entwickeln. Denn mehr und mehr Unternehmerinnen und Unternehmer im Vest stehen vor der Herausforderung, für sich und ihren Betrieb eine geeignete Nachfolge zu finden.

Was macht das neue Serviceangebot der Sparkasse aus, Herr Wildner?

Der Themenkomplex Nachfolgeplanung lässt sich aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Zunächst sind hier meist Juristen und Steuerberater gefragt. In Abgrenzung dazu konzentrieren wir uns auf den Aspekt, passende Partner miteinander zu vernetzen. Dieses „Matchen“ kennt die Wirtschaftswelt bislang nur in einer anderen Liga. Dort gestalten darauf spezialisierte Unternehmensberatungen Merger & Acquisitions – also Fusionen und Übernahmen – ab einer Kaufpreis-Größenordnung von 10 Mio. Euro. Wir skalieren das Konzept nun auf die Situation im Vest und die hier typische Unternehmensdimension von kleinen und mittelständischen Betrieben.

Wie kam die Sparkasse zu der Überlegung, eine solche Vernetzung im Vest anzubieten?

Wie erwähnt, ist da zum einen die Analyse von generellen Entwicklungszahlen zu nennen. Zum anderen erlebten wir mehrfach, dass hiesige Betriebe an Interessenten von außerhalb des Vests verkauft wurden. In der Folge büßten wir dann oft die Geschäftsbeziehung zu dem jeweiligen Unternehmen ein. Im schlimmsten Fall gingen darüber hinaus auch lokale Arbeitsplätze verloren. Auf diese Beobachtung hin regte der Vorstand an, ein Konzept zu erarbeiten, um dieser Entwicklung zu begegnen. Genau das leisten wir nun mit einem auf die Region ausgerichteten Unternehmensnachfolgeservice.

Wie gehen Sie im konkreten Fall vor?

Grundsätzlich bieten wir unsere Unterstützung beiden Partnern an. So suchen wir im Auftrag nach Übernahmekandidaten. Der häufigere Fall ist aber die gezielte Suche nach potenziellen Nachfolgern beziehungsweise Unternehmen, die für eine Wachstumsperspektive offen sind. Dazu stellen wir einem Auftraggeber zunächst unser Angebot vor und entscheiden gemeinsam mit ihm über die Breite und Intensität einer Recherche.

Dass die Sparkasse zu etwa 70 Prozent der Unternehmen im Vest eine Geschäftsbeziehung unterhält, ist eine mehr als vorteilhafte Ausgangslage. Wir kennen das Geschäftsgebiet wie kaum ein anderer Anbieter. Neben dem eigenen Netzwerk pflegen wir gute Kontakte zu den Firmenkundenbereichen der benachbarten Sparkassen – Gladbeck, Haltern, Dortmund. Wir nutzen verschiedene weitere Plattformen, Datenbanken und Verzeichnisse zur Recherche, wie zum Beispiel die Unternehmensbörse Rhein-Ruhr der Sparkassen. Alles in allem ergeben sich so beste Voraussetzungen, um möglichst mehrere Interessenten zu finden und damit die Erfolgsaussichten einer Vermittlung zu steigern.

Welche Faktoren, neben der Qualität Ihrer Recherche, entscheiden noch über den Erfolg?

Ganz eindeutig stellt der Preis eine von zwei kritischen Größen dar. Generell regiert hier das Prinzip von Angebot und Nachfrage. Zumeist startet der Prozess daher mit einem Check der Kaufpreisvorstellung eines Verkäufers. Hierzu setzen wir verschieden dimensionierte Marktwertmodelle ein. Wer über Jahrzehnte ein Unternehmen aufgebaut hat und darin ein Lebenswerk sieht, gewichtet eine solche emotionale Dimension meist zu stark. Wir helfen Verkäufern dann, zu einer plausibleren, sachlichen Preisfeststellung zu gelangen. Daneben ergänzen wir die Einschätzung durch ein Screening vergleichbarer Angebote. Empfehlenswert ist zumeist auch die Anfertigung eines Preisgutachtens, zum Beispiel durch die Industrie- oder Handwerkskammern. Das Geld ist gut investiert, denn ein solches Gutachten bildet ein starkes Argument bei den Verhandlungen.

Welche weitere Einflussgröße bestimmt die Erfolgsaussichten?

Überraschenderweise eine weitgehend immaterielle: Speziell kleinere und mittelständische Inhaber achten bei der Suche nach einem Nachfolger darauf, ob die Chemie stimmt. Sie wünschen sich einen Käufer, der zum Unternehmen passt und sich insbesondere der Verantwortung für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verpflichtet.

Was bewegt umgekehrt potenzielle Käufer?

Hier erleben wir seit einigen Jahren eine interessante Veränderung. Früher stand für Käufer meist der Wunsch im Vordergrund, mit dem Erwerb eines Unternehmens Kundenkontakte hinzuzukaufen. Das erklärte Ziel hieß, zu wachsen. Heute nimmt immer öfter die Suche nach Personal die entscheidende Rolle ein. In Zeiten des Fachkräftemangels gilt gut ausgebildetes und praktisch erfahrenes Personal als ein rares Gut. Davon profitieren heute speziell Handwerksbetriebe.

Im Fall von größeren Unternehmen kommt ein anderer Gesichtspunkt ins Spiel – die mögliche Rendite einer Investition. Wertpapiere und Immobilien sind zurzeit recht hoch bewertet. Im Vergleich verspricht der Kauf eines etablierten und gut wirtschaftenden Unternehmens unter Umständen einen attraktiveren Ertrag.

Findet sich für jedes Nachfolgegesuch ein Interessent beziehungsweise ein Käufer?

„Dass die Sparkasse zu etwa 70 Prozent der Unternehmen im Vest eine Geschäftsbeziehung unterhält, ist eine mehr als vorteilhafte Ausgangslage. Wir kennen das Geschäftsgebiet wie kaum ein anderer Anbieter.“

Raffael Wildner, Leitung des Bereichs Spezialfinanzierung

Zur Person:

Raffael Wildner, 36, lebt mit seiner Familie in Recklinghausen. Eigentlich beabsichtigte er, Maschinenbau an der Hochschule der Bundeswehr zu studieren. Doch die Liebe hielt ihn im Vest und er startete seine Karriere bei der Sparkasse. Nach der Ausbildung besuchte er die Sparkassenhochschule in Bonn und absolvierte dort den Bachelor in Betriebswirtschaftslehre. Später folgte der Master an Hochschulstandorten in Bonn und Kopenhagen. Er arbeitete zunächst als Firmenkundenberater, wechselte später in den Bereich Großkredite und übernahm zuletzt die Leitung des Bereichs Spezialfinanzierung mit den Themenbereichen Leasing & Factoring, Unternehmensnachfolge, Existenzgründung und Öffentliche Mittel. Seine Freizeit verbringt Raffael Wildner mit der Familie und erholt sich beim Joggen. Im Jahr 2022 lief er den Marathon vom griechischen Marathon nach Athen. Ansonsten gibt es einen Traum am privaten Horizont und der heißt Segeln. Handbreit!

Entwicklung der Unternehmensübertragungen laut Institut für Mittelstandsforschung

2014 bis 2018: **135.000**

2018 bis 2022: **150.000**

2022 bis 2026: **190.000**

Quelle:
https://www.ifm-bonn.org/statistiken/unternehmensuebertragungen-und-nachfolgen/unternehmensuebertragungen

Bislang funktionierte das Matching erstaunlich erfolgreich. Es setzt allerdings einen realistischen Preisrahmen voraus und gegebenenfalls muss ein Käufer etwas Geduld mitbringen. Die Projekte laufen zumeist über mehrere Monate bis hin zu einem Jahr. Neben der Recherche braucht die Annäherung und Einigung von Käufer und Verkäufer ihre Zeit.

Wie genau sieht die Annäherung aus?

Für die ersten Treffen laden wir die Beteiligten in die Sparkasse ein. Eine neutrale Räumlichkeit ist schon deshalb empfehlenswert, um vor Ort im Betrieb des Verkäufers keine Unruhe zu erzeugen. Beim allerersten Treffen geben wir zudem einen gestaltenden Rahmen vor, damit das Gespräch in Gang kommt. Ein kleines, aber entscheidendes Detail besteht darin, nicht ad hoc eine Zu- oder Absage einzufordern. Die Partner antworten mit etwas Zeitabstand zunächst uns. Das befreit das Kennenlernen von allzu viel Druck.

Im besten Fall vertiefen Verkäufer und Käufer sukzessiv ihre Fragen. Sie sichten Kennzahlen, klären mögliche Rahmenbedingungen und verhandeln über den Preis. Sobald sich eine Einigung abzeichnet, überlassen wir die Konkretisierung von Einzelheiten in aller Regel den beiden Vertragspartnern.

Kommen wir noch einmal auf die Zeitfrage zurück: Die Erfolgsaussichten sind vermutlich besser, wenn der Zeithorizont großzügig geplant wird?

In jedem Fall. Bei den Firmenkunden der Sparkasse greifen die Beraterinnen und Berater das Thema Unternehmensnachfolge deshalb gezielt auf. Das hilft Kunden, sich der Frage frühzeitig zu stellen. Sie können diese Übergangsphase langfristig und ohne Handlungsdruck gestalten. Wenn es an der Zeit ist – das bedeutet, besser schon im Alter von 55 Jahren anstatt erst mit über 70 –, handhaben wir die Unternehmensnachfolge wie viele andere Spezialfragen. Jemand aus unserem Team kommt dazu und ergänzt temporär die Firmenkundenberatung.

Wie wird sich das Angebot zur Nachfolge aus Ihrer Sicht weiterentwickeln?

Wir sind sehr zuversichtlich, das Angebot ausweiten zu können. Zum einen aufgrund der beiden bereits erwähnten treibenden Faktoren Demografie und Fachkräftemangel. Zum anderen weil der Bedarf durch ein drittes Phänomen beschleunigt wird. In mehr und mehr Familienbetrieben übernimmt die folgende Generation nicht mehr den Betrieb der Eltern. Jüngere Menschen entscheiden sich mittlerweile oft gegen Ausbildungsberufe zugunsten eines Studiums. Sie gewichten Dinge wie Geld und Lebensqualität anders und lehnen die teils hohen Belastungen und Risiken, die mit einer Selbstständigkeit einhergehen, für ihr Leben ab.

Das zehnköpfige Team hier im Bereich Spezialfinanzierungen bearbeitet die vier Themenbereiche Leasing & Factoring, Unternehmensnachfolge, Existenzgründung und Öffentliche Mittel. Letzteres beinhaltet auch die Schnittstellenfunktion zu öffentlich-rechtlichen Förderbanken. Bedingt durch deren Wirtschaftshilfen in den beiden Jahren der Pandemie haben wir hier viel Energie investiert. Zukünftig möchten wir das Angebot zur Unternehmensnachfolge stärker vermarkten. Zumal sich mit ihm attraktive Synergieeffekte zu den anderen Arbeitsbereichen eröffnen. Je nach Nachfolgesituation wird die Übernahme eines Unternehmens zur Existenzgründung und profitiert dann von einer finanziellen Förderung durch die NRW- oder die KfW-Bank.

Alle Faktoren zusammen betrachtet, sehen wir in dem Feld Unternehmensnachfolge ein wachsendes Geschäftsfeld.
Es harmoniert nicht zuletzt mit dem öffentlich-rechtlichen Auftrag der Sparkasse, die regionale Wirtschaft zu unterstützen.

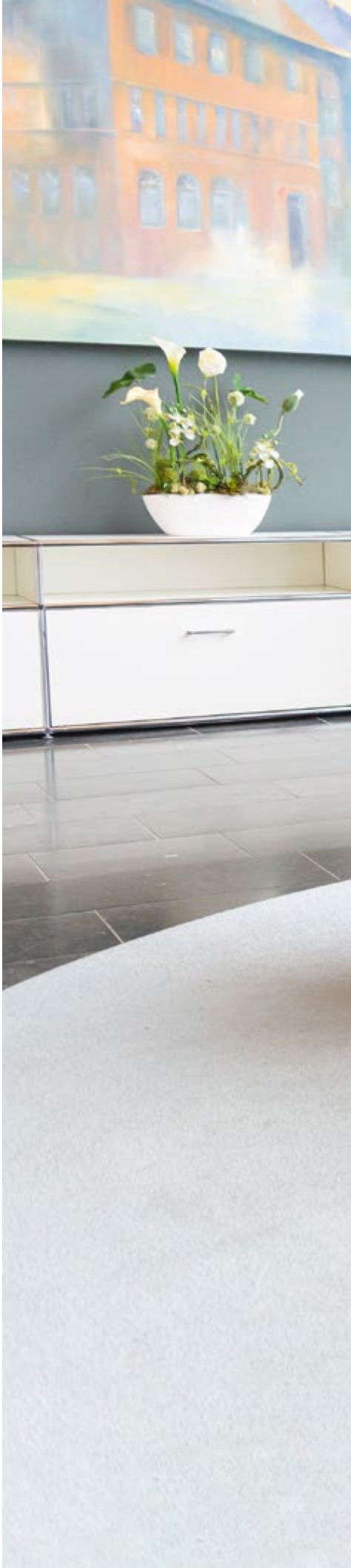
Herzlichen Dank für das Gespräch.

Hallo, neues Kapitel

Die neue Chefin des Vorstandsstabs heißt Stefanie Eberhardt. Die Leitung der Firmenkundenberatung in Castrop-Rauxel übernimmt Sebastian Bölling. Über zwei Persönlichkeiten, ihre Ziele und die Kultur einer Sparkasse.

„Mir ist es alles andere als leichtgefallen, zu gehen." Die Kundinnen und Kunden in ihrer Geburtsstadt Castrop-Rauxel hat Stefanie Eberhardt schweren Herzens verlassen, um sich ihrer neuen Aufgabe zu widmen. Ihr neues Büro mit dem westfälischen Pferd des italienischen Künstlers Marino Marini hat Tradition: Matthias Feller, Christian Zumschilde, Olaf Blomberg und Detlef Juraschek saßen vor ihr hier. Nun sitzt hinter dem Schreibtisch im Chefbüro des Vorstandsstabs das erste Mal eine Frau.

Für Stefanie Eberhardt dreht sich ab sofort alles um das große Ganze. „Im Verwaltungsrat werden regelmäßig die Weichen für eine moderne Ausrichtung unserer Sparkasse gestellt. Im Risikoausschuss wird beispielsweise über Kreditgeschäfte ab einer bestimmten Größenordnung berichtet. Alles, was ich in meiner bisherigen Laufbahn und im Studium gelernt habe, kommt hier zusammen und verdeutlicht mir, auf welche Faktoren es im Kontext einer erfolgreichen Gesamtbanksteuerung tatsächlich ankommt", erklärt sie.



In ihrer Position ist sie zudem gesetztes Mitglied in den wöchentlichen Sitzungen des Vorstands. Hier werden Themen in ihrer Tiefe beleuchtet und offen diskutiert. „Diesen Prozess der Entscheidungsfindung zu begleiten, gibt mir das gute Gefühl, dass ich meine Erfahrungen aus dem operativen Geschäft und sogar mehr noch, meine Persönlichkeit, einbringen kann“, sagt sie.

„Endlich eine Frau“, hört sie immer wieder als Reaktion auf ihren Karrieresprung. Dennoch bleibt auch die Frage nach der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Stefanie Eberhardt dann eindeutig beantwortet. „Der wichtigste Mensch in meinem Leben ist mein achtjähriger Sohn, den ich um 15:00 Uhr pünktlich von der Schule abhole.“ Das ist Teil des Deals mit dem Vorstandsvorsitzenden, Dr. Michael Schulte, der selbst Elternzeit genommen hat und für den die Familie einen besonderen Stellenwert hat.

Ihr Sohn findet es „cool“, dass seine Mama gefragt ist. „Er wird älter und so langsam findet ein Abnabelungsprozess statt. Vielleicht umso besser, wenn ich mich mehr meiner Arbeit widme und weniger an ihm hänge“, sagt sie lächelnd. Dennoch ist sie für ihn da. Viel erledigt die Vorstandsstabschefin nachmittags von zuhause. Home-Office und Online-Meetings sind längst Normalität in der Sparkasse Vest. Die Herren im Vorstand stärken ihr den Rücken, wohl wissend, dass sie immer erreichbar ist.

Stefanie Eberhardt sieht die Zukunft der Sparkasse klar: weniger Service, dafür mehr qualitative Beratung durch persönliche Ansprechpartner. Denn komplexe Themen wie Bausparvertrag, Immobilienfinanzierung und Vermögensanlage bleiben. „Das Wort Kredit kommt von ‚credere‘: Menschen brauchen einander, nur so entsteht Vertrauen“, ist sie überzeugt.

Der Weg von Stefanie Eberhardt ist durch persönliche Weiterbildung gekennzeichnet. Auf das Diplom zur Sparkassenbetriebswirtin in Bonn folgte der Master of Business Administrations im schönen Wien. Jetzt dauert es noch einige Zeit, bis sie die aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen für die Übernahme eines Vorstandspostens erfüllen kann. Denn das ist ihr Ziel für die Zukunft. Nicht bei irgendeiner Bank, sondern bei der Sparkasse. Der öffentliche Auftrag mit dem gelebten Versprechen „Gut für die Region“ hat sich bei Stefanie Eberhardt eingebrannt „wie ein Tattoo“.

Das alte Team von Stefanie Eberhardt leitet nun Sebastian Bölling als Chef. Er ist ein „Kind der Dresdner Bank“, die später von der Commerzbank aufgekauft wurde. „Lange war ich hier sehr zufrieden, weil ich kompetente Vorgesetzte hatte und mir viele Türen geöffnet wurden.“ Erst mit der Vielzahl von Change-Prozessen ist es zunehmend ungemütlich geworden. Von der Frankfurter Zentrale wurden bestehende Strukturen von einem auf den anderen Tag umgewälzt.

„Alles, was ich in meiner bisherigen Laufbahn und im Studium gelernt habe, kommt hier zusammen und verdeutlicht mir, auf welche Faktoren es im Kontext einer erfolgreichen Gesamtbanksteuerung tatsächlich ankommt.“

Stefanie Eberhardt, Chefin des Vorstandsstabs der Sparkasse Vest Recklinghausen

„Dieser radikale Kulturwandel ist auch der Grund dafür, dass ich mich wieder nach einer weniger anonymen und mehr familiären Arbeitsatmosphäre sehne."

Sebastian Bölling, Leiter der Firmenkundenberatung in Castrop-Rauxel

Negative Nachrichten landeten teilweise erst in der öffentlichen Presse, bevor sie im Unternehmen kommuniziert wurden. „Dieser radikale Kulturwandel ist auch der Grund dafür, dass ich mich wieder nach einer weniger anonymen und mehr familiären Arbeitsatmosphäre sehne", berichtet der Bankkaufmann.

Nachdem er die Stellenausschreibung der Sparkasse Vest Recklinghausen für die Leitung der Firmenkundenberatung in Castrop-Rauxel auf der Unternehmensplattform XING entdeckt hatte, folgte ein langes Telefonat mit Thomas Lamik, dem Direktor der Regionalen Firmenkundenberatung der Sparkasse Vest. Schnell war Sebastian Bölling klar, dass der Job eine echte Chance ist, neu anzufangen, und zwar in der Stadt, für die sein Herz schlägt: Castrop-Rauxel.

Man könnte meinen, dass der Wechsel von der einen zur anderen Bank leicht ist. Ähneln sich doch Produkte und Prozesse. „Dies stimmt aber nicht ganz. Ich verlasse meine Komfortzone und mein Netzwerk, das ich mir über viele Jahre in unserem Unternehmen aufgebaut habe. Im Prinzip fange ich bei null an und gleichzeitig freue ich mich auf diese große Herausforderung", lächelt er.

Stefanie Eberhardt ist überzeugt, dass er von ihren alten Kolleginnen und Kollegen mit offenen Armen empfangen wird und die offene Art von Sebastian Bölling auch bei den Kundinnen und Kunden gut ankommt. Sie sieht es als großen Vorteil, dass der Leiter der Firmenkundenbetreuung diese Position in seiner Geburtsstadt ausübt. „Castrop-Rauxel ist eine kleine Stadt. Hier funktioniert viel über das persönliche Netzwerk", sagt sie.

Dass Sebastian Bölling schon immer von der Kultur der Sparkasse begeistert war, zeigt auch, dass er hier schon lange ein Konto mit seiner Ehefrau führt. Auch bei der Finanzierung des Eigenheims stand ihnen die Sparkasse als Finanzpartner zur Seite. „So konnte ich mir bereits ein Bild über die hohe Beratungsqualität der Sparkasse Vest machen", betont er.

Die Beraterinnen und Berater dürfen sich auf eine erfahrene Führungskraft freuen, die knapp sieben Jahre eine Filiale in Gladbeck leitete und zuletzt als Senior-Unternehmenskundenberater am Standort in Recklinghausen arbeitete. Sebastian Bölling steht für genau die Werte, die den „roten Riesen" ausmachen – so wird die Sparkasse bei der Commerzbank liebevoll genannt. Heimatverbunden, familienbewusst und authentisch geht er durchs Leben und so will er auch sein zukünftiges Team führen. „Die von Stefanie Eberhardt geprägte Kultur werde ich bestimmt zu großen Teilen weiterführen", sagt er zufrieden. Gleichzeitig kann er mit seinem externen Blick auch neue Impulse für die regionale Firmenkundenbetreuung in Castrop-Rauxel einbringen.

Stefanie Eberhardt wird ihn dabei strategisch aus der Ferne unterstützen. Mit einer abteilungsübergreifenden, groß angelegten Prozessoptimierung im Bereich Firmenkunden wurden bereits einfache und schnelle Prozesse in der dezentralen Kreditvergabe eingeführt. Dadurch können einige Kreditauszahlungen bereits taggleich erfolgen. „Das unterscheidet uns oft von unseren Mitbewerbern. Und da kommt noch einiges mehr", verspricht sie.

Unsere Stadtgeschichten

TREK
Segafredo
Paola Forever
TREK FACTORY RACING
#Show
PROJECTONE
RXL
TREK
BONTRAGER
TREK
BONTRAGER

Edelhelfer Handelsgesellschaft mbH | Recklinghausen

Love Bikes

Bis heute gibt kein Derivate-Trader seinen 911er Porsche für ein Single Speed Bike auf. Aber in dem Moment, in dem Anzugträger in Frankfurt auf dem Fahrrad an Carsten Schlieter vorbeiziehen, wusste der Leistungssportler: Da passiert gerade etwas.

Eine Villa aus der Renaissance, mit Spots angeleuchtete Fahrräder an den Wänden, High-Tech-Vermessungsgeräte für eine makellose Rahmengeometrie. Mit leuchtenden Augen erinnert sich Carsten Schlieter an diesen Glücksmoment, in dem er in einer italienischen Manufaktur sein erstes limitiertes Rennrad kaufte. „Fatto a Mano“ war das Bike der Marke „Pasculli“. „Dieses Erlebnis hat lange in mir gearbeitet. Hier habe ich das erste Mal ernsthaft angefangen zu überlegen, wie man diesen Boutique-Charakter auf die Straße kriegt.“ Als Unternehmensberater mit Schwerpunkt in der Restrukturierung großer Konzerne war er viel unterwegs und hat die Gelegenheit genutzt, sich von Google in die unterschiedlichsten Fahrradläden leiten zu lassen. „Ich habe dann in jedem Handel aufgeschrieben, was mir gefällt und was nicht.“ Aus diesem Ranking ist eine Liste mit Kriterien entstanden, die als Grundlage für ein Konzept diente,

„Um uns mit einer halben Million Startkapital bei der Gründung zu unterstützen, brauchte es Weitsicht und Vertrauen. Beides haben wir in der Sparkasse Vest Recklinghausen gefunden."

Carsten Schlieter, Geschäftsführer Edelhelfer Handelsgesellschaft mbH

das fashionable und qualitativ ist. „Zwei Jahre hat es mich gekostet, bis das Format inhaltlich rund war, und weitere 20.000 EUR, da ich viel Wert auf die Unterstützung von Agenturprofis bei Logos und Unternehmensnamen gelegt habe."

Die Position des „Edelhelfers" ist Rennradsportlern geläufig, doch war das ein geeigneter Unternehmensname? Erst eine Marketingumfrage sorgte für Klarheit. Die Ergebnisse zeigten, „dass wir hiermit genau den emotionalen Value rüberbringen, für den wir stehen: Sympathie, Kompetenz und einen starken Servicegedanken". Heute, knapp neun Jahre später, haben die „edlen Helfer" die Schallmauer von sieben Millionen Euro Umsatz geknackt.

„Jetzt fragt keiner mehr, warum das Geschäftsmodell ein Erfolg ist. Doch das war zu Beginn keinesfalls so", betont Carsten Schlieter. Die Elektrifizierung in der urbanen Mobilität und die politische Wende in Sachen Klima zeichneten sich zwar schon im Gründungsjahr 2013 ab, „um diesen Trend aber zu begreifen, ihn ernst zu nehmen und uns mit einer halben Million Startkapital bei der Gründung eines exklusiven Ladenlokals zu unterstützen, brauchte es Weitsicht und Vertrauen. Beides haben wir in unserem Partner, der Sparkasse Vest Recklinghausen, gefunden".

Wie „naiv" die Idee zu Beginn auf einige wirkte, zeigte sich nicht zuletzt in der Reaktion seines Chefs. „Einen Satz zum Abschied wie: ‚Ich fasse noch einmal zusammen, du gehst, weil du Fahrräder-Verkäufer werden willst', muss man aushalten können", lächelt der ehemalige Triathlon-Bundesligist heute. Aber genau so legte er mit Mitte 30 seinen Top-Job im Private Equity und die damit verbundene Mitgestaltung von Millionen-Beteiligungen ad acta, zog eine Jeans an und krempelte die Ärmel hoch: „Mein Mechaniker, Christoph Prokop und ich. Drei Leute waren wir." Es war die Aussicht auf ein neues Kapitel, die ihn und seine Mannschaft antrieb. „Wenn Sie freitagnachts zuhause ankommen und sonntags wieder im Flieger sitzen, fragen Sie sich schon, ob Sie Ihrer Familie gerecht werden, und fangen an, Ihr Leben und Ihre Werte zu hinterfragen." Den unbezahlbaren Profit als Fahrradverkäufer beschreibt Carsten Schlieter heute so: „Die Zeit mit meiner Familie ist das eine. Dass Kundinnen und Kunden nach drei Tagen strahlend in unseren Laden kommen und begeistert von ihren Touren berichten, ist das Bonbon obendrauf."

45 „edle Helferinnen und Helfer" arbeiten in der Crew. „Love Bikes" – um nichts anderes geht es. Schiffsbauer, Zweiradmechatroniker und Textilverkäufer; Sie alle verbindet der richtige Mindset und natürlich, dass sie für das Produkt

Edel | hel | fer, der

Ein Radfahrer, der in besonderer Position für den Erfolg seines Mannschaftskapitäns arbeitet und ihn in jeder Situation des Rennens unterstützt.

brennen und auch selbst aktiv Rad fahren. Nur so gelingt ein „Full Service“, den die Kundinnen und Kunden mit exzellenten 4,7 Punkten im Google-Ranking bewerten. „Wir denken das Fahrrad genau wie ein Auto, ein urbanes Transportmittel, das versichert und gewartet werden muss. Dazu gehört auch, dass Sie im Fall eines Diebstahls bei uns reinkommen, Ihr neues Bike mitnehmen und wir alles Weitere abwickeln.“

Zwar hat das coronabedingte Hoch- und Runterfahren den stationären Handel ganze fünf Monate lahmgelegt, unterm Strich hat die Pandemie aber in die Karten der Fahrradbranche gespielt. „Wir haben die Segel in die richtige Richtung gesetzt, dass der Wind dann aber mit Stärke Fünf bläst, ist an dieser Stelle auch Glück, für das ich dankbar bin“, erklärt der Unternehmer und unterschlägt dabei, dass „Glück“ wohl einer der marginalsten Faktoren in seiner Erfolgsstory ist. Durchdachte, strategisch kluge Entscheidungen zeichnen seinen langen Weg, der sukzessive in Richtung einer NRW-weiten Händlermarke führt.

Zu diesen Wegweisern zählt auch, dass die Hausbank im richtigen Moment der Corona-Krise die Liquidität bereitgestellt hat, um die Lager vollzumachen. Als klar war, dass die Pandemie zu ernsten Lieferengpässen führt, lautete die Devise: „Wer Cash hat, bekommt die Ware, die jetzt verfügbar ist.“ Im Leiter des Firmenkundengeschäfts für den Marktbereich Recklinghausen der Sparkasse Vest hat Carsten Schlieter den perfekten Sparringspartner gefunden. „Domenic Hamer versteht den Markt. Gerade wenn schnelle Entscheidungen zählen, ist das Gold wert. Allein aus diesem Grund brauche ich neben der Sparkasse Vest keine zweite Bank.“

Erfolg und Geld bedeuten für den Edelhelfer-Chef vor allem eins: Möglichkeiten. „Ich mache mir nichts aus pompösen

Löwen in meiner Einfahrt. Geld ist lediglich eine Ressource für weitere Entwicklung. Dann bin ich in meinem Element.“ Sebastian Oppat, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Vest, imponiert diese Haltung. „Taten sagen mehr als Worte, und dass Carsten Schlieter sein Firmenkapital ausschließlich für die Zukunft des Unternehmens nutzt, zeigt deutlicher als alles andere, wofür er steht. So entsteht höchstes Vertrauen, auf beiden Seiten.“

Der Ausbau des Omnichannel-Marketings ist einer der relevanten Bereiche, in die er aktuell Zeit und Geld investiert. Eine ganze Einheit im Edelhelfer-Team arbeitet daran, die Online- und Offline-Kanäle nahtlos zu verdrahten. Konsumenten stellen abends auf ihrem Tablet erste Recherchen an, vereinbaren dann einen Termin vor Ort oder per Video, um schließlich ihr Fahrrad nach Hause geliefert zu bekommen oder abzuholen. „Wir müssen also beides: online mit Zalando & Co mithalten und gleichzeitig im stationären Handel punkten.“ Dabei betont er auch, dass die wachsende Bedeutung des technischen Supports die Relevanz der Präsenz in der Fläche unangetastet lässt. So sind, neben den Filialen in Dortmund und Recklinghausen sowie neuerdings in Krefeld, weitere Standorte in Planung.

Im Gespräch über die Anfänge von Edelhelfer und darüber, wo die Reise hingeht, berichtet Carsten Schlieter von autofreien Innenstädten, möglichen Umverteilungsszenarien der Infrastruktur für mehr Gleichberechtigung von Rad- und Autofahrern nach dem Beispiel Kopenhagens und den E-Bikes der Hundertschaft. Er erzählt fasziniert davon, dass er schon früh ein großer Anhänger von klugen Strategen wie Steve Jobs war und Bücher wie „The McKinsey Mind“ verschlungen hat.

Neben dem großen strategischen Wissen begleitet ihn zudem eine uralte Tugend, deren Bedeutung er in den vielen 60-Stunden-Wochen seines Ex-Jobs verstanden hat: Demut. „Ich habe mir damals oft die Frage gestellt, was dazu führt, dass Unternehmen an einen tragischen Wendepunkt kommen. Die Antwort lautete: Jedes Problem war einmal klein, aber keiner der abgehobenen Manager hat zugehört. Daher führe ich in dem Bewusstsein, dass mein Team vieles besser weiß als ich.“ Erst kürzlich hat er Andre Leopold, den ehemaligen Service-Leiter eines namhaften Automobilunternehmens, als neuen Geschäftsführer eingestellt. „Wenn ich nicht zu 100 Prozent davon überzeugt wäre, dass er in vielem besser ist als ich, hätte ich das nicht getan“, sagt Carsten Schlieter zufrieden.

„Domenic Hamer versteht den Markt. Gerade wenn schnelle Entscheidungen zählen, ist das Gold wert. Allein aus diesem Grund brauche ich neben der Sparkasse Vest keine zweite Bank.“

Carsten Schlieter, Geschäftsführer Edelhelfer Handelsgesellschaft mbH

Metallbau Dörtelmann GmbH und Stahl- & Metallbau Köster GmbH | Herten

Zwei vom gleichen Schlag

Die Schlosserei von Matthias Dörtelmann in Herten platzte förmlich aus allen Nähten. Umgekehrt stand Ludwig Köster in seiner großen Schlosserei in Datteln und befürchtete, den Betrieb nach 100 Jahren schließen zu müssen. Ihm fehlte schlicht ein geeigneter Nachfolger. Die beiden Unternehmer wussten jeweils nicht vom anderen. Doch sie fanden sich mit der Hilfe der Sparkasse.

Ludwig Kösters Kinder entschieden sich schon früh für andere Berufe. Deshalb suchte er für die Schlosserei außerhalb der Familie nach einem Nachfolger. Zwar interessierten sich immer mal wieder andere Menschen für eine Übernahme seines Betriebs. Die meisten davon besaßen aber völlig falsche Vorstellungen darüber, wie ein kleiner Handwerksbetrieb funktioniert. Sie wussten weder, welchen Arbeitseinsatz er erfordert, noch, was sich damit erwirtschaften lässt. „Es ist eben nicht so, dass man 35 Stunden in der Woche arbeitet und nach einem halben Jahr steht der teure Sportwagen vor der Tür“, sagt er und schüttelt lachend den Kopf.

Romuald Sarholz, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Herten, pflichtet ihm bei: „Gerade im Handwerk stellen wir fest: Es mangelt nicht an Aufträgen und Arbeit. Hier wie in vielen anderen Bereichen fehlt es sowohl an Fachkräften wie auch an dem nötigen Unternehmergeist.“

Über 70 Jahre alt, blickte Ludwig Köster zuletzt dem 100-jährigen Bestehen des Betriebs mit ein wenig Wehmut entgegen: „Mein Großvater gründete die Schlosserei im Jahr 1923. Ich hätte sie im Jahr 2023 schweren Herzens geschlossen.“ Sein Firmenkundenberater schlug ihm vor, noch einen letzten Versuch zu unternehmen, um doch einen Käufer zu finden. Denn in der Sparkasse hatte sich ein Team formiert, das auf das Thema Unternehmensübernahmen spezialisiert ist. Mit dessen Hilfe fanden Ludwig Köster aus Datteln und Matthias Dörtelmann aus Herten zusammen.

Das Team der Sparkasse identifizierte potenzielle Interessenten und sprach sie gezielt an. Zu den Unternehmen aus der gleichen Branche, mit einer vergleichbaren Größe und in räumlicher Nähe gehörte auch der Betrieb von Matthias Dörtelmann. Sein Urgroßvater hatte wie Ludwig Kösters Großvater als Hufschmied begonnen und sich im Jahr 1904 selbstständig gemacht. Beide Betriebe entwickelten sich zu kleinen, familiengeführten Schlossereien. Während Ludwig Köster die dritte Generation repräsentiert, stellt Matthias Dörtelmann die vierte Generation dar.

„Mit neuen Dienstleistungen wie denen zur Nachfolgefrage besetzt die Sparkasse Themen, die für die Wirtschaft im Vest relevant sind. Wir ergänzen damit gezielt die Angebote der kommunalen Wirtschaftsförderung und der Verbände und Kammern."

Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse in Herten

Dass er die Tradition als Nummer vier fortsetzen würde, war keine Selbstverständlichkeit. Er absolvierte eine Ausbildung als Kfz-Mechaniker und Betriebswirt. Danach arbeitete er erfolgreich im Vertrieb eines Velberter Beschlagherstellers.

„Bis zu dem Moment, als meinem Vater der wichtigste Auftraggeber wegbrach und der Familienbetrieb so gut wie vor dem Aus stand", erzählt er. „Damals tat es mir um die Familiengeschichte leid, aber noch mehr um Vaters Mitarbeiter." Gerade erst 23 Jahre alt übernahm er im Jahr 2002 trotz der schwierigen Startbedingungen den Familienbetrieb.

Mit viel Elan und Unterstützung der Sparkasse plante er, wie sich der Betrieb wieder auf die Beine stellen lassen könnte. Nach einem Jahr holte er den notwendigen Meistertitel als Schlosser nach und weitere vier Jahre später stand er ohne Schulden da. „Es ging richtig aufwärts", strahlt er, „so sehr, dass es irgendwann zu eng wurde." Zunächst suchte er in Herten nach einem neuen Standort. Doch trotz der Unterstützung durch die Wirtschaftshilfe blieb die lokal begrenzte Suche erfolglos.

Mit dem Vorschlag der Sparkasse zu einer Übernahme einer weiteren, größeren Schlosserei eröffneten sich Matthias Dörtelmann neue Perspektiven. „Ein neuer Standort mit mehr Platz ist das eine. Ein neuer Standort mit mehr Platz und mit neuen Kunden und guten Fachkräften ist etwas ganz anderes", liebäugelte er mit der Idee.

Ein erster Austausch der beiden Unternehmer offenbarte Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Ihre Kundenstrukturen, zum Beispiel, ergänzten sich eher, als dass sie sich überschnitten. Ludwig Köster arbeitet für institutionelle Auftraggeber wie den Lippeverband oder große Einzelhandelsketten. Er baut mehrheitlich Standardelemente rund um deren Gebäudeausstattung sowie Stahlkonstruktionen für Brückengeländer. Matthias Dörtelmann fertigt hingegen individuelle Metallbauelemente und -konstruktionen. Er kooperiert mit Bauherren und Architekten, die gehobene Wohnimmobilien realisieren, wie auch mit gewerblichen Bauträgern für größere Vorhaben wie Hotels oder Museen. Zusammen betrachtet, bilden die jeweiligen Kunden eine vielschichtige Mischung.

Ludwig Köster und Matthias Dörtelmann fanden schnell zueinander. „Mein Herz hängt an dem Betrieb. Ich hätte ihn nicht an irgendwen veräußert", sagt der Ältere. Entspre-

chend genau erkundigte er sich bei dem Jüngeren, wie er das Geschäft führen möchte und sich dessen Zukunft denkt. Beide erlebten sich als verlässlich, offen und ehrlich. Zwei vom gleichen Schlag.

Mit der Hilfe der Sparkasse suchten und vereinbarten sie eine Unternehmensform, die für sie selbst, die beiden Betriebe und ihre Teams funktioniert. Um bestehende Rahmenverträge zu bewahren, erhielten sie die Einzelunternehmen. Dazu erwarb die Metallbau Dörtelmann GmbH die Stahl- & Metallbau Köster GmbH. Erstere sitzt heute ohne Pacht mit in den Räumen letzterer und besitzt hierdurch die finanziellen Mittel, das Darlehen der KfW-Bank zu begleichen, das für den Kauf nötig war.

Jennifer Dörr, die Firmenkundenberaterin von Matthias Dörtelmann, begleitete damals den Übernahmeprozess. Sie sagt: „Ich war begeistert, zu sehen, wie das Team der Sparkasse gerade auch kleineren Betrieben half. Letztlich führten die Ratschläge in Sachen Kaufpreisfindung, Unternehmensbewertung und Vertragsgestaltung zu einem Ergebnis, mit dem alle Beteiligten mehr als zufrieden waren."

Ludwig Köster arbeitet heute als Betriebsleiter in seiner ehemaligen Schlosserei. Der immer noch junge Unternehmer Matthias Dörtelmann hat in ihm einen wertvollen Berater an seiner Seite. „Das schätze ich wirklich sehr", sagt er, „denn er besitzt eine unerschöpfliche Berufs- und Lebenserfahrung."

Was auf dem Papier getrennt ist, fließt im Arbeitsalltag mittlerweile ineinander. Die Mitarbeiter reagieren flexibel darauf, wenn es bei einem Auftrag des einen oder des anderen mal eng wird. Das Ganze wächst zusammen. Anfängliche Sorgen um Arbeitsplätze und Vertragsbedingungen, die speziell Ludwig Kösters Mitarbeiter beunruhigten, verflüchtigten sich mit ersten Treffen und offenen Gesprächen vor Ort in Datteln.

„Die Mitarbeiter verstanden sich so gut, dass ich dachte, sie kennen sich schon länger", erinnert sich Matthias Dörtelmann an diesen Moment der Erleichterung. Für ihn und Ludwig Köster stellte es ein klares Signal dar. Der von ihnen eingeschlagene Weg war richtig. Und so stellte sich schnell etwas nicht unbedingt Erwartetes ein: Es gab mehr Platz, die Mannschaft harmonierte und die Aufträge wurden mehr.

Bauduu GmbH | Castrop-Rauxel

Stein für Stein

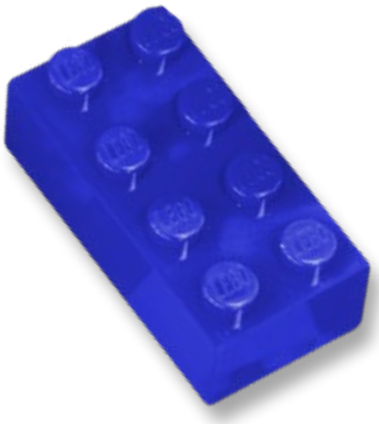
„1000 rote Legosteine bitte – wir wollen einen Ferrari bauen." So beginnen die meisten Tage von Lea-Maria und Patrick Zimmermann. „Fertig", rief der kleine Tizian seinen Eltern zu, um ihnen die fertige Feuerwehrstation vorzuführen. So kam das Gründerpaar auf die Geschäftsidee: einen Online-Lego-Verleih.

„Einige Sets kosten mehrere hundert Euro und der Zauber ist im Prinzip vorbei, wenn alles aufgebaut ist", erklärt Patrick Zimmermann. Der Programmierer und die Betriebswirtin haben früh zwei Trends in ihren Köpfen zusammengebracht: die wachsende Nachfrage nach Lego im Netz und den zunehmenden Erfolg erster Start-ups mit dem Ansatz der „Sharing Economy". Ein Begriff, unter dem Konsum neu gedacht wird: Statt eine Sache zu besitzen, will man Ressourcen kollektiv nutzen. Den beiden war von Beginn an die soziale Komponente wichtig: „Wir wollen allen den Zugang zu teuren Sets ermöglichen und nachhaltig verhindern, dass das Spielzeug als Staubfänger in den Kinderzimmern endet."

Heute arbeitet Bauduu mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus Behindertenwerkstätten zusammen, die sie im Lager dabei unterstützen, die Sets auf Vollständigkeit zu prüfen, sie zu reinigen und „auszuschlachten". „Es kommt vor, dass Sets, die wir im Verleih oder Verkauf haben, nicht so gut ankommen und wir diese dann in ihre Einzelteile zerteilen, um sie zu verkaufen", klärt Lea-Maria Zimmermann auf. Neben dem Lego-Verleih ist der Verkauf von einzelnen Steinen für den Bereich Modellbau die zweite Säule des Bauduu-Konzepts.

Dass dieses Konzept aufgeht, war vor zehn Jahren nicht abzusehen. Als sie 2013 mit der Idee auf Finanzierungssuche gingen, sprachen sie zuerst mit ihrer Hausbank. „Der Berater hat uns direkt abblitzen lassen mit der simplen Begründung, seiner Tochter hätte die Idee nicht gefallen“, erinnert sich Patrick Zimmermann. „Unsere Hausbank hat uns im Stich gelassen, als es plötzlich um mehr als Taschengeld ging“, sagt er.

Auch die Existenzgründer der Sparkasse Vest waren vorsichtig. „Das Risiko war schwer kalkulierbar, da es bis dato keine Marktdaten gab und die Idee neuartig war“, erinnert sich Lea-Maria Zimmermann. „Im Gegensatz zu unserer Hausbank hat die Sparkasse Vest Zeit investiert, unsere Idee gründlich zu beleuchten. Dieses Urvertrauen verbindet uns seit der ersten Stunde.“ Dann ging alles schnell und auch darum, die richtigen Fördertöpfe, wie die Mikromezzanin-Finanzierung der NRW.BANK, einzubinden. Heute blicken beide Parteien auf eine achtjährige intensive Zusammenarbeit zurück. „Wir führen nun alle Konten bei der Sparkasse Vest.“



Rainer Kruck, Marktbereichsleiter der Sparkasse Vest in Castrop-Rauxel, weiß aus seiner langjährigen Arbeit mit Firmenkunden: „Wenn die Partnerschaft mit einer Bank gut läuft, ist diese quasi betoniert. Da kriegt so schnell kein anderer Finanzdienstleister den Fuß in die Tür, nicht einmal mit marginal besseren Konditionen.“ Vertrauen und Loyalität sind die Grundpfeiler des ganzheitlichen Sparkassen-Ansatzes und eben „nicht das schnelle Geld“, fügt er hinzu.

Ein Abo bei Bauduu ist unkompliziert. Gerade einmal 4,95 Euro kostet die monatlich kündbare Basis-Mitgliedschaft. Das Prinzip ist easy: Sobald ein Set zurückkommt, wird das nächste aus der Wunschliste des Abonnenten automatisch verschickt. Über 1000 Mitglieder zählt die Bauduu-Familie mittlerweile. „Kinder, aber auch viele erwachsene Männer zählen zu unseren Kundinnen und Kunden.“

Doch der Start war schwer und nichts von den glitzernden „Mal eben durch die Decke geschossen“-Stories aus dem Berliner Start-up-Umfeld trifft auf Bauduu zu, betont die Gründerin. „Anfangs sind wir losgefahren, um ein Set zu kaufen, sobald es von unseren Abonnenten bestellt wurde. Mehr haben unsere finanziellen Mittel nicht zugelassen.“ Online war alles verfügbar, hinter den Kulissen wurde „on demand“ gekauft. Mit wachsenden Abonnenten und dem zunehmenden Verkauf von Einzelsteinen kam frisches Geld. „Mein Sohn und ich fuhren dann einige Male in die üblichen Spielzeugläden, um für mehrere tausend Euro einzukaufen, was zu neidischen Blicken bei anderen Kindern an der Kasse führte“, erinnert sich Lea-Maria Zimmermann.

Davon, die Ware auf dem privaten Markt einkaufen zu müssen, hat sich die Castroper Firma heute gelöst. Als klar war, dass man sich in Dimensionen hochgearbeitet hat, die eine Abnahme beim Mutterkonzern ermöglichen, folgte ein Telefonat mit Lego. Heute ist Bauduu ein gern gesehener Firmenkunde, der sein Einkaufskontingent jährlich steigert.

Bevor Sebastian Mokruss, Firmenkundenberater der Sparkasse Vest, die Betreuung seines Kunden übernahm, kannte er das Unternehmen bereits. Bauduu war in internen Workshops eines der Vorzeigebeispiele, wie es der Sparkasse Vest als lokalem Finanzdienstleister gelingen kann, neue Ideen auf dem Markt zu bewerten und sich die Expertise anzueignen, die es hierfür benötigt. „Wir wollen schließlich

„Im Gegensatz zu unserer Hausbank hat die Sparkasse Vest Zeit investiert, unsere Idee gründlich zu beleuchten. Dieses Urvertrauen verbindet uns seit der ersten Stunde."

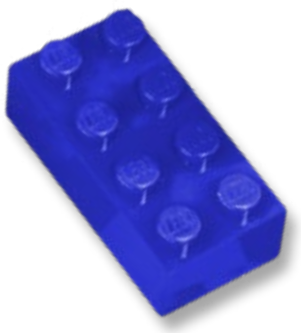
Lea-Maria Zimmermann, Geschäftsführerin Bauduu GmbH

niemanden, der einen Markt erkennt und Arbeitsplätze für unsere Region schaffen kann, aus den falschen Gründen ablehnen."

Die Aufteilung bei den Zimmermanns ist klar geregelt: Als Bankkauffrau und Controllerin hat Lea-Maria die Finanzen und die Buchhaltung im Griff. Ihr Mann hingegen kennt die Anforderungen an einen modernen E-Commerce. So laufen alle Prozesse in und um den Online-Shop volldigital. Die Bestelldetails erscheinen in Echtzeit auf dem Tablet, die Sendebestätigung wird automatisch generiert. Die Unternehmer wissen sofort, wie viele Minuten sie die Aufbereitung der Bestellung kostet und was sie an einem Legostein verdienen. Dieser Grad an Professionalisierung unterscheidet sie von ihren Mitbewerbern.

„Bricklink" hieß der Online-Marktplatz für einzelne Legosteine, der von Lego kürzlich aufgekauft wurde. Hier ist Bauduu unter den erfolgreichsten zehn Shops. „Jetzt, wo der Umsatz siebenstellig ist und die Kooperation mit Lego läuft, werden wir entspannter", so das Gründerpaar.

Die Zimmermanns wollen gesund wachsen und Prozesse entwickeln, die die kleinteilige Arbeit effizienter machen. Die wenig glamourösen Pappboxen, in denen sie die Einzelsteine lagern, und die Räumlichkeiten, die noch aus Elementen bestehen, die der Schwiegervater bei seiner Büroauflösung übrig hatte, störten sie nicht. Sie brauchen kein schickes Lager. Im Vordergrund steht die gute Atmosphäre im Team. Und wie so viele Unternehmer träumen sie von einer Fünf-Tage-Woche – irgendwann.



NEUE
BENTEUER
Zutritt nur nach
2G-Regel
BRICKCOAST

S. Elles & Co. GmbH | Datteln

Versteckte Helden

Wenn das Team der Firma S. Elles anrückt, müssen Leitungen gelegt oder deaktiviert werden. Fehler verzeiht einem der Rohstoff Gas nicht.

Es gibt Fotos von Patrick Elles, die zeigen, wie er als 13-Jähriger in den Sommerferien mit seinem Vater Paul im Graben steht, um Kanalanschlüsse für das Elternhaus zu legen. Heute leitet er in dritter Generation das gleichnamige Familienunternehmen in Datteln. Sein Großvater, Symphorian Elles, hat die Firma 1954 gegründet und knapp 35 Jahre später die Geschäftsführung an seinen Sohn Paul übertragen. Seit 2005 laufen nun alle Fäden im Betrieb bei Patrick Elles zusammen. „Das Malocher-Gen ist mir in die Wiege gelegt worden“, sagt er lächelnd.

Allein 16 seiner heutigen Mitarbeiter arbeiten im Rohrleitungsbau, dem Kerngeschäft der Firma. „Als Systemanbieter der Firma Westnetz prüfen und verlegen wir Versorgungsleitungen, zum Beispiel in klassischen Neubaugebieten. Das Einzugsgebiet erstreckt sich von Marl im Westen bis nach Anröchte im Osten. „Bei 120 Kilometern, die wir überwachen, ist unsere Auslastung immer am Limit“, erklärt er. Auch mit den Stadtwerken Herne, Bochum und der ELE in Bottrop, Gelsenkirchen und Gladbeck bestehen langjährige Partnerschaften. Damit zählt er zu den Anbietern für erdverlegten Rohrleitungsbau in Deutschland.

Patrick Elles macht keinen Hehl daraus, dass der Grad an Verantwortung und die Gefahr, in die sich ein Rohrleitungsbauer begibt, „nicht ohne“ sind. In der öffentlichen Wahrnehmung ist das weniger präsent. „Erst in Ausnahmesituationen wie der Jahrhundertflut im vergangenen Sommer, als viele meiner Leute fast elf Wochen im Ahrtal waren, um mit den Kollegen von Westnetz kilometerlange Leitungen zu reparieren, war die Wertschätzung direkt spürbar“, sagt er.

Auch bei Bombenentschärfungen oder Brandkatastrophen in der Umgebung ist die Firma Elles gefragt. Alle naheliegenden Gasleitungen müssen dann fachgerecht stillgelegt werden. Der Job erfordert viel Konzentration und eine ruhige Hand. „In unserer Branche steht und fällt alles mit der Kompetenz zu schweißen“, erklärt Patrick Elles.

Fehler dürfen nicht passieren. Die Arbeiten werden zum Schluss immer einer Druckprüfung unterzogen. Aber schon vorher wird jeder Handgriff dokumentiert: der Name des Mitarbeiters, Uhrzeit und Temperatur zum Zeitpunkt der Schweißarbeiten. Anhand der Fotos und Beschriftungen ist alles rekonstruierbar. An jährlichen Isolier- und Prüfscheinen sowie Schweißprüfungen für Elektroden kommt daher kein Rohrleitungsbauer vorbei. Die Anforderungen in puncto Sorgfalt sind hoch und werden streng von der Handwerkskammer in Dortmund überwacht.

Für Patrick Elles war sein Leben lang klar, dass er den Familienbetrieb eines Tages übernimmt. Das Studium der Versorgungstechnik an der Fachhochschule Gelsenkirchen hat er zwar begonnen, ein typisches „Uni-Leben“ war ihm aber nicht vergönnt, da er durchgehend mit einem Bein in der Praxis stand. Mit gerade einmal Anfang 30 hat er schließlich

„Erst in Ausnahmesituationen wie der Jahrhundertflut im vergangenen Sommer, als viele meiner Leute fast elf Wochen im Ahrtal waren, um mit den Kollegen von Westnetz kilometerlange Leitungen zu reparieren, war die Wertschätzung direkt spürbar.“

Patrick Elles, Geschäftsführer S. Elles & Co. GmbH

das Ruder komplett übernommen. Sein Vater, Paul Elles, hat sich 2012 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und ihm das Geschäft überlassen – mit allen Risiken und Chancen der Branche. „Das unterscheidet meinen Fall von dem vieler anderer Jungunternehmer, in denen die Väter noch jahrelang am Stuhl kleben und sich einmischen“, sagt er.

Die Zusammenarbeit mit der Sparkasse Vest ist seitdem elementar für den Unternehmer. Die Finanzierung des Eigenheims oder Kredite für Nutzfahrzeuge, Fragen finanzieller Natur sind immer da. Für Patrick Elles ist Vertrauen die Grundlage einer langfristigen Partnerschaft. „Ich habe keine Zeit, Kleingedrucktes zu lesen. Das Gefühl, meinem Sparkassenberater Peter Schlegel blind vertrauen zu können, ist für mich daher sehr entlastend“, betont er.

Der Fachkräftemangel betrifft die Firma Elles wie alle Unternehmen im Handwerk. Jährlich bietet der Betrieb Praktika an und schreibt über das Arbeitsamt aus, um junge Menschen für die Ausbildung zum Rohrleitungsbauer zu begeistern. Die Perspektive ist ein übertariflich bezahlter Arbeitsplatz und eine Festanstellung. Wer den Weg in die Firma der Familie Elles aber einmal gefunden hat, bleibt in der Regel auch. „Viele unserer Angestellten haben hier angefangen und werden hier pensioniert“, sagt der Unternehmer. Die letzte Weihnachtsfeier endete um fünf Uhr morgens. „Ein klarer Indikator dafür, wie gut das Klima in unserem Betrieb ist“, fügt er schmunzelnd hinzu.

Handwerk scheint das Gold der Stunde zu sein. Auch der Sohn von Stefan Merten, Marktbereichsleiter der Sparkasse Vest in Datteln, arbeitet in einem lokalen Sanitärbetrieb. „In dieser Branche geht es darum, Hand anzulegen, und das kann auch in Zukunft keine noch so ausgeklügelte App übernehmen“, sagt er.

Wird es eine vierte Generation der Firma Elles geben? Die Frage einer Nachfolge stellt sich für den jetzigen Geschäftsführer noch nicht. Seiner Tochter möchte er die Verantwortung seiner Branche ungerne übertragen. „Schweißen und Leitungen legen sind eine Männerdomäne, der Ton ist rau und die finanziellen Risiken groß“, sagt er. Umso dankbarer ist er, mit Frank Hüser an seiner Seite einen Rohrbaumeister zu haben, der dem Betrieb seit über 42 Jahren die Treue hält und sich federführend um die Abwicklung im Rohrleitungsbau kümmert.

Dieses Jahr feiert der Traditionsbetrieb sein 68-jähriges Firmenjubiläum. Rückblickend hat sich die Firma immer wieder neu erfinden müssen. Der Weg vom Heizungs- und Sanitärbetrieb zu einem der größten Rohrleitungsbauer war ein steiniger. Patrick Elles hatte als Jungunternehmer mit Anfang 30 einige schlaflose Nächte, weil es nicht immer nur gut lief. Mit Zähheit und der Mentalität, immer wieder aufzustehen, hat er sukzessive Partnerschaften aufgebaut und ein solide aufgestelltes Unternehmen mit über 34 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geschaffen.

Der Erfolg bringt allerdings auch arbeitsreiche Tage mit sich. Wochenenden und Feiertage sind für den Unternehmer rar. „Jeden zweiten Tag wünsche ich mir, Angestellter zu sein“, scherzt er. Um den Kopf frei zu kriegen, tourt er hin und wieder ein paar Tage mit Freunden auf seiner Harley Davidson durchs schöne Allgäu und atmet durch, während er zehn Stunden auf dem Motorrad sitzt. Wenn er dann zurück ist, springt er auch wieder in den Graben und packt mit an. Umziehen tut er sich dafür nicht.

„Ich habe keine Zeit, Kleingedrucktes zu lesen. Das Gefühl, meinem Sparkassenberater Peter Schlegel blind vertrauen zu können, ist für mich daher sehr entlastend.“

Patrick Elles, Geschäftsführer S. Elles & Co. GmbH

Karl-Heinz Trappe Gärtnerei | Waltrop

Am liebsten zuhause in Oberwiese

Waltrop ist nicht allzu dicht besiedelt. Im Stadtteil Oberwiese stehen die Häuser nochmals weiter voneinander entfernt. Dazwischen liegen die Felder von Landwirten, Baumschulen und Gärtnereien. Eine davon ist die Staudengärtnerei von Anne Schoppen.

„Auch wenn ich seit einem Jahr die Geschäftsführerin bin, ist die Gärtnerei eigentlich doch ein Familienbetrieb“, sagt Anne Schoppen lachend. Sie sitzt zusammen mit ihrem Mann und ihren Eltern an einem Esstisch, dessen Größe unterstreicht, welche hohe Bedeutung das Familienleben für sie hat. Nebenan schläft ihre wenige Wochen alte Tochter. Vor der Haustür beginnt das Land, auf dem die Familie Stauden und Bodendecker zieht. Die Arbeit, die Familie, das Leben in Oberwiese fügt sich zu einem Ganzen, zu einem Zuhause.

Anne Schoppen gärtnerte schon als Kind auf den Feldern des Betriebs, den die Eltern in der Mitte der 1980er Jahre gründeten. Die beiden starteten damals behutsam in die Selbstständigkeit. „Wir arbeiteten angestellt und pflanzten zunächst im Nebenerwerb Stiefmütterchen an“, erzählt Susanne Trappe. Ihr Mann Karl-Heinz Trappe ergänzt: „Erst Ende der 1990er Jahre konzentrierten wir uns ganz auf den eigenen Betrieb.“ Da gab es neben den Feldern bereits ein Betriebsgebäude, ein Wohnhaus und drei Töchter.

Zwar waren alle drei Kinder gern draußen, doch nur eine wollte Gärtnerin werden. „Eine Arbeit im Büro konnte ich mir nicht vorstellen“, sagt Anne Schoppen. Und so entschied sie sich schon als Schülerin für ein Praktikum in einer Gärtnerei. Gleich im Anschluss fragte sie dort nach einem Ausbildungsplatz und als sie drei Jahre später ganz offiziell Gärtnerin war, wollte sie mehr denn je in diesem Beruf arbeiten – am liebsten zuhause in Oberwiese.

„Zunächst ließ sich das leider nicht so umsetzen, wie ich mir das wünschte“, erinnert sich Anne Schoppen, denn „der Betrieb definiert sich darüber, was sich mit den Pflanzen auf der gegebenen Fläche erwirtschaften lässt.“ So wohnte sie damals in der Nachbarschaft der Eltern, arbeitete jedoch weiter in der Gärtnerei und später in einer Baumschule. Sie sammelte jede Menge Erfahrung, bestand ihre Meisterprüfung und übernahm zwölf Jahre nach dem Beginn ihrer Ausbildung die Gärtnerei ihrer Eltern zuhause in Oberwiese.

Während sie ihren beruflichen Werdegang selbstbewusst allein gestaltete, mussten in der Frage nach einer eigenen Familie die Arbeitskolleginnen etwas nachhelfen. Wenig überraschend ist ihr Ehemann Lukas Schoppen auch Gärtner. Ende des Jahres 2021 kam ihr Kind zu Welt. „Was uns als Familie jetzt noch fehlt, ist eine Hochzeitsfeier“, sagt Anne Schoppen, „mehr als einen Termin beim Standesamt ließ die Corona-Pandemie leider nicht zu.“

„Familiengeführte Unternehmen bilden das ökonomische Rückgrat des Vests. Ein Drittel der Unternehmerinnen und Unternehmer sind älter als 55 Jahre. Über die Hälfte von ihnen tut sich mit einer passenden Nachfolge schwer. In der Beratung sprechen wir dieses Thema daher immer öfter an. So lässt sich frühzeitig und gezielt an einer Lösung arbeiten."

Erich Holzinger,
Direktor der Sparkasse Vest in Waltrop

Der Gärtnerei schadete die Pandemie im Übrigen nicht. „Im Gegenteil, die Menschen verbrachten in den vergangenen beiden Jahren mehr Zeit in den eigenen vier Wänden und in ihren Gärten. Dementsprechend investierten sie mehr als sonst in Pflanzen", fasst Susanne Trappe die gute Entwicklung zusammen. Zwar verkaufen sie ihre Stauden und Bodendecker nicht unmittelbar an private Kunden, sondern an Baumschulen, andere Gärtnereien, Landschaftsbauer und an Städte und Kommunen. Der insgesamt positive Branchentrend kam ihnen dennoch zugute.

Der regelmäßige Austausch mit den Abnehmern ist ein entscheidender Aspekt der Arbeit. Dazu zählt unter anderem, Pflanzen persönlich auszuliefern. Das Netzwerk hilft der kleinen Branche, sich gegen die großen Gartencenter und Baumärkte zu behaupten. „Unserer Arbeit liegt darüber hinaus eine andere Kultur zugrunde", erklärt Karl-Heinz Trappe, „wir ziehen Pflanzen im Freiland, nicht im Gewächshaus. Hierdurch sind sie winterfest und halten nicht nur für eine Saison. Das ist insgesamt wirtschaftlicher und nachhaltiger."

Die kleinen Familienbetriebe umschiffen mit ihrer Qualitätsstrategie den Preiskampf. An einer anderen Stelle sehen sie sich allerdings mit einer bedeutenden Zukunftsfrage konfrontiert. „In manchen Betrieben, mit denen wir zusammenarbeiten, fehlt der Nachwuchs", sagt Anne Schoppen, „es gibt zwar Kinder, doch die übernehmen nicht zwingend das Unternehmen der Eltern." Was sich hierdurch für sie in den nächsten zehn bis fünfzehn Jahren verändern wird, ist offen.

„Familiengeführte Unternehmen bilden das ökonomische Rückgrat des Vests", sagt Erich Holzinger. Der Direktor der Sparkasse freut sich über die gelungene Nachfolge für die Familie, aber er weiß, sie ist keine Selbstverständlichkeit: „Laut der Industrie- und Handelskammer in Nordrhein-Westfalen ist ein Drittel der Unternehmerinnen und Unternehmer älter als 55 Jahre. Über die Hälfte von ihnen tut sich mit einer passenden Nachfolge schwer. In der Beratung sprechen wir dieses Thema daher immer öfter an. So lässt sich frühzeitig und gezielt an einer Lösung arbeiten."

Anne Schoppen übernahm mit dem Betrieb auch die weniger populären Seiten des Unternehmerseins. Neben der Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg gehören dazu auch Dinge wie die Buchhaltung. „Glücklicherweise bin ich mitten im Betrieb aufgewachsen und wusste um das, was neben der Arbeit mit den Pflanzen auf mich zukommt. Trotzdem ist es schön, jederzeit die Eltern fragen zu können, wenn es mal irgendwo hakt", sagt sie.

Allzu viel möchte sie ohnehin nicht ändern. Die grundsätzlichen Entscheidungen der Eltern erwiesen sich bislang als richtig: der Fokus auf Stauden und Bodendecker zum Beispiel oder das Prinzip, das Sortiment überschaubar zu halten, aber hohe Stückzahlen zu produzieren. Sie experimentiert aktuell mit der Zusammensetzung der Erde. Die Etiketten für die Pflanzen möchte sie in Zukunft nicht mehr mit der Hand beschriften. Sie nutzt den ruhigen Winter, um Details zu optimieren.

„Ab dem März nimmt die Arbeit ad hoc zu. Dann wachsen nicht nur die Pflanzen, sondern auch das Unkraut. Jeder Tag besteht ab dann aus Feldarbeit, Verpacken, Verladen und Ausliefern. Erst zum Herbst nehmen die Bestellungen wieder ab“, schildert Anne Schoppen den Alltag. In den Spitzenzeiten reicht die Kraft der Familie allein nicht aus. Dann geht es nicht ohne Aushilfskräfte. Dauerhaft Angestellte zu beschäftigen, kann sie sich nicht vorstellen. „Dafür arbeite ich zu gern allein“, lacht sie.

Ob sie in der Zukunft vielleicht etwas verändert? Noch ist es nicht so weit. Eine Vergrößerung zum Beispiel hängt maßgeblich von der vorhandenen Fläche ab. In einem ersten Schritt bedeutet das, die vorhandenen Felder effizienter zu nutzen. Neue Felder zu erwerben, stellt eine echte Herausforderung dar. Denn Land ist in Oberwiese und der Umgebung ein rares Gut.

Potenzial wiederum hätte das Ganze, denkt die Familie. Stauden und speziell Bodendecker erfüllen Funktionen, auf die gerade institutionelle Abnehmer viel Wert legen. Die Pflanzen werten nicht nur das Stadtbild auf. Sie verhindern auch das Wuchern von Unkraut, dessen Entfernung Städten und Kommunen ansonsten hohe Kosten verursacht. Gleichzeitig verhindern sie das Verdunsten von Wasser, binden Kohlenwasserstoff und gleichen Temperaturunterschiede aus. Mit der Sorge um den Klimawandel erfahren Pflanzen eine enorme Aufwertung in ihrer Bedeutung für den öffentlichen Raum und als Element in der Architektur.

Der neue Stellenwert der Natur bildet eigentlich eine sehr gute Voraussetzung dafür, dass die Gärtnerei der Familie noch viele weitere Generationen existiert.

ZEPPELIN

Dirk Nachbarschulte | Dorsten

Landwirt neuen Typs

„Der Hof existiert seit dem 17. Jahrhundert“, erzählt Dirk Nachbarschulte, „und das zu ihm gehörende Land dient wie eh und je dem Ackerbau. Darüber hinaus hat sich vieles grundlegend verändert.“

Dirk Nachbarschultes Vater kultivierte noch das gesamte landwirtschaftliche Spektrum inklusive der Haltung von Tieren. Zu dessen Zeit funktionierte die Tierhaltung in einer Form, wie sie heute längst wieder nachgefragt wird: regional. Der Vater verkaufte die Schweine an Dorstener Metzgereien, die vor Ort schlachteten. Im Wettbewerb mit Großschlachtereien und einer mehr und mehr industrialisierten Lebensmittelproduktion war das am Ende nicht länger wirtschaftlich. Im Jahr 2005 gab die Familie die Mast auf.

Heute baut Dirk Nachbarschulte Zwiebeln, Kartoffeln und Getreide an. Auch hier finden sich im Markt unterschiedliche Vertriebskonzepte. Da sind zum einen die Betriebe, die sich regional positionieren. Sie produzieren ein breites saisonales Angebot und vertreiben es meist direkt an Endverbraucher.

„Es geht dabei nicht mehr allein um die wirtschaftliche Verwertung von Abfällen oder um die Wiederverwertung von Wertstoffen. Der größere Kontext gilt dem nachhaltigen Umgang mit natürlichen Ressourcen, dem Umweltschutz und der Aufgabe, den CO_2-Ausstoß zu bremsen und dem Klimawandel zu begegnen.“

Dirk Nachbarschulte

Dirk Nachbarschulte entschied sich für ein fokussiertes Sortiment, aber eine möglichst effiziente Produktion von größeren Mengen. Entsprechend setzt er auf ein digitalisiertes Management der Anbauflächen und einen hoch technisierten Maschinenpark für das Säen und Ernten. „Beim Stichwort Digitalisierung denkt man sicher nicht zuerst an die Landwirtschaft“, sagt er, „doch die Technik hat den Ackerbau regelrecht revolutioniert.“

Dirk Nachbarschulte zeigt sich nicht nur beim Thema Digitalisierung offen für Veränderungen und ihre möglichen unternehmerischen Potenziale. So baut er neben den Nahrungspflanzen auch Biomasse-Pflanzen für die Energiegewinnung an und produziert einen Ersatzstoff für das Naturprodukt Torf. „Mich fasziniert die Idee, Stoffe, die auf den ersten Blick wertlos erscheinen, zu verwerten. Sie zu verändern und sie zu einem Produkt zu machen“, sagt er. Schon als Jugendlicher sammelte er mit dem Trecker den Mist der Geflügelfarmen ein und verkaufte ihn als phosphathaltigen Dünger an die Landwirte in der Nachbarschaft.

Bevor er den Hof des Vaters übernahm, machte er daher zunächst sein Interesse zum Beruf. Er organisierte die Verwer-

tung von Klärschlamm beim Lippeverband. Später vermarktete er als Außendienstmitarbeiter eines großen Verwerters deutschlandweit Klärschlamm. In dieser Phase sammelte er nicht nur viele Erfahrungen und Kontakte, er dachte sich auch tiefer in das Konzept der Kreislaufwirtschaft ein. „Das gesamte Themengebiet erfuhr in den vergangenen Jahren auf verschiedensten Ebenen eine enorme Aufmerksamkeit", sagt der Landwirt und Unternehmer und erklärt: „Es geht dabei nicht mehr allein um die wirtschaftliche Verwertung von Abfällen oder um die Wiederverwertung von Wertstoffen. Der größere Kontext gilt dem nachhaltigen Umgang mit natürlichen Ressourcen, dem Umweltschutz und der Aufgabe, den CO_2-Ausstoß zu bremsen und dem Klimawandel zu begegnen."

„Wir sehen, dass mehr und mehr Unternehmen im Vest sich der Nachhaltigkeitsfrage stellen", sagt Matthias Feller, Direktor der Sparkasse in Dorsten. „Das gilt gleichermaßen für das Unternehmen Sparkasse. Noch entscheidender ist, dass wir der hiesigen Wirtschaft helfen, die dabei notwendigen Investitionen zu stemmen, und hierbei gezielt mögliche Förderprogramme wie die der KfW-Bank hinzuziehen."

Das Ziel einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft liegt klar voraus. So wird im besten Fall aus dem Abfall einer Stadt etwas, das von den Menschen der Stadt wieder neu verwendet werden kann. Ein solches Abfallprodukt ist zum Beispiel Laub. Für Laub existieren seit einigen Jahren gesetzliche Vorgaben, die eine Entsorgung vorsehen. Städte und Kommunen dürfen es nicht mehr dort, wo es gerade passt, sammeln, lagern und verrotten lassen. Städte entsorgen das Laub entweder selbst vorschriftsgemäß oder beauftragen damit einen Verwertungsspezialisten wie Dirk Nachbarschulte.

„Die entscheidende Frage ist, ob sich das Laub vorschriftsmäßig entsorgen und gleichzeitig wirtschaftlich nutzen lässt", erklärt Dirk Nachbarschulte. Eine naheliegende Möglichkeit ist die Verwendung zur Herstellung von Biogas. Hier fehlen in der näheren Umgebung allerdings die notwendigen Anlagenkapazitäten. Ähnliches gilt für eine Verwendung des kompostierten Laubs als organischer Dünger. Auch hier sind die Absatzmöglichkeiten im Vest limitiert. „Eine Anlieferung über weite Strecken wird schnell unwirtschaftlich", sagt der Unternehmer, „von Nachhaltigkeit ganz zu schweigen."

Bei seinen Überlegungen zu einer geeigneten Nutzung stieß Dirk Nachbarschulte auf … Blumenerde. Sie wird in sogenannten Erdenwerken hergestellt, die traditionell in der Nähe von großen Torfabbaugebieten liegen. Mit dem Torf als zentraler Komponente produzieren sie diverse Erden für professionelle Anwender und Hobbygärtner, für die verschiedensten Pflanzen und Einsatzbereiche. Viele Werke liegen gut erreichbar nördlich des Ruhrgebiets zwischen Papenburg und Osnabrück. Überraschenderweise liefern die Produzenten von dort jede Menge Blumenerde ins Ruhrgebiet. Mit über fünf Millionen Einwohnern ist es ein attraktiver Absatzmarkt für die Branche.

Allerdings steht die Branche vor einem Problem. Der Torf, den sie für die Herstellung von Erde verwendet, stammt

„Wir sehen, dass mehr und mehr Unternehmen im Vest sich der Nachhaltigkeitsfrage stellen. Das gilt gleichermaßen für das Unternehmen Sparkasse. Noch entscheidender ist, dass wir der hiesigen Wirtschaft helfen, die dabei notwendigen Investitionen zu stemmen, und hierbei gezielt mögliche Förderprogramme wie die der KfW-Bank hinzuziehen."

Matthias Feller,
Direktor der Sparkasse in Dorsten

aus den dortigen Mooren. Moore gelten heute als äußerst schützenswerte Naturräume. Unter anderem deshalb, weil sie ungeheure Mengen an Kohlenstoff binden. Der Abbau von Torf zerstört die Moore und setzt den dort gespeicherten Kohlenstoff frei. Aus diesem Grund plant der Gesetzgeber, den Abbau zu reduzieren und die Verwendung von Torf perspektivisch weitgehend einzuschränken.

Guter Rat war in diesem Fall nicht teuer. Denn das kompostierte Laub von Dirk Nachbarschulte eignet sich als Ersatz für den schützenswerten Torf. „Allerdings benötige ich für eine angemessene Produktion einen wirklich großen Kompostierplatz und kontinuierlich große Mengen Laub", sagt Dirk Nachbarschulte. Der Aufbau der notwendigen Strukturen, die überdies einer Zertifizierung unterliegen, kostete einige Zeit. Mittlerweile besitzt Dirk Nachbarschulte die Kapazitäten, um das gesamte Laubvolumen, das im Vest anfällt, zu verarbeiten.

Geliefert wird das Laub insbesondere im späten Herbst und frühen Winter. Den Lagerbestand kompostiert das Unternehmen dann sukzessive über das Jahr. „Es dauerte etwas, die Erfahrungswerte für eine optimale biologische Verrottung zu sammeln", sagt Dirk Nachbarschulte, „mittlerweile wissen wir um die perfekte Balance von Feuchtigkeit, Temperatur, Stickstoff und Sauerstoff." Der Prozess des Kompostierens benötigt rund vier Monate Zeit und wird währenddessen regelmäßig durch die Bundesgütegemeinschaft Kompost kontrolliert.

Den Hof und den Betrieb zu verändern zahlte sich für Dirk Nachbarschulte aus. Mittlerweile beschäftigt er 25 Menschen und plant, die alten Ställe und Hofgebäude zu Büros, Werkstätten und Sozialräumen umzubauen. Gleichzeitig möchte er die Hallendächer mit Photovoltaiktechnik bestücken, um den Betrieb wirtschaftlicher und nachhaltiger mit Strom zu versorgen. Perspektivisch treibt ihn noch ein weiterer Gedanke um. Denn noch fahren die Speditionen den Ersatz für den Torf von Dorsten nach Norden und bringen ihn konfektioniert als Blumenerde von dort ins Ruhrgebiet. „So richtig nachhaltig wird es erst, wenn man auf die Fahrerei verzichtet", denkt Dirk Nachbarschulte, „dazu brauchen wir in Zukunft Erdenwerke, die vor Ort produzieren." So engagiert, wie er bei dem Thema ist, tut sich da vermutlich noch einiges.

KNEE
SAVER

Sly Dogs | Marl

Träumen vom Homerun

An Baseball scheiden sich die Geister: Anhänger des amerikanischen Schlagballsports genießen die Entschleunigung. Immerhin können die „Innings“ mehrere Stunden dauern.

Homeruns, Flyballs und Pitches sind Begriffe, die viele mit amerikanischen High-School-Filmen verbinden. In Europa dominiert dagegen der Fußball. „Lewandowski kann allein Tore schießen, aber im Baseball kann keiner allein das Team zum Sieg führen“, lächelt Damian Kaiser, der das amerikanische Familienevent vor über 26 Jahren nach Marl geholt hat, und macht damit gleich den größten Unterschied der beiden Ballsportarten deutlich: Baseball ist ein Teamsport, bei dem jeder Spieler schlagen, werfen und laufen muss. Damian Kaiser hat die Sly Dogs Anfang der 90er Jahre gegründet. Heute spielt sein Verein in der Verbandsliga.

Alles begann vor 26 Jahren mit einem Zeitungsartikel und dem Aufruf, Baseball ins heimische Marl bringen zu wollen. „Auf meinem damaligen Festnetztelefon meldeten sich am nächsten Tag über zehn Leute“, erinnert sich Damian Kaiser.

Zu Beginn wollten sie sich die „Runagates“ nennen, durchgesetzt hat sich dann der heutige Name, der übersetzt so viel wie Schlitzohren bedeutet. Im Winter 1995 erwartete sie dann der gefrorene Boden des ehemaligen Fußballplatzes auf der Scholvener Straße. Ausgestattet mit Hammer und Meißel funktionierten sie diesen zum ersten Baseballplatz Marls um.

Nach über zehn Jahren lokaler Vereinsarbeit musste Damian Kaiser durchatmen. Er wechselte für zwei Jahre zu den Bochumer Barflies, bevor es ihn 2007 wieder nach Hause zog und er mit dem Verein in das Jahnstadion umzog. Heute ist klar, dass die Sly Dogs Wellen geschlagen und Damian Kaiser die Sportlandschaft in Marl und Umgebung maßgeblich geprägt hat. Verschiedene Cheerleader- und Baseballvereine sind um die Sly Dogs herum entstanden.

„In einer Welt, in der sich für Eltern und Kids vieles nur noch digital abspielt, ist es eine absolute Ausnahme, das Handy für mehrere Stunden wegzulegen und sich auf das Spiel einzulassen.“

Damian Kaiser, Abteilungsleiter Baseball bei den Sly Dogs Marl

Neben der Faszination für den Sport zählt für den Coach und Spieler die soziale Dimension von Baseball. „In einer Welt, in der sich für Eltern und Kids vieles nur noch digital abspielt, ist es eine absolute Ausnahme, das Handy für mehrere Stunden wegzulegen und sich auf das Spiel einzulassen“, erklärt er. Als Fan der „Offline-Generation“ ist ihm wichtig, dass Familien und Freunde jubelnd auf der Tribüne sitzen, eine Bratwurst essen, dabei fachsimpeln und ihren Kindern das Gefühl vermitteln: Du schaffst das!

„Der Sparkasse Vest und mir geht es um die regionale Identität. Seit Beginn sind wir sehr erfolgreich bei der Aktion ‚All for Vest Future' dabei und ich weiß, dass ich mit neuen Jugend-Projekten hier immer auf ein offenes Ohr treffe." Diese wertschätzende Zusammenarbeit formuliert Sebastian Boemke, Leiter der Firmenkundenberatung in Marl, in seinen Worten so: „Wir sind es, die dankbar sind, dass wir engagierte Macher wie Damian Kaiser in Marl unterstützen können."

Corona hat die Vereinsarbeit überall im Land getroffen und auch die Sly Dogs nicht verschont. „Seit zwei Jahren liegt alles brach. Nicht nur, dass Spieler reihenweise ausgetreten sind, viele Kinder haben mit Übergewicht zu kämpfen, sitzen durchgehend vor Smartphones und Tablets. Wir stehen vor einem tragischen Wendepunkt", sagt Damian Kaiser. Die Pandemie hat den Sly Dogs vor allem personell zugesetzt. Jetzt spielen Spenden eine größere Rolle als je zuvor. „Viele haben während der Pandemie ihre Unterstützung zugesagt, doch diese aufgrund der wirtschaftlichen Schwierigkeiten nicht immer halten können. In einer solchen Durststrecke war die Spende der Sparkasse Vest in Höhe von 5000 Euro ein Segen.

Mit einer Sache hatte Damian Kaiser schon lange vor Corona zu kämpfen: dem Zittern um sein Stadion. Seitdem die Stadt Marl die Fläche um das Jahnstadion als Baufläche freigegeben hat, steht ein Investor in den Startlöchern. Sollte ein Deal zustande kommen, würde das das Ende der Sly Dogs im Marler Jahnstadion und einen Umzug in das Gerhard-Jüttner-Stadion bedeuten.

Dabei hängt er sehr an dem jetzigen Standort, an dem sie seit 2007 so viel für den Baseball getan haben. Begeistert erklärt Damian Kaiser, wie sie das Stadion Stück für Stück entwickelt haben. Von der Tribüne zeigt er auf den Warning-Track, der dafür sorgt, dass der Outfielder beim Laufen in die Nähe des Zaunes gewarnt wird, den Schlagkäfig oder den Infield-Circle. „Es ist aber nicht nur das. Dieses Baseballstadion ist eines der schönsten Deutschlands, weil Sie das Spiel von oben beobachten können. Hier kann ich Eltern die einzelnen Stationen im Baseball erklären und die Komplexität des Spiels runterbrechen", sagt der Coach.

Die Zusammenarbeit mit dem Marktbereichsleiter der Sparkasse Vest in Marl hat ein freundschaftliches Level erreicht. „Es war reiner Zufall. Aber als Detlef Specovius mich an meinem Geburtstag angerufen hat, um mir zu sagen, dass wir eine Spende bekommen, nachdem in unserem Vereinsheim eingebrochen worden war – das war für mich das beste Geschenk."

Das Herz Damian Kaisers schlägt nun einmal für seine Familie und den Baseball. Die Wochenenden auf dem Platz, die

Ferien im Baseball-Camp. „Vielleicht bin ich deswegen seit 30 Jahren mit meiner Frau glücklich und habe einen Job, in dem ich angekommen bin. Hier an meinem Happy Place kommt alles zusammen." Das Privileg, als Coach und Spieler, dass er mit seinen beiden Söhnen so viel Zeit verbringt wie kaum ein anderer Vater, genießt er. „Sie wissen ja, normalerweise sind Eltern bei ihren Kindern zwischen 13 und 23 out", sagt er, „aber bei uns ist es durch den gemeinsamen Sport glücklicherweise anders."

Der Blick in die Zukunft stimmt ihn nachdenklich. „Mit meiner Generation geht das Vereinswesen." Nicht nur, weil das Ehrenamt weniger wird. Auch weil die Koordination von festen Tagen bei den vielen Kids in Patchwork-Strukturen unmöglich ist. Die „Fitnesscenter-Mentalität" setzt sich durch. Damit meint er, dass Menschen auf Abruf Unterhaltung und den Zeitpunkt ihrer Bewegung frei wählen möchten. „Keiner hat Lust, sich zu rechtfertigen, warum er nicht zum Training gekommen ist. Zu viel Verantwortung. Aber ich mache bis zum Schluss weiter", erklärt er und träumt im Hier und Jetzt von kommenden Baseball-Saisons mit vollen Tribünen, fliegenden Bällen und schwitzenden Kids. Ganz egal, in welchem Stadion.

„Es war reiner Zufall. Aber als Detlef Specovius mich an meinem Geburtstag angerufen hat, um mir zu sagen, dass wir eine Spende bekommen, nachdem in unserem Vereinsheim eingebrochen worden war – das war für mich das beste Geschenk."

Damian Kaiser, Abteilungsleiter Baseball bei den Sly Dogs Marl

All for Vest Future

Jedes Jahr um den Weltspartag geht's los. Über 100 Projekte machen mit. Gemeinnützige Vereine im Vest können sich ihre Spende sichern, indem sie sich mit ihrem Jugendprojekt anmelden. Freunde, Bekannte und Verwandte können für sie abstimmen, um Förderungen in Höhe bis zu 6000 Euro zu gewinnen. Anmelden unter **www.vestfuture.de**

Turn- und Wassersportverein | Recklinghausen-Süd

Haus des Sports

Das Vereinsheim des Turn- und Wassersportvereins Recklinghausen-Süd 1886 e. V. liegt am wohl idyllischsten Fleck an der Grenze Recklinghausen-Süds. Das 53 Jahre alte Gebäude geht den Weg in die Zukunft.

Die einzigartige Sicht auf den Rhein-Herne-Kanal, ein direkter Einstieg für Kanuten und Stand-up-Paddler, die Lage mitten im Grünen: alles das macht den einzigartigen Charme des Vereinsheims auf der Pöppinghauser Straße 6 aus.

Im Rahmen des landesweiten Förderungsprogramms „Moderne Sportstätte 2022" für zukunftsfeste Sport- und Bewegungsräume wurde dem TuW nun die Summe von 340.000 Euro für eine Sanierung zugesagt. „Das klingt im ersten Moment viel, ist es aber nicht", verrät uns Wasserballer und erster Vorsitzender des TuW, Daniel Gohrke.

Mit einer Erneuerung des Vereins nach modernsten Standards soll das Vereinsheim zukünftig ein attraktiver Ort für Workshops, Seminare und Sportevents sein, beispielsweise für Veranstaltungen des Landessportverbands. „Insbesondere soll es eine Begegnungsstätte für Vereinsmitglieder werden", betont Marc Sprick, stellvertretender Vorsitzender des TuW.

Die Neugestaltung der Zimmer für Übernachtungsgäste, die volldigitale Ausstattung des Saals – all das spielt auf das Konzept des TuW ein, eine moderne Stätte des Sports und der Begegnung zu werden, die für Events aller Art gebucht und genutzt werden kann. Dieses Vorhaben wird weit mehr als die Förderungssumme kosten. „Wir werden also an dem Punkt einsparen müssen, der uns am wenigsten wehtut: an der Fassade. Das Innere des Vereinsheims und das Außengelände werden dafür umso schöner", verspricht Daniel Gohrke.

Mit fast 500 Mitgliedern zählt der Turn- und Wassersportverein Recklinghausen-Süd 1886 e. V. zu den größten Vereinen im Vest. Mit seiner Kanu-, Schwimm- und Turnabteilung bietet der Mehrspartenverein unter anderem Wasserball, Schwimmkurse, Kanusport und Basketball an. In mehreren Sportstätten, verstreut über ganz Recklinghausen-Süd inklusive der beiden Hallenbäder Süd und Herner Straße, finden sich die Sportangebote des TuW.

Daniel Gohrke und Marc Sprick haben ihre Posten im Vorstand kurz vor der Pandemie, im Oktober 2020, eingenommen. Die beiden arbeiten aber schon lange Jahre auf verschiedenen Ebenen konstruktiv miteinander. „Im Ehrenamt ist Daniel mein Chef, beim StadtSportVerband bin ich sein Vorgesetzter", sagt Marc Sprick lächelnd.

„Der TuW ist überall in Recklinghausen-Süd präsent und trägt maßgeblich zur Förderung der Sportausbildung bei – ist doch klar, dass wir als Sparkasse dieses Vorhaben unterstützen.“

Christian Schmidt, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest für Recklinghausen-Süd

Beide wissen, dass sich das Vereinswesen im Wandel befindet. Weniger Kids, die sich anmelden, dafür vermehrt Ältere, die den Zugang zum Sport suchen. Eltern, die keine Zeit haben, und Kinder, deren Konzentrationsvermögen sich an 30-Sekunden-Youtube-Shortvideos misst. „Ach ja, und nicht zu vergessen das sterbende Ehrenamt.“ Die Liste der Herausforderungen, die sie und ihre Vereinskolleginnen und -kollegen händeln müssen, ist lang. Zudem hat die Pandemie, in der beispielsweise keine Schwimmkurse stattfinden konnten, den Verein hart getroffen.

Die Erklärung für schwindende Mitglieder in der Pandemie zu suchen, findet Daniel Gohrke zu einfach. „Wir müssen gesellschaftlichen Trends aktiv folgen. Dass zum Beispiel der attraktive Kanusport trotz der Top-Lage nur schwer Zuwachs findet, liegt an fehlenden qualifizierten ehrenamtlichen Helfern.“ Der Schlüssel sind gute Übungsleiterinnen und -leiter, die für die meisten Vereine schwer zu finden sind. Bis dato hat der TuW sein Potenzial nicht ausgeschöpft, das soll sich aber mit dem neuen, breit aufgestellten Vorstand aus insgesamt elf Personen ändern. „Die Devise lautet ab sofort, dass wir die vielen Aufgaben auch auf viele Schultern verteilen“, ist Daniel Gohrke überzeugt.

Bei der Planung des neuen Vereinsheims werden also Maßnahmen in die Wege geleitet, die in Richtung Zukunft deuten. Auf dem großzügigen Außengelände sind ein Beachvolleyball-Feld und Angebote wie Boule in Planung.

„Wir wollen zur Anlaufstelle für Mitglieder und Nichtmitglieder jeden Alters werden“, verrät Daniel Gohrke. Menschen aus dem Stadtteil, aber auch über Recklinghausen-Süd hinaus, sollen bei schönem Wetter am Wochenende hierherkommen und ihre Freizeit mit Familie und Freunden genießen können, den Kanuten zuschauen oder selbst aktiv werden und ein

ALL FOR VEST FUTURE

All for Vest Future

Jedes Jahr um den Weltspartag geht’s los. Über 100 Projekte machen mit. Gemeinnützige Vereine im Vest können sich ihre Spende sichern, indem sie sich mit ihrem Jugendprojekt anmelden. Freunde, Bekannte und Verwandte können für sie abstimmen, um Förderungen in Höhe bis zu 6000 Euro zu gewinnen. Anmelden unter **www.vestfuture.de**

Stück vom selbst gemachten Kuchen der vielen engagierten Eltern essen.

Als es um die Frage nach einer Teilfinanzierung für die Sanierung ging, hat Christian Schmidt, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest für Recklinghausen-Süd, sofort zugestimmt. „Der TuW ist überall in Recklinghausen-Süd präsent und trägt maßgeblich zur Förderung der Sportausbildung bei – ist doch klar, dass wir als Sparkasse dieses Vorhaben unterstützen."

Der TuW der Zukunft plant zudem, den vielen privaten Anbietern wie Fitnessstudios und Unterhaltungsparks mehr entgegenzusetzen. „Wir wollen unserem Grundsatz treu bleiben, dass die Angebote unseres Vereins kostenfrei sind – denkbar ist aber, dass wir Extras zu einem bestimmten Preis anbieten, einfach um die Reichweite des Vereins zu vergrößern und im Idealfall Mitglieder dazuzugewinnen", erklärt Daniel Gohrke.

In seiner Position als Vereinsvorsitzender des TuW, aber auch in seiner hauptberuflichen Tätigkeit im StadtSportVerband, kämpft er für einen besseren Zugang zum Sport für Kids. Als Lehrbeauftragter organisiert er das gesamte Bewegungsangebot im offenen Ganztag und bietet den Schulen somit 160 Stunden Sport. Dabei versucht er die Vereine miteinzubeziehen und betont, dass er aus seiner Tätigkeit eins mitgenommen hat: „Die Sportlandschaft wäre ohne die Sparkasse nicht die, die sie ist. Wir wissen die zuverlässige Unterstützung, nicht nur im finanziellen, sondern auch im organisatorischen Bereich, sehr zu schätzen." Tim Dräger, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Vest, erlebt die Wertschätzung von Vereinen wie dem TuW in seiner täglichen Arbeit. „In Gesprächen mit Vertretern aus Sport und Kultur findet die Dankbarkeit für die Spenden-Aktion ‚All for Vest Future' immer Ausdruck", bestätigt er.

Für Marc Sprick und Daniel Gohrke liegt der Antrieb für eine erfolgreiche Neustrukturierung „ihres" Vereins weit in der Vergangenheit. Beide sind hier groß geworden und verbinden ein Stück ihrer Kindheit mit dem TuW. Der Vater von Marc Sprick war 34 Jahre lang Vereinsvorsitzender und hat zu großen Teilen dazu beigetragen, dass genau hier am Rhein-Herne-Kanal das Vereinsheim liegt. Er selbst hat als Nachwuchskanute an Landeskämpfen teilgenommen. „Dieses Gefühl, mit seinem Vater sprichwörtlich im selben Boot zu sitzen, ist unbeschreiblich. Und natürlich wollen wir dies noch vielen weiteren Generationen ermöglichen", sagt er.

„Die Sportlandschaft wäre ohne die Sparkasse nicht die, die sie ist. Wir wissen die zuverlässige Unterstützung, nicht nur im finanziellen, sondern auch im organisatorischen Bereich, sehr zu schätzen."

Daniel Gohrke, Vereinsvorsitzender des Turn- und Wassersportvereins Recklinghausen-Süd 1886 e. V.

STARLIGHT
EXPRESS
TM ©
UG Ltd.
powered by
VERKE
CHUM

Kevin Köhler | Oer-Erkenschwick

Musicalstar und Krisenmanager

Wann Kevin Köhler das erste Mal als Rusty aus Starlight Express auf der Bühne stand? Mit 13. Bei einer Mini-Playbackshow in Oer-Erkenschwick. 22 Jahre später blickt er auf seine wahr gewordene Karriere im Musical-Business zurück. Mit nur 16 Jahren startete er seine Ausbildung an der Stageschool Hamburg und nahm an ersten großen Auditions wie Saturday Night Fever teil.

Es folgten Rollen in „Tanz der Vampire“, „Tarzan“ und dem „Glöckner von Notre Dame“. „Das einzige Casting, in das ich mich nicht reingetraut habe, war Starlight Express. Weil der Wunsch in mir so groß war, war auch die Angst zu scheitern immens“, sagt er. Als Elfjähriger besuchte Kevin Köhler erstmals mit seiner Familie das Andrew-Lloyd-Webber-Musical mit Kultstatus im Ruhrgebiet. Seitdem träumte er davon, als „Dampflok“ auf Rollschuhen über die Bühne des Bochumer Theaters zu flitzen. 2008 gewinnt er schließlich die ZDF-Casting-Show „Musical Showstar“ mit Thomas Gottschalk und lässt dabei über 8000 Mitbewerberinnen und Mitbewerber hinter sich. Dass es sich beim Gewinn um die Erstbesetzung von Rusty in Starlight Express handelte, „ahnte ich erst, als unsere Rollschuhfähigkeiten abgefragt wurden“, sagt er heute lächelnd.

Bis zur Pandemie lebt Kevin Köhler dank der zahlreichen Engagements auf der Überholspur und jettet zwischen Hamburg, Bochum, Berlin und seiner Heimatstadt Recklinghausen hin und her. Sein Agent half ihm, die vielen Termine zu koordinieren. „Ich habe meinen Traum gelebt. Dass ich an manchen Tagen nicht wusste, wo ich bin, war ein Preis, den ich gerne gezahlt habe“, versichert er.

Tragik findet in dem Moment Einzug in sein Leben, in dem ihn die Krise mit voller Wucht trifft: beruflich wie privat. Die Trennung von seinem Lebenspartner bringt ihn an emotionale Grenzen. Gleichzeitig zieht ihm Corona den Boden unter den Füßen weg: Verträge werden stillgelegt oder kommen nicht zustande. Kevin Köhler, der sich mit Talent und Disziplin zu einem bundesweiten Star der Musical-Szene hochgekämpft hat und durch die Veröffentlichung einer ers-

„Ich habe meinen Traum gelebt. Dass ich an manchen Tagen nicht wusste, wo ich bin, war ein Preis, den ich gerne gezahlt habe."

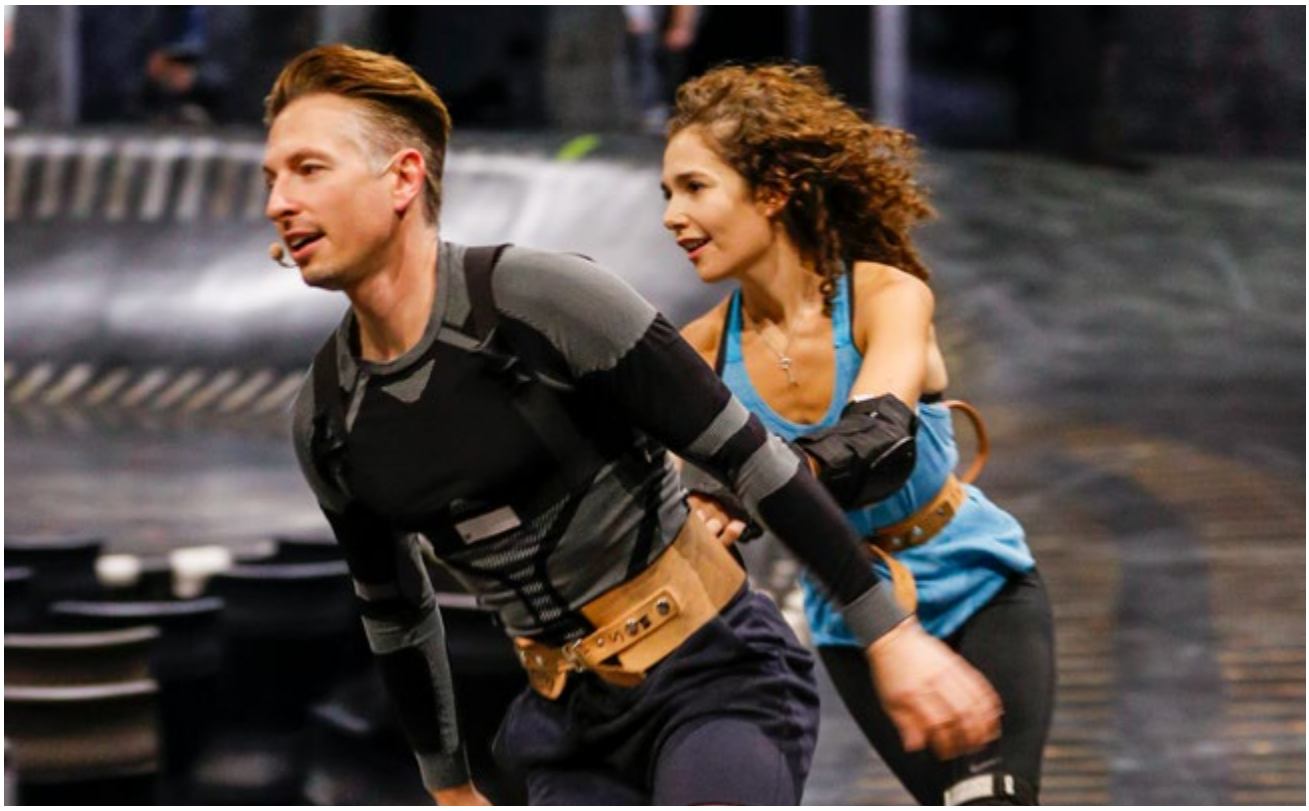
Kevin Köhler

ten eigenen EP „Unfinished" auch eine eigene musikalische Fanbase aufgebaut hat, hat plötzlich Existenzängste.

„Anfangs habe ich mit ein, zwei Monaten ‚Corona-Pause' gerechnet. Mit jedem weiteren Monat fing es schließlich an, mir spürbar zuzusetzen." Die Frage, wie lange eine Fan-Gemeinde einem treu bleibt, wenn alles still liegt, plagte ihn genauso sehr wie die finanzielle Dimension, die Corona mit sich brachte. Das Sparbuch aufzulösen, das sein Urgroßvater zu seiner Geburt für ihn eröffnet hatte, widerstrebte ihm. „Es wäre sicher nicht im Sinne meines Urgroßvaters gewesen, das Geld zur Deckung meiner Lebenskosten zu nutzen." Also hat sich Kevin Köhler mitten in der Krise auf seine Stärken besonnen und eine Strategie ausgearbeitet.

Er hat seine Bekanntheit genutzt, um sich online als Gesangscoach zu etablieren und Unterrichtsstunden zu geben. Parallel hat er mit seiner Mutter die Wochenenden des Lockdowns genutzt, um die Familien-Immobilie in Winterberg zu modernisieren und sie an Wintersportliebhaber und Sauerlandfans zu vermieten. „Steine schleppen, bohren, streichen. Wir haben uns Youtube-Videos angeschaut und vieles nach dem Do-it-yourself-Prinzip gemacht", sagt er lächelnd.

Silke Reismann, Privatkundenbetreuerin bei der Sparkasse Vest, hat ihren langjährigen Kunden von einer neuen Seite kennengelernt. „Aus dem Künstler Kevin Köhler ist in der



BREX
IT

Pandemie ein erfahrener Unternehmer geworden, der verstanden hat, wie wichtig es ist, seine Einnahmen auf verschiedene Säulen zu verteilen."

Auch Andreas Peschl, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick, fasziniert das Krisenmanagement Kevin Köhlers. „Künstlerinnen und Künstler hat die Pandemie hart getroffen. Schließlich sind sie selbst die Marke, die sie vermarkten. Wie herausfordernd das ist, sehen wir in der finanziellen Zusammenarbeit."

Um das „Band" zwischen ihm und seinen Fans am Leben zu erhalten, hat Kevin Köhler sich immer wieder motiviert, kleine Livestream-Sessions im heimischen Wohnzimmer zu geben. Diese Live-Konzerte auf Instagram waren ein echter Trost für viele Fans und haben Kevin Köhler von seiner privaten und verletzlichen Seite jenseits der Bühne gezeigt. „Virtuell fliegende Herzen und virtueller Applaus können das Gefühl eines echten Konzerts zwar nicht ersetzen, dennoch gibt es einem sehr viel", sagt er.

Heute ist der Unternehmer so eng getaktet wie vor der Pandemie. Zu den sechs Shows pro Woche für Starlight Express, den Zoom-Terminen mit Musikproduzenten und Gesangsschülern kommen das tägliche Skate-Warm-up und das Handling der Social-Media-Kanäle. „Meine Schülerinnen und Schüler unterrichten, Songtexte schreiben oder in eine Rolle schlüpfen. Alles, was ich tue, hat seinen Reiz und erfüllt mich auf eine eigene Art. Das Schreiben von Rechnungen für Feriengäste ist dagegen doch etwas anderes", sagt er schmunzelnd.

Seine eigene Musik nimmt einen besonderen Stellenwert ein. „Das bin zu hundert Prozent ich. Natürlich bringe ich auch in jede Rolle ein Stück von mir, aber als Sänger und Songwriter habe ich so viel mehr Raum für Weiterentwicklung und Verarbeitung." Ein kreativer Schaffensprozess, den er auf keinen Fall aufgeben will.

Dem Glitzer und Ruhm der Musical-Welt begegnet Kevin Köhler mit seiner grundsoliden Art. „Finanziell ist es mir wichtig, so krisenfest wie nur möglich aufgestellt zu sein. Auch aus diesem Grund ist die Sparkasse Vest der ideale Partner für mich." Dabei weiß er von der Bedeutung einer guten Balance zwischen Konstante und Weiterentwicklung. „Bei meiner Stimme, den Rollen auf der Bühne und mentaler Kraft geht es um ‚Progress'. Aber auch Konstanten geben Kraft", ist er überzeugt. Dazu zählt, dass das Vest sein Zuhause bleibt. „Ganz egal, wo es mich beruflich länger hinverschlägt: Hier ist meine Familie und hier bleibt mein erster Wohnsitz", sagt er.

Wie man es schafft, bei den vielen Terminen so gut gelaunt zu bleiben? Mit Ritualen. Sein Tag startet mit Yoga und Kaffee, enthält viel Bewegung, wie das Skate-Training, und endet auch schon einmal mit einer entspannten Netflix-Serie nach der Show. „Dieser Ablauf hat sich bewährt", lächelt er.

„Künstlerinnen und Künstler hat die Pandemie hart getroffen. Schließlich sind sie selbst die Marke, die sie vermarkten. Wie herausfordernd das ist, sehen wir in der finanziellen Zusammenarbeit."

Andreas Peschl, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick

Bestattungen Friedrich | Castrop-Rauxel

Gewagt und gewonnen

Joachim Friedrich aus Castrop-Rauxel wünschte sich mehr Zeit für die Familie. Er erwog deshalb, sein Bestattungsunternehmen zu verkaufen. Die Hagener Bestatter Carsten und Sebastian Laatsch suchten nach einem Weg in die Selbstständigkeit. Mit der Hilfe der Sparkasse fanden die drei zueinander.

„Ganz so einfach, wie es klingt, war es nicht", sagt Raffael Wildner, der die drei schlussendlich zusammenbrachte. „Denn neben Carsten und Sebastian Laatsch fanden sich noch zwei weitere Kaufinteressenten für das Unternehmen. Alle Bieter äußerten ein ernsthaftes Interesse und erhöhten im Rahmen der Gespräche ihre ersten finanziellen Gebote", erzählt er in Erinnerung an mehrere intensive Verhandlungsrunden.

Raffael Wildner leitet den Bereich Spezialfinanzierungen der Sparkasse. Eines der Aufgabengebiete, die unter dem Bereich zusammengefasst sind, gilt der Vernetzung potenzieller Käufer und Verkäufer von kleinen und mittelständischen Unternehmen. „Aus meiner Sicht lohnte sich die Investition in die Unterstützung durch die Sparkasse", sagt Joachim Friedrich, „denn der Schritt, den eigenen Betrieb zu veräußern, stellt keine Alltäglichkeit dar."

„Von einem erfolgreichen Verkauf hängt unter Umständen viel ab. Speziell dann, wenn der mögliche Erlös der eigenen Altersvorsorge dient", erklärt Raffael Wildner. Joachim Friedrich war entsprechend froh über die Hilfe bei einer marktgerechten Wertermittlung, der gezielten Recherche nach Interessenten und der anschließenden Begleitung in den Verkaufsgesprächen.

In diesen Verkaufsgesprächen saßen Carsten und Sebastian Laatsch auf der anderen Seite des Verhandlungstisches. Ersterer arbeitete bis dahin über 20 Jahre als angestellter Bestatter. „In unserer Branche veränderte sich in den vergangenen Jahren vieles", sagt er, „doch als Mitarbeiter fehlte mir die Möglichkeit, darauf zu reagieren."

Carsten Laatsch wünschte sich mehr Freiraum für eigene Ideen. In seinem Neffen Sebastian Laatsch, der ebenfalls für ein Bestattungsunternehmen tätig war, fand er einen Gleichgesinnten. Zusammen entschieden sie sich für den Schritt in die Selbstständigkeit. „Durch den typischen Charakter des Bestattungsgewerbes kam für uns keine Neugründung in Frage. Es ist ein lokal verankertes Geschäft, das stark auf Empfehlungen beruht", erklärt Sebastian Laatsch. Sie suchten also nach einem gut etablierten Betrieb, der zum Verkauf stand.

Da Bestattungsunternehmen nicht allzu häufig veräußert werden, wählten sie für ihre Suche einen relativ großen Radius, um die Chancen auf ein attraktives Angebot zu erhöhen. Die Unternehmensbörse Rhein-Ruhr deckte ihr Suchgebiet nahezu vollständig ab und dort stießen sie schließlich auf das Inserat aus Castrop-Rauxel. „Schon das Exposé machte einen guten Eindruck auf uns“, erinnert sich Sebastian Laatsch.

„Die Unternehmensbörse Rhein-Ruhr ist ein gemeinsames Portal der Sparkasse Vest und der Schwesterinstitute aus Duisburg, Unna/Kamen und Düsseldorf“, sagt Raffael Wildner und ergänzt: „Für alle, die in der Region ein Unternehmen kaufen oder verkaufen wollen, ist die Börse die erste Anlaufstelle.“

Als weiteres Element wählten Joachim Friedrich und er eine gezielte lokale Suche in der Branche. Das Team der Sparkasse ermittelte dazu rund 60 Bestattungsunternehmen. Sie filterten die Ergebnisse in Abstimmung mit Joachim Friedrich und schrieben die Betriebe anschließend persönlich an. „Auch über diesen Weg erreichten wir Interessenten, aber eben nicht Carsten und Sebastian Laatsch, die ihre Selbstständigkeit gerade erst planten“, sagt Raffael Wildner, „was zeigt, wie bedeutend eine breite, ausbalancierte Käufer-Recherche ist.“

Im ersten Schritt des Prozesses geht es darum, eher viele Kontakte zu erreichen, um möglichst mehr als einen potenziellen Interessenten zu gewinnen. Die entscheidende Größe dabei ist der angegebene Verkaufspreis. Joachim Friedrich nutzte den Service der Industrie- und Handelskammer für eine konkrete Wertermittlung. Auf dieser Basis und mit Hilfe der Markterfahrung der Sparkasse formulierten er und Raffael Wildner eine Preisspanne für das Angebot.

„Mit einer offeneren Preisgestaltung erreichten wir auch Interessenten, die eher am unteren Ende einer Investitionssumme nach einem Kaufangebot suchten, weil sie es nicht vorschnell als zu teuer aussortierten“, erklärt Raffael Wildner das Vorgehen. Obwohl die Bestattungsbranche klein ist, fanden sie auf diesem Weg gleich drei ernsthaft interessierte Käufer: neben Carsten und Sebastian Laatsch einen weiteren lokalen Unternehmer sowie ein Start-up-Unternehmen aus Berlin.

„Aus meiner Sicht lohnte sich die Investition in die Unterstützung durch die Sparkasse, denn der Schritt, den eigenen Betrieb zu veräußern, stellt keine Alltäglichkeit dar.“

Joachim Friedrich

Was sich für Joachim Friedrich als Verkäufer positiv darstellte, war für Carsten und Sebastian Laatsch eine Herausforderung. In der Konstellation aus drei Bietern mussten sie mehrfach neu entscheiden, wie weit sie in den Preisverhandlungen gehen wollten. „Wir setzten uns ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Limit“, sagt Sebastian Laatsch, „und haben uns glücklicherweise am Ende der Verhandlungen haarscharf darauf einigen können.“

Die beiden machten mit dem Erwerb des Unternehmens einen enormen Schritt. Gleichzeitig war ihnen bewusst, dass weitere

„Wir haben zum Beispiel von den Empfehlungen für unterschiedliche Förderkredite stark profitiert und sind bis heute dementsprechend dankbar für die Beratung in dieser nicht alltäglichen Situation, ein Unternehmen zu gründen."

Carsten und Sebastian Laatsch,
Geschäftsführer Bestattungen Friedrich

Investitionen folgen würden. Das Bestattergewerbe folgt wie andere Branchen dem Trend zur Zentralisierung. Mit vier Standorten im Vest bringt ihr neu erworbener Betrieb gute Voraussetzungen mit. Allerdings verlangt das, Arbeitsabläufe und Organisationsstrukturen ebenso zu modernisieren.

„Das Thema Bestattung erfordert in Richtung der Menschen wie eh und je Nähe, Empathie, Würde und einen festen Ansprechpartner", sagt Carsten Laatsch, „doch um wirtschaftlich zu funktionieren, braucht es dahinter eine professionelle digitalisierte Buchhaltung, Personalverwaltung und Marketing. Das kostet nochmals Geld."

Ihr Kontakt zur Sparkasse war im Rahmen des Verkaufsprozesses nicht weniger intensiv als der Kontakt zwischen Joachim Friedrich und der Sparkasse. Sie verstanden sich gut mit Raffael Wildner und entschieden sich daher für die Spar-

kasse als zukünftigen Finanzdienstleister. „Wir haben zum Beispiel von den Empfehlungen für unterschiedliche Förderkredite stark profitiert und sind bis heute dementsprechend dankbar für die Beratung in dieser nicht alltäglichen Situation, ein Unternehmen zu gründen“, sagen sie unisono.

Auch für Raffael Wildner kam die Wendung unerwartet: „Die Sparkasse war im Auftrag des Käufers aktiv. Wir haben nicht erwartet, mit den Käufern neue Kunden zu gewinnen. Deren Interessen bilden wir im Normalfall über weitere Teams im Bereich der Spezialfinanzierung ab. Da ist zum einen das Arbeitsgebiet Existenzgründung & Start-up und zum anderen die Kompetenz für öffentliche Förderungen. Für den Gesamtprozess erwiesen sich die Nähe und das Vertrauen durchaus als Vorteil. Verkäufer und Käufer kamen innerhalb eines halben Jahres zielgerichtet und sicher zu einem Ergebnis, mit dem beide Vertragspartner zufrieden waren.“

Carsten und Sebastian Laatsch schauen heute mit Stolz auf die erste Phase ihrer Selbstständigkeit zurück: „Sie war anstrengend, aber wir haben sie gemeistert.“ Sie fanden sich in den bestehenden Betrieb hinein und lernten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen. Die beiden Familienväter bereuen nicht, die Sicherheit ihrer Anstellungen gegen die Selbstständigkeit getauscht zu haben.

„Zuletzt konnten wir an unserem Standort in Datteln unerwartet in neue, größere Räumlichkeiten wechseln“, berichtet Sebastian Laatsch. „Wir schaffen dort moderne, großzügige Trauerräume. Der Zugang wird barrierefrei sein und den Angehörigen rund um die Uhr zur Verfügung stehen. Wir freuen uns darauf, dort etwas zu realisieren, das zu 100 Prozent unseren Vorstellungen entspricht“, ergänzt Carsten Laatsch.

Für Joachim Friedrich war es unabhängig vom Verkaufserlös relevant, Käufer zu finden, die das Unternehmen erfolgreich fortführen und entwickeln. „Ich habe im Rahmen der Verhandlungen wirklich gute und intensive Gespräche mit den verschiedenen Interessenten geführt“, sagt er und erklärt, warum er sich letztlich für Carsten und Sebastian Laatsch als Käufer entschied: „Sie konnten nicht nur viel Erfahrung vorweisen. Sie brachten auch die nötige Energie mit.“

Nicht zuletzt bleibt das Unternehmen dank aller Beteiligten im Vest verankert. Das zählt für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die Sparkasse, aber auch für Castrop-Rauxel. Weshalb am Ende der Geschichte alle mehr als zufrieden sind.

„Für den Gesamtprozess erwiesen sich die Nähe und das Vertrauen durchaus als Vorteil. Verkäufer und Käufer kamen innerhalb eines halben Jahres zielgerichtet und sicher zu einem Ergebnis, mit dem beide Vertragspartner zufrieden waren.“

Raffael Wildner, Leiter für den Bereich Spezialfinanzierungen der Sparkasse

Mohito Royal | Sparkassen-Clubraum

Die große Überraschung

Mohito Royal ist Sparkassen-Clubraum-Band seit der ersten Stunde. Ob sie anfangs an die Ernsthaftigkeit eines Musikprojekts der Sparkasse glaubten? Sicher nicht.

Die Helden von Markus Faber, Andre Scheipers, Stefan Buschjäger und Mathias Faber sind Bands wie die Ärzte und Green Day. Ihre eigene Musik bezeichnen sie als Alternative-Pop-Punk. Bevor sie als eine der ersten Musikbands dem Sparkassen-Clubraum beitraten, hatten sie Auftritte in den Städten Gelsenkirchen und Haltern. Als Teil der „Clubraum-Familie" tourt Mohito Royal nun kreuz und quer durch das Vest. Herten, Datteln, Dorsten, Waltrop, Recklinghausen – sie haben in den vielen Jugendzentren und Sparkassen-Clubraum-Spielstätten vor allem eins gesammelt: viel Erfahrung.

Die Eintrittskarte zu einer Welt voller Gleichgesinnter, so beschreiben die Musiker die Bedeutung des Sparkassen-Clubraums. Zwar verbirgt sich hinter dem Begriff „Contest" ein Wettbewerb. Dennoch geht es hierbei nicht primär um das Gewinnen, sondern der Bund unter Künstlerinnen und Künstlern steht im Vordergrund. „Wir haben bei den vielen unterschiedlichen Gigs Freunde gewonnen, Kontakte geknüpft und sind als Band gewachsen", erklärt Sänger und Songwriter Mathias, der nun auch Teil der Band um Kaiser Franz ist. Auch darum geht es beim Sparkassen-Clubraum – jammen und kollaborieren.

Überrascht hat die Musiker die Ausdauer, mit der die Marketing-Abteilung eines Finanzdienstleisters Bands mit Jugendzentren zusammenbringt und Contests organisiert, anfangs schon. „Denn Geld allein und das Platzieren eines Sparkassenlogos machen noch kein gutes Event", erklärt Gitarrist Andre. Der Kontakt zur lokalen Presse, das Platzieren in Online-Veranstaltungskalendern, die gesamte Koordination mit den Jugendzentren und die Koordination der Technik: „All das ist harte Arbeit. Wir kriegen hautnah mit, wie viel Engagement die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Vest in so einen Abend stecken."

Sparkassen-Clubraum-Koordinatorin Sophia Tillmann war 2013 dabei, als es darum ging, ein Konzept zur Förderung der heimischen Musikszene zu erarbeiten. In den Bereichen Kunst, Kultur und Sport ist die Sparkasse traditionell stark durch Spenden und Sponsorings vertreten. Die lokalen Sportvereine und große Veranstaltungen wie die Ruhrfestspiele, das Fringe-Festival oder die Klassikkonzerte – sie alle profitieren von den erwirtschafteten Geldern der Sparkasse, die in das Gemeinwohl der Region fließen. „Dieses Mal wollten wir den lokalen Ansatz unserer Förderung auch für das

„Auf einmal haben uns Freunde in der Vorschau von James-Bond-Kinofilmen gesehen und entsprechend begeistert reagiert. Dieses Gefühl war absurd und unbeschreiblich zugleich."

Mathias Faber, Gitarrist und Sänger bei Mohito Royal

heimische Publikum in Bars, Kneipen und Jugendzentren spürbar machen, und zwar indem wir junge Musiktalente aus ihren Probe- und Kellerräumen auf die Bühne holen", erklärt sie den Ursprungsgedanken des Sparkassen-Clubraums.

Da sich die meisten Bands keine kosten- und zeitintensive Website leisten können, startete die Sparkasse das Format als digitale Plattform, auf der heute über 190 Bands registriert sind. Das Ganze ist in erster Linie eine Künstlerplattform. „Wir haben mit einem externen Programmierer Features installiert, die den Bands die Möglichkeit geben, Videos zu hinterlegen und auf soziale Medien wie Instagram und Facebook zu verlinken", erklärt Sophia Tillmann, „damit ihr musikalisches Profil sicht- und hörbar wird."

Der Sparkassen-Clubraum hat das Bild der Musiker „auf den Kopf gestellt", betont Bassist Stefan. „Wir haben konservative Bankkaufleute mit einem Bausparvertrag im Gepäck erwartet – und sind konfrontiert worden mit einer Sparkassen-Crew, die uns ehrlich und authentisch begegnet."

Rückblickend hat die Band Mohito Royal auf über sieben Contests gespielt. Ihr erster Hauptgewinn war die Aufnahme im professionellen United-Sound-Tonstudio bei Wolfgang Schindler. „Das war etwas Großes", erinnert sich Stefan. „Wir haben uns die Finger wund geprobt, weil wir viel Respekt vor der Sache hatten und die einmalige Chance nicht vermasseln wollten. Die Bühne verzeiht Fehler, ein professionelles Tonstudio nicht."

2018 folgte der Spot für die Kinowerbung. Wer kennt ihn nicht – den kurzen Einspieler mit dem echten Sound einer Clubraumband. „Auf einmal haben uns Freunde in der Vorschau von James-Bond-Kinofilmen gesehen und entsprechend begeistert reagiert. Dieses Gefühl war absurd und unbeschreiblich zugleich", sagt Mathias.

Auch die Auftritte auf dem RedBalloon-Festival in Dorsten, bei Recklinghausen leuchtet oder auf der 1.-Mai-Bühne im Rahmen der Ruhrfestspieleröffnung zählen zu ihrem Repertoire unbezahlbarer Momente. „Ich bin früher selbst auf den Hügel gepilgert, um die Bands dort zu sehen", erinnert sich Mathias, „und jetzt war auf einmal diese Möglichkeit da, selbst dort zu spielen. Wieder absurd."

In der Hochphase des Sparkassen-Clubraums hatte Mohito Royal so viele Auftritte, dass die wöchentliche Probe sogar entfallen musste. Bis Corona kam. Dann brach alles weg. Die Auftritte und auch die Proben. Der glückliche Umstand, dass zumindest drei der vier Bandmitglieder in einem Haus leben und hier das „Flair einer großen WG mit Haustüren dazwischen herrscht", wie es Schlagzeuger Markus beschreibt, hat die Zeit der Lockdowns und Kontaktbeschränkungen erträglicher gemacht.

„Der Sparkassen-Clubraum ist die Eintrittskarte zu einer Welt voller Gleichgesinnter."

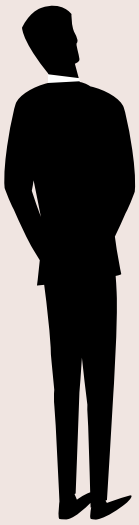
Mohito Royal, Sparkassen-Clubraum-Band

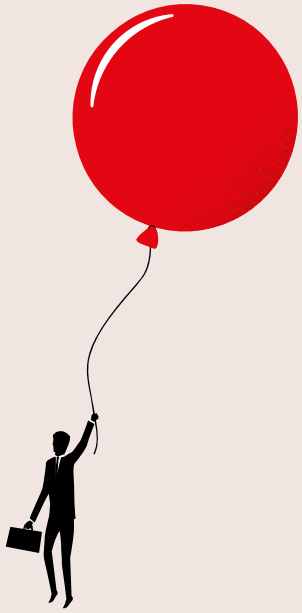
Hier und da gab es Auftritte, als die Corona-Maßnahmen dann gelockert wurden. „Aber beim Parkfest in Waltrop auf einer Bühne vor sitzendem Publikum zu spielen ist etwas, an das man sich als laute Punkband nicht gewöhnen kann", sagen sie. Im Alltag und auf der Bühne geht es den Musikern überwiegend darum, positive Energie zu versprühen, ihre Zuhörer mit ihrer Message in den Bann zu ziehen und sie zum Tanzen zu animieren. Dabei schrecken sie auch nicht vor ernsteren Songtexten, wie bei ihrem Song „Kein Herz für Nazis", zurück.

Die Frage, ob der Sparkassen-Clubraum die „Kampagne" einer Bank ist, stellt sich für die Band nach acht Jahren nicht mehr. Genau wie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Vest träumen die Musiker davon, dass im Sommer 2022 Contests, Festivals und Konzerte wiederkommen. „Es geht schließlich auch um das Miteinander in unserer Gesellschaft. André und ich haben kleine Kinder, für die wir uns endlich wieder echte und unbeschwerte Begegnungen wünschen", sagt Stefan. Auch Sophia Tillmann sehnt sich nach einem Ende der Pandemie. „Seit 2019 koordinieren wir ein großes Antifaschismus-Konzert in der Kaue auf Zeche Ewald, das wir immer wieder verschieben mussten. Jetzt können wir die Planung endlich wieder aufnehmen. Gerade vor dem Hintergrund des Ukraine-Kriegs und der hundertausenden Kriegsgeflüchteten hat die Veranstaltung eine nie dagewesene Relevanz", betont sie.

Sparkassen-Clubraum

Die Förderung der heimischen Musikszene kommt an. Über 190 Bands sind bereits dabei. Jede junge Band mit Wohnsitz im Vest kann sich für den Clubraum registrieren. Was es dafür gibt? Teilnahme am Sparkassen-Clubraum-Contest, Kinospots, Auftritte im ganzen Vest und vieles mehr. **www.sparkasse-clubraum.de**





Sparkasse Vest Recklinghausen 2021

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 2021

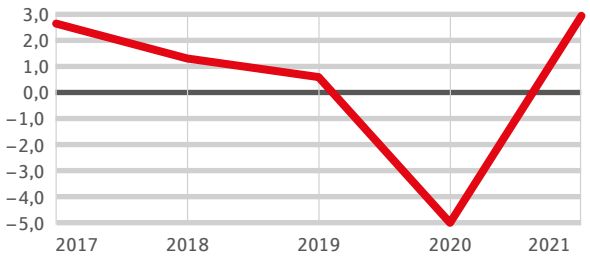
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Nach dem historischen Einbruch der Wirtschaftsleistung in 2020 war auch das Jahr 2021 durch die Corona-Pandemie geprägt. Obwohl sich die Hoffnungen auf eine Überwindung der Pandemie nicht erfüllten und neue Probleme (z. B. Störungen der Lieferketten, insbesondere bei Halbleitern) auftraten, hat sich die Weltwirtschaft im vergangenen Jahr deutlich erholt. Die Prognose zur Entwicklung der weltweiten Produktion, die der Internationale Währungsfonds (IWF) zum Jahresbeginn 2021 veröffentlicht hatte (+5,5%) wurde mit 5,9% übertroffen, ebenso hat sich der Welthandel stärker als vor einem Jahr prognostiziert belebt (9,3% statt 8,1%).

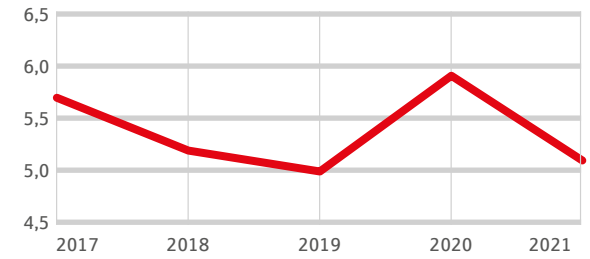
Deutschland verzeichnete im Gesamtjahr 2021 nach dem starken Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 4,6% im Vorjahr eine Zunahme des BIP um 2,9%. Der größte Teil war auf den Außenbeitrag und die staatlichen Konsumausgaben zurückzuführen.

Die zum Jahreswechsel 2020/2021 veröffentlichten Prognosen für die Entwicklung der deutschen Wirtschaft wurden jedoch verfehlt (damals wurde ein BIP-Zuwachs von +3,1% bis +5,3% erwartet). Dies lag vor allem an der starken Zunahme des Infektionsgeschehens sowie Lieferengpässen, die sich von einem Problem einzelner Branchen und Unternehmen zu einem nahezu flächendeckenden Problem – insbesondere für das produzierende Gewerbe – ausgewachsen haben. Der Wachstumsbeitrag des Außenhandels (Außenbeitrag) fiel nach einem negativen Wert im Vorjahr mit +0,8 %-Punkten positiv aus. Die Exporte stiegen um 9,9%, die Importe um 9,3%. Der private Konsum verharrte im Gesamtjahr 2021 annähernd auf dem Niveau von 2020 und die Sparquote ging um rund 1 %-Punkt auf 15,0% zurück (2020: 16,1%).

1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %



2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



Angesichts der weitreichenden ökonomischen Folgen der Corona-Pandemie hat sich der deutsche Arbeitsmarkt als sehr robust erwiesen. 2021 stagnierte die Zahl der Erwerbstätigen im Jahresdurchschnitt; im Jahresverlauf gab es jedoch einen deutlichen Anstieg um 506.000 oder 1,1%. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, die bereits im Krisenjahr 2020 nur geringfügig zurückgegangen war (–0,3%), konnte in 2021 ein Plus von 1,4% verzeichnen. Die Inanspruchnahme von Kurzarbeit fiel im Vergleich zum Rekordniveau im Vorjahr (2,94 Mio.) deutlich geringer aus, blieb jedoch mit jahresdurchschnittlich rund 1,85 Mio. auf einem sehr hohen Niveau (2019: 145.000). Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahresdurchschnitt 2021 um 82.000 (–3%) auf 2.613.000. Die jahresdurchschnittliche Arbeitslosenquote belief sich auf 5,7% im Bundesgebiet (2020: 5,9%); in Nordrhein-Westfalen sank sie von 7,5% im Vorjahr auf 7,3%.

Der Arbeitsmarkt hat sich in den vergangenen zwei Jahren auch deshalb als so robust erwiesen, weil die befürchtete Zunahme der Unternehmensinsolvenzen als Folge der Corona-Pandemie bislang ausgeblieben ist. 2021 nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen gegenüber dem Vorjahr sogar um 10,8% auf 14.300 ab und erreichte damit den niedrigsten Stand seit 1999. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass bislang massive Finanzhilfen und andere staatliche Eingriffe einem Anstieg der Insolvenzen entgegenwirken.

Der Kreis Recklinghausen hat mit 7,7% eine höhere Arbeitslosenquote als das Land NRW insgesamt (im Durchschnitt 6,7%). Im zweiten Corona-Jahr 2021 hat sich die Beschäftigungslage im Kreis Recklinghausen verbessert und die Arbeitslosenquote ist zurückgegangen.

Die Verbraucherpreise sind in Deutschland in 2021 so stark wie seit 1993 nicht mehr gestiegen (+3,1%). Die Inflationsrate fiel weit höher aus als vor einem Jahr prognostiziert, obwohl eine gewisse Gegenbewegung bei den Energiepreisen zum damaligen Zeitpunkt bereits genauso zu erwarten war wie die preissteigernden Effekte der Wiederanhebung der Mehrwertsteuer (1 %-Punkt) und der Einführung der CO_2-Steuer (0,3 %-Punkte). Auch die Lieferengpässe und die dadurch verursachten Preisanstiege fielen weit stärker aus als zu Jahresbeginn erwartet. Nach einem nahezu konstanten Anstieg der Inflationsrate im Jahresverlauf erreichte die Preissteigerung gegenüber dem Vorjahresmonat im Dezember mit einem Plus von 5,3% ihren vorläufigen Höhepunkt; einen stärkeren Preisanstieg hatte es zuvor im Juni 1992 gegeben. Auch die Preissteigerungen auf dem Immobilienmarkt setzten sich fort und erreichten im 3. Quartal mit einem Anstieg von 12,0% gegenüber dem Vorquartal den größten Preisanstieg bei Wohnimmobilien seit 2000.

Die Zentralbanken setzten ihren expansiven Kurs in der Geldpolitik grundsätzlich auch in 2021 fort. Allerdings haben einzelne Notenbanken ihren Expansionsgrad im Jahresverlauf bereits reduziert, andere haben eine Straffung der Geldpolitik angekündigt. Die Europäische Zentralbank (EZB) blieb sehr abwartend. Sie hat zwar angekündigt, Ende März 2022 die Nettoankäufe im Rahmen des Pandemie-Notfallkaufprogramms PEPP einzustellen, gleichzeitig jedoch den Wiederanlagezeitraum für das PEPP bis mindestens Ende 2024 verlängert und zudem eine vorübergehende Aufstockung des monatlichen Ankaufvolumens im Rahmen des Programms zum Ankauf von Vermögenswerten (APP) angekündigt. Der Zinssatz für die Anlage von Überschussliquidität der Banken, die über den von der Zentralbank festgesetzten unverzinslichen Freibetrag in Höhe des Sechsfachen des Mindestreserve-Solls hinausgeht, blieb unverändert bei –0,5%.

Auch die Fiskalpolitik hat ihren expansiven Kurs fortgesetzt. Viele der in 2020 aufgelegten staatlichen Unterstützungsmaßnahmen wurden fortgesetzt, andere ausgeweitet. Seit Beginn der Corona-Pandemie summierten sich die Hilfen auf Bundesebene auf 170 Mrd. EUR. Die vielfältigen Stabilisierungsmaßnahmen der Politik haben den wirtschaftlichen Abschwung abgefedert, hatten aber auch einen erheblichen Anstieg der öffentlichen Verschuldung zur Folge. Die staatlichen Ausgaben der Bundesrepublik stiegen um 7,4% und die Einnahmen um 8,9%, was vor allem an höheren Einnahmen aus Unternehmenssteuern und der Wiederanhebung der Mehrwertsteuer lag. Das daraus resultierende Finanzierungsdefizit liegt mit 132,5 Mrd. EUR rund 12,8 Mrd. EUR unter dem Vorjahr.

Nachdem die Aktienmärkte bereits im Jahresverlauf 2020 den dramatischen Einbruch des Frühjahrs 2020 ausgleichen konnten, haben die meisten Indizes auch in 2021 weitere Steigerungen verzeichnet. Der Deutsche Aktienindex (DAX) schloss am 30. Dezember 2021 mit 15.885 Punkten, ein Plus von fast 16% im Jahresverlauf. Noch deutlicher konnten der EUROSTOXX 50 mit gut 20% und der weltweit wichtigste Leitindex S&P 500 mit einem Plus von rund 27% zulegen.

Die Entwicklung an den zinsbezogenen Geld- und Kapitalmärkten war im Jahr 2021 geprägt von anhaltend niedrigen Renditen. Für Geldmarktgeschäfte und Anleihen der öffentlichen Hand sowie Zinsswapgeschäfte unter Banken waren zumindest für Laufzeiten bis zu zehn Jahren im Jahresverlauf weiterhin negative Renditen festzustellen. Im mittel- und insbesondere im langfristigen Laufzeitbereich stiegen die Renditen gegen Ende des Jahres 2021 deutlich an; eine Entwicklung, die auch zu Beginn des Jahres 2022 anhielt. Die Rendite der auch für das Kundengeschäft wichtigen Bezugsgröße „Bundesanleihen mit zehnjähriger Laufzeit“ erreichte im Januar 2022 erstmals seit fast drei Jahren wieder einen positiven Wert. Mitte Februar 2022 lag die Rendite mit rund 0,3% um rund 0,7 %-Punkte über dem Wert im Februar 2021 (–0,4%). Einen vergleichbaren Trend verzeichneten auch die langfristigen Zinsswapgeschäfte unter Banken.

Die Kredite an inländische Nichtbanken stiegen nach Angaben der Deutschen Bundesbank von November 2020 bis November 2021 um 4,3%, nach einer Zunahme um 4,0% im Vorjahreszeitraum. Maßgeblich dazu beigetragen haben die langfristigen Kredite an Unternehmen und Privatpersonen (November 2021: +5,7% gegenüber dem Vorjahresmonat), insbesondere die Kredite für den Wohnungsbau (September 2021: +7,4% gegenüber dem Vorjahresmonat).

Auf der Einlagenseite hat sich das anhaltende Wachstum an Einlagen in den vergangenen Jahren in 2021 verlangsamt fortgesetzt. Die Einlagen von Nichtbanken im Inland nahmen von November 2020 bis November 2021 um 2,9% zu, die täglich fälligen Bankguthaben um 6,8% gegenüber 12,1% im Vorjahreszeitraum.

Eine ähnliche Entwicklung war auch bei den Sparkassen in Westfalen-Lippe zu verzeichnen, deren Bilanzsumme um 5,7% auf 162,1 Mrd. EUR anstieg. Das Kreditvolumen wuchs auf Vorjahresniveau mit 5,4% weiter deutlich. Während der Kreditbestand an Unternehmen und wirtschaftlich Selbstständige im Jahr 2021 um 6,1% auf 56,9 Mrd. EUR anstieg, erhöhte sich der Kreditbestand der Privatkunden um 5,6% auf 46,7 Mrd. EUR. Beim privaten Wohnungsbaukreditneugeschäft setzte sich der Trend der letzten Jahre fort. Die Darlehenszusagen an Firmenkunden erhöhten sich um 4,9%, die an Privatkunden um 8,6%.

Auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen hat sich der Zufluss bei den Kundeneinlagen im Berichtsjahr fortgesetzt, wenn auch langsamer als im Vorjahr. Die Privatkunden konnten durch die Lockerungen der Corona-Maßnahmen in den Sommermonaten wieder mehr Geld für Freizeit, Urlaub und Ausflüge ausgeben – das führte zu einem leichten Rück-

gang der gesamtwirtschaftlichen Sparquote auf 15,2% (2020: 16,1%). Der Gesamtbestand der Kundeneinlagen erhöhte sich um 4,6 Mrd. Euro bzw. 4,0% auf 117,5 Mrd. Euro (2020: +9,0%). Dem Branchentrend folgend kam es insbesondere bei täglich fälligen Einlagen – wie bereits in den zurückliegenden Jahren – zu besonders starken Mittelzuflüssen. Der Anteil der täglich fälligen Einlagen an den gesamten Kundeneinlagen erreichte zum Jahresende 2021 mit 70,0% einen neuen historischen Höchststand (nach 67,7% in 2020). Der Überhang an Einlagen gegenüber den Krediten (Passivüberhang) hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht auf 9,6 Mrd. EUR (2020: 10,6 Mrd. EUR) verringert. Der Nettoabsatz von Wertpapieren an Privatpersonen hat gegenüber dem Jahr 2020 von 1,4 Mrd. EUR auf 2,6 Mrd. EUR zugelegt.

Das infolge der Geldpolitik der EZB anhaltend niedrige Zinsniveau macht sich weiterhin negativ in der Ertragslage der Banken bemerkbar. Dies betrifft insbesondere Sparkassen, die – neben den Genossenschaftsbanken – aufgrund ihres Geschäftsmodells besonders von rückläufigen Zinserträgen betroffen sind. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank sanken beispielsweise die Effektivzinssätze im Bestandsgeschäft mit privaten Wohnungsbaukrediten (mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als fünf Jahren) von Januar bis November 2021 weiter von 1,95% auf 1,77%. Allerdings war im Neugeschäft mit privaten Wohnungsbaukrediten eine Trendwende festzustellen, wenn auch auf niedrigem Niveau. Nachdem das Zinsniveau in 2020 noch rückläufig war, verzeichnete die Deutsche Bundesbank von Januar bis November 2021 einen Anstieg der Effektivzinssätze von 1,23% auf 1,36%.

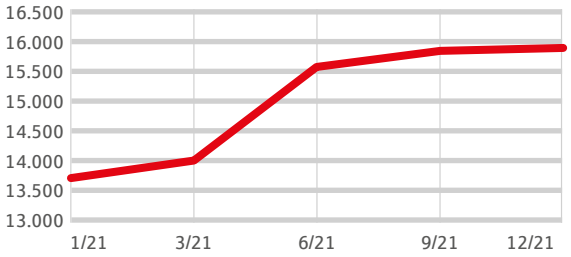
Dem standen im Jahr 2021 kaum veränderte Effektivzinssätze für Einlagen (insbesondere Sichteinlagen) von Privatkunden gegenüber. Die aus den starken Mittelzuflüssen resultierende Anlage der Überschussliquidität der deutschen Kreditinstitute bei der Deutschen Bundesbank führte zudem zu entsprechenden Zahlungen von Negativzinsen.

Die deutschen Kreditinstitute hatten ihre Kreditrisikovorsorge in 2020 erheblich gesteigert. Die befürchtete Insolvenzwelle blieb jedoch bislang aus. So markierte das Jahr 2021 einen Tiefstand der Unternehmensinsolvenzen seit Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999.

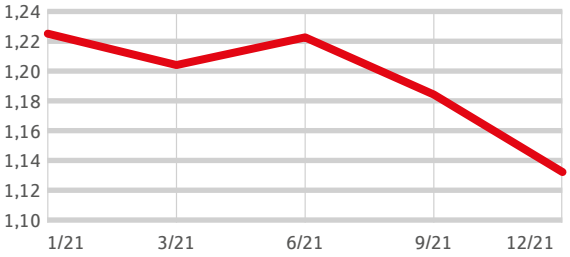
Die Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie bleibt jedoch ebenso wie das anhaltende Niedrigzinsumfeld ein Risiko für die Ertragslage der Kreditinstitute.

Die Analyse für die Kreditwirtschaft im Allgemeinen gilt im Wesentlichen auch für die westfälisch-lippischen Sparkassen. Die Rückgänge aus der zentralen Ertragsquelle „Zinsüberschuss" der Sparkassen konnten vollständig durch gesteigerte Provisionsüberschüsse ausgeglichen werden, so dass – unter Berücksichtigung von sehr moderat gestiegenen Verwaltungsaufwen-

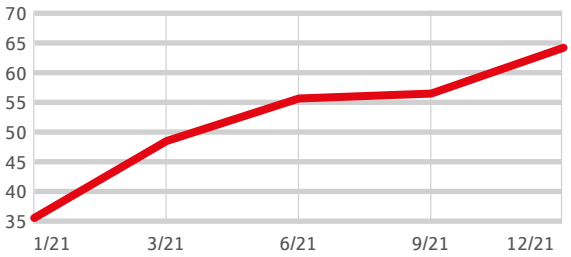
3. Entwicklung des DAX 40 2021



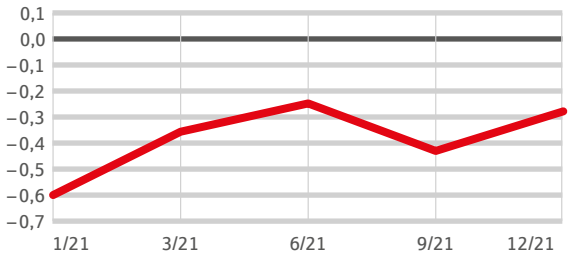
4. Entwicklung EUR/USD 2021



5. Entwicklung des Brent-Crude-Ölpreises in USD/Barrel 2021



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2021



dungen – das Betriebsergebnis vor Bewertungsmaßnahmen in absoluten Zahlen nahezu den Vorjahreswert erreichte.

Die durch die Corona-Pandemie ausgelöste Krise der Realwirtschaft wirkt sich auch auf die wirtschaftliche Situation einer Vielzahl der privaten und gewerblichen Kreditnehmer aus. Die finanzielle Substanz der Kreditnehmer, die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen sowie eine breite Streuung der Kreditvergaben über verschiedene Branchen haben bislang dazu beigetragen, dass sich die Aufwendungen für Risikovorsorge im Kreditgeschäft bei der Gesamtheit der westfälisch-lippischen Sparkassen auch im Jahr 2021 auf einem moderaten Niveau bewegen.

Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2021

Neben den gesamtwirtschaftlichen Einflüssen haben auch die Entwicklungen der rechtlichen Rahmenbedingungen das Geschäftsjahr 2021 mitgeprägt. Dies umfasst neben Entwicklungen im Aufsichtsrecht der Kreditinstitute insbesondere gesetzgeberische Initiativen zum Themenbereich „Nachhaltigkeit". Darüber hinaus sind Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (BGH) zu zwei die gesamte Kreditwirtschaft betreffenden Grundsatzfragen zu nennen. Im Einzelnen ist hervorzuheben:

Die nach der Finanzmarktkrise 2009/2010 eingeleiteten aufsichtsrechtlichen Regulierungsmaßnahmen wurden auch im Jahr 2021 fort- bzw. umgesetzt. So wurde beispielsweise von der BaFin im August 2021 die 6. MaRisk-Novelle veröffentlicht, mit der u.a. Leitlinien der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) zu notleidenden und gestundeten Risikopositionen sowie zu Auslagerungen umgesetzt worden sind. Ebenfalls im August 2021 hat die BaFin eine neue Fassung der „Bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT (BAIT)" veröffentlicht, mit der sie ihre Erwartungen an die IT und die Informationssicherheit von Banken weiter konkretisiert.

Von besonderer Bedeutung sind darüber hinaus die im Jahr 2021 von der BaFin bzw. der Europäischen Kommission vorbereiteten bzw. eingeleiteten Maßnahmen im Zusammenhang mit den von Banken zu erfüllenden Eigenmittelanforderungen. Bereits zum 1. Februar 2022 wurde im Rahmen einer Allgemeinverfügung der sogenannte „antizyklische Kapitalpuffer" von bislang null auf 0,75% der risikogewichteten Risikopositionswerte angehoben. Die Quote ist ab 1. Februar 2023 einzuhalten. Darüber hinaus hat die BaFin zum 1. April 2022 eine Allgemeinverfügung für die Einführung eines sektoralen Systemrisikopuffers von 2,0% der risikogewichteten Risikopositionswerte für mit Wohnimmobilien besicherte Kredite veröffentlicht. Beide Maßnahmen, die mit der starken Kreditvergabe durch den Bankensektor und der Preisentwicklung an den Immobilienmärkten begründet werden, wirken kurzfristig auf die Eigenmittelanforderungen.

Daneben hat die EU-Kommission im Oktober 2021 ihre Vorschläge zur Umsetzung der Finalisierung von Basel IV vorgelegt. Mit diesem sog. „Bankenpaket 2021" sollen die Vorgaben des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht (BCBS) zum 1. Januar 2025 in europäisches Recht umgesetzt werden. Es enthält umfangreiche Änderungen der Kapitalanforderungen im Rahmen der Kapitaladäquanzrichtlinie (CRD VI) und -verordnung (CRR III). Die Vorschläge befinden sich im weiteren Legislativverfahren der EU. Es ist jedoch absehbar, dass sie mittelfristig zu weiter steigenden Eigenmittelanforderungen führen werden. Darüber hinaus ist im „Bankenpaket 2021" auch das Thema „Nachhaltigkeit" und u.a. dessen Berücksichtigung im Risikomanagement der Kreditinstitute stärker verankert. Dies fügt sich ein in eine Vielzahl gesetzgeberischer und regulatorischer Maßnahmen, u.a. zur stärkeren Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Unternehmensberichterstattung. Dazu hat die EU-Kommission am 21. April 2021 vorgeschlagen, den Kreis der Unternehmen, die einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen müssen, ab dem Geschäftsjahr 2023 deutlich auszuweiten. Unternehmen, die bereits heute gesetzlich verpflichtet sind, eine nichtfinanzielle Erklärung zu erstellen, haben beginnend mit dem Geschäftsjahr 2021 umfassende neue Datenerhebungs- und Offenlegungsanforderungen im Rahmen der EU-Taxonomie-Verordnung (EU 2020/852) und der damit einhergehenden delegierten Rechtsakte zu erfüllen.

Insgesamt müssen sich die Kreditinstitute auf eine Fortsetzung der Regulierungswellen der letzten Jahre, kurz- und mittelfristig auf erhöhte Eigenmittelanforderungen sowie eine ihrer zentralen gesamtwirtschaftlichen Verantwortung und Funktion entsprechende bedeutsame Rolle bei den weiteren gesetzlichen Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Thema „Nachhaltigkeit" einstellen.

Die oben genannten Entscheidungen des BGH betreffen folgende Sachverhalte:

Mit Urteil vom 27. April 2021 (AGB-Urteil, XI ZR 26/20) hat der BGH entschieden, dass bislang in der deutschen Kreditwirtschaft weit verbreitete Klauseln in allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) unwirksam sind, die AGB-Änderungen ohne aktive Zustimmung des Kunden vorsahen.

Mit Urteil vom 6. Oktober 2021 (XI ZR 234/20) hat der BGH über die Revision im Musterfeststellungsverfahren zu Zinsanpassungsklauseln bei Prämiensparverträgen entschieden. Gegenstand des Verfahrens war im Kern die Frage, wie der während der typischerweise längeren Laufzeit dieser von vielen Banken und Sparkassen angebotenen Verträge veränderliche Zinssatz für die laufende Verzinsung zu berechnen ist. Vertragliche Regelungen mit Kunden, die eine Festlegung im Ermessen des Kreditinstituts vorsehen, sind unzulässig.

Geschäftsentwicklung 2021

Die Sparkasse Vest im Jahr 2021

Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft, insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers, zu dienen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement, u. a. durch Spenden, der Sparkasse zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze der geschäftspolitischen Ausrichtung der Sparkasse 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 Geschäftsstrategie, die IT-Strategie, die Strategie Eigenanlagen und die Risikostrategie überprüft und den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Die Strategien wurden mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse erörtert und innerhalb des Hauses kommuniziert.

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

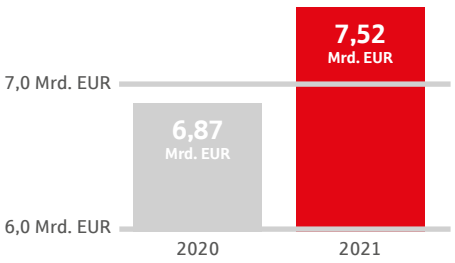
Die Bilanzsumme hat sich mit 7.523,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (6.871,2 Mio. EUR) um 652,6 Mio. EUR erhöht (+9,5 %). Sie liegt damit erstmals über 7 Mrd. EUR. In unserer Planung für 2021 sind wir von einem Bilanzsummenwachstum von 220,0 Mio. EUR ausgegangen. Wesentliche Gründe für das Bilanzsummenwachstum sind ein starkes Kreditwachstum, ein deutlicher Anstieg des Guthabens bei der Deutschen Bundesbank, eine unerwartet starke Zunahme der Kundeneinlagen und ein Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aufgrund der Durchführung von längerfristigen Refinanzierungen bei der Bundesbank im Rahmen der TLTRO-III-Fazilitäten.

Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten sowie Wertberichtigungen und Vorsorgereserven ergebende Geschäftsvolumen ist um 8,7 % von 7.121,8 Mio. EUR auf 7.742,8 Mio. EUR ebenfalls deutlich angestiegen.

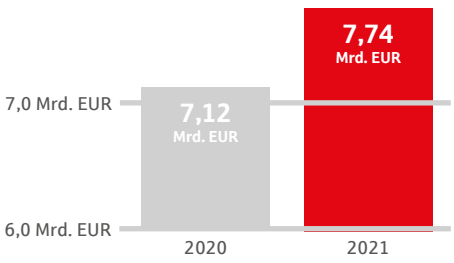
Kreditgeschäft

Die Forderungen an Kunden (einschließlich Treuhandvermögen) haben sich gemessen an bilanziellen Werten im Berichtsjahr um 334,0 Mio. EUR (+7,1 %) erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand in 2021 stärker als geplant ausweiten (Planwert 2021: 220,0 Mio. EUR). Sowohl die Kredite an Geschäftskunden (+9,2 %) als auch die Kredite an Privatkunden (+4,0 %) entwickelten sich positiv. Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele von mindestens 1,0 % pro Jahr wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden und im Kreditgeschäft mit Geschäftskunden übertroffen.

7. Bilanzsumme



8. Geschäftsvolumen

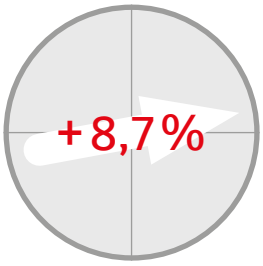


Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 66,8% (Vorjahr 68,3%). Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

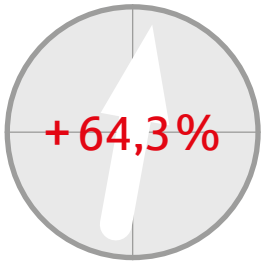
Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2021 noch besser als im Vorjahr. Es wurden erstmals Darlehen im Volumen von über 1 Mrd. EUR (1.022,4 Mio. EUR) zugesagt. Damit wurde der Vorjahreswert (763,4 Mio. EUR) deutlich übertroffen. Die Darlehenszusagen an Privatkunden stiegen um 1,8% auf 358,4 Mio. EUR und die Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen um 64,3% auf 661,4 Mio. EUR. Die Darlehenszusagen an öffentliche Haushalte und sonstige Kreditnehmer betrugen im Berichtsjahr 2,6 Mio. EUR und haben wie im Vorjahr eine untergeordnete Bedeutung.

In den Darlehenszusagen nicht enthalten sind Konsumentenkredite im Volumen von 47,4 Mio. EUR (Vorjahr 45,4 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite in Höhe von 1.069,8 Mio. EUR haben unsere Erwartungen (908,5 Mio. EUR) deutlich übertroffen.

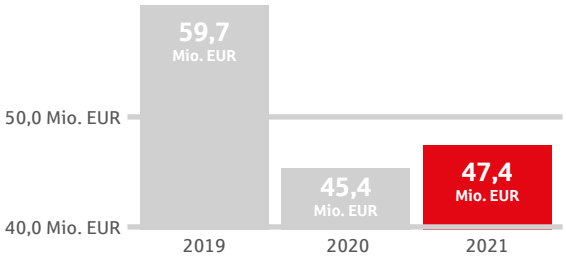
9. Kredite an Geschäftskunden



10. Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige



11. Konsumentenkredite im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH



Wertpapieranlagen

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 15,4 Mio. EUR auf 1.233,8 Mio. EUR. Die Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapiere gingen um 18,6 Mio. EUR auf 553,3 Mio. EUR zurück. Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) betrugen 680,5 Mio. EUR, was gegenüber dem Vorjahreswert eine Steigerung um 34,0 Mio. EUR bedeutet. 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. Für die eigenen Wertpapieranlagen wurden in der Strategie Eigenanlagen für die Aufteilung auf einzelne Vermögensklassen Bandbreiten definiert, die laufend überwacht werden.

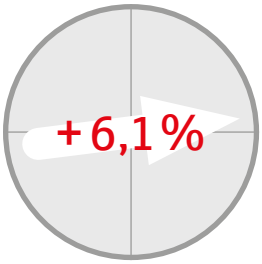
Beteiligungen / Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz der Sparkasse zum 31. Dezember 2021 in Höhe von 106,8 Mio. EUR (Vorjahr 106,7 Mio. EUR) entfiel mit 99,9 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL, mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG und mit 2,7 Mio. EUR auf eine Beteiligung in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG.

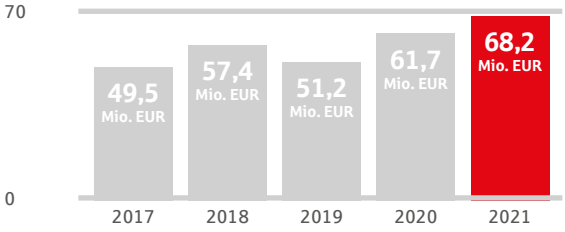
Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELSFonds GmbH & Co. KG i. L. oder der Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH. Das Beteiligungsportfolio hat sich 2021 nur unwesentlich verändert. Abschreibungen auf Beteiligungen waren nicht erforderlich.

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

12. Entwicklung der Kundeneinlagen



13. Volumen Immobilienvermittlungen in Mio. EUR



Umsatzerlöse und Jahresüberschuss der S-Finanzdienste GmbH haben sich 2021 gegenüber dem Vorjahr verbessert, blieben aber hinter unseren Erwartungen zurück. Insbesondere im Bauspargeschäft und im Kompositgeschäft mit Privatkunden konnten nicht die geplanten Vermittlungsergebnisse erzielt werden. Mit dem Geschäftsverlauf sind wir insgesamt zufrieden. Die wirtschaftlichen Verhältnisse stellen sich weiterhin als geordnet dar.

Geldanlagen von Kunden

Die Kundeneinlagen betrugen zum Jahresende 5.574,4 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 321,0 Mio. EUR um 6,1% gewachsen. In unserer Planung für 2021 sind wir von einem Wachstum des Einlagenbestandes um 190,0 Mio. EUR ausgegangen. Ein wesentlicher Teil des Einlagenwachstums ist auf eine stichtagsbedingt erhöhte Liquiditätshaltung der öffentlichen Haushalte zurückzuführen. Die Einlagen der Privatpersonen sind ebenfalls angestiegen, das Wachstum ist aber deutlich schwächer als im Jahr 2020. Die Einführung von Regelungen für Privatkunden zu Verwahrentgelten für täglich fällige Einlagen und zu Anlagehöchstgrenzen für Spareinlagen zum 01. September 2021 sowie die Ausrichtung der Anlage- und Vorsorgeberatung auf Verbundprodukte haben die gewünschten dämpfenden Wirkungen auf das Einlagenwachstum der Privatpersonen erzielt.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden in 2021 Anlagegelder bevorzugt auf täglich verfügbaren Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen auf niedrigem Niveau weiter zurückgegangen sind.

Forderungen an Kreditinstitute

Die Forderungen an Kreditinstitute erhöhten sich leicht um 6,7 Mio. EUR auf 157,4 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Forderungen an Kreditinstitute der S-Finanzgruppe zusammen.

Dienstleistungsgeschäft

Im Wertpapiergeschäft wurden sachwertorientierte Anlagen wie Immobilienfonds, Aktienfonds oder Mischfonds mit Aktienanteilen nachgefragt. Anlagen in Schuldverschreibungen und Rentenfonds wurden dagegen wegen fehlender Renditeperspektiven kaum gesucht. In 2021 haben viele Kundinnen und Kunden die Vorteile eines ratierlichen Erwerbs von Investmentfonds erkannt. Die Anzahl der bestehenden Sparpläne ist deutlich angestiegen.

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 20,1% auf 612,6 Mio. EUR gestiegen. Der Nettoabsatz in Wertpapieren betrug 112,6 Mio. EUR. Dies ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr (92,4 Mio. EUR). Unsere Erwartungen (Planwert: 110,0 Mio. EUR) wurden übertroffen.

Im Jahr 2021 wurden insgesamt 754 Bausparverträge mit einem Vertragsvolumen von 68,3 Mio. EUR abgeschlossen. Das Vertragsvolumen ist gegenüber dem Vorjahr um 11,2% zurückgegangen und unsere Erwartungen wurden deutlich unterschritten.

Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH entwickelte sich gemessen an der Beitragssumme aus Neugeschäft differenziert. Das Geschäft mit Lebensversicherungen konnte gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Der Verkauf von Kompositversicherungen und Restkreditversicherungen blieb dagegen hinter dem Vorjahr zurück. Insgesamt konnten wir in der Vermittlung von Versicherungen und Bausparverträgen die erwarteten Ergebnisse zwar nicht erreichen, im Vergleich zum Vorjahr allerdings deutliche Steigerungen erzielen.

Das Volumen der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2021 mit 63,5 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (60,2 Mio. EUR). Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen übertroffen.

Im Leasing- und Factoringgeschäft konnten mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 24,1 Mio. EUR unsere Erwartungen übertroffen werden.

Investitionen

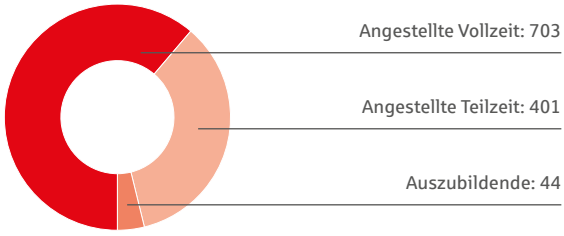
Im Jahr 2021 haben wir ca. 3,0 Mio. EUR für die Modernisierung unserer Geschäftsstellen und unserer Ausstattung mit Informationstechnologie investiert. Schwerpunkt der baulichen Aktivitäten war die Verbesserung der Beratungsmöglichkeiten in den Beratungscentern sowie Ersatzinvestitionen in Gebäude inklusive erforderlicher Brandschutzmaßnahmen.

Personalbericht

Die Gesamtzahl der Beschäftigten hat sich bis zum 31. Dezember 2021 gegenüber dem Vorjahr um 3,5% auf 1.148 verringert, von denen 703 vollzeitbeschäftigt, 401 teilzeitbeschäftigt sowie 44 in Ausbildung sind. Der Rückgang ist Folge natürlicher Fluktuation.

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

14. Mitarbeiter: 1.148



Geschäftsentwicklung 2021

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest

Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt zum Bilanzstichtag 694,6 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 373,6 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 3,0 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB in Höhe von 318,0 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2020 um 3,0 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 48,0 Mio. EUR aufgestockt.

Die im Lagebericht in Kapitel 2.2 „Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2021“ sowie dem Anhang beschriebenen Auswirkungen der BGH-Urteile im Zusammenhang mit dem AGB-Änderungsmechanismus (27. April 2021, AGB-Urteil, XI ZR 26/20) sowie den Zinsanpassungsklauseln in langfristigen Sparverträgen (6. Oktober 2021, XI ZR 234/20) auf die Vermögenslage beurteilen wir insgesamt als gering.

Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Die Gesamtkapitalquote nach CRR (Verhältnis der angerechneten Eigenmittel bezogen auf die risikobezogenen Positionswerte [Adressenausfall-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken]) übertrifft am 31. Dezember 2021 mit 14,12% (Vorjahr 15,35%) den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0% gemäß CRR zuzüglich SREP-Zuschlag und Kapitalerhaltungspuffer sowie Stresspuffer (Eigenmittelzielkennziffer) deutlich.

Auch die harte Kernkapitalquote und die Kernkapitalquote übersteigen die aufsichtlich vorgeschriebenen Werte deutlich.

Die für 2021 prognostizierten Werte für die Gesamtkapitalquote wurden nicht ganz erreicht.

Die Verschuldungsquote (Verhältnis des Kernkapitals zur Summe der bilanziellen und außerbilanziellen Positionen) beträgt am 31. Dezember 2021 8,48% und liegt damit über der aufsichtlichen Mindestanforderung von 3,0%.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Sparkasse über eine angemessene Eigenmittelbasis. Auf Grundlage unserer Kapitalplanung per 31. Dezember 2021 ist bis zum Jahr 2026 eine ausreichende Kapitalbasis für die Umsetzung unserer Geschäftsstrategie vorhanden.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquiditätsdeckungsquote (Liquidity Coverage Ratio – LCR) lag mit 143% bis 192% oberhalb des zu erfüllenden Mindestwerts von 100%. Die LCR-Quote lag zum 31. Dezember 2021 bei 143%. Die strukturelle Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio – NSFR) lag ab dem Anwendungszeitpunkt der CRR II (28. Juni 2021) in einer Bandbreite von 125% bis 129%; damit wurde die aufsichtliche Mindestquote von 100% eingehalten. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank geführt. Seit dem Jahr 2016 nimmt die Sparkasse an gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäften (GLRG II und III) der Europäischen Zentralbank (EZB) teil.

Die Sparkasse nahm 2021 am elektronischen Verfahren „MACCs (Mobilisation and Administration of Credit Claims)“ 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.

Die Zahlungsbereitschaft ist nach unserer Finanzplanung auch für die absehbare Zukunft gesichert. Deshalb beurteilen wir die Finanzlage der Sparkasse als gut.

Ertragslage

In der nachfolgenden Tabelle zur Gewinn-und-Verlustrechnung der Sparkasse sind die Werte entsprechend dem extern veröffentlichten HGB-Jahresabschluss dargestellt. Die Erträge und Aufwendungen sind nicht um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt.

Zur Analyse der Ertragslage wird für interne Zwecke und für den überbetrieblichen Vergleich der bundeseinheitliche Be-

triebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses unserer Sparkasse in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt, die in der internen Darstellung dem neutralen Ergebnis zugerechnet werden. Nach Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses ergibt sich das Betriebsergebnis nach Bewertung. Unter Berücksichtigung des neutralen Ergebnisses und der Steuern verbleibt der Jahresüberschuss.

Auf dieser Basis beträgt das Betriebsergebnis vor Bewertung 0,66% (Vorjahr 0,76%) der durchschnittlichen Bilanzsumme des Jahres 2021. Der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 0,66% wurde erreicht.

Auch die Cost-Income-Ratio, als weiterer bedeutsamer finanzieller Leistungsindikator auf Basis der Betriebsvergleichswerte zur Unternehmenssteuerung, fiel mit 69,6% (Vorjahr 67,9%) besser aus als der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 70,6%.

Der Zinsüberschuss in % der durchschnittlichen Bilanzsumme lag mit 1,46% unter dem Vorjahreswert von 1,68% und unter dem prognostizierten Wert von 1,51%. Bei den absoluten Werten lag der Zinsüberschuss von 105,7 Mio. EUR zwar unter dem Niveau des Vorjahres von 112,0 Mio. EUR, aber über dem geplanten Wert von 103,5 Mio. EUR.

Der Provisionsüberschuss lag mit 50,7 Mio. EUR (0,70%) über dem Niveau des Vorjahres und nur leicht unter dem prognostizierten Wert von 51,0 Mio. EUR (0,74%).

Der Personalaufwand ist mit 71,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (74,1 Mio. EUR) und gegenüber dem Planwert gesunken.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich von 33,5 Mio. EUR auf 37,3 Mio. EUR. Der Anstieg des Sachaufwandes ist stärker als erwartet ausgefallen. Ursachen waren insbesondere höhere Aufwendungen für die europäische Bankenabgabe und das Sparkassen-Sicherungssystem (europäische Einlagensicherung). Die Aufwendungen beliefen sich in 2021 insgesamt auf 5,0 Mio. EUR (+0,6 Mio. EUR gegenüber Vorjahr), davon entfielen 3,4 Mio. EUR auf den Sachaufwand und 1,6 Mio. EUR auf den neutralen Aufwand.

Das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft fiel deutlich niedriger als im Vorjahr und als geplant aus. Das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft ist weiterhin negativ, aber auf einem geringeren Niveau als im Vorjahr und nur leicht über dem Planwert.

Die im Lagebericht in Kapitel 2.2 „Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2021“ sowie dem Anhang beschriebenen Auswirkungen der BGH-Urteile im Zusammenhang mit dem AGB-Änderungsmechanismus (27. April 2021, AGB-Urteil, XI ZR 26/20) sowie den Zinsanpassungsklauseln in langfristigen Sparverträgen (6. Oktober 2021, XI ZR 234/20) auf die Ertragslage beurteilen wir insgesamt als gering. Sie haben das neutrale Ergebnis von –3,6 Mio. EUR (Vorjahr –4,0 Mio. EUR) geringfügig belastet.

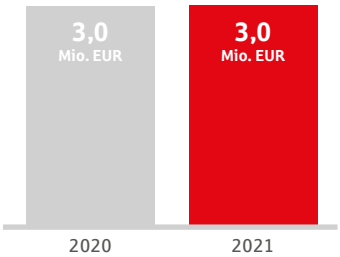
Der Sonderposten nach § 340 g HGB wurde um 48,0 Mio. EUR aufgestockt. Teilweise wurden hierfür bislang stille Reserven umgewidmet.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

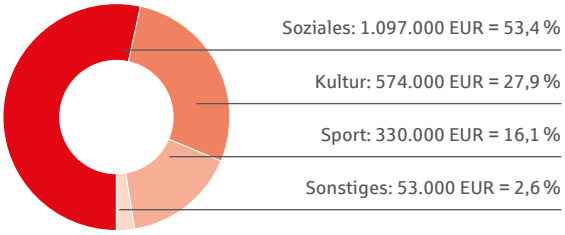
Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs, der Corona-Pandemie und der anhaltenden Niedrigzinsphase ist die Sparkasse mit der Entwicklung der Ertragslage im Jahr 2021 zufrieden.

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar.

15. Jahresüberschuss



16. Spenden und Stiftungen 2021



	GuV-Posten	2021	2020	Veränderung	
	Nr.	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	105,8	112,4	– 6,6	– 5,9
Provisionsüberschuss	5 und 6	50,8	46,2	+ 4,6	+ 10,0
Sonstige betriebliche Erträge	8 und 20	5,0	6,6	– 1,6	– 24,2
Summe der Erträge	**– –**	**161,6**	**165,2**	**– 3,6**	**– 2,2**
Personalaufwand	10a	72,9	75,1	– 2,2	– 2,9
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	34,9	32,2	+ 2,7	+ 8,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11, 12, 17 und 21	8,8	8,1	+ 0,7	+ 8,6
Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge	**– –**	**45,0**	**49,8**	**– 4,8**	**– 9,6**
Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	9,2	– 19,0	+ 28,2	+ 148,4
Zuführungen Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	48,0	10,0	+ 38,0	+ 380,0
Ergebnis vor Steuern	**– –**	**6,2**	**20,8**	**– 14,6**	**– 70,2**
Steueraufwand	23 und 24	3,2	17,8	– 14,6	– 82,0
Jahresüberschuss	**25**	**3,0**	**3,0**	**0,0**	**0,0**

Aktivseite

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2021

			EUR	EUR	EUR	2020 in TEUR
1.	**Barreserve**					
	a) Kassenbestand			47.797.236,12		57.411
	b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank			896.072.371,22		594.887
					943.869.607,34	652.298
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			66.200.562,34		54.012
	b) andere Forderungen			91.189.010,27		96.657
					157.389.572,61	150.669
4.	**Forderungen an Kunden**				4.984.637.466,45	4.657.375
	darunter:					
	durch Grundpfandrechte gesichert	2.226.920.342,29 EUR				(2.507.833)
	Kommunalkredite	125.801.219,14 EUR				(107.254)
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		60.737.883,55			71.186
	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	60.737.883,55 EUR				(71.186)
	bb) von anderen Emittenten		492.536.465,43			500.754
	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	432.431.596,75 EUR				(385.644)
				553.274.348,98		571.940
	c) eigene Schuldverschreibungen			0,00		0
	Nennbetrag	0,00 EUR				(0)
					553.274.348,98	571.940
6.	**Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere**				680.539.659,69	646.506
6a.	**Handelsbestand**				0,00	0
7.	**Beteiligungen**				106.771.535,87	106.615
	darunter:					
	an Kreditinstituten	0,00 EUR				(0)
	an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03 EUR				(3.369)
	an Wertpapierinstituten	0,00 EUR				(–)
8.	**Anteile an verbundenen Unternehmen**				51.129,19	51
	darunter:					
	an Kreditinstituten	0,00 EUR				(0)
	an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00 EUR				(0)
	an Wertpapierinstituten	0,00 EUR				(–)
9.	**Treuhandvermögen**				40.496.912,59	33.706
	darunter:					
	Treuhandkredite	40.496.912,59 EUR				(33.706)
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			32.402,00		70
	c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
	d) geleistete Anzahlungen			0,00		0
					32.402,00	70
12.	**Sachanlagen**				30.598.200,11	33.036
13.	**Sonstige Vermögensgegenstände**				24.610.371,44	16.721
14.	**Rechnungsabgrenzungsposten**				1.554.845,63	2.181
	Summe der Aktiva				7.523.826.051,90	6.871.169

			EUR	EUR	EUR	2020 in TEUR
1.	**Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**					
	a) täglich fällig			869.885,80		662
	b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.110.040.510,35		848.327
					1.110.910.396,15	848.989
2.	**Verbindlichkeiten gegenüber Kunden**					
	a) Spareinlagen					
	aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist					
	von drei Monaten		1.516.731.983,99			1.547.733
	ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist					
	von mehr als drei Monaten		18.094.465,20			19.183
				1.534.826.449,19		1.566.916
	b) andere Verbindlichkeiten					
	ba) täglich fällig		4.017.977.499,46			3.666.031
	bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		21.583.310,66			20.420
				4.039.560.810,12		3.686.451
				0,00		0
					5.574.387.259,31	5.253.368
3.	**Verbriefte Verbindlichkeiten**					
	a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
	b) andere verbriefte Verbindlichkeiten			0,00		0
	darunter:					
	Geldmarktpapiere	0,00 EUR				(0)
					0,00	0
3a.	**Handelsbestand**				0,00	0
4.	**Treuhandverbindlichkeiten**				40.496.912,59	33.706
	darunter:					
	Treuhandkredite	40.496.912,59 EUR				(33.706)
5.	**Sonstige Verbindlichkeiten**				2.291.737,62	2.355
6.	**Rechnungsabgrenzungsposten**				788.427,16	715
7.	**Rückstellungen**					
	a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			41.078.304,00		40.530
	b) Steuerrückstellungen			0,00		2.313
	c) andere Rückstellungen			59.290.794,53		45.612
					100.369.098,53	88.455
8.	**(weggefallen)**					
9.	**Nachrangige Verbindlichkeiten**				0,00	0
10.	**Genussrechtskapital**				0,00	0
	darunter:					
	vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00 EUR				(0)
11.	**Fonds für allgemeine Bankrisiken**				318.000.000,00	270.000
12.	**Eigenkapital**					
	a) gezeichnetes Kapital			0,00		0
	b) Kapitalrücklage			0,00		0
	c) Gewinnrücklagen					
	ca) Sicherheitsrücklage		364.849.607,17			361.839
	cb) andere Rücklagen		8.731.719,67			8.732
				373.581.326,84		370.570
	d) Bilanzgewinn			3.000.893,70		3.011
					376.582.220,54	373.581
Summe der Passiva					7.523.826.051,90	6.871.169
1.	**Eventualverbindlichkeiten**					
	a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			0,00		0
	b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			104.830.411,94		104.658
	c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00		0
					104.830.411,94	104.658
2.	**Andere Verpflichtungen**					
	a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00		0
	b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			0,00		0
	c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			436.641.745,53		292.353
					436.641.745,53	292.353

Gewinn-und-Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021

		EUR	EUR	EUR	2020 in TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		107.721.219,45			114.532
darunter: abgesetzte negative Zinsen	1.449.341,85 EUR				(104)
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.280.217,22			2.691
darunter: abgesetzte negative Zinsen	0,00 EUR				(0)
			110.001.436,67		117.224
2. Zinsaufwendungen			16.987.854,76		19.987
darunter: abgesetzte positive Zinsen	6.605.899,41 EUR				(2.593)
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	3.048.906,85 EUR				(2.958)
				93.013.581,91	97.236
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			9.385.820,80		10.480
b) Beteiligungen			1.925.138,29		2.750
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			1.498.000,00		1.917
				12.808.959,09	15.147
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			55.244.080,86		49.635
6. Provisionsaufwendungen			4.456.380,06		3.446
				50.787.700,80	46.189
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				4.976.211,82	6.582
darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung	79,36 EUR				(2)
9. (weggefallen)					
				161.586.453,62	165.155
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		56.882.884,68			59.101
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		16.004.003,83			15.967
darunter: für Altersversorgung	4.790.929,07 EUR				(4.626)
			72.886.888,51		75.068
b) andere Verwaltungsaufwendungen			34.912.365,36		32.243
				107.799.253,87	107.311
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				4.347.509,47	4.306
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				4.434.752,31	3.767
darunter: aus der Fremdwährungsumrechnung	2.025,21 EUR				(0)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0		18.306
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			9.144.001,10		0
				9.144.001,10	18.306
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0		666
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			60.863,45		0
				60.863,45	666
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				5.112,68	8
18. Zuführungen oder Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken				48.000.000,00	10.000
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				6.204.689,84	20.791
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			2.832.530,26		17.402
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			371.265,88		378
				3.203.796,14	17.780
25. Jahresüberschuss				3.000.893,70	3.011
26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr				0,00	0
				3.000.893,70	3.011
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen					
a) aus der Sicherheitsrücklage			0,00		0
b) aus anderen Rücklagen			0,00		0
				0,00	0
				3.000.893,70	3.011
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen					
a) in die Sicherheitsrücklage			0,00		0
b) in andere Rücklagen			0,00		0
				0,00	0
29. Bilanzgewinn				3.000.893,70	3.011

Verwaltungsrat und Vorstand (ab 4. Februar 2021)

Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Benno Portmann MdL (vorsitzendes Mitglied)
Landtagsabgeordneter

Daniel Molloisch (1. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds)
Lehrer

Christel Dymke (2. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds)
Selbstständige Rechtsanwältin und Notarin

Mitglieder

Elvira Aulich
Angestellte eines Landtagsabgeordneten

Peter Bender
Sparkassenangestellter

Falco Böhlje
Angestellter Rechtsanwalt

Michael Breilmann MdB
Bundestagsabgeordneter

Bettina Dembski
Sparkassenangestellte

Lars Ehm
Leitender Ministerialrat

Ulrich Hempel
Verwaltungsangestellter

Elke Lemke
Sparkassenangestellte

Marcus Löffler
Sparkassenangestellter

Lambert Lütkenhorst
Bürgermeister i. R.

Kurt Maurer
Sparkassenangestellter

Andreas Schlüter
Geschäftsführer Klinikverbund

Margot Schübbe
Angestellte Wahlkreisbüro

Prof. Dr. Bert Wagener
Hochschulprofessor

Martin Zill
Sparkassenangestellter

Beanstandungsbeamter gemäß § 11 Abs. 3 SpkG bzw. Stellvertreter

Marcel Mittelbach
Bürgermeister der Stadt Waltrop

Christoph Tesche
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Beratende Teilnahme gemäß § 10 Abs. 4 SpkG

Werner Arndt
Bürgermeister der Stadt Marl

André Dora
Bürgermeister der Stadt Datteln

Rajko Kravanja
Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel

Matthias Müller
Bürgermeister der Stadt Herten

Tobias Stockhoff
Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Carsten Wewers
Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)
Sparkassendirektor

Dr. Peter Lucke (stellv. Vorsitzender)
Sparkassendirektor

Christian Zumschilde (stellv. Mitglied)
Sparkassendirektor

Vertreter des Vorstandes

(gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW)

Jürgen Hövener
Diplom-Kaufmann

Detlef Juraschek
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Bernd Kurzweg (bis 31.01.2022)
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Olaf Meyer
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Thomas Prang
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Petra Schräder, MBA
Diplom-Betriebswirtin (FH)

Herausgeber Sparkasse Vest Recklinghausen,
Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen

Der Vorstand
Dr. Michael Schulte, Vorsitzender
Dr. Peter Lucke, stellv. Vorsitzender
Christian Zumschilde, stellv. Mitglied

Redaktion Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)
Ruzica Sola, Sparkasse Vest Recklinghausen
Mine Öziri, freie Autorin, Recklinghausen
Stephan Rütt, freier Autor, Essen

Geschäftspolitischer Teil
Lars Rüsenberg, Sparkasse Vest Recklinghausen

Gestaltung Torben Sauerwald, Sparkasse Vest Recklinghausen

Lektorat Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf

Druck news-media e. K., Marl