



Sparkassenverband  
Westfalen-Lippe

# Schlaglichter 2014

Geschäftsbericht



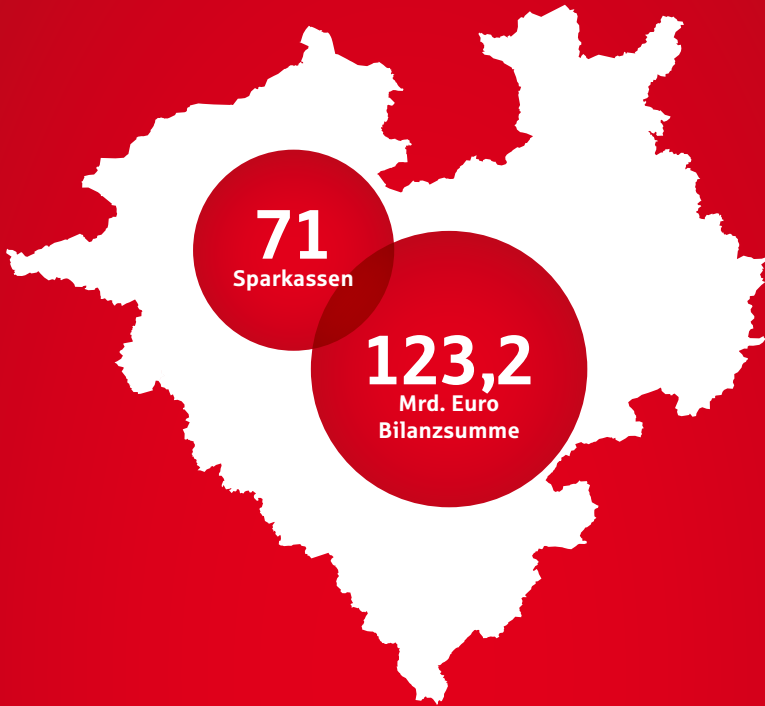
Folgeaktivitäten Demographie  
Wie sich Sparkassen  
dem demographischen  
**Wandel** stellen

Regulierung  
Sparkassen  
geben **Impulse**  
für Europa

Tourismuspreis  
Auszeichnung für  
starke **Projekte**  
in der Region

Vergleich 2014 – 2013

# Die Sparkassen in Westfalen-Lippe in Zahlen



	2014	2013
<b>Gesamtzahl der Sparkassen</b>	71	71
	<b>Mrd. Euro</b>	<b>Mrd. Euro</b>
<b>Bilanzsumme</b>	123,2	120,8
<b>Kundeneinlagenbestand insgesamt</b>	88,8	87,6
<b>darunter Privatpersonen</b>	67,2	65,9
<b>Spareinlagen</b>	34,6	34,7
<b>Eigenemissionen</b>	5,9	6,7
<b>Termineinlagen</b>	4,3	5,3
<b>Sichteinlagen</b>	43,9	40,8
<b>Kredite an Kunden</b>	84,1	82,9
	<b>Mio. Stück</b>	<b>Mio. Stück</b>
<b>Sparkonten</b>	6,3	6,5
<b>Privat- und Geschäftsgirokonten</b>	4,6	4,6
	<b>Euro</b>	<b>Euro</b>
<b>Kundeneinlagen Privatpersonen je Kopf der Bevölkerung</b>	8.248	7.977
<b>Spareinlagen je Sparkassenbuch</b>	5.481	5.328
	<b>Beschäftigte</b>	<b>Beschäftigte</b>
<b>Sparkassenpersonal</b>	27.529	27.903

Zahlen 2014

# Sparkassen und Verband **im Überblick**

71	Sparkassen
1.427	Geschäftsstellen inklusive SB-Geschäftsstellen
27.529	Sparkassenmitarbeiter
davon	
2.409	Auszubildende
123 Mrd. €	Bilanzsumme
1.735 Mio. €	Durchschnittliche Größe
239 Mio. € bis 8.973 Mio. €	Bandbreite der Bilanzsummen
4,1 Mio.	Private Girokonten
5,3 Mio.	SparkassenCards
2.604	Geldautomaten
280	Verbandsmitarbeiter
66	Versammlungen/Gremien-Sitzungen/Veranstaltungen der Geschäftsstelle
12.834	Prüfungstage der Prüfungsstelle

## Impressum

### Herausgeber

Sparkassenverband Westfalen-Lippe  
Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Regina-Protmann-Straße 1  
48159 Münster

**Telefon** 0251/2104-0

**E-Mail** [info@svwl.eu](mailto:info@svwl.eu)

**Web** [www.svwl.eu](http://www.svwl.eu)

### Konzeption/Text

Stabsstelle Kommunikation  
Andreas Löbbe, Petra Hoffknecht  
Cyrano Kommunikation GmbH, Münster

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen/ Statistische Daten

Referat Research  
Dr. Jörg Rottmann, Peter Schwiep, Bärbel Ziesenhenne

### Grafische Gestaltung

Cyrano Kommunikation GmbH, Münster

### Druck

Bitter und Loose GmbH, Greven

### Bildnachweise

Thomas Hauss, Münster (Seite 12)  
Andreas Löchte, Münster (Seite 36, 37)  
I-Stock (Seite 1, 13, 14, 28, 29, 30, 32)  
Fußball- und Leichtathletik-Verband Westfalen (Seite 3)  
Photocase (Seite 1)  
Christoph Rohrbach, Emsdetten (Seite 36, 37)  
Gregor Schläger, Hamburg (Seite 3, 10, 11, 58)  
Shutterstock (Seite 1)  
Ralph Sondermann, MWEIMH NRW (Seite 26)

### Druckunterlagenschluss

22.05.2015

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

Münster, im Juni 2015

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sparen lohnt sich immer. Denn nur wer vorsorgt und regelmäßig Geld zur Seite legt, wird im Alter mehr als die gesetzliche Rente zur Verfügung haben – das gilt grundsätzlich und ist unabhängig von der Höhe des Zinses. Sparer vertrauen ihr Geld der Sparkasse an, weil sie wissen, dass es dort gut und sicher aufgehoben ist. Das belegen auch folgende Zahlen: Von 1.000 Einwohnern in Westfalen-Lippe haben 774 ein Sparkonto bei der Sparkasse. Das macht die Institute zum Marktführer.

Um diese Position dauerhaft zu behaupten, unterstützt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe seine 71 Mitgliedssparkassen mit umfassenden Dienstleistungen. Im Jahr 2014 haben die westfälisch-lippischen Sparkassen trotz anhaltend niedriger Zinsen und erheblicher regulatorischer Auflagen auskömmliche Ergebnisse erzielt. Ihre Bilanzsumme addierte sich auf 123,2 Mrd. €. Mehr als sechs Millionen Kunden vertrauten ihnen Einlagen in Höhe von 88,8 Mrd. € (+1,4 %) an. Diesen steht ein Kreditvolumen von 84,1 Mrd. € (+1,5 %) gegenüber. Insgesamt haben die westfälisch-lippischen Sparkassen 148,2 (2013: 141) Mio. € gespendet, gestiftet oder an kommunale Träger ausgeschüttet.

Unterm Strich haben sich die Institute damit eine gute Ausgangsposition auf dem weiteren Weg in die Europäische Bankenunion (S. 14–15) geschaffen. Gut aufgestellt sind sie auch für andere Herausforderungen, wie sie sich etwa durch die Digitalisierung der Gesellschaft und den demographischen Wandel ergeben. Demographie bedeutet auch Chance: Trotz schrumpfender Bevölkerung wächst das Einlagengeschäft in Westfalen-Lippe bis zum Jahr 2034 um 16 %. Wie jede Sparkasse in ihrem Geschäftsgebiet von dieser Entwicklung profitieren kann, beschreibt das vom Obleute-Ausschuss initiierte Verbandsprojekt „Folgeaktivitäten Demographie“ (S. 6–13).

Mit Hilfe verschiedener QR-Codes haben wir diesen gedruckten Geschäftsbericht um eine zusätzliche digitale Informationsebene erweitert. Durch Scannen des Codes auf Seite 21 können Sie auf Ihrem Handy oder Tablet-Computer beispielsweise den Film zum Tourismuspreis anschauen, auf Seite 25 den zur bundesweiten Ausbildungskampagne. Als besonderes Bonbon gibt es den Beileger „Daten & Fakten“ erstmals auch als App (S. 28). Das ermöglicht Ihnen, die wichtigsten Kontakte im Verbandsgebiet der westfälisch-lippischen Sparkassen direkt über Ihr Mobiltelefon anzusteuern. Eine informative und kurzweilige Lektüre wünscht Ihnen der Vorstand

des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe.



*Rolf Gerlach*  
Präsident  
Dr. Rolf Gerlach



*Jürgen Wannhoff*  
Vizepräsident  
Jürgen Wannhoff



# Inhalt



Chancen des  
**demographischen Wandels** nutzen **06**

Sparkassen sind  
**attraktive Arbeitgeber** **24**

Impressum	<b>02</b>	Interview NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin	<b>22</b>
Editorial	<b>03</b>		
Inhaltsverzeichnis	<b>04</b>	<b>Service</b>	
		<b>Ausbildungskampagne</b>	<b>24</b>
<b>Chancen des demographischen Wandels</b>	<b>06</b>	Gründergipfel NRW	<b>26</b>
Strategische Schwerpunkte	<b>08</b>	Marke Sparkasse	<b>27</b>
Interview Volker Goldmann	<b>09</b>	Daten & Fakten-App	<b>28</b>
Wege aus der Demographiefalle Dr. Jörg Zeuner	<b>13</b>	Zahlungsverkehr	<b>29</b>
		Engagement	<b>30–34</b>
Regulierung – Impulse für Europa	<b>14</b>	<b>Nachrichten</b>	
Tourismuspreis	<b>17</b>	Sparkassenakademie	<b>34</b>
Gewinner	<b>18</b>	Personalien	<b>35</b>
Tourismusbarometer	<b>22</b>	Auszeichnungen	<b>36</b>



## Landeswettbewerb Jugend musiziert 2016 in Detmold **32**

## Gemeinsam für die Menschen in der Region **38**

### Partner im Verbund

<b>Stark im Verbund</b>	<b>38</b>
DekaBank	40
Finanz Informatik	41
LBS West	42
Helaba	43
Westfälische Provinzial	44
DSV Gruppe	45
Deutsche Leasing	46
DWP Bank	47

### Geschäftszahlen

Geschäftsergebnis	48
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	51
Kennzahlen der westfälisch-lippischen Sparkassen	54
Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen	56
Ansprechpartner	58

# 2014

Chancen des demographischen Wandels nutzen

# Wer seine Kunden genau kennt, kann Weichen für die Zukunft stellen



Die Bevölkerung schrumpft nicht nur, sie wird auch älter. Das hat Auswirkungen auf Kundenstrukturen, aber auch auf die Mitarbeiter der Sparkassen. Durch die Folgeaktivitäten aus dem SVWL-Projekt „Demographie“, das der Obleute-Ausschuss der westfälisch-lippischen Sparkassenvorstände beauftragt hat, verfügen die Institute in Westfalen-Lippe über Ansatzpunkte, wie sie künftigen Herausforderungen begegnen können. Für ihre jeweiligen Geschäftsgebiete stehen ihnen geeignete Instrumente zur Verfügung.

**D**er demographische Wandel fordert die Sparkassen heraus, denn er spiegelt sich sowohl im Kundenbestand als auch in der Altersstruktur der eigenen Mitarbeiter wider. Weniger Kunden brauchen weniger Kredite. Aber er bietet auch Chancen: Denn wenn Menschen älter werden, bleibt ihnen mehr Zeit zum Sparen und für den Vermögensaufbau.

Bis zum Jahr 2034 wird das Einlagengeschäft in Westfalen-Lippe um 16 % wachsen. Die Einwohnerzahl geht um 9 % zurück. Das Verhältnis der unter 20-Jährigen zu den über 65-Jährigen verschiebt sich zu Gunsten der Älteren. Themen wie Vererben, Erben und Altersvorsorge gewinnen an Bedeutung. Dies sind einige der Ergebnisse des Demographie-Projekts für die westfälisch-lippischen Sparkassen. Sie haben in den Jahren 2011 und 2012 Daten zusammengetragen und sie mit Hilfe der Simulationssoftware „demosim“ der Firma Statmath ausgewertet. Damit alle Sparkassen in Westfalen-Lippe das Analyseprogramm nutzen können, hat der Obleute-Ausschuss im Jahr 2013 beschlossen, eine Generallizenz zu erwerben.

## Bestehendes Rüstzeug gezielt einsetzen

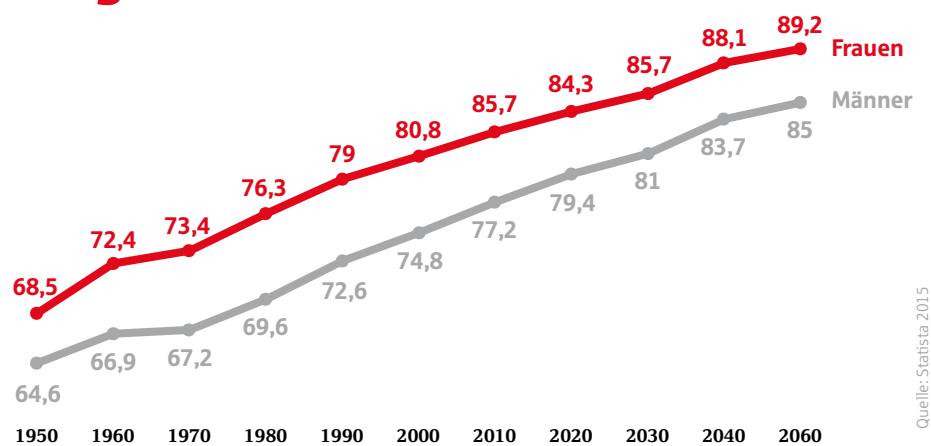
Der Effekt des demographischen Wandels stellt sich für jede Sparkasse unterschiedlich dar, weil die Ausgangslage für jedes Institut eine andere ist. Um für jedes Geschäftsgebiet pro-

*Die Überalterung der Bevölkerung spiegelt sich in der Kundenstruktur, aber auch der Altersstruktur der eigenen Mitarbeiter wider.*





**Lebenserwartung** in Deutschland Geborener **steigt** zwischen 1950 bis 2060 **stark an**



Quelle: Statista 2015



*„Gehobene Kunden legen Wert auf Qualität im Multikanal. Sie wollen auf verschiedenen Wegen angesprochen werden – auch dafür müssen wir unsere Kundenberater fit machen.“*

**Wilfried Groos**, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Siegen und Leiter des Aktivitätenkreises Qualität

**Strategische  
Schwerpunkte**



*„Individualkunden, Firmenkunden sowie Kunden im Private Banking haben besondere Bedürfnisse. Darauf müssen sich Sparkassen einstellen, um zukunftsfähig zu bleiben.“*

**Johannes Hüser**, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Wiedenbrück und Leiter des Aktivitätenkreises Wachstum



*„Versicherungen sind unverzichtbarer Bestandteil der Angebotspalette einer jeden Sparkasse. Auch im Standardprivatkundengeschäft hat die Basisversorgung mit Altersvorsorgeprodukten und anderen wichtigen Versicherungen einen hohen Stellenwert.“*

**Achim Glörfeld**, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lengerich und Leiter des Aktivitätenkreises Effizienz



*„Der demographische Wandel und die damit älter werdende Kundschaft lassen für die Zukunft ein noch stärker wachsendes Einlagengeschäft erwarten. Dieser Herausforderung ist gerade im aktuellen Niedrigstzinsumfeld durch gezielte Maßnahmen der Gesamtbanksteuerung und ein professionelles Management der Eigenanlagen zu begegnen.“*

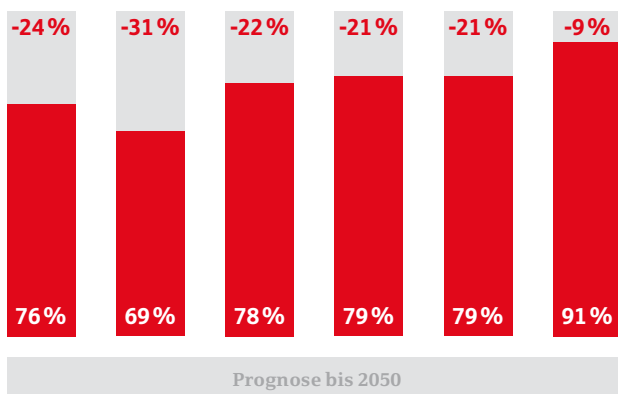
**Dr. Christoph Krämer**, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse der Stadt Iserlohn und Leiter des Aktivitätenkreises Treasury



*„Der Altersdurchschnitt unserer Mitarbeiter ist heute deutlich höher als noch vor zehn Jahren. Eine mittel- bis langfristige Personalplanung und eine damit verknüpfte Planung der Abgabe von Aufgaben an einen Servicedienstleister sind denkbare Wege, um diesem Phänomen zu begegnen.“*

**Klaus Eickenbusch**, Vorstandsmitglied der Sparkasse Werl und Leiter des Vorstandsarbeitskreises zum Aktivitätenkreis 5a Personalplanung/Kooperation

# Bevölkerung in den Geschäftsgebieten der sechs Projektparkassen geht zurück



gnostizieren zu können, wie sich Bevölkerung und Kundenstruktur und damit auch die Ergebnisbeiträge aufgeschlüsselt nach Kundengruppen entwickeln, hat der Obleute-Ausschuss im Jahr 2012 Folgeaktivitäten aus dem Demographieprojekt angestoßen. Der Obleute-Ausschuss ist das übergeordnete Meinungsbildungsgremium der westfälisch-lippischen Sparkassenvorstände.

## Praxisnahe Lösungen

Dazu haben sich mit Sparkassenvorständen besetzte Arbeitskreise in die strategischen Schwerpunktthemen Wachstum, Qualität, Effizienz, Treasury und Personal vertieft. Die Fachausschüsse Markt/Vertrieb, Banksteuerung und Organisation/Prozesse haben sie begleitet. Gemeinsam haben sie erarbeitet, wie Sparkassen die demographiebedingten Veränderungen zur eigenen Zukunftssicherung nutzen und dabei auf bereits vorliegende Arbeitsergebnisse aus der Sparkassenorganisation zurückgreifen können. Dafür wurden bestehende Verbandskonzepte, Angebote der Sparkassenakademie sowie Lösungen der weiteren Verbundunternehmen (Finanz Informatik, Helaba, Deka Bank, Provinzial, Deutsche Leasing, LBS, S-Kreditpartner) sortiert, priorisiert und für die Institute praxisnah aufbereitet.

## Passende Bedienungsanleitung

„Mit den Folgeaktivitäten aus dem SVWL-Projekt Demographie erhalten die Sparkassen zum richtigen Zeitpunkt die passende Bedienungsanleitung. Sie macht



Drei Fragen an ...

## Volker Goldmann,

Landesobmann, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bochum

**Warum sind die aus dem Demographie-Projekt entwickelten Folgeaktivitäten ein Meilenstein für die westfälisch-lippischen Sparkassen?**

**Goldmann:** Mit dem demographischen Wandel verändern sich die Bedürfnisse unserer Kunden. Diese zu bedienen ist unsere Chance. Mit den Folgeaktivitäten des Demographie-Projektes erhalten wir erstmals ein klares Bild künftiger Herausforderungen. Gleichzeitig bekommen wir das notwendige Rüstzeug an die Hand, mit dem wir unsere Geschäftsstrategie auf die gravierenden Veränderungen in den nächsten zwei Jahrzehnten einstellen können.

**Welche wichtigen Erkenntnisse aus den Folgeaktivitäten liegen vor?**

**Goldmann:** Der demographische Wandel trifft jede Sparkasse im Land anders. Deshalb findet jede Sparkasse in dem Projekt-Baukasten eine Fülle bereits bestehender Lösungen innerhalb der Sparkassenorganisation, die zu ihrem individuellen Handlungsbedarf und ihrer Umsetzungsstrategie passen.

**Wie geht es nun weiter?**

**Goldmann:** Alle Sparkassen müssen nun ihre Hausaufgaben machen und ihre individuellen Handlungsfelder konkret ermitteln. Nur so können wir einzeln und gemeinsam die Herausforderung der Zukunft meistern. Das Dienstleistungspaket des SVWL ist dafür ideal, weil es effizient, praktikabel und vor allem zielführend ist.



die wesentlichen Herausforderungen der nächsten Jahre für jede Sparkasse handhabbar“, versprach Johannes Hüser, Vorsitzender der Kreissparkasse Wiedenbrück und Leiter des Aktivitätenkreises Wachstum, bei der Vorstellung der Ergebnisse der ersten vier Aktivitätenkreise auf der Vorstandetagung zum Thema „Folgeaktivitäten Demographie“ im Mai 2014. Am Projekt beteiligte Sparkassen berichteten von ihren Erfahrungen bei der Pilotierung der erarbeiteten Instrumente.

### Aus Wissen wird Können, aus Können folgt Machen

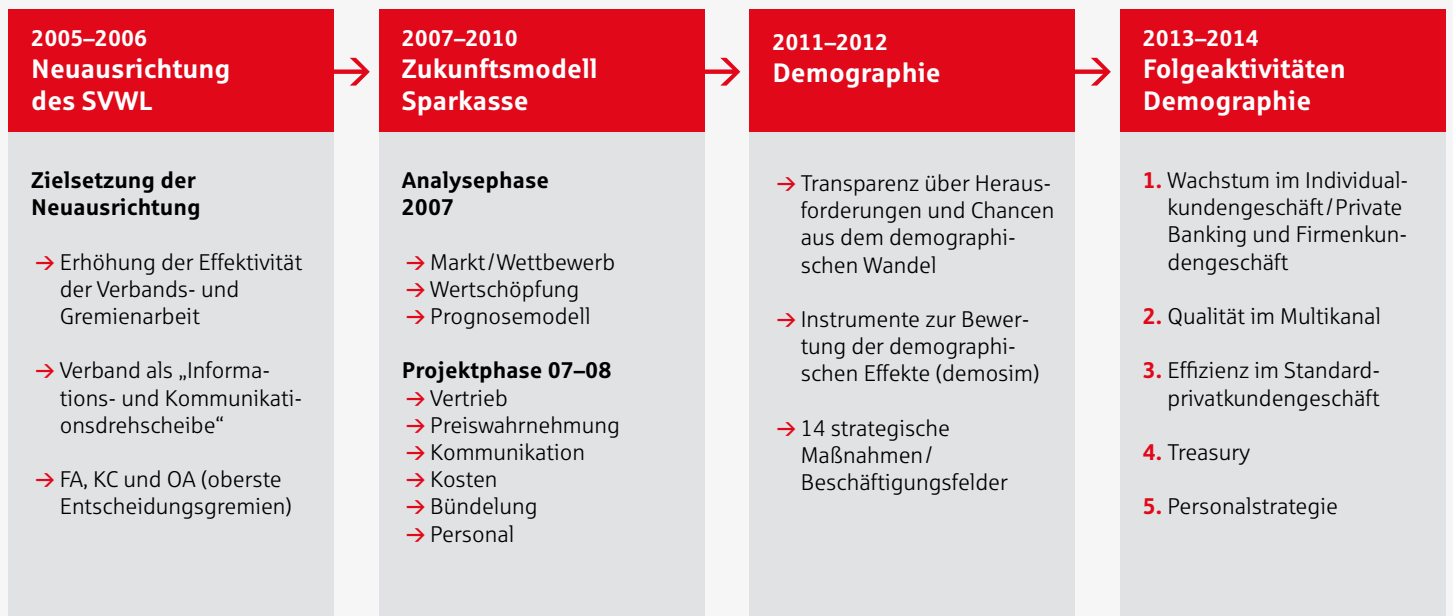
Knapp 40 dieser Workshops haben die Verbandsreferenten Klaudius Komor und Marc Weiligmann aus dem Kompetenzzentrum Markt/Vertrieb sowie Michael Günnigmann und Carsten Thewes aus dem Kompetenzzentrum Banksteuerung in 15 Sparkassen zum Teil mit Unterstützung von SSC im Jahr 2014 durchgeführt. Eine davon war die Sparkasse Paderborn-Detmold. Erst im Jahr 2012 war sie aus der Fusion zweier

## Aussagefähige Basis bietet **Fundament** für **Zukunftsgestaltung**

Interessierte Sparkassen können seitdem als Dienstleistung des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) Workshops buchen. Verbandsreferenten unterstützen zusammen mit Experten der Unternehmensberatung SSC Management Consult die Häuser dabei, für ihr Geschäftsgebiet die bis ins Jahr 2034 simulierten Daten und die sich daraus ergebenden Effekte zu analysieren. In einem zweiten Schritt erarbeiten sie gemeinsam, was zu tun ist und wie das geschehen kann. Anschließend präsentieren sie die Ergebnisse dieser Workshops dem Vorstand.



## Wichtige SVWL-Projekte der vergangenen Jahre



Jürgen Wannhoff, Johannes Hüser, Wilfried Groos (v. li.): Mit den richtigen Werkzeugen sind die Herausforderungen der kommenden Jahre für jede Sparkasse handhabbar.



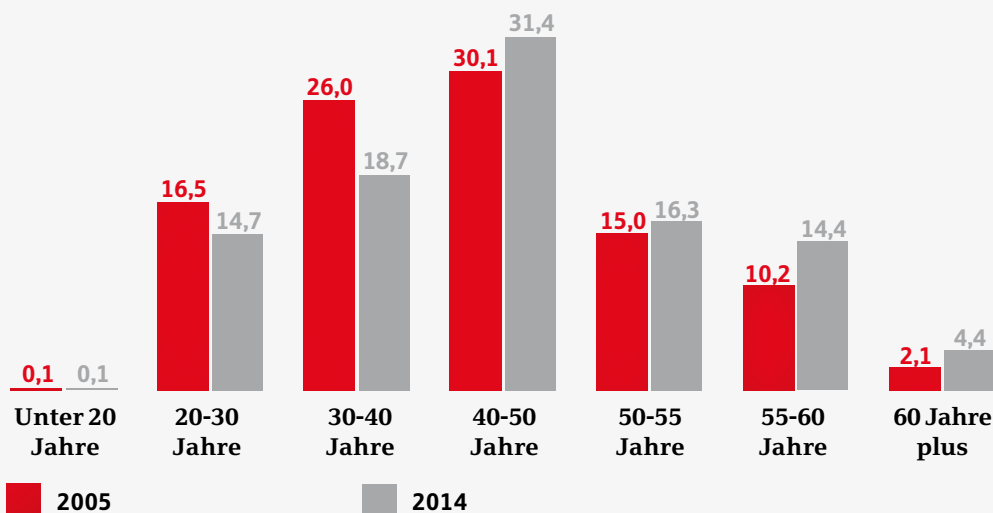
Dr. Christoph Krämer, Leiter des Aktivitätenkreises Treasury: Auswertungen zur Einlagenerhebung für Gesamtbanksteuerung nutzen.



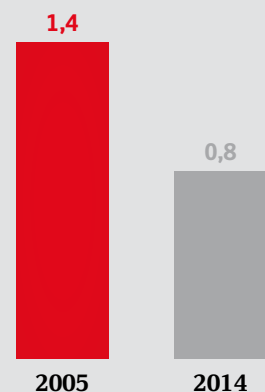
Als Dienstleister unterstützt der Verband die Sparkassen bei der Nutzung und Verwirklichung der gemeinsam erarbeiteten Ergebnisse.

## Demographischer Wandel ist in den westfälisch-lippischen Sparkassen angekommen

Anteil der aktiv bankspezifisch Beschäftigten nach Altersstufen in %



Demographiequote  
(Verhältnis der unter 30-Jährigen zu den über 55-Jährigen) \*



\* ohne Auszubildende





*Die Teilnahme am SVWL-Projekt hat die Sparkasse Gevelsberg darin bestärkt, gezielte Steuerungsmaßnahmen zu ergreifen.*

gleich starker Institute hervorgegangen. In ihrem Geschäftsgebiet gibt es sowohl stark schrumpfende als auch stark wachsende Regionen. „Die Verzahnung verschiedener Erhebungen ist in diesem Projekt sinnvoll gelungen. Der Status quo einer Sparkasse lässt sich dadurch gut bewerten“, sagt Hans Laven, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold. Der Projektaufbau erleichtert das strukturierte Ableiten von Handlungsfeldern im Abgleich mit bereits bestehenden Lösungen der Organisation.

## Individuelle **Analyse** für jedes **Geschäftsgebiet**

Thomas Biermann, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Gevelsberg, ergänzt: „Unsere

Erwartung, mit gesicherten Annahmen in die Zukunftsplanung einsteigen zu können, hat sich erfüllt.“ Sein Vorstandskollege Michael Hedtkamp lobt den effektiven Projektablauf: „Unser Aufwand steht in einem guten Verhältnis zum Projektergebnis.“

### **Demographie beeinflusst Personalstrategie der einzelnen Häuser**

Aus den vorliegenden Erkenntnissen lassen sich auch Schlussfolgerungen für die künftige Personalstrategie der Sparkassen ziehen: Aktuell befasst sich der Aktivitätenkreis Personalstrategie, der aus den Modulen Personalplanung / Kooperation und Personalmanagement besteht, mit den personalstrategischen Herausforderungen in den kommenden Jahren. Sowohl der qualitative als auch der quantitative Personalbestand müssen im Einklang mit den geschäftsstrategischen Herausforderungen stehen.

Die Ergebnisse zum Thema Personalplanung / Kooperation hat der Obleute-Ausschuss im Februar 2015 abgenommen. Ab Juli können Sparkassen beim SVWL einen Workshop buchen, in dem sie die Daten zu ihrem Personalbestand analysieren und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit einem Servicedienstleister besprechen. Seit März 2015 entwickelt der Arbeitskreis nunmehr Handlungsempfehlungen zur Entwicklung individueller Personalstrategien als Grundlage für die Gestaltung des künftigen Personalmanagements der Sparkassen. ■

*Gut zwei Jahre nach der Fusion war die intensive Analyse des neuen Status quo eine wichtige Grundlage für künftige Weichenstellungen der Sparkasse Paderborn-Detmold.*





**KfW-Chefvolkswirt Dr. Jörg Zeuner zeigt Wege aus der Demographiefalle auf**

# Wie **weniger** Erwerbstätige wieder **mehr erwirtschaften**

**W**enn die Zahl der Erwerbstätigen sinkt, bedeutet das nicht zwangsläufig weniger Wachstum. Zumindest dann nicht, wenn man mit einem Mix verschiedener Maßnahmen so schnell wie möglich gegensteuert, glaubt Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). In seinem Vortrag „Deutsches Wirtschaftswachstum in der Demographiefalle: Wo ist der Ausweg?“ auf der Fachtagung S-Forum Verwaltungsräte der Sparkassenakademie NRW Mitte November in Münster zeigte der Experte, welche Schritte gemäß seiner Modellrechnungen am Arbeitsmarkt, in der Bildung, in Forschung und Entwicklung und über Innovationen und Investitionen gleichzeitig erforderlich sind, um wieder ein Pro-Kopf-Wachstum von zwei Prozent im Jahr 2030 zu erreichen. Zuletzt schaffte Deutschland dies in den 1980er-Jahren.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes schrumpft die Zahl der 15- bis 74-Jährigen bis 2030 jedes Jahr durchschnittlich um 271.000 Personen. Damit die verbleibenden Erwerbstätigen dauerhaft zu mehr Wertschöpfung beitragen, müssen die produzierten Waren und Dienstleistungen hochwertiger und die Fertigungsprozesse durch den technischen Fortschritt effizienter werden. Alle dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehenden Personen müssen mit-

machen und die flankierenden Investitionen so hoch wie möglich sein. Zeuner nennt Zahlen für die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sowie für die Produktivität. Letztere lässt sich durch den technischen Fortschritt steigern. Sie müsste laut Zeuner jedes Jahr um 1,2 Prozent wachsen, um das von ihm ausgegebene Ziel zu erreichen. Erforderlich dafür seien erhebliche Anstrengungen bei Forschung und Entwicklung, bei der Innovationsfähigkeit von Unternehmen sowie im Bildungsbereich, so der Volkswirt.

Um die Investitionsquote von derzeit 17,4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auf den von Zeuner geforderten Anteil von 23 Prozent zu schrauben, müssten sowohl der Staat als auch Unternehmen deutlich mehr investieren. Mit Blick auf den Faktor Arbeit fordert Zeuner eine Nettozuwanderung von jährlich 200.000 Menschen. Dabei dürften die Auswahl, der Einwanderungsprozess sowie die gesellschaftliche Eingliederung für alle Beteiligten seiner Meinung nach eine große Aufgabe darstellen. ■

## Prioritätenindikator für wachstumsrelevante Politikfelder

Treiber Einheit	Status quo 2012	KfW-Pfad 2030	Verbesserung ...			Priorität
			... notwendig bis 2030	... erreicht seit 2000	Differenz	
<b>Arbeitsvolumen</b>						
Partizipationsquote	69,5 %	73,5 %	0,3 % p. a.	0,3 % p. a.	0,0 Pp.	Mittel
Erwerbslosenquote	5,3 %	4,0 %	1,5 % p. a.	2,8 % p. a.	-1,2 Pp.	Niedrig
Jahresarbeitszeit	1.397 Std.	1.400 Std.	0,0 % p. a.	-0,4 % p. a.	0,4 Pp.	Mittel
Nettozuwanderung	141.496*	200.000	1,9 % p. a.	-0,9 % p. a.	2,9 Pp.	Hoch
<b>Kapitalstock</b>						
Investitionsquote	17,4 %	23,0 %	1,6 % p. a.	-1,1 % p. a.	2,6 Pp.	Hoch
Staat	1,5 %	3,0 %	4,0 % p. a.	-2,1 % p. a.	6,1 Pp.	Hoch
Private Sektoren	15,9 %	20,0 %	1,3 % p. a.	-1,0 % p. a.	2,3 Pp.	Hoch
<b>Totale Faktorproduktivität</b>						
TFP	0,8 Pp.	1,0 Pp.	1,2 % p. a.	-2,2 % p. a.	3,5 Pp.	Hoch

\*Fünfjahresdurchschnitt

Erläuterung der Prioritäteneinschätzung

Hoch: Differenz zwischen notwendiger und seit 2000 jahresdurchschnittlich erreichter Verbesserung größer als 1 Prozentpunkt

Mittel: Differenz zwischen notwendiger und seit 2000 jahresdurchschnittlich erreichter Verbesserung zwischen -1 und 1 Prozentpunkt

Niedrig: Differenz zwischen notwendiger und seit 2000 jahresdurchschnittlich erreichter Verbesserung kleiner als -1 Prozentpunkt



Regulierung

# Öffentlich-rechtliche Kreditinstitute spielen **bedeutende Rolle** in europäischer Finanzordnung

Das Geschäftsmodell der Sparkassen könnte auch in anderen europäischen Ländern die Kreditversorgung des Mittelstands sicherstellen.



Impulse  
für Europa



**S**eit dem 1. Januar 2015 ist die Europäische Bankenunion Wirklichkeit. Die Europäische Bankenaufsicht hat unter dem Dach der Europäischen Zentralbank ihre Arbeit aufgenommen. Sie beaufsichtigt die größten europäischen Kreditinstitute. Ein Abwicklungsmechanismus bietet einen Rechtsrahmen, um nicht mehr lebensfähige Kreditinstitute vom Markt nehmen zu können und zugleich Gefahren für die Stabilität des Bankensystems zu vermeiden. Diese Maßnahmen sollen für Dauerhaftigkeit auf den Finanzmärkten sorgen und verhindern, dass Steuerzahler für riskante Bankmanöver zur Kasse gebeten werden. Gemäß der EU-Einlagensicherungsrichtlinie muss zudem jedes Kreditinstitut Mitglied eines Einlagensicherungssystems sein und garantieren, bei Schieflage eines Instituts binnen sieben Tagen Einlagen bis 100.000 € auszahlen zu können. Für Deutschland regelt dies das Einlagensicherungsgesetz, das Anfang Juli 2015 in Kraft tritt. Für Sparkassenkunden ändert sich dadurch nichts: Ihr Geld bleibt bei der Sparkasse sicher aufgehoben. Schließlich haben sich die Sparkassen immer schon gegenseitig Institutsschutz versprochen. Sollte ein Haus in Schwierigkeiten geraten, stehen ihm die anderen bei.

### Deutsches Bankensystem gilt als Stabilitätsfaktor in Finanzkreisen

„Die Sparkassen verfügen über Kondition und Stehvermögen, um dauerhaft eine bedeutende Rolle in der europäischen Finanzwirtschaft zu übernehmen“, sagte dazu der westfälisch-lippische Sparkassenpräsident Dr. Rolf Gerlach auf dem Podium der Tagung „Impulse für Europa: Sparkassen und Genossenschaftsbanken als



Auf dem Podium der Tagung „Impulse für Europa“,  
(v. li.): Michael Breuer (Rheinischer  
Sparkassen- und Giroverband),  
Ralf W. Barkey (Rheinisch-Westfälischer  
Genossenschaftsverband), Dr. Rolf Gerlach  
(Sparkassenverband Westfalen-Lippe),  
Ulrich Ueckerseifer (Moderator),  
Dr. Norbert Walter-Borjans (NRW-Finanzminister),  
Prof. Richard A. Werner (Uni Southampton),  
Jan Ceyskens (EU-Kommission).



Erfolgsmodell“. Zu der Veranstaltung am 21. Mai 2014 im Düsseldorf Kunstpalast hatten die beiden nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände, der Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsverband und das NRW-Finanzministerium eingeladen. „Unser Geschäftsmodell könnte auch in anderen europäischen Ländern die Versorgung des Mittelstands mit Krediten sicherstellen“, unterstrich Gerlach. Das deutsche Bankensystem mit Sparkassen und Genossenschaftsbanken fördere stabiles Wachstum und das Gemeinwohl, bestätigte Richard A. Werner, Professor an der Universität Southampton. Es sei ein Stabilitätsfaktor bei Finanzkrisen und daher auch für andere europäische Länder empfehlenswert.

#### **Sparkasse Dortmund dient britischer NEF-Studie als Referenz**

Dass das Sparkassenmodell durchaus auch für andere Länder interessant ist, belegt eine aktuelle Studie der unabhängigen britischen Denkfabrik New Economics Foundation (NEF) aus London ([www.neweconomics.org/publications/entry/reforming-rbs](http://www.neweconomics.org/publications/entry/reforming-rbs)). Sie untersucht, wie die Royal Bank of Scotland in ein Netz aus 130 lokalen Banken nach dem Vorbild deutscher Sparkassen – also mit öffentlicher Trägerschaft, Regionalprinzip, Ausrichtung am Gemeinwohl, gemeinsamer Haftung und Verbundkooperation – umgewandelt werden könnte. Am Beispiel der Sparkasse Dortmund zeigen die NEF-Experten auf, wie eine englische Kommune mit einem vergleichbaren Geschäftsgebiet von einer lokalen Bank profitieren würde. Schließlich begünstigt die umfassende und lokal verankerte Begleitung des deutschen Mittelstands durch die Sparkassen unter anderem seine Stabilität, Innovationskraft und Vielschichtigkeit.

Unterm Strich sorgt die Regulierung der europäischen Finanzmärkte dafür, dass alle Kreditinstitute einen stabilen Rahmen für ihre Geschäfte haben. Damit Sparkassen den Überblick über alle aufsichtlichen Anforderungen behalten, hat der SWWL im Sommer 2014 seine sogenannte Regulierungslandkarte („Übersicht aufsichtlicher Anforderungen“) überarbeitet. Die aktuellste Fassung lässt sich unter [www.swl.eu](http://www.swl.eu) in der Rubrik „Infothek“ unter dem Reiter „Publikationen“ als PDF-Datei herunterladen. ■

## **Aufsichtliche Anforderungen im Überblick**









**Garrelt Duin,**  
*Minister für Wirtschaft, Energie,  
Industrie, Mittelstand und Handwerk des  
Landes Nordrhein-Westfalen, betont die  
Bedeutung des Tourismus für die Region.*

Premiere

# Sparkassen in Westfalen-Lippe vergeben Tourismuspreis

Als positiver Standortfaktor und Imagerträger wird der Tourismus immer wichtiger. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe fördern zukunftsweisende Projekte und Ideen, die regionale Besonderheiten erlebbar machen.

**D**ie Sparkassen in Westfalen-Lippe haben erstmals den Sparkassen-Tourismuspreis Westfalen-Lippe vergeben. Die Preisträger nahmen ihre Auszeichnungen am 12. Dezember 2014 in der ehemaligen Maschinenhalle der Zeche Consolidation in Gelsenkirchen entgegen.

Die Sparkassen, die seit 2013 mit dem Tourismusbarometer für Westfalen-Lippe Analysen für die Freizeitbranche liefern,

fördern mit dem Tourismuspreis zukunftsweisende Projekte, die als Modell für weitere wegweisende Branchenentwicklungen dienen können. Außerdem werden Ideen ausgezeichnet, die regionale Besonderheiten herausstellen oder erlebbar machen. Der Tourismuspreis wird in den Kategorien „Regionale Identität“ und „Innovation“ vergeben und ist mit jeweils 1.000 Euro dotiert. Außerdem loben die Sparkassen einen Sonderpreis für herausragende Projekte aus.

In der viermonatigen Bewerbungsphase zwischen Mai und September 2014 hatten sich fast 120 Tourismustreibende, darunter Hoteliers, Gastronomen, Kulturschaffende und Institutionen der Tourismusförderung, um den Sparkassen-Tourismuspreis Westfalen-Lippe beworben. Thomas Kubendorff, Vizepräsident des Landkreistags NRW und Beiratsvorsitzender des Sparkassen-Tourismusbarometers Westfalen-Lippe, zeigte sich mit der Resonanz auf den Tourismuspreis außerordentlich zufrieden: „Bei der Beurteilung der über 100 Bewerbungen haben wir einen Eindruck davon gewonnen, mit welch vielfältigem Tourismusangebot wir es in Westfalen-Lippe zu tun haben und welcher Ideenreichtum damit verbunden ist.“

Die eingegangenen Bewerbungen verteilten sich auf die Tourismusgebiete Sauerland, Siegerland-Wittgenstein, Teutoburger Wald, Ruhrgebiet und Münsterland. Die Jury bestand aus Vertretern der fünf Tourismusregionen, der Industrie- und Handelskammer, des Hotel- und Gaststättenverbands DEHOGA Westfalen e.V., des Tourismus NRW e.V., des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr e.V., der Sparkassen und der Kommunen. ■



## Die Gewinner



## Regionale Identität



## Wir bewegen Kunst: Kunst mit Herkunft – Kunst mit Zukunft

**Platz 1: Kloster Bentlage, Rheine (Münsterland)**

Die kulturelle Begegnungsstätte Kloster Bentlage gibt es seit Anfang der 90er-Jahre. Die Betreiber bauen das Kloster seit dem Jahr 2000 kontinuierlich zu einem touristischen Anziehungspunkt in der Region aus. Die Gäste erwartet ein besonderes geschichtliches und kulturelles Erlebnis in Westfalen – eingebettet in ein umfangreiches und an die Gegebenheiten des Ortes angepasstes touristisches Servicekonzept. Im Kloster Bentlage gehen Historie, zeitgenössische Kunst und zielgruppenorientierte Kulturangebote eine Symbiose mit Übernachtungsmöglichkeiten, regionaler Verpflegung, organisierten Kulturreisen und speziellen Angeboten für Rad-, Wander- und Reittouristen ein.

## Innovation



## Schau an! Wir sind mobil

**Platz 1: Kreis Minden-Lübbecke, Kreis Herford und Stadt Bielefeld**

Die Projektregion positioniert sich mit neu geschaffenen, umweltfreundlichen Mobilitätsangeboten als Vorreiter für sanften Tourismus in Deutschland. Im Mittelpunkt steht ein Gedanke: Urlaub vom Auto. Die Sehenswürdigkeiten der Landschaften werden stattdessen mit sanfter Mobilität erschlossen. Durch die barrierefreien Angebote haben auch Personen mit Handicap die Möglichkeit, ihren Aktivitätsradius zu erweitern.

## Sonderpreis



## Innovative Kinderbetreuung

**Sonderpreis: Familotel Ebbinghof**

Das Familotel betreut Kinder der Urlaubsfamilien ab dem Säuglingsalter durchgehend und ohne Voranmeldung. Gleichzeitig ist das Hotel Ebbinghof das erste „Kinder-, Baby- und New-Life-Hotel“ in NRW sowie Deutschlands erstes (Familien-) Hotel für Schwangere, Babys und Kinder.





(v. li.): Thomas Kubendorff (Vizepräsident des Landkreistags NRW, Landrat im Kreis Steinfurt sowie Vorsitzender des Beirats Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe), Dr. Heike Döll-König (Geschäftsführerin Tourismus NRW e. V.)



(v. li.): Dr. Christopher Schmitt (Stadtrat der Stadt Gelsenkirchen), Bernhard Lukas (Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Gelsenkirchen)





(v. li.): Birgit Rudolph (Geschäftsführerin Verkehrsverein Rheine e. V.), Gerrit Musekamp (Geschäftsführer Kloster Bentlage gGmbH, Rheine), Felix Büter (Bürgermeister Stadt Ahaus), Udo Bonk (stv. Bürgermeister Stadt Rheine), Axel Linke (Geschäftsführer Kloster Bentlage gGmbH, Rheine)



**Branchentreff:** Rund 130 Gäste kamen zu der Premierveranstaltung in die ehemalige Maschinenhalle der Zeche Consolidation in Gelsenkirchen, um die Preisverleihung des ersten Sparkassen-Tourismuspreises 2014 zu verfolgen. Die Beteiligten waren sich einig, dass die Tourismusbranche auch in Zukunft eine wichtige Rolle in Westfalen-Lippe spielen wird.

Hier geht's zum Film  
„Tourismuspreis Westfalen-Lippe“



Über den QR-Code  
gelangen Sie direkt  
zum Film über die  
Verleihung des Tourismuspreises.



(v. li.): Ernst-Michael Sittig (Mitglied des Vorstands der Sparkasse Arnsberg-Sundern), Gerd Lasinski, Carmen Teasdale, Marion und Franz-Josef Steinberg (alle vier: Hotel Steinberg, Sundern)



**Tourismusbarometer**

# Die Sparkassen als Partner der Tourismusbranche

Hier geht's zum Tourismusbarometer Jahresbericht als PDF.

Das Tourismusbarometer des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe versorgt die heimische Branche mit wertvollen Informationen.

**D**ie Sparkassen in Westfalen-Lippe bieten der Tourismusbranche seit dem Jahr 2013 mit dem Tourismusbarometer ein Instrument, das Informationen über die branchenspezifischen Entwicklungsfelder liefert, praxisnahe Lösungen anbietet, Benchmarks identifiziert und Marktpotenziale aufzeigt. Neben dem ausführlichen Jahresbericht liefern Infobriefe in regelmäßigen Abständen Erkenntnisse zur touristischen Marktentwick-

lung des laufenden Jahres. Darüber hinaus enthalten sie hilfreiche Tipps und Anregungen für die praktische Tourismusarbeit.

Das Sparkassen-Tourismusbarometer liefert wichtige Impulse für touristische Organisationen und Leistungsträger und hilft, die Weichen für die wachsende Branche richtig zu stellen. Ziel ist es, die Qualität für diesen Bereich in Westfalen-Lippe und das positive Image der Regionen zu steigern und die

Wirtschaftskraft der Tourismusbranche zu erhalten und weiter zu stärken.

Interessierte erhalten das ausführliche Tourismusbarometer der Sparkassen beim Sparkassenverband Westfalen-Lippe in Münster oder unter [www.s-tourismusbarometer-wl.eu](http://www.s-tourismusbarometer-wl.eu). Dort steht auch eine Zusammenfassung zum Herunterladen bereit. ■



## Eindeutig ein Wachstumsmarkt

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin hat am 12. Dezember 2014 den ersten Sparkassen-Tourismuspreis Westfalen-Lippe verliehen. Im Interview beantwortete er Fragen zur Bedeutung des Tourismus für die Region.

**Warum haben Sie sich dazu entschieden, die Schirmherrschaft über den Sparkassen-Tourismuspreis Westfalen-Lippe zu übernehmen?**

**Garrelt Duin:** Der Tourismus ist für Nordrhein-Westfalen und die Region Westfalen-Lippe gleichermaßen ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Aber die Konkurrenz ist groß und schläft nicht. Gäste erwarten heute ein attraktives touristisches Angebot, das auf der Höhe der Zeit ist. Mit dem Tourismuspreis der Sparkassen werden Ideen-



Hier geht's zur  
SVWL-Management  
Summary als PDF.



reichtum und unkonventionelle Denkansätze in der Tourismusbranche gefördert. Dadurch eröffnen sich neue Chancen, Modernisierungsdefizite zu erkennen und abzubauen. Weil davon die gesamte Region profitiert, habe ich die Schirmherrschaft über den Wettbewerb sehr gerne übernommen.

### Welche Besonderheiten gibt es beim Tourismus in Westfalen-Lippe? Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?

**Garrelt Duin:** Die Region Westfalen-Lippe bietet eine ganz besondere Mischung aus reizvollen Naturlandschaften und pulsierender Urbanität – und das in unmittelbarer Nachbarschaft. Dadurch können die exzellenten Rückzugs-, Entspannungs- und Entschleunigungsangebote aus den ländlichen Räumen ohne großen Reiseaufwand mit den vielfältigen Reizen von urbanen Zentren kombiniert werden. Das ist für Urlauber und Geschäftsreisende gleichermaßen attraktiv.

### Ist der Tourismus ein Wachstumsmarkt?

**Garrelt Duin:** Eindeutig ja. Vier Rekordjahre in Folge haben uns in NRW seit 2010 ein Wachstum beim Übernachtungstourismus von über 14 % beschert. Damit liegen wir deutlich über dem Bundestrend und an der Spitze der großen Flächenländer. Und die Zahlen aus den ersten acht Monaten des Jahres 2014 bestätigen diesen Aufwärtstrend: 5,6 % mehr Gäste, 4,7 % mehr Übernachtungen.

### Wie umsatzstark ist der Tourismus in Westfalen-Lippe im Vergleich zu anderen Urlaubsregionen?

**Garrelt Duin:** Setzt man die individuellen Ausgabenwerte pro Aufenthaltstag in den jeweiligen Regionen an, so ergibt sich für Westfalen-Lippe überschlägig ein Bruttoumsatz von weit mehr als 10 Mrd. Euro pro Jahr! Das ist mehr, als in den Tourismushochburgen Schleswig-Holstein oder Mecklenburg-Vorpommern umgesetzt wird.

### Wie ordnen Sie das Engagement der Sparkassen in Westfalen-Lippe für den Tourismus ein?

**Garrelt Duin:** Das Sparkassen-Tourismusbarometer Westfalen-Lippe liefert wichtige Impulse für touristische Organisationen und Leistungsträger. Es ist ein vorzügliches Instrument, um touristische Entwicklungen abzubilden, neue Trends aufzuspüren, Modernisierungsbedarfe aufzuzeigen und künftige Tourismusinvestitionen noch zielgenauer zu platzieren. Mit der Analyse der Tourismuswirtschaft leisten die Institute deshalb einen wichtigen Beitrag, die Weichen für diese wachsende Branche richtig zu stellen und die Qualität des Tourismus in Westfalen-Lippe zu steigern. Davon profitiert nicht nur das Hotel- und Gastgewerbe, sondern das ist gut für den Wirtschaftsstandort insgesamt, weil der Tourismus als positiver Standortfaktor und Imageträger immer wichtiger wird. ■



Qualifizierten Nachwuchs sichern

# Sparkassen sind attraktive Arbeitgeber

Sieben Auszubildende aus Nordrhein-Westfalen leihen der bundesweiten Kampagne „Spannend ab dem ersten Tag“ ihr Gesicht.

**S**parkassen sind der größte gewerbliche Ausbilder in Deutschland: Allein in Westfalen-Lippe fangen jedes Jahr etwa 2.500 Frauen und Männer ihre Ausbildung zur Bankkauffrau oder zum Bankkaufmann bei der Sparkasse an. Das entspricht einer Ausbildungsquote von 8,8 Prozent; 2014 war das der zweithöchste Wert in den vergangenen 15 Jahren. Denn die öffentlich-rechtlichen Institute gelten als attraktive Arbeitgeber mit vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Im privaten Kreditgewerbe beträgt der Anteil der Auszubildenden an allen Beschäftigten im Vergleich dazu nur 5,9 Prozent.

Um auch weiterhin genügend junge Menschen als Nachwuchskräfte zu gewinnen, haben die Sparkassen zu Beginn des Jahres 2015 die bundesweite Ausbildungskampagne „Spannend ab dem ersten Tag“ gestartet. Sie wirbt mit deutschlandweit ausgewählten Sparkassen-Azubis. Sieben von ihnen kommen aus Westfalen-Lippe und dem Rheinland.

Diese sieben haben sich den Personal- und Marketingverantwortlichen der nordrhein-westfälischen Sparkassen im Dezember 2014 im Essener Colosseum auf einer Informationsveranstaltung zur Kampagne vorgestellt. Eingeladen hatte der Sparkassenverband Westfalen-Lippe zusammen mit dem Rheinischen Sparkassen- und

Giroverband sowie dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband. „Nur mit qualifiziertem Nachwuchs sind die Sparkassen für die Zukunft gewappnet“, unterstrich Jürgen Wannhoff, Vizepräsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, in Essen die Bedeutung der Ausbildungskampagne. Wannhoff selbst hatte Anfang der 1980er-Jahre seine Karriere als Auszubildender bei der Stadtparkasse Langenfeld begonnen. ■



Die Kampagne wirbt mit deutschlandweit ausgesuchten Sparkassen-Azubis.





Informativ und zeitgemäß:  
Mit qualifiziertem Nachwuchs sind die  
Sparkassen gewappnet.

Hier geht's  
zum Film.



Zahlreiche Personal- und Marketing-  
verantwortliche der nordrhein-westfälischen  
Sparkassen informierten sich im  
Essener Colosseum.



## Gründergipfel NRW

# Informationsplattform und Impulsgeber

1.000  
Messe-  
besucher

Mitarbeiter der Sparkasse Bochum stehen Jungunternehmern auf dem gemeinsamen Messestand der nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände Rede und Antwort.

**W**ie steht es um die Psyche von Gründern? Macht es gar glücklich, als Selbstständiger ein eigenes Unternehmen aus der Taufe zu heben? Der Kabarettist und Arzt Dr. Eckart von Hirschhausen versuchte sich als Redner auf dem dritten Gründergipfel NRW augenzwinkernd an einer Antwort. Diese musste zwar letztlich jeder der 1.000 Messebesucher am 14. November 2014 in der Bochumer Jahrhunderthalle für sich selbst finden. Hilfe in Form von vielfältigen Informationen und Beratungsgesprächen aber boten beispielsweise die Mitarbeiter der Sparkasse Bochum, die stellvertretend für alle nordrhein-westfälischen Sparkassen am gemeinsamen Stand des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) und des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV) gründungsinteressierten Jungunternehmern Rede und Antwort standen.

Veranstalter des Gründergipfels NRW waren das nordrhein-westfälische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittel-



Dr. Eckart von Hirschhausen auf dem Gründergipfel NRW: „Wie steht's um die Psyche?“

stand und Handwerk zusammen mit den Förderbanken NRW.Bank und KfW Bankengruppe sowie dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Neben gut zwei Dutzend weiteren Ausstellern informierten auch sie über ihre Angebote zur Förderung und Unterstützung von Existenzgründern. ■

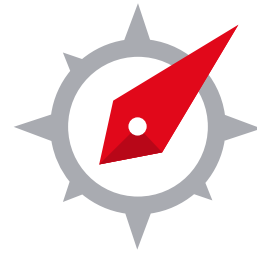




„Warum heißen die nicht Bank?“

Marke Sparkasse

## Gemeinsam auf Kurs



**D**ie Sparkassen haben als Marktführer eine starke Position im Wettbewerb. Keine andere Marke im deutschen Kreditgewerbe genießt eine so hohe Bekanntheit, so viel Sympathie und so großes Vertrauen wie die Marke Sparkasse. Viele Markenstudien bestätigen dies. 98 Prozent der Deutschen kennen Sparkassen mit ihrer heutigen Geschäftsphilosophie, fast 60 Prozent sind Kunden einer Sparkasse.

### Markenwerte stärken

Der gesellschaftliche Wandel, die zunehmende Regulierung, neue Wettbewerber und sich verändernde Kundenbedürfnisse sind Herausforderungen, denen sich die Sparkassen stellen müssen, wenn sie diese Position halten und ausbauen wollen.

Mit dem Projekt „Markenpositionierung“ geht die Sparkassenorganisation einen wichtigen Schritt in die Zukunft. Sparkassen stehen für Zugänglichkeit, Sicherheit, Vertrauen und Konstanz und sind nah an den Menschen der Region. Ziel der Markenpositionierung ist, diese Markenkernwerte noch stärker erlebbar zu machen.

Hier geht's zum Film der Markenkampagne.



### „Was uns anders macht“

Ein Bestandteil der Markenpositionierung ist die Imagekampagne „Was uns anders macht“, die im Herbst 2014 gestartet ist. Warum hat die Sparkasse 50 Millionen Kunden? Warum sind die Sparkassen Deutschlands meistempfohlener Finanzpartner? Unter [www.was-uns-anders-macht.sparkasse.de](http://www.was-uns-anders-macht.sparkasse.de) stellt sich die Sparkassenorganisation vor und hebt die Unterschiede zu anderen Kreditinstituten heraus. Mitarbeiter und Kunden erzählen ihre ganz persönliche Sparkassengeschichte und geben lebendige Beispiele für das, was die Sparkassen besonders macht.

### Langfristiges Projekt

Erste Veränderungen werden bereits in diesem Jahr sichtbar: Die gemeinsame Sparkassenwerbung, die in den vergangenen Jahren mit schwarz-weißen Bildmotiven arbeitete, zeigt künftig wieder farbige Motive. Ein gemeinsamer Sprachleitfaden hilft ab sofort dabei, in allen Kommunikationskanälen eine einfache und verständliche Sprache zu verwenden. Andere Teilprojekte werden in den kommenden Monaten folgen. Die Sparkassenakademie NRW nimmt die Neuerung laufend auf und aktualisiert ihr Seminarangebot entsprechend. So stellt sie sicher, die neuen Markenwerte in den Unterrichtsinhalten zu vermitteln.

Alles  
auf **einen  
Blick**

## Kontakte digital

# Daten- und Faktenbeileger jetzt **auch als App**

Die wichtigsten Kontakte und Informationen zu Ansprechpartnern im Verbandsgebiet der westfälisch-lippischen Sparkassen lassen sich jetzt auch direkt vom Handy oder Tablett abrufen.

**D**as praktische Nachschlageheft „Daten & Fakten“, das jedes Jahr dem Geschäftsbericht des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe (SVWL) gesondert beiliegt, gibt es jetzt auch in einer digitalen Version als App für mobile Endgeräte. App wie Einleger bieten einen Überblick über die Gremien des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe und listen die 71 Mitglieds-sparkassen mit Vorstand, Kontaktdaten und Zahlen zur Betriebsgröße auf.

### Monatliche Aktualisierung

Die Menüführung ist an das Inhaltsverzeichnis des gedruckten Beilegers angelehnt und um eine Suchfunktion ergänzt. Ansprechpartner können direkt aus der App angerufen oder angemailt werden. Bei Adressdaten ist der direkte Start einer Kartenanzeige oder einer Navigation aus der App möglich. Die Aktualisierung erfolgt monatlich. ■

### Einfache Handhabung

Die App lässt sich leicht durch Scannen des QR-Codes installieren, der auf dem Umschlag des Beilegers oder auf dieser Seite zu finden ist. Öffnen Sie dazu Ihre Scanner-App (falls nicht vorhanden: Sie können sie kostenlos im App-Store herunterladen), um den QR-Code einzulesen. Folgen Sie dann den angegebenen Schritten, um die Daten & Fakten-App des SVWL zu installieren. Immer wenn Sie nun auf das zugehörige Zeichen klicken, können Sie die Applikation direkt starten.

Hier geht's zur  
Daten & Fakten-App.



Erhältlich für:





## Zahlungsverkehr

# Kommunale Dienstleistungen elektronisch bezahlen



E-Government schafft Voraussetzungen für zeit- und ortsunabhängige Verwaltungsdienste. Die Sparkassen bieten mit GiroCheckout ein an den kommunalen Bedarf angepasstes Produkt für ein elektronisches Bezahlverfahren an.

**D**as Gesetz zur Förderung der elektronischen Verwaltung – kurz E-Government-Gesetz – dient dem Ziel, die elektronische Kommunikation mit der Verwaltung zu erleichtern. Bund, Länder und Kommunen soll es befähigen, einfach und nutzerfreundlich elektronische Verwaltungsdienste anzubieten. Ein Teilaspekt ist die Verpflichtung der Kommunen, den Bürgern für bestimmte Behördenvorgänge elektronische Bezahlverfahren bereitzustellen. Mit GiroCheckout liefern die Sparkassen ihren Trägern dafür die passende strategische Lösung.

GiroCheckout vereint aktuell drei etablierte Bezahlverfahren: Lastschriftinzug, Kreditkartenzahlung und die Online-Überweisung Giropay. Das Produkt des Payment-Service-Providers GiroSolutions er-

möglicht so allen Bürgern, am elektronischen Bezahlverfahren teilzunehmen. Nach einer erfolgreichen Testphase in einigen kommunalen Rechenzentren im Jahr 2014 gehen die Sparkassen in diesem Jahr auf ihre Träger zu und erläutern Bürgermeister, Kämmerern und den IT-Experten in den Rechenzentren die Vorteile von GiroCheckout.

„Mit GiroCheckout können alle Bürgerinnen und Bürger am Payment teilnehmen – für die Kommunen ist das Produkt eine günstige Lösung für die gesetzlichen Herausforderungen“, erläutert Jürgen Wannhoff, Vizepräsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe, die Vorteile der Sparkassenlösung. Die beiden Sparkassenverbände in NRW sehen sich als vorbereitende Koordinatoren der Gespräche mit den Kommunen. ■



Zusammenarbeit

# Deutsches Fußballmuseum

## wickelt Zahlungsverkehr über Sparkassen ab

Weltmeister  
2014

Mit der Kooperation vereinen die Sparkassen in Westfalen-Lippe Kultur- und Sportförderung auf besondere Art und Weise. Die gemeinsame Arbeit ist zunächst auf fünf Jahre angelegt.

**A**uf großes Interesse bei Fußballfans dürfte das Deutsche Fußballmuseum in Dortmund stoßen, das in diesem Sommer zum ersten Mal seine Tore öffnet. Nicht nur die Schuhe von Mario Götze, in denen er die deutsche Nationalmannschaft im brasilianischen Maracanã-Stadion 2014 zum Weltmeister schoss, sind in dem multifunktionalen Gebäude am Hauptbahnhof zu bestaunen. Als Publikumsmagneten gelten auch die historischen Exponate der Weltmeister-Mannschaft aus Bern und viele weitere Erinnerungsstücke aus der Geschichte des deutschen Fußballs.

Die Sparkasse Dortmund, der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband sind gemeinsam Finanzpartner des Deutschen Fußballmuseums. Die Kooperationsvereinbarung gilt zunächst für fünf Jahre. Die Sparkassen unterstützen das Deutsche Fußballmuseum beim Zahlungsverkehr, sowohl im Online-shop als auch im Museum selbst.

Mit der Kooperation verbinden die Sparkassen in Westfalen-Lippe Kultur- und Sportförderung. „Das Museum verdeutlicht, dass Fußball mehr ist als Sport, denn es macht sichtbar, wie sich die Gesellschaft verändert und mit ihren Sehnsüchten und Erwartungen in der Fußballkultur wiederfindet“, sagte Andreas Löbke, Sprecher des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe. „Der deutsche Fußball wäre nicht so erfolgreich, wenn er sich auf der Tradition ausgeruht und Innovationen verschlossen hätte. Aus dem gleichen Grund sind Sparkassen Marktfüh-

Gemeinsam für den Erfolg: (v. li.) Andreas Dittmer (Deutscher Sparkassen- und Giroverband), Michael Keßeler (Deutsches Fußballmuseum), Uwe Samulewicz (Sparkasse Dortmund), Manuel Neukirchner (Deutsches Fußballmuseum) und Andreas Löbbbe (Sparkassenverband Westfalen-Lippe).



rer“, fügte er bei der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung im September 2014 hinzu. Manuel Neukirchner, Sprecher der Geschäftsführung des Deutschen Fußballmuseums, unterstrich: „Mit den Sparkassen an unserer Seite optimieren wir die Organisation und den Service unseres Hauses, sodass sich die Besucher ganz auf das emotionale Erlebnis dieser einzigartigen Kultureinrichtung konzentrieren können.“ ■



## Streetsoccer Tour

# Sparkassen fördern Nachwuchskicker

**D**er Sommer 2014 stand ganz im Zeichen des runden Leders. Von Mitte Juni bis Mitte Juli spielten 32 Nationen in Brasilien um den begehrten goldenen WM-Pokal – am Ende ging die deutsche Auswahl als Weltmeister mit der Trophäe vom Platz. Der vierte Stern krönt nun die Trikots deutscher Fußballprofis.

In kleinerem Rahmen, für die Beteiligten aber nicht weniger spannend, fand parallel dazu die Sparkassen-Streetsoccer Tour statt. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe führten sie

gemeinsam mit dem Fußball- und Leichtathletikverband Westfalen in einer Kooperation durch. Von April bis Juli traten in Soest, Bochum, Iserlohn, Steinfurt, Lemgo und Detmold acht- bis zehnjährige Nachwuchskicker gegeneinander an. Beim Straßenfußball bilden jeweils vier Spieler und vier Auswechselspieler ein Team. Die Kinder spielten auf öffentlichen Plätzen in den Innenstädten. Die Veranstaltungen hatten das Ziel, Grundschüler für Sport und Bewegung zu begeistern und gleichzeitig die Zusammenarbeit zwischen Schulen und Vereinen zu stärken.



Das Turnier der Mädchen gewann die KG Kilian aus Iserlohn. Sie entschied das Finale gegen die Hellweg Grundschule aus Soest mit 1:0 für sich. Bei den Jungen setzten sich die Schüler der Weilenbrinkschule aus Bochum im Endspiel mit 4:2 gegen die Graf-Ludwig-Schule aus Steinfurt durch. ■



# Landeswettbewerb Jugend musiziert findet 2016 in Detmold statt

**W**estfalen-Lippe wird in den kommenden beiden Jahren zum musikalischen Austragungsort für den Wettbewerb „Jugend musiziert“: Der Landeswettbewerb findet 2016 in Detmold statt, der Bundeswettbewerb 2017 in Paderborn.

„Jugend musiziert“ ist der bedeutendste Nachwuchswettbewerb für klassische Musik in Deutschland. Rund 20.000 Künstler zwischen 14 und 27 Jahren stellen jedes Jahr ihr musikalisches Können unter Beweis. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe unterstützen „Jugend musiziert“ bereits seit 1963.

2014 fand der Landeswettbewerb mit allen dafür qualifizierten Musikern in Essen statt. Braunschweig und Wolfenbüttel stellten die Räumlichkeiten für den Bundeswettbewerb. ■



## Deutscher Gründerpreis für Schüler

# Mit einem Strohhalm zum Sieg

**B**eim Deutschen Gründerpreis für Schüler, dem landesweit größten Planspiel für Existenzgründer, haben sich Nachwuchsunternehmer aus Westfalen-Lippe auch 2014 in der Top Ten platziert. Mit ihrer Idee zu einem Strohhalm, der K.O.-Tropfen identifiziert, belegten die Dortmunder Schüler (Karl-Schiller-Berufskolleg) der Gruppe „Stroh

K.O. GmbH“, betreut von der Sparkasse Dortmund, bundesweit den siebten Platz.

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler geht auf eine Initiative von Sparkassen, Stern, ZDF und Porsche zurück. Mehr als 65.000 Jugendliche haben seit 1999 an dem Wettbewerb teilgenommen, der zum großen Teil im Internet stattfindet. Die

Nachwuchsunternehmer sind aufgefordert, ihre Geschäftsidee in ein fiktives Unternehmenskonzept, einen Businessplan und eine begleitende Marketingstrategie zu gießen. Die Erfolgsbilanz der Gründer aus Westfalen-Lippe spricht für sich: In den Jahren 2000, 2003, 2007, 2008, 2010 und 2012 gehörten Schüler aus der Region jeweils zu den Bundessiegern. ■





Positive Jahresbilanz

# Kunst lockt viele Besucher ins Picasso-Museum

77.000  
Besucher

**D**as Picasso-Museum hat eine positive Jahresbilanz gezogen: Mehr als 77.000 Besucher sahen im Jahr 2014 die Ausstellungen mit Werken von Henri Matisse, Pablo Picasso, Francisco de Goya und den Vertretern der Wiener Moderne, Gustav Klimt, Egon Schiele und Oskar Kokoschka.

Das Kunstmuseum Pablo Picasso in Münster ist als Stiftung der Sparkassen in Westfalen-Lippe, der Westdeutschen Landesbank Girozentrale, der Westfälischen Provinzial sowie der Eheleute Gert

und Jutta Huizinga gegründet worden.

Für das Jahr 2015 hat das Museum wiederum Großes geplant: Bis Mai gab es Werke des Katalanen Antoni Clavé zu bestaunen. Im Sommer zeigt die Ausstellung „Paris im Blick“, wie Fotografen Paris gesehen und fotografiert haben. Alberto Giacometti gehört zu den bedeutendsten Bildhauern des 20. Jahrhunderts. Ab dem 24. Oktober 2015 werden rund 100 Skulpturen, Gemälde und Grafiken gezeigt. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe sind Förderer dieser Ausstellung. ■

Comedian Luke Mockridge  
präsentierte nach der Preisverleihung  
sein aktuelles Programm.



## Planspiel Börse

# Spannender Wettbewerb mit virtuellem Kapital

**A**ußerst erfolgreich schnitten die gut 3.000 westfälisch-lippischen Teams beim 32. Planspiel Börse der Sparkassen ab: Über den deutschlandweit ersten Platz freuten sich die „Wölfe der Wallstreet“. Diesen Namen hatten sich die Auszubildenden der Sparkasse Lünen gegeben, deren Depotwert zum Ende der Spielzeit 62.543,15 Euro betrug. Den höchsten Ertrag mit nachhaltigen Geldanlagen in Westfalen-Lippe erzielte das Team „Kaufrausch“ aus Holzwickede mit 7.188,47 Euro. Bundesweit bedeutete das für die von der Sparkasse UnnaKamen begleiteten Schüler des Clara-Schumann-Gymnasiums

Platz fünf. Die Wertung bei den Schülern entschieden die „Börsencrasher“ des Lippe-Berufskollegs in Lippstadt mit einem Depotwert von 60.018,29 Euro für sich.

Das Planspiel Börse wird europaweit gespielt. Vom 1. Oktober bis 10. Dezember 2014 waren Schüler, Auszubildende und Studenten aufgerufen, ihr virtuelles Startkapital von 50.000 Euro durch geschicktes Kaufen und Verkaufen ausgewählter Wertpapiere zu mehren. Einen zusätzlichen Preis erhalten seit 2009 auch die Teilnehmer, die den höchsten Ertrag mit nachhaltigen Geldanlagen erzielen.

„Die Sparkassen tragen mit dem Börsenspiel zur finanziellen Bildung junger Menschen bei und fördern die Aktienkultur“, sagte Jürgen Wannhoff, Vizepräsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe. Insgesamt stellte Westfalen-Lippe europaweit über neun Prozent aller teilnehmenden Schüler- und Auszubildendenteams. Die besten von ihnen zeichnete der Sparkassenverband Westfalen-Lippe am 17. Februar 2015 in der Friedenskapelle in Münster aus. Nach der Preisverleihung begeisterte der Comedian Luke Mockridge die Gäste mit seinem aktuellen Programm. ■

## Neuer Standort

# Sparkassenakademie NRW geht nach Dortmund

**D**ie Hörder Burg am Phoenix-See in Dortmund wird Sitz der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen. Dies hat die Trägerversammlung der Sparkassenakademie auf Vorschlag des Akademie-Vorstandes und der begleitenden Gutachter am 19. Dezember 2014 festgelegt. Die Sparkassenakademie NRW ist durch die Zusammenlegung der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie in Münster und der Rheinischen Sparkas-

senakademie in Düsseldorf zum 1. Januar 2014 entstanden.

Das Gelände am Phoenix-See ist ein für Teilnehmer aus allen Regionen in NRW gut erreichbarer Ort im Herzen Nordrhein-Westfalens. Dort bündelt die Sparkassenakademie NRW künftig die bisher in Münster und Düsseldorf angebotenen Bildungsveranstaltungen. Vorgesehen ist ein Studienzentrum mit ca. 7.000 Quadratmetern Grundfläche,

das den pro Jahr erwarteten 43.000 Tagesbesuchern – damit ist die Akademie die größte in Deutschland – modernste Standards bietet. Ab Anfang 2017 werden die Sparkassen die Vorteile des neuen Standorts nutzen können. Bis dahin entstehen noch ein Anbau sowie ein Hotel als Erweiterung des Gebäude-Komplexes.

Die Finanz Informatik (FI) nutzt künftig die Gebäude der Sparkassenakademie in Münster und des dazugehörigen Hotel-Komplexes. Die Umbauarbeiten haben Anfang 2015 begonnen. Bis zum Jahr 2018 werden 600 Mitarbeiter der FI ihren Arbeitsplatz am Sparkassen-Campus in Münster beziehen. ■



# Wer kam – Wer ging – Wer bleibt



*Heinz Paus war von 1999 bis 2014 Bürgermeister der Stadt Paderborn*

Zur Jahresmitte 2014 hat **Heinz Paus** (67) sein Amt als Bürgermeister der Stadt Paderborn niedergelegt. Damit scheidet er auch aus leitenden Ämtern des Sparkassenverbands aus: Heinz Paus wirkte seit 1999 in verschiedenen Gremien und seit 2001 in denen des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe. Seit dem 16. Juni 2010 war er vorsitzendes Mitglied der Verbandsversammlung, des Verbandsverwaltungsrates und des Trägerausschusses. Für seine herausragenden Verdienste für die Sparkassenorganisation überreichte ihm Dr. Rolf Gerlach am 11. Juni 2014 im Beisein des Verbandsverwaltungsrates sowie von Vertretern der kommunalen Spitzenverbände in NRW die Dr.-Johann-Christian-Eberle-Medaille – die höchste Auszeichnung des deutschen Sparkassenwesens.



*Dr. Rolf Gerlach, Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe*

Die Verbandsversammlung, das höchste Entscheidungsgremium des Verbands, hat am 9. April 2014 in Witten **Dr. Rolf Gerlach** (61) einstimmig als Präsident des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe bestätigt. Dr. Gerlach, der seit April 1995 an der Spitze

des SVWL steht, geht damit in seine fünfte Amtszeit. „Ich freue mich, die Sparkassen in Westfalen-Lippe auf ihrem Weg in die Europäische Bankenunion begleiten zu können“, sagte er. Als Aufsichtsrat oder Verwaltungsrat vertritt der Präsident in zahlreichen Unternehmen der Sparkassenorganisation die Interessen der westfälisch-lippischen Sparkassen.

## Personelle Veränderungen an der Spitze von drei Sparkassen



*Kerstin Jöntgen, Vorsitzende des Vorstandes der Stadtparkasse Blomberg/Lippe*

Neue Vorsitzende des Vorstandes der Stadtparkasse Blomberg/Lippe ist seit dem 1. Oktober 2014 **Kerstin Jöntgen**. Sie löste **Knut Winkelmann** ab, der aus Altersgründen ausgeschieden ist. Jöntgen (Jahrgang 1970) hat das Sparkassengeschäft bei der Mittelbrandenburgischen Sparkasse Potsdam gelernt. Nachdem sie Regionaldirektorin der Direktion Brandenburg an der Havel war, wurde sie zunächst zum Vorstand bei der Volksbank Riesa eG bestellt, später wechselte sie in den Vorstand der Sparkasse Stendal.



*Rainer Langkamp, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Steinfurt*

In der Kreissparkasse Steinfurt hat **Rainer Langkamp** am 1. August 2014 als Vorstandsvorsitzender die Nachfolge von **Karl Derikartz** angetreten. Langkamp (Jahrgang 1966) war ab 2001 zunächst Leiter des Marktbereichs Firmenkunden der Sparkasse Ibbenbüren und nach der Fusion in gleicher Funktion für die Kreissparkasse Steinfurt tätig. 2004 wurde er zum Verhinderungsvertreter des Vorstandes ernannt. Im Januar 2009 wechselte er in den Vorstand der Sparkasse Gütersloh. Derikartz ist auf eigenen Wunsch in den Ruhestand gegangen.



*Stefan Brunswieck, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Hilchenbach*

Bei der Stadtparkasse Hilchenbach übernahm **Stefan Brunswieck** zum Jahresbeginn das Amt des Vorstandsvorsitzenden von **Dieter Viehöfer**. Brunswieck (Jahrgang 1968) wechselte 2005 von der Sparkasse Erwitte-Anröchte zum Institut nach Hilchenbach. Seit 2010 gehört er dort zum Vorstand. Sein Vorgänger Viehöfer wurde in den Ruhestand verabschiedet. ■





134 mal  
Danke

## Auszeichnungen 2014

# Ehrungen für verdiente Persönlichkeiten

Das Jahr 2014 war auch das Jahr der Medaillenvergaben. Insgesamt 134 Auszeichnungen sind an äußerst verdiente Persönlichkeiten der westfälisch-lippischen Sparkassenorganisation vergeben worden. Sie alle haben sich für das Wohl des Sparkassenwesens in besonderem Maße eingesetzt.\*

2

### Dr.-Johann-Christian-Eberle-Medaille



Die Dr.-Johann-Christian-Eberle-Medaille erhalten Persönlichkeiten innerhalb und außerhalb der Sparkassenorganisation, die sich in besonders hervorragendem Maße Verdienste um die Sparkassenorganisation in Westfalen-Lippe erworben haben und eine mindestens 15-Jährige ordentliche Mitgliedschaft in einem Gremium vorweisen können. Eine von ihnen ging an Heinz Paus, vorsitzendes Mitglied der Verbandsversammlung.

12

### Große Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille



Die Große Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille wird an Verwaltungsratsmitglieder verliehen, die während einer mindestens 15-Jährigen ordentlichen Mitgliedschaft mindestens zehn Jahre Vorsitzende(r) des Verwaltungsrats, des Risikoausschusses oder des Bilanzprüfungsausschusses waren.

Sparkasse Arnsberg-Sundern  
Hans-Josef Vogel

Stadtsparkasse Bad Oeynhausen  
Gisela Kaase, Kurt Nagel

Sparkasse Bergkamen-Bönen  
Gerhard Kampmeyer, Klaus Herbst

Sparkasse Bielefeld  
Rainer Lux

VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup  
Georg Moenikes

Stadtsparkasse Freudenberg  
Klaus Krämer

Sparkasse Geseke  
Franz Holtgrewe

Sparkasse Gronau  
Karl-Heinz Holtwisch

Sparkasse Meschede  
Ulrich Hess

Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden  
Theo Hilchenbach

# 120

## Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille



Die Westfälisch-Lippische Sparkassenmedaille erhalten Verwaltungsratsmitglieder nach mindestens 10-jähriger ordentlicher Mitgliedschaft.

**Sparkasse Arnsberg-Sundern**  
Andreas Hagelstein

**Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem**  
Hans-Otto Hille, Klaus Böckeler

**Sparkasse Beckum-Wadersloh**  
Alfred Jungilligens, Paul Petertombeck, Erwin Sadlau,  
Otto Gubbe, Dieter Beelmann

**Sparkasse Bergkamen-Bönen**  
Kay Schulte, Martin Engnath

**Sparkasse Bielefeld**  
Günter Garbrecht, Gerhard Henrichsmeier, Klaus Rees,  
Holm Sternbacher

**Stadtsparkasse Bocholt**  
Christel Feldhaar, Jürgen Saul, Berthold Schröder,  
Alois Kopmann

**Stadtsparkasse Bottrop**  
Andrea Maria Swoboda, Werner Kamratowski, Peter  
Noetzel, Willi Tönsgerlemann, Andreas Pырchalla

**Sparkasse Burbach-Neunkirchen**  
Thomas Helmkampf, Armin Nies

**Stadtsparkasse Delbrück**  
Reinhard Schulte

**Stadtsparkasse Dortmund**  
Ute Pieper, Michael Taranczewski

**VerbundSparkasse Emsdetten-Ochtrup**  
Jürgen Bode, Christoph Dehne, Klaus Werner Heptner,  
Paul Laumann, Ludger Krebber

**Sparkasse Erwitte-Anröchte**  
Ludwig Deimel, Martin Fischer, Maria-Rita Lange,  
Hans-Alfred Meinberg, Klaus Metzner

**Sparkasse Finnentrop**  
Burkhard Hömberg, Wolfgang Drixelius

**Stadtsparkasse Freudenberg**  
Ursula Kray, Herbert Hainke

**Sparkasse Geseke**  
Robert Henneken

**Stadtsparkasse Gevelsberg**  
Martina Dietz, Hubertus Kramer, Werner Marold,  
Axel Mertins, Manfred Trachte, Klaus Krägeloh

**Sparkasse Gronau**  
Ralf-Udo Blöding, Josef Pieper, Ilona Pogorzelski,  
Petra Raad, Wilhelm Schultenwolter, Günter Walkowiak

**Sparkasse Hamm**  
Monika Wentker, Dr. Reinold Kaldewei

**Stadtsparkasse Herdecke**  
Hans-Jürgen Sellmann

**Sparkasse Herford**  
Petra Große-Wortmann, Lutz Kallmeier, Bernd Stute, Bruno  
Wollbrink, Stephen Paul, Christian Manz, Udo Freyberg

**Sparkasse Hochsauerland**  
Wolfgang Fischer, Wolfgang Weber

**Sparkasse Iserlohn**  
Elke Olbrich-Tripp, Michael Barth

**Sparkasse Lemgo**  
Hartmut Sievert

**Sparkasse Lüdenscheid**  
Eveline Haue, Tanja Tschöke

**Sparkasse Meschede**  
Werner Wolff

**Sparkasse Münsterland-Ost**  
Norbert Bing, Karl-Wilhelm Hild,  
Carola Möllemann-Appelhoff

**Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden**  
Heinrich Müller, Susanne Krampe

**Sparkasse Paderborn-Detmold**  
Rainer Heller, Monika Bösing, Stephan Grigat,  
Dr. Michael Hadaschik, Friedhelm Hüwel,  
Kurt Kalkreuter, Hubertus Klenner,  
Christian Liebrecht, Manfred Müller,  
Helmut Pütter, Bernd Schäfer,  
Hans Schumacher, Claudia Tewes,  
Manfred Vogt

**Stadtsparkasse Porta Westfalica**  
Stephan Böhme

**Sparkasse Rietberg**  
Christiane Schneiders, Jürgen Don,  
Elke Oesterwiemann,  
Dr. Michael Orlob

**Sparkasse Schwerte**  
Rupert Filthaus

**Sparkasse Siegen**  
Axel Ganseuer

**Sparkasse Soest**  
Ursula Neumann, Antonius Bahlmann,  
Ferdinand Eickhoff, Edwin Morch,  
Heinrich Wegge

**Sparkasse UnnaKamen**  
Werner Porzybot, Franz-Georg Matich,  
Helmut Tewes

**Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis**  
Wilhelm Bettelhäuser, Jörg Hellweg,  
Wolfgang Schrader

**Sparkasse Westmünsterland**  
Klaus-Viktor Kleerbaum,  
Johannes ter Huurne, Gottfried Suntrup

**Stadtsparkasse Werne**  
Michael Zurhorst, Klaus Jürgen Buse

**Kreissparkasse Wiedenbrück**  
Helmut Feldmann, Johann-Heinrich Frankenfeld,  
Patrick Handing, Josef Linnenbrink

\* Einige Geehrte haben auf eine Veröffentlichung ihres Namens verzichtet.

Ulrich Hess,  
Sparkasse Meschede



Stark im Verbund

# Gemeinsam für die Menschen in der Region

Die Sparkassenorganisation besteht aus Partnern, die sich aufeinander verlassen können: Gemeinsam mit ihren Verbundunternehmen bieten die Sparkassen in Westfalen-Lippe ihren Kunden alle Finanzdienstleistungen aus einer Hand an.

**LBS**

**Bausparprodukte:**

Die Bausparkasse LBS West ist mit großem Abstand Marktführer in NRW und Bremen.

**finanz informatik**

**IT-Dienstleister:** Die Finanz Informatik ist größter IT-Dienstleister für Finanzdienstleistungen in Europa.

**DekaBank**

**Fonds:** Die DekaBank ist zentraler Asset Manager der Sparkassen-Finanzgruppe (im Eigentum der Sparkassen).



## Helaba |

### Nationale und internationale Bankdienstleistungen:

Die Helaba ist als Sparkassen-zentralbank in NRW tätig.

## PROVINZIAL

**Versicherungen:** Die Provinzial NordWest ist Marktführer in der Region.

## DSV Gruppe

Deutscher Sparkassenverlag

**Lösungsanbieter:** Die DSV-Gruppe ist der Lösungsanbieter für die Sparkassen sowie die Unternehmen und Verbände der Sparkassen-Finanzgruppe.

## Deutsche Leasing

**Leasing:** Die Deutsche Leasing ist der lösungsorientierte Asset-Finance-Partner des deutschen Mittelstands.

## dwpbank Deutsche WertpapierService Bank AG

**Wertpapierabwickler:** Die dwpbank ist marktführende Transaktionsbank für Wertpapiergeschäfte in Deutschland.



**Michael Rüdiger**

## „Ausbau zum Wertpapierhaus der Sparkassen konsequent vorangetrieben“

**Die DekaBank entwickelt sich zum zentralen Wertpapierhaus der Sparkassen. Sind Sie mit der derzeitigen Entwicklung zufrieden?**

**Rüdiger:** Wir sind gut unterwegs. Im vergangenen Jahr haben wir den Ausbau zum Wertpapierhaus der Sparkassen konsequent vorangetrieben. Wir haben dabei basierend auf unserem Transformationsprogramm D18 wichtige Meilensteine erreicht. Die Neuausrichtung unseres Sparkassenvertriebs trägt Früchte, die Absatzzahlen sind deutlich gestiegen. Wir haben die Bedürfnisse unserer Kunden im Blick und die Kosten im Griff. Die Deka ist stabil aufgestellt.

**Wie haben sich Ihre vier Kerngeschäftsfelder Wertpapiere, Immobilien, Kapitalmarkt und Finanzierungen im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelt?**

**Rüdiger:** Die Deka-Gruppe hat 2014 erneut ein solides Ergebnis erwirtschaftet. Dabei hat sich einmal mehr unser Geschäftsmodell bewährt, das auf eine enge Verzahnung der vier Geschäftsfelder mit den Vertriebseinheiten setzt. Die Total Assets konnten von Ende 2013 um 31,6 Mrd. Euro auf 220,4 Mrd. Euro per Ende 2014 gesteigert werden. Dies reflektiert unter anderem die positive Nettovertriebsleistung und den Rückenwind durch die Marktentwicklung.

**Welche Vorteile ziehen die Sparkassen aus der Zusammenarbeit mit der DekaBank bei der Erfüllung regulatorischer Anforderungen?**

**Rüdiger:** Wir unterstützen die Sparkassen entlang des gesamten Investment- und Beratungsprozesses mit einem umfangreichen Angebot an Research- und Unterstützungsdienstleistungen. Der Beratungspro-

zess wird komplett in DekaNet abgebildet, zusätzlich bieten wir Online-Schulungen an, und unsere Vertriebsbetreuer gehen mit maßgeschneiderten Trainings auch zu den Beratern in die Sparkassenfilialen. Dies gibt den Beratern nicht nur Sicherheit im Kundengespräch, sondern auch das gute Gefühl, alle regulatorischen Anforderungen beachtet zu haben.

**Warum ist Wertpapiersparen alternativlos – und wie fördern Sie es?**

**Rüdiger:** An der Geldanlage in Wertpapiere führt im Niedrigzinsumfeld kein Weg vorbei, wenn Anleger Rendite erwirtschaften wollen. Ich bin überzeugt vom Konzept des regelmäßigen Wertpapiersparens. Das reduziert die Risiken der Kursschwankungen deutlich. Denn durch die regelmäßige Anlage über einen längeren Zeitraum hinweg lassen sich die Kursauschläge deutlich glätten. Wir unterstützen dies beispielsweise mit unserem Deka-Vermögenskonzept oder der Deka-BasisAnlage. Bei der Auswahl des richtigen Ansparkonzepts sind die Sparkassen am Ort unentbehrlich, denn sie kennen die Bedürfnisse ihrer Kunden am besten. ■



**„DekaBank**

**Michael Rüdiger**  
Vorstandsvorsitzender  
der DekaBank

**Fridolin Neumann**

## „Vertriebsprozesse zum Kunden werden benutzerfreundlicher, effizienter und einheitlicher“

**Können Sie beschreiben, von welchen wesentlichen Weiterentwicklungen der FI die Sparkassen in den nächsten Jahren profitieren werden?**

**Neumann:** Wir investieren pro Jahr rund 120 Millionen Euro in die Weiterentwicklung von OSPlus. Im Vordergrund stehen – neben den zwingenden regulatorischen Umsetzungen – Ausbau und intelligente Vernetzung des Multikanalvertriebs. Der Beratungsprozess soll ohne Bruch zwischen Internet-Filiale, Sparkassen-Apps und Filiale funktionieren – künftig auch per Chat oder Video direkt mit dem Berater. Parallel kommt sukzessive mit OSPlus\_neo eine neue Oberfläche, die Beratern und Kunden einen kanalübergreifenden Zugriff über unterschiedliche Geräte wie iPads, iPhones oder PCs erlaubt. Damit werden auch die Vertriebsprozesse zum Kunden benutzerfreundlicher, effizienter und einheitlicher.

**Womit unterstützt die FI die Sparkassen bei der technischen Verwirklichung der stetig steigenden regulatorischen Anforderungen?**

**Neumann:** Um der wachsenden regulatorischen Anforderungen Herr zu werden, erwarten Sparkassen eine schlanke, standardisierte und aufsichtskonforme Nutzung der OSPlus-Banksteuerung. Unter dem Namen „S-Control“ haben DSGVO, Regionalverbände und FI dazu erste Konzeptionen erstellt. Wir arbeiten hier eng mit der neu geschaffenen Regulatorik-Einheit bei der S-Rating zusammen. „S-Control“ soll die von der Regulatorik getriebene Komplexität in der Banksteuerung handhabbarer machen. Weitgehend standardisierte und automatisierte Reports schaffen Sicherheit und senken Prozess- und Prüfungskosten. S-Control wird flexibel ausgelegt und ist somit für große und kleine Institute einsetzbar.

**Die Konsolidierung auf drei FI-Standorte ist weitgehend abgeschlossen. Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung der FI ein?**

**Neumann:** Mit der Konsolidierung der Standorte, die 2014 ihren Abschluss gefunden hat, hat die FI Aufgaben und Kompetenzen an den drei Standorten Münster, Frankfurt und Hannover gebündelt. In Münster werden wir unsere Mitarbeiter, die derzeit noch auf fünf Lokationen verteilt sind, sukzessive in zwei zentralen Gebäuden zusammenführen; in Frankfurt und Hannover sind wir räumlich bereits sehr gut aufgestellt. Mit dieser Struktur haben wir einen Rahmen geschaffen, in dem wir als zentraler IT-Dienstleister die Sparkassen und Verbundpartner in den nächsten Jahren bei den drei großen Herausforderungen – Digitalisierung, Regulatorik und Kosten – möglichst optimal unterstützen wollen. Natürlich müssen wir uns auch zukünftig weiter hinterfragen und kontinuierlich weiterentwickeln. Damit gehen auch weitere interne Optimierungen einher: So konzentrieren wir derzeit die Rechenzentren von heute drei unterschiedlichen Standorten auf künftig zwei – in Münster und Hannover – mit gleichen Betriebsabläufen. ■



 **finanz informatik**

**Fridolin Neumann**

Vorsitzender der Geschäftsführung der Finanz Informatik





**Jörg Münning**

## „**Bausparen** als staatlich gefördertes Finanzierungs- und Zinssicherungsinstrument **weiter stark gefragt**“

**Die anhaltend niedrigen Zinsen sind für alle Bausparkassen eine besondere Herausforderung. Wie steuert die LBS West gegen?**

**Münning:** Wir haben uns eine Position der Stärke erarbeitet, aus der heraus wir die Herausforderungen dieser politisch gewollten Nullzinsphase annehmen: Wir sind Marktführer in NRW und der Immobilien- und Baufinanzierungsspezialist im Sparkassenverbund. Die Regulierungsflut der EU und die Kapitalmarktkrise zwingen uns jedoch dazu, die Unternehmensstrategie im Leitbild „LBS 2020“ weiter zu schärfen: Wir werden zukünftig noch mehr Wert auf eine stringente Gesamtbanksteuerung legen, die Vertriebswege – auch digital – noch besser verzahnen, neue Produkte entwickeln und einen noch kosteneffizienteren Betrieb auf Basis des neuen IT-Systems gewährleisten müssen.

**Vorzeitige Kündigungen von Bausparverträgen werden kontrovers diskutiert. Wie gehen Sie mit diesem Thema um?**

**Münning:** Das Nullzinsniveau trifft bewährte Finanzierungssysteme immer stärker und nimmt zunehmend Einfluss auf die Rentabilität der Kreditinstitute. Die LBS war 2014 gefordert, auch unpopuläre Maßnahmen wie die Kündigung von Verträgen, bei denen das Erreichen eines Bauspardarlehens erkennbar nicht im Vordergrund stand, zu ergreifen. Politik, Aufsichtsbehörden und die Finanzwirtschaft bleiben aufgefordert, die Stabilität des Finanzwesens insgesamt weiterhin sicherzustellen.

**Wie profitieren Sparkassen auch in Zukunft von einem funktionierenden Bauspargeschäft?**

**Münning:** Neben den Provisionserträgen ist für die

Sparkassen der strategische Wert des LBS-Bausparens als Kundenbindungsinstrument von Bedeutung: Drei Viertel der Sparkassenkunden mit einem LBS-Bausparvertrag schließen ihre Immobilienfinanzierung auch bei der Sparkasse ab, ohne sind es nur 29 %. Darüber hinaus nehmen bausparende Kunden deutlich höhere Darlehen in Anspruch. Wohn-Riester liefert weitere Argumente für die Kundenansprache: Keine Baufinanzierung sollte ohne diese Förderung abgeschlossen werden! 2014 vermittelten die Sparkassen im SWWL Bausparverträge über 2,5 Mrd. Euro mit positiven Auswirkungen auch auf den Verkauf der eigenen Produkte. Zudem führten die LBS-Berater den Sparkassen im letzten Jahr Kredite in Höhe von 340 Mio. Euro zu.

**Wie lautet Ihre Prognose für das Bausparjahr 2015?**

**Münning:** Bausparen wird als staatlich gefördertes Finanzierungs- und Zinssicherungsinstrument weiter stark gefragt sein. Die Immobilie wird als sicherer Anker für das Ersparte und die Altersvorsorge noch mehr an Bedeutung gewinnen. Betriebswirtschaftlich werden jedoch erneut erhebliche Anstrengungen nötig sein, um die LBS weiter erfolgreich durch die Nullzinsphase zu führen. ■



**Jörg Münning**

Vorstandsvorsitzender der LBS West

**Hans-Dieter Brenner**

## „Im gemeinsamen Firmenkundengeschäft sehen wir großes Potenzial“

**Inwiefern hat das Auslandsgeschäft der Sparkassen in Westfalen-Lippe von der Zusammenarbeit mit der Helaba profitiert?**

**Brenner:** Die Sparkassen haben im mittelständischen Firmenkundengeschäft einen Marktanteil von rund 50 %. Im Auslandsgeschäft liegt er nach unseren Analysen lediglich bei 13 %. Seit 2014 setzen wir daher mit Sparkassen in Westfalen-Lippe und den übrigen Kernregionen der Helaba ein strukturiertes Programm um, das darauf zielt, die Institute in diesem Geschäftsbereich zu stärken. Unsere Unterstützung reicht von der Analyse des Marktpotenzials der einzelnen Sparkasse bis zur persönlichen Kundenberatung komplexer Geschäfte zusammen mit den Mitarbeitern der Sparkasse. Für 2015 erwarten wir deshalb, dass die Sparkassen ihre Marktposition im Auslandsgeschäft weiter deutlich ausbauen können.

**Sie haben im Mai 2015 ein Vertriebsbüro in Münster eröffnet. Welche Rolle spielt die Region Westfalen-Lippe in der Geschäftsstrategie der Helaba?**

**Brenner:** Westfalen-Lippe gehört zu unseren Kernregionen und verfügt über eine ausgeprägte mittelständische Unternehmensstruktur und -kultur. Als Partner der Sparkassen liegt uns daher die gemeinsame Marktbearbeitung am Herzen. Gerade im gemeinsamen Firmenkundengeschäft sehen wir großes Potenzial. Neben Finanzierungen leisten wir professionelle Unterstützung im Auslandsgeschäft, im Cash Management und weiteren Corporate-Finance-Dienstleistungen. Darüber hinaus bieten wir den Sparkassen ein umfassendes Angebot in den Bereichen Eigen- und Privatkundengeschäft an.

**Wie haben Sie Ihr Haus im Wettbewerb mit den anderen Landesbanken aufgestellt – und wo sehen Sie es perspektivisch in fünf Jahren?**

**Brenner:** Wir sind die Landesbank, die aufgrund ihrer Trägerstruktur und ihres Auftrags als Zentralbank von rund 40 % der Sparkassen in Deutschland am markantesten durch das Verbundgeschäft geprägt ist. Wir sind Partner der Sparkassen, kein Wettbewerber. Dieses Alleinstellungsmerkmal bauen wir weiter aus – mit einer sparkassenorientierten Betreuungsstruktur und attraktiven, strategiekonformen Lösungen für die Sparkassen. Unser Ziel ist es, DIE Sparkassenzentralbank in Deutschland zu werden. ■



**Helaba | **

**Hans-Dieter Brenner**  
Vorstandsvorsitzender der  
Landesbank Hessen-Thüringen

# PROVINZIAL

**Gerd Borggrebe**

## „Das **gemeinsam** betriebene Versicherungsgeschäft bietet **erhebliche Ertragspotenziale**“

**Der Starkregen im Sommer 2014 ist vielen noch in Erinnerung, besonders in Münster. Wie hat die Provinzial diese Ereignisse verarbeitet?**

**Borggrebe:** Der Starkregen im vergangenen Jahr war für uns natürlich eine Herausforderung, aber auch eine Gelegenheit, unser Leistungsvermögen unter Beweis zu stellen. Die Kolleginnen und Kollegen im Innen- und Außendienst waren rund um die Uhr im Einsatz. Unsere große Dichte an Geschäftsstellen und Sparkassenagenturen im Geschäftsgebiet sowie die hohen Regulierungsvollmachten für unsere Vertriebspartner haben dazu beigetragen, dass Schäden schnell und unkompliziert reguliert werden konnten.

Insgesamt verursachte das Unwetter 10.000 Schäden mit einem Schadenaufwand von rund 80 Mio. Euro – ein Schadendurchschnitt, den es in dieser Form deutschlandweit noch nie gegeben hat. Mittlerweile konnten nahezu alle Schäden vor Ort behoben werden.

**Insbesondere das Geschäft mit Lebensversicherungen ächzt unter den dauerhaft niedrigen Kapitalmarktzinsen. Wie steuern Sie gegen?**

**Borggrebe:** Aufgrund unserer langfristigen Kapitalanlage und der großen Diversifikation des Anlageportfolios sind wir jetzt und in Zukunft in der Lage, unsere Zinsverpflichtungen den Kunden gegenüber zu erfüllen – selbst wenn die Niedrigzinsphase noch lange anhalten sollte.

Zudem haben wir schon vor Jahren interessante Alternativprodukte eingeführt. Mit der Entwicklung der GarantRente Vario haben wir überaus erfolgreich ein fondsgebundenes Vorsorgeprodukt mit Garantie

am Markt platziert. Selbstverständlich werden wir uns auch künftig den Markterfordernissen anpassen.

**Welchen Mehrwert können Sie Sparkassen auch künftig in der Zusammenarbeit bieten?**

**Borggrebe:** Das gemeinsam betriebene Versicherungsgeschäft bietet erhebliche Ertragspotenziale für alle Beteiligten.

Seit über einem Jahr arbeiten wir zusammen mit Sparkassenvorständen und Führungskräften/Mitarbeitern intensiv an einer gemeinsamen „Wachstumsstrategie Versicherungen für Sparkassen“. Wir richten uns konsequent daran aus, welche Strategien die Sparkassen in ihren einzelnen Kundensegmenten verfolgen, und sorgen dafür, dass Produkte und Vertriebsunterstützung auf die Beratungssituationen der Kundenberater abgestimmt sind. Zum Beispiel führen wir mit dem S-Privat-Schutz und dem S-Gewerbe-Schutz Mitte des Jahres 2015 neue Produktlinien ein, die eine erfolgreiche Beratung der gemeinsamen Kunden wesentlich erleichtern werden. ■



**PROVINZIAL**

**Gerd Borggrebe**

Vorstand der Provinzial Nordwest Holding AG





Prof. Michael Ilg

## „Der **Kunde entscheidet**, wo und wie er seine **Finanzgeschäfte** tätigen möchte“

**Wie kann der DSV als zentraler Payment-Anbieter die Sparkassen im Wettbewerb mit PayPal & Co. nach vorne bringen?**

**Ilg:** Zusätzliche Marktteilnehmer, neue Technologien und veränderte Prozesse kennzeichnen die dynamische Entwicklung im Zahlungsverkehr; der Handel wird omnikanalfähig. In dieser Situation ist ein integriertes Payment-Angebot im stationären Geschäft wie im E-Commerce ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Sparkassen. Unser Einstieg bei PAYONE war dafür ein wichtiger Schritt. Weitere Schritte werden folgen, um die Wertschöpfungskette zu komplettieren.

**Mit welchen neuen Kommunikationskonzepten wollen Sie mehr Kunden in die Filialen locken?**

**Ilg:** Die qualifizierte persönliche Beratung in der Filiale ist weiterhin das große Plus der Sparkassen. Dort sprechen sie ihre Kunden individuell mit Botschaften an, die genau auf sie zugeschnitten sind. Nehmen wir zum Beispiel das PoS-Content System des DSV: Durch die Bewegtbildkommunikation wecken wir das Interesse der Kunden. Und das System ermöglicht Interaktion – dabei reicht die Bandbreite von QR-Codes, die auf themenverwandte Seiten verweisen, bis hin zur digitalen Terminvereinbarung mit dem Berater.

**Woran arbeiten Sie, um die Sparkassen auf dem Weg von der Offline- hin zur Online-Filiale zu begleiten?**

**Ilg:** Wir verfolgen bewusst einen umfassenden „Multi-kanalansatz“ – Offline und Online in Kombination. Ziel ist es, die Sparkassen dabei zu unterstützen, ein zukunftsfähiges und kundenorientiertes Marktbearbeitungskonzept, das stationäre und digitale Ausprägungen enthalten kann, zu entwickeln und zu realisieren. Denn letztlich entscheidet der Kunde, wo und wie er seine Finanzgeschäfte tätigen möchte.

**Sie unterstützen die Sparkassen beim Vertrieb von KfW-Förderprodukten. Wie erfolgreich ist diese Kooperation?**

**Ilg:** Diese Zusammenarbeit ist die erste und auf Bundesebene einzige ihrer Art und allein deswegen schon ein schöner Erfolg. Und die neu entwickelten Werbemittel mit KfW-Co-Branding erfahren große Nachfrage: So wurden allein die Materialien zur Privatkundenkampagne „Energieeffizientes Bauen und Sanieren von Wohngebäuden“ bereits von bundesweit 83 Instituten geordert – darunter zwölf im SVWL-Verbandsgebiet. ■



**DSV Gruppe**

Deutscher Sparkassenverlag

**Prof. Michael Ilg**

Vorsitzender der  
Geschäftsführung der DSV-Gruppe  
(Deutscher Sparkassenverlag)

Rainer Weis

## „Mittelständische Unternehmen durch Asset Services begeistern“

### Wie zufrieden sind Sie mit dem Leasinggeschäft 2014?

**Weis:** Sehr zufrieden: Der deutsche Leasingmarkt wuchs mit 6,1 % dynamischer als die Ausrüstungsinvestitionen insgesamt. Das Sparkassen-Leasing hat diese Entwicklung mit einem Wachstum von 9 % sogar übertroffen. Starke Zuwächse verzeichneten insbesondere die Produktlinie S-Individual-Leasing sowie das Vernetzungsgeschäft.

### Wo sehen Sie weiteres Wachstumspotenzial für das Leasinggeschäft, und was haben die Sparkassen in Westfalen-Lippe davon?

**Weis:** Mittelständische Unternehmen können gerade durch Asset Services begeistert werden. Das kann die Integration von Wartungs- oder Versicherungsleistungen bedeuten, die zertifizierte Datenlöschung nach der Rückgabe von IT-Hardware oder die komplette Übernahme vom Fuhrparkmanagement im Pkw-Bereich. In der Zusammenarbeit mit der Deutschen Leasing können die Sparkassen in Westfalen-Lippe ihren Kunden zahlreiche dieser Services anbieten. Daraus ergeben sich zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, die zur langfristigen Kundenbindung beitragen.

### Die Bedeutung von Online-Angeboten nimmt zu. Wie treibt die Deutsche Leasing diese Entwicklung weiter voran?

**Weis:** Die Deutsche Leasing hat mit ihrer Produktlinie DL-Direkt bereits eine Lösung entwickelt, mit der die Sparkassen ihren Geschäfts- und Gewerbekunden durch ein Online-Scoring direkt am Point of Sale innerhalb von nur zwei Minuten eine Investitionszusage geben können. Darüber hinaus treiben wir mit unserem

Integrierten Angebotssystem (IAS) die Verbundintegration weiter voran. Aktuell ist IAS als Nachfolgeanwendung von Sparkassen-Leasing-Online (SLO) bereits bei rund der Hälfte aller Sparkassen erfolgreich implementiert. Seit Anfang des Jahres läuft der Roll-out auf alle Institute.

### Welche neuen Lösungen können die Sparkassen erwarten?

**Weis:** Mit unserem neuen IAS bieten wir den Sparkassen eine intuitivere Benutzerführung und komfortable Bedienbarkeit bei der täglichen Bearbeitung von Leasing-Anfragen. Aber auch im Hinblick auf Produktentwicklungen wird es Neuerungen geben: Aktuell arbeiten beispielsweise unsere Töchter DAL und UFG gemeinsam mit Sparkassen an einem Kombiprodukt für Umlaufvermögensfinanzierungen – als Konkurrenzangebot zu den Lösungen der Großbanken. In dem Pilotprojekt ist mit der Sparkasse Siegen auch ein Institut aus Westfalen-Lippe vertreten. Wir freuen uns, gemeinsam mit den Sparkassen die Marktchancen im Bereich Umlaufvermögen aufzudecken, und sind gespannt, wie sich das Projekt entwickeln wird. ■



Deutsche Leasing

Rainer Weis  
Vorstand Deutsche Leasing AG

**Dr. Christian Tonnesen**

## „Wir stehen für **Qualität** in der **Wertpapierabwicklung**“

**Welche Fortschritte haben Sie 2014 bei der strategischen Neuausrichtung der dwpbank gemacht?**

**Tonnesen:** Wir sind mit dem Ziel angetreten, der standardgebende Infrastrukturdienstleister im Wertpapiergeschäft zu werden und unseren Kunden Leistungen mit hoher gleichbleibender Qualität, operationeller Sicherheit und reduzierter Komplexität mit gleichzeitig verbesserter Effizienz anzubieten. 2014 haben wir intensiv für die Ausrichtung an diesen Zielen genutzt: Wir haben uns auf die strategischen Herausforderungen von TARGET2-Securities vorbereitet, haben Grundlagen für die interne Effizienzsteigerung geschaffen, haben 50 baden-württembergische Sparkassen reibungslos in unser Abwicklungssystem übernommen und neue Funktionalitäten für unsere Kunden in den Betrieb überführt. Darüber hinaus haben wir als systemrelevantes Institut gemäß den gesetzlichen Anforderungen einen Sanierungsplan erstellt.

**Welche weiteren Schritte zum Nutzen der Sparkassen sind geplant?**

**Tonnesen:** Die dwpbank steht für Qualität in der Wertpapierabwicklung. Die Produktionsstabilität ist außerordentlich hoch, die Anzahl der Schadenfälle 2014 auf dem niedrigsten Stand in der Geschichte der dwpbank. Unsere Ausrichtung auf eine standardisierte und automatisierte Produktion senkt weiter Risiken und damit Fehlerfälle. Wir setzen uns im Sinne unserer Kunden für eine effiziente Umsetzung regulatorischer Anforderungen ein und vermeiden damit Komplexität und Kosten, die sonst auf jedes einzelne Institut entfallen würden. All dies bringen wir aktiv in die Umsetzung einer modularen integrierten Depotstrategie

ein, die neben Kostenreduktionspotenzialen bei den Sparkassen auch die Verwirklichung der zukünftigen Wertpapierausrichtungen ermöglicht.

**Was tut die dwpbank, um die erfolgreiche Realisierung regulatorischer Anforderungen, wie sie sich etwa mit Blick auf MiFID II ergeben, sicherzustellen?**

**Tonnesen:** Die dwpbank unterstützt mit prozessualen und technischen Lösungen die gebündelte Umsetzung regulatorischer Anforderungen. Sie passt ihre Systeme an und ermöglicht durch Bündelung der Back-Office-Prozesse in den BOSC eine Reduktion der Komplexität und Risiken. Die dwpbank ist im ständigen Austausch mit den Arbeitsgruppen der kreditwirtschaftlichen Verbände, um sich säulenübergreifend abzustimmen, gemeinschaftliche Lösungen für ihre Kunden zu erarbeiten und ihre Expertise in die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen einzubringen. Für 2015 stehen insbesondere MiFID II/MiFIR, MAD/MAR, aktienrechtliche Entwicklungen sowie verwahrstellenbezogene und steuerrechtliche Themen auf der Agenda. ■



 **dwpbank**  
Deutsche WertpapierService Bank AG

**Dr. Christian Tonnesen**  
Mitglied des Vorstands  
der dwpbank



Geschäftsergebnis 2014

# Sparkassen in Westfalen-Lippe bleiben auf Kurs

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben im Jahr 2014 erneut ihr Leistungs- und Durchhaltevermögen bewiesen. Die zusammengefasste Bilanzsumme der 71 westfälisch-lippischen Sparkassen stieg um 2,0 % auf 123,2 Mrd. € an. Ihre Kunden vertrauten ihnen Einlagen in Höhe von 88,8 Mrd. € an. Das entsprach einer Zunahme um 1,2 Mrd. € bzw. 1,4 %. Der Kreditbestand stieg um 1,2 Mrd. € auf 84,1 Mrd. € (+1,5 %). Mit Kreditzusagen von insgesamt 15,1 Mrd. € stärkten die Sparkassen in Westfalen-Lippe den Wirtschaftskreislauf. Das waren 4,3 % oder 623 Mio. € mehr als im Vorjahr. Das Betriebsergebnis vor Bewertung belief sich auf 1,36 Mrd. € bzw. 1,12 % der durchschnittlichen Bilanzsumme und lag damit lediglich um 7 Mio. € bzw. 0,5 % unter dem Vorjahreswert.

## **Geschäftsentwicklung mit Firmenkunden** **Erfreuliches Wachstum im Kreditgeschäft**

Der Firmenkundenkreditbestand nahm um 1,7 % auf erstmals über 40 Mrd. € zu. Ein Grund für den überdurchschnittlichen Bestandszuwachs ist die tiefe Verwurzelung der westfälisch-lippischen Sparkassen im Mittelstandsgeschäft und das Finanzierungsverhalten des westfälisch-lippischen Mittelstands. Während sich laut Bundesbank große Unternehmen vermehrt über Unternehmensanleihen finanzieren, finanzieren sich die Mittelständler in Westfalen-Lippe über Hausbankkredite ihrer Sparkasse, in der sie die Ansprechpartner im Regelfall schon seit vielen Jahren persönlich kennen. Die Darlehenszusagen an Firmenkunden stiegen um 6,6 % auf 7,7 Mrd. € (Vorjahr: -1,4 %).

## **Unternehmen verfügen über Liquiditätspolster**

Die Einlagen der Firmenkunden sind um 0,8 % auf 16,9 Mrd. € leicht zurückgegangen. Während sich die Unternehmen in den vergangenen Jahren ein Liquiditätspolster zugelegt hatten, haben sie 2014 vermehrt Investitionen aus diesen Rücklagen finanziert: Allein im Zeitraum von Januar 2009 bis Dezember 2013 hatten sie ihre Einlagen bei den Sparkassen in Westfalen-Lippe um 53,2 % auf 17 Mrd. € gesteigert.

## **Geschäftsentwicklung mit Privatkunden** **Erneuter Zuwachs bei Wohnungsbaukrediten**

Der Privatkreditbestand stieg um 1,0 % auf 38,2 Mrd. € (Vorjahr: +1,7 % auf 37,9 Mrd. €). Das Kreditneugeschäft zeigte sich etwas lebhafter als im Vorjahr. Die Darlehenszusagen summierten sich auf 6,2 Mrd. € und lagen damit um 2,5 % über dem Vorjahreswert.

Die neu zugesagten Wohnungsbaudarlehen legten nochmals um 3,1 % auf insgesamt 4,8 Mrd. € zu (Vorjahr: 5,8 % auf 4,6 Mrd. €). Auffällig war der enorme Anstieg der Darlehenszusagen im Dezember 2014, die 46 % über dem Vorjahrsmonat lagen. Offenbar wollten viele Kreditnehmer noch schnell eine Immobilie erwerben, bevor die Grunderwerbsteuer in Nordrhein-Westfalen zum Stichtag 1. Januar 2015 von 5,0 % auf 6,5 % erhöht wurde.

Der Großteil der Kreditzusagen erfolgte für den Erwerb von gebrauchten Immobilien und machte insgesamt 3,8 Mrd. € und damit 4,8 % mehr als im Vorjahr (+8,6 %) aus. Für Neubauten dagegen gingen die Kreditzusagen zurück, um 1,8 % auf 726 Mio. €. Dafür sind nicht nur die deutlich ge-

stiegenen Baulandpreise ausschlaggebend. Auch die Tatsache, dass die Ausweisung von Neubaugebieten zunehmend schwieriger wird, dürfte für diese Entwicklung eine Rolle spielen.

### **Bestandsimmobilien gefragt**

Gebrauchte Immobilien sind oft günstiger als Neubauten, bestechen durch eine gute Lage und können mit einem vergleichsweise großen Grundstück punkten. Je stärker solche Bestandsimmobilien in den Vordergrund rücken, desto mehr legt auch das Vermittlungsgeschäft zu. Die Zahl der über die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelten Immobilien stieg um 476 Stück bzw. 9,2 % auf 5.664 Objekte. Der Durchschnittspreis lag bei rund 165.000 € und damit um 7 % über dem Preis, den Verkäufer für die Objekte im Vorjahr durchschnittlich erzielt haben.

### **Bausparen pendelt sich auf hohem Niveau ein**

Wenig geändert hat sich am hohen Niveau, auf dem sich das Bauspargeschäft eingependelt hat. Wenngleich die von den Sparkassen vermittelte Bausparsumme mit 2,5 Mrd. € um 1,0 % geringer ausfiel als im Vorjahr, so lag sie immer noch um 6,1 % über dem durchschnittlichen Volumen der Jahre 2011 und 2012 (2,3 Mrd. €). Positiv wirkte sich das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz aus. Mit diesem gilt die Wohn-Riester-Förderung für alle Immobilien und nicht mehr nur für solche, die seit dem 1. Januar 2008 angeschafft oder hergestellt wurden.

### **Zuwächse bei Sichteinlagen**

Das Anlageverhalten der Privathaushalte war erneut vom historisch niedrigen allgemeinen Zinsniveau geprägt. Der gesamte Einlagenbestand erhöhte sich um 2,0 % (Vorjahr: +1,9 %) auf 67,2 Mrd. €. Zuwächse gab es erneut bei Sichteinlagen, die um 8,8 % auf 28,9 Mrd. € stiegen, da Privathaushalte geneigt waren, Gelder in der Hoffnung auf höhere Zinsen zunächst kurzfristig zu parken. Spareinlagen gingen dagegen um 0,4 % auf 33,3 Mrd. € zurück. Sparkassenbriefe und Termingelder nahmen um 15,5 % auf 5,0 Mrd. € ab.

### **Investmentfonds bei Anlegern beliebt**

Weiterhin auf hohem Niveau zeigten sich die Wertpapierumsätze der Privatkunden, die mit 9,5 Mrd. € (-2,5 %) über dem Durchschnitt der vergangenen drei Jahre blieben. Besonders beliebt bei Anlegern waren Investmentfonds mit einem Nettoabsatz von plus 312 Mio. €. Bei Aktien hielten sich Käufe und Verkäufe in etwa die Waage. Festverzinsliche Wertpapiere wurden dagegen wegen nachlassender Renditen verstärkt verkauft. Dadurch stellte sich doch noch ein negativer Nettoabsatz in Höhe von minus 483 Mio. € ein. Der Nettoabsatz über alle Wertpapierarten hinweg belief sich auf minus 181 Mio. € (Vorjahr: -659 Mio. €). Aufgrund des starken Fondsgeschäftes ist demnach von einer Trendwende auszugehen.

Dies wirkte sich per Saldo positiv auf die Geldvermögensbildung der Privatkunden aus. Sie verdoppelte sich fast auf 1,1 Mrd. € nach 574 Mio. € im Vorjahr.

### **Einmalbeitragsgeschäft hilft Lebensversicherungen**

Die bewertete Beitragssumme im Bereich der Lebensversicherungen erreichte einen Anstieg um 91 % auf 1,15 Mrd. €. Dahinter steckt vor allem die kräftige Zunahme des Einmalbeitragsgeschäfts, d.h. die bis Ende des Jahres für klassische Kapitallebensversicherungen gültige Garantieverzinsung von 1,75 %. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass es von 2011 bis 2013 einen deutlichen Rückgang von 795 Mio. € auf 599 Mio. € gegeben hatte. Im Bereich der Komposit- und Krankenversicherungen ging das Absatzvolumen von 83.131 um 4,2 % (Vorjahr: -9,0 %) auf 79.647 Stück zurück. Dies ist Ausdruck eines ganz überwiegend gesättigten Marktes.

## Jahresergebnis

### Betriebsergebnis auskömmlich

Die westfälisch-lippischen Sparkassen erzielten im Jahr 2014 ein auskömmliches Betriebsergebnis vor Bewertung in Höhe von 1,362 Mrd. € bzw. 1,12 % der Durchschnittsbilanzsumme (DBS). Das waren 0,5% weniger als im Vorjahr (1,369 Mrd. € bzw. 1,15 % der DBS).

### Stabiler Zinsüberschuss

Der Zinsüberschuss betrug 2,734 Mrd. € und lag damit leicht über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 2,719 Mrd. €). Der Provisionsüberschuss übertraf das Vorjahresergebnis um 28 Mio. € und erreichte 751 Mio. €. Für die Sparkassen wirkte es sich positiv aus, dass ihre Kunden sich verstärkt für außerbilanzielle Anlageformen entschieden haben. Denn das führte unter anderem zu einem gestiegenen Wertpapier-Umsatz und beeinflusste den Provisionsüberschuss positiv.

### Personalaufwand angestiegen

Beim Personalaufwand gab es einen Anstieg von 3,2 % auf 1,38 Mrd. € (1,14 % der DBS) zu verzeichnen. Verantwortlich dafür waren höhere Tarifgehälter. Die Sachaufwendungen der Sparkassen in Westfalen-Lippe stiegen leicht um 1,1 % auf 756 Mio. €. Der Sachaufwand dürfte auch in den kommenden Jahren zunehmen, da die Beiträge im Zusammenhang mit der EU-Einlagensicherung steigen werden.

### Ausbildungsquote weiter auf hohem Niveau

Auch ohne doppelten Abiturjahrgang blieb die Ausbildungsquote der westfälisch-lippischen Sparkassen auf einem hohen Niveau. Mit 8,8 % erreichte sie den zweithöchsten Wert innerhalb der vergangenen 15 Jahre. Damit übertraf sie erneut deutlich die Ausbildungsquote des privaten Kreditgewerbes, die sich auf 5,9 % belief. Insgesamt beschäftigten die Sparkassen in Westfalen-Lippe 27.529 Menschen. Das sind 374 weniger als im Vorjahr. Die Zahl der Auszubildenden sank von 2.504 auf 2.409.

### Zuschreibungen im Wertpapier- und Kreditgeschäft

Mit Blick auf das Bewertungsergebnis im Wertpapiergeschäft nahmen die westfälisch-lippischen Sparkassen für das Jahr 2014 Zuschreibungen im Volumen von 67 Mio. € vor. 2013 hatten sie noch 55 Mio. € abgeschrieben. Das zeigt, dass an den Kapitalmärkten eine spürbare Entspannung eingetreten war. Die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft reduzierte sich angesichts der soliden Verfassung der deutschen Wirtschaft auf 28 Mio. € nach 52 Mio. € im Vorjahr. Einen vergleichbar niedrigen Wert hatte es zuletzt im Jahr 1999 gegeben, als die Risikovorsorge 24 Mio. € betrug.

### CIR leicht gestiegen

Die Cost-Income-Ratio stieg in Folge höherer Verwaltungsaufwendungen leicht auf 61,1 %, nachdem sie im Vorjahr 60,4 % betragen hatte. Um einen Euro Ertrag zu erzielen, wendeten die westfälisch-lippischen Sparkassen also etwas mehr als 61 Cent auf.

### Auskömmliches Jahresergebnis

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe zahlten gewinnabhängige Steuern in Höhe von 377 Mio. €, 15 Mio. € bzw. 4,1 % mehr als im Vorjahr. Danach betrug das Jahresergebnis der westfälisch-lippischen Sparkassen 186 Mio. €, was einem Minus gegenüber dem Vorjahr von 2 Mio. € oder 1,2 % entspricht.



### Spitzenwert beim gemeinnützigem Engagement

Die Sparkassen in Westfalen-Lippe haben insgesamt 148,2 Mio. € gespendet, gestiftet oder an kommunale Träger ausgeschüttet (Vorjahr: 141 Mio. €). Das ist im Vergleich aller Sparkassenregionen erneut der Spitzenwert – sowohl relativ als auch in absoluten Zahlen – und ein deutlicher Beleg für die tiefe regionale Verwurzelung.

### Spenden, Stiftungsausschüttungen und Ausschüttungen der Sparkassen



### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

# Konjunktur in Nordrhein-Westfalen legt moderat zu

Die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen ist im Jahr 2014 erneut schwächer gewachsen als im übrigen Bundesgebiet. Während das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland um 1,6 % anstieg, verzeichnete Nordrhein-Westfalen ein Wirtschaftswachstum von 1,3 %. Ausschlaggebend waren vorwiegend strukturelle Gründe. So ist die Exportindustrie im bevölkerungsreichsten Bundesland stärker als in anderen Bundesländern auf die Euro-Zone ausgerichtet; die wirtschaftliche Schwächephase in der Währungsunion belastete die hiesige Wirtschaft daher in besonderem Maße. Als Stützpfiler der nordrhein-westfälischen Konjunktur erwies sich erneut der private Konsum,

der zuletzt vom niedrigen Ölpreis beflügelt wurde. Auch im Jahr 2015 wird die Konsumnachfrage der Privathaushalte die wirtschaftliche Expansion tragen. Die strukturellen Nachteile dürften jedoch dazu beitragen, dass der Wachstumsrückstand Nordrhein-Westfalens bestehen bleibt.

### Anhaltende Schwächephase im Euro-Raum belastet Wirtschaftswachstum

Die weltwirtschaftliche Produktion expandierte im Jahr 2014 in nur mäßigem Tempo. Zwar befanden sich mehrere große Industrieländer, darunter die Vereinigten Staaten und Großbritannien, im Aufschwung. Deutlich zurückhaltender zeigte

sich jedoch die Wirtschaftsentwicklung – bedingt durch die Konsolidierungsbemühungen der öffentlichen und privaten Haushalte – in der Euro-Zone. Zudem setzte sich in zahlreichen Schwellenländern der konjunkturelle Abschwung fort. Eine Sonderstellung unter den Schwellenländern nahm Russland ein. Der Konflikt mit der Ukraine und die in diesem Zusammenhang erhobenen Wirtschaftssanktionen haben die wirtschaftliche Expansion Russlands erheblich verlangsamt.

Gestützt wurden die Ausfuhren der nordrhein-westfälischen Unternehmen in die Länder außerhalb der europäischen Währungsunion durch den schwachen Außenwert des Euro. Der Außenhandel Nordrhein-Westfalens ist jedoch stärker als in anderen Bundesländern auf die Euro-Zone und auch auf Russland ausgerichtet. Das schwache Wachstum im Euro-Raum und der russisch-ukrainische Konflikt belasteten die hiesige exportorientierte Industrie daher in besonderem Maße. Auftragseingänge und Industrieproduktion gingen zurück und dämpften die Investitionsneigung der Unternehmen. All dies hat maßgeblich dazu beigetragen, dass das Wirtschaftswachstum in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2014 mit 1,3 % spürbar hinter dem Wachstum in der gesamten Bundesrepublik (1,6 %) zurückgeblieben ist.

### **Binnennachfrage bleibt Stütze der Konjunktur**

Als Stabilitätsanker der nordrhein-westfälischen Konjunktur erwies sich – wie bereits in den beiden Vorjahren – die Binnennachfrage, allen voran der private Konsum. Positive Impulse kamen von der robusten Arbeitsmarktlage. Außerdem stiegen die nominalen Arbeitseinkommen merklich an. Aufgrund der niedrigen Inflationsrate legten die real verfügbaren Einkommen der Privathaushalte spürbar zu. Ursächlich für den geringen Anstieg des allgemeinen Preisniveaus waren im Wesentlichen rückläufige Preise für Energie. Dahinter verbirgt sich ein massiver Rückgang des Rohölpreises von 115 US-Dollar pro Barrel Brent zur Jahresmitte auf 60 US-Dollar zum Jahresende 2014. Neben der Ausweitung des Angebots

durch Fracking dürften hierfür auch strategische Maßnahmen der Ölförderländer verantwortlich gewesen sein.

Neben der Konsumnachfrage hat auch der Wohnungsbau die Konjunktur beflügelt. Treibende Kraft war das historisch niedrige Hypothekenzinsniveau. Der Wachstumsbeitrag des Wohnungsbaus fiel in Nordrhein-Westfalen allerdings geringer aus als im Bundesdurchschnitt. Ausschlaggebend war der schwächere Bevölkerungsanstieg. Während die Bevölkerung im Bundesgebiet im Zeitraum Mai 2011 bis Dezember 2013 um 0,7 % zulegte, betrug der Bevölkerungszuwachs in Nordrhein-Westfalen lediglich 0,2 %. Dies verringerte den Bedarf an Wohnungen. Darüber hinaus wirkte sich die ungünstigere Finanzlage der Kommunen des Landes negativ auf die öffentliche Bautätigkeit aus.

Dämpfend auf das Wirtschaftswachstum Nordrhein-Westfalens wirkte zudem die sektorale Zusammensetzung der Industrie. So haben die Grundstoffindustrien noch immer eine verhältnismäßig große Bedeutung. Hierzu zählt die Stahlindustrie, deren Produktion in der Tendenz nicht mehr wächst. Darüber hinaus ist der Automobilsektor, der gemeinhin als Wachstumstreiber gilt, in Nordrhein-Westfalen deutlich schwächer vertreten als im Durchschnitt der übrigen Bundesländer.

### **Arbeitsmarkt zeigt sich leicht verbessert**

Aufgrund der schwächeren wirtschaftlichen Expansion hat sich auch der Arbeitsmarkt in Nordrhein-Westfalen ungünstiger entwickelt als im gesamten Bundesgebiet. Während die Arbeitslosenquote in Deutschland von 6,9 % im Jahr 2013 auf 6,7 % im Jahr 2014 zurückging, sank die Quote im bevölkerungsreichsten Bundesland von 8,3 % auf 8,2 %. Dabei ist positiv zu vermerken, dass die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung um knapp 100.000 Personen auf den neuen Höchststand von rund 6,3 Millionen Beschäftigten anstieg.

Zusätzliche Beschäftigungsverhältnisse entstanden vor allem im Dienstleistungssektor. Demgegenüber war die Zahl der Arbeitsplätze im Bergbau und im Bereich der Energieversorgung rückläufig. Auch in regionaler Hinsicht bestehen erhebliche Unterschiede. So herrscht in Teilen des Münsterlandes und des Sauerlandes annähernd Vollbeschäftigung, während die Arbeitslosenquoten im Ruhrgebiet nach wie vor relativ hoch sind.

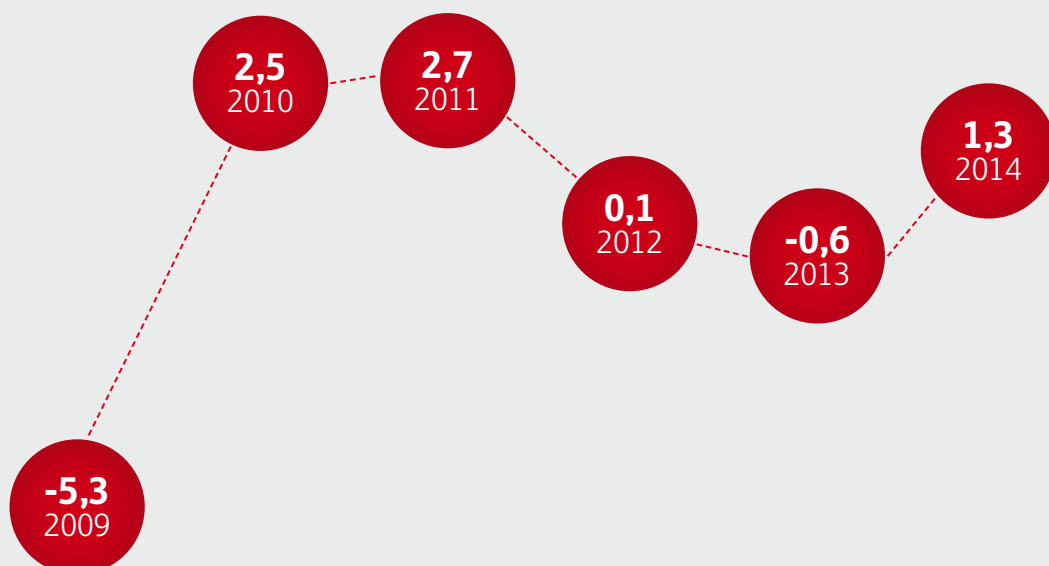
### Prognose für das Jahr 2015

Die strukturellen Nachteile Nordrhein-Westfalens dürften dazu beitragen, dass das reale Wirtschaftswachstum mit etwa 1,6 % auch im Jahr 2015 unter dem gesamtdeutschen Durchschnitt (2,1 %) bleiben wird. In dieser Hinsicht werden von der mäßigen wirtschaftlichen Erholung in der Euro-Zone nur moderate Impulse auf die hiesige Exportwirtschaft ausgehen. Hinzu kommt, dass die Konjunktur in den Schwellenländern vorerst gedämpft bleibt. Die wesentlichen Wachstumsimpulse kommen wiederum vom privaten Konsum. Die Tariflöhne sollten weiter zulegen. Da die Inflationsrate aller Voraussicht nach niedrig bleiben wird, steigt die

reale Kaufkraft der Privathaushalte. Auch der private Wohnungsbau dürfte aufwärts gerichtet bleiben, jedoch sollte die Anhebung der Grunderwerbsteuer in Nordrhein-Westfalen von 5,0 % auf 6,5 % zum 1. Januar 2015 dämpfend wirken.

Im Zuge des Anstiegs der gesamtwirtschaftlichen Produktion wird sich die Beschäftigung in Nordrhein-Westfalen voraussichtlich weiter positiv entwickeln. Die Folgen der Einführung des flächendeckenden Mindestlohns von 8,50 € je Stunde dürften begrenzt bleiben, da die Löhne in diesem Bundesland bereits im vergangenen Jahr zumeist über diesem Betrag lagen. Negative Auswirkungen werden jedoch im Bereich der geringfügigen Beschäftigung zu beobachten sein; hier lagen die Löhne bislang oftmals noch unter dem Mindestlohn. Da geringfügig Beschäftigte jedoch keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld haben und sich nicht arbeitslos melden dürfen, wird die Arbeitslosenquote davon kaum beeinflusst werden. Insgesamt sollte daher die Arbeitslosenquote leicht von 8,2 % auf 8,1 % im Jahr 2015 zurückgehen.

### Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen in %





## Kennzahlen der westfälisch-lippischen Sparkassen

<b>Bilanzzahlen</b>	<b>Bestand 31.12.2014</b>	<b>Veränderung zum 31.12.2013 in</b>	
	<b>Mio. EUR</b>	<b>Mio. EUR</b>	<b>%</b>
<b>Kundeneinlagen</b>	88.766	1.210	1,4
<b>Kundenkredite</b>	84.113	1.226	1,5
<b>Bilanzsumme</b>	123.161	2.375	2,0
<b>Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)</b>	<b>121.131</b>	<b>1.877</b>	<b>1,6</b>

<b>Kundeneinlagenbestand nach Produktgruppen</b>	<b>Bestand 31.12.2014</b>	<b>Veränderung zum 31.12.2013 in</b>	
	<b>Mio. EUR</b>	<b>Mio. EUR</b>	<b>%</b>
<b>Spareinlagen</b>	34.590	-83	-0,2
<b>Eigenemissionen</b>	5.949	-787	-11,7
<b>Termineinlagen</b>	4.290	-1.034	-19,4
<b>Sichteinlagen</b>	43.937	3.112	7,6
<b>Insgesamt</b>	<b>88.766</b>	<b>1.210</b>	<b>1,4</b>

<b>Kundeneinlagenbestand nach Kundengruppen</b>	<b>Bestand 31.12.2014</b>	<b>Veränderung zum 31.12.2013 in</b>	
	<b>Mio. EUR</b>	<b>Mio. EUR</b>	<b>%</b>
<b>Privatpersonen</b>	67.220	1.295	2,0
<b>Unternehmen</b>	16.857	-141	-0,8
<b>Öffentliche Haushalte</b>	2.135	291	15,8
<b>Sonstige</b>	2.554	-235	-8,5
<b>Insgesamt</b>	<b>88.766</b>	<b>1.210</b>	<b>1,4</b>

**Kreditbestand nach Fristigkeit**

	Bestand 31.12.2014	Veränderung zum 31.12.2013 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Kurzfristige Kredite (inkl. Wechselkredite)	5.939	-488	-7,6
Mittel- und langfristige Kredite (inkl. Treuhandkredite)	78.174	1.714	2,2
<b>Insgesamt (inkl. Treuhandkredite)</b>	<b>84.113</b>	<b>1.226</b>	<b>1,5</b>

**Kreditbestand nach Kundengruppen**

	Bestand 31.12.2014	Veränderung zum 31.12.2013 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Privatpersonen	38.249	368	1,0
Unternehmen	40.021	683	1,7
Öffentliche Haushalte	4.606	173	3,9
Sonstige	1.237	3	0,2
<b>Insgesamt</b>	<b>84.113</b>	<b>1.226</b>	<b>1,5</b>

**Kreditneugeschäft**

	Bestand 31.12.2014	Veränderung zum 31.12.2013 in	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Darlehenszusagen insgesamt	15.068	623	4,3
darunter			
Firmenkunden	7.716	477	6,6
davon: kurzfristig	695	-61	-8,1
mittel- und langfristig	7.021	537	8,3
darunter			
Privatkunden	6.247	149	2,5
davon: Wohnungsbaukredite	4.773	142	3,1
Konsumentenkredite	1.475	9	0,6

## Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

# Aktiva

	Bestand 31.12.2014		Veränderung zum 31.12.2013 in	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
<b>Kassenbestand</b>	858	0,7	1	0,1
<b>Guthaben bei Zentralnotenbanken</b>	1.224	1,0	162	15,3
<b>Wechsel</b>	0	0,0	0	-
<b>Forderungen an Banken (MFIs)</b>	6.109	5,0	-466	-7,1
<b>Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)</b>	84.072	68,3	1.238	1,5
<b>Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>	17.430	14,2	354	2,1
<b>Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>	9.668	7,9	488	5,3
<b>Beteiligungen</b>	2.357	1,9	654	38,4
<b>Anteile an verbundenen Unternehmen</b>	51	0,0	-1	-1,7
<b>Treuhandvermögen</b>	39	0,0	-10	-20,7
<b>Sachanlagen</b>	951	0,8	-31	-3,2
<b>Sonstige Aktiva</b>	402	0,3	-15	-3,6
<b>Bilanzsumme</b>	<b>123.161</b>	<b>100,0</b>	<b>2.375</b>	<b>2,0</b>

(gemäß Bilanzstatistik)



## Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

# Passiva

	Bestand 31.12.2014		Veränderung zum 31.12.2013 in	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	17.562	14,3	657	3,9
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	88.184	71,6	1.382	1,6
davon: Spareinlagen	34.590	28,1	-83	-0,2
andere Verbindlichkeiten	53.595	43,5	1.464	2,8
Verbriefte Verbindlichkeiten	337	0,3	-91	-21,3
davon: Schuldverschreibungen	336	0,3	-85	-20,3
Geldmarktpapiere	0	0,0	-6	-94,8
Treuhandverbindlichkeiten	39	0,0	-10	-20,7
Wertberichtigungen	145	0,1	-11	-6,9
Rückstellungen	1.420	1,2	55	4,1
Nachrangige Verbindlichkeiten	323	0,3	-89	-21,6
Genussrechtskapital	7	0,0	0	4,6
Fonds für allgemeine Bankrisiken	3.860	3,1	587	17,9
Eigenkapital	6.627	5,4	114	1,7
Sonstige Passiva	4.657	3,8	-219	-4,5
<b>Bilanzsumme</b>	<b>123.161</b>	<b>100,0</b>	<b>2.375</b>	<b>2,0</b>
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandte Wechsel	2	-	-2	-57,6
Geschäftsvolumen	123.162	-	2.373	2,0
Bürgschaften	2.256	-	62	2,8

(gemäß Bilanzstatistik)



**Vorstandsvorsitzender  
Präsident  
Dr. Rolf Gerlach**



**Vorstandsmitglied  
Vizepräsident  
Jürgen Wannhoff**

**Stabsstelle Kommunikation:** Andreas Löbbe, Telefon: 0251 2104 - 609

**Geschäftsstelle**

**Abteilung Beteiligungen/ Grundsatzfragen**

Anna Becker  
Referat Beteiligungen/  
Grundsatzfragen  
Telefon: 0251 2104 - 604

Referat Research  
Telefon: 0251 2104 - 444

**Abteilung Recht/ Steuern**

Henning Richerzhagen  
Referat Zivil-, Bank- und Sparkassenrecht  
Telefon: 0251 2104 - 327

Referat Steuerrecht  
StB Martin Beckmann  
Telefon: 0251 2104 - 331

Referat Dienstvertragsrecht/  
Arbeitsrecht/Sparkassenrecht  
Telefon: 0251 2104 - 313

**Kompetenz-Center Banksteuerung**

Rolf Haves  
Telefon: 0251 2104 - 431

**Kompetenz-Center Markt/Vertrieb**

Birgitta Sophie Konrad  
Telefon: 0251 2104 - 227

**Kompetenz-Center Organisation/Prozesse**

Bernward Schroer  
Telefon: 0251 2104 - 127

**Abteilung Finanzen/ Gremien**

Guido Eidecker  
Finanzen  
Telefon: 0251 2104 - 133

Referat Gremien  
Dr. Daniel Thiry  
Telefon: 0251 2104 - 219

**Abteilung Personal/ Betriebsmanagement**

Berthold Kalthoff  
Telefon: 0251 2104 - 238

**Prüfungsstelle**



**Leiter WP/StB  
Ralf Thiemann**

**Stv. Leiter**

WP/StB Klaus Menke  
WP/StB Arne Wagner

**Innendienst**

Referat I  
Risikoprüfungen, Tochterunternehmen  
StB Michael Lampen  
Telefon: 0251 2104 - 535

Referat II  
Jahresabschluss, Geldwäsche  
Leitende Mitarbeiterin  
WP/StB Isabel Tuschhoff  
Telefon: 0251 2104 - 515

Referat III  
Prüfungsplanung Monika Müller  
Telefon: 0251 2104 - 537

Referat IV  
IT-Ausstattung Ludger Borgmann  
Telefon: 0251 2104 - 511

Referat V Personal, WpHG Klaus Kesting  
Telefon: 0251 2104 - 533

Referat VI  
Berichtsfertigung/ -kontrolle Heinrich Wibbeke  
Telefon: 0251 2104 - 543

Referat VII, Vertretung Referate I-III, V  
Nadine Tenbrock, Maren Fröhlich  
Telefon: 0251 2104 - 529

**Außendienst**

Leitende Mitarbeiter/in  
WP/StB Klaus Dittrich  
WP/StB Christoph Harmann  
WP/StB Bianca Lange  
WP/StB Sebastian Wöhler  
WP/StB Volker Grobbel  
WP/StB Jens Beyer  
WP/StB Arkadiusz Hincă  
Telefon: 0251 2104 - 521



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



