

Zum *Glück*,  
gibt es Sparkassen



<b>Vorwort</b>	2
----------------	---

## Immer besser werden



<b>Zum Glück haben Sparkassen und Bürger gemeinsame Ziele</b> <i>Demokratisch legitimiert, stellt die Arbeit der Verwaltungsratsmitglieder sicher, dass Sparkassen das Wohl der Bürger berücksichtigen</i>	4
---	---

<b>Folgeaktivitäten aus dem Projekt „Demografie“</b> <i>Bedienungsanleitung für die Zukunft</i>	8
--	---

<b>CRM Privatkunden</b> <i>Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten</i>	9
---	---

<b>Sparkassen-Vertriebscontrolling Fördergeschäft</b> <i>Pegel für den Vertriebs Erfolg</i>	10
--	----

<b>Trainingsprogramm für die Anlageberatung</b> <i>Neuer Schwung für das Wertpapiergeschäft</i>	11
--	----

## Kundenvorteile schaffen



<b>Zum Glück sind Sparkassen für jeden Bürger da</b> <i>Mit dem neuen Angebot eines „Bürgerkontos“ heben Sparkassen den ohnehin hohen Standard an Finanzdienstleistungen im Land nochmals an</i>	12
---	----

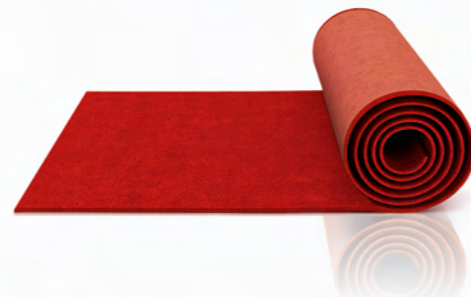
<b>AGRAR Unternehmertage 2013</b> <i>Für die Agrarkunden am Ort</i>	16
--	----

<b>SEPA-Lösung „S-Verein“</b> <i>Vereinsarbeit rund um SEPA komfortabel erledigen</i>	17
--	----

<b>Kommunale Verschuldungsdiagnose mit „S-Kompass“</b> <i>Arbeits erleichterung für die Kämmergeien</i>	18
--	----

<b>Umbau und Sanierung der Hauptstelle Gladbeck</b> <i>Zukunftsweisender Auftritt</i>	19
--	----

## Einsatz für das Gemeinwohl



<b>Zum Glück bieten Sparkassen Orte für Begeisterung</b> <i>Die nordrhein-westfälischen Sparkassen fördern die „Children's Choice Awards“ der Ruhrtriennale – und ermöglichen damit jungen Menschen neue Eindrücke</i>	20
---	----

<b>Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe</b> <i>Die richtigen Weichen stellen</i>	24
--	----

<b>Deutscher Gründerpreis für Schüler</b> <i>Westfalen-Lippe ist bundesweit Spitzenreiter</i>	25
--	----

<b>Kammermusikzentrum NRW</b> <i>Nachwuchsmusikern neue Horizonte eröffnen</i>	26
---	----

<b>Rätselbücher über Westfalen</b> <i>Spielerisch die Region kennenlernen</i>	27
--	----

## Stark im Verbund



<b>Zum Glück eröffnen Sparkassen den Bürgern viele Wege zum Ziel</b> <i>Sparkassen setzen sich dafür ein, die Kraft des Einzelnen auf den Weg zu bringen – und tragen so zur Leistungsfähigkeit Deutschlands bei</i>	28
---	----

<b>Westfälische Provinzial</b> <i>Stärken stärken</i>	32
--	----

<b>Landesbank Hessen-Thüringen</b> <i>Schnell gemeinsam Kredite vergeben</i>	33
---	----

<b>LBS West</b> <i>Die Spezialisten im eigenen Haus</i>	34
--	----

<b>DekaBank</b> <i>Kundenbedarf im Mittelpunkt</i>	35
---	----

<b>DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)</b> <i>Direkt beim Kunden</i>	36
---	----

<b>Deutsche Leasing</b> <i>Mit den Kunden wachsen</i>	37
--	----

<b>Finanz Informatik</b> <i>Zukunft mitgestalten</i>	38
---	----

<b>dwpbank</b> <i>Erfolge sichern</i>	39
--	----

## 2012 im Überblick

<b>Wirtschaftliche Rahmenbedingungen</b> <i>Robuste Konjunktur in Nordrhein-Westfalen</i>	40
--	----

<b>Geschäftsergebnis 2012</b> <i>Rundum gute Geschäftsentwicklung für die westfälisch-lippischen Sparkassen</i>	42
--	----

<b>Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen</b>	48
---	----

<b>Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe</b>	50
---	----

<b>Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe</b>	51
---	----

<b>Impressum</b>	52
------------------	----

## „Die Praxis sollte das Ergebnis des Nachdenkens sein, nicht umgekehrt.“

Hermann Hesse, Literaturnobelpreisträger (1877–1962)

Sehr geehrte Damen und Herren,

sieben Milliarden Menschen weltweit suchen es Tag für Tag: ihr persönliches Glück. Glücklich zu sein, ist Ziel und Antrieb jedes Einzelnen. Das Streben nach Glück beschäftigt die Menschheit seit Jahrtausenden, in mittlerweile zig Ratgebern, auf Millionen Internetseiten, in unzähligen Diskussionen – die Glücksforschung ist vor einigen Jahren förmlich explodiert. Doch so viel steht fest: Den einen, allgemein gültigen und alles bestimmenden „Schlüssel zum Glück“ gibt es nicht. Glück hat viele Einflussgrößen. Um es vorwegzunehmen: Sparkassen fügen gleich mehrere dazu.

Als Kreditinstitute tragen Sparkassen zum Wachstum bei. Dies wiederum schafft Wohlstand – und damit eine wesentliche Grundlage für ein zufriedenes Leben. Und auch wenn viele Verteilungsfragen noch immer ungelöst sind, hat die Menschheit zu Beginn des 21. Jahrhunderts einen bislang nicht gekannten Reichtum erzielt und wird mit ihrer Erfindungsgabe sicherlich weiteres Wachstum erreichen. Die Sparkassen stehen verlässlich bereit, diese Entwicklung zu unterstützen.

Doch neben diesem Besitzglück braucht es noch mehr zum Glückseligsein. Vor allem in materiell reichen Ländern geht es zunehmend darum, dass der Einzelne sein Dasein auf Dauer als sinnvoll und erfüllt erleben kann. Zwar ist dabei zuallererst jeder persönlich gefordert – es gilt, die richtige Einstellung zum Leben zu finden und Chancen zu nutzen. Daneben ist Glück aber eine gesellschaftliche Aufgabe, denn das Glückhaben kommt nur selten zufällig daher – es verlangt auch fördernde Rahmenbedingungen.

Rund um den Globus suchen daher verschiedenste Institutionen nach ergänzenden, möglichst objektiven und gut zu messenden Einflussgrößen, um das Lebensglück zu stärken. Trotz vieler Unterschiede weisen die Vorschläge dabei in die gleiche Richtung: Ob im 30 Jahre alten „Bruttonationalglück“ Bhutans, dem 2012 veröffentlichten „Weltglücksbericht“ der UNO, dem 2012 stattgefundenen „Zukunftsdialog“ der Bundeskanzlerin oder den 2013 vorgestellten Indikatoren der deutschen Enquetekommission – neben Wachstum und Wohlstand tragen demnach immaterielle Werte gleichberechtigt zur Lebensqualität bei. Insbesondere die Möglichkeit, Prozesse zu verstehen und mit beeinflussen zu können, finanziell eingebunden und damit weitgehend unabhängig zu sein, sich in die Gesellschaft einbringen und Gemeinschaft erleben sowie das eigene Leben frei gestalten zu können ist offensichtlich für das persönliche Wohlbefinden bedeutend. Mehr noch: Wie es schon Joseph Schumpeter in seinem Buch „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ beschrieben hat, gehen die Institutionen davon aus, dass sich Wachstum, Wohlstand und immaterielle Werte wechselseitig bedingen.

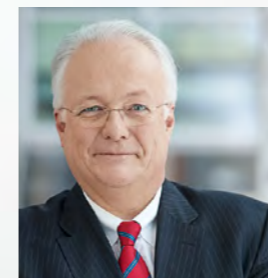
Dabei geht es weniger um die Frage, wie stark bestimmte Faktoren das Glücksniveau beeinflussen. Die Herausforderung besteht vielmehr darin, gesellschaftliche und insbesondere wirtschaftliche Prozesse langfristig so auszurichten, dass sie möglichst vielen Menschen möglichst viele Zugangsmöglichkeiten zum Glück eröffnen – so wie die Sparkassen es tun: Als öffentlich-rechtliche Unternehmen, deren besonderer Auftrag in den Sparkassengesetzen der Länder verankert ist, leisten sie

deutschlandweit Gutes für ihre 50 Millionen Kunden – und für noch mehr Bürger in diesem Land. Sparkassen tragen gleichermaßen zu Wachstum, Wohlstand und gemeinschaftlichem Miteinander bei. Das ist es, womit sie eine bedeutende Wirtschaftszeitung offensichtlich glücklich gemacht und wofür sie im Sommer 2012 von ihr eine „Liebeserklärung“ erhalten haben.

Auch in Westfalen-Lippe: Die Sparkassen in der Region haben im Jahr 2012 ihren Kunden mit Kreditzusagen über 14,3 Milliarden Euro wirtschaftliche Gestaltungsspielräume eröffnet, Einlagen über 85,2 Milliarden Euro verantwortungsvoll verwaltet und auf der Basis einer moderat gestiegenen Bilanzsumme in Höhe von 119,7 Milliarden Euro umsichtig gehandelt. Daran haben rund 1.000 Bürger in den Verwaltungsräten der westfälisch-lippischen Sparkassen einen sehr wichtigen Anteil, indem sie – so ist es im Sparkassengesetz geregelt – die Richtlinien der Geschäftspolitik bestimmen und die Geschäftsführung überwachen. Mit 11,2 Millionen Spar- und Girokonten ermöglichen die westfälisch-lippischen Sparkassen zudem allen Bürgern Teilhabe am wirtschaftlichen Leben. Und mit Spenden, Stiftungen, Sponsorings und Ausschüttungen an die kommunalen Träger in Höhe von 128,4 Millionen Euro haben sie das Miteinander der 8,3 Millionen Menschen in den Kreisen, Städten und Gemeinden Westfalen-Lippes gestärkt.

Lesen Sie in diesem Geschäftsbericht, wie die westfälisch-lippischen Sparkassen ihr gemeinwohlorientiertes Geschäftsmodell mit Leben erfüllen.

Der Vorstand des  
Sparkassenverbands Westfalen-Lippe



*Rolf Gerlach*

Präsident  
Dr. Rolf Gerlach



*Jürgen Wannhoff*

Vizepräsident  
Jürgen Wannhoff

Münster, im Mai 2013

# Zum **Glück** haben Sparkassen und Bürger gemeinsame Ziele

Haben Krise und Finanzskandale einen Keil zwischen Gesellschaft und Finanzwirtschaft getrieben? Das Misstrauen gegenüber Banken und Versicherungen bleibt – so scheint es jedenfalls – groß. Wie eine aktuelle Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) belegt, vertraut nicht einmal mehr jeder dritte Bundesbürger den Finanzinstituten. Auf das Handwerk verlassen sich dagegen neun von zehn Deutschen.

Ein genauer Blick zeigt jedoch: Sparkassen haben in Zeiten der Krise Vertrauen gewonnen. Mehrere Untersuchungen bestätigen ihnen deutlich bessere Werte als ihren Mitbewerbern. Gleichwohl sind sie für die Zukunft gefordert, die Grundlagen des ihnen entgegengebrachten Vertrauens weiterzuentwickeln und herauszustellen. Zahlen und Fakten, die belegen, wie sie ihr an langfristigen Erfolgen ausgerichtetes Geschäftsmodell erfüllen, sind wichtige Aspekte in diesem Zusammenhang.

Am stärksten allerdings überzeugt der Faktor Mensch: Wie beim Handwerk machen die Beschäftigten das Handeln der Sparkassen für die Bürger am Ort auf besondere Weise nachvollziehbar und vertrauenswürdig. Doch damit nicht genug: Sparkassen sind einmal mehr mit der Region verbunden. Die Arbeit der Verwaltungsräte von Sparkassen ist demokratisch legitimiert. Die Mitglieder werden von den Gemeinde- und Stadträten, Kreistagen und kommunalen Zweckverbandsversammlungen gewählt. So wird sichergestellt, dass Sparkassen das Wohl der Bürger berücksichtigen.



Dr. Katja Strauss-Köster,  
Bürgermeisterin der Stadt Herdecke und  
Verwaltungsratsvorsitzende der Stadtsparkasse Herdecke

## „Das darf die Bürger stolz machen: Über die demokratisch gewählten Trägervertreter wirken sie in ihre Sparkassen hinein.“

*Dr. Katja Strauss-Köster, Bürgermeisterin der Stadt Herdecke und Verwaltungsratsvorsitzende der Stadtsparkasse Herdecke*

Sparkassen sind mit den Bürgern am Ort zu beiderseitigem Nutzen verbunden. Denn als kommunal getragene, öffentlich-rechtliche Unternehmen gelten für sie Regionalprinzip und öffentlicher Auftrag. Damit geben die Gebietsgrenzen ihres Trägers gleichzeitig die Grenzen ihres Geschäftsgebiets vor, und aus dem Bedarf an Finanzdienstleistungen am Ort ergeben sich ihre Aufgaben – sowie nicht zuletzt ihre Existenzberechtigung. „Sparkassen haben den Bürgern und Unternehmen zu dienen“, fasst Dr. Katja Strauss-Köster, Bürgermeisterin der Stadt Herdecke und Verwaltungsratsvorsitzende der dortigen Stadtsparkasse, eine Besonderheit der Sparkassen zusammen. „Nur wenn sie diese Aufgaben gut erfüllen, geht es ihnen selbst auch gut.“

Diese Verbundenheit ist in den Sparkassengesetzen der Länder geregelt. Darin kommt den von den Bürgern gewählten Vertretern in den Gemeinde- und Stadträten sowie den Kreistagen

und den Zweckverbandsversammlungen eine herausragende Stellung zu: Sie sind unter anderem dafür zuständig, die Bestellung von Vorstandsmitgliedern durch den Verwaltungsrat zu genehmigen sowie die Organe der Sparkasse zu entlasten. Außerdem wählen sie die Mitglieder der Verwaltungsräte, in denen neben ortsansässigen Bürgern auch Personen aus der Belegschaft sind. Die wichtigste Aufgabe der Verwaltungsräte wiederum ist die Überwachung der Geschäftsführung. „Dieser Einflussrahmen unterscheidet die Verwaltungsräte der Sparkassen von den Aufsichtsräten der Banken“, betont Franz-Wilhelm Buerdick, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Herdecke.



*Franz-Wilhelm Buerdick, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Herdecke, und Dr. Katja Strauss-Köster*

Wen die kommunalen Träger in den Verwaltungsrat einer Sparkasse entsenden, bleibt ihnen freigestellt – mit einer entscheidenden Einschränkung: Die zu wählenden Mitglieder müssen fachlich geeignet sowie mit den wirtschaftlichen und rechtlichen Angelegenheiten der Sparkassen vertraut sein.

Dies setzt Fachkompetenz voraus. Ob die gewählten Mitglieder die im Kreditwesengesetz gestellten Anforderungen erfüllen, prüft die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen als unabhängige Behörde. Die Ergebnisse in Westfalen-Lippe sprechen für sich: Bislang hat sie keinem Kandidaten der westfälisch-lippischen Sparkassen die Eignung abgesprochen. Dies ist auch ein Verdienst des umfangreichen Schulungsangebots der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie. In Westfalen-Lippe können die über 1.000 Verwaltungsratsmitglieder im „SparkassenForum Verwaltungsräte“ ihr Fachwissen aufbauen, ergänzen oder auffrischen. Im Schnitt besucht jedes Verwaltungsratsmitglied jährlich mindestens eine Schulung.

Um die Zusammenarbeit der Sparkasse mit den Bürgern und den ortsansässigen Wirtschaftsunternehmen zum gegenseitigen Nutzen optimal auszugestalten, werden häufig wirtschaftserfahrene, mit den kommunalpolitischen Gegebenheiten vertraute Persönlichkeiten in die

Verwaltungsräte gewählt. Mit der Vielfalt an Erfahrungen und Perspektiven bringen diese Experten Kompetenzen in gesellschaftlichen Fragen am Ort wie auch im Aufsichtsrecht mit – und tragen so dazu bei, dass Sparkassen ihren öffentlichen Auftrag auf Dauer verwirklichen.

Möglichen Konflikten mit politischen Zielsetzungen, die Kritiker hin und wieder ins Feld führen, schiebt das Sparkassengesetz einen Riegel vor: Danach handeln die Verwaltungsratsmitglieder „nach ihrer freien, nur durch die Rücksicht auf das öffentliche Wohl und die Aufgaben der Sparkasse bestimmten Überzeugung und sind an Weisungen nicht gebunden“.

„Mit jeder Kommunalwahl bestimmen die Bürger mit, wie die Sparkassen den öffentlichen Auftrag vor Ort mit Leben füllen“, betont Dr. Katja Strauss-Köster. „Und sie dürfen darauf vertrauen: Sparkassen und ihre Verwaltungsräte sind lernende Systeme, die wie die Demokratie an sich selbst wachsen. Das kommt den Bürgern zugute.“

Folgeaktivitäten aus dem Projekt „Demografie“

## Bedienungsanleitung für die Zukunft

**Der demografische Wandel ist für die nordrhein-westfälischen Sparkassen kein unwägbares Szenario mehr: Im Jahr 2012 haben sie im Rahmen des Projekts „Demografie“ das Simulationsmodell „demosin“ entwickeln lassen. Damit kann jede Sparkasse künftige Bevölkerungszahlen und Kundenzahlen, Bestände und Erträge herleiten. Bereits die ersten Ergebnisse zeigen: Alle Institute stehen vor ähnlichen Herausforderungen. Um diese Aufgaben zeitnah angehen zu können, stellen die westfälisch-lippischen Sparkassen nun in fünf Folgeaktivitäten vorhandene Lösungsansätze zusammen und erarbeiten Handlungsempfehlungen.**

Das Simulationsmodell „demosin“ hat es erstmals belegt: Mit der Bevölkerungszahl sinkt die Zahl der Kunden und folglich die Zahl der Girokonten. Die Menschen werden älter, weshalb sie andere Finanzprodukte als bisher benötigen. Dabei steigt ihr Vermögen, so dass sie mehr Geld anlegen und weniger Kredite nachfragen. Von diesen Entwicklungen bleibt kein Institut gänzlich verschont.

Im Jahr 2013 arbeiten die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb daran, sich bei den absehbaren Aufgaben zu unterstützen. Dazu hat der Obleute-Ausschuss fünf Folgeaktivitäten aus dem Projekt „Demografie“ beauftragt: Eng verzahnt mit den Fachausschüssen, erarbeiten 30 Vorstandsmitglieder zunächst die Themenfelder Wachstum, Qualität, Effizienz und Treasury. Darauf baut dann das Themenfeld Personal auf. Mit Unterstützung des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe bestimmen die Sparkassenvorstände jeweils vorab den Handlungsbedarf. Dazu stellen sie Erkenntnisse aus vorhandenen Analysen zusammen. Dahinein fließen neben der demografischen Entwicklung beispielsweise Zahlen und Fakten zur Marktausschöpfung, zur vertrieblichen Ausrichtung sowie zum Kundenverhalten. Dieser Ausgangssituation stellen die Projektmitglieder die Herausforderungen gegenüber, unter anderem zur technologischen Entwicklung und zur Wettbewerbssituation.

Schwerpunkt der Folgeaktivitäten ist die übersichtliche Aufbereitung der zur Lösung des Handlungsbedarfs vorhandenen Maßnahmenpakete. Im Ergebnis erhalten die Sparkassen praktische Hilfestellungen, mit denen sie die Herausforderungen eigenständig und effizient angehen können. Dabei setzen die Projektmitglieder auf „Hilfe zur Selbsthilfe“: Sparkassen sollen erkennen, wel-

che Schwesterinstitute vor gleichen Aufgaben stehen und im besten Fall bereits Erfahrungen bei deren Lösung gesammelt haben. Fachtagungen und Erfahrungsaustausche unterstützen den Wissenstransfer zusätzlich. Denn eines steht fest: Die mit dem demographischen Wandel verbundenen Herausforderungen kommen zwar langsam, aber sicher auf jedes Institut zu.

### „Die Folgeaktivitäten unterstützen die Sparkassen dabei, den Herausforderungen mit bestehendem Rüstzeug zu begegnen.“

Johannes Hüser, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Wiedenbrück, Vorsitzender des Fachausschusses Markt / Vertrieb und Leiter der Folgeaktivität „Wachstum“



CRM Privatkunden

## Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten

50 Millionen Deutsche vertrauen ihre Finanzangelegenheiten den Sparkassen an. Diese herausragende Marktposition wollen die öffentlich-rechtlichen Institute verstärkt nutzen, um bestehende Kundenbeziehungen nochmals auszubauen und neue Kunden zu gewinnen – beides für dauerhaften Erfolg. Im Rahmen des Projekts „CRM Privatkunden“ haben sie dafür geeignete Maßnahmen zusammengestellt und zudem etliche erprobt – die westfälisch-lippischen Sparkassen werden die wirksamsten Ansätze in die Folgeaktivitäten aus dem Projekt „Demografie“ einbinden.

CRM

Mit dem Projekt „Customer Relationship Management Privatkunden“ (CRM Privatkunden) des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands erhalten Sparkassen praktische Unterstützung bei der Pflege ihrer Kundenbeziehungen: 19 Verbände und Sparkassen – darunter der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und die Sparkasse Ennepetal-Breckerfeld – haben in den Jahren 2011 und 2012 gemeinsam mit Verbundunternehmen sieben Haupthandlungsfelder identifiziert und dafür insgesamt rund 100 bestehende Maßnahmen der Sparkassenorganisation übersichtlich zusammengetragen.

Für die Projektbeteiligten steht fest, dass es für die Kontaktpflege keine allgemeingültige Lösung geben kann. Sie empfehlen vielmehr allen Instituten, zunächst einen „Vertriebs-Check CRM“ durchzuführen: Die onlinebasierte Analyse stellt dar, bei welchen Kundenbindungsaktivitäten ein Institut bereits stark ist – und wo es Möglichkeiten noch nicht ausschöpft. So kann jede Sparkasse für sich ein auf die Ausgangslage abgestimmtes Maßnahmenpaket schnüren. Statt auf Empfehlungen setzt das Projekt auf die Erfahrungen der Pilotsparkassen: Sie haben rund 20 Maßnahmen auf ihre Wirksamkeit hin erprobt und hinsichtlich ihres Erfolgs bewertet.

### „Schon mit Kleinigkeiten können Sparkassen bei ihren Kunden groß punkten.“

Tobias Laaß, Bereichsleiter Vertrieb der Sparkasse Ennepetal-Breckerfeld

Die Projektergebnisse belegen, dass Sparkassen bereits mit dem Einsatz weniger und noch dazu oft einfach durchzuführender Maßnahmen

viel erreichen können – die Kunden reagierten durchweg erfreut auf die verstärkte Kontaktpflege der Pilotsparkassen. Die Sparkasse Ennepetal-Breckerfeld beispielsweise hat einen „Care Call“ eingeführt: Vier Wochen nach Eröffnung eines Girokontos melden sich die Berater beim Kunden. Die Kunden sehen dies als wertvolle Betreuung an – und schließen daraufhin nicht selten weitere Produkte bei der Sparkasse ab.

Die technischen Voraussetzungen für diese und viele weitere Maßnahmen sind größtenteils im Gesamtbanksteuerungssystem OSPlus vorhanden. Zur Abrundung erarbeitet die Finanzinformatik als IT-Dienstleister der Sparkassen derzeit unter anderem eine Kundenkompaktübersicht: Sie zeigt künftig die wichtigsten Kundeninformationen in einer Systemübersicht an und ermöglicht damit den Beratern eine ebenso schnelle wie fundierte Aufnahme der Kontaktpflege. Zudem unterstützt die Übersicht den Austausch der unterschiedlichen Organisationseinheiten, die für eine erfolgreiche Kundenpflege Hand in Hand arbeiten müssen – angefangen bei der Beratung über das Marketing bis hin zum Controlling.

Dank seiner operativen Herangehensweise liefert das Projekt „CRM Privatkunden“ wichtige Bausteine für die Folgeaktivitäten, die die westfälisch-lippischen Sparkassen im Frühjahr 2013 aus dem Projekt „Demografie“ heraus gestartet haben – dieses nutzt ebenfalls bereits vorhandene Daten und Erkenntnisse, um neue Ergebnisse zu erzielen.

## Sparkassen-Vertriebscontrolling Fördergeschäft

**Pegel für den Vertriebs Erfolg**

Förderprogramme geben häufig den noch nötigen Anstoß: Sie können Kunden eine Finanzierung erleichtern oder gar erst ermöglichen. Die westfälisch-lippischen Sparkassen setzen sich deshalb dafür ein, die über die Landesförderbank NRW.BANK vermittelten Fördergelder regelmäßig einzubinden. Doch wie gut ihnen das im Einzelnen gelingt, konnten sie bislang kaum mit Fakten belegen. Abhilfe schafft seit April 2013 ein neues Vertriebscontrolling.



Selbst Bewährtes lässt sich oft noch verbessern – das gilt auch für die Zusammenarbeit der nordrhein-westfälischen Sparkassen mit der NRW.BANK als Förderbank des Landes und als Durchleitungsinstitut für Bundesförderprogramme. Mit diesem Ziel vor Augen haben die öffentlich-rechtlichen Institute im Jahr 2011 einen Kooperationsvertrag geschlossen und füllen ihn seitdem mit Leben: 16 Vertreter der rheinischen und der westfälisch-lippischen Sparkassen, des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe sowie des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands und der Förderbank kommen mehrmals jährlich im Facharbeitskreis Fördergeschäft zusammen. Im Rahmen dieses Arbeitskreises tauschen sie Anforderungen und Erwartungen aus und bringen gemeinsame Anliegen voran. Einen Meilenstein haben sie im April 2013 erreicht: Das neue „Sparkassen-Vertriebscontrolling Fördergeschäft“ ermöglicht jeder Sparkasse, ihre Position im Fördergeschäft zu bestimmen.

Das Vertriebscontrolling zeigt den Sparkassen von nun an quartalsweise ihren Vermittlungserfolg sowie zusätzlich zum Jahresende die Entwicklung ihres Förderkreditbestandes an. Dabei umfasst es alle über die NRW.BANK vermittelten Förderprogramme einschließlich der Bundesförderung von der KfW und der Landwirtschaftlichen Rentenbank. Durch Gegenüberstellung der zugesagten Kreditvolumen sowie der Kreditbestände ermitteln sich „Förderquoten“. Diese drücken aus, in welchem Umfang eine Sparkasse Fördergelder bei ihren Finanzierungen für Privat- und Firmenkunden einbindet – und auf diese Weise ihren Kunden neue Möglichkeiten erschließt.

Eine besondere Aussagekraft erhalten die Förderquoten durch einen Vergleich mit den durchschnittlichen Vertriebsereignissen der Schwesterinstitute – zum einen auf Ebene der nordrhein-westfälischen Arbeitsgemeinschaften der Sparkassen, zum anderen auf Ebene des Verbands. Damit verschafft das „Sparkassen-Vertriebscontrolling Fördergeschäft“ den Sparkassen wichtige Grundlagen, besonders erfolgreiche Vertriebsansätze zu erkennen und breitflächig zu nutzen.

**„Mit dem Vertriebscontrolling können die Sparkassen ihr Fördergeschäft noch genauer steuern.“**

**Markus Kleinhans, Leiter Firmenkunden der Sparkasse Paderborn-Detmold und Mitglied im Facharbeitskreis Fördergeschäft**

Ab Mitte 2013 entwickelt der Facharbeitskreis zudem Maßnahmen, mit denen Sparkassen ihr Wissen und Können rund um das Fördergeschäft noch bekannter machen können. Schließlich will die Sparkassenorganisation das in den letzten Jahren erzielte hohe Niveau im Fördergeschäft mindestens halten – allein in Westfalen-Lippe haben sie im Jahr 2012 ein Fördervolumen von 1,9 Milliarden Euro vermittelt und damit einen neuen Rekord aufgestellt.

## Trainingsprogramm für die Anlageberatung

**Neuer Schwung für das Wertpapiergeschäft**

**Die Niedrigzinsphase fordert Bank- und Sparkassenberater wie auch Kunden heraus. Eine Verzinsung des Ersparten, die mindestens die Inflation ausgleicht, lässt sich nur mit Wertpapieren erzielen. Doch als Folge der Finanzkrise meiden Kunden zunehmend diese Anlageform. Umso mehr müssen Sparkassen mit einer überlegenen Beratungsqualität über die Chancen und Risiken von Wertpapieranlagen aufklären. Dabei unterstützt sie ein neues Trainingsprogramm der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie.**

Die Wertpapierberatung bleibt für Sparkassen eine wichtige Grundlage, um ihren öffentlichen Auftrag zu erfüllen und die Kundenbeziehung zu stärken. Deshalb haben sie es sich zum Ziel gesetzt, die Qualität der Beratung nochmals zu verbessern: Seit Anfang 2012 richten sie den Wertpapierprozess neu aus – von der Kundenansprache bis zum IT-System. Ab 2014 werden alle Sparkassen den neuen Standard nutzen. Bei dieser Umstellung erhalten die westfälisch-lippischen Sparkassen Unterstützung von der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie: Gemeinsam mit Trainern der DekaBank und Kooperationspartnern hat sie in einem neunmonatigen Pilotprojekt die Berater der Sparkasse Bielefeld geschult und bietet das Programm nun allen Instituten in der Region an.

**„Das Trainingsprogramm gibt den Beratern zusätzliche Sicherheit im Wertpapiergeschäft.“**

**Stephan Glatthor, Leiter Personalentwicklung der Sparkasse Bielefeld**

Wie beim gesamten neuen Wertpapierprozess, steht auch beim Training das Kundeninteresse im Mittelpunkt: Aufbauend auf dem Sparkassenfinanzkonzept lernen die Berater, die Bedürfnisse und Interessen der Kunden noch stärker als bisher zu berücksichtigen und ihre Anlageempfehlungen nachvollziehbarer herzustellen. Dazu durchlaufen die Berater zunächst dreitägige Beratungstrainings: Sie bekommen die neuesten Informationen zu Produkten sowie zum volkswirtschaftlichen Umfeld vermittelt. Anschließend erfahren sie, wie die Beratungsgespräche künftig ablaufen und sie das IT-System sowie neue Beratungsmedien einbinden. Mit einem Training speziell zur Fondsanlage lernen die Berater zudem, die Chancen der aktuellen Marktsituation aufzuzeigen.

Nach der Theorie folgt eine mehrwöchige Praxisphase: Unter Begleitung ihrer Führungskraft oder eines Trainers führen die Berater mindestens vier Kundengespräche. Zum Abschluss stellen sie in einer schriftlichen Prüfung und einem simulierten Kundengespräch unter Beweis, dass sie fachkundig und bedarfsgerecht beraten können. Als Nachweis ihrer erfolgreichen Teilnahme erhalten sie ein Zertifikat der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie. So können demnächst alle Sparkassen in der Region neuen Schwung in die Anlageberatung bringen – und den Kunden wieder Lust auf Wertpapiere machen.



Zum **„Glück“**  
sind Sparkassen  
für jeden Bürger da

Sei es für das gute Gefühl, sich abzusichern und finanziell unabhängig zu sein, oder um sich einen Wunsch zu erfüllen – Sparen verhilft auf vielfältige Weise zum Glück. Doch es will gelernt sein, weiß Sheldon Garon, Professor an der renommierten US-amerikanischen Princeton University. Er hat die Sparkulturen in Deutschland und den USA verglichen und kommt zu dem Schluss: Die Einstellung zum Sparen ist nicht kulturell oder gar genetisch vorgegeben. Sie hängt vielmehr davon ab, ob die Bürger vor Ort auf ein verlässliches Angebot an Finanzdienstleistungen zurückgreifen können und damit an das Sparen herangeführt werden – so wie es die deutschen Sparkassen seit über 200 Jahren bereitstellen und damit die Sparkultur Deutschlands maßgeblich mitgestaltet haben.

Zu dem Angebot an Finanzdienstleistungen gehören seit Ende der 1950er Jahre bargeldlose Girokonten. Damals ersetzten sie nur die Lohntüte. Mittlerweile jedoch sind sie zur Voraussetzung geworden, um am Wirtschaftsleben teilnehmen zu können: Es gehört heutzutage zu einem selbstbestimmten Leben dazu, über ein solches Konto nahezu sämtliche Zahlungen zu erledigen und schließlich auch Sparraten zu leisten. Und selbstverständlich führen auch Sparkassen seit Jahrzehnten bargeldlose Girokonten. Aufgrund deren Bedeutung haben sie im Jahr 2012 aber nochmals ein besonderes Versprechen gegeben: Sparkassen bieten jedem Bürger ein „Bürgerkonto“ an.





## „Sparkassen ermöglichen es jedem Bürger, am Wirtschaftsleben teilzunehmen.“

Jörg Velling, Pressesprecher der Herner Sparkasse

Nach aktuellen Schätzungen der EU-Kommission haben etwa 30 Millionen Bürger der Europäischen Union kein Girokonto und können deshalb nicht am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilnehmen. Die Betroffenen befinden sich in einer sozialen Sackgasse: Selbst einen Telefonvertrag können sie nicht abschließen, weil Anbieter ein Zahlungskonto voraussetzen. Die EU-Kommission sieht deshalb ein bargeldloses Girokonto als ein soziales Grundrecht an, das sie europaweit durchsetzen will. Der mit Abstand größte Handlungsbedarf besteht dabei in Osteuropa: Allein in Rumänien und Bulgarien soll jeder zweite Erwachsene kein Konto haben.

Anders ist die Situation in Deutschland, wie Jörg Velling, Pressesprecher der Herner Sparkasse, weiß: „Die EU-Kommission hat in ihren Studien gleichzeitig festgestellt, dass gut 99 Prozent der Bundesbürger ein Girokonto besitzen. Damit hält Deutschland einen europaweiten Spitzenplatz.“ Gemessen an den Barauszahlungen der Bundesagentur für Arbeit dürften sogar nur wenige Tausend unfreiwillig ohne Konto sein.

Diese Top-Platzierung ist kein Zufall, sondern Ergebnis eines ebenso wettbewerbsintensiven wie verantwortungsvollen Finanzsektors: Bereits im Jahr 1995 hat die Deutsche Kreditwirtschaft allen Geldinstituten empfohlen, auf Wunsch jedem Bürger ein Konto einzurichten – auch solchen Kunden, die sich in einer schwierigen finanziellen Lage befinden. Tatsächlich ist die Zahl der „Girokonten für jedermann“ bundesweit seit 1999 von 1,1 Millionen auf nunmehr 2,6 Millionen Konten gestiegen.

Vor allem aber sind Sparkassen mit ihren Finanzdienstleistungen seit jeher überall in Deutschland vertreten. Sie führen Girokonten ebenso wie Sparkonten bereits aus ihrem öffentlichen Auftrag heraus. Auf diese Weise fördern sie – wie es beispielsweise im Sparkassengesetz

NRW heißt – „die finanzielle Eigenvorsorge und Selbstverantwortung vornehmlich bei der Jugend, aber auch in allen sonstigen Altersgruppen und Strukturen der Bevölkerung“. Zugleich stärken sie damit den Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten, woraus sich für die Bürger wiederum unzählige Wahl- und Wechselmöglichkeiten zwischen Anbietern und Kontomodellen ergeben. Kurz: Die Sparkassen tragen per se in hohem Maße dazu bei, dass sich in Deutschland jeder Bürger ein Girokonto einrichten lassen, darüber am modernen Wirtschaftsleben teilnehmen und nicht zuletzt Vermögen aufbauen kann. Ende 2012 führten die Sparkassen für ihre Privatkunden deutschlandweit 49,2 Millionen Sparkonten und 34,1 Millionen Girokonten, darunter über 1,2 Millionen „Girokonten für jedermann“. Dabei kamen die westfälisch-lippischen Sparkassen ihrer sozialen Verantwortung in besonderem Maße nach: Sie hielten nahezu jedes sechste „Jedermann-Konto“ der Sparkassenorganisation.

Trotzdem wollen die Sparkassen deutschlandweit sicherstellen, dass ihre Angebote tatsächlich jeden Bürger erreichen. Und sie wollen die sich wandelnden gesellschaftlichen Erwartungen zeitgemäß erfüllen. Aus diesen Gründen haben sie sich im Herbst 2012 – über die Anforderungen des „Girokontos für jedermann“ hinaus – verpflichtet, sogenannte Bürgerkonten anzubieten: Damit erhält jeder Bürger am Ort unabhängig von Staatsangehörigkeit oder Nationalität das Recht, sich ein Guthabekonto einrichten zu lassen. Dies kostet nicht mehr als ein vergleichbares Konto mit Überziehungsmöglichkeit und ermöglicht den Kunden – auch mittels einer SparkassenCard –, am bargeldlosen Zahlungsverkehr teilzunehmen: Sie können Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdrucker sowie Überweisungen, Lastschriften und Daueraufträge nutzen und sich auf diese Weise den Alltag erleichtern. Falls eine Sparkasse doch ausnahmsweise ein Bürgerkonto



Jörg Velling mit den Filialmitarbeiterinnen Katharina Podladek und Maren Hartmann (v. l.)

ablehnen und kündigen muss, was aus schwerwiegenden Gründen möglich sein kann, begründet sie dies schriftlich. Kommt es dennoch zum Streitfall mit dem Kunden, hat sie sich mit dem Bürgerkonto nun sogar verpflichtet, einen Schlichtungsspruch der Sparkassenorganisation zu akzeptieren.

„Mit diesem Konto bewegen sich die Sparkassen nochmals stark auf die Bürger zu“, meint Jörg Velling. „Damit bieten sie tatsächlich allen Bürgern ein gleichermaßen faires Preis-Leistungs-Verhältnis im Hinblick auf die Kontoführung.“ So sieht das auch das Bundesfinanzministerium: Es hat die Sparkassen für ihre freiwillige Selbstverpflichtung ausdrücklich gelobt.

Mit dem Bürgerkonto haben die Sparkassen den ohnehin hohen Standard bei Finanzdienstleistungen im Land nochmals angehoben. Ihrer Auffassung nach sollte sich die EU-Kommission deshalb nun darauf konzentrieren, den Wettbewerb in den anderen EU-Ländern zu fördern – wie das gehen kann, beweisen die Sparkassen als öffentlich-rechtliche Kreditinstitute in einem freien Markt jeden Tag aufs Neue.



AGRAR Unternehmertage 2013

## Für die Agrarkunden am Ort

Alle zwei Jahre werden die „AGRAR Unternehmertage“ in Münster zum Dreh- und Angelpunkt für Vertreter der landwirtschaftlichen Produktion: Die Fachmesse ist die größte ihrer Art in Westfalen und zieht regelmäßig mehr als 30.000 Besucher an. Diese suchen Lösungen, um den anhaltenden Strukturwandel in der Landwirtschaft mitgehen zu können. Zunehmend fragen sie dazu Finanzdienstleistungen und Fördermittel nach. Auf der Messe 2013 waren die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb erstmals als Aussteller vertreten.



In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich die deutsche Landwirtschaft stark verändert. Die Agrarunternehmer haben ihre Betriebe spezialisiert und vergrößert: Die durchschnittliche Hofgröße eines Ackerbauern hat sich verdoppelt, ein Milchviehbetrieb hält mehr als zweimal so viele und ein Schweinebauer sogar viermal so viele Tiere. Hinzu kommt die Energiewende, die neue Tätigkeitsfelder eröffnet. Diese Entwicklungen spiegeln sich im Münsterland in besonderer Weise wider: Es zählt zu den bundesweit führenden Agrargebieten. Die hiesige Landwirtschaft ist mittlerweile hoch produktiv und rentabel – und der Strukturwandel setzt sich fort.

Die erforderlichen Investitionen gehen einher mit einem hohen Finanzierungsbedarf. In der Folge greifen Agrarunternehmer und Landwirte, die sich traditionell stark über Volks- und Raiffeisenbanken finanzieren, zunehmend auf die örtlichen Sparkassen als Finanzpartner zurück. Im Februar 2013 waren die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb erstmals bei den „AGRAR Unternehmertagen“ in Münster als Aussteller vertreten – die viertägige Messe für landwirtschaftliche Produzenten fand zum mittlerweile neunten Mal statt.

Auf 80 Quadratmetern Standfläche stellten die westfälisch-lippischen Sparkassen Kunden und interessierten Besuchern ihr Beratungs- und Produktangebot vor. Dabei bewiesen sie, dass sie alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand anbieten: An dem Messestand waren auch die NRW.BANK als Landesförderbank sowie die Deutsche Leasing als Verbundunternehmen vertreten. Die Westfälische Provinzial zeigte sich in direkter Nachbarschaft. Und am zweiten Veranstaltungstag informierten die Sparkassen gemeinsam mit ihren Verbundpartnern beim sogenannten SparkassenForum kurz und kompakt zu verschiedenen Themen.

**„Die Messe hat uns dabei geholfen, mit den Agrarunternehmern weiter ins Geschäft zu kommen.“**

**Maike Bauersfeld, Agrarkundenbetreuerin der Sparkasse Hamm**

Die Messepräsenz wurde ein großartiger Erfolg für alle Beteiligten. Die Gäste reisten busweise an, und die Sparkassen erhielten viele begeisterte Rückmeldungen, an die sie im Tagesgeschäft anknüpfen können. Beste Voraussetzungen also für einen Einsatz der Sparkassen bei den „AGRAR Unternehmertagen 2015“ – die Planungen laufen.

SEPA-Lösung „S-Verein“

## Vereinsarbeit rund um SEPA komfortabel erledigen

SEPA kommt: Zum 1. Februar 2014 vereinheitlicht die „Single Euro Payments Area“ den europaweiten Zahlungsverkehr. Dann macht es weder zeitlich noch preislich einen Unterschied, wohin Zahlungen innerhalb Europas fließen. Doch vorab fordert SEPA vor allem Firmen und Vereine noch heraus. Die westfälisch-lippischen Sparkassen und ihr Verband setzen sich darum auf vielfältige Weise dafür ein, dass ihre Kunden die Umstellung gut bewältigen. Ein Angebot aus mehreren Möglichkeiten ist das Programm „S-Verein“.

**SEPA**  
Europäischer Euro-Zahlungsverkehr

Viele Kunden wissen bereits, dass im Rahmen von SEPA die „International Bank Account Number“ – kurz IBAN – die bisherige Bankleitzahl und die bisherige Kontonummer ablöst. Doch noch zu wenigen ist bewusst, dass SEPA auch Umstellungen beim Lastschriftverfahren mit sich bringt und damit insbesondere Vereine in weit größerem Maße betrifft.

Deshalb setzen sich die westfälisch-lippischen Sparkassen und ihr Verband seit Ende 2012 stark dafür ein, die Kunden zu informieren. Beispielsweise führen sie spezielle Informationsveranstaltungen durch und bieten in Zusammenarbeit mit Medienvertretern Telefonaktionen an. Darüber hinaus stehen die Spezialisten in den westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Kunden mit Rat und Tat tagtäglich zur Seite.

Häufig fragen Kunden zudem nach einer Software, die sie bei der Umstellung auf SEPA unterstützt. Eine Lösung, mit der ihnen die Sparkassen den Umstieg erleichtern, ist „S-Verein“. Das Besondere: „S-Verein“ läuft über das Internet. Damit ist Vereinsarbeit überall und jederzeit möglich. Die Software bietet außerdem alles, was die Organisation eines Vereins erleichtert, insbesondere Instrumente zur Mitglieder- und Beitragsverwaltung.

Die große Nachfrage nach „S-Verein“ sowie die zahlreichen Rückfragen der Kunden verdeutlichen die Arbeit, die eine Umstellung auf SEPA mit sich bringt: Vereine, die weiterhin Lastschriften einziehen wollen, müssen zunächst über das Internet eine Gläubiger-Identifikationsnummer (Gläubiger-ID) bei der Deutschen Bundesbank beantragen. Die Bereitschaft, allein dies zu tun, war bislang recht gering: Bis Mai 2013 hatte die Bundesbank erst rund 425.000 Gläubiger-ID ver-

geben. Das waren nur rund zehn Prozent der etwa 3,6 Millionen Unternehmen und 500.000 eingetragenen Vereine in Deutschland.

**„Bis zum Herbst 2013 sollte jeder Verein ‚SEPA-fest‘ sein.“**

**Manfred Funk, Leiter Electronic Banking der Sparkasse Siegen**

Darüber hinaus haben Vereine jeder Einzugsermächtigung eine Referenznummer zuzuteilen, damit die Zahlungen eindeutig zuzuordnen sind. Und sie müssen eine neue vertragliche Grundlage mit ihrem Kreditinstitut schaffen.

Vereine sind außerdem verpflichtet, ihren Mitgliedern die Gläubiger-ID und die Referenznummer mitzuteilen. Erst danach können die Kassierer Lastschriften im SEPA-Format einreichen. Dies darf künftig nur noch elektronisch geschehen. Bezüglich der Höhe und des Zeitpunkts der einzelnen Abbuchung haben die Vereine die Zahlungspflichtigen vorab innerhalb bestimmter Fristen zu informieren.

All diese Schritte zeigen: Auf die Vereine kommt viel Arbeit zu. Umso besser, wenn sie den neuen Prozess so früh wie möglich vorbereiten – und sich mit Angeboten wie „S-Verein“ SEPA-fähig machen.

Kommunale Verschuldungsdiagnose mit „S-Kompass“

## Arbeitserleichterung für die Kämmergeien

Den Kommunen die Verwaltung ihrer Finanzpositionen zu erleichtern und damit zur Entlastung der öffentlichen Haushalte beizutragen – das ist das Ziel der neuen Software „S-Kompass“. Die Sparkassen haben ihre Erfahrungen aus der „Kommunalen Verschuldungsdiagnose“ in dieses Programm einfließen lassen. Ab dem Jahr 2013 steht „S-Kompass“ allen Kommunen zur Verfügung.



Mit den ersten beiden Runden der „Kommunalen Verschuldungsdiagnose“ (KVD) haben die Sparkassen tiefe Einblicke in die Arbeit der Kämmergeien erhalten: Seit dem Jahr 2011 haben sie deutschlandweit mehr als 30.000 Positionen an Kassenkrediten, Kreditmarktschulden und Derivaten für rund 800 Kommunen und kommunalnahe Unternehmen erfasst und analysiert. Allein in Westfalen-Lippe standen über 90 öffentliche Haushalte auf dem Prüfstand. Die Arbeit war von Erfolg gekrönt: Die Rückmeldungen der Teilnehmer bestätigen den Nutzen der Verschuldungsdiagnose, und der Deutsche Landkreistag empfiehlt deren Einsatz sogar ausdrücklich.

Gleichzeitig haben die Sparkassen aber auch festgestellt, dass die Kämmergeien bei der Verwaltung der Finanzen häufig auf sich allein gestellt sind: Bis dahin gab es keine Software, die diese Arbeit wesentlich erleichterte. Aus diesem Grund haben die Sparkassen zusammen mit einem IT-Dienstleister die Software „S-Kompass“ entwickelt. Der Deutsche Städtetag verdeutlicht, wie einmalig und bedeutend „S-Kompass“ ist: Der kommunale Spitzenverband hat wertvolle Anregungen in die Entwicklung eingebracht.

Ziel von „S-Kompass“ ist es, die Kämmergeien im täglichen Arbeitsablauf bei der Finanzverwaltung und -planung zu unterstützen: Die Anwendung befähigt die Verantwortlichen, die kommunalen Haushaltsposten fortlaufend eigenständig zu pflegen, zu prüfen und zu steuern. Sie können sich jederzeit einen Überblick über die Finanzierungsinstrumente, deren Konditionen, Fälligkeiten und Zahlungen verschaffen. Quasi „auf Knopfdruck“ erhalten sie neueste Finanzkennzahlen und Berichte. Dabei ist das System revisionssicher: Es

setzt das Vieraugenprinzip voraus und bezieht Rahmenbedingungen und Erlässe ein. Schnittstellen zum internen Rechnungswesen senken den Arbeitsaufwand und die Gefahr von Übertragungsfehlern.

**„Die Kombination aus ‚S-Kompass‘ und ‚Verschuldungsdiagnose‘ ermöglicht allen Kommunen, ihr Kreditportfolio effizient zu steuern.“**

**Tobias Grapentin, Referent des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe**

Zudem erlaubt „S-Kompass“ den Kämmergeien einen Blick in die Zukunft: Ausgehend von der Einschätzung der Kommune zur künftigen Zins-situation stellt „S-Kompass“ zum einen die zu leistenden Zinszahlungen dar. Zum anderen zeigt es die Auswirkungen an, die sich beim Einsatz von Absicherungsinstrumenten ergeben. Folgt aus den Analysen Handlungsbedarf, steht die Sparkassenorganisation für Beratungen bereit.

Kommunen und kommunalnahe Unternehmen, die sich im Frühjahr 2013 an der dritten kommunalen Verschuldungsdiagnose beteiligten, haben „S-Kompass“ mit ihren Daten befüllt erhalten und können das Programm ein halbes Jahr lang testen. Für Vergleichszwecke können sie auf anonymisierte Daten anderer Teilnehmer zurückgreifen. Auf diese Weise liefert die Verschuldungsdiagnose mit „S-Kompass“ den Finanzverantwortlichen weitere Anregungen und Ansatzpunkte, um die kommunale Verschuldungs- und Zinssituation zu verbessern.

Umbau und Sanierung der Hauptstelle Gladbeck

## Zukunftsweisender Auftritt

**Die Nähe zu ihren Kunden ist für Sparkassen zum entscheidenden Pluspunkt im Wettbewerb geworden: In allen Regionen Deutschlands sind sie persönlich zu erreichen. Allein die westfälisch-lippischen Institute bieten Ansprechpartner in mehr als 1.200 Geschäftsstellen. Das macht ihnen kein Mitbewerber nach. Sparkassen sind deshalb gefordert, ihr Wirken am Ort zukunfts-fest zu gestalten. Mit dem Umbau der Hauptstelle schafft beispielsweise die Sparkasse Gladbeck hierfür neue Grundlagen.**

Sparkassen müssen stets aufs Neue um Kunden werben. Dazu gehört eine Architektur, die Erwartungen zeitgemäß erfüllt. Das aber war für die Hauptstelle der Sparkasse Gladbeck Anfang des Jahrtausends nicht mehr der Fall: Die Kundenhalle stammte aus dem Jahr 1961, in einem Hochhaus aus dem Jahr 1974 schlossen sich Büros für 45 Beschäftigte an, und auch die Ausstattung war in die Jahre gekommen. Deshalb entschloss sich der Vorstand der Sparkasse im Jahr 2008, in Zusammenarbeit mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe und einem Architekturbüro die Hauptstelle grundlegend umzubauen und zu sanieren.

Nach vier Jahren Planung und Umbau erstrahlt die rund 1.000 Quadratmeter große Kundenhalle seit Juni 2012 nun in neuem Glanz: Große Schaufenster laden zum Besuch ein. Auch der Eingangsbereich ist offen gestaltet: Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdrucker sind in die Kundenhalle eingegliedert – nur noch außerhalb der Öffnungszeiten trennt sie eine flexible Wand. Übersichtliche Grundrisse und erkennbar gegliederte Funktionsbereiche leiten die Kunden weiter in die Halle hinein. Licht- und Farbgestaltung helfen bei der Orientierung.

Wenige Meter von den Selbstbedienungsgeräten entfernt bieten Servicetheken erste Anlaufpunkte, um mit den Sparkassenmitarbeitern ins Gespräch zu kommen und Bankgeschäfte zu erledigen. Gelegenheit zu vertraulichen Gesprächen haben Mitarbeiter und Kunden in nunmehr 14 modernen Beratungszimmern – innerhalb der Kundenhalle sind drei neue Räume entstanden. Für vertiefende Fragen zu Verbundprodukten stehen Mitarbeiter des Versicherungsservice und des Immobiliencenters bereit – die Kompetenzcenter sind in die Halle einbezogen. Großzügig gehaltene Sitzcken und Raumteiler schaffen zudem angenehme Möglichkeiten zum Verweilen. Sie sind

nicht fest installiert, so dass bei Bedarf ein Veranstaltungsraum für 400 Gäste entstehen kann.

**„Jetzt heißt es, das neue Filialkonzept mit Leben zu erfüllen.“**

**André Smeets, Bereichsleiter Organisation der Sparkasse Gladbeck**

Die Kundenhalle wie auch die angrenzenden Büros der Mitarbeiter wurden nach neuesten Vorschriften und Erkenntnissen saniert, von der Barrierefreiheit bis zum Einsatz erneuerbarer Energien. Zugleich legten die Verantwortlichen Wert darauf, die Räume flexibel zu gestalten und insbesondere den noch im Umbau befindlichen Büroturm vermietbar zu halten. Auf diese Weise sorgt die Sparkasse für eine effiziente und kostenoptimale Raumnutzung – und ist für Veränderungen in den nächsten Jahrzehnten gerüstet.



# Zum „Glück“ bieten Sparkassen Orte für Begeisterung

„No Education“ – der Titel ist Programm. Für Erlebnisse, die angestammte Pfade verlassen. Für Begegnungen ohne starre Konventionen, aber unter Einbeziehung von allen Fähigkeiten und der Intuition – von dem, was Erwachsene allzu oft verschlossen halten und Kinder noch als Schatz in sich tragen.

„No Education“ – das ist eine Reihe von Produktionen der Ruhrtriennale, eines mehrwöchigen internationalen Festivals, das Kunst in der Metropole Ruhr auf einmalige Weise erlebbar macht. Neben den Grenzen zwischen künstlerischen Gattungen reißt „No Education“ insbesondere auch jene zwischen vermeintlich klar zu trennenden Zuschauergruppen nieder: Rund 100 Kinder sind die unbestechliche Fachjury des Festivals und ebnen mit ihrem offenen Auftreten den Weg für mehr Großzügigkeit – zwischen Erwachsenen und Kindern, aber auch zwischen Erwachsenen untereinander. Ihre Preise vergeben die Kinder im Sommer 2013 zum zweiten Mal im Rahmen der „Children’s Choice Awards“, kurz CCA. Dabei rollen ihnen die beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände den roten Teppich aus: Sie unterstützen die CCA als Projektspensoren.

Aus den CCA wiederum entsteht etwas Eigenständiges, das neu in die Gesellschaft hineinwirkt. Ohne ein bestimmtes Ergebnis anzupeilen. Der Weg ist das Ziel. Damit sind die CCA selbst für die Sparkassen mit ihrem umfassenden gesellschaftlichen Engagement ein ungewöhnliches Projekt – und dennoch stehen die CCA sinnbildlich für das, was Sparkassen auf vielfache Weise leisten: Sie schaffen Gemeinschaft.



Walter Piétzka,  
Vorstandsmitglied der Sparkasse Gladbeck

## „Der gemeinwohlorientierte Einsatz der Sparkassen bringt Menschen zusammen. So einfach ist das – und doch so wirkungsvoll.“

Walter Piétzka, Vorstandsmitglied der Sparkasse Gladbeck

Seit mittlerweile elf Jahren kommen jeweils im Sommer mehr als 900 internationale Künstler aus den Bereichen Musik, Theater, Tanz, Performance und Video nach Nordrhein-Westfalen. In 30 Produktionen suchen sie den Dialog – zwischen den Disziplinen, vor allem aber mit dem Publikum und den außergewöhnlichen Spielstätten: In 14 stillgelegten Industrieräumen und Zechen der Städte Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen und Gladbeck entsteht die außergewöhnliche Kunst der Ruhrtriennale.

Mit seiner besonderen Ausrichtung bietet das mehrwöchige Festival Begegnung und Gemeinschaft, stiftet Identität und Sinn, zeigt Vergangenheit und Zukunft auf. Kurz: Es vereint all das, was das Menschsein im besten Sinne ausmacht. Dieser Ansatz hat auch Walter Piétzka, Vorstandsmitglied der Sparkasse Gladbeck, überzeugt: „Das Festival eröffnet neue Erfahrungen und regt zum Nachdenken an. Und auch wenn die Ergebnisse nicht sofort und direkt zu messen sind, löst es damit gesellschaftlich Wichtiges aus. Genau das

Bei den CCA haben rund 100 Kinder das Sagen. Sie stammen zu einem großen Teil aus sozialen Brennpunkten und kommen außerhalb des Projekts kaum mit Kunst und Kultur in Berührung. Bei der Ruhrtriennale aber sind sie die offizielle Jury des Festivals. Bereits Monate vorher beginnen für die 12- bis 14-Jährigen die Vorbereitungen: Die Schüler aus vier Klassen unterschiedlicher Schulen – im Jahr 2013 ist unter anderem die Klasse 5c der Erich Kästner Realschule aus Gladbeck dabei – bereiten sich gemeinsam mit ihren Lehrern und Vertretern der Ruhrtriennale in sechs Workshops auf ihre Aufgabe als Juroren vor. Während der Festivalzeit wird für sie dann der rote Teppich ausgerollt: In 15-köpfigen Teams werden sie zu den Aufführungen gefahren, um Kunst zu erleben. „Nach jeder Aufführung trifft die Jury schließlich die Künstler, die sich viel Zeit nehmen für die Kinder. Schon allein daran kann man den Stellenwert ablesen, den die ‚Children’s Choice Awards‘ innerhalb des Festivals einnehmen“, so Lukas Crepaz, Geschäftsführer der ausrichtenden Kultur Ruhr GmbH.

ist es, was Sparkassen mit ihrem gemeinwohlorientierten Engagement erreichen wollen.“ Gründe genug also für die beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände, den Gästen der Ruhrtriennale zu einmaligen Erfahrungen zu verhelfen. Dabei wagen auch die Sparkassen Neues: Im Rahmen der außergewöhnlichen Reihe „No Education“ sind sie Projektsponsoren der „Children’s Choice Awards“, kurz CCA.

In den Workshops geschult und auf ihr eigenes Fachwissen setzend, machen sich die Kinder Notizen und bilden sich Meinungen zu den Veranstaltungen. Zum Ende hin legen sie bis zu 50 Preiskategorien fest – und stehen dann zum Abschluss nochmals selbst im Scheinwerferlicht: Bei einer großen Preisverleihung am 6. Oktober 2013 in der Gebläsehalle Duisburg schildern sie ihre Erlebnisse und Erkenntnisse vor großem

Publikum. Dort verleihen sie selbst gebastelte Pokale in den selbst gewählten Kategorien: Von der Auszeichnung für die schlimmste Frisur bis zum Preis für den tränenreichsten Abend ist alles möglich. Jedes Kind kann einen Preis vergeben und die Begründung verlesen. Und tatsächlich stellen sich sehr viele Künstler dem Urteil der Jury und sehen es als wertvolle Rückmeldung an.

So offen die Ergebnisse letztlich sind, so sicher ist der Erfolg dieses von der kanadischen Künstler-

gruppe „The Mammalian Diving Reflex“ stammenden Konzepts. Denn schon allein die Festivaljury ist ein Erlebnis an sich. Abend für Abend trifft eine Gruppe ungestümer Kinder an den Spielorten ein, lädt die Atmosphäre mit Energie und Lebensfreude auf – und gibt dem übrigen Publikum neue Impulse. Und auch das ist ein Ziel der CCA: Erwachsene sollen von den Kindern lernen, nicht umgekehrt. Sie sollen die über die Jahre verinner-

lichten sozialen Normen und Kodizes, die viele von ihnen allzu häufig unnötig einschränken, wieder in Frage stellen können. An deren Stelle sollen Großzügigkeit und Respekt treten: gegenüber den eigenen Gefühlen und Eindrücken ebenso wie gegenüber denen der Mitmenschen, aber auch und insbesondere gegenüber denen der Kinder. Dieses gemeinschaftliche Miteinander hat die beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände dazu veranlasst, die CCA als Projektsponsoren zu unterstützen. Denn es passt bestens zu ihrem

gemeinwohlorientierten Einsatz: Jahr für Jahr trägt die Sparkassenorganisation deutschlandweit mit Spenden, Stiftungen, Sponsorings und Ausschüttungen in Höhe von rund einer halben Milliarde Euro dazu bei, die Grundlagen des Miteinanders in Deutschland zu erhalten und zu stärken. Walter Piétzka ist überzeugt: „Die CCA bringen Menschen in ihrem Menschsein zusammen. Das ist es, was unsere Gesellschaft für die Zukunft braucht.“



Walter Piétzka mit Lukas Crepaz, Geschäftsführer der Kultur Ruhr GmbH, sowie Susanne Schuran, Sponsoring/Fundraising der Ruhrtriennale (links) und Cathrin Rose, Projektleitung für „No Education“ (rechts), in der Maschinenhalle Zweckel in Gladbeck



## Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe

**Die richtigen Weichen stellen**

**Der Fremdenverkehr in Nordrhein-Westfalen boomt. Zu diesem Erfolg tragen die nordrhein-westfälischen Sparkassen entscheidend bei: Fast 60 Prozent der an das Gastgewerbe fließenden Kredite stammen von ihnen. Ein mehr als guter Grund für sie, den Tourismus mit einer außergewöhnlichen Leistung nochmals zu unterstützen: Im Jahr 2012 haben sie das erste „Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe“ auf den Weg gebracht.**



Ein Beirat aus Experten, Politikern sowie Vertretern des Statistischen Landesamtes, des Tourismusverbands, der Wirtschaft und der westfälisch-lippischen Sparkassenorganisation sichert den Nutzen des Instruments: Die Mitglieder steuern Informationen bei, stellen Kontakte her und fördern die Veröffentlichung der Ergebnisse unter anderem durch Kundenveranstaltungen und lokale Pressemitteilungen. Die Sparkasse Wittgenstein beispielsweise wird das Tourismusbarometer dazu nutzen, Anziehungspunkte wie die Auswilderung der vom Aussterben bedrohten Wisente noch bekannter zu machen. Damit greift ihr gemeinwohlorientiertes Engagement bestens ineinander: Gemeinsam mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe hat die Sparkasse das Auswilderungsprojekt und das Besuchergehege mit einer zweiten Herde gefördert.

Nordrhein-Westfalen ist so beliebt wie nie zuvor: Rund 20 Millionen Gäste mit 45,4 Millionen Übernachtungen sorgten im Jahr 2012 für einen touristischen Rekord – und für Umsätze von über 30 Milliarden Euro brutto. Diesen Erfolg gilt es zu sichern. Dazu dient das „Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe“: Im Auftrag des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe gibt es ab Sommer 2013 Aufschluss über die Entwicklung des Fremdenverkehrs in der Region.

Wann, wie lange, in welcher Region und welchem Betriebstyp quartieren sich die Touristen ein? Wie entwickeln sich die Umsätze und der Arbeitsmarkt in der Branche? Das Tourismusbarometer gibt Antworten auf diese und weitere Fragen. Dazu fasst das Instrument bestehende Daten zusammen und füllt Lücken mit eigenen Erhebungen auf. Zudem liefert es Ideen und gibt Handlungsempfehlungen – und trägt so dazu bei, dass die Verantwortlichen in den Kommunen, den Sparkassen und der Branche die richtigen Weichen für den Tourismus vor Ort stellen.

**„Das Tourismusbarometer liefert wichtige Informationen zur Gestaltung des Fremdenverkehrs.“**

**Axel Theuer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Wittgenstein und Beiratsmitglied**

Darüber hinaus legen die Beiratsmitglieder die Schwerpunkte und die Jahresthemen des Tourismusbarometers fest. In der ersten Ausgabe beispielsweise widmet es sich der Frage, wie Kommunen den Fremdenverkehr trotz knapper öffentlicher Kassen erfolgreich unterstützen können. Dabei greift das Instrument auf Erfahrungen in anderen Regionen Deutschlands zurück: Bereits seit 1999 hat sich das Tourismusbarometer in weiten Teilen der Sparkassenorganisation bewährt. Der halbjährliche Austausch der Verantwortlichen im sogenannten Trägerausschuss sorgt dafür, dass die Analyse dem Tourismus bundesweit zum Erfolg verhilft.

## Deutscher Gründerpreis für Schüler

**Westfalen-Lippe ist bundesweit Spitzenreiter**

Bereits zum sechsten Mal stammte das bundesweite Siegerteam aus Westfalen-Lippe: Beim „Deutschen Gründerpreis für Schüler“ bewies der Landesteil im Jahr 2012 einmal mehr das Potenzial, das in ihm steckt. Fast schon regelmäßig entwickeln Schüler aus der Region gemeinsam mit Lehrern und Sparkassen zukunftsweisende Geschäftsideen – und landen dafür beim bundesweit größten Planspiel für Existenzgründer auf den Spitzenplätzen.



Das Gründungsklima fördern und zur Selbstständigkeit ermutigen – das will der Deutsche Gründerpreis erreichen. Die deutschlandweit bedeutendste Auszeichnung für Unternehmer wird seit 1997 von stern, Sparkassen, ZDF und Porsche ausgelobt. Seit dem Jahr 2000 verleihen die Partner außerdem den „Deutschen Gründerpreis für Schüler“ (DGPS). Dabei sind Schüler ab 16 Jahren eingeladen, im Team fiktiv ein Unternehmen zu gründen und hierfür einen Geschäftsplan zu erstellen. Auf diese Weise sollen sie sich bereits in jungen Jahren für die Welt der Wirtschaft begeistern und lernen, ihrer eigenen unternehmerischen Leistung zu vertrauen.

An jeder Spielrunde des DGPS beteiligen sich mehr als 1.000 Mannschaften. Während der vier Spielmonate werden die Schülergruppen mit je drei bis sechs Mitgliedern jeweils von einem Lehrer, einem Coach, einem Unternehmenspaten und einem Mitarbeiter der örtlichen Sparkasse betreut. Allein in Westfalen-Lippe stehen rund 20 Sparkassen mehr als 200 Schülergruppen zur Seite. Die rund 800 Teilnehmer lernen die westfälisch-lippischen Sparkassen als verantwortungsvolle Finanzierungspartner kennen, die sich für den Erfolg guter Geschäftskonzepte einsetzen. Zum Ende der Spielrunden bewerten Finanz- und Wirtschaftsexperten die Konzepte danach, wie innovativ, tragfähig und stimmig sie sind. Eine Jury der Gründerpreis-Partner entscheidet abschließend über die Platzierung.

Thematisch sind dem Ideenreichtum der Schüler beim DGPS keine Grenzen gesetzt. So hatte im Jahr 2012 das Team „Molecular Active Measurement of Pure Food“ – kurz „M.A.M.P.F.“ – von der Kurt-Tucholsky-Gesamtschule in Minden

die Idee für einen „Sniffer“: Dieser soll über Geruchssensoren Moleküle aufspüren, die Lebensmittel verderben lassen – und so anzeigen, was nicht mehr genießbar ist. Mit diesem Konzept erzielte die Gruppe den ersten Platz bei der Bundessiegerehrung des DGPS in Hamburg.

**„Wir setzen uns tatkräftig für den DGPS ein. Die Erfolge der Teams zeigen, dass sich das lohnt – auch für die Sparkasse.“**

**Frank Rehorst, Spielbetreuer der Sparkasse Minden-Lübbecke**

Seit dem Jahr 2009 lädt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe die zehn besten Teams aus der Region zudem zu einer regionalen Siegerehrung ein. Im Mittelpunkt steht jeweils der Besuch eines erfolgreichen westfälisch-lippischen Unternehmens. Im Jahr 2012 fand die fünfte Veranstaltung dieser Art statt. Dazu reisten 40 Schüler gemeinsam mit ihren Lehrern und Betreuern nach Gütersloh zur Firma Miele. Dort erwartete sie ein spannender Rundgang durch die Fertigungs- und Ausstellungshallen des Premium-Herstellers.

Mit vielen neuen Eindrücken im Gepäck ging es für die Teams anschließend ins A2-Forum im benachbarten Rheda-Wiedenbrück. Im Rahmen eines bunten Abendprogramms erhielten sie Urkunden und Geldpreise im Gesamtwert von 5.400 Euro. Doch unabhängig davon, was für Ideen die Schüler verfolgten und welchen Platz sie damit erzielten, waren sich alle Beteiligten einig: Es bringt jedem etwas, beim „Deutschen Gründerpreis für Schüler“ mitzumachen.

Kammermusikzentrum NRW

## Nachwuchsmusikern neue Horizonte eröffnen

Junge Musiker zu fördern, hat bei den Sparkassen Tradition: Den bundesweiten Wettbewerb „Jugend musiziert“ unterstützen sie von Beginn an – und freuen sich deshalb umso mehr über dessen 50-jähriges Bestehen im Jahr 2013. Nun stärken die nordrhein-westfälischen Sparkassen mit einem weiteren Angebot die Musiktalente im Land: Mit der Förderung des „Kammermusikzentrums NRW“ tragen sie dazu bei, dass Jugendliche Erfahrungen in der Kammermusik sammeln können – und vielleicht ein in NRW wenig besetztes Genre für sich entdecken.



Seit mittlerweile fünf Jahrzehnten ist der bundesweite Wettbewerb „Jugend musiziert“ für viele junge Menschen Anreiz und Belohnung zugleich, ihr instrumentales und sängerisches Können aus- und fortzubilden. Bis dato nahmen fast 500.000 Nachwuchsmusiker zwischen 14 und 27 Jahren am Wettbewerb teil. Unzählige Male debütierten hier inzwischen international bekannte Stars. Vor allem aber förderte „Jugend musiziert“ bei noch mehr jungen Menschen eine sinnvolle Freizeitgestaltung, soziale Kompetenzen, Konzentration und Motorik – wichtige Grundlagen für ein erfülltes Leben.

Von Beginn an unterstützen die Sparkassen und ihre Verbände den vom Deutschen Musikrat getragenen Wettbewerb auf vielfache Weise und über alle Ebenen hinweg – von den zahlreichen Regionalwettbewerben über die 16 Landeswettbewerbe bis hin zum Bundeswettbewerb. Der hohe sechsstelligen Förderbetrag, den sie für „Jugend musiziert“ einsetzen, ist ein wichtiger Bestandteil ihres Engagements für Kunst und Kultur: Mit insgesamt rund 155 Millionen Euro jährlich eröffnet die Sparkassenfinanzgruppe allen Bürgern einen Zugang zu Theater, Tanz, Malerei, Fotografie oder eben Musik und Gesang – die Bandbreite der unterstützten Projekte und Institutionen ist so vielfältig wie das kulturelle Leben selbst.

Eine wichtige Förderung fügt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe gemeinsam mit der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, den Provinzial-Versicherungen sowie dem Ministerium für Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport NRW im Jahr 2013 der Musiklandschaft in Nordrhein-Westfalen hinzu: Gemeinsam ermöglichen sie es

dem Landesmusikrat NRW und dem Verein zur Förderung von Landesjugendensembles NRW, das Kammermusikzentrum NRW einzurichten. Dabei ist diese Bezeichnung nicht örtlich zu verstehen, sondern als Angebot an junge Musiker, in sechs verschiedenen über das Land verteilten Projekten wichtige Erfahrungen in verschiedenen Kammermusikformationen zu sammeln. Die Workshops finden am Wochenende oder in den Ferien statt und werden von erfahrenen Dozenten geleitet.

**„Es wäre wünschenswert, dass das Kammermusikzentrum NRW eine ebenso feste Größe in der Nachwuchsförderung wird wie ‚Jugend musiziert‘.“**

**Dieter Kohlmeier, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden**

Die Projektteilnehmer sind vielfach Preisträger des Landeswettbewerbs „Jugend musiziert“, teils haben sie bereits in anderen Musikformationen gespielt. Unabhängig davon finden sie sich in neuen Gruppen zusammen – vom Streichquartett über das Klaviertrio bis hin zum großen Blechbläserensemble ist alles möglich –, um gemeinsam zu musizieren und ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Nach intensiven Proben führen die Musiker dann ihr Können vor: Als erstes Ensemble des Kammermusikzentrums NRW gehen im Sommer 2013 „Die jungen Blechbläser“ auf Tour, unter anderem sind sie am 25. Juli 2013 in Olpe zu hören. Im besten Fall folgen weitere Spitzenmusiker und feste Ensembles, die die Musiklandschaft bereichern – im Vergleich zu anderen Bundesländern hat Nordrhein-Westfalen Aufholbedarf.

Rätselbücher über Westfalen

## Spielerisch die Region kennenlernen

**Von Rahden bis Burbach-Neunkirchen, von Bocholt bis Höxter erkundeten im Frühjahr 2013 rund 90.000 Drittklässler auf eine ebenso spannende wie tiefgründige Weise ihre Heimat: Mit dem Buch „Wir entdecken Westfalen. Mein lustiges Rätselbuch“ lernten sie spielerisch die Region Westfalen-Lippe kennen. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und seine Mitglieder hatten die Aktion zusammen mit der Stiftung Westfalen-Initiative sowie dem Copenrath Verlag auf den Weg gebracht.**

Sparkassen, Stiftung und Verlag lenkt die gemeinsame Überzeugung, dass Westfalen-Lippe eine starke Region im Europa der Regionen sein kann und muss. Deshalb tragen sie auf vielfältige Weise dazu bei, dass sich möglichst viele der acht Millionen Bürger für ihre Heimat begeistern und diese eigenverantwortlich mitgestalten. Mit einer außergewöhnlichen Gemeinschaftsaktion wollen sie ein solches Engagement bereits in jungen Jahren fördern: Mit dem Buch „Wir entdecken Westfalen. Mein lustiges Rätselbuch“ möchten sie Grundschüler für die Region gewinnen.

Premiere feierte das Rätselbuch im Jahr 2011: Mit logistischer Hilfe der Schulleiter, der Schulträger und der westfälisch-lippischen Sparkassen hatten es die drei Förderer kostenlos und flächendeckend an Grundschüler der 2. Klasse verteilt. Die vielen begeisterten Rückmeldungen und Anregungen aus den Schulen veranlassten die Partner, das Buch neu aufzulegen und die Aktion zu wiederholen. Im Frühjahr 2013 war es dann so weit: Rund 90.000 Drittklässler erhielten druckfrisch ihr persönliches Exemplar des Rätselbuches, das es im Buchhandel nicht zu kaufen gibt.

Eingebunden in den Sachkundeunterricht, lädt sie das Rätselbuch auf 32 Seiten zu einer abwechslungsreichen Entdeckungsreise durch die Region Westfalen-Lippe ein. In Kreuzwort-, Bilder- und Zahlenrätseln sowie anhand vieler Aufgaben lernen die Kinder, was die Region ausmacht – und wissen am Ende sicherlich auch ihren Eltern einiges Neues zu berichten. Die Kinder erfahren unter anderem, welche Teilregionen es gibt und wie Städte und Flüsse heißen. Sie ordnen Autokennzeichen zu, verbinden Radwege zur 100-Schlösser-Route und setzen sich mit dem Regionalwappen auseinander. Besonders schön ist eine Westfalen-Karte, auf der viele Sehenswürdigkeiten verzeichnet sind.

Haben die Kinder alle Rätsel und Aufgaben gelöst, sind sie fit für das große „Westfalen-Rätsel“.

**„Mit dem Buch lernen die Kinder Westfalen-Lippe kennen und lieben.“**

**Sebastian Böhm, Bereichsleiter Vermögende Kunden der Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem**

Mit dem Preisausschreiben am Ende des Buches können Schulklassen einen Kochkurs, einen Ausflug oder Geld für die Klassenkasse gewinnen. Nicht zuletzt die vielen richtigen Einsendungen bestätigen, dass das Rätselbuch sein Ziel erfüllt: Seite für Seite erweitert es kurzweilig und kindgerecht das Wissen der Grundschüler über ihre Umgebung und macht ihnen dabei Lust darauf, die vielen schönen und spannenden Dinge vor ihrer Haustür eigenständig zu entdecken. Das Heimatgefühl, das sich daraus entwickelt, wird sie ein Leben lang stärken – und die Region.



Zum **„Glück“** eröffnen Sparkassen den Bürgern viele Wege zum Ziel

„Her mit den kleinen Sparkassen“, titelte kürzlich eine Wirtschaftszeitung über den britischen Finanzmarkt. Trotz einer lockeren Geldpolitik und zusätzlicher Förderprogramme klagen Kleinbetriebe auf der Insel über mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten. Die Konjunktur kommt nicht in Fahrt. Als Ausweg sehen viele Experten den Aufbau eines Sparkassenwesens nach deutschem Vorbild. Doch es fehlt an Reformwillen. Ähnlich stellt sich das Bild in den krisengebeutelten Ländern der Eurozone dar. Das „billige Geld“ der Europäischen Zentralbank kommt bei den dortigen Unternehmen nicht an. Und auch hier kommt die Wirtschaft nicht in Gang. Abermals gibt es weder eigene Ansätze noch „German Sparkassen“.

Doch gerade jetzt benötigt Europa Veränderungsbereitschaft auf allen Ebenen. Es gilt, die Schaffenskraft im Staatenbund zu nutzen. Dafür braucht es zuvorderst Institutionen, die dem Einzelnen Wege eröffnen – und damit der Gesellschaft insgesamt die Möglichkeit bieten, Chancen zu nutzen. Das ist die hohe Kunst der deutschen Sparkassenorganisation: Seit mehr als 200 Jahren unterstützt sie erfolgreich die finanziellen Pläne von Bürgern und Unternehmen. Voraussetzung dafür war und ist, dass sie sich selbst stetig weiterentwickelt. Die westfälisch-lippischen Sparkassen beispielsweise haben das sogenannte VPS-Tool geschaffen. Damit nutzen sie volkswirtschaftliche Daten, um den Finanzbedarf ihrer Kunden zu erkennen und diese entsprechend fundiert zu beraten. Im Jahr 2012 hat die LBS West das VPS-Tool übernommen. Nun zeigen die Sparkassen bedarfsgerecht verschiedene Wege zu den eigenen vier Wänden auf, unter denen die Kunden frei und eigenverantwortlich wählen können – und stützen so nicht zuletzt einen wichtigen Wirtschaftszweig Deutschlands.



Bärbel Doberg,  
Abteilungsleiterin Unternehmenssteuerung der  
Sparkasse Böttrop



## „ Mit den Sparkassen kann jeder Einzelne seine Schaffenskraft entfalten. Das ist gelebte Subsidiarität zugunsten der Gesellschaft.“

Bärbel Doberg, Abteilungsleiterin Unternehmenssteuerung der Sparkasse Bottrop

Auf Dauer funktioniert eine Marktwirtschaft nur, wenn die Bürger sie mehrheitlich unterstützen. Dafür muss sie den Bürgern nutzen: Sie muss dem Einzelnen den Rahmen bieten, Fähigkeiten zu entfalten, eigenverantwortlich zu handeln und persönliche Ziele zu erreichen. Das wiederum stärkt die Gesellschaft insgesamt.

Diesem Leitgedanken der Subsidiarität sind Sparkassen als öffentlich-rechtliche Unternehmen auf besondere Weise verpflichtet: Sie haben den Bürgern finanzielle Möglichkeiten zu eröffnen, private und unternehmerische Pläne zu verwirklichen. Dabei können sie sich aber nicht zurücklehnen, sondern müssen auf die Kunden zugehen: Als Wirtschaftsunternehmen haben sie Gewinne zu erwirtschaften und dafür ihre Finanzprodukte am Markt abzusetzen. Ein wahlloser Vertrieb kommt für Sparkassen gleichwohl nicht in Frage: Wegen des Regionalprinzips ist ihr Wirken auf das Gebiet des kommunalen Trägers beschränkt. Deshalb sind sie mit den Bürgern am Ort eng verbunden: Sie können diese nicht einfach durch Kunden anderer Regionen ersetzen. Vielmehr müssen Sparkassen in ihrem regional begrenzten Geschäftsgebiet mit bedarfsgerechten Leistungen immer wieder aufs Neue überzeugen.

„Sparkassen und Kunden begegnen sich auf Augenhöhe“, ist Bärbel Doberg, Abteilungsleiterin Unternehmenssteuerung der Sparkasse Bottrop, überzeugt. „Sparkassen müssen sich dafür einsetzen, dass es ihren Kunden finanziell gut geht und diese ihre wirtschaftlichen Chancen nutzen können. So sichern sich Sparkassen ihre eigene Daseinsberechtigung – und so entfalten sich Fortschritt, Wachstum und Wohlstand zugunsten des Einzelnen und im Ergebnis der Gemeinschaft.“ Dafür bedürfe es seitens der Sparkassen aber auch der ständigen Bereitschaft, nah am Kunden

zu wirken und sich selbst weiterzuentwickeln.

Ein Beispiel, wie Sparkassen Kundenziele und vertrieblichen Erfolg in Einklang bringen können, ist das „Instrument zur potenzialorientierten Vertriebsplanung und -steuerung“, kurz VPS-Tool. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe hat das Instrument gemeinsam mit Mitgliedssparkassen im Jahr 2008 entwickelt.

Seit dem Jahr 2012 hat die LBS West die Planungsgrundlage übernommen. Sie ist das erste Verbundunternehmen in Westfalen-Lippe, das dieses Instrument nutzt. Zu diesem Zweck haben die westfälisch-lippischen Sparkassen und die LBS West ihre bisher voneinander abweichenden Datengrundlagen und Prozesse einander offengelegt. Die jeweiligen Stärken haben sie in einer gemeinsamen Vorgehensweise gebündelt und in das VPS-Tool eingebaut. „Unterschiedliche Vertriebsansätze im Verbund sind damit passé“, erläutert Stefan Buchholz, Leiter Vertriebskonzeption und Analyse der LBS West.

Mit dem VPS-Tool kann jede Sparkasse den Finanzbedarf ihrer Privatkunden anhand volkswirtschaftlicher Daten einfach und nachvollziehbar erkennen und darauf aufbauend den Vertrieb für alle wesentlichen Produktfelder eigenständig planen. „Dabei bleibt es den Sparkassen überlassen, welche Ziele sie für ihr Geschäftsgebiet festlegen und wie sie diese erfüllen – es gibt keine Pflicht, Vertriebsansätze zu übernehmen oder Bericht zu erstatten“, betont Klaudius Komor, Referent des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe. Auf diese Weise schafft das VPS-Tool auf allen Ebenen Freiheiten und befördert die Eigenverantwortung – und deshalb hat es sich auch bewährt: Mittlerweile unterstützt das Instrument deutschlandweit 180 Sparkassen dabei, ihren Kunden bedarfsgerechte Produkte anzubieten.



Bärbel Doberg mit Klaudius Komor, Referent des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, und Stefan Buchholz, Leiter Vertriebskonzeption und Analyse der LBS West (v. l.)

Vorstände und Vertriebsverantwortliche der westfälisch-lippischen Sparkassen tauschen sich darüber hinaus auf Grundlage des VPS-Tools halbjährlich über erfolgreiche Vertriebsansätze aus. „Nicht selten kommt es dann dazu, dass Sparkassen die gute Idee eines Schwesterinstituts übernehmen“, sagt Bärbel Doberg. Die Sparkasse Bottrop beispielsweise hat für ihre Zusammenarbeit mit der LBS West unlängst das bei anderen Sparkassen bereits bewährte „Kooperationsmodell“ gewählt. „Das ist ‚Schwarmintelligenz‘: Sparkassen haben verschiedene Möglichkeiten und sammeln unterschiedliche Erfahrungen. Sie tauschen sich aus und grenzen die Alternativen gemeinsam ein. Erst dann kommt ein Vertriebsansatz anderswo zum Einsatz. Das alles braucht zwar etwas Zeit. Es sichert aber die Qualität der Lösungen ab und nutzt daher allen Beteiligten bis hin zum Kunden“, so Bärbel Doberg weiter.

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und nun auch die LBS West unterstützen die Vertriebsplanung zusätzlich: Sie sind bei den Arbeitstreffen der Sparkassen dabei, befördern den Erfahrungsaustausch und bestärken Erfolg versprechende Vertriebsansätze bei Bedarf mit weiteren Dienstleistungen – um so die Kraft des Einzelnen auf den Weg zu bringen.



**ZIEL**

Westfälische Provinzial

## Stärken stärken

In Westfalen-Lippe ist die Westfälische Provinzial, eine Tochter der Provinzial NordWest Holding AG, Vertriebspartner der westfälisch-lippischen Sparkassen für Komposit- und Lebensversicherungen. Im Jahr 2012 kennzeichneten Erfolge, aber auch Herausforderungen die Zusammenarbeit: Während die Verbundunternehmen den Neubeitrag bei den Kompositversicherungen nochmals leicht steigerten, ging das Neugeschäft bei den Lebensversicherungen stark zurück.



Wie schon in den Vorjahren entwickelte sich das Neugeschäft bei den Kompositversicherungen auch im Jahr 2012 erfreulich: Insgesamt schlossen Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen 85.700 Schaden-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen mit einem Neubeitrag in Höhe von 21,9 Millionen Euro bei der Westfälischen Provinzial ab und sorgten damit für gute Ergebnisse (+2.400 Stück; +138.000 €). Der Versicherungsbestand stieg um 9,8 Millionen Euro auf 118,3 Millionen Euro (+9,0%). Treiber dieser Entwicklung war das Privatkundengeschäft mit Wohngebäude-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherungen sowie das gewerbliche Sachversicherungs- und das Unfallversicherungsgeschäft.

Das Neugeschäft in der Lebensversicherung ging dagegen im Vergleich zum Vorjahresergebnis sehr deutlich zurück. Die laufenden Beiträge glichen weder die im Vorjahr aufgetretenen Vorzieheffekte aufgrund der Absenkung des Garantiezinses zum 1. Januar 2012 noch das sich weiter normalisierende Einmalbeitragsgeschäft aus. Die Beitragssumme der Lebensversicherungen, die die westfälisch-lippischen Sparkassen über alle Produkte an die Westfälische Provinzial vermittelten, sank folglich um 242 Millionen Euro auf 553 Millionen Euro (-30,5%). Etwas aufgefangen wurde dieser Rückgang nur durch die fondsgebundenen Lebensversicherungen: Sie machten noch rund ein Drittel des Neugeschäfts bei den Lebensversicherungen aus. Dabei stützte die Garant Rente Vario den Absatz. Dieses Versicherungsprodukt verknüpft Sicherheit, Renditechancen und Flexibilität auf ausgewogene Weise.

Zudem ist es mit seinen verschiedenen Produktkategorien – GarantRente Vario, Riester Garant Rente Vario, Firmen GarantRente Vario oder als jüngstes Produkt die Basis GarantRente Vario – vielseitig für die Altersvorsorge einsetzbar. Verschiedene Ratingagenturen zeichneten die GarantRente Vario mehrfach mit Top-Bewertungen aus.

**„Mit der GarantRente Vario bieten Sparkassen ihren Kunden ein attraktives Altersvorsorgeprodukt.“**

**Hans-Jürgen Pohl, Versicherungsagenturleiter der Sparkasse Westmünsterland**

Im Jahr 2012 hat die Westfälische Provinzial verschiedene Maßnahmen auf den Weg gebracht, um die Zusammenarbeit mit den westfälisch-lippischen Sparkassen nochmals voranzutreiben: So hat sie die Abteilung Sparkassenentwicklung geschaffen, die die Sparkassen im Vertrieb von Versicherungsprodukten konzeptionell und strategisch unterstützt, und steht außerdem mit zusätzlichem Personal den Sparkassenagenturen bei deren eigenverantwortlichem Versicherungsgeschäft zur Seite. Darüber hinaus plant die Westfälische Provinzial, künftig weitere Trainer für die Qualifikation der Sparkassenmitarbeiter im Versicherungsgeschäft abzustellen. Denn die Marschrichtung für die Zukunft ist klar: Es geht darum, gemeinsam mit den Sparkassenberatern die vorhandenen Stärken weiter zu stärken.

Landesbank Hessen-Thüringen

## Schnell gemeinsam Kredite vergeben

**Die gemeinschaftliche Kreditvergabe von Sparkassen und Landesbanken trägt zum beiderseitigen Erfolg bei. Umso wichtiger ist es, dass die Verbundpartner die damit verbundenen Prozesse verlässlich gestalten. Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben sich deshalb vom Herbst 2012 bis zum Frühjahr 2013 bei der Einführung des neuen Angebots im gemeinschaftlichen Kreditgeschäft METAPlus der Helaba mit eingebracht.**

Seit Juli 2012 ist die Landesbank Hessen-Thüringen – kurz: Helaba – Sparkassenzentralbank auch der nordrhein-westfälischen Sparkassen. Seitdem nutzen die Helaba und die Sparkassen die Chance, Prozesse zum gegenseitigen Vorteil zu gestalten. Ein Schwerpunkt lag und liegt auf der Zusammenarbeit bei der gemeinschaftlichen Kreditvergabe: Im Rahmen eines mehrmonatigen Projekts haben die nordrhein-westfälischen Sparkassen gemeinsam mit der Helaba sowie den hessisch-thüringischen Sparkassen die Kreditprozesse grundsätzlich neu aufgesetzt. Aus der Region Westfalen-Lippe brachten sich die Sparkassen Münsterland Ost und Wittgenstein ein.

**„Mit METAPlus richten sich die Sparkassen und die Helaba einmal mehr konsequent an den Kundenbedürfnissen aus.“**

**Christoph Wintgen, Geschäftsbereichsleiter Firmenkunden Münster der Sparkasse Münsterland Ost**

Den Sparkassen stehen künftig zwei Wege offen, gemeinsam mit der Helaba Firmenkredite an ihre Kunden zu begeben: Erfüllt der Kreditvertrag bestimmte Kriterien, beispielsweise hinsichtlich der Bonität des Antragstellers, sichert ihnen die Helaba mit dem METAPlus-Expressprozess eine Kreditentscheidung innerhalb von zwei Arbeitstagen zu. Die Sparkasse selbst kann nachgelagert über den Kredit beschließen. Die nordrhein-westfälischen Institute und die Helaba haben es sich gemeinsam zum Ziel gesetzt, den überwiegenden Teil der Kreditanfragen im METAPlus-Expressprozess zu bearbeiten. Das dafür entwickelte Antragsformular ermöglicht den Sparkassen bereits bei Antragstellung, die Kredit-

entscheidung der Helaba abzuschätzen. Falls ein Kreditantrag die Kriterien nicht erfüllt und dieses Antragsverfahren somit nicht nutzbar ist, kommt der METAPlus-Standardprozess zur Anwendung. Dabei garantiert die Helaba den Sparkassen eine Kreditentscheidung innerhalb von zehn Arbeitstagen.



Erforderlich ist eine verlässliche und schnelle Kreditentscheidung der Helaba. Sie soll die Zusammenarbeit so einfach wie möglich machen und die Leistungsfähigkeit der Sparkassen gegenüber den Kunden stärken. Auf diese Weise wollen Sparkassen und Helaba Freiräume schaffen, die helfen können, gemeinsam Neukunden zu gewinnen. Das Potenzial ist da: Die Region Westfalen-Lippe ist mit 71 Sparkassen das zahlenmäßig größte Betreuungsgebiet der Helaba.

LBS West

## Die Spezialisten im eigenen Haus

Partnerschaftlich am Markt zu punkten, statt Erfolge durch Alleingänge zu vergeben – das ist das Ziel des „Kooperationsmodells“ zwischen den nordrhein-westfälischen Sparkassen und der LBS West. Im Jahr 2012 hat die Bausparkasse die Weichen gestellt, um diese Form der Zusammenarbeit nochmals zu stärken.



Sparkassen kennen ihre Kunden zumeist seit langem und beraten sie in allen finanziellen Fragen. Gleichzeitig ist der hauptberufliche Außendienst der LBS West für viele Kunden Anlaufstelle speziell für Fragen rund um das Bausparen und die damit verbundene Baufinanzierung. Diese unterschiedlichen Kompetenzen bündelt seit fünf Jahren das „Kooperationsmodell“: In der gemeinsamen Marktbearbeitung setzen die Sparkassen den LBS-Außendienst als Spezialvermittler ein, um bei ihren Kunden die Potenziale im Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäft zu heben. Im Gegenzug nutzt der LBS-Außendienst konsequent und systematisch die sich ergebenden Ansatzpunkte zum Vertrieb von Sparkassenprodukten. Die Zusammenarbeit trägt Früchte: Bei den Kooperationssparkassen ist das Wachstum der Bausparsumme im Verhältnis zu den Girokonten und damit die Durchdringung mit dem Produkt Bausparen größer und stabiler als ohne „Kooperationsmodell“.

Für diese intensive Zusammenarbeit hatten die Sparkassen und die LBS West in Organisation, Prozessen, Kommunikation und Vergütungsstrukturen Voraussetzungen geschaffen. Im Jahr 2012 haben sie in einem Projekt die Rahmenbedingungen für die gemeinsame Marktbearbeitung nochmals verbessert.

Künftig erhalten die teilnehmenden Sparkassen – in Westfalen-Lippe nutzen 26 Sparkassen dieses Modell, darunter die Stadtsparkasse Delbrück – einen Leitfaden mit praktischen Empfehlungen im Hinblick auf die Abläufe im Gemeinschaftsgeschäft. In diese „Roadmap“ fließen Arbeitsbeispiele besonders erfolgreicher Kooperationssparkassen ein.

Darüber hinaus haben die Sparkassen und die Bausparkasse die Grundlagen für die Vergütung ausgewogener gestaltet und tragen so dazu bei, noch bestehende Hemmnisse der Zusammenarbeit abzubauen. Ziel dieser Maßnahmen ist es, das Bauspargeschäft in Westfalen-Lippe weiter zu stärken.

### „Das ‚Kooperationsmodell‘ regelt wichtige Schnittstellen zwischen Sparkassen und LBS West und verhilft damit beiden Seiten zum Erfolg.“

Andreas Kemper, Pressesprecher der Stadtsparkasse Delbrück

Im Jahr 2012 hat sich die LBS West angesichts des historisch niedrigen Zinsniveaus auf die zinsgünstige und -sichere Immobilienfinanzierung mittels Bausparen konzentriert. Die Kunden schlossen bei den westfälisch-lippischen Sparkassen Bausparverträge über rund 2,3 Milliarden Euro ab. Dieser Wert holte den Rekord des Vorjahres zwar nicht mehr ein, blieb aber immer noch um rund 40 Millionen Euro über dem Durchschnitt der letzten drei Vorjahre (2,2 Mrd. €, +1,7 %).

DekaBank

## Kundenbedarf im Mittelpunkt

**In einem Umfeld niedriger Zinsen auskömmliche Renditen für die Kunden zu erzielen, ist häufig nur über Wertpapiere möglich. Um dieses Geschäft zu stärken, bildeten einige westfälisch-lippische Sparkassen ihre Kundenberater im Jahr 2012 zu DekalInvestment Consultants aus.**

Als Folge der Krise an den Finanzmärkten war das Wertpapiergeschäft im Jahr 2012 deutschlandweit von zwei Faktoren gekennzeichnet: einem nach wie vor niedrigen Zinsniveau und gestiegenen gesetzlichen Anforderungen. Beides wirkte sich erschwerend auf das Geschäft mit Investmentfonds aus. Dennoch gab es zum Jahresende erste Lichtblicke: Der Direktabsatz drehte ins Plus – auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen, bei denen sich der Nettoabsatz auf -98 Millionen Euro erhobte (Vj. -544 Mio. €). Der Bruttoumsatz stieg ebenfalls auf rund 2,7 Milliarden Euro (Vj. 2,4 Mrd. €). Außerdem entwickelten sich die Kurse an den Kapitalmärkten auf breiter Front positiv, so dass das von der DekaBank für die westfälisch-lippischen Sparkassen verwaltete Fondsvermögen auf 10,1 Milliarden Euro anwuchs (Vj. 9,8 Mrd. €).

Diese guten Entwicklungen bestätigen die fortlaufenden Maßnahmen, mit denen die DekaBank die Produktpalette weiterentwickelt, die Produktqualität steigert und die Vertriebsunterstützung ausbaut. Dazu zählt die Weiterbildung zum DekalInvestment Consultant, die die DekaBank gemeinsam mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe und einem Schulungsunternehmen den westfälisch-lippischen Sparkassen anbietet: Über einen fünfmonatigen Zeitraum nehmen die Berater an insgesamt fünf Schulungsmodulen teil. Darüber hinaus lädt die DekaBank die Teilnehmer zu sich nach Frankfurt am Main ein.

Die Inhalte der Weiterbildung stimmt die DekaBank vorab mit den Vertriebsleitern ab. So ist sichergestellt, dass die Maßnahme auf die jeweiligen Erfahrungen der Berater sowie die aktuelle Marktsituation eingeht. Darauf ausgerichtet frischen die Berater ihr Fachwissen auf, lernen Fondslösungen noch gezielter auf die Kunden zuzuschneiden und ihren Nutzen stärker herauszustellen.

Verkaufstrainings und Praxisübungen mit Begleitung von Trainern und Führungskräften stellen den Erfolg im Tagesgeschäft sicher. Dabei lenkt den DekalInvestment Consultant die Überzeugung, dass eine ergebnisoffene und ganzheitliche Investmentberatung für Kunden und Berater zu den besten Anlageentscheidungen führt – und die Entwicklung des Fondsgeschäfts scheint diesen Ansatz zu bestätigen. Zum Beispiel auch in der VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup: Dort haben sich im Jahr 2012 sechs Individualkundenberater erfolgreich fortgebildet – eine wertvolle Grundlage zum Ausbau der Beratung im gehobenen Privatkundengeschäft am Ort.

### „Die Schulung unterstützt uns, die Erwartungen des Kunden mit Fondslösungen zu erfüllen.“

Günther Schmitz, Leiter Privatkunden / Private Banking der VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup



DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)

## Direkt beim Kunden

Sparkassen sind nah beim Kunden – und benötigen dazu von den Verbundunternehmen Unterstützungsleistungen, die sie am Ort flexibel und mit überschaubarem Aufwand einsetzen können. Solche Leistungen stellt der Deutsche Sparkassenverlag (DSV) bereit, unter anderem mit der internetbasierten „Dialogwelt“. Wie Sparkassen diese am besten nutzen, zeigte der DSV Anfang 2013 den Vertretern von rund 30 westfälisch-lippischen Sparkassen.



die „Dialogwelt“ zudem umso häufiger und routinierter von den Verantwortlichen genutzt.

Den Sparkassen die Vorteile dieser Anwendung zu erläutern und die wesentlichen Fragen vorab zu beantworten, war deshalb das Ziel einer zweitägigen Informationsveranstaltung, die der DSV Anfang 2013 gemeinsam mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe sowie der FI für die westfälisch-lippischen Sparkassen erstmals durchführte. Mit Erfolg: Mit personalisierten Selfmailern zum Sparkassen-Privatkredit bestand die „Dialogwelt“ anschließend den Praxis-einsatz in der Region: Mehr als 128.000 Kunden erhielten Post von ihrer Sparkasse.

**„Die ‚Dialogwelt‘ erleichtert das Direktmarketing. So können Sparkassen noch viel häufiger direkt bei ihren Kunden sein.“**

**Bärbel Oeing-Hahnhoff, Marketingverantwortliche der Stadtparkasse Haltern am See**

Diese Ergebnisse sowie die durchweg zufriedenen Rückmeldungen der Schulungsteilnehmer bestärken den DSV, den Verband und die FI darin, die Schulung zur „Dialogwelt“ zu wiederholen – beste Voraussetzungen, um die auch in Zusammenhang mit anderen Produkten und Dienstleistungen erfolgreiche Zusammenarbeit nochmals zu vertiefen.

Direktmarketingmaßnahmen sind für Sparkassen wichtig, damit sie ihre Kunden bedarfsgerecht mit Produktinformationen versorgen können. Doch die Akzeptanz und der Erfolg solcher Maßnahmen hängen zu einem großen Teil von der Vorbereitung ab. Unterstützung erhalten Sparkassen vom DSV: Aufbauend auf der Auswahl potenziell interessierter Kunden durch eine Datenabfrage der Finanz Informatik (FI), können Mitarbeiter aus Marketing und Vertriebssteuerung mit Hilfe der onlinebasierten „Dialogwelt“ des DSV die Prozesse eigenständig, einheitlich und mit einem hohen Qualitätsstandard abwickeln.

Die Anwendung erlaubt es, die Kunden mit den Dialogmaßnahmen persönlich anzusprechen, ohne damit den Datenschutz zu verletzen. Gleichzeitig gewährleistet sie eine schnellere und günstigere Abwicklung des Mailings als auf traditionellem Wege. Einmal verinnerlicht, wird

Deutsche Leasing

## Mit den Kunden wachsen

Im Jahr 2012 feierte die Deutsche Leasing ihr 50. Jubiläum – und mit ihr das Produkt Leasing in Deutschland. Seit Gründung im Jahr 1962 hat das Unternehmen mit Sitz in Bad Homburg entscheidend dazu beigetragen, Leasing als Finanzierungsbaustein insbesondere bei Gewerbe- und Firmenkunden zu etablieren. Auch im Jubiläumsjahr gelang es der Deutschen Leasing, mit Innovationen wie der Produktlinie „DL-Direkt“ am Markt zu punkten und trotz des anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfelds ihre Marktposition wie auch die der Sparkassen als Verbundunternehmen zu festigen.



In den vergangenen 50 Jahren haben viele Unternehmen und Privatpersonen die Vorteile von Leasing für sich entdeckt: Es hält sie anpassungsfähig, bietet planbare Kosten und schont die Liquidität. Der Markterfolg dieser Finanzierungsform ist auch ein Verdienst der Deutschen Leasing: Sie erfüllt Leasingwünsche für vielfältige Investitionsvorhaben – von der Immobilie über Maschinen und Fahrzeuge bis hin zur Informationstechnologie. Mit Erwerb der Universal Factoring GmbH ist die Deutsche Leasing seit dem Jahr 2012 zudem in der Finanzierung und dem Management von Forderungen tätig.

Im Berichtsjahr beeinträchtigte die ungelöste Schuldenproblematik in der Euro-Zone das Geschäft: Viele Unternehmen waren verunsichert und stellten ihre Investitionsvorhaben zurück. Folglich sanken die Bruttoanlageinvestitionen deutschlandweit um 2,1 Prozent. Entsprechend ließ auch das Leasinggeschäft nach: Im Verbund mit den Sparkassen erzielte die Deutsche Leasing ein leicht hinter dem guten Vorjahresergebnis zurückbleibendes Neugeschäft in Höhe von 2,9 Milliarden Euro (Vj. 3,0 Mrd. €, -0,3%). Dazu trugen die westfälisch-lippischen Sparkassen 300 Millionen Euro bei (Vj. 361 Mio. €, -16,7%).

Zu einer starken Alternative für das gewerbliche Geschäft der Sparkassen entwickelte sich die im Jahr 2007 eingeführte Produktlinie „DL-Direkt“. Diese ermöglicht es den Sparkassen, Investitionswünsche ihrer Kunden bis 150.000 Euro direkt am Verkaufsort zu entscheiden – quasi „in nur zwei Minuten“. Dazu setzen die Verbundunternehmen auf standardisierte und schlanke gemeinsame Prozesse: Umfangreiche Bonitätsunterlagen, weitere

Bearbeitungsschritte und Beschlüsse entfallen.

**„Einfaches Produkt, große Wirkung: Mit ‚DL-Direkt‘ können Sparkassen vor allem bei Geschäfts- und Gewerbekunden punkten.“**

**Kai-Uwe Sommer, stellvertretender Leiter Geschäftsbereich Firmenkunden der Sparkasse Gütersloh**

Die mit „DL-Direkt“ verbundene rasche Zusage kommt insbesondere bei Gewerbekunden gut an. Um die wachsende Nachfrage fachkundig und verlässlich zu bedienen, hat die Deutsche Leasing seit dem Jahr 2010 ihre Vertriebsaktivitäten nochmals deutlich ausgebaut: Deutschlandweit unterstützen nun spezialisierte Gebietsleiter die Sparkassen beim Vertrieb von „DL-Direkt“. So ergänzt seit dem Jahr 2012 auch im Verbandsgebiet Westfalen-Lippe ein neuer Gebietsleiter „DL-Direkt“ das mittlerweile 13-köpfige Sparkassenvertriebsteam mit Sitz in Münster.

Für die Zukunft sieht die Deutsche Leasing noch erhebliches Potenzial bei dieser Produktlinie: Noch immer schließen viele Gewerbekunden Finanzierungen direkt bei Herstellern oder Händlern ab – „DL-Direkt“ bietet ihnen jetzt eine schnelle Alternative mit günstigen Konditionen bei ihrer Sparkasse als vertrauensvollem Finanzpartner für alle Investitionsvorhaben, auch über Deutschlands Grenzen hinaus.

## Finanz Informatik

## Zukunft mitgestalten

**Als IT-Dienstleister gestaltete die Finanz Informatik (FI) auch im Jahr 2012 die Zukunft der Sparkassenorganisation maßgeblich mit. Unter anderem bereitete sie die technischen Rahmenbedingungen für die Verwirklichung des europäischen Zahlungsverkehrsraums vor, entwickelte die mobilen Banking-Anwendungen weiter und erprobte die nächste Generation von Sicherheitsverfahren im Online-Banking.**

Mit ihren Produkten und Dienstleistungen trägt die FI wesentlich dazu bei, dass Sparkassen wirtschaftlich arbeiten, aufsichtsrechtliche Anforderungen erfüllen und mit Marktentwicklungen mitgehen. Im Jahr 2012 unterstützte sie beispielsweise die Sparkassen dabei, die Umstellung des Online-Banking auf die Sicherheitsverfahren chipTAN und smsTAN abzuschließen. Dabei musste sie berücksichtigen, dass sich Sparkassen entsprechend ihrer Geschäftspolitik eigenverantwortlich für eines oder auch für beide Verfahren entscheiden konnten. Den Wechsel unterstützte sie mit Anwendungshilfen im FI-Kundenportal, Informationsveranstaltungen für die Institute und zusätzlichen Beratungen in den Sparkassen. Mit Erfolg: Die neuen Verfahren kamen problemlos zum Einsatz.

Gleichzeitig investierte die FI in die Zukunft: Sie arbeitet bereits am nächsten mobilen Sicherheitsverfahren pushTAN. Dieses wird es den Sparkassenkunden ermöglichen, die für die Freigabe von Aufträgen erforderlichen Transaktionsnummern auf demselben mobilen Endgerät zu empfangen, das sie für das Online-Banking nutzen.

Mit umfangreichen Neuerungen und Erweiterungen richtete die FI zudem die Gesamtbanklösung OSPlus auf neue Herausforderungen aus. Insbesondere bereitete sie die technischen Rahmenbedingungen für die Einführung des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums SEPA (Single Euro Payments Area) zum 1. Februar 2014 vor, entwickelte die mobilen Banking-Anwendungen als wichtige Stütze des Multikanalvertriebs weiter und führte die Prozesse für die neue Anlageberatung der Sparkassen ein ebenso wie die aufsichtsrechtliche Software BAIS („Banken-Aufsicht-Informationssystem“), die alle erforderlichen Funktionalitäten für die nochmals erweiterten Anforderungen im Meldewesen besitzt.

**„Die FI steigert seit Jahren ihre Schlagkraft. Das nutzt den Sparkassen und damit auch den Kunden.“**

Hartmut Jork, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Rahden

Um die Sparkassen bei der Anwendung der Gesamtbanklösung OSPlus verstärkt zu unterstützen, bot die FI im Jahr 2012 zudem auf den Bedarf der einzelnen Institute abgestimmte Analysen und darauf aufbauende Maßnahmenpläne an. In Westfalen-Lippe nutzten bereits zahlreiche Sparkassen diese Möglichkeit, weitere Einsätze sind geplant.

Einen Überblick über die Produkte und Leistungen der FI erhielten Kunden Mitte November 2012 wieder auf der traditionellen Hausmesse „FI-Forum“ in Frankfurt am Main. Mit mehr als 10.000 Besuchern verzeichnete die Veranstaltung einen neuen Rekord – und schuf einmal mehr wichtige Grundlagen, um die Kräfte der Sparkassenorganisation zu bündeln. Die FI trägt selbst dazu bei: Mit der im Mai 2012 getroffenen Entscheidung, die bisher an neun Standorten erbrachten Leistungen des Unternehmens zum 1. Januar 2014 an den drei Standorten Frankfurt am Main, Hannover und Münster zu bündeln, geht sie einen wichtigen Schritt auf dem Weg, Strukturen zu verbessern und ihren Erfolg nochmals zu steigern.

## dwpbank

## Erfolge sichern

Das als Folge der Unsicherheiten im Euro-Raum schwache Wertpapiergeschäft der Privatanleger spiegelte sich im Jahr 2012 in den Zahlen der Deutschen WertpapierService Bank AG (dwpbank) wider: Das sektorübergreifend tätige und deutschlandweit führende Dienstleistungsunternehmen für das Wertpapiergeschäft von Kreditinstituten verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr ein niedrigeres Auftragsvolumen und betreute weniger Depots. Die dwpbank antwortet darauf mit einem Investitions- und Zukunftsprogramm.



Im Jahr 2012 verarbeitete die dwpbank 19,4 Millionen Kauf- und Verkaufsaufträge von Wertpapieren – rund ein Viertel weniger als im Vorjahr (25,4 Mio.). Auch die Zahl der technisch betreuten Wertpapierdepots verringerte sich, wenn auch weniger stark, auf 5,5 Millionen (Vj. 5,9 Mio.). Um den marktbedingten Veränderungen zu begegnen, hat die dwpbank im November 2012 ein Investitions- und Zukunftsprogramm auf den Weg gebracht.

In den kommenden Jahren wird die dwpbank ihre Effizienz über mehrere Stellschrauben weiter steigern: Sie wird die Wertpapierprozesse durchgängig verbessern und weiter standardisieren, die Personal- und Sachkosten senken und zusätzlich zum Kerngeschäft ihre Retail- und Wholesale-Geschäftsfunktionen ausbauen, unter anderem durch Angebote für den Direkthandel. Zusammen mit der niederländischen KAS BANK N.V. wird sie zudem die internationale Expansion vorantreiben. Dabei bauen die Fortschritte der dwpbank auf einem robusten Geschäftsmodell auf: Die Transaktionsbank be- und verarbeitet für ihre Kunden bereits große Teile der Wertschöpfungskette im Wertpapiergeschäft. Durch die Bündelung von Prozessen kann sie Stückkosten stabil halten, Wissen konzentrieren und operationelle Risiken verringern.

Im Geschäftsgebiet des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe betreut die dwpbank alle 71 Mitgliedssparkassen mit Dienstleistungen rund um das Kommissionsgeschäft und die Verwahrung sowie Verwaltung von Wertpapieren. Ergänzend nutzen 43 Sparkassen die Leistungen des Service Center Wertpapiere in Herford. Dieses übernimmt die noch bei den Sparkassen verbliebenen Tätigkeiten der Marktfolge. Außer-

dem steht es den Wertpapierberatern für Fragen rund um die Wertpapierabwicklung zur Verfügung, erstellt institutsbezogene Auswertungen und übernimmt zunehmend weitere Dienstleistungen für die Sparkassen wie die Kontrolle von Beratungsprotokollen und das Abführen ausländischer Finanztransaktionssteuern.

**„Die dwpbank ist für Sparkassen ein verlässlicher und wichtiger Partner im Wertpapiergeschäft.“**

Steffen Andresen, Referent des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

Darüber hinaus bietet die dwpbank den Sparkassen an, für deren Eigenbestand Geschäfte zu erfassen, deren korrekte Ausführung zu prüfen, Stammdaten und Bestände zu verwalten sowie das Meldewesen und die Erstellung des Jahresabschlusses zu unterstützen. Diese Leistungen stellt sie seit September 2012 auch Instituten bereit, die das System „SimCorp Dimension“ der Finanz Informatik nutzen. Auf diese Weise ermöglicht die dwpbank allen Sparkassen, die Marktfolge sowohl für das Kunden- als auch für das Eigengeschäft durchgängig auszulagern und damit gleichzeitig operationelle Risiken zu verringern. Durch die Erweiterung und marktgerechte Ausgestaltung ihres Angebots stärkt die dwpbank nochmals ihre Position als führender Dienstleister im Wertpapiergeschäft.

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

# Robuste Konjunktur in Nordrhein-Westfalen

### Konjunkturabschwung in Nordrhein-Westfalen

Nach zwei sehr guten Jahren in Folge hat sich die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen im Jahresverlauf 2012 deutlich abgeschwächt. Der nachlassende Welthandel und die krisenbedingte Verunsicherung haben die Investitionstätigkeit der privaten Unternehmen spürbar gedämpft. Stimulierend wirkten die Konsum- und die Wohnungsbaunachfrage der Privathaushalte, die wiederum von der robusten Arbeitsmarktlage und den günstigen Einkommensperspektiven gespeist wurden. Insgesamt erreichte das reale Wirtschaftswachstum in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2012 einen Wert von 0,4 % und blieb damit hinter der gesamtdeutschen Entwicklung (0,7 %) zurück. Für das Jahr 2013 zeichnet sich eine leichte konjunkturelle Erholung ab. Ein kraftvolles Durchstarten ist jedoch nicht zu erwarten.

### Schuldenkrise im Euro-Raum belastet Exporte und Investitionen

Nach einem soliden Jahresauftakt hat die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Nordrhein-Westfalen an Schwung verloren. Ursächlich waren das schwierige weltwirtschaftliche Umfeld und der damit einhergehende nachlassende Welthandel. Hierfür waren neben globalen vor allem länderspezifische Faktoren verantwortlich. Zum einen dämpfte der Anstieg der Energie- und Nahrungsmittelpreise die weltwirtschaftliche Expansion. Negative Impulse kamen zum anderen von den ungelösten Problemen der öffentlichen Haushalte in einer Reihe wichtiger Industrieländer sowie von geopolitischen Konflikten im Nahen und Fernen Osten. Darüber hinaus hat sich der Aufholprozess der Schwellenländer zumindest vorübergehend verlangsamt.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Euro-Raum war von den notwendigen Anpassungsprozessen in einigen Mitgliedsländern geprägt. Der harte Konsolidierungskurs der öffentlichen und privaten Haushalte führte zu teilweise schweren Rezessionen. Im zweiten Halbjahr 2012 verlor die Schuldenkrise allmählich an Schärfe. Hierzu trugen die Anpassungsfortschritte in den betroffenen Ländern bei. Die jährliche Neuverschuldung

der Staatshaushalte konnte zurückgeführt und die Leistungsbilanzdefizite verringert werden. Darüber hinaus führten die eingeleiteten Reformen des Stabilitäts- und Wachstumspakts und die Verabschiedung des Fiskalpakts zur Stärkung des institutionellen Rahmens der Währungsunion.

Ausschlaggebend für die Beruhigung an den Kapitalmärkten war jedoch die außergewöhnlich expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Im Juli 2012 senkte diese ihre Leitzinsen auf ein historisches Tief. Im September folgte die Ankündigung, im Rahmen sogenannter Outright Monetary Transactions (OMTs) Staatsanleihen in unbegrenztem Umfang von Ländern ankaufen zu wollen, die sich in einem Programm der europäischen Rettungsschirme befinden. Daraufhin hat zwar die Besorgnis der Marktteilnehmer über die Nachhaltigkeit der Staatsfinanzen in den Euro-Krisenländern merklich nachgelassen. Der Anleihekauf durch die Notenbank gilt jedoch als ordnungspolitisch bedenklich, da er die Unabhängigkeit der EZB beschneiden und mittelfristig zu höheren Inflationsraten führen könnte.

Nordrhein-Westfalen war in besonderem Maße von der rückläufigen Güternachfrage aus der Euro-Zone betroffen, weil die europäischen Nachbarländer das Hauptziel der Exporte sind. Im Gegensatz zu anderen Bundesländern konnte Nordrhein-Westfalen daher die rückläufigen Auslandsabsätze in den Euro-Raum nicht durch Exportzuwächse in andere Regionen der Welt kompensieren. In der Folge ging die Investitionsneigung der hiesigen Unternehmen – trotz der außerordentlich günstigen Finanzierungsbedingungen – stärker zurück als im bundesweiten Durchschnitt. Die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts Nordrhein-Westfalens blieb im Jahr 2012 mit 0,4 % hinter der gesamtdeutschen Entwicklung (0,7 %) zurück.

### Konsum- und Wohnungsbaunachfrage der Privathaushalte liefern positive Wachstumsbeiträge

Im Gegensatz zu den Unternehmensinvestitionen wirkten sich die günstigen Zinskonditionen – zusammen mit den krisenbedingten Verunsicherun-

gen – positiv auf die Wohnungsbaunachfrage der privaten Haushalte aus. Außer auf die energetische Sanierung richteten sich die Aktivitäten vor allem auf den Geschosswohnungsneubau. Dies steht im Einklang mit den Preistrends auf den Immobilienmärkten, die vor allem für Etagenwohnungen in Ballungsräumen nach oben zeigen.

Positive Wachstumsimpulse kamen darüber hinaus vom privaten Konsum. Zu den stützenden Faktoren zählten der Anstieg der verfügbaren Einkommen und die nach wie vor robuste Arbeitsmarktlage. Da der zeitweise etwas stärkere Preisauftrieb den realen Ausgabenspielraum der privaten Haushalte beschnitt, fiel der Zuwachs der Konsumausgaben allerdings nicht mehr so stark aus wie im Vorjahr.

### Lage am Arbeitsmarkt stabil

Auf dem Arbeitsmarkt Nordrhein-Westfalens ist die konjunkturelle Abschwächung noch nicht angekommen. Die Beschäftigungslage zeigte sich vergleichsweise stabil. Die registrierte durchschnittliche Arbeitslosigkeit erhöhte sich im Jahr 2012 nur leicht um gut 4.600 auf 733.000 Personen. Die Arbeitslosenquote blieb mit durchschnittlich 8,1 % stabil gegenüber dem Vorjahr. Im Bereich der gesamtwirtschaftlich bedeutenden sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung setzte sich der Trend der Vorjahre fort. Hier war ein Zuwachs von 1,1 % auf 6,08 Mio. Personen im Jahresdurchschnitt 2012 zu verzeichnen.

Die Stabilität des Arbeitsmarktes ist ein Zeichen dafür, dass die Unternehmen angesichts des sich abzeichnenden demografisch bedingten Rückgangs des Erwerbspersonenpotenzials und einer damit einhergehenden Fachkräfteknappheit nicht mehr den Verhaltensmustern der vergangenen Jahrzehnte folgen und bei nachlassender Konjunktur unmittelbar mit Personalfreisetzung reagieren. Die Sicherung des Bestandes hochqualifizierter Mitarbeiter gewinnt zunehmend an Bedeutung.

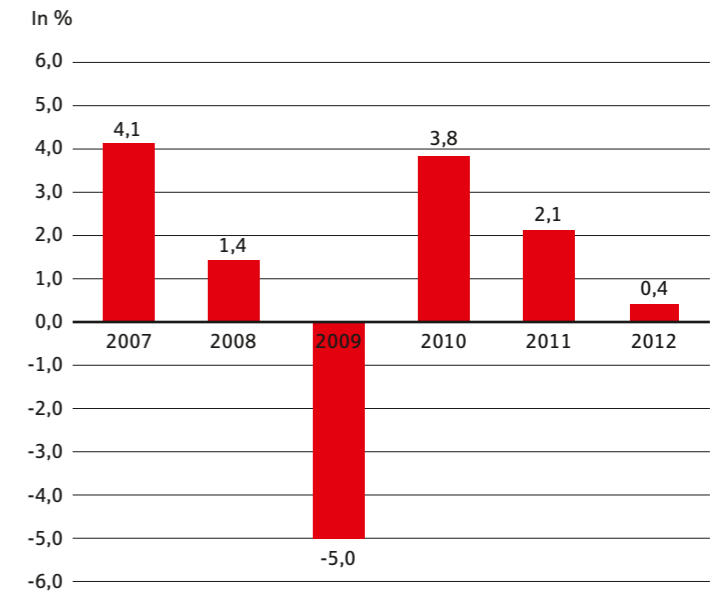
### Keine durchgreifende konjunkturelle Belebung im Jahr 2013

Die Zukunftserwartungen der Unternehmen haben sich zu Beginn des Jahres 2013 aufgehellt. Hierzu dürfte insbesondere das Nachlassen der schlechten Nachrichten aus dem Euro-Raum beigetragen haben. Mit den verbesserten Perspektiven haben sich die Chancen erhöht, dass sich

die Investitionszurückhaltung schrittweise lösen wird. Demgegenüber bestehen im außenwirtschaftlichen Umfeld die dämpfenden Einflüsse fort. Hierzu zählen insbesondere die anhaltenden Rezessionen in einigen Euro-Mitgliedsländern. Unter diesen Umständen ist vorerst nicht mit einer durchgreifenden konjunkturellen Belebung zu rechnen.

Die Konsum- und die Wohnungsbaunachfrage der privaten Haushalte dürften auch im Jahr 2013 zu den tragenden Säulen der nordrhein-westfälischen Konjunktur zählen. Das Hypothekenzinsniveau wird aller Voraussicht nach auf seinem historischen Tiefstand verharren. Außerdem ist der Bedarf an Wohnungsbauten weiterhin hoch. Das Konsumklima dürfte günstig bleiben angesichts des robusten Arbeitsmarktes und optimistischer Einkommenserwartungen. Alles in allem wird das Wirtschaftswachstum – sowohl in Nordrhein-Westfalen als auch im Bundesgebiet – in etwa die Werte des Jahres 2012 erreichen.

Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen



## Geschäftsergebnis 2012

## Rundum gute Geschäftsentwicklung für die westfälisch-lippischen Sparkassen

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe verzeichneten im Jahr 2012 eine rundum gute Geschäftsentwicklung: Die Kunden vertrauten ihnen Einlagen in Höhe von 85,2 Mrd. € an – das waren 2,4 Mrd. € mehr als ein Jahr zuvor (+2,9%). Der Kreditbestand überschritt erstmals die Schwelle von 80 Mrd. €: Im Vergleich zum Vorjahr stieg er um 2,3 Mrd. € auf 80,8 Mrd. € (+3,0%). Dabei sagten die westfälisch-lippischen Sparkassen neue Kredite über 14,3 Mrd. € zu – das war ein Plus von 232 Mio. € gegenüber dem Jahr 2011 (+1,6%). Die Bilanzsumme stieg um 1,7 Mrd. € auf 119,7 Mrd. € (+1,5%). Das Betriebsergebnis vor Bewertung fiel mit 1,356 Mrd. € bzw. 1,14% der Durchschnittsbilanzsumme zufriedenstellend aus (Vj. 1,426 Mrd. €; 1,22%).

### Geschäftsentwicklung mit Firmenkunden

#### Schwache Investitionsneigung

Das Jahr 2012 war für die EU und insbesondere für die Euro-Zone das fünfte Krisenjahr in Folge. Das machte sich auch in Deutschland bemerkbar. Nach zwei stärkeren Vorjahren trug das Wirtschaftswachstum erstmals wieder „nur“ eine Null vor dem Komma: Nach vorläufigen Zahlen stieg das reale Bruttoinlandsprodukt 2012 um 0,7% – nach Zuwächsen von 3,0% im Jahr 2011 und 4,2% im Jahr 2010. Im Vergleich zur Aufholjagd nach der Krise 2009 hatte sich die Entwicklung damit abgeschwächt.

Ursächlich war im Wesentlichen die Investitionszurückhaltung der Unternehmen. Die Bruttoanlageinvestitionen gingen um 2,1% zurück; im Jahr 2011 war noch ein Zuwachs von 6,2% zu verzeichnen gewesen. Ein Blick in die Konjunkturumfragen belegte, dass die schwache Investitionsneigung eine Reaktion auf die stetig wiederkehrenden Unsicherheitsschübe infolge der immer noch unge lösten Schuldenproblematik in der Euro-Zone war. Das unberechenbare Umfeld hatte die Zukunftserwartungen der Unternehmen eingetrübt.

#### Westfalen-Lippe besonders betroffen

In Westfalen-Lippe ließ das Expansionstempo noch etwas stärker nach als im Bundesgebiet. Das zeigten die Auswertungen des Konjunkturindikators des Sparkassenverbands Westfalen-lippe, der auf den Befragungen von rund 4.000 Unternehmen durch die lokal ansässigen Industrie- und Handelskammern basiert: Da die mittelständisch geprägte Industrie in der Region überwiegend auf europäische Märkte ausgerichtet ist, war sie in besonderem Maße von der krisenbedingten Rezession im Euro-Raum betroffen. Die Investitionsneigung der Unternehmen in Westfalen-Lippe fiel dementsprechend etwas geringer aus als im Bundesdurchschnitt.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund dieser gesamtwirtschaftlichen Lage verlief die Geschäftsentwicklung der westfälisch-lippischen Sparkassen mit Firmenkunden allerdings erfreulich gut.

#### Dennoch robustes Kreditgeschäft

Der Firmenkundenkreditbestand stieg um 1,5 Mrd. € auf 38,4 Mrd. € (+4,0%). Mit diesem Zuwachs lagen die westfälisch-lippischen Sparkassen deutlich über dem Bankendurchschnitt. Hier zeigten sich einmal mehr die Vorteile von Dezentralität und regionaler Verankerung: Die Sparkassen pflegen langjährige vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden und können daher deren wirtschaftliche Lage sehr gut einschätzen. Es verwundert daher nicht, dass insbesondere Sparkassen – aber auch die ebenfalls regional verankerten Genossenschaftsbanken – zur Ausweitung der Ausleihungen an Unternehmen beitrugen und damit das Wirtschaftswachstum stützten. Dies bestätigte auch die Deutsche Bundesbank in ihrem Monatsbericht November 2012.

Zudem entwickelte sich das Kreditneugeschäft kräftig weiter: Die westfälisch-lippischen Sparkassen sagten Firmenkunden Kredite in Höhe von 7,3 Mrd. € zu. Damit lag das Zusagevolumen um lediglich 257 Mio. € (-3,4%) unter dem außerordentlich hohen Niveau des Vorjahres und immer

noch um 2,4% über dem Durchschnitt der vier Vorjahre. Die Zusagen für kurzfristige Kredite, die Unternehmen häufig für Betriebsmittelfinanzierungen nutzen, stiegen um 53 Mio. € auf 879 Mio. € (+6,4%). Die Zusagen für mittel- und langfristige Kredite fielen mit knapp 6,5 Mrd. € zwar um 310 Mio. € geringer aus (-4,6%). Angesichts der rückläufigen Investitionsneigung der Unternehmen war das aber nach wie vor ein sehr guter Wert.

#### Liquiditätspolster im Einlagenbestand

Die Investitionszurückhaltung der Unternehmen zeichnete sich darüber hinaus im Einlagenbestand ab: In den letzten Jahren hatten die Unternehmen ihre Investitionen verstärkt über eigene Mittel finanziert, Stichwort „Innenfinanzierung“. Diese Gelder lagen nunmehr „brach“ und wurden vorübergehend als Liquiditätspolster „geparkt“: Zum Jahresultimo legten die Unternehmen 15,7 Mrd. € bei den westfälisch-lippischen Sparkassen an. Das waren 800 Mio. € mehr als im Jahr zuvor (+5,3%).

### Geschäftsentwicklung mit Privatkunden

#### Mit Finanzsituation zufrieden

Die Privatkunden waren – allen anhaltenden Krisen-Schlagzeilen und der Niedrigzinsphase zum Trotz – mit ihrer Finanzsituation zufrieden. Darauf deuteten die Antworten des Vermögensbarometers hin, das der Sparkassenverband Westfalen-Lippe im Sommer 2012 erstmals für die Region erhoben hatte: 57% der Befragten beurteilten ihre Finanzlage als gut oder sehr gut. 79% der Verbraucher gaben bei der Befragung an, ihre Konsumausgaben zuvor beibehalten oder sogar ausgeweitet zu haben. Und 82% der Befragten gingen davon aus, dass sich ihre Lebensverhältnisse in den nächsten zwei Jahren nicht eintrüben oder sogar verbessern werden.

Zu diesen erfreulichen Ergebnissen trugen sicherlich in erster Linie die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie die günstigen Einkommensausichten bei. Dies alles kurbelte die Konsum- und Investitionslaune der Bürger an und spiegelte sich im privaten Kreditgeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen wider.

#### Rekord bei Krediten

Der Privatkundenkreditbestand stieg entsprechend den Marktentwicklungen um 688 Mio. € auf 37,2 Mrd. € (+1,9%). Das Kreditneugeschäft

mit Privatkunden erreichte mit knapp 6,0 Mrd. € einen neuen Rekordwert (Vj. 5,7 Mrd. €, +5,3%): Zur Erfüllung ihrer Konsumwünsche erhielten die Kunden bilanzwirksame Konsumentenkredite über 1,6 Mrd. € (+16 Mio. €, +1,0%). Für die Finanzierung der „eigenen vier Wände“ stellten ihnen die westfälisch-lippischen Sparkassen knapp 4,4 Mrd. € bereit (Vj. 4,1 Mrd. €, +6,9%). Dieses Zusagevolumen übertrumpfte nochmals das hohe Niveau des Vorjahres: Offensichtlich hatten der Wunsch nach einer sicheren Geldanlage und das historisch niedrige Zinsniveau die Nachfrage nach Wohnraumdarlehen beflügelt. Dabei schoss das Kreditvolumen für den Kauf von gebrauchten Immobilien sowie für die energetische Modernisierung und Instandsetzung von Wohnraum nochmals in die Höhe: Die Privatkunden investierten rund 3,3 Mrd. € und somit 218 Mio. € mehr als im Vorjahr (Vj. 3,1 Mrd. €, +7,1%). Zwar auf niedrigerem Niveau, jedoch ebenso erfreulich entwickelten sich die Zusagen für den heimischen Wohnungsneubau: Hier stieg das Volumen um 43 Mio. € auf 827 Mio. € (+5,5%).

#### Keine Immobilienblase

Die Gefahr einer Blasenbildung sahen die westfälisch-lippischen Sparkassen in der guten Entwicklung der Wohnraumdarlehen allerdings nicht: Zwar waren auch in Westfalen-Lippe die Immobilienpreise teilweise angestiegen, aber selbst in den hiesigen Ballungszentren bewegten sich die Steigerungen noch im nachvollziehbaren Rahmen und waren erkennbar nicht auf Spekulationen von Kapitalanlegern zurückzuführen. Wenn die Preise in die Höhe gingen, dann vielmehr, weil die Nachfrage größer war als das Angebot an Immobilien und Grundstücken.

#### Mäßige Immobilienvermittlung

Der Nachfrageüberhang bei Immobilien machte sich auch bei den Sparkassenmaklern bemerkbar: Sie suchten händeringend Objekte, und wenn sie welche gefunden haben, sind sie äußerst schnell veräußert. Als Folge des knappen Angebots entwickelte sich das Vermittlungsgeschäft der Sparkassen nur mäßig: Mit ihrer Unterstützung wechselten rund 5.400 Objekte den Eigentümer, das waren 500 Objekte weniger als im Vorjahr (-9,0%). Dabei blieben die Kaufpreise des vermittelten Wohnraums im Durchschnitt konstant – ein weiterer Hinweis auf „normale“ Entwicklungen am Wohnungsmarkt.

### Große Lust auf „eigene vier Wände“

Der Wunsch nach den „eigenen vier Wänden“ blieb demnach groß. Das kam auch in der Entwicklung des Bauspargeschäfts zum Ausdruck. Die Kunden schlossen bei den westfälisch-lippischen Sparkassen Bausparverträge über rund 2,3 Mrd. € ab. Dieser Wert holte den Rekord des Vorjahres zwar nicht mehr ein, lag aber immer noch um rund 40 Mio. € über dem Durchschnitt der letzten drei Vorjahre (2,2 Mrd. €, +1,7%).

### Einlagen gestiegen

Für die eigene Immobilie setzten die Privatkunden der westfälisch-lippischen Sparkassen sicherlich einmal mehr zu großen Teilen ihr Ersparnis ein. Erfreulicherweise legten sie zusätzlich noch Geld „auf die hohe Kante“. Der Bestand ihrer Einlagen stieg zum Jahresende nochmals um den stolzen Betrag von 1,2 Mrd. € auf 64,7 Mrd. € (+1,9%). Dabei setzten die Sparer darauf, ihr Geld kurzfristig verfügbar zu halten: In Anbetracht des über alle Laufzeiten vergleichsweise niedrigen Zinsniveaus waren sie demnach nicht bereit, sich für eine zumeist nur geringfügig höhere Rendite längerfristig zu binden. Der Bestand an Sichteinlagen, also der täglich fälligen Gelder, erhöhte sich um 2,5 Mrd. € auf 24,1 Mrd. € (+11,5%). Aus den Eigenemissionen und Termingeldern zogen die Sparer rund 1,4 Mrd. € ab: Der Bestand sank auf 7,5 Mrd. € (-15,4%). Diesem Trend trotzten allerdings die Spareinlagen. Sie blieben die Anlageform Nummer 1: Der Bestand lag mit 33,2 Mrd. € sogar um rund 100 Mio. € über dem Vorjahreswert (+0,3%).

### Schwaches Wertpapiergeschäft

Das sich auch auf die Anlageklasse der Wertpapiere auswirkende niedrige Zinsniveau trug mit dazu bei, dass die Wertpapierumsätze der Privatkunden um rund ein Viertel auf 7,8 Mrd. € zurückgingen (Vj. 10,3 Mrd. €, -24,4%). Daneben zeigte sich dabei aber auch, dass Anleger und Berater durch die hohen bürokratischen Anforderungen schlichtweg verunsichert waren – Stichwörter: Produktinformationsblätter, Beratungsprotokolle, Beraterregister, Beraterhaftung. Am Jahresende überstieg bei den Privatkunden das Volumen der Wertpapierverkäufe das der Wertpapierkäufe um 333 Mio. € (Vj. +10 Mio. €).

### Gleichbleibende Geldvermögensbildung

Die Privatkunden waren demnach nicht bereit, ihr Geld am Kapitalmarkt zu investieren. Sie ver-

trauten es stattdessen lieber den Sparkassen an. Augenscheinlich sind die öffentlich-rechtlichen Institute für die Kunden ein sicherer und nicht zuletzt attraktiver „Hafen“. Auf diese Weise trugen die westfälisch-lippischen Sparkassen dazu bei, dass die Privatkunden ein ähnlich hohes Geldvermögen wie im Vorjahr bildeten: Aus dem Nettoabsatz im Wertpapiergeschäft und dem Einlagenzuwachs errechnete sich eine Geldvermögensbildung in Höhe von 878 Mio. € (Vj. 919 Mio. €).

### Geringe Altersvorsorge

Wie beim Wertpapiergeschäft hielten sich die Privatkunden auch bei der Altersvorsorge mit klassischen Lebensversicherungen, also Renten-, Kapital-, Risiko- sowie fondsgebundenen Lebensversicherungen, zurück: Die Beitragssumme, die die westfälisch-lippischen Sparkassen an die Westfälische Provinzial vermittelten, sank um 242 Mio. € auf 553 Mio. € (-30,5%). Hier zeichnete sich ab, dass Lebensversicherungen in den letzten Jahren an Attraktivität eingebüßt haben, unter anderem durch die im Jahr 2004 abgeschaffte Steuerfreiheit, den Anfang 2012 von 2,25% auf 1,75% gesenkten Garantiezins sowie die anhaltende Niedrigzinsphase, verbunden mit der Frage nach der Entwicklung der Überschussbeteiligung.

### Jahresergebnis

#### Betriebsergebnis noch auf hohem Niveau

Mit dieser Geschäftsentwicklung erzielten die westfälisch-lippischen Sparkassen ein zufriedenstellendes Betriebsergebnis vor Bewertung in Höhe von 1,356 Mrd. € bzw. 1,14% der Durchschnittsbilanzsumme (DBS). Das Ergebnis lag um 70 Mio. € bzw. 0,08 Prozentpunkte der DBS unter dem des Vorjahres (Vj. 1,426 Mrd. €, 1,22% der DBS).

#### Zinsüberschuss stärkte Ertrag

Der Zinsüberschuss blieb stabil: Die westfälisch-lippischen Sparkassen erwirtschafteten 2,711 Mrd. € (Vj. 2,709 Mrd. €, +0,1%). Beim Provisionsüberschuss wirkte sich insbesondere das zurückhaltende Wertpapiergeschäft der Sparer aus: Er ging um 22 Mio. € auf 697 Mio. € zurück (Vj. 720 Mio. €, -3,1%). Insgesamt erzielten die Sparkassen einen im Vorjahresvergleich um 25 Mio. € niedrigeren ordentlichen Ertrag in Höhe von 739 Mio. € (Vj. 764 Mio. €, -3,3%).

### Lohnsteigerungen trieben Aufwand

Der Personalaufwand für die 27.789 Beschäftigten (Vj. 28.099, -1,1%) fiel mit 1,343 Mrd. € um 40 Mio. € höher aus als im Vorjahr (Vj. 1,303 Mrd. €, +3,1%). Hier machte sich die Tariflohnerhöhung um 3,5% ab dem Monat März bemerkbar. Die Sachaufwendungen stiegen leicht um 13 Mio. € auf 729 Mio. € (Vj. 716 Mio. €, +1,8%). Insgesamt erhöhte sich der ordentliche Aufwand um 50 Mio. € auf 2,095 Mrd. € (Vj. 2,045 Mrd. €, +2,5%).

### Ausbildungsengagement ausgebaut

Unter den Beschäftigten waren 2.358 junge Leute, die eine Ausbildung durchliefen (Vj. 2.316, +42). Damit haben die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren ohnehin großen Einsatz für Nachwuchskräfte nochmals gesteigert – die Ausbildungsquote war mit 8,5% die höchste seit mehr als zehn Jahren (Vj. 8,2%). Vor allem aber liegen die Sparkassen ein weiteres Mal deutlich über dem Durchschnitt des privaten Kreditgewerbes von 6,3%. Im Jahr 2013 werden sich die Sparkassen nochmals mehr engagieren: Angesichts des anstehenden doppelten Abiturjahrgangs planen sie, 941 junge Menschen einzustellen. Das wären 138 Ausbildungsplätze mehr als im Vorjahr (Vj. 803, +17,2%).

### Risikovorsorge erholt

Die Risikovorsorge erholte sich von den Finanzmarkturbulenzen des Vorjahres. Die Kurse der Wertpapieranlagen stiegen wieder. Erstmals seit dem Jahr 2009 überwogen bei den westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb die Zuschreibungen mit 122 Mio. € (Vj. -139 Mio. €). Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft entspannte sich weiter auf -94 Mio. € (Vj. -120 Mio. €). Wegen der insgesamt noch robusten Konjunktur, gekoppelt mit einer über die Jahre gestiegenen Eigenkapitalquote sowie einem zumeist problemlosen Zugang zu günstigem Fremdkapital, fielen weniger Firmenkunden aus.

### CIR moderat gestiegen

Die Cost-Income-Ratio (CIR) stieg moderat auf 60,5% (Vj. 58,6%). Um 1 € Ertrag zu erzielen, wendeten die westfälisch-lippischen Sparkassen etwas mehr als 0,60 € auf. Damit waren sie etwas besser als der Bundesdurchschnitt der Sparkassen mit einer CIR von 62,3%.

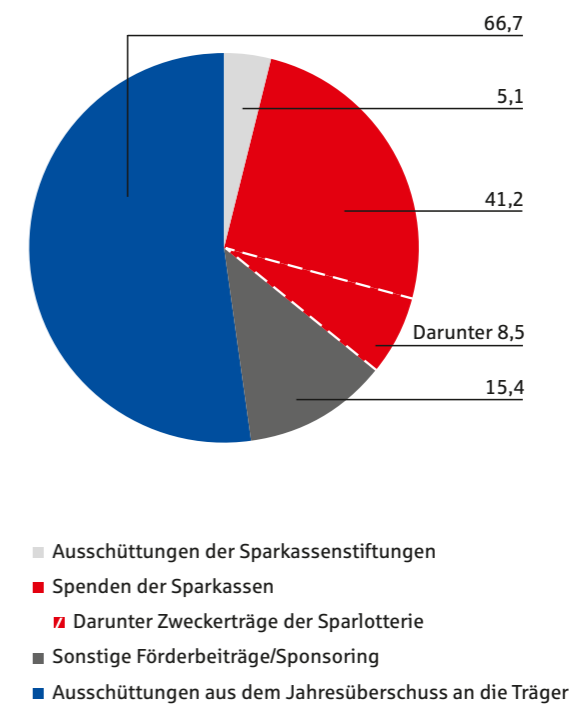
### Auskömmliches Jahresergebnis

Die westfälisch-lippischen Sparkassen zahlten gewinnabhängige Steuern in Höhe von 322 Mio. € (Vj. 347 Mio. €, -7,2%). Danach verblieb ihnen ein Jahresergebnis in Höhe von 184 Mio. € (Vj. 184 Mio. €, +0,3%).

### Gemeinwohl im Blick

Zusätzlich haben die Sparkassen in Westfalen-Lippe 128,4 Mio. € gespendet, gestiftet oder an kommunale Träger ausgeschüttet (Vj. 132,1 Mio. €, -2,8%).

**Gemeinnütziges Engagement der westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2012**  
In Mio. €





## Kennzahlen der westfälisch-lippischen Sparkassen

<b>Bilanzzahlen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2012	Veränderung zum 31.12.2011 in Mio. € %	
Kundeneinlagen	85.222	2.404	2,9
Kundenkredite	80.749	2.341	3,0
Bilanzsumme	119.667	1.739	1,5
<b>Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)</b>	<b>118.940</b>	<b>2.481</b>	<b>2,1</b>

<b>Kundeneinlagenbestand nach Produktgruppen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2012	Veränderung zum 31.12.2011 in Mio. € %	
Spareinlagen	34.297	142	0,4
Eigenemissionen	7.962	-726	-8,4
Termineinlagen	6.153	-1.774	-22,4
Sichteinlagen	36.810	4.761	14,9
<b>Insgesamt</b>	<b>85.222</b>	<b>2.404</b>	<b>2,9</b>

<b>Kundeneinlagenbestand nach Kundengruppen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2012	Veränderung zum 31.12.2011 in Mio. € %	
Privatpersonen	64.693	1.212	1,9
Unternehmen	15.677	790	5,3
Öffentliche Haushalte	1.968	282	16,7
Sonstige	2.884	120	4,3
<b>Insgesamt</b>	<b>85.222</b>	<b>2.404</b>	<b>2,9</b>

<b>Kreditbestand nach Fristigkeit</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2012	Veränderung zum 31.12.2011 in Mio. € %	
Kurzfristige Kredite (inkl. Wechselkredite)	6.398	54	0,9
Mittel- und langfristige Kredite (inkl. Treuhandkredite)	74.352	2.287	3,2
<b>Insgesamt</b>	<b>80.749</b>	<b>2.341</b>	<b>3,0</b>

<b>Kreditbestand nach Kundengruppen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2012	Veränderung zum 31.12.2011 in Mio. € %	
Privatpersonen	37.247	688	1,9
Unternehmen	38.401	1.494	4,0
Öffentliche Haushalte	3.916	178	4,8
Sonstige	1.185	-20	-1,6
<b>Insgesamt</b>	<b>80.749</b>	<b>2.341</b>	<b>3,0</b>

<b>Kreditneugeschäft</b>			
	In Mio. € 2012	Veränderung zum Jahr 2011 in Mio. € %	
<b>Darlehenszusagen insgesamt</b>	<b>14.346</b>	<b>232</b>	<b>1,6</b>
Darunter:			
<b>Firmenkunden</b>	<b>7.341</b>	<b>-257</b>	<b>-3,4</b>
Davon:			
kurzfristig	879	53	6,4
mittel- und langfristig	6.462	-310	-4,6
<b>Privatkunden</b>	<b>5.977</b>	<b>299</b>	<b>5,3</b>
Davon:			
Wohnungsbaukredite	4.377	282	6,9
Konsumentenkredite	1.600	16	1,0

## Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

## Aktiva

	Bestand 31.12.2012		Veränderung zum 31.12.2011 in	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Kassenbestand	824	0,7	142	20,8
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.340	1,1	-531	-28,4
Wechsel	0	0,0	0	0,0
Forderungen an Banken (MFIs)	7.391	6,2	-795	-9,7
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	80.686	67,4	2.373	3,0
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	16.918	14,1	549	3,4
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	8.953	7,5	-53	-0,6
Beteiligungen	2.004	1,7	208	11,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	62	0,1	1	1,6
Treuhandvermögen	60	0,1	-31	-34,0
Sachanlagen	999	0,8	-38	-3,7
Sonstige Aktiva	430	0,4	-86	-16,7
<b>Bilanzsumme</b>	<b>119.667</b>	<b>100,0</b>	<b>1.739</b>	<b>1,5</b>

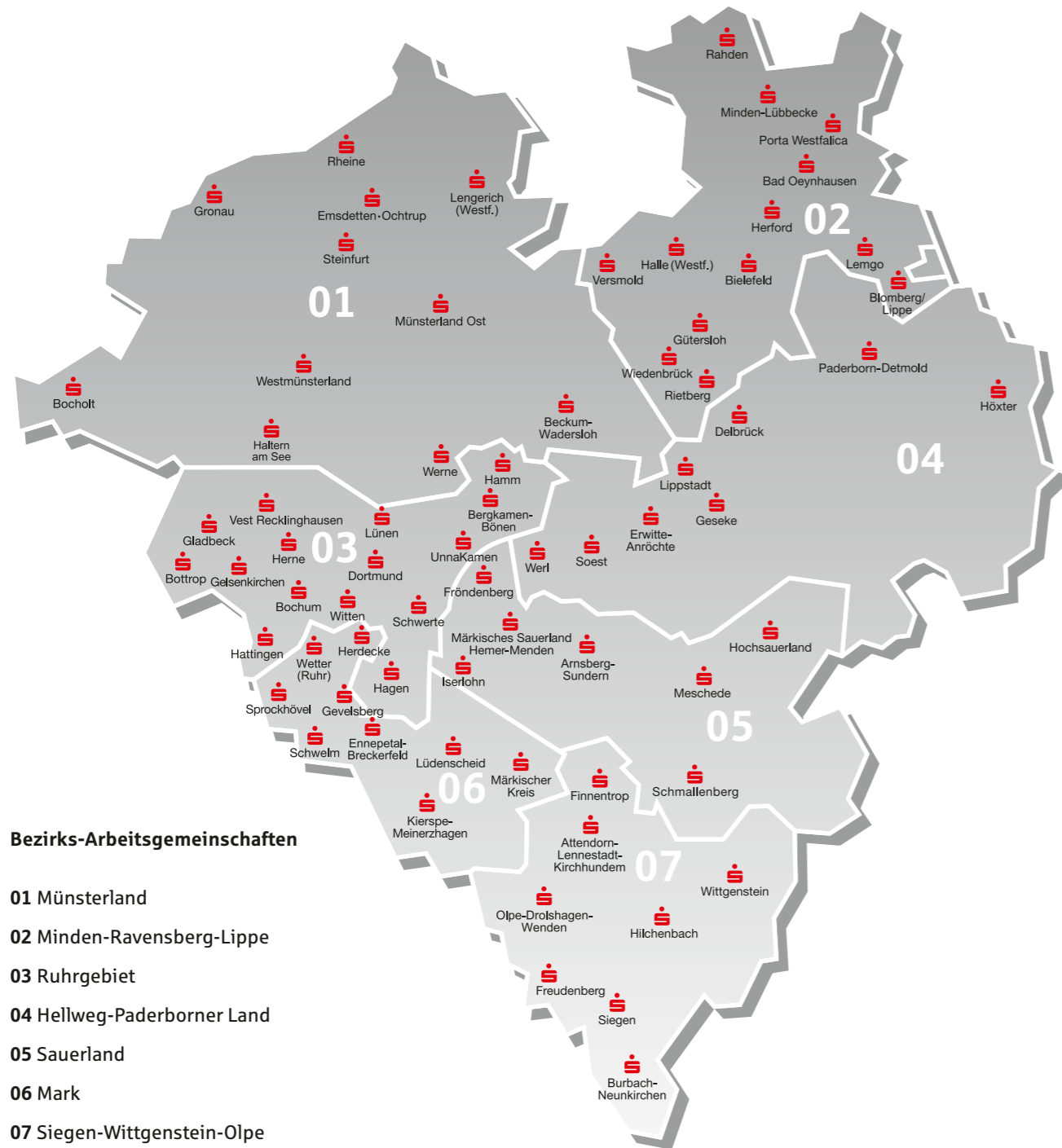
(Gemäß Bilanzstatistik)

## Passiva

	Bestand 31.12.2012		Veränderung zum 31.12.2011 in	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	18.636	15,6	-966	-4,9
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	84.197	70,4	2.673	3,3
Davon: Spareinlagen	34.297	28,7	142	0,4
andere Verbindlichkeiten	49.900	41,7	2.531	5,3
Verbriefte Verbindlichkeiten	638	0,5	-230	-26,5
Davon: Schuldverschreibungen	637	0,5	-202	-24,0
Geldmarktpapiere	0	0,0	-28	-98,7
Treuhandverbindlichkeiten	60	0,1	-31	-34,0
Wertberichtigungen	174	0,1	-7	-4,1
Rückstellungen	1.406	1,2	-211	-13,1
Nachrangige Verbindlichkeiten	495	0,4	-32	-6,0
Genussrechtskapital	8	0,0	0	2,2
Fonds für allgemeine Bankrisiken	2.659	2,2	1.686	173,5
Eigenkapital	6.399	5,3	118	1,9
Sonstige Passiva	4.996	4,2	-1.262	-20,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>119.667</b>	<b>100,0</b>	<b>1.739</b>	<b>1,5</b>
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandter Wechsel	3	-	-1	-33,4
Geschäftsvolumen	119.670	-	1.737	1,5
Bürgschaften	2.220	-	111	5,3

(Gemäß Bilanzstatistik)

## 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

## Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

<p>Vorstandsvorsitzender Präsident Dr. Rolf Gerlach</p> 		<p>Vorstandsmitglied Vizepräsident Jürgen Wannhoff</p> 	
<p><b>Stabsstelle Kommunikation</b> Andreas Löbbe</p>			
<p><b>Akademie</b></p>  <p><b>Leiterin</b> Barbara Sonnenberg</p> <p><b>Stv. Leiter</b> Jürgen Köhling</p>		<p><b>Geschäftsstelle</b></p> <p><b>Abteilung Beteiligungen / Grundsatzfragen</b> Anna Becker Referat Beteiligungen / Grundsatzfragen Referat Research</p> <p><b>Abteilung Recht / Steuern</b> Henning Richerzhagen Referat Zivil-, Bank- und Sparkassenrecht Referat Steuerrecht StB Martin Beckmann Referat Dienstvertragsrecht / Arbeitsrecht</p> <p><b>Kompetenz-Center Banksteuerung</b> Wilhelm Rütter</p> <p><b>Kompetenz-Center Markt / Vertrieb</b> Birgitta Sophie Konrad</p> <p><b>Kompetenz-Center Organisation / Prozesse</b> Bernward Schroer</p> <p><b>Abteilung Finanzen / Gremien</b> Guido Eidecker Referat Gremien Dr. Daniel Thiry</p> <p><b>Abteilung Interne Dienstleistungen</b> Berthold Kalthoff</p>	
<p><b>Fachbereich Vertrieb</b> Andreas Meseke</p> <p><b>Fachbereich Banksteuerung und Stab</b> Gerda-Marie Frenkert</p> <p><b>Fachbereich Eignungsdiagnostik und Training</b> Gunter Mittel</p> <p><b>Fachbereich Studiengänge</b> Thomas Möller</p> <p><b>Referat Prüfungswesen</b> Anja Gehringhoff</p> <p><b>Fachbereich Verwaltung/ Wirtschaftsbereich</b> Stephan Herzog</p>		<p><b>Prüfungsstelle</b></p>  <p><b>Leiter</b> WP/StB Ralf Thiemann</p> <p><b>Stv. Leiter</b> WP/StB Klaus Menke WP/StB Arne Wagner</p> <p><b>Innendienst</b> Referat I Risikoprüfung, Tochterunternehmen StB Michael Lampen Referat II Jahresabschluss, Geldwäsche Leitende Mitarbeiterin WP/StB Isabel Tuschhoff Referat III Prüfungsplanung Monika Müller Referat IV IT-Ausstattung Ludger Borgmann Referat V Personal, WpHG Klaus Kesting Referat VI Berichtsfertigung/-kontrolle Heinrich Wibbeke Referat VII Vertretung Referate I-III, V Nadine Tenbrock</p> <p><b>Außendienst</b> Leitende Mitarbeiter/in WP/StB Jens Beyer WP/StB Klaus Dittrich WP/StB Volker Grobbel WP/StB Christoph Harmann WP/StB Arkadiusz Hinca WP/StB Bianca Lange WP/StB Sebastian Wöhler</p>	
<p><b>Generalbevollmächtigte</b> Anna Becker Henning Richerzhagen</p>			

## Impressum

### Herausgeber

Sparkassenverband Westfalen-Lippe  
Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Regina-Protmann-Straße 1  
48159 Münster  
Tel.: 0251/2104-0  
E-Mail: [info@svwl.eu](mailto:info@svwl.eu)  
[www.svwl.eu](http://www.svwl.eu)

### Konzeption/Text

Stabsstelle Kommunikation  
Claudia Grönefeld

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen/ Statistische Daten

Referat Research  
Dr. Jörg Rottmann  
Peter Schwiep  
Bärbel Ziesenne

### Grafische Gestaltung

agenta werbeagentur, Münster

### Druck

wentker druck, Greven

### Bildnachweis

Gregor Schläger, Hamburg

### Druckunterlagenschluss

10. Juni 2013

**Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe  
dankt allen Beteiligten  
für ihre freundliche Unterstützung.**



Dieser Geschäftsbericht ist auf FSC-zertifiziertem Papier  
aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung gedruckt.