



Vertrauen ist das Ergebnis
verantwortungsvollen Handelns.



Offen

Gut

Beständig

Gewissenhaft

Fair

Zuverlässig

Verantwortung

Menschlich

Vertrauen

Transparent

Zukunftsgerichtet

Weitsichtig

Kompetent

Glaubwürdig

ZUR EINFÜHRUNG 6

VORWORT 8

IMMER BESSER WERDEN

**Bündelung von Produktionsprozessen
Für eine erfolgreiche Zukunft der Sparkassen** 10

VPS-Tool
Vertriebsziele potenzialorientiert planen 14

Vertriebsintensivierung im Filialgeschäft
Qualitätsführerschaft im Filialgeschäft ausbauen 15

Filialcoaching
Fähigkeiten erkennen, gezielt fördern 16

Entsendemodell im Verbandsgebiet
Wissen verknüpfen, Verständnis vermitteln 17

KUNDENVORTEILE SCHAFFEN

ready&go credit
Ein faires Kreditprodukt 18

FairZins-Konto
Flagge zeigen bei der Geldanlage 22

Mobile Beratung
Die Sparkasse für zu Hause 23

Aktionswochen Ausland und NRW.Europa
Über Grenzen hinweg begleiten 24

Stärken-Potenzial-Profil
Stärken messen, Potenziale aufzeigen 25

EINSATZ FÜR DIE GESELLSCHAFT

Sparlotterie der Sparkassen
Sparen, gewinnen und Gutes tun 26

1. Wittener Sparkassen-City-Triathlon
In allen Disziplinen begeisternd 30

Deutscher Gründerpreis für Schüler
Einsatz für jungen Unternehmergeist 32

„Jeden Tag eine gute Idee“
Impulse für mehr Kinderfreundlichkeit 33

STARK IM VERBUND

Vorständetagung „Vertrieb im Verbund“ Vertrauen ist der beste Rahmen	34
LBS West Bausparen weiter auf Erfolgskurs	38
Provinzial Nordwest Gruppe Altersvorsorge trotz der Krise	39
WestLB AG Zusammenarbeit neu aufgestellt	40
DekaBank Erfolgreich im anspruchsvollen Marktumfeld	41
Deutsche Leasing Chancen für den Leasing-Markt	42
Finanz Informatik Zukunft gemeinsam gestalten	43
dwpbank Mehr Service rund um die Wertpapierabwicklung	44

2008 IM ÜBERBLICK

Kurz notiert	45
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen Nordrhein-Westfalen im konjunkturellen Abschwung	46
Geschäftsergebnis 2008 Bewährungsproben gut überstanden	48
Bilanz der Sparkassen	54
Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe	56
Organigramm des WLSGV	57
IMPRESSUM	58

„Vertrauen ist die wichtigste Währung
funktionstüchtiger Finanzmärkte.“

Angela Merkel, Bundeskanzlerin



„Die Sparkassen beweisen
immer wieder aufs Neue,
dass die Region auf sie zählen kann.“

Dr. Berthold Tillmann, Oberbürgermeister der Stadt Münster,
Vorsitzender der Verbandsversammlung und
des Verbandsvorstands des WLSGV



„Unser größtes Kapital ist das
Vertrauen unserer Kunden.“

Volker Goldmann, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bochum,
1. stellvertretendes vorsitzendes Mitglied der Verbandsversammlung
und des Verbandsvorstands des WLSGV

„Wir sind nur ein kleines Teilchen
eines Ganzen, aber jeder hat eine unendlich
große Verantwortung.“

Konrad Lorenz, 1903–1989, Verhaltensforscher

„Für verlorenes Vertrauen
gibt es kein Fundbüro.“

Ernst Ferstl, 1950, Schriftsteller



„Alles Reden ist sinnlos,
wenn das Vertrauen fehlt.“

Franz Kafka, 1883–1924, Schriftsteller

„Unsere Kunden können sich
darauf verlassen: Wir sind auch
in Zukunft für sie da.“

Hans-Georg Vogt, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bielefeld,
Landesobmann der westfälisch-lippischen Sparkassenvorstände

„Der Preis der Größe
heißt Verantwortung.“

Winston Churchill, 1874–1965, britischer Staatsmann

„Wir sind jetzt verantwortlich für das,
was in der Zukunft geschieht.“

Sir Karl Raimund Popper, 1902–1994, Philosoph



Sehr geehrte Damen und Herren,

mit der größten Finanzmarktkrise der jüngeren Zeit hat das Jahr 2008 unerwartet einen Wendepunkt für die internationale Finanzwirtschaft markiert. Wie fundamental der Wandel für die Branche ist, wird uns vielleicht erst mit zeitlichem Abstand bewusst werden. Auch an der deutschen Sparkassenorganisation gingen die dramatischen Marktentwicklungen nicht spurlos vorüber. Im Ergebnis jedoch hat sie die Bewährungsproben mehr als gut überstanden und blickt so selbstbewusst wie lange nicht mehr in die Zukunft. Ihr Geschäftsmodell, das traditionell die Kunden und die örtliche Bindung in den Mittelpunkt stellt, hat sich bewährt.

In der Vergangenheit hatten viele andere Finanzinstitute auf die globalisierten Kapitalmärkte gesetzt, wo sich mit komplexen Finanzinstrumenten offenbar spielend leicht hohe Renditen erzielen ließen. Heute, im Jahr zwei der Finanzmarktkrise, schlägt das Pendel genau in die andere Richtung. Die persönliche Beziehung zum Kunden, maßvolle Renditen und ein langfristig orientiertes Handeln sind wieder gefragt. Dabei müssen selbst Kritiker der Sparkassenorganisation neidlos anerkennen: Diese Ziele verfolgen die Sparkassen konsequent seit mehr als 200 Jahren. Aus dieser Beständigkeit ist das Vertrauen der Kunden erwachsen: Sie wissen, dass sie sich auf die Fairness, Menschlichkeit und Nähe ihrer Sparkasse verlassen können.

Mittlerweile ist ein solches Vertrauen für die Finanzwirtschaft von existenziellem Wert. Lange von vielen Instituten als selbstverständlich vorausgesetzt, hat man es plötzlich zum Heilmittel der Finanzkrise auserkoren. Doch obwohl

„Die Stärke der Sparkassen liegt in der Beständigkeit, mit der sie die Sparkassenidee seit über 200 Jahren leben. Das Vertrauen der Kunden ist die beste Bestätigung für ihr verantwortungsvolles Handeln.“

Dr. Rolf Gerlach

es gewünscht, beschworen, gefordert wird und obwohl die Regierung den Bankensektor stützt, ist das Vertrauen auch Monate nach dem vermeintlichen Höhepunkt der Krise im September noch lange nicht in die Märkte zurückgekehrt. Warum nicht? Die Antwort ist denkbar einfach. Vertrauen lässt sich nicht von heute auf morgen gewinnen. Es ist das Ergebnis eines langfristig verantwortungsbewussten Kredit-, Einlagen- und Dienstleistungsgeschäfts.

Wie verlässlich die westfälisch-lippischen Sparkassen handeln, haben sie 2008 bewiesen. Die Risikovorsorge fiel im Vergleich zu Wettbewerbern tragbar aus und war überwiegend auf die allgemeine Marktentwicklung zurückzuführen, wie die Ratingagentur Moody's im Dezember 2008 feststellte. Da die Sparkassen ihr gesamtes Kreditgeschäft allein mit Kundeneinlagen refinanzieren, waren und sind sie unabhängig, zum Beispiel von Liquiditätsengpässen auf Interbankmärkten. Mit diesem früher oftmals als zu konservativ kritisierten Geschäftsmodell besitzen die westfälisch-lippischen Sparkassen das Vertrauen ihrer Kunden zu Recht: Die Einlagenbestände entwickelten sich im vierten Quartal dynamisch und das Kreditgeschäft verlief

trotz der schwierigen Wirtschaftslage durchweg sehr gut.

All dies belegt, wie leistungs-, widerstands- und zukunftsfähig die Sparkassenidee ist. Insbesondere tragen die Eigenständigkeit, eine gute Eigenkapitalausstattung und eine vergleichsweise geringe Größe der Häuser dazu bei. Mit ihren dezentralen Strukturen gilt die Sparkassenorganisation als Stabilisator des Finanzsystems, wie der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bereits im Sommer 2008 hervorhob.

Aus diesen Gründen war es richtig, dass sich die westfälisch-lippischen Sparkassen gemeinsam mit den rheinischen Instituten und den drei kommunalen Spitzenverbänden dafür einsetzten, die Fundamente der Sparkassenorganisation im novellierten Sparkassengesetz NRW zu bewahren. Es bestand eine tiefe Übereinstimmung darin, dass unsere Sparkassen als regional verankerte, allein kommunal getragene, öffentlich-rechtliche Anstalten dauerhaft erhalten bleiben sollen. Das verabschiedete Sparkassengesetz bestätigt nun die Grundfesten unserer Organisation.

Ebenso wichtige Weichen haben die westfälisch-lippischen Sparkassen bereits seit 2006 mit dem Strategieprojekt „Zukunftsmodell Sparkasse“ gestellt. Als Ergebnis werden neue Produkte eingeführt, Prozesse standardisiert und gegebenenfalls gebündelt sowie die Transparenz über das Geschäftsgeschehen durch einen noch intensiveren Austausch erhöht. Verantwortungsvoll zu handeln heißt eben auch, sich selbst immer wieder kritisch zu hinterfragen, an sich zu arbeiten – und gegebenenfalls den Kurs anzupassen.

So hat die deutsche Sparkassenorganisation in ihrer im Februar 2009 vorgestellten Strategie die notwendige Schlussfolgerung aus der Finanzkrise gezogen: Künftig wird die Geschäftspolitik noch stärker von den Kunden und ihren Bedürfnissen beeinflusst. Zwar stehen die Sparkassen dabei im zunehmenden Wettbewerb mit anderen Finanzdienstleistern, die sich in Zukunft wieder stärker dem klassischen Kundengeschäft widmen. Doch sie werden ihre Kunden davon überzeugen, dass sie das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.

Mit diesen guten Aussichten und dem starken Vertrauen ihrer Kunden können die westfälisch-lippischen Sparkassen selbstbewusst in die Zukunft gehen. Wie sie ihre Spitzenstellung mit guter Arbeit, Motivation und Menschlichkeit im Jahr 2008 behauptet haben, lesen Sie auf den folgenden Seiten. Ich wünsche Ihnen spannende Einblicke bei der Lektüre!



Dr. Rolf Gerlach
Präsident
Westfälisch-Lippischer
Sparkassen- und Giroverband

IMMER BESSER WERDEN



„Die Bündelung von Produktions-
prozessen hat eine große Ausstrahlung –
für eine erfolgreiche Zukunft
der Sparkassen!“

Wilfried Groos, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Siegen, und
Franz-Theo Brockhoff, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik

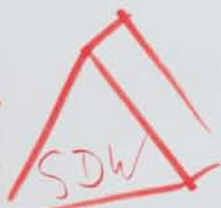
Sparkasse.
Gut für Wetter.

KUNFTSMODELL
ARKASSE

Wetter

Dortmund

Kierspe-
rinerzhagen



„Wir wollen unseren Kunden auch künftig qualitativ hochwertige Finanzprodukte zu fairen Preisen anbieten“, sagt Christian Becke, Vorstandsmitglied der StadtSparkasse Wetter (Ruhr). „Deshalb müssen wir eine Antwort finden, wie wir uns trotz der steigenden formalen Anforderungen weiterhin auf unser Kerngeschäft, den Vertrieb, konzentrieren und die Kosten stabil halten können.“ Bereits in den Vorjahren hatte die Sparkasse gute Erfahrungen mit der Auslagerung von Prozessen gemacht. Diesen Weg wird sie nun weiterverfolgen und im Frühjahr 2009 über 30 Prozesse aus dem Passiv- und Dienstleistungsbereich an eine zu diesem Zweck gegründete Servicegesellschaft der Sparkasse Dortmund abgeben. Und erstmals wird sie auch die sechs Mitarbeiterinnen, die diese Aufgaben bislang in Wetter bearbeitet haben, in die Servicegesellschaft entsenden. Da die Sparkasse Dortmund ihre Marktfolgeaufgaben dort ebenfalls bearbeiten lässt, werden Arbeitsmengen und Wissen gebündelt. So können die beiden Sparkassen unter Einhaltung hoher Qualitätsstandards die Produktionskosten senken und zugleich die Arbeitsplätze in der Region sichern.

Das Vorhaben setzt auf den Ergebnissen des Projekts „Bündelung Produktionsprozesse“ auf, das im Strategieprojekt „Zukunftsmodell Sparkasse“ angestoßen worden war. In ihm hatte man festgestellt, dass viele vergleichbare Prozesse in den westfälisch-lippischen Sparkassen unterschiedlich ablaufen und teils mit verschiedenen IT-Systemen bearbeitet werden. Das erschwert die Zusammenarbeit zwischen Sparkassen – und soll sich bald ändern: Die Projektmitglieder aus den Sparkassen Bielefeld, Detmold, Dortmund, Herford, Lemgo, Münsterland Ost und Siegen, der Finanz Informatik

sowie dem WLSGV legten ab Sommer 2008 zunächst Sollprozesse für die auslagerungsfähigen Aufgaben im Aktiv- und Passivgeschäft fest. Parallel hierzu wurden die rechtlichen und vertraglichen Rahmenbedingungen geklärt und die Voraussetzungen für eine mandantenübergreifende Bearbeitung zwischen Sparkassen und Serviceanbietern auf Basis der bestehenden IT-Anwendungslandschaft der Finanz Informatik geschaffen. Franz-Theo Brockhoff, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik, bringt sich gerne in das Projekt ein: „Aus dem Projekt erhalten wir wertvolle Anregungen zur Weiterentwicklung unserer Lösung OSPlus für die Sparkassen. Daher unterstützen wir das Projekt gern und wirken aktiv mit.“

Seit Jahresbeginn 2009 werden die Auslagerungen zwischen den Pilotsparkassen erfolgreich praktisch erprobt. Die Ergebnisse aus der Konzeptionsphase und die Erfahrungen aus der Pilotierung werden in eine Abschlussdokumentation einfließen, die allen 75 Sparkassen in Westfalen-Lippe zur Verfügung gestellt wird. „Ich bin mir sicher, dass das Projekt für unsere dezentrale Sparkassenorganisation zukunftsweisend sein wird“, ist Wilfried Groos, Vorstandsvorsitzender der Pilotsparkasse Siegen und Vorsitzender des Projektlenkungsausschusses, überzeugt.

In Wetter hat die Zukunft bereits begonnen. „Wir haben unsere Pläne frühzeitig vorgestellt“, erläutert Christian Becke. „Die Mitarbeiterinnen wissen, dass die neue Situation nicht zu ihrem Nachteil ist – wohl aber die Wettbewerbsfähigkeit unserer Sparkasse stärkt.“



VPS-Tool

Vertriebsziele potenzialorientiert planen

Der starke Wettbewerb im Finanzdienstleistungsmarkt stellt neue Anforderungen an die Vertriebsplanung und -steuerung: Mehr denn je müssen die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Vertriebsziele an den Marktgegebenheiten ausrichten. Seit 2008 unterstützt sie dabei das Modell zur potenzialorientierten Vertriebsplanung und -steuerung – kurz VPS-Tool. Mit diesem in der Sparkassenorganisation bislang einmaligen Instrument kann jede Sparkasse ihre individuellen Vertriebsziele auf Basis von volkswirtschaftlichen Daten einfach und transparent erkennen und festlegen. Dabei bezieht das VPS-Tool alle wesentlichen Produktfelder des Privatkundengeschäfts ein, wie sie das Sparkassen-Finanzkonzept beschreibt.

Das VPS-Tool ermittelt die Marktanteile der Sparkasse im Bestands- und Neugeschäft und liefert die Wachstumsprognose für das kommende Jahr. Die Grundlagen liefern aus statistischem Datenmaterial abgeleitete Regio-Indizes. Sie bilden die aktuelle und prognostizierte Nachfragestruktur nach Bankprodukten ab und zeigen das Marktpotenzial im Geschäftsgebiet der Sparkasse auf. Darauf aufbauend ermittelt die Sparkasse, über welche Marktanteile sie derzeit verfügt und welche Absatzleistung sie künftig erzielen muss, um die Marktstellung zu halten oder auszubauen.

Eine webbasierte Zusammenführung der Vertriebszahlen aus dem VPS-Tool unterstützt nun die seit März 2009 halbjährlich stattfindenden Vertriebsmeetings der Sparkassen. Diese wurden im Rahmen

des Strategieprojekts „Zukunftsmodell Sparkasse“ ins Leben gerufen, um den Austausch und die Zusammenarbeit im Vertrieb zu fördern. Mit dem Web-Tool können die Sparkassen ihre Werte mit den Abschlüssen der anderen Institute vergleichen und erfolgreiche Vertriebsansätze erkennen und austauschen. Die Vertriebsverantwortlichen der westfälisch-lippischen Sparkassen sind sich sicher: Diese vertrauensvolle Zusammenarbeit wird zum weiteren Erfolg aller beitragen.

„Mit dem VPS-Tool setzen die Sparkassen die Ziele dort, wo auch Potenziale sind.“

Klaudius Komor, verantwortlicher Referent beim WLSGV





Vertriebsintensivierung im Filialgeschäft

Qualitätsführerschaft im Filialgeschäft ausbauen

Die Filialen sind Herzstück und Aushängeschild der Sparkassen-Finanzgruppe. Über keinen anderen Vertriebsweg erleben die Kunden den Service und die Beratungsqualität der Sparkasse so unmittelbar und intensiv. Mit dem Ziel, die Qualitätsführerschaft in der Fläche weiter auszubauen, die Leistungen effizienter zu gestalten und noch verborgene Potenziale auszuschöpfen, führte der DSGV in den Jahren 2007/2008 ein Projekt zur Vertriebsintensivierung durch.

Die Projektergebnisse konzentrierten sich auf sechs Handlungsfelder:

- Beratungsqualität und -quantität
- Effiziente Prozesse und Rahmenbedingungen
- Potenzialorientierte Steuerung
- Engagierte verkaufstarke Mitarbeiter
- Motivierte Führung
- Stärkung der Verkaufskultur im Filialvertrieb

Sie bauten auf den bestehenden Filialkonzepten auf und entwickelten diese konsequent weiter. Ganz nach dem Motto: Stärken stärken, Schwächen vermeiden. So bildet zum Beispiel der ganzheitliche Beratungsansatz mit dem Sparkassen-Finanzkonzept ein erfolgreiches Kernelement der Filialberatung, das weiter verfolgt, ausgebaut und dessen Einsatz weiter intensiviert wird.

Auf dieser Basis wurde im Projekt der VertriebsCheck Filialgeschäft entwickelt, der die Ausgangssituation der Filialen analysiert und ein detailliertes, individuelles Handlungsprogramm zusammenstellt. Weitere Instrumente, mit denen beispielsweise die Kapazitäten geplant,

die Ressourcen verteilt und die Beratungsqualität beim Sparkassen-Finanzkonzept ausgewertet werden können, helfen bei der folgenden Umsetzung.

Die Projektergebnisse wurden den westfälisch-lippischen Sparkassen – angereichert durch Berichte der Pilotsparkassen Lemgo, Wuppertal und Gießen – im November 2008 praxisnah im Lemgoer BeratungsCenter in Bad Salzufflen vorgestellt. Die Sparkasse Lemgo ist von den zahlreichen Hilfestellungen des Projektes überzeugt: Die Prozessoptimierungen ermöglichen es, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb noch effektiver einzusetzen. Hierbei nimmt das Sparkassen-Finanzkonzept einen großen Stellenwert ein. Wichtig ist es auch, die Mitarbeiter bei den Terminvereinbarungen zu unterstützen.

„Das Projekt hat uns geholfen, die starken Seiten des Filialgeschäfts noch effizienter ausbauen zu können.“

Horst Selbach, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lemgo

Und das große Interesse der Sparkassen an den Umsetzungsergebnissen belegt: Die Arbeit war richtig und wichtig. Sie zeigt den Sparkassen Wege auf, wie sie sich im stationären Vertrieb verantwortungsvoll gegenüber ihren Kunden als Preis-Leistungs-Führer ausrichten und die Filiale als effizienten Vertriebs- und Servicekanal weiter ausbauen können.





Filialcoaching

Fähigkeiten erkennen, gezielt fördern

Wenn eine Sparkasse die Potenziale von Filialen mit Hilfe eines Vertriebsstrainings unterstützen möchte, setzt dies ein hohes Vertrauen sowohl in die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie auch in das verantwortungsvolle Handeln des Trainers voraus. Die Sparkasse Lünen hatte 2008 dieses Vertrauen und beauftragte die Westfälisch-Lippische Sparkassenakademie mit einem Filialcoaching. Es galt, die Fähigkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie des Teams für einen aktiveren Vertrieb zu untersuchen, zu aktivieren und somit die Vertriebsergebnisse zu verbessern.

Von September bis November 2008 wurden die sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Filiale zehn Tage lang von ihrem Trainer am Ort in der Filiale geschult. Zunächst wurden die aktuellen Erfolgsquoten analysiert sowie Vertriebs- und Teamprofile erstellt, um die Stärken und Handlungsfelder der Filiale herauszuarbeiten. Ebenso wurden in intensiven Einzelcoachings die Kundenportfolios der einzelnen Berater sowie deren Termini- und Organisationskultur am Arbeitsplatz beleuchtet.

Um den Erfolg der Filiale zu fördern, wurden anschließend in einem Teamworkshop Handlungsvereinbarungen erarbeitet. Beispielsweise wurde die Zuordnung der Kunden zu den Beratern besprochen, um den Betreuungsaufwand auszugleichen. Auch wurde vereinbart, die Erfolgsquoten regelmäßig im Team zu besprechen, nicht zuletzt, um sich bei Bedarf gegenseitig zu unterstützen. Während der gesamten Zeit arbeitete der Trainer in der Filiale mit, war Ansprechpartner, Vorbild und Coach zugleich. Zudem stärkte die Marketingabteilung der Sparkasse Lünen dem Team mit einer Kampagne zur Akquiseunterstützung und zum Controlling der Maßnahme den Rücken.

Wichtig für das offene und konstruktive Miteinander war es, während des Coachings das gemeinsame Verständnis für die Teamleistung auszubauen. Dabei wurden nicht zuletzt die Bedürfnisse und beruflichen wie persönlichen Hintergründe des Einzelnen berücksichtigt.

„Die größte Freude ist es, wenn sich der Erfolg zeigt: im Vertriebsergebnis und in der guten Stimmung im Team.“

Thorsten Meier, Sparkassenakademie

Die gemeinsame Zielsetzung, so die Meinung aller Beteiligten, wurde bei diesem Coaching in weiten Teilen mehr als erfüllt. Das Team konnte sich im Geschäftsstellen-Ranking gleich um neun Plätze verbessern. Jetzt heißt es für die Filiale: am Ball bleiben!



Entsendemodell im Verbandsgebiet

Wissen verknüpfen, Verständnis vermitteln

Der Verband als moderner Dienstleister – das hat sich der WLSGV auf die Fahnen geschrieben. Auch bei komplexer werdenden Aufgaben sowie begrenzten personellen und finanziellen Ressourcen unterstützt er seine 75 Mitglieds-sparkassen effektiv und will dies weiter verbessern. Dazu geht er einen bislang ungewöhnlichen Weg: Im Rahmen eines so genannten Entsendemodells haben die Verbandsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter die Möglichkeit, bis zu vier Wochen lang in westfälisch-lippischen Sparkassen zu arbeiten.

Auf diesem Weg sollen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Verbands ihr Wissen mit dem der Mitgliedssparkassen verknüpfen und ihr Verständnis für die Anforderungen der Praxis ausbauen. Dass dies gelingt, haben die ersten zehn Entsendungen gezeigt. Ein Einsatz führte Dieter Giere, Referent im Kompetenz-Center Betriebssteuerung, in die Kreis-sparkasse Steinfurt. Zu dem Zeitpunkt wurde dort ein neues Produkt der Finanz Informatik eingeführt. Dabei wurde deutlich, wie hochkomplex die Umsetzung ist – und dass auch diese Phase einen entsprechend hohen Betreuungsaufwand erfordert. Diese Erfahrungen waren wertvolle Hinweise, um bei der späteren Serieneinführung darauf hinzuwirken, dass die Sparkassen intensiv und praxisnah unterstützt werden.

Aufbauend auf derart guten Berichten hat der WLSGV im Spätherbst 2008 die zweite Runde gestartet. Aktuell sind über 50 Mitgliedssparkassen daran interessiert, Verbandsmitarbeiter in ihr Tagesgeschäft einzubinden.

Das Entsendemodell ist jedoch keine Einbahnstraße. Ebenso können Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter den Verband „von innen“ kennenlernen. Sieben von ihnen haben dies bis zum Sommer 2008 genutzt. Darüber hinaus bietet der WLSGV qualifizierten Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeitern bei entsprechendem Bedarf einen bis zu zwölf Monate dauernden Einsatz im Rahmen einer befristeten Einstellung an, beispielsweise bei der Unterstützung in Projektaufgaben oder während der Elternzeit von eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

„Ohne meine
Entsendung wäre
die Serieneinführung
des IT-Produkts
schwieriger verlaufen.
Ich sehe den
Austausch daher als
vollen Erfolg an.“

Dieter Giere,
Referent beim WLSGV



KUNDENVORTEILE SCHAFFEN



„Mit dem ready&go credit haben die Sparkassen ein faires Kreditprodukt auf den Weg gebracht!“

Birgitta Sophie Konrad, Leiterin des Kompetenz-Centers Markt / Vertrieb beim WLSGV, und Jörg Münning, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Steinfurt



„Auf einmal ging nichts mehr“, erinnert sich Hans Becker mit Unbehagen. Auf der A 1 ereilte den ehemaligen Verwaltungsangestellten Anfang des Jahres ein Motorschaden. „Klar, der Wagen war nicht mehr der Jüngste, doch damit hatte ich nicht gerechnet. Und noch weniger mit den Reparaturkosten!“ Das einzig Sinnvolle schien der Kauf eines neuen Autos, bei dem er gleich die Abwrackprämie mitnutzen konnte. Doch für seinen Traumwagen reichte das finanzielle Polster nicht aus. Also musste ein Kredit aushelfen. Aber welcher? Weil für Hans Becker neben günstigen Konditionen auch die Seriosität des Anbieters zählt, war der neue ready&go credit seiner Sparkasse für ihn genau das Richtige: „Ich vertraue meiner Sparkasse voll und ganz. Was liegt da näher, als auch diesen Kredit bei ihr zu beantragen?“ Die Kreditzusage kam schnell, und Hans Becker wurde der Kauf noch mit einem Barzahlungerrabatt versüßt.

Der ready&go credit ist ein internetbasierter Konsumentenkredit, den erste Sparkassen in Westfalen-Lippe im Jahr 2008 auf Rechnung der readybank ag, einer Tochter der WestLB AG, vermittelt haben. Mit diesem modernen Produkt haben sie sich im wettbewerbsintensiven Konsumentenkreditgeschäft neu aufgestellt.

Vom 1. April bis zum 30. Juli 2008 hatten die Pilotsparkassen Emsdetten-Ochtrup, Lengerich, Steinfurt, Westmünsterland und Wiedenbrück den neuen Vertriebsansatz erprobt. Um einen guten Start zu gewährleisten, wurden in den Sparkassen frühzeitig alle beteiligten Bereiche informiert und geschult. Während der Testphase erwies sich der erweiterte Vertriebskanal-Mix über die Filiale, das Internet und Händler als Erfolg verspre-

chend: Alle Kanäle wurden genutzt, und insbesondere über das Internet konnten neue Kunden gewonnen werden. Schnell wurde auch klar, dass die offensive Preiskommunikation mit den attraktiven Konditionen des ready&go credit am Markt besser wahrgenommen wird. Birgitta Sophie Konrad, Leiterin des Kompetenz-Centers Markt / Vertrieb beim WLSGV, ist von der neuen Zweitmarkenstrategie überzeugt: „Das frische Markenimage der readybank sorgt im etablierten Markenbild der Sparkassen für die notwendige Aufmerksamkeit.“

Nicht zuletzt klappte die Zusammenarbeit im Verbund mit der readybank sehr gut: Der WLSGV betreute die Pilotsparkassen und arbeitete die Kooperationsverträge aus. Die readybank stellte die EDV-Technik, schulte die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen und informierte über die Pilotergebnisse. Jörg Munning, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Steinfurt, bilanziert: „Anfangs waren unsere Berater skeptisch. Doch die Technik war zuverlässig, die Kreditentscheidung nachvollziehbar und etwaige Fragen konnten schnell mit dem Team der readybank geklärt werden. Das schaffte Vertrauen.“ Und der Erfolg zeigte sich bald auch in den Zahlen: Während der Pilotphase steigerte die Kreissparkasse ihr Konsumentenkreditgeschäft um 10 Prozent.

Die Pilotergebnisse waren so überzeugend, dass bis Ende Dezember 2008 23 Sparkassen im Verbandsgebiet Kooperationsverträge mit der readybank ag abgeschlossen haben und 20 weitere eine Kooperation für 2009 planen. Die westfälisch-lippischen Sparkassen sind sich sicher: Der ready&go credit hat noch eine große Zukunft vor sich!



ready&go credit

FairZins-Konto

Flagge zeigen bei der Geldanlage



Fett was oben drauf.

Das Sparkassen FairZins-Konto. Da kannst du dein Geld echt fett fairzinsen!

www.fairzins-konto.de

Krisensichere Anlagen, für die es trotzdem faire Zinsen gibt? Die bekommen Sie auch in stürmischen Zeiten bei Ihrer Sparkasse. Fett was oben drauf inklusive einer fairen Beratung gibt's bei Ihrem Sparkassen Finanzberater – erste Informationen unter www.fairzins-konto.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

Wie ein Sparkassenberater sieht er nicht aus, der Herr mit Sonnenbrille und gekräuselter Haarpracht. Sein Name: Atze Schröder, einer von Deutschlands Top-Comedians. Im Februar 2009 warb er in der Region erstmals aufmerksamkeitsstark mit einer großen Portion Pommes frites für ein Produkt, das „fette“ Zinsen verspricht: das „Sparkassen FairZins-Konto“.

In den vergangenen Jahren hatte sich durch die Möglichkeiten des Internets ein beratungsfreies Produktsegment gebildet, bei dem die Anleger vor allem aufgrund der Konditionen entscheiden. Grund genug für die Sparkassen in Westfalen-Lippe, den Markt für Geld-

anlagen zu analysieren, zu diskutieren und darauf aufbauend Vertriebsansätze zu entwickeln.

Aus dieser Ausgangslage stellten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Strategieprojekts „Zukunftsmodell Sparkasse“ die spannende Frage, für wen viele Banken heute die Konditionen gestalten. Für Rennlisten, Konditionsvergleiche und Plakate – oder für die Kundschaft? Liegt das Augenmerk einer Bank lediglich darauf, in einer Rennliste auf Platz 1 zu stehen, wird sie das ganze Produkt nur auf dieses Ziel hin ausrichten. Auch wenn der beworbene Top-Zins nur für wenige Wochen gezahlt wird und der effektive Jahreszins somit deutlich niedriger ausfällt. Angler würden hier von einem Köder sprechen.

„Konditionen sollen für die Kundinnen und Kunden gemacht werden – fair und transparent.“

Björn Grommek, Gesamtbevollmächtigter für das Zukunftsmodell Sparkasse

Das „Sparkassen FairZins-Konto“, so die Intention, ist die Plattform, mit der das faire Geldanlageprodukt der Sparkasse am Ort offensiv beworben wird. Mit hohem Werbedruck und über zahlreiche Werbekanäle läuft die Kampagne im Jahr 2009 im Verbandsgebiet. Auf diesem Weg soll die Sparkasse stärker als bisher von ihren Kunden als attraktiver und seriöser Produkthanbieter wahrgenommen werden.

Mobile Beratung

Die Sparkasse für zu Hause

„Ihre Sparkasse für zu Hause“, das wünschen sich immer mehr Kunden. Laut Studien können sich rund 30 Prozent der Kunden vorstellen, in Zukunft eine Finanzberatung in den eigenen vier Wänden zu nutzen. Um sich hier stärker mit geeigneten Angeboten zu positionieren, führte der DSGV über 18 Monate bis zum Sommer 2008 ein Projekt zur mobilen Beratung durch. Mobile Beratung ist dabei zu verstehen als zeitlich flexible Beratung am Wunschort des Kunden – in Ergänzung zum stationären Vertrieb in den Sparkassenfilialen.

Ziel des Projekts war es, diesen Vertriebsweg erfolgreich in den zehn beteiligten Pilotsparkassen einzuführen und Beispiele für dessen optimale Ausgestaltung zu erarbeiten. Dabei waren die Herausforderungen am Anfang vielfältig: Wie sollte die mobile Beratung organisiert werden, als Abteilung der Sparkasse oder eigenständige GmbH? Welche Kunden sollten angesprochen werden, wie sollte der Vertrieb geplant und gesteuert werden? Welche Berater sollten gesucht, wie sollten sie geführt und entlohnt werden? Die Pilotsparkassen wählten unterschiedliche Ansätze und tauschten sich intensiv über ihre Erfolge aus. Auf Basis der Erfahrungen aus der Pilotierung, umfangreichen Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie der Einschätzung von 5.000 befragten Kunden erarbeiteten sie abschließend Empfehlungen, wie die „ideale“ mobile Beratung aussehen kann.

In Westfalen-Lippe erprobten die Sparkassen Detmold und Dortmund den

Vertriebsweg. Unterstützt wurden sie dabei vom WLSGV, der die Arbeitsgruppen begleitete sowie juristische, technische und betriebliche Fragen klärte. Die Arbeitsergebnisse wurden den westfälisch-lippischen Sparkassen im Herbst 2008 auf einer Fachtagung vorgestellt und zudem in einer Abschlussdokumentation festgehalten.

„Ergänzend zu den etablierten Vertriebswegen ist die mobile Beratung eine sinnvolle Investition in die Zukunft.“

Dirk Kinkeldey, Direktor des ImmobilienCenters der Sparkasse Detmold und Projektmitglied

Die Projektergebnisse belegen: Als organisatorisch eigenständiger Vertriebskanal kann die mobile Beratung die Marktstellung der Sparkassen stärken und ihr Image als flexibler, moderner und schlagkräftiger Finanzdienstleister weiter fördern. Insbesondere junge und beruflich stark gebundene Kunden, die Beratungen zu den Filialöffnungszeiten nur schwer nutzen können, nehmen diese flexible Dienstleistung gerne an.



Aktionswochen Ausland und NRW.Europa Über Grenzen hinweg begleiten



Auch wenn 2008 weniger Waren ins Ausland gingen als im Vorjahr, bleibt der Export ein wichtiges Standbein für die nordrhein-westfälischen Unternehmen. Immer mehr Mittelständler nutzen die wirtschaftlichen Möglichkeiten jenseits der Landesgrenzen. Doch der Gang ins Ausland ist mit vielen Fragen verbunden. Da ist es gut, dass sich die Unternehmen bei diesem Schritt auf ihre Sparkasse verlassen können. Vom Auslandszahlungsverkehr über das Dokumentengeschäft, von der Exportfinanzierung bis hin zum Zins- und Währungsmanagement sowie der Vermittlung von Ansprechpartnern bieten die Sparkassen ihren mittelständischen Kunden alle Produkte und Leistungen rund um das grenzüberschreitende Geschäft an.

Das Know-how der Sparkassen im internationalen Firmenkundengeschäft stand auch im Mittelpunkt der „Aktions-

wochen Ausland“: Vom 1. bis 14. März 2008 fanden bundesweit zahlreiche Sparkassenveranstaltungen rund um das Auslandsgeschäft statt. Daneben wurde die Kompetenz der Sparkassen in überregionalen Medien werblich herausgestellt. Der WLSGV unterstützte die westfälisch-lippischen Sparkassen dabei, die Aktionswochen am Ort zu planen und umzusetzen. Mit Erfolg: Die Resonanz auf die einzelnen Aktionen war sehr positiv. Aufgrund dieser guten Erfahrungen wurden die Aktionswochen 2009 gleich um zwei Wochen verlängert. Und viele westfälisch-lippische Sparkassen wollen ihre Aktionen und Maßnahmen in diesem Geschäftsfeld künftig noch verstärken.

Nutzen können sie dabei das Netzwerk NRW.Europa, dem der WLSGV Ende 2008 beigetreten ist. NRW.Europa berät insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei ihren Internationalisierungs- und Innovationsvorhaben, bei der Suche nach nationalen und internationalen Geschäftspartnern sowie bei der Inanspruchnahme von Fördermitteln. Zudem bietet es vielfältige Dienstleistungen zu allen EU-Fragen aus einer Hand. Eingebunden ist das Netzwerk in das European Enterprise Network, das in 40 Ländern etwa 4.000 Experten in rund 600 Einrichtungen bereithält. NRW.Europa wird von einem breiten Kreis aus Wirtschaft und Wissenschaft unterstützt und ist somit zentraler Ansprechpartner für alle europarelevanten Fragen aus Westfalen-Lippe.

„Auch im internationalen Geschäft können die Unternehmen der Leistung ihrer Sparkasse voll vertrauen.“

Thomas von Hammel,
verantwortlicher Referent
beim WLSGV



Stärken-Potenzial-Profil

Stärken messen, Potenziale aufzeigen

Kann ein Rating auch dem Kunden nutzen? Die Antwort ist: ja, durchaus. Sofern es denn mehr bietet als nur eine Ziffer oder einen Buchstaben. Hier setzt das Stärken-Potenzial-Profil (SPP) an, das seit 2007 von den Sparkassen erfolgreich eingesetzt wird. Das deutschlandweit einmalige System informiert den Firmenkunden, wie das Rating zustande kommt, und zeigt darüber hinaus Möglichkeiten für betriebswirtschaftliche Verbesserungen auf.

Der WLSGV hatte bereits in der Anfangsphase an der Entwicklung des SPP mitgearbeitet. Ziel war es, den Sparkassen ein flexibles Instrument zur Standortbestimmung des Unternehmens an die Hand zu geben. Das SPP gibt es daher in zwei Varianten: Das Grundprofil zeigt dem Firmenkunden mit Hilfe des Ratingtachometers in kompakter Form auf, in welchen Bereichen das Unternehmen gut positioniert ist, wo Potenziale liegen oder Handlungsbedarf besteht. So kann der Kunde erkennen, welchen Einfluss die Ratingfaktoren auf das Ratingergebnis haben. Das Premium-Profil vergleicht zusätzlich die Entwicklung des Unternehmens im Zeitverlauf und mit der Branche. Da das SPP modular aufgebaut ist, kann der Berater das Profil ebenso wie die Anzahl der einzubeziehenden Faktoren selbst auswählen und auf den Informationsbedarf des Kunden abstimmen.

Die offene, umfassende und strukturierte Rückmeldung zeigt dem Kunden, dass sich die Sparkasse intensiv mit dem Unternehmen auseinandersetzt und sowohl die Kreditentscheidung als auch die

Kreditkonditionen faktenbasiert festlegt. Die Qualität des Systems kommt bei den Kunden gut an – wie in der Sparkasse Westmünsterland, die seit längerem auf das SPP vertraut.

„Die Transparenz des SPP gibt den Kunden oft wertvolle Hinweise. So pflegen wir die Kundenbeziehung, finden aber auch Cross-Selling-Ansätze.“

Jürgen Büngeler,

Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland

Im Rahmen der Vorstände-Fachtagung Banksteuerung im September 2008 hat der WLSGV aufgezeigt, dass das SPP zudem sinnvoll mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden verknüpft werden kann. Die mit dem SPP veranschaulichten Potenziale können sehr gut in die Maßnahmenplanung des Jahresgesprächs mit dem Unternehmer einfließen. Der Kundenbetreuer kann unmittelbar bedarfsgerechte Lösungsansätze und entsprechende Finanzierungsprodukte anbieten und sich als kompetenter und vertrauensvoller Partner positionieren. So schlägt das SPP eine Brücke zwischen Rating und Vertrieb.



EINSATZ FÜR DIE GESELLSCHAFT



„Sparen, gewinnen und Gutes tun – das gelingt mit den kleinen Kugeln der Sparlotterie!“

Klaus Paals, Kompetenz-Center Markt / Vertrieb des WLSGV, und
Peter Scholz, Bereichsleiter Unternehmenssteuerung der Sparkasse Münsterland Ost



Mittwochmorgens in der 2. Klasse der Thomas-Morus-Grundschule in Münster: Fröhlich geben 22 Schülerinnen und Schüler ihren gerade erlernten Kanon zum Besten. Und genauso begeistert leitet Lehrerin Anne Souvignier die „besondere“ Musikstunde des bundesweit einmaligen Modellprojekts „Jedem Kind seine Stimme“ – kurz JEKISS –, das von der Westfälischen Schule für Musik der Stadt Münster entwickelt wurde. „Über Singen, Bewegen, Spielen und Sprechen lernen die Kinder, wie sie ihre Stimme einsetzen und genießen können. Das ist gut für ihre persönliche Entwicklung“, ist sie überzeugt. Wie Anne Souvignier werden alle Lehrkräfte der Schule musikalisch fit gemacht, um das Singen in den Schulalltag einfließen zu lassen – in den Unterrichtsstunden, im Schulchor und beim großen Schulsingen. So erhalten alle Kinder ein elementares Angebot musikalischer Bildung, unabhängig vom kulturellen Hintergrund oder sozialen Stand.

Dieses ehrgeizige Ziel überzeugte auch die Sparkasse Münsterland Ost, die rund ein Drittel der Kosten von über 250.000 Euro des auf drei Jahre angelegten Projekts gemeinsam mit dem Land Nordrhein-Westfalen und der Stadt Münster schultert. Peter Scholz, Bereichsleiter Unternehmenssteuerung der Sparkasse, findet die Mittel richtig eingesetzt: „Die gemeinsamen Auftritte vor großem Publikum stärken das Selbstbewusstsein, aber auch das Gemeinschaftsgefühl. Deshalb ist diese Art der musikalischen Förderung eine wertvolle Investition in die Zukunft unserer Kinder.“

Das Projekt JEKISS ist ein Beispiel für den vielfältigen gemeinnützigen Einsatz der Sparkassen. Doch wird dieses Engagement von den Bürgerinnen und

Bürgern zu wenig wahrgenommen, wie eine Analyse im Rahmen des Strategieprojekts „Zukunftsmodell Sparkasse“ aufgezeigt hat. Das wollen die westfälisch-lippischen Sparkassen ändern und frischen daher das seit 1952 bewährte PS-Sparen + Gewinnen auf, aus dem jährlich rund 9 Millionen Euro Zweckerträge in die Region fließen. Künftig wird der neue Titel „Die Sparlotterie der Sparkassen – an sich und andere denken“ verständlich die Grundelemente des Produkts formulieren: Erstens spart der Kunde mit seinen Beiträgen auf einem Sparprodukt an, das er dazu noch frei wählen kann. Zweitens sind mit dem Los attraktive Gewinnchancen verbunden. Und drittens leistet der Sparer Gutes, denn 25 Prozent seines Lottereeinsatzes gehen an gemeinnützige Projekte und Einrichtungen im Geschäftsgebiet der Sparkasse – wie beispielsweise JEKISS.

Die neue Kommunikationskampagne haben die Pilotsparkassen Bad Oeynhausen, Dortmund, Gelsenkirchen, Lengerich, Meschede und Witten von Januar bis April 2009 erprobt. Im Mittelpunkt stehen lokale Fürsprecher, die mit ihrer Teilnahme an der Sparlotterie zur Förderung eines Projekts in ihrer Region beigetragen haben. Erstmals wird dieser soziale Charakter der Sparlotterie über Werbemaßnahmen einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht. Ergänzt wird die Kampagne durch die Internetseite www.sparkassenlotterie.de, auf der über diese Projekte berichtet wird. Klaus Paals aus dem Kompetenz-Center Markt / Vertrieb des WLSGV, der die Auslosungen seit 1999 betreut, freut sich auf die Sparlotterie: „Die Kunden erkennen, wofür die Zweckerträge eingesetzt werden. Das wird ihr Vertrauen in das gemeinwohlorientierte Handeln der Sparkassen weiter stärken.“





1. Wittener Sparkassen-City-Triathlon In allen Disziplinen begeistert

Am Anfang stand die Idee des Sportvereins Triathlon-Team Witten: Es sollte einen Wettkampf geben, den die Zuschauer hautnah miterleben können – einen Triathlon mitten in der Innenstadt. Mit finanzieller Unterstützung der Sparkasse Witten sowie des WLSGV wurde diese Idee am 30. und 31. August 2008 europaweit zum ersten Mal Wirklichkeit: Der 1. Wittener Sparkassen-City-Triathlon bot Jung und Alt, Freizeit- wie Spitzensportlern, Schwimmfans, Radsportbegeisterten und Laufsportvernarnten aus der Region und darüber hinaus zwei ebenso spannende wie abwechslungsreiche Tage.

Beim Publikum besonders beliebt war das 20 Meter mal 30 Meter große mobile

Schwimmbecken, das eigens aus Frankreich angeliefert wurde. An dieser ungewöhnlichen Sportstätte positionierte sich die Sparkasse Witten über eine zweite Aktion als Sportförderer: Sie hatte die Bürgerinnen und Bürger ihrer Stadt zum Sportabzeichen-Wettbewerb aufgerufen und jeder Interessierte konnte am ersten Veranstaltungstag die erforderliche Schwimmfähigkeit im mobilen Becken unter Beweis stellen. Als Anreiz lockte ein Olympia-Abend im Herbst, zu dem die ersten 100 Wittener Absolventen des Sportabzeichens eingeladen waren. So wurde das Olympia-Engagement der Sparkassen-Finanzgruppe optimal mit dem lokalen Einsatz der Sparkasse verknüpft.



Dass eine Sportveranstaltung wie diese durchaus auch für den Vertrieb genutzt werden kann, zeigte die Sparkasse darüber hinaus mit einem begleitenden Gewinnspiel: Der Hauptgewinn war ein Triathlon-Profi-Rennrad. Als weitere Preise wurden zwei iPod Nano und siebenmal die MasterCard X-Tension verlost. Nicht zuletzt trugen Experten-Talks auf der Sparkassenbühne dazu bei, die Sparkasse als kompetenten Finanzdienstleister am Ort zu verankern.

Der 1. Wittener Sparkassen-City-Triathlon war ein wahrer Publikumsmagnet – und für den Titelsponsor Sparkasse Witten ein mehr als guter Imagerträger. Gestützt durch den Imagetransfer der „In-Sportart“ Triathlon, konnte sie sich hier als leistungsfähiger, flexibler und fairer Partner in allen Finanzdingen präsentieren.

So viel Erfolg hat zu Recht eine Fortsetzung verdient: Am 13. Juni 2009 werden

die Sparkasse und der WLSGV die Förderung ausbauen – und die Wittener Bürgerinnen und Bürger sowie Sportbegeisterte aus dem ganzen Bundesgebiet eine Sportveranstaltung erleben, die noch überwältigender sein wird: Dann trifft sich die Erste Triathlon Bundesliga beim 2. Wittener Sparkassen-City-Triathlon.

„Mit dem Titelsponsoring ist es gelungen, unser gemeinnütziges Engagement – hier insbesondere im sportlichen Bereich – erlebbar zu machen.“

Rolf Maasche, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Witten



Deutscher Gründerpreis für Schüler

Einsatz für jungen Unternehmergeist

Zur erfolgreichen Selbstständigkeit gehört vor allem das Vertrauen in die eigene Leistung. Dieses Vertrauen bereits in jungen Jahren zu fördern, ist das Ziel des Deutschen Gründerpreises für Schüler, den die Sparkassen gemeinsam mit den Partnern ZDF, Porsche und stern seit dem Jahr 2000 verleihen. Schülerinnen und Schüler ab 16 Jahren sind eingeladen, im Team ein fiktives Unternehmen zu gründen und hierfür einen Business-Plan zu erstellen. Die eingereichten Geschäftskonzepte werden von Finanz- und Wirtschaftsexperten danach bewertet, wie innovativ, tragfähig und stimmig sie sind. Über die Platzierungen entscheidet eine Expertenrunde der Gründerpreis-Partner.

Mit diesem bundesweit größten Planspiel für Existenzgründer sollen die Jugendlichen für die Welt der Wirtschaft begeistert und soll ihr unternehmerisches Denken und Handeln gefördert werden. Dass diese Herausforderung auch Spaß macht, belegen nicht zuletzt die Jahr für Jahr steigenden Teilnehmerzahlen. Allein 2008 meldeten sich bundesweit rund 1.200 Gruppen an, davon über 240 Teams aus Westfalen-Lippe. Gut für die Region: Beinahe traditionell sind westfälisch-lippische Teams auf Bundesebene bestens platziert. Schon viermal stiegen sie ganz nach oben auf das Siegertreppchen, zuletzt 2008 das von der Sparkasse Minden-Lübbecke betreute Team Education Electronics.

Den großen Erfolg der westfälisch-lippischen Teams nahm der WLSGV zum Anlass, erstmals auch eine regionale Siegerehrung auszurichten. Am 12. September 2008 wurden die zehn besten Gruppen aus dem Verbandsgebiet feierlich geehrt und mit Geldpreisen ausgezeichnet. Ein buntes Rahmenprogramm passend zum Thema rundete die Veranstaltung ab: Bei der Humana Milchunion in Everswinkel erhielten die Jugendlichen Einblicke in die Unternehmensgruppe sowie die Produktion und wurden zudem über die Herausforderungen informiert, die heutzutage an Manager gestellt werden.

Mit dieser regionalen Ehrung würdigte der WLSGV zugleich das Engagement der westfälisch-lippischen Sparkassen. Sie betreuen die Teams während der Spielphase und übernehmen auf diese Weise ein großes Maß an Verantwortung. Beispielsweise arbeitet die Stadtsparkasse Bocholt mit der Fachhochschule am Ort zusammen. So erfüllt sie ihren öffentlichen Auftrag und beweist der jungen Zielgruppe, dass sie ein ebenso kompetenter wie menschlicher Finanzpartner ist.

Weitere Informationen unter www.dgp-schueler.de.

„Es bereitet uns
große Freude,
den Jugendlichen
wirtschaftliches
Wissen
zu vermitteln.“

Sabrina Welling,
Spielbetreuerin der
Stadtsparkasse Bocholt



„Jeden Tag eine gute Idee“

Impulse für mehr Kinderfreundlichkeit

Deutschland steht vor einer demografischen Herausforderung. Doch obwohl Kinder so sehr gewünscht werden, ist es mit der Kinderfreundlichkeit unserer Gesellschaft manchmal nicht weit her. Über sie wird zwar gerne und ausführlich diskutiert, doch noch viel zu selten folgen Taten. Aus diesem Grund haben die Sparkassen 2008 mit der Aktion „Jeden Tag eine gute Idee für ein kinderfreundliches Deutschland“ ein Zeichen gesetzt. In Kooperation mit „Du bist Deutschland“, der größten deutschen Social-Marketing-Kampagne aller Zeiten, traten die Sparkassen an, viele frische Ideen für mehr Kinderfreundlichkeit zusammenzutragen und bekannt zu machen.

Plattform für diese bunte Ideensammlung war die Internetseite www.gutfuerkinder.de. Die Website-Adresse ähnelt nicht von ungefähr dem Sparkassenslogan „Gut für Deutschland“: So wird deutlich, dass die Aktion einer der vielfältigen Bausteine des großen gemeinsamen Engagements der Sparkassen-Finanzgruppe ist. Über diese Plattform kamen engagierte Bürgerinnen und Bürger mit ihren Ideen zu Wort, wie Deutschland kinderfreundlicher werden kann. Täglich wählte eine Jury aus allen Beiträgen die „Gute Idee des Tages“ aus, anschließend wurden alle ausgewählten Ideen online zu einem Ideen-Kalender zusammengefasst. Über den Ideenkalender hinaus wurde die beste Idee des Jahres im Rahmen des Bürgerpreises, des bundesweit größten Ehrenamtspreises, ausgezeichnet. Der Preis war mit einer 5.000-Euro-Fördersumme dotiert.

Doch viel wichtiger als alle Auszeichnungen ist der große Ideenschatz aus Hunderten von Beiträgen. Bunt gemischt, von der kleinen Alltagsidee bis zur großen Vision, von Projekten zur Freizeitgestaltung bis hin zum Städtebau, von teils noch nie umgesetzten bis zu manchmal schon erprobten Projekten, bieten sie vielfältige Anregungen und Vernetzungsmöglichkeiten. Diesen Schatz gilt es zu heben. So werden nun viele dieser guten Ideen in einem Ideenbuch gebündelt – und die besten Projekte mit finanzieller Unterstützung der Sparkassen umgesetzt.

Wie bedeutend dieses Thema ist, bestätigen nicht zuletzt die rund 30.000 monatlichen Aufrufe der Internetseite. Und weil gute Ideen auch 2009 noch gebraucht werden, wird sie weiterhin alle guten Ansätze präsentieren.

**„Ich finde es gut, dass man sich nun
auch in Deutschland mehr für eine
kinderfreundliche Zukunft engagiert.
Toll wäre, wenn aus den Ideen auch
Taten wachsen!“**

Britta Bennerscheidt, Mitarbeiterin der Sparkasse Vest Recklinghausen,
am 21. Juli für die „Idee des Tages“ ausgezeichnet



*Jeden Tag eine
gute Idee*

Sparkassen. Gut für Deutschland. 

STARK IM VERBUND



„Für den Vertrieb im Verbund ist Vertrauen der beste Rahmen!“

Kai Ostermann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG, und
Prof. Michael Ilg, Geschäftsführer des WLSGV



„Die Vorständetagung ‚Vertrieb im Verbund‘ war eine gute Plattform, um sich über die neuesten Produkte und Vertriebsmaßnahmen der Verbundunternehmen zu informieren und die Geschäftskontakte weiter auszubauen“, findet Ernst-Michael Sittig, Vorstandsmitglied der Sparkasse Arnsberg-Sundern. So wie er waren rund 250 weitere Vorstandsmitglieder und Führungskräfte aus 70 westfälisch-lippischen Sparkassen der Einladung des WLSGV am 14. August 2008 in die Halle Münsterland gefolgt. Erstmals präsentierten sich dort 15 Verbundpartner an einem Ort und an einem Tag.

„Verbund – Mannschaft oder Einzelkämpfer?“ Viel Sportsgeist lag in der Luft, als WDR-Moderator Manfred Erdenberger unter diesem Motto morgens die Podiumsdiskussion der Tagung eröffnete. Auf der Bühne hatten sich Vertreter der sechs größten Verbundpartner und Prof. Michael Ilg, Geschäftsführer des WLSGV, eingefunden, um über die Chancen und Inhalte des Verbunds zu diskutieren. „Unsere Wettbewerber können Allfinanz nicht – während die Sparkassen-Finanzgruppe sie seit Jahrzehnten erfolgreich mit ihren Verbundpartnern praktiziert“, hatte Verbandspräsident Dr. Gerlach selbstbewusst in seiner Eröffnungsrede vorausgeschickt. Und die Diskussions Teilnehmer waren sich einig, dass sie sich tatsächlich als Teamplayer in der großen Sparkassenmannschaft sehen. Die bisherigen erzielten Erfolge würden von der guten Konditionierung zeugen. „Sich gemeinsam fit halten“, heißt daher die Zukunftsdevise. „Indem wir weitere Produkte und Dienstleistungen mit den Sparkassen ins Rennen schicken“, wie es Kai Ostermann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Deutschen

Leasing AG, ausführte. Und WLSGV-Geschäftsführer Prof. Ilg gab den Teilnehmerinnen und Teilnehmern mit auf den Weg: „Wir müssen mit Liebe, Lust und Leidenschaft im Vertrieb arbeiten – auch für und mit Verbundprodukten.“ Ziel könne nur eine geschlossene Mannschaftsleistung zum Wohle des Kunden sein.

Die Podiumsdiskussion leitete ein sportliches Programm ein: Im Verlaufe der Veranstaltung stellten die Verbundunternehmen ihr Produktportfolio in Vorträgen, Workshops und an Messeständen vor. Besonders kleinere Verbundpartner konnten auf diese Weise ihr Leistungsangebot für die Sparkassen präsentieren. So tauschten sich die Vertreter der Sparkassen in kurzer Zeit mit den anderen Mitgliedern der Finanzgruppe aus. Dabei wurde wieder einmal deutlich, dass der Verbund nicht als bilaterales Thema zwischen einer Sparkasse und einem Partner zu verstehen ist. Stattdessen sollten ihn alle Verbundunternehmen als gemeinsame Aufgabe verstehen und dort, wo es sinnvoll oder notwendig erscheint, auch zusammenarbeiten.

Am Ende des Tages hatte die Veranstaltung bewiesen, dass das Vertrauen der Sparkassen und Verbundpartner in die gemeinsame Arbeit in jedem Fall gerechtfertigt ist. In zwei Jahren soll das die zweite Vorständetagung „Vertrieb im Verbund“ erneut unter Beweis stellen. „Die Deutsche Leasing wird auf jeden Fall wieder dabei sein“, verspricht Kai Ostermann. „Ich bin überzeugt, dass diese Art des persönlichen Austauschs maßgeblich zur Qualität wie zur Quantität der Zusammenarbeit im Verbund beiträgt.“



LBS West

Bausparen weiter auf Erfolgskurs

Die Sicherheit und Verlässlichkeit des Bausparens war 2008 so stark gefragt wie lange nicht mehr: Das Neugeschäft der LBS West erreichte den zweitbesten Wert aller Zeiten. Zu diesem mehr als guten Geschäftsergebnis trugen die westfälisch-lippischen Sparkassen maßgeblich bei: Sie vermittelten über 128.000 Verträge, das waren 14,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Bezogen auf die Bausparsumme stieg der Absatz um 9,0 Prozent auf rund 2,4 Milliarden Euro.

Riester-Produkte gut gestartet

Einen zusätzlichen Anreiz, in Wohneigentum zu investieren, setzte das im November rückwirkend zum 1. Januar beschlossene Eigenheimrentengesetz zur Riester-Förderung. Förderberechtigte erhalten nun die gleichen Zulagen und Steuervorteile wie für andere Riester-Produkte auch, wenn sie für den Immobilienerwerb sparen oder ihre selbst genutzte Immobilie entschulden. Als erste Bausparkasse war die LBS mit einem Produktangebot am Markt und führte deutschlandweit den Markt an. Dazu leisteten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit rund 4.500 vermittelten Verträgen ihren Beitrag.

Verbundfinanzierung ausgebaut

Auch im Verbundfinanzierungsgeschäft bestätigte sich der positive Trend. Trotz eines Rückgangs der Neuabtretungen um 9,6 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro, wovon 39 Prozent auf das Geschäftsbereich des WLSGV entfielen, konnte der Abtretungsbestand auf 15,0 Milliarden Euro gesteigert werden. Gleichzeitig

erhöhte sich zum Jahresende auch der gesamte Finanzierungsbestand im Sparkassenverbund – also Bauspardarlehen, LBS-eigene Zwischen- und Vorfinanzierungskredite und die von Sparkassen gewährten Zwischen- und Vorfinanzierungskredite – auf 19,5 Milliarden Euro.

Umfrage bestätigt Zufriedenheit

Grund zur Zufriedenheit lieferte zudem eine aktuelle Umfrage, bei der die Darlehensnehmer die Dienstleistungen der LBS so gut wie nie zuvor bewerteten: Von landesweit befragten rund 20.000 Kunden waren 92 Prozent mit der Abwicklung ihres Kredits „sehr zufrieden“ beziehungsweise „zufrieden“ – das sind 13 Prozent mehr als bei der letzten Erhebung 2003.



Provinzial Nordwest Gruppe

Altersvorsorge trotz der Krise

Unabhängig von den Entwicklungen an den Finanzmärkten wurden die Altersvorsorgeprodukte der Provinzial Nordwest Gruppe stark nachgefragt: So lag die bewertete Beitragssumme der über die westfälisch-lippischen Sparkassen neu abgeschlossenen Lebensversicherungen mit rund 538 Millionen Euro um 13,4 Prozent über dem Vorjahreswert.

Geförderte Altersvorsorge beliebt

Dazu trugen vor allem die staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte bei. So stieg das Absatzvolumen der RiesterRente um 44 Prozent auf 116 Millionen Euro an. Sehr positiv entwickelte sich zudem die geförderte BasisRente („Rüruprente“), von der mit rund 44 Millionen Euro fast doppelt so viel wie im Vorjahr vermittelt wurde. Aber auch die klassische Rentenversicherung war im Aufwind: Nachdem das Vermittlungsvolumen dieses Produktes in den letzten Jahren fortlaufend gesunken war, stieg es wieder leicht um 1,5 Prozent an.

Die hohe Nachfrage bestätigt die Qualität der Provinzial-Altersvorsorge: Mit einer Verzinsung von aktuell 4,5 Prozent sind die Angebote zum einen überdurchschnittlich rentabel. Zudem bieten sie seit dem Jahr 2008 eine PflegeRentenoption. Hierbei erhalten die Kunden im Falle einer Pflegebedürftigkeit vor Beginn der Rentenzahlung eine rund doppelt so hohe Rente ausgezahlt. Die Option ist kostenlos. Sie bietet damit eine clevere Absicherung für Versicherte, die keine gesonderte Pflegefallabsicherung abschließen.


Mit der PflegeRentenoption verfügt die Provinzial zurzeit über ein Alleinstellungsmerkmal im deutschen Versicherungsmarkt und wurde hierfür Anfang des Jahres 2009 mit dem „Goldenen Bullen“ für das innovativste Versicherungsprodukt des Jahres 2009 ausgezeichnet.

FondsRente Vario auf Kurs

Altersvorsorge und Vermögensbildung kombiniert zudem die FondsRente Vario, ein Gemeinschaftsprodukt von Provinzial und DekaBank. Hier konnte das hohe Niveau des Einführungsjahres 2007 mit über 6.200 Verträgen trotz der im zweiten Halbjahr 2008 schwierigen Börsensituation gehalten werden.



PROVINZIAL

Die Versicherung der  Sparkassen

WestLB AG

Zusammenarbeit neu aufgestellt

Mit den westfälisch-lippischen Sparkassen arbeitet die WestLB AG seit ihrer Gründung erfolgreich zusammen. Im Rahmen einer Neuausrichtung des gemeinsamen Geschäfts wurden 2008 die für die Sparkassen zuständigen Betreuungseinheiten im neuen Geschäftsbereich Verbund gebündelt. Spiegelbildlich zum Bedarf der Sparkassen umfasst der neue Bereich die vier Geschäftsfelder Sparkassen/Eigengeschäft, Privatkunden/Depot B, Firmenkunden sowie Kommunale Kunden. Ergänzend bietet die WestLB die Leistungen des Zahlungsverkehrs und des Immobiliengeschäfts an.

Der neue Geschäftsbereich Verbund arbeitet eng mit den spezialisierten Produktbereichen der WestLB zusammen. Dies ist vorteilhaft für den gemeinsamen Vertrieb, können doch so die Erfahrungswerte der Produktspezialisten für die Sparkassenkunden genutzt werden. Um das Verbundgeschäft intensiv begleiten zu können, betreuen nun außerdem die Vorstandsmitglieder der WestLB die Sparkassen in Westfalen-Lippe persönlich.

Mittelstandsgeschäft ausgebaut

Trotz eines schwierigen Marktumfelds entwickelte sich das gemeinsame Mittelstandsgeschäft der WestLB mit den westfälisch-lippischen Sparkassen 2008 sehr positiv: Insbesondere im gemeinschaftlichen Kreditgeschäft konnte das Neugeschäftsvolumen im Vergleich zum Vorjahr um 309 Millionen Euro auf 839 Millionen Euro gesteigert werden (+58 %). Wesentlich hierfür waren die große Nachfrage der Unternehmen nach Investitionsfinan-

zierungen sowie der weitere Ausbau der Zusammenarbeit in diesem strategisch wichtigen Geschäftsfeld.

Wertpapiergeschäft mit Kunden

Hingegen war das Wertpapiergeschäft mit den Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen klar durch die Finanzmarktkrise geprägt: So ging der Verkauf von strukturierten Zertifikaten zurück, während die Kunden mehr kapitalgarantierte Produkte nachfragten, insbesondere Zuwachsanleihen, aber auch Rentenspareinlagen. Insgesamt erhöhte sich das Umsatzvolumen von 983 Millionen Euro auf 1.064 Millionen Euro (+8,2 %).



DekaBank

Erfolgreich im anspruchsvollen Marktumfeld

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen war 2008 für die Sparkassen-Finanzgruppe ein durchaus erfolgreiches Jahr im Investmentfondsgeschäft. Das platzierte Fondsvolumen von brutto 52 Milliarden Euro ist das zweithöchste, das die Sparkassen jemals abgesetzt haben. In dieser Entwicklung spiegelt sich wider, dass sich gerade die Sparkassenkunden während der Turbulenzen an den Finanzmärkten sehr besonnen verhielten und insgesamt mit der erforderlichen Ruhe agierten. Die Folge: Die Sparkassen-Finanzgruppe konnte im Investmentfondsgeschäft im Jahr 2008 sogar Marktanteile hinzugewinnen. Für die Sparkassen in Westfalen-Lippe verblieb im Jahr 2008 ein positiver Nettoabsatz an DekaBank-Produkten von 734 Millionen Euro. Insbesondere Renten- und Immobilienfonds sowie Fonds mit Kapitalgarantie zum Laufzeitende waren sehr gefragt.

Ausgezeichnete Produkte

Auch wenn sich viele Deka-Investmentfonds den negativen Marktentwicklungen im Jahr 2008 leider nicht entziehen konnten, gelang es den Deka-Fondsmanagern, durch die breite Streuung der investierten Gelder auf eine Vielzahl von Titeln aus unterschiedlichen Branchen und Regionen die negativen Entwicklungen teils deutlich abzumildern. Diese Managementleistung wird unter anderem durch unabhängige Analysen bestätigt. Der „Fonds-Oscar“ als beste große Fondsgesellschaft des Jahres aus dem Frühjahr 2007 ist keine einmalige Auszeichnung geblieben. Bereits im

Jahr 2008 haben die Finanzzeitschriften „Euro“ und „Euro am Sonntag“ der Deka den Titel „Aufsteiger des Jahres“ verliehen. Und im Januar 2009 wurde der Fonds- und Asset-Management-Spezialist der Sparkassen-Finanzgruppe vom renommierten Wirtschaftsmagazin „Capital“ mit der Höchstnote von fünf Sternen als „Top-Fondsgesellschaft“ ausgezeichnet.



Deutsche Leasing

Chancen für den Leasing-Markt

Unabhängig von der Finanzmarktkrise war die Investitionstätigkeit der Unternehmen im Jahr 2008 nach wie vor gut. Dies spiegelte sich auch in der hohen Nachfrage nach Leasing-Produkten wider: So lag das über die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelte Geschäft der Deutschen Leasing mit 414 Millionen Euro um 25,4 Prozent über dem Vorjahresvolumen. Zum Vergleich: Im bundesweiten Durchschnitt der Sparkassen stieg das Leasing-Neugeschäft um 19 Prozent.

Besonders gefragt war Leasing für Mobilien. Hier betrug das Neugeschäftsvolumen der westfälisch-lippischen Sparkassen allein 357,4 Millionen Euro. Im Wert von 56,2 Millionen Euro wurden außerdem Immobilien geleast. Zudem wurden über den Sparkassen-Auto-Kredit – seit drei Jahren im Produktportfolio der Deutschen Leasing – 38 Millionen Euro Neugeschäft realisiert.

Krise lässt Kosten steigen

Auch wenn die Ergebnisse 2008 noch mehr als gut waren, wird die Finanzmarktkrise nicht gänzlich am Leasing-Markt vorbeigehen. Zwar droht der Branche insgesamt aktuell keine Kreditklemme, so der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), aber die Liquiditätsreserven schrumpfen deutlich und die Finanzierung ist erheblich teurer geworden. Nach den schmalen Margen der letzten Jahre muss die Kostenerhöhung nun an die Kunden weitergegeben werden.

Vorteile des Leasings bleiben

Dennoch wird die Leasing-Branche weiter auf dem Vormarsch bleiben: Rund zwei Drittel aller Unternehmen in Deutschland finanzieren einen Großteil ihrer Investitionen über die Finanzierungsalternative. Und mit dem Know-how der Deutschen Leasing rund um die speziellen Märkte der Investitionsgüterindustrie und die gesetzlichen Vorgaben in europäischen Ländern sowie in den USA, Kanada und China können die Sparkassenkunden mittlerweile in 19 Ländern alle Vorteile des Leasings nutzen. Das stärkt den Anspruch der Sparkassen als Allfinanzdienstleister. Zudem ist Leasing gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten vorteilhaft: Es ist flexibel, nutzeradäquat, bilanzneutral und vor allem anpassungsfähig hinsichtlich sich ändernder Umfeldbedingungen.



Finanz Informatik

Zukunft gemeinsam gestalten

Das Jahr 2008 stand im Zeichen der Fusion von FinanzIT und Sparkassen Informatik zur Finanz Informatik. Das neue Unternehmen betreut nun als IT-Dienstleister alle deutschen Sparkassen sowie zahlreiche weitere Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit der Fusion fand ein Prozess seinen Abschluss, der seit Mitte der neunziger Jahre stark an Geschwindigkeit gewonnen hatte: Gab es damals noch mehr als zehn Sparkassen-IT-Dienstleister, so ist es nun mit der Finanz Informatik nur noch einer.

Synergieeffekte von mehr als 200 Millionen Euro

Bis Ende März 2008 wurde gemeinsam ein Fusionskonzept erarbeitet, das die Basis für die Entscheidungen der Gremien und der Gesellschafter von Sparkassen Informatik und FinanzIT bildete. Wesentliche Eckpunkte dieses Fusionskonzeptes: Die Institute der ehemaligen FinanzIT werden bis Ende 2011 auf die Gesamtbanklösung OSPlus der Sparkassen Informatik übergeleitet, die Internetfiliale wird in OSPlus integriert. Das neue Unternehmen erhielt die Rechtsform GmbH & Co. KG mit Sitz in Frankfurt am Main, die Anteilsverhältnisse wurden auf die Gesellschafter der ehemaligen Sparkassen Informatik und der ehemaligen FinanzIT im Verhältnis 66 zu 34 Prozent verteilt. Aufgrund der Fusion zur Finanz Informatik und der Vereinheitlichung der IT-Anwendungslandschaften auf Basis von OSPlus sind ab dem Jahr 2012 Synergien von 201 Millionen Euro jährlich eingeplant.

OSPlus entlang Kundenbedürfnissen ausbauen

In den kommenden Jahren wird die Finanz Informatik vor allem die Gesamtbanklösung OSPlus fortentwickeln und bei den Kunden im Norden und Osten Deutschlands einführen. Künftig soll OSPlus zudem auch in größerem Umfang als bisher bei Landesbanken zum Einsatz kommen. Für den Ausbau der IT-Gesamtbanklösung der Finanz Informatik sind weiterhin jährliche Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro vorgesehen.



finanz informatik

dwpbank

Mehr Service rund um die Wertpapierabwicklung

Die westfälisch-lippischen Sparkassen setzen in der Wertpapierabwicklung auf die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank). Über die bewährten Unterstützungen in Orderrouting, Clearing, Settlement, Verwaltung und Verwahrung hinaus bietet die dwpbank den Sparkassen seit 2003 zusätzlich die Dienstleistungen des so genannten Back Office Service Center (BOSC) an. Hierbei übernimmt die dwpbank weitere Tätigkeiten der Marktfolge und der Prozesse im Wertpapier-Backoffice, beispielsweise die Listen- und Stammdatenpflege, und bündelt so Arbeitsmengen und Wissen. Die Sparkassen können sich auf diesem Weg stärker auf die Kundenberatung und -betreuung als Kernkompetenz konzentrieren sowie die Kosten variabel halten und optimieren. Betreut werden sie im Service Center Wertpapiere Herford. Der Leistungsumfang des BOSC wurde in den vergangenen Jahren fortlaufend um neue Module erweitert und wird inzwischen von 35 Sparkassen des WLSGV genutzt. Aufgrund der positiven Erfahrungen werden weitere Sparkassen perspektivisch diesem Weg folgen.

BOSC-Leistungen erweitert

Auch im Jahr 2008 wurden die BOSC-Dienstleistungen gemeinsam mit dem WLSGV weiterentwickelt, woraus neue Produktideen hervorgegangen sind, beispielsweise Depot-A- oder Compliance-Unterstützung. Die Ergebnisse der partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurden auf Veranstaltungen präsentiert. So beteiligte sich der WLSGV mit einem Praxisbericht auf dem RegioTreff West der dwpbank, und die Transaktionsbank

stellte das Dienstleistungsangebot auf der WLSGV-Vorständetagung „Vertrieb im Verbund“ vor.

Vorbereitung auf die Abgeltungsteuer

Regulatorisch war die Wertpapierabwicklung im Jahr 2008 von den Vorbereitungen zur Einführung der Abgeltungsteuer geprägt. Für eine fristgerechte Umsetzung im Wertpapiergeschäft wurde ein Großprojekt in der dwpbank mit einem Investitionsvolumen von über 10 Millionen Euro durchgeführt. Diese und weitere im operativen Betrieb anfallende Kosten werden vollständig von der dwpbank übernommen.



Sparkassen und Verband – kurz notiert

76	Sparkassen (75 ab 1. Januar 2009)
1.463	Geschäftsstellen
28.626	Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, davon
2.042	Auszubildende
113 Mrd. €	Bilanzsumme
1.490 Mio. €	durchschnittliche Größe
219 Mio. € bis 8.212 Mio. €	Bandbreite der Bilanzsummen
4,4 Mio.	Girokonten
5,2 Mio.	Sparkassen-Cards
2.469	Geldautomaten
46	regionale Entwicklungs- und Umsetzungsprojekte
39	überregionale Entwicklungsprojekte
309	Verbandsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, davon
139	in der Geschäftsstelle
98	in der Prüfungsstelle
72	in der Sparkassenakademie
32	Versammlungen/Veranstaltungen der Geschäftsstelle
11.600	Prüfungstage der Prüfungsstelle
2.340	Seminare, Tagungen und Studiengänge der Akademie mit 23.700 Teilnehmerinnen und Teilnehmern

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nordrhein-Westfalen im konjunkturellen Abschwung

Die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen hat in den Sommermonaten 2008 ihren Wendepunkt überschritten und ist in den Abschwung übergegangen. Ursächlich waren die fortschreitende konjunkturelle Eintrübung der Weltwirtschaft und die krisenhafte Verschärfung an den internationalen Finanzmärkten. Die außenwirtschaftlichen Belastungen dämpften vor allem die Exporte und die privaten Investitionen. Das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich daher auf 1,4 Prozent nach 2,2 Prozent im Vorjahr.

Weltwirtschaft kühlt ab

Die Weltwirtschaft kühlte sich im Verlauf des Jahres 2008 erheblich ab. Verstärkt wurde der weltweite Abschwung durch die Erschütterungen an den internationalen Finanzmärkten. Zwar hatte es lange Zeit den Anschein, als hätte die bereits seit August 2007 schwelende Finanzmarktkrise nur moderate Auswirkungen. Ab Mitte September, ausgelöst durch die überraschende Insolvenz der amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers, gerieten die Finanzmärkte jedoch in starke Turbulenzen. Der Interbankenmarkt kam fast zum Erliegen. Durch die zügige Verabschiedung von Rettungspaketen für die Finanzmärkte in fast allen großen Industrieländern konnte ein Zusammenbruch des Bankensystems verhindert werden. Dennoch hat die krisenhafte Zuspitzung der Finanzmarktkrise den globalen konjunkturellen Ausblick deutlich verschlechtert.

Nordrhein-Westfalen ebenfalls betroffen

Die außenwirtschaftlichen Belastungen trafen Nordrhein-Westfalen als export-

orientierten Wirtschaftsstandort stark. Am deutlichsten bekam die Industrie den Rückgang der Auslandsnachfrage zu spüren. Die Auftragseingänge gingen in der zweiten Jahreshälfte erheblich zurück. Nachgelassen hat vor allem die Nachfrage nach Vorleistungs- und Investitionsgütern. Wesentliche Ursache war der Einbruch der Nachfrage nach Kraftfahrzeugen. Die Fahrzeugproduktion, aber auch die Produktion in den Zulieferindustrien – allen voran in der Metallindustrie – schrumpfte daher beträchtlich. Da der Anteil des Fahrzeugsektors an der Gesamtproduktion in Nordrhein-Westfalen im Vergleich zum Bundesgebiet deutlich kleiner ist, wirkte sich der Nachfrageeinbruch nicht so stark auf die Gesamtwirtschaft aus wie in anderen Bundesländern. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen lag daher um 0,1 Prozentpunkte über dem deutschen Durchschnitt.

Nachlassende Investitionsfähigkeit

Die mit dem Produktionsrückgang einhergehende geringere Kapazitätsauslastung führte zu einer Abnahme der inländischen Investitionstätigkeit. Verstärkt wurde der Rückgang der Investitionsneigung durch die zu Beginn des Jahres 2008 in Kraft getretene Unternehmenssteuerreform, mit der die bis dahin günstigen Abschreibungsbedingungen für Anlagegüter abgeschafft wurden. Dies hatte zur Folge, dass viele Unternehmen ihre Investitionen ins Jahr 2007 vorgezogen haben. Darüber hinaus entwickelten sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen im vierten Quartal 2008 ungünstiger.



Verschärft hatten die Banken jedoch im Wesentlichen die Kreditvergabebedingungen für große Unternehmen. Der wachstums- und beschäftigungstragende Mittelstand genoss weiterhin relativ moderate Kreditkonditionen. Ursächlich für die veränderten Kreditvergabebedingungen waren die in einem Abschwung typischerweise zunehmenden Kreditrisiken, aber auch gestiegene Refinanzierungskosten der Banken infolge der Finanzmarktkrise.

Private Konsumnachfrage noch stabil

Mit dem Rückgang der Exporte und der Abschwächung der inländischen Investitionstätigkeit sind die beiden Stützpfeiler des vorangegangenen Aufschwungs eingeknickt. Den Abwärtstendenzen dieser beiden Nachfrageaggregate wirkte die private Konsumnachfrage entgegen. Die reale Kaufkraft der Privathaushalte hat sich aufgrund sinkender Energiepreise im zweiten Halbjahr 2008 verbessert. Hinzu kamen relativ hohe Tarifabschlüsse, die sich positiv auf die

verfügbaren Einkommen ausgewirkt haben. Zudem stützte die anhaltend gute Lage auf dem Arbeitsmarkt die Konsumnachfrage.

Der Arbeitsmarkt reagiert erfahrungsgemäß erst mit einer Verzögerung von etwa sechs Monaten auf Veränderungen in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Die Beschäftigungslage in Nordrhein-Westfalen zeigte sich daher vom ungünstiger werdenden konjunkturellen Umfeld in der zweiten Jahreshälfte 2008 relativ unbeeindruckt. Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahresverlauf um 50.000 auf 726.000. Dies entspricht einem Rückgang der Arbeitslosenquote von 8,6 Prozent im Vorjahr auf 8,1 Prozent zum Jahresende 2008.



Geschäftsergebnis 2008

Bewährungsproben gut überstanden

Das Geschäftsjahr 2008 war für alle Finanzdienstleister durch die Finanzmarktkrise geprägt. Von diesen dramatischen Marktentwicklungen blieben auch die westfälisch-lippischen Sparkassen nicht vollständig verschont. Insgesamt aber haben sie die Bewährungsproben gut überstanden. Die Geschäftsentwicklung verlief erfreulich und war durch ein sehr gutes Kreditgeschäft und eine im vierten Quartal dynamische Einlagenentwicklung geprägt. Als Ergebnis des guten Kundengeschäfts wuchs die Bilanzsumme um 2,8 Prozent auf rund 113,2 Mrd. Euro an (Vj. 110,2 Mrd. Euro). Das Jahresergebnis war zufriedenstellend.

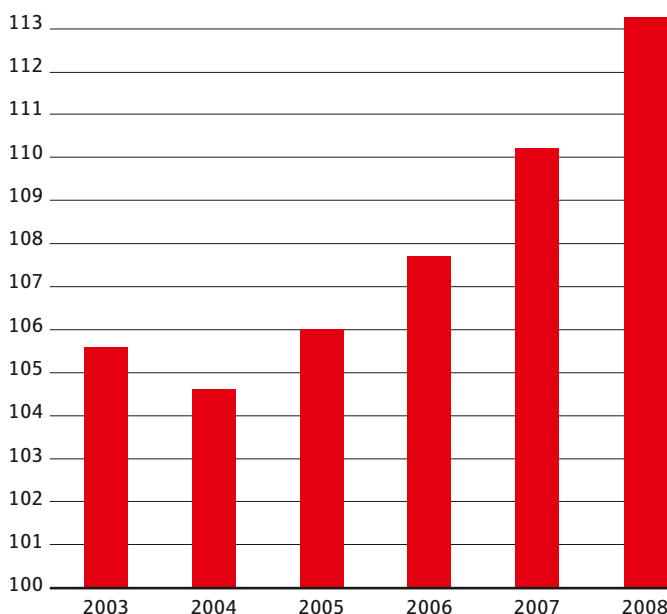
Kreditgeschäft mit Firmenkunden weiter deutlich gewachsen

Die Kreditzusagen über alle Kundengruppen stiegen deutlich um 8,0 Prozent auf 12,5 Mrd. Euro. Wachstumstreiber waren das Firmenkundenkreditgeschäft und die Wohnraumfinanzierung.

Den Unternehmen und Selbstständigen sagten die Sparkassen Kredite über 6,9 Mrd. Euro zu. Im Vergleich zum wirtschaftlich bereits sehr starken Vorjahr ist das Zusagevolumen nochmals deutlich gewachsen, und zwar um 10,9 Prozent (Vj. 6,2 Mrd. Euro). Allein im vierten Quartal wurden die Kreditzusagen um 1,9 Mrd. Euro ausgebaut. Dies belegt, dass auch zum Ende des Jahres jeder wirtschaftlich vertretbare Kreditwunsch erfüllt wurde.

Die Kredite der Firmenkunden waren zum überwiegenden Teil für Investitionen bestimmt. Dementsprechend stieg der

Entwicklung der Bilanzsumme
Mrd. Euro



mittel- und langfristige Kreditbestand um 1,5 Mrd. Euro auf 28,4 Mrd. Euro (+5,6%). Das ist das höchste absolute Wachstum seit dem Jahr 2000.

Leasing-Produkte stark gefragt

Die nach wie vor gute Investitionstätigkeit der Firmenkunden spiegelte sich auch in der hohen Nachfrage nach Leasing-Produkten wider: So lag das über die Sparkassen vermittelte Geschäft der Deutschen Leasing mit 414 Mio. Euro um 25,5 Prozent über dem Vorjahresvolumen.

Private Haushalte investierten vor allem in Gebrauchtimmobilien

Die privaten Haushalte erhielten Darlehen über insgesamt rund 4,9 Mrd. Euro,

das sind 2,1 Prozent mehr als im Vorjahr (Vj. 4,8 Mrd. Euro). Getragen wurde diese Entwicklung durch ein gutes Wohnraumfinanzierungsgeschäft.

Über alle Kundengruppen stiegen die Zusagen für die Wohnraumfinanzierung im Jahresvergleich um 6,1 Prozent auf knapp 4,5 Mrd. Euro (Vj. 4,2 Mrd. Euro). Davon wurden allein über 3,3 Mrd. Euro für den Erwerb von Gebrauchtimmobiliën gewährt – ein neuer Spitzenwert (+13,2%). Im Unterschied hierzu ging das Zusagevolumen für den Neubau weiter zurück, und zwar um 11,2 Prozent auf 0,8 Mrd. Euro (Vj. 0,9 Mrd. Euro). Dies wiederum ist der niedrigste Wert in diesem Jahrzehnt. Die Schere zwischen Erwerb aus dem Bestand und Neubau hat sich folglich noch weiter geöffnet. Die Gründe hierfür sind vielfältig: Vorzieheffekte vergangener Jahre aufgrund des Wegfalls der Eigenheimzulage, gestiegene Baukosten, ein Trend zurück in die Stadt.

Wohnriester bei Bausparverträgen beliebt

Dass die Privatkunden weiterhin auf Wohneigentum setzen – ob gebraucht erworben oder selbst errichtet –, bestätigt das von den westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelte LBS-Geschäft. Die Zahl der neuen Bausparverträge lag mit fast 128.200 Stück um 14,6 Prozent über dem Vorjahreswert. Bezogen auf die Bausparsumme ist der Absatz um 9,0 Prozent auf rund 2,4 Mrd. Euro gestiegen. Einen zusätzlichen Anreiz, in Wohneigentum zu investieren, setzte das im November rückwirkend zum 1. Januar beschlossene Eigenheimrentengesetz zur Riester-Förderung. Förderberechtigte erhalten nun für ihre selbst genutzte Immobilie die gleichen Zulagen und Steuervorteile wie für andere

Riester-Produkte. Die LBS hatte parallel zum Gesetzgebungsverfahren ein Angebot für die Kunden entwickelt und führte deutschlandweit den Markt an. Dazu trugen die westfälisch-lippischen Sparkassen mit rund 4.500 vermittelten Verträgen bei.

Konsumentenkreditgeschäft konstant

Das Konsumentenkreditgeschäft bildete die stagnierende Konsumneigung der privaten Haushalte ab und blieb mit einem Zusagevolumen von 1,6 Mrd. Euro (+1,5%) konstant. In diesem wettbewerbsintensiven Geschäftsfeld haben sich erste Sparkassen in Westfalen-Lippe im Jahr 2008 dafür entschieden, auf Rechnung der readybank den so genannten ready&go credit zu vermitteln.

Einlagenbestand im vierten Quartal stark gewachsen

Nachdem die bilanzielle Einlagenentwicklung in den ersten drei Quartalen schwach verlief, verzeichneten die westfälisch-lippischen Sparkassen in dem durch die Finanzmarktkrise geprägten vierten Quartal ein starkes Wachstum. Bis zum Jahresende stieg der Bestand an Kundeneinlagen um 2,0 Mrd. Euro auf 76,8 Mrd. Euro (+2,7%).

Wie in den Vorjahren bevorzugten die Anleger kurzfristige Anlagen, da der Zinsunterschied zwischen kurz- und langfristigem Geld bis zum Herbst 2008 nach wie vor gering war. Die Einlagen flossen überwiegend in Termingelder, deren Bestand im Jahresverlauf deutlich um 3,2 Mrd. Euro auf 13,3 Mrd. Euro zunahm (+31,8%). Auch Tagesgelder waren beliebt und wuchsen um 1,3 Mrd. Euro auf 10,4 Mrd. Euro an (+14,3%). Hingegen ging der Bestand an Spareinlagen um 2,2 Mrd. Euro auf 29,5 Mrd. Euro zurück (-7,1%).

Geringes Wertpapiergeschäft

Auch das Wertpapiergeschäft des Jahres 2008 war klar durch die Finanzmarktkrise geprägt. Ab September verkauften die Kunden in starkem Maße Wertpapiere, so dass der Wertpapiernettoabsatz am Jahresende 556 Mio. Euro betrug. Im Vorjahr hatte er – aufgrund eines außergewöhnlich starken Investmentfondsgeschäfts – noch bei 1,2 Mrd. Euro gelegen. Dennoch kann man insgesamt von einem besonnenen Verhalten der Kunden sprechen. Die Wertpapierverkäufe betrafen vorwiegend die Anlageklasse der Zertifikate, die seit der Lehman-Insolvenz belastet ist.

Altersvorsorge nach wie vor wichtig

Die Altersvorsorge war den Privatkunden nach wie vor wichtig: So lag beispielsweise die bewertete Beitragssumme der über die westfälisch-lippischen Sparkassen neu abgeschlossenen Lebensversicherungen der Provinzial NordWest Lebensversicherung mit rund 538 Mio. Euro um 13,4 Prozent über dem Vorjahreswert. Besonderen Anteil an dieser positiven Entwicklung hatte die Riester-Rente der Provinzial, deren Absatzvolumen um 44 Prozent auf 116 Mio. Euro wuchs. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die staatliche Fördergrenze im vergangenen Jahr von 3 Prozent auf 4 Prozent des Bruttoeinkommens angehoben wurde und die Privatkunden mehr „riestern“ konnten. Insgesamt stiegen die Neuabschlüsse bei Riester-Verträgen – über alle Angebote hinweg (Sparkasse, Deka, LBS, Provinzial) – um 5,2 Prozent auf gut 57.500 Verträge.

Aus dem Wertpapiernettoabsatz und dem Einlagenzuwachs errechnet sich eine Geldvermögensbildung der Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen in Höhe von 2,6 Mrd. Euro (Vj. 3,3 Mrd. Euro).

Zufriedenstellendes Jahresergebnis

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise, eines harten Wettbewerbs und einer über lange Zeit flachen und in Teilen inversen Zinsstruktur erwirtschafteten die westfälisch-lippischen Sparkassen ein zufriedenstellendes Jahresergebnis nach Steuern in Höhe von 136 Mio. Euro (Vj. 186 Mio. Euro, -27,1 %).

Die Sparkassen erzielten einen Zinsüberschuss in Höhe von 2,362 Mrd. Euro (Vj. 2,418 Mrd. Euro, -2,3 %). Neben ihrer aktiven Rolle im Konditionenwettbewerb wirkte sich hier der geringe Zinsunterschied zwischen kurz- und langfristigem Geld aus, der das Ergebnis der Fristentransformation weiter senkte.

Der Provisionsüberschuss ging aufgrund des schwächeren Wertpapiergeschäfts leicht zurück und betrug 682 Mio. Euro (Vj. 689 Mio. Euro, -1,0 %).

Es fiel ein ordentlicher Aufwand in Höhe von 2,054 Mrd. Euro an (Vj. 2,017 Mrd. Euro, +1,8 %). Dabei stieg der Personalaufwand vor allem aufgrund der tariflichen Lohnsteigerungen um 4,4 Prozent auf 1,311 Mrd. Euro. Hingegen war der Sachaufwand mit 718 Mio. Euro um 2,3 Prozent geringer als im Vorjahr.

Die Cost-Income-Ratio lag bei 66,1 Prozent. Um einen Euro Ertrag zu erzielen, mussten 2,6 Cent mehr als im Jahr zuvor aufgewendet werden.

Das Betriebsergebnis vor Bewertung betrug 1,043 Mrd. Euro und war damit um 9,0 Prozent niedriger als 2007 (Vj. 1,145 Mrd. Euro).

Im Bewertungsergebnis „Wertpapiere“ wurde eine Risikovorsorge von insgesamt 506 Mio. Euro (Vj. 250 Mio. Euro)



erforderlich. Dieser sehr konservativ angesetzte Bewertungsbedarf ist zum größten Teil in der allgemeinen Entwicklung an den Wertpapiermärkten begründet, der sich selbst traditionell risikoarme Segmente wie der Pfandbriefmarkt nicht entziehen konnten. Zu einem kleineren Teil geht der Bewertungsbedarf auf strukturierte Wertpapiere zurück, in die auch einige westfälisch-lippische Sparkassen in unterschiedlichem Umfang investiert haben. Zwar überstieg diese Risikovorsorge deutlich das Niveau der Vorjahre. Im Verhältnis zu den gesamten Wertpapieranlagen von rund 25 Mrd. Euro blieb sie aber in einer überschaubaren Größenordnung und konnte problemlos aus dem erwirtschafteten Betriebsergebnis aufgefangen werden, ohne dass Eigenkapital oder stille Reserven in Anspruch genommen werden mussten. Von der Insolvenz des Bankhauses Lehman waren westfälisch-lippische Sparkassen nur in Einzelfällen und in geringem Umfang betroffen. Das Gesamtengagement aller Häuser betrug weniger als 20 Mio. Euro. Nur rund 200 der weit über 5 Millionen Sparkassenkunden hatten Lehman-Papiere in ihrem Depot. Auch bei isländischen Banken hatten westfälisch-lippische Sparkassen keine Außenstände.

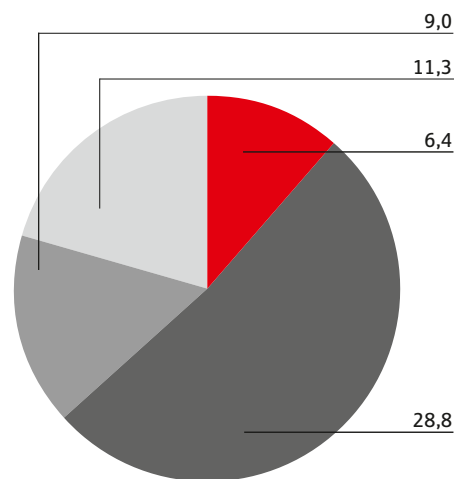
Das Bewertungsergebnis „Kredit“ lag mit einer Risikovorsorge in Höhe von 198 Mio. Euro (Vj. 147 Mio. Euro) deutlich unter dem Durchschnittswert der vergangenen zehn Jahre (319 Mio. Euro).

Die westfälisch-lippischen Sparkassen

- zahlen gewinnabhängige Steuern über 207 Mio. Euro an den Fiskus,
- zahlten den 28.626 Beschäftigten, davon 2.042 Auszubildenden, Gehälter über 964 Mio. Euro aus,

- haben 72 Mio. Euro gestiftet, gespendet und ausgeschüttet, das sind rund 6 Prozent mehr als im Vorjahr.

Spenden und Stiftungsausschüttungen der Sparkassen
Mio. Euro



- Ausschüttungen der Sparkassen-Stiftungen
- Spenden der Sparkassen
- PS-Zweckerträge
- Sonstige Förderbeiträge/Sponsoring

Für das Jahr 2009 erwarten die westfälisch-lippischen Sparkassen einen spürbar steigenden Zinsüberschuss, einen annähernd stabilen Personal- und Sachaufwand sowie eine deutlich niedrigere Risikovorsorge im Wertpapiergeschäft. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft wird allerdings voraussichtlich bei der allgemein erwarteten schwachen wirtschaftlichen Entwicklung wieder steigen.

2008 IM ÜBERBLICK

Bilanzzahlen

	Bestand in Mio. € 31.12.2008	Veränderung in % 2007	Veränderung in % 2008
Kundeneinlagen	76.796	2,8	2,7
Kundenkredite	72.645	1,1	1,5
Bilanzsumme	113.244	2,3	2,8

Kundeneinlagen

	Bestand in Mio. € 31.12.2008	Veränderung in % 2007	Veränderung in % 2008
Spareinlagen	29.538	-7,8	-7,1
Eigenemissionen	12.597	17,3	0,8
Termineinlagen	13.286	28,6	31,8
Sichteinlagen	21.374	3,5	4,8
Insgesamt	76.796	2,8	2,7

Kundenkredite nach Fristigkeit

	Bestand in Mio. € 31.12.2008	Veränderung in % 2007	Veränderung in % 2008
Kurzfristige Krediten (inkl. Wechselkrediten)	6.575	-0,5	-4,1
Mittel- und langfristige Krediten (inkl. Treuhandkrediten)	66.071	1,2	2,1
Insgesamt (inkl. Treuhandkrediten)	72.645	1,1	1,5

Kredite für den Wohnungsbau

	In Mio. € 2007	In Mio. € 2008	Veränderung in %
Darlehnszusagen für den Wohnungsbau	4.202	4.461	6,1
Darlehnsauszahlungen für den Wohnungsbau	3.978	4.171	4,8

Kredite nach Kundengruppen

	Bestand in Mio. € 31.12.2008	Veränderung in % 2007	Veränderung in % 2008
Privatpersonen	36.367	-1,1	-1,1
Unternehmen	32.917	3,6	4,9
Öffentliche Haushalte	2.299	-0,5	-11,5
Sonstige	1.062	10,4	31,7
Insgesamt	72.645	1,1	1,5

Bilanz der Sparkassen

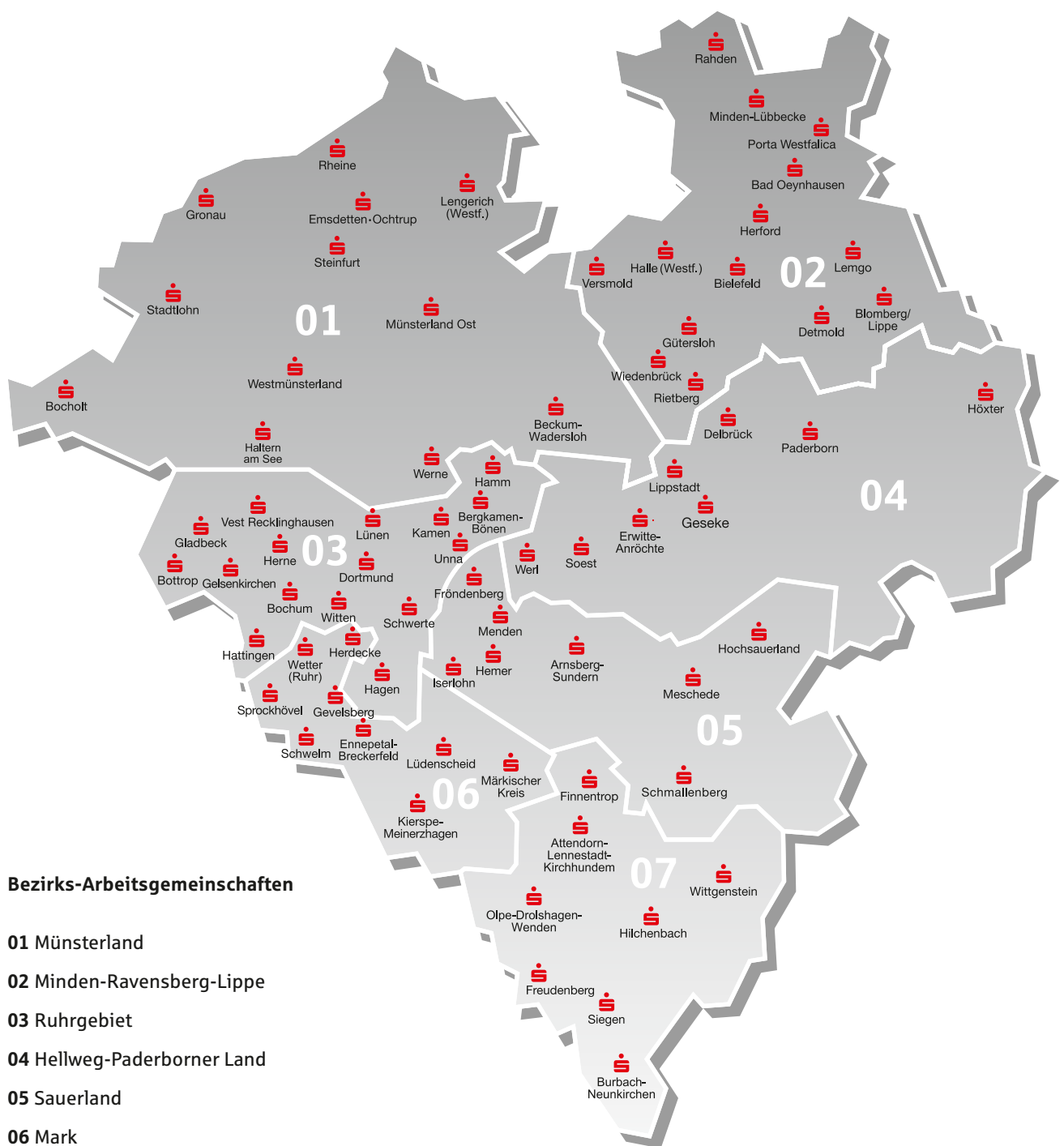
Aktiva

Aktiva – Entwicklung von 2006 bis 2008 (gemäß Bilanzstatistik)										
	Bestand 2006		Veränd. 2007		Bestand 2007		Veränd. 2008		Bestand 2008	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Kassenbestand	702	0,7	78	11,1	780	0,7	-38	-4,8	742	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.587	1,5	-95	-6,0	1.492	1,4	276	18,5	1.768	1,6
Wechsel	47	0,0	-47	-100,0	0	0,0	0	-	0	0,0
Forderungen an Banken (MFIs)	7.303	6,8	2.950	40,4	10.252	9,3	-616	-6,0	9.636	8,5
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	70.415	65,4	869	1,2	71.284	64,7	1.147	1,6	72.431	64,0
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	14.382	13,3	-1.631	-11,3	12.752	11,6	2.376	18,6	15.127	13,4
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.637	8,9	-75	-0,8	9.561	8,7	-79	-0,8	9.482	8,4
Beteiligungen	1.307	1,2	552	42,2	1.858	1,7	4	0,2	1.862	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	33	0,0	14	42,6	48	0,0	4	7,8	51	0,0
Treuhandvermögen	318	0,3	-60	-18,9	257	0,2	-48	-18,7	209	0,2
Sachanlagen	1.444	1,3	-203	-14,1	1.241	1,1	-47	-3,8	1.194	1,1
Sonstige Aktiva	564	0,5	81	14,3	644	0,6	95	14,7	739	0,7
Bilanzsumme	107.737	100,0	2.433	2,3	110.170	100,0	3.074	2,8	113.244	100,0

Passiva

Passiva – Entwicklung von 2006 bis 2008 (gemäß Bilanzstatistik)										
	Bestand 2006		Veränd. 2007		Bestand 2007		Veränd. 2008		Bestand 2008	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	21.856	20,3	-463	-2,1	21.393	19,4	597	2,8	21.990	19,4
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	69.115	64,2	1.747	2,5	70.862	64,3	2.719	3,8	73.581	65,0
Davon: Spareinlagen	34.488	32,0	-2.706	-7,8	31.781	28,8	-2.243	-7,1	29.538	26,1
andere Verbindlichkeiten	34.627	32,1	4.454	12,9	39.081	35,5	4.962	12,7	44.043	38,9
Verbriefte Verbindlichkeiten	3.165	2,9	344	10,9	3.509	3,2	-674	-19,2	2.835	2,5
Davon: Schuldverschreibungen	3.106	2,9	297	9,6	3.403	3,1	-670	-19,7	2.733	2,4
Geldmarktpapiere	59	0,1	47	80,7	106	0,1	-4	-3,9	102	0,1
Treuhandverbindlichkeiten	318	0,3	-60	-18,9	257	0,2	-48	-18,7	209	0,2
Wertberichtigungen	165	0,2	18	11,0	183	0,2	16	8,8	199	0,2
Rückstellungen	1.121	1,0	30	2,7	1.151	1,0	389	33,8	1.539	1,4
Sonderposten mit Rücklageanteil	3	0,0	-1	-37,5	2	0,0	0	-26,4	1	0,0
Nachrangige Verbindlichkeiten	676	0,6	-36	-5,3	640	0,6	-24	-3,8	616	0,5
Genussrechtskapital	39	0,0	-8	-20,4	31	0,0	0	-1,6	30	0,0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	276	0,3	100	36,1	376	0,3	43	11,5	420	0,4
Eigenkapital	5.593	5,2	204	3,7	5.797	5,3	169	2,9	5.966	5,3
Sonstige Passiva	5.411	5,0	557	10,3	5.968	5,4	-111	-1,9	5.857	5,2
Bilanzsumme	107.737	100,0	2.433	2,3	110.170	100,0	3.074	2,8	113.244	100,0
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandter Wechsel	6	-	-2	-24,9	5	-	0	-1,7	4	-
Geschäftsvolumen	107.743	-	2.431	2,3	110.174	-	3.074	2,8	113.249	-
Bürgschaften	2.037	-	-17	-0,8	2.020	-	66	3,3	2.086	-





Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe



Bezirks-Arbeitsgemeinschaften

- 01 Münsterland
- 02 Minden-Ravensberg-Lippe
- 03 Ruhrgebiet
- 04 Hellweg-Paderborner Land
- 05 Sauerland
- 06 Mark
- 07 Siegen-Wittgenstein-Olpe

Organigramm des WLSGV

 <p>Verbandsvorsteher Präsident Dr. Rolf Gerlach</p>		
<p>Stabsstelle der Verbandsleitung Markus Greiwe</p>	<p>Stabsstelle Veranstaltungen/Sponsoring Judith Frenz</p>	<p>Abteilung Personal Franz A. Schwarte</p>
<p>Geschäftsstelle Geschäftsführer Prof. Michael Ilg</p> 	<p>Prüfungsstelle Leiter WP/StB Ralf Thiemann</p> 	<p>Sparkassenakademie Leiterin Barbara Sonnenberg</p> 
<p>Stv. Geschäftsführer Anna Becker Henning Richerzhagen</p> <p>Kompetenz-Center Markt/Vertrieb Birgitta Sophie Konrad</p> <p>Kompetenz-Center Banksteuerung Wilhelm Rütter</p> <p>Kompetenz-Center Organisation/ Prozesse Bernward Schroer</p> <p>Abteilung Beteiligungen/ Grundsatzfragen Anna Becker</p> <p style="padding-left: 40px;">Referat Beteiligungen/ Grundsatzfragen Referat Research</p> <p>Abteilung Recht/Steuern Henning Richerzhagen</p> <p style="padding-left: 40px;">Referat Recht Referat Steuern</p> <p>Abteilung Betriebssteuerung Bettina Becker</p>	<p>Stv. Leiter WP/StB Klaus Menke</p> <p>Innendienst Leitende Mitarbeiterin WP/StB Isabel Tuschhoff</p> <p>Außendienst/IT-Prüfung Leitende Mitarbeiter WP/StB Klaus Dittrich WP/StB Christoph Harmann WP/StB Arne Wagner</p>	<p>Stv. Leiter Jürgen Köhling</p> <p>Fachbereich Vertrieb Andreas Meseke</p> <p>Fachbereich Banksteuerung und Stab Gerda-Marie Frenkert</p> <p>Fachbereich Eignungsdiagnostik und Training Gunter Nitte</p> <p>Fachbereich Studiengänge Thomas Möller</p> <p>Fachbereich Verwaltung/ Wirtschaftsbereich Stephan Herzig</p> <p>Referat Prüfungswesen</p>

IMPRESSUM

Herausgeber

Westfälisch-Lippischer
Sparkassen- und Giroverband
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Regina-Protmann-Straße 1
48159 Münster
Tel.: 0251 2104-0
www.wlsgv.de
E-Mail: info@wlsgv.de

Redaktion und Umsetzung

Stabsstelle der Verbandsleitung
Claudia Grönefeld

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen/ Statistische Daten

Referat Research
Dr. Jörg Rottmann
Peter Schwiep
Bärbel Ziesenhenne

Grafische Gestaltung

Agenta Werbeagentur, Münster

Druck

wentker druck, Greven

Bildnachweis

Gregor Schläger, Hamburg

Druckunterlagenschluss

22. April 2009

Der WLSGV dankt allen Beteiligten
für ihre freundliche Unterstützung.

