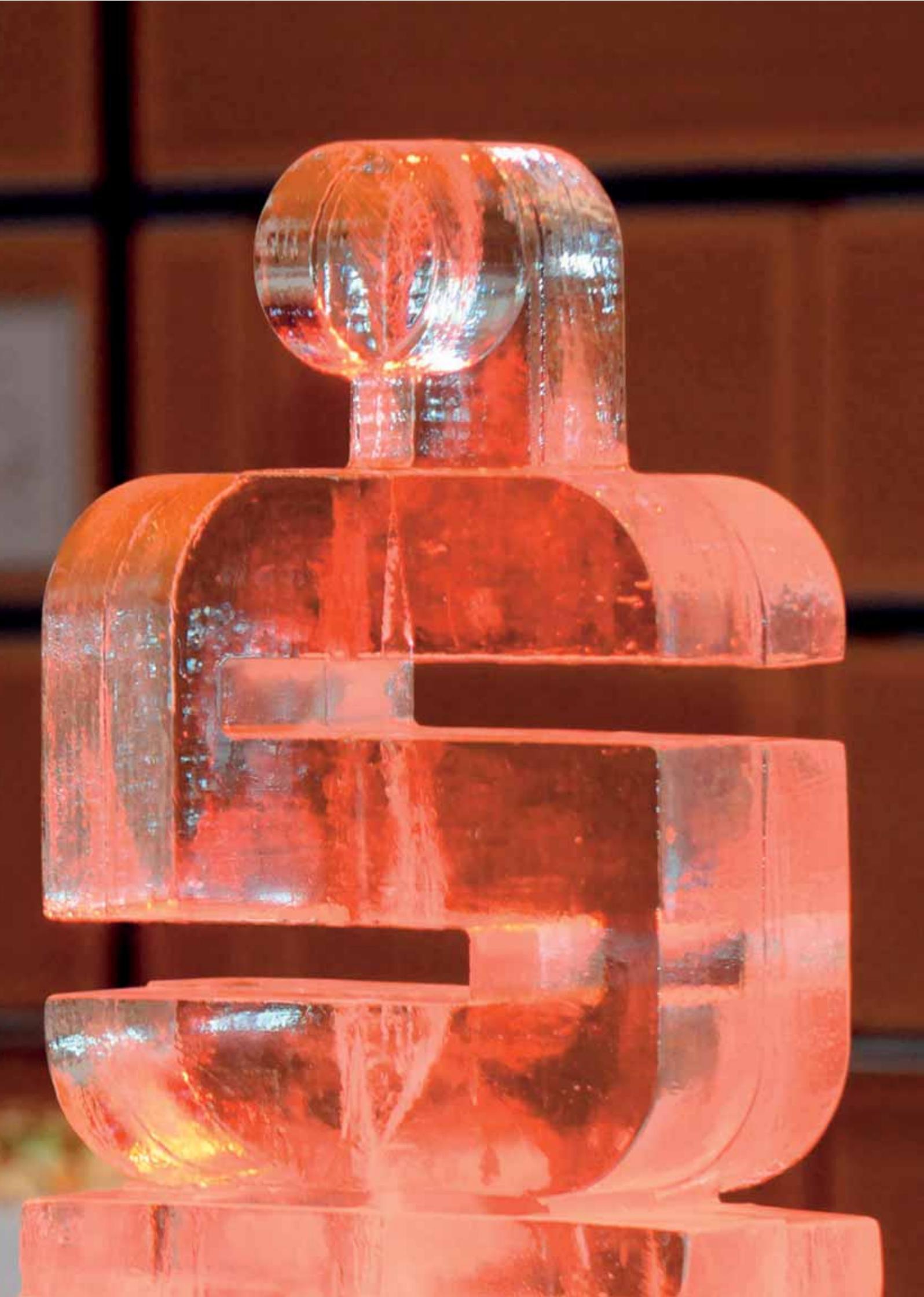




Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Jahresbericht 2007





Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (RSGV)

Jahresbericht 2007

Inhalt

Geschäftsentwicklung	5
Themen des Jahres	13
Von Stiftern und Spendern	49
Verbundpartner	63
Statistische Daten	76

Informational sign with text and graphics, partially visible on the left side of the image.



Gut

Geschäftsentwicklung

Rheinische Sparkassen 2007:

Stabilität in schwierigen Zeiten – verlässlicher Partner der heimischen Wirtschaft

Das Jahr 2007 hat auf den Finanzmärkten für erhebliche Turbulenzen gesorgt. Hiobsbotschaften und immer neue Negativmeldungen bestimmen seit dem vergangenen Sommer nicht nur die Bankenwelt. In dieser schwierigen und stürmischen Zeit haben sich die Sparkassen im Rheinland erfolgreich als regionaler Marktführer behauptet.

Die rheinischen Sparkassen erweisen sich erneut als verlässliche Partner für ihre Privat- und Geschäftskunden. Kundenorientiertes Leistungsangebot, moderne Vertriebsphilosophie und konsequente Fokussierung auf regionale Märkte sind auch in Krisenzeiten ein zukunftssicheres Geschäftsmodell, dem unsere Kunden auch im vergangenen Jahr in hohem Maße vertraut haben.

Mehr denn je gilt als Lehre aus der aktuellen Krise: Wenn sich Kreditinstitute von der Realwirtschaft entfernen und sich in virtuellen Märkten tummeln, sind sie anfällig für Irritationen der internationalen Kapitalmärkte.

Die Sparkassen im Rheinland sind der Gegenentwurf. Sie setzen auf ihre örtlichen Kunden und sind fest verwurzelt in der Region. Sie leisten im Rheinland als stabilisierender Faktor einen elementaren Beitrag dazu, dass die Verwerfungen des internationalen Finanzmarktes nicht auf die Realwirtschaft durchschlagen.

Im Gegenteil: Im kompletten Jahr 2007 hat sich der Aufschwung im Rheinland fortgesetzt. Dies ist auch ein Verdienst der

rheinischen Sparkassen: Sie stehen der heimischen Wirtschaft als Partner nachhaltig und verlässlich zur Seite – insbesondere dem Mittelstand.

Die Sparkassen wirken durch die Bereitstellung von Finanzierungsmitteln in jedweder Form einer Kreditklemme für den Mittelstand entgegen. Sparkassen finanzieren zu einem großen Teil Existenzgründungen, neu geschaffene Arbeitsplätze und Investitionen der mittelständischen Unternehmen: Allein 75 % der Kredite an das Handwerk in NRW wurden 2007 durch die Sparkassen ausgereicht.

Bilanzsumme erneut gewachsen – Spitzenstellung in Deutschland

Die rheinischen Sparkassen bieten ihren Kunden Sicherheit, sie arbeiten wirtschaftlich und sind zudem eine verlässliche Größe durch ihr hohes gemeinnütziges Engagement. Ihre Kunden vertrauen ihnen.

So können die 34 Sparkassen im Rheinland erneut auf eine gestiegene Bilanzsumme verweisen. Sie belief sich Ende 2007 auf 158 Mrd. € und wuchs um 1,6 % oder 2,5 Mrd. €. Die rheinischen Sparkassen haben ihre starke Stellung sowohl gegenüber den Wettbewerbern als auch innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe in Deutschland erneut unter Beweis gestellt. Mit durchschnittlich 16.450 € Bilanzsumme pro Einwohner hält der Rheinische Sparkassen- und Giroverband weiter seine Spitzenposition unter den deutschen Flächen-Sparkassenverbänden.

Natürlich müssen sich die rheinischen Sparkassen als regionale Marktführer dem Wettbewerb stellen. Angesichts abschmelzender Zinsüberschüsse müssen sie weitere Kostensenkungen und Ertragssteigerungen erzielen, um sich dauerhaft erfolgreich weiterentwickeln zu können. Sie sind aber wirtschaftlich stark aufgestellt. Auch, um mit außergewöhnlichen Belastungen fertig zu werden. So sind die von den rheinischen Sparkassen beschlossenen Mittel in Höhe von bis zu 500 Mio. € zur Risikoabschirmung der WestLB bereits im Wesentlichen in ihren Jahresabschlüssen 2007 verarbeitet. Insgesamt wiesen sie ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 1,31 Mrd. € und ein Ergebnis vor Steuern von 312 Mio. € aus.

Deutliche Zuwächse im Kreditgeschäft mit Firmenkunden

Die Sparkassen blieben die wichtigsten Financiers für den rheinischen Mittelstand. Das Kreditgeschäft der Sparkassen belebte sich deutlich. Das Gesamtvolumen der Kundenkredite erhöhte sich um 2,3 Mrd. € oder 2,3 % auf 103 Mrd. €. Damit lag der Zuwachs deutlich über dem Bundesschnitt der Sparkassen mit 0,3 % oder 2 Mrd. €.

Im Vordergrund standen Zuwächse bei der Kreditvergabe an Unternehmen und Selbstständige. Allein bei den Firmenkunden erhöhten sich die Forderungen um 2 Mrd. € oder 4,1 % auf 50,8 Mrd. €, was mehr als dem Dreifachen an Zuwachs gegenüber dem Jahr 2006 entsprach. Vom bundesweiten Zuwachs von 7,2 Mrd. € trugen die rheinischen Sparkassen 28 %.



Die Dynamik des wirtschaftlichen Aufschwungs und der große Anteil der Sparkassen daran spiegeln sich auch in den mittel- und langfristigen Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige wider, die gegenüber dem Jahr 2006 um 14,9 % auf 8,8 Mrd. € stiegen. Die Darlehensauszahlungen an diese Kundengruppe erhöhten sich um 17,4 % auf 8 Mrd. €.



Rund 45 % aller Kredite an Unternehmen und Selbstständige im Rheinland stammen von den Sparkassen. Im Fördergeschäft verzeichnen die Sparkassen je nach Förderprogramm der KfW und NRW.Bank zwischen 20 und 55 % Marktanteil. Zwei Drittel aller mittelständischen Unternehmen sind Kunden der Sparkassen. Diese Zahlen zeigen eindrucksvoll die Bedeutung der Sparkassen für das Wirtschaftsleben der Region.

Auch im Jahr 2008 werden die Sparkassen darauf setzen, dass sich die konjunkturelle Entwicklung trotz der nach wie vor anhaltenden Turbulenzen auf den Finanzmärkten fortsetzt. Sie stehen weiterhin als Partner für Unternehmen und Selbstständige zur Verfügung, ohne Einschränkung.

Die Kreditnachfrage der Privatpersonen entwickelte sich allerdings verhalten. Ihr Kreditvolumen reduzierte sich leicht um 0,2 Mrd. € oder 0,4 % auf 44,2 Mrd. € (2006: +0,6 Mrd. € oder +1,3 %). Wesentliche Gründe dafür: die Vorzieheffekte im Jahr 2006 im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung 2007 sowie eine wegen steigender Zinsen und anziehender Baupreise sinkende Nachfrage nach Wohnungsbaufinanzierungen, gekoppelt an schwachem privatem Konsum. Aber: Die rheinischen Sparkassen lagen mit dieser Entwicklung immer noch deutlich über dem Bundesdurchschnitt aller Sparkassen, die einen Rückgang um 1,5 % zu verzeichnen hatten.

Im Kundenkreditgeschäft dominierten weiterhin mittel- und langfristige Finanzierungen. Der Bestand langfristiger Forderungen stieg um 1,8 Mrd. € oder 2,2 % auf 85,5 Mrd. € (2006: +1,6 Mrd. € oder +1,9 %). Die mittelfristigen Forderungen verzeichneten Zuwächse in Höhe von 0,6 Mrd. € oder 11,5 % auf 5,8 Mrd. € (2006: +1,6 %). Der Bestand kurzfristiger Kredite verringerte sich um 0,1 Mrd. € oder 1,1 % (2006: -3,8 %).

Kundeneinlagen erstmals über 100-Mrd.-Euro-Marke

Die rheinischen Sparkassen konnten 2007 den Bestand an Kundeneinlagen deutlich steigern: Erstmals wurde die Marke von 100 Mrd. € überschritten. Der gesamte Einlagenbestand erhöhte sich um 2,6 Mrd. € oder 2,6 % auf 101,1 Mrd. € (2006: +1,9 Mrd. € oder +1,9 %).

Der Bestand der Eigenemissionen stieg um 1,8 Mrd. € oder 9,4 % auf 21 Mrd. € (2006: +1,1 Mrd. € oder +5,8 %). Der Zuwachs entfiel zu je 0,8 Mrd. € auf Inhaberschuldverschreibungen (+12,4 %) und Sparkassenbriefe (+6,9 %). Der Bestand der Pfandbriefe stieg um 0,2 Mrd. €. Die Termineinlagen erreichten mit einem Plus von 3,4 Mrd. € oder 28,8 % auf 15,4 Mrd. € (2006: +1,7 Mrd. € oder +16,2 %) einen Rekordzuwachs.

Der Bestand täglich fälliger Gelder blieb mit einem Zuwachs von 0,1 Mrd. € auf 29,1 Mrd. € nahezu unverändert. Die höher verzinsten täglich fälligen Verbindlichkeiten erzielten ein Plus von 4,3 %



(2006: +0,5 %). Die Umschichtungen innerhalb der Kundeneinlagen gingen zulasten der Spareinlagen, deren Bestand sich um 2,8 Mrd. € oder 7,2 % auf 35,6 Mrd. € (2006: –0,9 Mrd. € oder –2,2 %) verringerte.

Positive Entwicklung im Kundenwertpapiergeschäft

Die gesamten Wertpapierumsätze stiegen um 28,1 % auf 32,7 Mrd. €. Aufgrund von Gewinnmitnahmen ging der Nettoabsatz an Kunden im Vorjahresvergleich auf 0,2 Mrd. € zurück.

Die Umsätze in Aktien erhöhten sich um 0,5 Mrd. € oder 9,5 % auf 6,1 Mrd. €. Das Volumen der Aktienkäufe lag um 1,5 Mrd. € unter dem Verkaufsvolumen. Die Investmentfonds-Umsätze überstiegen mit 15,2 Mrd. € das Vorjahresniveau deutlich (+62,3 %). Der Nettoabsatz an Kunden betrug 1,1 Mrd. €. Die Umsätze in festverzinslichen Wertpapieren stiegen an: So wuchs der Gesamtumsatz um 7,6 % auf 11,3 Mrd. €, der Nettoabsatz lag bei 0,7 Mrd. €.

Kräftiger Zuwachs bei Geldvermögensbildung der Kunden

Die Geldvermögensbildung der privaten Kunden, das heißt der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Wertpapierbestände, summierte sich auf 2,2 Mrd. € (2006: +1,4 Mrd. €). Neben Zuwächsen bei bilanzwirksamen Anlagen in Höhe von 1,8 Mrd. € kam es bei den bilanzneutralen Anlagen zu Mittelzuflüssen in Höhe von 0,4 Mrd. €.

Ertragslage

Insgesamt schwächte sich die Ertragslage der rheinischen Sparkassen 2007 leicht ab. Das Betriebsergebnis vor Bewertung lag mit 1,31 Mrd. € unter dem Vorjahreswert von 1,42 Mrd. €. Gestiegene Provisionseinnahmen und gesunkene Verwaltungsaufwendungen konnten den Ertragsrückgang im zinsabhängigen Geschäft nicht kompensieren.

Der nach wie vor ungebrochene Zulauf der Kunden und vor allem die belebte Kreditnachfrage im Firmenkundengeschäft sowie deutliche Ertragszuwächse im Eigengeschäft verbesserten den Zinsertrag von 7,07 Mrd. € auf 7,45 Mrd. €. Allerdings stand dem ein Zinsaufwand gegenüber, der sich von 3,89 Mrd. € auf 4,49 Mrd. € erhöhte.

Der zunehmende Konditionen-Wettbewerb im Einlagengeschäft sowie Umschichtungen von Einlagen in kurzfristige Anlageformen, wie Termineinlagen, höher verzinsten Sichteinlagen und Eigenemissionen mit kurzen Laufzeiten, ließen den Zinsaufwand deutlich stärker anwachsen als den Zinsertrag. So reduzierte sich der Zinsüberschuss insgesamt von 3,12 Mrd. € auf 2,93 Mrd. €.

Erfreulich war allerdings die Entwicklung beim Provisionsergebnis. Hier steigerten die rheinischen Sparkassen das Vorjahresergebnis um 3,4 %. Der Provisionsüberschuss erreichte 848 Mio. €. Vor allem Rekordumsätze im Wertpapiergeschäft ließen die Erlöse um insgesamt gut 11 %

zulegen (2006: 201 Mio. €, 2007: 223 Mio. €), die Erträge aus der Vermittlung von Versicherungsverträgen verbesserten sich sogar um 17,3 % (2006: 27 Mio. €, 2007: 32 Mio. €).

Deutliche Entlastungseffekte gingen auch vom Verwaltungsaufwand aus. Aufgrund leichten Personalrückgangs sowie moderater Tarifsteigerungen lagen die Personalkosten mit 1,51 Mrd. € rund 2 % unter dem Niveau von 2006 (1,54 Mrd. €). Der Sachaufwand reduzierte sich auf 1,07 Mrd. € (2006: 1,09 Mrd. €). Die größten Kosteneinsparungen realisierten die Sparkassen im IT-Bereich. Die Kosten-Ertrag-Relation ist von 65 % auf 66,2 % gestiegen.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft konnte erneut um mehr als 20 % gesenkt werden. Aufgrund der Entwicklungen an den Wertpapiermärkten war bei der Bewertung des eigenen Wertpapierbestandes – vor allem bei Aktien und festverzinslichen Wertpapieren – ein deutlich gesteigener Abschreibungsbedarf notwendig. Dieser ist allerdings fast ausschließlich begründet in dem allgemeinen Abwärtstrend der Märkte. Risikobehaftete Subprime-Papiere haben die rheinischen Sparkassen so gut wie nicht in ihren Büchern.

Allerdings verarbeiteten sie bereits einen Großteil der Aufwendungen zur Abschirmung der Risiken der WestLB aus der Finanzmarktkrise in ihren Jahresabschlüssen, was sich belastend auf das Jahresergebnis auswirkte. Das Jahresergebnis vor Steuern betrug 312 Mio. €, der Jahresüberschuss 216 Mio. € (Vorjahr: 323 Mio. €).



Die rheinischen Sparkassen zahlten insgesamt rund 100 Mio. € Körperschaft- und Gewerbeertragsteuer (2006: 191 Mio. €). Außerdem stellten sie knapp 100 Mio. € (2006: 90 Mio. €) in Form von Spenden, Sponsoring, Stiftungsausschüttungen, PS-Zweckerträgen und Gewinnausschüttungen an die Kommunen für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung.

Erfreulich: Verbund gestärkt

Das Verbundgeschäft verlief im vergangenen Jahr ebenfalls erfreulich. Die an die Provinzial Rheinland vermittelte Beitragssumme im Lebensversicherungsgeschäft konnte um 2 % gesteigert werden. Hier entwickelte sich insbesondere die neu eingeführte fondsgebundene Rentenversicherung (FondsRente Flexibel) vom Start weg positiv.

An die LBS West vermittelten die rheinischen Sparkassen über 83.000 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 2,1 Mrd. € (brutto). Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Minus von 1,1 % – bedingt durch Vorzieheffekte wegen des Wegfalls der Eigenheimzulage zum Jahresende 2006. Der Marktanteil am Neugeschäft (nach Summe) konnte trotz des hohen Wettbewerbsdrucks auf über 45 % gesteigert werden, bewegt sich somit weiter in Richtung der Zielmarke von 50 %.

Die Fonds der Deka stiegen wieder in der Gunst der Kunden: Mit rund 700 Mio. € konnte der beste Nettoabsatz der letzten drei Jahre erzielt werden.

An die Deutsche Leasing wurde Neugeschäft in Höhe von 510 Mio. € vermittelt; dies entspricht einer Zuwachsrate von 26,6 %. Mittlerweile hat sich das Rheinland zur vertriebsstärksten Region der Deutschen Leasing bundesweit entwickelt.

Zum Verbund stehen heißt unter Umständen auch, als Eigentümer in schlechten Jahren gemeinsam für Verluste einzustehen. Deshalb haben sie der WestLB auch im Januar 2008 finanzielle Garantien zugesichert und werden die Zusammenarbeit mit der WestLB im Mittelstandsgeschäft sowie in weiteren Geschäftsfeldern intensivieren.

Ausblick

Kommunale Sparkassen mit ihrer regionalen Verwurzelung sind ein verlässlicher und wichtiger Partner für die Menschen

und mittelständischen Unternehmen in einer sich rasch ändernden Welt. Mehr als das: Sparkassen haben sich in den letzten Monaten als eine stabile Schutzwand gegenüber den dramatischen Entwicklungen auf den Finanzmärkten erwiesen. Sie stehen mit ihrem Geschäftsmodell und ihrer breiten Kundenbasis fest mit beiden Beinen in der realen Welt. Und sorgen so für Stabilität und für Wachstum in der Wirtschaft, besonders im Mittelstand mit seinen vielen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern.

Kunden, Mitarbeiter, Verbundpartner, Bankenaufsicht und die kommunalen Träger – alle schätzen die rheinischen Sparkassen als stabile Partner in ruhigen wie unruhigen Zeiten. Das solide Wirtschaften der Sparkassen zahlt sich für alle nachhaltig aus.

Mit insgesamt fast 34.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – darunter 2.245 Auszubildenden, die zu weit über 90 % übernommen werden – bleiben die rheinischen Sparkassen einer der größten Arbeitgeber der Region.

Wer so solide arbeitet und stabil aufgestellt ist, der handelt am besten in einem verlässlichen und von Zweifelsfragen freien gesetzlichen Rahmen. Deshalb sollte sich die Landesregierung bei der Novellierung des Sparkassengesetzes auch auf die Punkte beschränken, die im Konsens zu lösen sind.



Themen des Jahres

Rheinische Sparkassen wählen Michael Breuer zum neuen RSGV-Präsidenten

Die rheinischen Sparkassen haben am 22. Oktober 2007 bei ihrer Verbandsversammlung in Aachen den Minister für Bundes- und Europa-Angelegenheiten, Michael Breuer, einstimmig zum neuen Präsidenten des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV) gewählt.

Der 42-jährige Diplom-Volkswirt trat am 1. Januar 2008 die Nachfolge von Dr. Karlheinz Bentele an, der nach elf-jähriger Amtszeit in den Ruhestand geht. Vor der Wahl Breuers hatte der Vorsitzende der Verbandsversammlung, der Euskirchener Landrat Günter Rosenke, Bentele für sein „unermüdliches Engagement“ gedankt, mit dem er auch bundesweit entscheidende Impulse für die Weiterentwicklung und den Zusammenhalt der Sparkassen-Finanzgruppe gegeben habe.

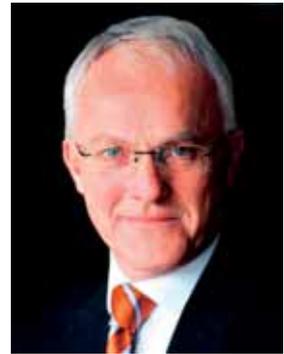


22. Oktober 2007:
RSGV-Präsident
Dr. Karlheinz Bentele und
der designierte Präsident
Michael Breuer

Elf Jahre an der Spitze des Verbandes: RSGV-Präsident Dr. Karlheinz Bentele verabschiedet sich in den Ruhestand

Anlässlich seiner Verabschiedung würdigten langjährige Weggefährten und politische Prominenz Dr. Karlheinz Bentele als einen Präsidenten, der sich stets unermüdlich für die Interessen der rheinischen Sparkassen und ihrer Kunden eingesetzt hat.

„Herr Dr. Bentele, mit Ihnen verlässt ein allseits hoch geschätzter Mensch den Rheinischen Sparkassen- und Giroverband. (...) Zugleich geht mit Ihnen nach gut elf Jahren Amtszeit ein Präsident, der seine Funktion nie nur unternehmerisch, sondern immer sehr politisch interpretiert hat. Alles andere wäre angesichts Ihres beruflichen Werdegangs auch überraschend gewesen. Fungierten Sie doch in der Staatskanzlei von Johannes Rau als politischer Planer und später, unter Minister Schleißer, als Finanzstaatssekretär. Diese politische Interpretation Ihrer Funktion hat dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband gut getan. Ist es doch so, dass sich diese wichtige Sparkassenorganisation keinesfalls in einem politiklosen – quasi luftleeren – Raum bewegt. Schon Ihr Wechsel aus der Landesregierung zum Verband dokumentierte eindrucksvoll die engen Wechselwirkungen zwischen Politik und öffentlich-rechtlichen Banken. Dies war immer und wird immer ein wichtiges Wesensmerkmal Nordrhein-Westfalens bleiben.“ (...) *Ministerpräsident Jürgen Rüttgers*



„Ich schätze Dr. Karlheinz Bentele beruflich wie persönlich sehr. Er ist ein Mensch, der seine Aufgaben mit Leidenschaft und innerer Überzeugung angeht. Wer ihn kennt, weiß, dass er für seinen Verband, die Mitgliedssparkassen und Kommunen durchs Feuer gehen würde, wenn es denn sein müsste. (...) ‚Fair. Menschlich. Nah.‘ – das war das Motto des Sparkassentages in Bochum, es passt auch zu Karlheinz Bentele. Sparkassen geben den Regionen, den Menschen und der Wirtschaft eine finanzielle Basis, auf der sie aufbauen und leben können. Karlheinz Bentele hat sich als Präsident der Sparkassen offensichtlich zum Vorbild genommen. Denn auch er versteht sich als ‚Kümmerer‘ für die Menschen und die heimische Wirtschaft“. *Heinrich Haasis, Präsident des DSGV*

„Mit Ihnen im Amt des Präsidenten war von Anfang an klar: Der RSGV ist nicht nur der Verband der rheinischen Sparkassen, sondern der Verband der Sparkassen im Rheinland und ihrer kommunalen Träger. (...) Den engen Schulterschluss mit den Sparkassen und ihren kommunalen Trägern haben Sie nicht nur propagiert, sondern auch gelebt.“ *Landrat Günter Rosenke, Vorsitzender der Verbandsversammlung*





Am 17. Januar 2008 wurde RSGV-Präsident Dr. Karlheinz Bentele in Düsseldorf in feierlichem Rahmen verabschiedet. Im Beisein zahlreicher Gäste aus der rheinischen und der bundesdeutschen Sparkassenorganisation sowie den Repräsentanten aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik würdigten der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Dr. Jürgen Rüttgers, Heinrich Haasis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), sowie der Euskirchener Landrat Günter Rosenke, Vorsitzender der RSGV-Verbandsversammlung, die Verdienste von Bentele und dankten ihm insbesondere für sein unermüdliches Engagement und seinen klaren Kurs, mit dem er die Interessen der Sparkassen vertreten habe.

Seine Dankesrede nutzte Dr. Bentele noch einmal zu einem programmatischen Plädoyer in Sachen Sparkassen: „Ein jedes hat seine Zeit, und alles Vorhaben unter dem Himmel hat seine Stunde (Prediger, Kapitel 3) – ich habe meine Zeit hier gehabt, und es war eine gute Zeit. Dafür habe ich zu danken (...) Aber ich möchte auch drei Ratschläge geben. Den Sparkassen rate ich: Rückt noch enger zusammen und stärkt die Zusammenarbeit im Verbund. Wettbewerb findet nicht in erster Linie zwischen Sparkassen statt, sondern mit anderen Banken und zunehmend mit Non- und Near Banks. (...) Den kommunalen Trägern rate ich: Stehen Sie auch weiterhin fest zu Ihren Sparkassen, verlangen Sie viel von Ihnen, aber starren Sie nicht allein auf das

Artur Georg Grzesiek, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Duisburg, und Dr. Karlheinz Bentele



Von links nach rechts: Michael Breuer, Dr. Karlheinz Bentele, DSGV-Präsident Heinrich Haasis, Ministerpräsident Dr. Jürgen Rüttgers und Günter Rosenke, Landrat des Kreises Euskirchen und Vorsitzender der Verbandsversammlung RSGV

Verkörpern den engen
Schulterchluss zwischen
Kommunen und Sparkassen:
Dr. Bernd Jürgen Schneider,
Hauptgeschäftsführer des
Städte- und Gemeinde-
bundes NRW, und
Dr. Karlheinz Bentele



Thema Ausschüttungen. Handlungsfähige Sparkassen sind auch morgen unverzichtbar, wenn kommunale Politik gestalten und nicht nur verwalten will. Ich bin überzeugt, es braucht kommunal verankerte, kommunal verantwortliche Kreditinstitute, wenn Nokia Bochum nicht der Normalfall des Wirtschaftens werden soll. Es bleibt wahr: Wenn es der Region gut geht, geht es auch der Sparkasse gut und umgekehrt. Der Landespolitik wage ich zu raten: Trauen Sie der Fähigkeit der Sparkassen und ihrer Träger, eigenverantwortlich die Zukunft zu gestalten (...). Landespolitik ist dann erfolgreich, wenn sie möglichst viele kommunale eigenverantwortliche Räume erhält.“



Der Vorstandsvorsitzende
der LBS, Dr. Christian Badde,
zusammen mit
Dr. Karlheinz Bentele

Der Solinger
Oberbürgermeister
Franz Haug überreicht
ein Abschiedsgeschenk

Im Anschluss an die offizielle Feier würdigten die Mitarbeiter des RSGV ihren Präsidenten mit einer rundum gelungenen Feier in den Räumlichkeiten des Verbandes. Ralf Fleischer, Geschäftsführer des RSGV, und Michael Breuer, der am Vormittag offiziell in das Präsidentenamt eingeführt worden war, hielten eine Laudatio. Das von den Mitarbeitern zusammengestellte Programm sorgte für eine teils wehmütige, teils ausgelassene Stimmung. Zur großen Freude von Karlheinz Bentele sang die Kölner Chansonsängerin Alice Eßer an seinem Ehrentag nur für ihn ...



Dr. Bentele feiert mit seiner Frau den Abschied vom RSGV



Die Chansonsängerin Alice Eßer singt für Dr. Karlheinz Bentele



Lange Jahre eng verbunden:
Fahrer Hans Brunert und
Dr. Karlheinz Bentele

Aber nicht nur Alice Eßer, auch die Mitarbeiter des RSGV intonierten im kölschen Dialekt ein Lied für den Wahl-Kölner Dr. Karlheinz Bentele.

„Danze, Fiere, Späße mache,
dat es e wunderbar Jeföhl.
Un dabei üvver sich ze lache,
dann weed dat Lewe wie e Spill!
Un jezz is et suwigg,
für dich weed et Zigg,
dröm stonn mer all hee,
mer wesse, du muss jon,
dat müss mer verstonn,
un deit et uns och noch esu wih,



bye-bye un tschöö,
mach et jot, bis zum Karneval,
bye-bye, ade, mach et jot,
da fiere mir auf jeden Fall,
wir werden nie, niemols verjesse,
wat he an Karneval jeschehn,

bye-bye un tschöö, auf Wiedersehn!
Bye-bye, Karlheinz – auf Wiedersehn!



... freut sich über die gelungenen Auf-
führungen zu seinen Ehren



Zwischen Wehmut und Freude: Dr. Karlheinz Bentele, Barbara Bentele und Geschäftsführer Ralf Fleischer im Kreis der Mitarbeiter des RSGV

Michael Breuer: Bewährte Sparkassen-Struktur nicht aufs Spiel setzen!



Welches Rüstzeug bringt der neue Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes für sein Amt mit?

Ich weiß um die immense Bedeutung der Sparkassen für die Menschen, die Wirtschaft und die Kommunen vor Ort. Als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater habe ich eine thematische Nähe zu Bankspezifika und durfte deshalb in meiner langjährigen Tätigkeit im Verwaltungsrat der Kreissparkasse Köln viele wesentliche Fragestellungen der Sparkasse schon begleiten. Natürlich spielen in meinem neuen Amt auch europarechtliche Fragestellungen eine wichtige Rolle. Das verbindet meine frühere und die jetzige Aufgabe. Mich überzeugt das Modell der Sparkassen und ihrer Verbundorganisation, sodass ich gerne in diesem Bereich arbeite.

Wie soll die Sparkassenwelt im Rheinland aus Ihrer Sicht zukunftsfest gemacht werden?

In den letzten Jahren sind enorme Anstrengungen unternommen worden, um die rheinischen Sparkassen im Rheinland fit für die Zukunft zu machen. Die Sparkassen sollten an ihren traditionellen Stärken, das heißt an den sparkassentypischen Grundprinzipien – öffentlicher Auftrag, Gemeinwohlorientierung, öffentlich-rechtliche Rechtsform, kommunale Trägerschaft und Regionalprinzip, festhalten, sich aber den Herausforderungen der gesamten Bankenlandschaft stellen.

Dazu müssen wir den Vertrieb intensivieren, den Kunden noch mehr Service und Beratungsqualität bieten und gleichzeitig die Kosten weiter reduzieren. Um diese Ziele zu erreichen, sind wir gut gerüstet.

Privatkunden sind heute unter den Banken wieder weitaus stärker umkämpft als noch vor wenigen Jahren. Wie wollen sich die Sparkassen auf Dauer gegen Gratis-Girokonten, Lockzinsen bei Baufinanzierungen aus dem Internet et cetera behaupten?

Sparkassen sind in der Fläche und über alle Vertriebswege präsent. Die Kunden erreichen uns überall schnell und direkt. Dazu bieten wir qualitativ hochwertige Produkte, Servicekompetenz vor Ort in der Filiale und über Internet, Telefon und Handy. Wir reagieren flexibel auf Wünsche, da wir unsere Kunden kennen und die Kunden ihre Berater. Deshalb: Wir bieten mehr als Direktbanken, die für die Menschen nur über Hotlines erreichbar sind. Und wir ködern die Kunden auch nicht mit kostenlosen Girokonten und Geldgeschenken, um anschließend negative Deckungsbeiträge durch teure Anschlussgeschäfte wettzumachen. Sparkassen sind ihren Kunden gegenüber fair. Dazu gehört Offenheit über Preise und Leistungen.

Die Novellierung des Sparkassengesetzes ist inzwischen ein Dauerbrenner, jetzt hat die Landesregierung einen neuen Entwurf vorgelegt. Wo bleiben die Knackpunkte aus Sicht der Sparkassen?

Nach wie vor ist die Möglichkeit der Ausweisung von Trägerkapital bei den Sparkassen vorgesehen. Dies halten wir für falsch und gefährlich. Die Ausweisung hat keinen Mehrwert für die kommunalen Träger, verändert stattdessen den Charakter der Sparkassen und wirft viele wettbewerbsrechtliche Fragen auf.

Problematisch sind auch Bestrebungen, die zu einem gesetzlich normierten Verbund führen und die Regelungen zur Sparkassen-Zentralbank. Hier darf kein Gebilde geschaffen werden, das es so bisher im deutschen Sparkassenwesen nicht gibt. Gerade vor dem Hintergrund des laufenden Beihilfeverfahrens zum WestLB-Risikoschild und offener kartellrechtlicher Fragen gibt es hier einen erheblichen Erörterungsbedarf, vor allem bei der Frage der gesetzlichen Verankerung des Verbundprinzips. Deshalb wird der Rheinische Sparkassen- und Giroverband in den kommenden Wochen und Monaten den nun beginnenden Gesetzgebungsprozess kritisch-konstruktiv und intensiv begleiten, um einen zukunftsfesten gesetzlichen Rahmen für die Sparkassen in NRW zu erreichen.

Welche Veränderungen gegenüber den ursprünglichen Plänen hat es gegeben?

Gegenüber den ursprünglichen Plänen der Landesregierung sind gewisse Verbesserungen eingetreten. Zunächst ist festzustellen, dass ein eindeutiges Bekenntnis zur Beibehaltung des bewährten Drei-Säulen-Modells in unserer Banklandschaft abgegeben wurde. Positiv ist auch die Tatsache hervorzuheben, dass mit diesem Gesetzentwurf die Pläne zur Vertikalisierung von Sparkassen in NRW zumindest erst mal beendet werden sollen.

Ebenfalls wird mit diesem Gesetzentwurf allen Bestrebungen, die Sparkassen als kommunales Vermögen nach der neuen kommunalen Finanzordnung zu bilanzieren, ein Riegel vorgeschoben. Durch die Formulierung im Artikel 1 der Novelle des Sparkassengesetzes soll die Bilanzierung ausgeschlossen werden.

Ein weiterer Punkt des Gesetzes ist die Fusion der beiden Sparkassenverbände in NRW. Wie ist hier Ihre Position?

Für mich ist klar, dass es nicht um das „Ob“, sondern um das „Wie“ und das „Wann“ geht. Ich glaube aber, dass die Fusion auf einem freiwilligen Zusammenschluss auf vertraglicher Grundlage basieren sollte, bei dem aufgrund der bekannten Komplexität – zum Beispiel Stützungseinrichtungen und Beteiligungen, Standortfragen und die Vermeidung eines Finanzinstituts – notwendige und hinreichende Zeiträume der Vorbereitung und des Übergangs gewährleistet sein müssen.

Die größten Sorgen in den letzten Monaten machte den rheinischen Sparkassen ihre große Tochter WestLB. Sind die Sorgen kleiner geworden?

Die Eigentümer der WestLB haben in der ersten Jahreshälfte 2007 entscheidende Schritte getan, um die Probleme der WestLB, die aus Fehlern beim Eigenhandel und durch die internationale Finanzmarktkrise entstanden sind, zu meistern. Da war sicherlich zunächst das Eckpunktepapier der Eigentümer zur Restrukturierung der Bank, in dem wir sehr viele Themen abarbeiten mussten. Das ist uns gelungen. Dann haben wir es geschafft, den Risikoschild in nur sieben Wochen nach der Ankündigung bis Ende März auszugestalten. Aufgrund des sehr komplexen Sachverhalts war das eine sehr ambitionierte Aufgabenstellung. Der Risikoschild befreit die Bank von einem großen Ballast und ist die Basis für ihre Zukunftsfähigkeit. Mit Heinz Hilgert haben wir einen neuen Vorstandsvorsitzenden gefunden, der sich nicht nur in allen Bereichen des Bankgeschäfts auskennt, sondern vor allem auch über große Erfahrung in der erfolgreichen Neuausrichtung von Geschäftsmodellen in Verbundsystemen verfügt. Darüber hinaus hat er besondere Kompetenzen bei Fusionen und der Restrukturierung bankbetrieblicher Prozesse. Genau diese Fähigkeiten sind jetzt in der Bank gefragt.

Welche Rolle spielt bei der Restrukturierung das Verbundgeschäft mit den Sparkassen?

Eine Menge, wobei wir nicht vergessen dürfen, dass wir schon vieles erreicht haben. Zum Beispiel haben wir eine Arbeitsgruppe gegründet, in der der Vorstand der WestLB und Vorstände von Sparkassen vertreten sind und die sehr engagiert arbeitet. Außerdem ergreifen die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und die WestLB gemeinsam im S-Finanzverbund NRW alle Maßnahmen, um ein gemeinsames Verbundrating zu erreichen. Die Zusammenarbeit im Verbund wird auf der Grundlage eines satzungsmäßigen Verbundstatuts sowie von festen vertraglichen, langfristigen Vereinbarungen erfolgen – aber eben nicht als gesetzliche Norm.

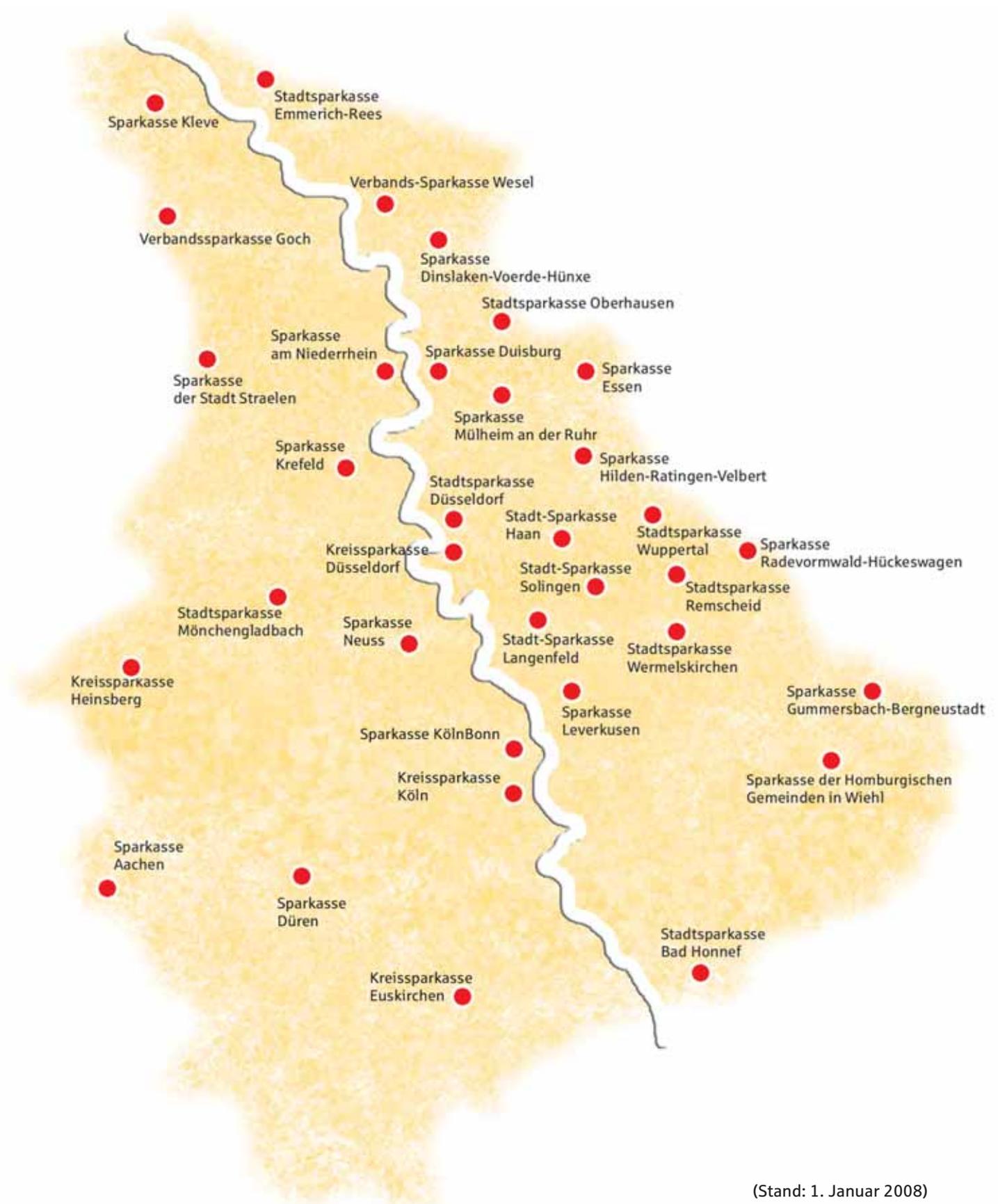
Auch im Verbund-Clearing haben wir schon eine gute Basis: Die WestLB und die Sparkassenverbände haben bereits die S-Verbund-Clearing NRW GmbH gegründet. Diese Gesellschaft soll die geplante Verbundrechnungslegung umsetzen. Ziel ist es, eine konsolidierte Rechnungslegung im Konsolidierungskreis aus Sparkassen, WestLB und weiteren Verbundpartnern zu erhalten.



Vor Ihrer neuen Position in der Sparkassenorganisation waren Sie rund zwölf Jahre in der Politik tätig. Was ist jetzt neu für Sie? Was hat Sie überrascht?

In der Politik kann es schon einmal sehr emotional zugehen. Dagegen habe ich meine Zeit als Wirtschaftsprüfer und Steuerprüfer eher nüchtern erlebt. Bei uns Sparkassen geht es teilweise mit noch mehr Herzblut zur Sache. Das finde ich belebend und anspornend, denn es zeugt von dem großen Engagement, mit dem sich hier für die Anliegen der Sparkassen eingesetzt wird.

Die 34 Sparkassen im Rheinland



(Stand: 1. Januar 2008)

Neuer Landesobmann der rheinischen Sparkassen: Alexander Wüerst folgt auf Heinz Welter

Der Obmännerausschuss der rheinischen Sparkassen hat am 15. November 2007 den Vorstandsvorsitzenden der Kreissparkasse Köln, Alexander Wüerst, einstimmig zum Landesobmann und damit Sprecher aller rheinischen Sparkassen gewählt. Wüerst hat die Nachfolge von Heinz Welter (Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Neuss) angetreten, der zum Jahresende 2007 in den Ruhestand gegangen ist. Welter hatte die Funktion des Landesobmanns drei Jahre inne.

Wüerst zeigte sich zuversichtlich, dass die rheinischen Sparkassen die vor ihnen liegenden Herausforderungen erfolgreich bewältigen werden. „Bei grundsätzlich verteilten Märkten versuchen unsere Wettbewerber zunehmend auf den Zug der Discounter aufzuspringen. Markt um jeden Preis heißt die Devise. Unsere Antwort sollte nicht lauten, dass wir uns auf den Weg der Direktbanken begeben, sondern wir sollten uns auf die Stärke unserer Marke besinnen wie zum Beispiel Nähe, persönliche, ganzheitliche Beratung, emotionale Bindung und Regionalität! Diesen Marken-Mehrwert sollten wir wieder stärker nach außen tragen, um damit unverwechselbar zu sein“, so der 46-Jährige nach seiner Wahl. Alexander Wüerst übernahm die Funktion des Landesobmanns zum 1. Januar 2008; die verbleibende Amtszeit läuft bis Dezember 2010.



Alexander Wüerst, der Vorstandsvorsitzende der Kreissparkasse Köln und neue Landesobmann der rheinischen Sparkassen



Heinz Welter, vordere Reihe, Dritter von rechts, feierte seinen Abschied als Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Neuss und Landesobmann der rheinischen Sparkassen am 20. Dezember 2007 in Neuss

Mit einem Festakt in der Sparkasse Neuss verabschiedeten sich die rheinischen Sparkassen von Heinz Welter. Der scheidende RSGV-Präsident Dr. Karlheinz Bentele und sein Nachfolger Michael Breuer würdigten die Leistungen Heinz Welters.

Dr. Karlheinz Bentele:

„Es ist gut, dass ich heute hier für alle rheinischen Sparkassen und für alle Verbundpartner dem Landesobmann Heinz Welter danken darf. Denn in der so wichtigen Funktion des Landesobmanns kristallisiert sich ein großer Teil unseres Sparkassenlebens in der Region Rheinland.“

Als erster Vertreter der Interessen der Sparkassenverbände hat er sich eingebracht im Hauptausschuss, im Verbandsvorstand, in der Verbandsversammlung. Starke Sparkassen, dezentral aufgestellt, fähig zum Verbund, in kommunaler Trägerschaft, dem Gemeinwohl verpflichtet, sind unverzichtbar, wenn unser Land, wenn mittelständische Wirtschaft und Verbraucher die vor uns liegenden

krisenhaften Zeiten gut überstehen sollen. Für diese Sparkassen hat der Landesobmann Heinz Welter mit seiner ganzen Kraft gewirkt, erfolgreich gewirkt: als Vorsitzender des Strategischen Projektausschusses, im bundesweiten Kreis der Landesobleute, in der LBS West wie in den Führungsgremien der Provinzial Rheinland, in unserem Rechenzentrum SI und im Aufsichtsrat der WestLB AG.“

Michael Breuer:

„In all den Jahren haben Sie sich für Ihre Sparkasse und zuletzt auch voller Überzeugung für die Interessen der rheinischen Sparkassen eingesetzt. Sie haben viele Gespräche mit politischen Meinungsbildnern geführt, um die Positionen der Sparkassen zu Gehör zu bringen. Sie waren ein wichtiger Ratgeber für den Verband und die Gremien des Verbandes. Dafür danke auch ich Ihnen sehr herzlich.“

Günter Rosenke: Partnerschaft zwischen Sparkassen und Kommunen stärken – nicht schwächen



Günter Rosenke, Landrat
des Kreises Euskirchen
und Vorsitzender der RSGV-
Verbandsversammlung

Vor dem Hintergrund der andauernden Diskussionen um gesetzliche Neuregelungen, die auch das Verhältnis der Sparkassen und der sie tragenden Kommunen betreffen, bleibt zu betonen: Es gibt keinen Anlass, Grundlegendes an der seit vielen Jahren erfolgreich bestehenden Partnerschaft zwischen den rheinischen Sparkassen und den Kommunen zu ändern.

Kommunen sind in erster Linie verantwortlich für die Bereitstellung von Gütern und Leistungen, die für Menschen unverzichtbar sind. Zu den Kernaufgaben der Kommunen zählt besonders die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Region. Die Anforderungen haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Damit die Kommunen ihre Aufgaben auch weiterhin erfüllen können, brauchen sie starke und verlässliche Finanzpartner. In erster Linie sind dies unsere Sparkassen als kommunale Kreditinstitute.

Das Engagement der Sparkassen für ihre jeweilige Region ist fester Bestandteil ihrer Identität. Ihre Geschäftspolitik ist nachhaltig angelegt und zielt darauf ab, die wirtschaftliche Entwicklung und die Lebensqualität in den Regionen zu fördern. Unsere Sparkassen unterscheiden sich von den privaten Banken vor allem durch ihren öffentlichen Auftrag, das Regionalprinzip und die Gemeinwohlorientierung.

Das Regionalprinzip beschränkt die Geschäftstätigkeit der Sparkassen auf das Gebiet ihres jeweiligen Trägers. Dessen wirtschaftliche Stärke wirkt sich positiv auf

die Entwicklung der dort verankerten Sparkasse aus und umgekehrt. Es besteht also eine Interessenidentität mit der mittelständischen Wirtschaft, den Bürgern und Kommunen. Diese institutionell abzusichern ist die Logik der öffentlichen Rechtsform. Die regionale Verankerung der Sparkassen ist die Basis für ihren Geschäftserfolg, was wiederum Grundlage für eine dauerhafte Erfüllung ihrer Aufgaben ist.

Der wirtschaftliche Erfolg fällt den Sparkassen aber nicht in den Schoß. Die kommunale Sparkasse muss sich täglich im Wettbewerb beweisen, den Herausforderungen der gesamten Bankenlandschaft stellen, effizient und Ressourcen schonend arbeiten, Gewinne ausweisen, das benötigte Eigenkapital selbst erwirtschaften und darüber hinaus ihren Beitrag für das Gemeinwohl leisten. Ohne Ausnahme gilt dies für große und kleine Sparkassen, für aktiv- und passivlastige Häuser, für Kreis- und Stadtsparkassen.

Wer so solide arbeitet und stabil aufgestellt ist wie unsere Sparkassen, der handelt am besten in einem verlässlichen gesetzlichen Rahmen. Dies muss auch der Gesetzgeber in Nordrhein-Westfalen bei der Novellierung des Sparkassengesetzes bedenken.

Das Verhältnis zwischen Sparkassen und Kommunen ist etwas Besonderes. Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen unterstützen die Aufgaben der Kommunen auf vielfältige Art. Sie wollen deshalb nicht, dass Rentabilität und Ertragswert künftig

in den Mittelpunkt und öffentlicher Auftrag und die Gemeinwohlorientierung in den Hintergrund rücken. Trotz der Belastungen durch die WestLB-Krise zahlten die rheinischen Sparkassen 2007 noch circa 100 Mio. € Gewerbe- und Körperschaftssteuern.

Dennoch werden die Anforderungen der kommunalen Träger an ihre Sparkassen weiter steigen. Sie erwarten höhere Ausschüttungen, um diese für ihre gemeinnützigen Aufgaben in ihren kommunalen Haushalten nutzen zu können. Aber: Angesichts des Wettbewerbs werden die Spielräume für erhöhte Ausschüttungen auch begrenzt sein. Deshalb brauchen Sparkassen weiterhin ihre Handlungsmöglichkeiten.

Auch die Bilanzierung der Sparkasse in einem kommunalen Haushalt wäre falsch. Die Kommune würde faktisch Vermögen ausweisen, über das sie nicht verfügen kann. Die Vermögenslage der Kommune würde hierdurch – auch im Verhältnis zum Land – verzerrt. Hinzu käme: Eine Aktivierung von Sparkassen wäre ebenso wie die Einführung von nicht fungiblem Trägerkapital die Vorstufe zur Handelbarkeit der Institute. Damit würde vermutlich der politische Druck wachsen, Handelbarkeit dafür zu ermöglichen. Künftig könnten kommunal- und haushaltsrechtliche Auflagen die Kommunen zwingen, den Verkauf von Anteilen am Trägerkapital in ihre Haushaltsüberlegungen mit einzubeziehen.

Stichwort Trägerkapital. Der NRW-Finanzminister will damit die Zugehörigkeit der Sparkasse zum Träger betonen und ihm ein Steuerungselement geben, um künftige Ertrags- und Ausschüttungsziele bemessen zu können. Die Sinnhaftigkeit von Trägerkapital ist nach wie vor nicht erkennbar. Insbesondere bleibt offen, warum optionales nicht fungibles Trägerkapital zu erhöhter Transparenz führen soll. Ich denke, dass dies die Eigentümerposition der Kommunen nicht stärkt, sondern sie im Gegenteil langfristig eher schwächt. Auch europarechtlich ist die Zulassung von Trägerkapital nicht notwendig. Die EU-Kommission hat bestätigt, dass die aktuellen Sparkassenstrukturen europafest sind.

Wir haben deshalb allen Grund, die bisherigen Rechtsgrundlagen für die nordrhein-westfälischen Sparkassen im Wesentlichen zu bewahren. So bleiben die kommunalen Sparkassen mit ihrer regionalen Verwurzelung ein verlässlicher und wichtiger Partner für die Menschen und mittelständischen Unternehmen.



Achtung, Risiko – neuer Fachbereich Bankenaufsicht und Risikomanagement hilft

„Basel II“ steht für die Diskussion um die Neugestaltung der Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute, die der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht mit der Vorlage eines Konsultationspapiers im Juni 1999 eröffnete. Ziel: die Stabilität des internationalen Finanzsystems zu erhöhen. Dazu sollen die Risiken im Kreditgeschäft besser erfasst und die Eigenkapitalvorsorge der Kreditinstitute risikogerechter ausgestaltet werden. Kreditinstitute sollen umso mehr Eigenkapital vorhalten, je höher das Risiko des Kreditnehmers ist, an den sie Kredite vergeben. Basel II besteht aus drei sich gegenseitig ergänzenden Säulen: Säule 1: Mindesteigenkapitalanforderungen, Säule 2: bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess und Säule 3: Marktdisziplin durch erweiterte Offenlegungsanforderungen.

Die Umsetzung in deutsches Recht erfolgte durch das Kreditwesengesetz, die „Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ (MaRisk) für die „zweite Säule“ von Basel II sowie die Solvabilitätsverordnung (SolvV) und die Groß- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV) für die „erste“ und „dritte Säule“ von Basel II. Bei den MaRisk handelt es sich um die Umsetzung der qualitativen Anforderungen von Basel II in nationales Recht. Sie sind somit verbindliche Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Ausgestaltung des Risikomanagements in deutschen Kreditinstituten.



Deutlich wird, dass Basel II auch den Arbeitsalltag der Sparkassen beeinflusst hat und weiter beeinflussen wird.

Um sie darin zu unterstützen, hat der RSGV den Fachbereich „Bankenaufsicht und Risikomanagement“ neu gegründet. Eine seiner Aufgaben ist, die verschiedenen aufsichtsrechtlichen Anforderungen aus Basel II für die Sparkassen aufzubereiten. Darüber hinaus will der neue Fachbereich um seinen Leiter Dirk Lausberg den Sparkassen dabei helfen, die aufsichtsrechtlichen Anforderungen mit den betriebswirtschaftlichen Umsetzungen stärker zu verzahnen und ein sogenanntes integriertes Risikomanagementsystem in ihren Häusern einzurichten.

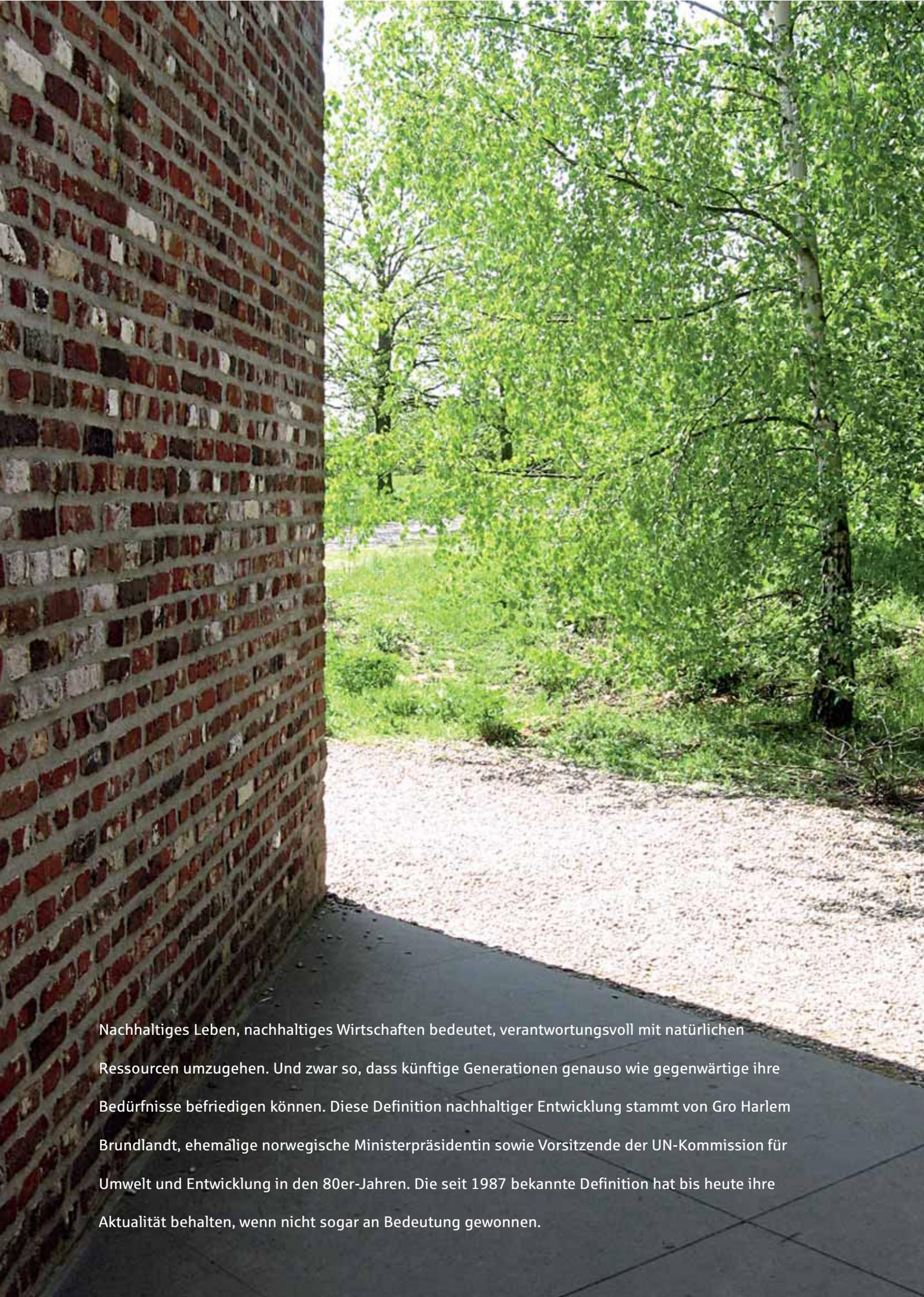
Die Mitglieder des
Erfahrungsaustausches
„Offenlegung“

Aktueller Schwerpunkt des Fachbereichs sind beispielsweise die „Anforderungen an die Offenlegung“ gemäß Säule 3: Erstmals zum Stichtag 31. Dezember 2008 müssen die rheinischen Sparkassen die Anforderungen an die erweiterte Offenlegungspflicht erfüllen. Das heißt, sie müssen über ihre Eigenmittel und Risikopositionen beziehungsweise über ihr Risikomanagement informieren. Und zwar in einer Art und Weise, die über die bisherige handelsrechtliche Offenlegung im Rahmen des Jahresabschlusses hinausgeht.

Warum? Letztlich will man so einen weiteren, einen externen Anreiz für die Institute schaffen, ihre Risiken zu kontrollieren und effizienter zu steuern. Und da diese Anforderungen auch für nicht börsennotierte Institute gelten, obwohl die von der Aufsicht angestrebten Marktmechanismen dort nicht im gleichen Umfang greifen, müssen auch die Sparkassen eine erweiterte Berichterstattung regelmäßig sicherstellen.

Dabei hilft ihnen der RSGV-Fachbereich „Bankenaufsicht und Risikomanagement“, unter anderem mit einem regelmäßig stattfindenden Erfahrungsaustausch mit den Fachverantwortlichen der rheinischen Sparkassen, mit entsprechenden Fachtagungen und mit Seminaren.





Nachhaltiges Leben, nachhaltiges Wirtschaften bedeutet, verantwortungsvoll mit natürlichen Ressourcen umzugehen. Und zwar so, dass künftige Generationen genauso wie gegenwärtige ihre Bedürfnisse befriedigen können. Diese Definition nachhaltiger Entwicklung stammt von Gro Harlem Brundlandt, ehemalige norwegische Ministerpräsidentin sowie Vorsitzende der UN-Kommission für Umwelt und Entwicklung in den 80er-Jahren. Die seit 1987 bekannte Definition hat bis heute ihre Aktualität behalten, wenn nicht sogar an Bedeutung gewonnen.

Nachhaltigkeit und Sparkassen: Wer spart, handelt nachhaltig

Schonender Umgang mit natürlichen Ressourcen? Wohl jedem fallen dabei die Stichworte Klimawandel und -schutz ein. Auf den ersten Blick nicht ganz so eindeutig ist der Bezug zur Kreditwirtschaft. Dabei gehört Sparen auch zu nachhaltigem Wirtschaften, so wie beispielsweise derjenige nachhaltig handelt, der für das eigene Alter vorsorgt und Vermögen aufbaut. Der weiß, dass seine Rente aufgrund der demografischen Entwicklung nicht über den Generationenvertrag gesichert ist.

Sparkassen wollen Umweltbewusstsein stärken

Gerade die Sparkassen setzen bei ihren Produkten auf Nachhaltigkeit und nicht auf kurzfristige Renditeüberlegungen. So verabschiedeten die europäischen Sparkassen im Mai 2008 eine Umweltresolution, in der sie ihre Bereitschaft erklärten, Umweltaspekte stärker zu beachten und in die allgemeine Geschäftspolitik zu integrieren sowie das Umweltbewusstsein bei Kunden, Mitarbeitern, Zulieferern, Investoren und anderen Stakeholdern zu verbessern. Im Rahmen des Geschäftsalltags von Sparkassen soll zum Beispiel der Energieverbrauch gesenkt und Abfall reduziert werden. Des Weiteren soll durch die Weiterleitung von Fördermitteln für Energiesparmaßnahmen oder die Finanzierung von alternativen Energieprojekten ein Beitrag zur Nachhaltigkeit geleistet werden.

In einer 2006 gestarteten Gesprächsreihe berät der RSGV gemeinsam mit renommierten Partnern die rheinischen Sparkassen, wie sie das Thema Nachhaltigkeit in die Praxis umsetzen können.

Geld und Haushalt: Finanzielle Bildung ist Grundlage für eine nachhaltige Lebensplanung

Die steigende Notwendigkeit eigenverantwortlicher Vorsorge sowie die Entwicklung der Realeinkommen die letzten Jahre führten dazu, dass viele Haushalte mit kleiner werdendem Budget auskommen müssen. Deswegen orientiert sich die Finanzbildung stärker als bisher an den Lebenssituationen der Verbraucher. Das Bildungsangebot der Sparkassen-Finanzgruppe hat das Ziel, Zusammenhänge in der Alltagsökonomie zu vermitteln, sodass jeder in der Lage ist, für sich die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Im Zentrum der Servicepalette von „Geld und Haushalt“ ist der RatgeberService mit den Broschüren und der Planungssoftware für die Budgetkontrolle. Seit zwei Jahren steht Jugendlichen ein Taschengeldplaner als Handyapplikation zur Verfügung. Jüngstes Angebot ist die webbasierte BudgetAnalyse: Dabei handelt es sich um ein – in Deutschland bislang einzigartiges – Selbstinformationssystem für Privathaushalte. Mittels Kennzahlen und statistischen Vergleichsdaten werden die Stärken und Schwächen des jeweiligen Haushaltsbudgets herausgearbeitet. In einem umfassenden Beratungsbrief erhält der Verbraucher Hinweise, wie er seinen finanziellen Gestaltungsspielraum verbessern kann. 2007 wurden 1.500 individuelle Analysen erstellt. Darüber hinaus führt „Geld und Haushalt“ in Zusammenarbeit mit Vereinen, sozialen Organisationen und Einrichtungen der Erwachsenenbildung jährlich mehr als 1.000 Vortragsveranstaltungen zu finanzrelevanten Verbrauchertemen durch.

SparkassenConsulting – umfassende Unterstützung für die Sparkassen

Die SparkassenConsulting bietet seit mehr als zehn Jahren Nähe und Kompetenz – vom ersten Planungsgespräch bis über das Projektende hinaus. Gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt sie Konzepte, die praxisnah auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die über 20 Beraterinnen und Berater beschränken sich dabei nicht allein auf die Entwicklung von Ideen und Vorschlägen, sondern bringen ihr hohes Fachwissen auch in der Umsetzung ein. 2007 führte die SparkassenConsulting fast 100 Projekte federführend durch:

Baumanagement

Das Baumanagement bietet ein komplettes Fach-Know-how aus einer Hand. Die Leistungspalette reicht von der Bauberatung über die Bauplanung bis hin zur Baubetreuung. 2007 begleitete der Fachbereich zwei Baumaßnahmen: den Umbau der Hauptstelle der Sparkasse Straelen sowie den Umbau der Filiale Neusserfurth der Sparkasse Neuss.

Beim „Management“ der sparkasseneigenen Immobilien unterstützten die Bauberater die Institute in allen Fragen der Werthaltigkeit und des Facilitymanagements.

Controllingberatung

Die Controllinglandschaft der letzten Jahre ist durch Quantensprünge bei den Messmethoden geprägt. Dadurch konnte insbesondere die Performance- und Risikomessung in den Sparkassen verbessert und können Gesamtbankrisiken viel genauer gerechnet werden. Dies bietet

den Sparkassen neue Möglichkeiten bei der Investition. Werden diese effizient genutzt, kann von einer deutlichen Performancesteigerung ausgegangen werden.

2007 lagen die Beratungsschwerpunkte in den Bereichen Treasury (Zinsänderungsrisiko), Adressenrisiko, Operationelle Risiken, Liquiditätsrisiko, Integrierte Zinsbuchsteuerung und Risikotragfähigkeit. Die Beraterinnen und Berater waren mit 53 Projekten in 29 Sparkassen tätig.

Erfolgreiche Implementierung des Projektes „Adressenrisikomanagement und -controlling“, Stadtsparkasse Oberhausen

Das Projekt „Adressenrisikomanagement und -controlling“ mit der Stadtsparkasse Oberhausen hatte folgende Ziele:

- Umsetzung des risikoadjustierten „Pricings“ im Kreditgeschäft,
- Risikomessung auf Kreditportfolioebene (Gesamt- und Teilportfolio sowie auf Einzelkundenebene),
- Identifizierung von Größenkonzentrationen,
- Ableitung von Handlungsimplikationen für die aktive Kreditportfoliosteuerung.

Als Grundlage für die Berechnung fairer Bonitätsprämien im Kreditgeschäft der Stadtsparkasse erhoben die Berater institutsindividuelle Parameter für die Ausfallzeitreihe und die Verwertungsquote der Sicherheiten. Durch den Einsatz des Risikomessverfahrens Credit Portfolio View (CPV) wird die Stadtsparkasse Oberhausen in die Lage versetzt, wichtige Risikokennzahlen für ihr Kreditportfolio zu berechnen.



Die SparkassenConseiler
des RSGV

Ergebnisse sind unter anderem Portfoliowertveränderungen, erwartete und unerwartete Verluste.

Organisationsberatung

Prozesse und Strukturen befinden sich in schnellem Wandel. Entwicklungen im EDV-Bereich erleichtern es, Abläufe und Strukturen effizient zu gestalten. Für die Sparkassen besteht die Herausforderung darin, die richtigen Personalkapazitäten unter Kosten- und Nutzenaspekten optimal einzusetzen. Der RSGV hat langjährige Erfahrung in der Erarbeitung neuer Organisationskonzepte und deren individueller Anpassung für die einzelne Sparkasse. Das Portfolio der Organisationsberatung umfasst unter anderem Prozessoptimierung, Strukturanpassungen sowie Kostenmanagement.

Die Schwerpunkte ihrer Beratungsleistung 2007 lagen in den Bereichen Personalbemessung, Sachkostenmanagement und Optimierung der Stabsbereiche (Modell S).

PARES Kompakt

Bei vier Sparkassen wurde die Organisationsberatung PARES Kompakt erfolgreich umgesetzt, damit insgesamt acht Sparkassen in diesem Projekt umfassend beraten. Dabei handelt es sich um ein Verfahren zur Kapazitätsbemessung, das Transparenz und Vergleichbarkeit von aufgabenbezogenen Mitarbeiterkapazitäten und Personalkosten ermöglicht.

Sachkostenmanagement:

Sachkostencheck

Ziel eines Sachkostenchecks ist, hinsichtlich der Haupt(sach)kostenpositionen eine Basis für die Erarbeitung von Einsparprozessen innerhalb der Institute zu entwickeln. Der Sachkostencheck wurde 2007 viermal durchgeführt, insgesamt schon bei 16 Sparkassen.

Vertriebsberatung

Die Vertriebsberatung hat für die Sparkassen drei Ziele: die Zufriedenheit der Kunden, die Sicherung beziehungsweise



Sparkasse der Stadt Straelen:
Beispiel für einen gelungenen Umbau

den Ausbau der Marktposition und die Ertragssteigerung. 2007 bearbeiteten die Vertriebsberater 24 Projekte. Im Vordergrund standen die Einführung der Sparkassen-Finanzkonzepte, die Umsetzung der Erfolgsfaktoren im Versicherungsgeschäft sowie Projekte in den Bereichen Sanierung und Abwicklung (Modell Pro).

Firmenkundengeschäft

Anfang 2007 fand eine Tagung zum Firmenkundengeschäft für Vorstände statt. Themen: „Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden“, „Musterkundenportfolio für Firmen- und Gewerbekunden“ und Konzepte, die im Auftrag des Ausschusses für strategische Projekte erarbeitet wurden. Eine vollständige Übersicht darüber findet sich im Serviceportal der SparkassenConsulting.

Filialgeschäft

Zusammen mit der Stadtsparkasse Wuppertal war die SparkassenConsulting aktiv im DSGVO-Projekt „Vertriebsintensivierung im Filialgeschäft“ tätig. Ziel war die Entwicklung eines Konzepts, um

- Vertriebsaktivitäten und -erfolge in den Filialen spürbar und nachhaltig zu steigern,
- Vertriebsprozesse in der Finanzdienstleistungsfiliale (FDL) zu optimieren,
- die FDL-Philosophie mit den Beratungsansätzen der Sparkassen-Finanzkonzept-Familie zu verknüpfen,
- Benchmarks zu Schlagzahlen und Aktivitätszielen abzuleiten,
- die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Filialen zu stärken sowie
- Karrierepfade im Filialvertrieb zu entwickeln.

Zum Jahreswechsel 2007/2008 erfolgte die Fertigstellung des Konzeptes. Aktuell befindet es sich in der Pilotierungs-Phase, die von der SparkassenConsulting aktiv begleitet wird.

Die Steigerung der Kundenfrequenz im Filialgeschäft stand im Mittelpunkt eines weiteren Projektes: Verschiedene Optionen zur Steigerung der Kundenfrequenz wurden an Praxisbeispielen beleuchtet und ein Leitfaden für die rheinischen Sparkassen erstellt.



Reden ist Gold – Fachtagung Gleichstellungsarbeit

Sich positiv präsentieren, den gewünschten Eindruck erzielen und die eigene Redesicherheit dauerhaft steigern – das war Inhalt der Fachtagung für die Gleichstellungsbeauftragten der rheinischen Sparkassen im September. Für den Titel der Veranstaltung wurde das Sprichwort „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ in eine aufmunternde Aussage umgewandelt: „Reden ist Gold“. Neben den Tipps von Image- und Kommunikationsberaterin Renate Weiß-Kochs und konkreten Übungen zu Körpergefühl, Ausdruck, Atem und Stimmklang von Stimmtrainerin Eva Loschky vermittelte besonders Sabine Asgodom, erfolgreiche Buchautorin und eine der besten Managementtrainerinnen im deutschsprachigen Raum, den Teilnehmerinnen, wie ein gelungener Auftritt aussehen kann.

Rheinische Sparkassenakademie sichert umfassende Qualifizierung

Die Rheinische Sparkassenakademie leistete auch 2007 mit mehr als 4.200 Veranstaltungstagen einen wichtigen Beitrag für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen und ihrer Tochtergesellschaften. In über 1.500 Seminaren und Lehrgängen haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in allen Bereichen des Sparkassengeschäftes – von der Grundausbildung bis zur Zertifizierung in besonders spezialisierten Bereichen – aktuelles Wissen erworben und vertieft.

Ganzheitliche Beratung für Kunden der Rheinischen Sparkassenakademie

Nicht nur die Sparkassen binden ihre Kunden verstärkt durch ganzheitliche Beratungskonzepte. Auch die Rheinische Sparkassenakademie hat ihre Betreuungskonzeption gegenüber ihren Ansprechpartnern weiterentwickelt. Auf der Basis der aus dem Sparkassen-Finanzkonzept bekannten Pyramide stellt sie die Ziele der jeweiligen Sparkasse stärker in den Mittelpunkt der Personalentwicklungsberatung, spricht Empfehlungen aus und hält Handlungsprioritäten fest.

Hohes Ausbildungsengagement der rheinischen Sparkassen

Ende 2007 beschäftigten die rheinischen Sparkassen 2.245 Auszubildende, darunter 1.283 junge Frauen (57 %), überwiegend im Beruf Bankkaufmann/-frau, aber auch in weiteren Berufen wie zum Beispiel Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen sowie Informatik Kaufmann/-frau. Diese

Zahlen unterstreichen die Bedeutung der Sparkassen als kaufmännische Ausbildungsbetriebe im Rheinland.

Die Rheinische Sparkassenakademie unterstützt die Ausbildung in den Sparkassen mit innovativen Lernkonzepten, beispielsweise mit dem Internet-Lernauftritt „LernManagement-System Ausbildung“. Hier kann jeder teilnehmende Auszubildende seine individuellen Lernschwerpunkte selbst festlegen und flexibel in den jeweiligen Bereichen lernen.

Die qualifizierten Ausbilderinnen und Ausbilder in den Sparkassen, die vor dem Prüfungsausschuss des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes die anerkannte Ausbildereignungsprüfung abgelegt haben, unterstützen die praktische Begleitung und Anleitung der Auszubildenden vor Ort. 2007 haben rund 100 Sparkassenmitarbeiter/-innen diese Qualifikation erworben.

Studiengänge der Rheinischen Sparkassenakademie im Aufwind

Die Nachfrage nach den Studiengängen der Rheinischen Sparkassenakademie entwickelte sich 2007 positiv. Von circa 23.000 Teilnehmertagen entfielen 14.000 auf den zweistufigen Studiengang „Sparkassenbetriebswirt“ und circa 6.000 auf den Studiengang „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung“. Hervorzuheben ist die verbesserte und bundesweit vereinheitlichte Anrechnung des Studiengangs zum Sparkassenbetriebswirt auf den Studiengang „Bachelor of Science“ der Hochschule



der Sparkassen-Finanzgruppe. Der Studiengang „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung“ wurde 2007 weiterentwickelt: Eine Lernerfolgskontrolle nach

Teil I des Kundenberaterlehrgangs dokumentiert den Lernfortschritt der Teilnehmer. Eine schriftliche Abschlussprüfung komplettiert das Gesamtkonzept.



Konsequente Einführung der ganzheitlichen Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden – Beispiel: Sparkasse Mülheim an der Ruhr

Nach erfolgreicher Pilotphase 2006 entschied sich die Sparkasse Mülheim an der Ruhr als eine der ersten rheinischen Sparkassen dazu, das Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden konsequent für den gesamten Firmenkundenbereich umzusetzen. Die Rheinische Sparkassenakademie unterstützte sie dabei mit einem individuell gestalteten Schulungspaket. Das überzeugende Ergebnis: 34 Kundenkontakte brachten 24 konkrete Termine und zehn Zusagen für einen nochmaligen Kontakt.

Professionelle Begleitung für Unternehmen in der Krise

In den letzten Jahren ist die Zahl der Firmeninsolvenzen deutlich gestiegen. Viele Sparkassen betreuen ihre insolvenzgefährdeten Firmenkunden in speziellen Organisationseinheiten. Die dort tätigen Mitarbeiter benötigen hohe fachliche und persönliche Kompetenzen. Eine fundierte Spezialistenweiterbildung zum Erwerb dieser Kompetenzen bietet die Rheinische Sparkassenakademie seit März 2007 mit dem Fachseminar Sanierung.

Erfolgreiche Implementierung der „Sparkassen-Finanzplanung privat“ – Beispiel: Sparkasse Neuss

Von Februar bis Oktober 2007 hat die Sparkasse Neuss die Beratungssystematik „Sparkassen-Finanzplanung privat“ mit Unterstützung der Rheinischen Sparkassenakademie erfolgreich eingeführt. Vertriebsmultiplikatoren, Vertriebsführungskräfte unterschiedlicher Ebenen sowie die beteiligten Berater werden durch Workshops und Trainings auf ihre neuen Aufgaben vorbereitet. Um einen möglichst hohen Praxistransfer zu sichern, standen das Training der Gesprächsführung sowie die praktische Begleitung der Berater am Arbeitsplatz im Mittelpunkt.

Zukunftschancen wahren: frühzeitig Vermögensnachfolger einbinden

Prognosen zufolge werden bis 2010 zwei Billionen Euro an nachfolgende Generationen vererbt oder verschenkt. Damit verbunden ist das Risiko, Einlagen zu verlieren. Durch gezielte und frühzeitige Ansprache der Sparkassenkunden auf ihre Vermögensnachfolge kann dies begrenzt werden. Mit Bernd Stahlke, Abteilungsleiter des Bereichs Private Banking in der Stadtsparkasse Wuppertal, konnte die Akademie einen erfahrenen Referenten für ein entsprechendes Seminar gewinnen.

Erfolgsfaktor Führung bei den Sparkassen im Rheinland vertiefen

Wissenschaftliche Untersuchungen sowie Praxiserfahrungen haben gezeigt, dass Führungskräfte großen Anteil am Unternehmenserfolg haben. Deswegen startete die Rheinische Sparkassenakademie im Februar 2007 mit einem mehrwöchigen Fachseminar zur Mitarbeiterführung. In sechs Bausteinen befassten sich Führungskräfte mit führungsbestimmenden Faktoren ihrer Persönlichkeit und mit konkreten Führungssituationen und dafür erfolgreichen Instrumentarien.

Deutscher Gründerpreis/StartUp: evocatal GmbH – von der Natur lernen

Der siebte und gleichzeitig letzte Teil unserer Serie über frühere StartUp-Gewinner stellt ein Düsseldorfer Unternehmen vor, das maßgeschneiderte und weiterentwickelte Mikroorganismen für die Biokatalyse herstellt und verkauft: die evocatal GmbH.

Was unterscheidet ein Waschmittel aus dem Jahre 2008 von dem aus dem Jahre 1998? Nichts? Weit gefehlt: Auch wenn sie sich äußerlich gleichen, der Unterschied besteht in zehn Jahren Forschung, die das Waschmittel von heute wesentlich effizienter als das „alte“ macht. So verschwinden zum Beispiel mittlerweile Blut- und Rasenflecken in Kleidung auch mit einem 30°-C-Waschgang. Noch vor zehn Jahren ging dies nur mit Kochwäsche und verursachte deshalb einen wesentlich höheren Energieverbrauch.

Wie aber funktioniert das? Die Verbesserung möglich macht die Nutzung von Enzymen, die im Stoffwechsel aller lebenden Organismen vorkommen und den überwiegenden Teil biochemischer Reaktionen katalysieren und steuern, von der Verdauung bis hin zum Kopieren der Erbinformation. In Waschmitteln sorgen sie für die Trennung von Fetten, sind dabei allerdings der teure Bestandteil der Reinigungsmittel. Durch die besondere Technologie der unter anderem von dem promovierten und habilitierten Mikrobiologen Thorsten Eggert (35) gegründeten Firma evocatal werden die Enzyme günstiger und damit für die industrielle Verwertung interessant.

Nicht nur Produzenten von Waschmitteln profitieren von evocatal, auch die Pharmaindustrie gehört zum Kundenkreis des noch jungen Unternehmens: Viele der in Arzneimitteln enthaltenen Naturstoffe sind gar nicht in der benötigten Menge vorhanden. Zu ihrer Herstellung benötigen die Unternehmen die Dienstleistungen von evocatal. Bekommen also Eggert und seine sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Produkthanforderung, suchen sie zunächst nach den passenden Enzymen. Dafür entnehmen sie an einem von ihnen definierten Ort Bodenproben, isolieren die darin enthaltene DNA und analysieren die Erbinformation in Bezug auf Enzym-kodierende Bereiche. Ziel: neue Enzyme so zu erschließen, dass sie in einen industriellen Prozess passen, um beispielsweise höheren Temperaturen standzuhalten und häufig genutzt werden zu können.

Die Bodenproben eignen sich deshalb so besonders, da „wir mit einer Schippe voller Erde Millionen von Mikroorganismen haben. Diese untersuchen wir dann darauf, ob sie die gewünschten Enzyme enthalten. Dabei suchen wir nicht irgendwo, sondern da, wo wir die benötigten Eigenschaften vermuten. Benötigen wir beispielsweise besonders hitzebeständige Mikroorganismen, suchen wir in der Umgebung heißer Quellen“, erklärt Eggert.

Die Analyse selbst läuft computergesteuert: Ein Roboter bereitet das Material so auf, dass am Ende die DNA als Trägerin aller Erbinformationen vorliegt. Wird beim



Thorsten Eggert und der Geschäftsführer des RSGV, Ralf Fleischer, bei der Preisverleihung

Screening der passende Mikroorganismus gefunden, isolieren ihn die Forscher und züchten ihn weiter. Alle anderen gefundenen Mikroorganismen frieren sie für weitere Suchprogramme ein. So verfügt evocatal über eine riesige Datenbank voller Erbinformationen – für möglicherweise nützliche Enzyme und zukünftige Aufträge. Zusammengefasst in einem Enzymkatalog, werden die bereits für technische Prozesse entwickelten Biokatalysatoren, die sogenannten evozyme®, angeboten.

Eggert sieht seine Arbeit in einem größeren Zusammenhang: Behutsamer Umgang mit der Natur sei für nachfolgende Generationen wichtig. Für den Mikrobiologen aus Leidenschaft ist das 21. Jahrhundert das Zeitalter der Nachhaltigkeit und damit der sogenannten „grünen Chemie“, der Biotechnologie. Aufgrund der Begrenztheit der Stoffe wie Erdöl seien die Menschen gezwungen, nachhaltigere Formen für industrielle Produktionen zu finden, wie zum Beispiel Zucker und Holz. „Wir bei evocatal lernen von der Natur, machen uns das Wissen um ihr Funktionieren zunutze und leisten auf diese Art und Weise unseren Beitrag zur Nachhaltigkeit“, so Thorsten Eggert.

evocatal, der Firmenname setzt sich zusammen aus Evolution und Katalyse, ist eine 2006 erfolgte Ausgründung aus einem Forschungsteam des Instituts für Molekulare Enzymtechnologie der Düsseldorfer Heinrich-Heine-Universität. Neben Eggert gehören die Professoren Dr. Werner Hummel und Dr. Karl-Erich Jaeger zu den Gründern. Im Laufe des Jahres 2008 soll die Beschäftigtenzahl um zwei Angestellte steigen, Ende 2010 will man zwischen 20 und 30 Angestellte haben. Seit Firmengründung ist die Kreissparkasse Düsseldorf Partner von evocatal. „Einen zuverlässigeren Bankpartner als die Kreissparkasse Düsseldorf kann ich mir nicht vorstellen. Auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihr möchte ich nicht verzichten“, so Eggert.

Informationen zu evocatal
www.evocatal.com

Informationen zum
Deutschen Gründerpreis:
www.deutscher-gruenderpreis.de

Affiliate-Marketing bringt Partnerschaften online

Herr Reitz, Herr Doukas, Sie beide haben mit Affiliate-Marketing, also einer internetbasierten Vertriebslösung, zu tun; Sie, Herr Reitz, als direkter Anwender, und Sie, Herr Doukas, als Anbieter. Können Sie erklären, wie Affiliate-Marketing funktioniert?

Alexander Doukas:

Affiliate-Marketing ist die Rückbesinnung zu bereits vorhandenen Vertriebsstrukturen, die im Offline-Business seit Jahrzehnten üblich sind. Das Prinzip ist folgendes: Ein Partner (Affiliate) bewirbt Produkte oder Dienstleistungen anderer Unternehmen (Merchant) auf seiner Website. In diesem Fall die Produkte der Sparkasse vor Ort. Für jede Transaktion, zum Beispiel in Form eines Produktabschlusses oder Kundenkontakts, die durch diese Werbemaßnahme generiert wurde, erhält der Affiliate eine Provision. Art und Höhe der Provision handeln Sparkasse und Unternehmen individuell aus. Für Sparkassen vor Ort kommen als Affiliate-Partner prinzipiell fast alle Firmen und Vereine in ihrem Geschäftsgebiet infrage.

Welche technischen Voraussetzungen müssen Anbieter und Partner mitbringen?

Alexander Doukas:

Der Affiliate erhält von seiner Sparkasse Werbemittel, zum Beispiel in Form von Bannern, die er auf seiner Website einbinden kann. Hinter diesem Banner liegt ein individueller Link, der einen eindeutigen Partnercode enthält. Gelangt der User des Affiliates über diesen Link zur der

Produktseite der Sparkasse und tätigt dort die gewünschte Handlung, so wird dies getrackt, und der Affiliate erhält seine Provision. Um dieses Prozedere zu standardisieren, stellen wir den teilnehmenden Sparkassen über www.sparkassen-partner.de eine speziell zugeschnittene Plattform zur Verfügung.

Investieren in Affiliate-Marketing: Alexander Doukas, Geschäftsführer der sfze (links), und Mario Reitz von der Kreissparkasse Köln



Nun ist Affiliate-Marketing eigentlich ein Online-Vertriebsweg, der bundesweit oder sogar weltumspannend funktionieren soll. Wie können die Sparkassen als regional gebundene Institute davon profitieren und wie ihre Partner?

Alexander Doukas:

Ich sehe das Regionalprinzip der Sparkassen nicht als Hindernis, sondern im Gegenteil als Ansporn, die ungenutzten Potenziale in der Region zu heben ...



Mario Reitz:

... Es ist doch so: Die Sparkassen verfügen über die besten regionalen Netzwerke. Diese können über Affiliate-Marketing strukturiert und von der realen in die Onlinewelt transferiert werden.

Alexander Doukas:

Viele Unternehmen und Vereine sind stolz darauf, dass ihre Website durch die Werbung der Sparkasse aufgewertet wird und dass sie am Erfolg beteiligt werden.

Die Erfahrungen der Pilotprojekte zeigen: Wenn die Sparkassen den Affiliate nicht nur als Werbepartner sehen, sondern auch als Firmenkunden, ergibt sich ein lukratives Folgegeschäft für das Institut. Man kann von einer echten Partnerschaft sprechen, bei der beide Seiten profitieren. Das schafft keine Privat- oder Direktbank.

Herr Reitz, Sie haben nun seit Mai 2007 Erfahrung mit Affiliate-Marketing sammeln können. Wie lautet Ihr Fazit für die Kreissparkasse Köln?

Mario Reitz:

Die Kreissparkasse Köln ist bereits seit Jahren sehr im Onlinemarketing aktiv. Durch Affiliate-Marketing beschäftigt man sich noch intensiver mit dem Partner und seinem Angebot. Wir haben viele kreative Ideen im Rahmen des Projektes entwickelt. Dabei macht Onlinevertrieb Spaß, wenn man nicht nur Klickraten, sondern auch den direkten Erfolg durch die Online-Produktabschlüsse sieht. Wir sehen das Ganze sehr positiv.

Können Sie ein Beispiel einer besonders erfolgreichen Zusammenarbeit nennen?

Mario Reitz:

Mit der Kölnarena haben wir ein ganzes Produktbündel aufgelegt. Während des Aktionszeitraums erhielt jeder Kunde, der online ein Girokonto eröffnete, eine kostenlose Kölnarena-Führung. Diese Aktion wurde sowohl auf der Internetseite der Kölnarena als auch auf unserer eigenen Homepage vermarktet und von einem E-Mail-Newsletter der Kölnarena begleitet. Das war für beide Partner ein großer Gewinn.

Herr Doukas, Herr Reitz, wie wird sich das Onlinemarketing Ihrer Ansicht nach entwickeln? Wo sehen Sie für die Sparkassen noch Potenziale für den Vertrieb?

Mario Reitz:

Der Trend geht zu intelligenten Werbeformen und zu Online-Partnerschaften. Sparkassen sollten dabei ihre bestehenden Kontakte zu Firmenkunden und Kommunen nutzen. Die Sparkasse muss an den Online-Point of Sale, das heißt Finanzierungen im Onlineshop des Firmenkunden oder eine Girokontoeröffnung bei der Onlineummeldung der Kommune anbieten.

Alexander Doukas:

Als neue Entwicklung im Onlinemarketing zeichnet sich meiner Einschätzung nach die vermehrt performanceorientierte Herangehensweise an das Medium Internet ab. Sparkassen wollen ganz klare Ergebnisse für die investierte Medialeistung in Form von Klicks, generierten Kundendaten oder Produkthanträgen und -abschlüssen. Wir stellen bei unseren Kunden einen Trend fest, der weg von den rein imageorientierten Bannerkampagnen hin zu erfolgsorientierten Werbeformen geht. Das am stärksten wachsende Instrument des Performance-Onlinemarketings ist das Affiliate-Marketing, das wir jetzt mit Sparkassen erfolgreich getestet haben und nun flächendeckend einführen werden.



Erfolgreiche Aktionswochen – Sparkassen sind kompetente Partner für internationale Geschäfte



Die „Internationalen Aktionswochen – Erfolgreich im Ausland“ haben erstmals gleichzeitig in allen Regionen die Stärken der Sparkassen im internationalen Geschäft herausgestellt. Im Fokus: Services für mittelständische Unternehmen.

Internationale Geschäfte verlangen eine intensive Vorbereitung, denn fremde Märkte anzugehen bedeutet für Unternehmen vor allem einen hohen Bedarf an Informationen, an guten Kontakten im Ausland und dazu ein professionelles Risikomanagement. Einfacher sind diese Aufgaben zusammen mit einem vertrauten Finanzpartner mit guten Kontakten vor Ort zu lösen. Die Firmenkundenbetreuer der Sparkasse sind hier besonders gefordert, denn ihre mittelständischen Kunden erwarten die heimische Service- und Produktqualität weltweit. Die Anforderungen reichen von klassischen Zahlungsverkehrprodukten über die Währungsabsicherung bis hin zu strategischen Instrumenten wie Rohstoffderivaten. Sicherlich keine leichte Aufgabe, aber die Sparkassenbetreuer meistern sie im Verbund mithilfe eines Netzwerks von ausgewiesenen Experten.

Da Sparkassen in der Öffentlichkeit vor allem als lokale Institute wahrgenommen werden, ist vielen Unternehmen das Leistungsspektrum im internationalen Geschäft nicht ausreichend bekannt. Gleichzeitig wird das Thema „internationales Geschäft“ für die Sparkassen als Hauptfinanzierer des Mittelstands immer wichtiger. Laut einer DIHK-Umfrage aus dem Jahr 2007 planen 59 % der auslandsaktiven mittelständischen Unternehmen bis 2011 einen Auslandsumsatz von mehr als 40 %; 39 % rechnen sogar mit einem Umsatzanteil von über 60 %. Bei den Kunden besteht ein Informationsbedarf, der durch die „Internationalen Aktionswochen – Erfolgreich im Ausland“ ein Stück weit aufgearbeitet wurde.



RSGV-Auftaktveranstaltung am Düsseldorfer Flughafen

Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband hat die Unterstützung seiner Mitgliedssparkassen im internationalen Geschäft stets als einen wichtigen Aspekt seiner Aufgaben angesehen. Folgerichtig eröffnete der RSGV die internationalen Aktionswochen, die vom 3. bis 14. März bundesweit über das Auslandsgeschäft der Sparkassen informierten. Rund 100 interessierte Vertreter aus der Sparkassen-Finanzgruppe, der Politik und den Medien kamen am 28. Februar 2008 in die „Station Airport“ am Düsseldorfer Flughafen, um sich das vielfältige Angebot der Sparkassen-Finanzgruppe anzusehen.

RSGV-Geschäftsführer Ralf Fleischer hob in seiner Ansprache die lange Tradition des Rheinlands als internationale Drehscheibe hervor. Außerdem unterstrich er die Kompetenz der Sparkassen: „Wir sind ausgezeichnet gerüstet, um unsere mittelständischen Kunden im internationalen Geschäft kompetent zu begleiten.“

Denn die Sparkassen verbinden regionale Betreuung mit der internationalen Reichweite ihrer Verbundunternehmen, beispielsweise in den German Desks der WestLB AG Niederlassungen im Ausland oder durch das Netzwerk S-CountryDesk



mit über 100 ausgesuchten Bankpartnern weltweit. Dieses Netzwerk der Sparkassen erbringt eine Leistung, die auf den typischen Bedarf von Mittelstandsunternehmen in besonderer Weise zugeschnitten ist.

Praktische Informationen in Sachen Außenwirtschaftsberatung, Länderinformationen und Standortaufbau bietet den Sparkassen dabei das Europareferat des RSGV, Hilfe im Umgang mit ausländischen Finanzbehörden die Tevea International, ein Gemeinschaftsunternehmen der Sparkassen in Europa.

Ralf Fleischer, Geschäftsführer des RSGV, wies in seiner Rede darauf hin, dass es immer wieder aufs Neue gelte, das Leistungsangebot der Sparkassen an die Bedürfnisse der zunehmend international tätigen Kunden anzupassen

Planspiel Börse 2007

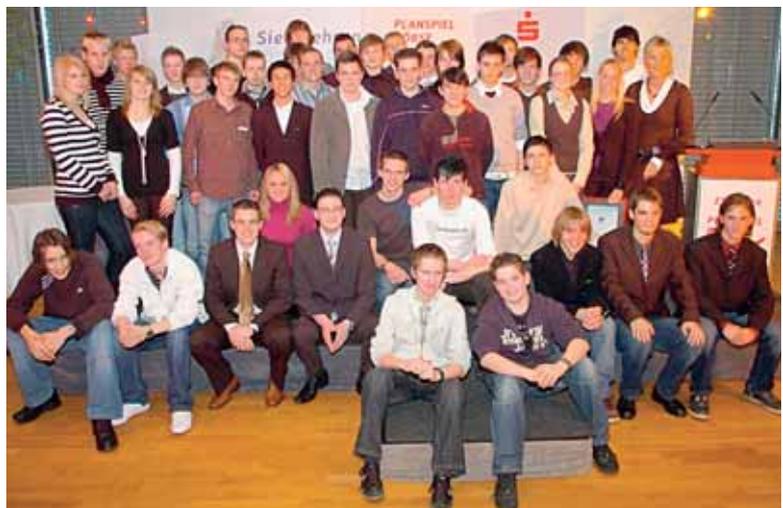


Bei den Schülern lag „Die Kelly Family“ vom Gymnasium Borbeck aus Essen auf dem ersten Platz



Die Siegerinnen bei den rheinischen Azubis (links): „lecker FONDue“ von der Sparkasse Neuss

Glücklich über ihren Erfolg: alle Sieger des „Planspiels Börse 2007“



Schülerzeitungswettbewerb 2007



Der Zauberkünstler JURIM moderiert die Siegerehrung des 26. Schülerzeitungswettbewerbs der rheinischen Sparkassen und begeisterte kleine und große Zuschauer

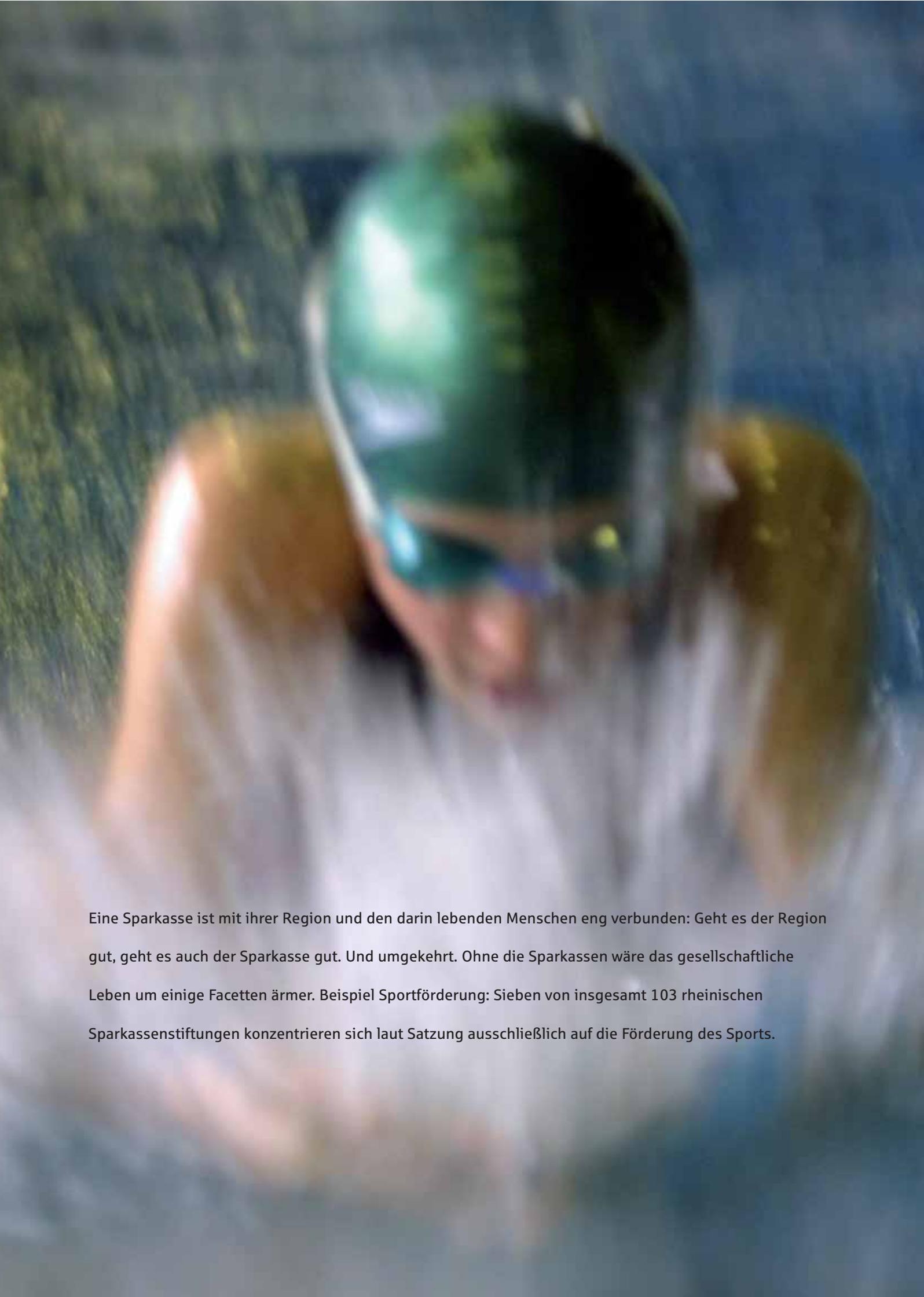


Rainer Imig vom RSGV und NRW-Schulministerin Barbara Sommer zeichnen die Gewinner aus





Von Stiftern und Spendern



Eine Sparkasse ist mit ihrer Region und den darin lebenden Menschen eng verbunden: Geht es der Region gut, geht es auch der Sparkasse gut. Und umgekehrt. Ohne die Sparkassen wäre das gesellschaftliche Leben um einige Facetten ärmer. Beispiel Sportförderung: Sieben von insgesamt 103 rheinischen Sparkassenstiftungen konzentrieren sich laut Satzung ausschließlich auf die Förderung des Sports.

Die Sparkassen und ihr Engagement für den Sport: mit der Region identifizieren – Talente fördern

Über 14,5 Mio. € haben die rheinischen Sparkassen im Jahr 2007 über Stiftungsausschüttungen, Spenden der Sparkassen, Sponsoring und PS-Zweckerträge zur Unterstützung des Breiten- und Spitzensports zur Verfügung gestellt.

Damit bestätigten sie, dass die Sparkassen seit vielen Jahren neben der öffentlichen Hand bundesweit der größte deutsche Sportförderer sind. Ihre Unterstützung für den Sport ist vielfältiger Art: Der Schwerpunkt liegt auf dem Breitensport mit allein 90 % der 2007 in ganz Deutschland aufgewendeten 78 Mio. €. 80 % aller deutschen Sportvereine erhalten eine Förderung von den Sparkassen. Rund 22 Millionen Vereinsmitglieder profitieren davon, bei der Pflege von Sportanlagen ebenso wie bei der Nachwuchsarbeit. Seit Anfang 2008 fördert die Sparkassen-Finanzgruppe (SFG) als Teil einer Kooperation zwischen der SFG und dem Deutschen Olympischen Sportbund (DOSB) zudem das Deutsche Sportabzeichen. Dadurch tragen die Sparkassen zur Attraktivität und Lebensqualität vor Ort bei, stärken die Identifikation der Menschen mit ihrem lokalen Gemeinwesen.

Im Rheinland stützen seit vielen Jahren sieben Sparkassen-Sportstiftungen dieses Sportengagement, darunter die „Stiftung Sport der Sparkasse Neuss und des Rhein-Kreises Neuss“. Deren Ziele definieren sich wie folgt: „Die Ziele dieser Sportstiftung sind im Wesentlichen darauf ausgerichtet,

die leistungsfähigen und leistungswilligen Talente so zu fördern, dass sie möglichst lange bei unseren Vereinen bleiben können und dadurch der Leistungsstandard insgesamt angehoben wird. Außerdem wollen wir uns darum bemühen, die durch verstärktes Training entstehenden Nachteile zu mildern.“ Es werden schwerpunktmäßig olympische Sportarten gefördert. Für eine Einzelförderung ist die Mitgliedschaft in einem Bundeskader des jeweiligen Fachverbandes notwendig. Die Projektförderung in den Mitgliedsvereinen des Kreissportbundes Neuss e.V. setzt tragfähige, zukunftsorientierte Leistungskomplexe in den jeweiligen Vereinen voraus. Einer der von der Stiftung betreuten Sportler ist der Säbelfechter Nicolas Limbach, 22, Anwärter auf olympisches Edelmetall in Peking (siehe Interview).

Die Sparkassen – Förderer der Eliteschulen des Sports

Zur Sportförderung der Sparkassen gehört auch die Unterstützung der „Eliteschulen des Sports“. Diese ermöglichen begabten Nachwuchsathleten, sich auf Spitzenleistungen vorzubereiten, gleichzeitig eine gute schulische Ausbildung zu absolvieren. Die Sparkassen-Förderbeträge sind zweckgebunden: Sie müssen für konkrete Maßnahmen der schulischen und sportlichen Bedingungen eingesetzt werden: um moderne Trainingsgeräte anzuschaffen, Trainingsräume zu sanieren oder Laptops für das Lernen im Trainingslager zu kaufen und Anderes.

Die „Eliteschulen des Sports“ sind eingebettet in das Fördersystem der bundesweit 20 Olympiastützpunkte (OSP), deren Hauptaufgabe darin besteht, jedem einzelnen Spitzenathleten ein optimales, auf ihn und seine Sportart abgestimmtes Training zu ermöglichen. Wobei Training nicht allein das Trainieren der jeweiligen Sportart beinhaltet, sondern viele verschiedene Bereiche abdeckt, angefangen von der individuellen Ernährungsberatung, Leistungsdiagnostik und Sportmedizin bis hin zur Laufbahnberatung. Besonders Letzteres ist wichtig, denn man will vermeiden, dass die Sportlerinnen und Sportler nach ihrer aktiven Zeit in ein „Loch fallen“, mit ihrem nicht sportlichen Leben nichts anzufangen wissen.

Aus diesem Grunde kooperieren die OSP unter anderem mit den Sparkassen: Sie bieten den Athletinnen und Athleten einen Ausbildungs- beziehungsweise einen Arbeitsplatz. Denn allein um ihren Sport überhaupt ausüben zu können, benötigen sie spezifische Arbeits- und Karrieremöglichkeiten. Bei der Sparkasse Essen arbeitet die 32-jährige Bankkauffrau Nadine Steinkamp (früher: Opgen-Rhein), 2001 Weltmeisterin, 2002, 2003 und 2005 Vize-Weltmeisterin im Zweier-Kajak über 1.000 m. Steinkamp wechselte 2002 von einer privaten Geschäftsbank zur Sparkasse Essen, weil diese ihr die notwendigen Freistellungen fürs Training ermöglichte – beim vorherigen Arbeitgeber undenkbar. Aufgrund eines Unfalls im Trainingslager, bei dem sich Nadine Steinkamp ihren linken Ellenbogen mehrfach brach, musste sie 2006 ihre aktive Sportzeit beenden.

Aktuell bereitet sie sich auf ihre Prüfung zum Sparkassen-Betriebswirt an der Rheinischen Sparkassenakademie vor.

Das enge Zusammenspiel der Förderung des Breiten- und Leistungssports über Vereine, Sportstiftungen, „Eliteschulen des Sports“ und der OSP bildet ein effektives System für die Heranführung von Sporttalenten an die Spitze. Ohne das namhafte Engagement der Sparkassen wäre manche Sportförderung unmöglich. Und manche Region um attraktive und lebenswerte Aspekte ärmer.

Nadine Steinkamp





Das Team 2008 besteht aus 15 Spitzensportlern aus Düsseldorf. Diese von der Stadt und der Stadtparkasse Düsseldorf ins Leben gerufene Mannschaft verfolgte bei der Gründung das Ziel, dass mindestens ein Aktiver aus der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt bei den Olympischen Spielen in Peking die Stadt Düsseldorf vertritt. Zum jetzigen Zeitpunkt haben die Tischtennis-Asse Dimitrij Ovtcharov, Christian Süß und Timo Boll die Qualifikation für Peking bereits geschafft. Und auch Oliver Korn hat beste Möglichkeiten, mit der Hockey-Nationalmannschaft um eine Medaille in China kämpfen zu können. Die Stadtparkasse Düsseldorf hat mit ihrem finanziellen Engagement für das Team 2008 unter anderem dafür gesorgt, dass sich die Sportler optimale Trainingsbedingungen einrichten und dadurch solche Höchstleistungen erzielen konnten.

Von links nach rechts:
Jörg Enaux,
Vorstandsvorsitzender der
Sparkasse Mülheim an der Ruhr,
Lisa Vitting, Trainer Harry Schulz

Die Nachwuchsschwimmerin hat Grund zur Freude: Sie geht als einzige Sportlerin aus einem Mülheimer Verein, dem SG Mülheim, bei den Olympischen Spielen in Peking an den Start. Finanzielle Unterstützung erhielt sie aus dem Mülheimer Olympiafonds des Förderkreises Mülheimer Sport sowie von der Sparkasse Mülheim an der Ruhr. Der Förderkreisvorsitzende Jörg Enaux ist gleichzeitig auch Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Mülheim.





Herr Limbach, im Moment befinden Sie sich in der Vorbereitung auf das olympische Säbeltaurnier in Peking. Es ist Ihre erste Teilnahme bei Olympia, was bedeutet das für Sie?

Limbach: Das ist das Größte für mich, da eine Olympiateilnahme schon mein Kindheitstraum war. Außerdem ist dies die Belohnung für die harte und zielorientierte Arbeit in den letzten Jahren.

Olympia-Hoffnung Nicolas Limbach: Sparkassen-Sportstiftung unterstützt „im elementaren Bereich“

Es gab und gibt sehr viele Diskussionen um den Austragungsort der Spiele und die politischen Ereignisse in China. Haben Sie in der Mannschaft über diese Dinge gesprochen? Belasten Sie die Umstände, oder ist die Freude auf Olympia ungetrübt?

Limbach: Natürlich tauschen wir Athleten uns über dieses Problem aus. Letztlich sind wir uns einig: Alle wollen wir an den Spielen teilnehmen, sind jedoch mit der Situation in Tibet nicht einverstanden. Persönlich habe ich das Gefühl, dass man als Sportler eine sehr schwache Position hat und zwischen den Stühlen sitzt. Zum einen sind die Spiele unser Highlight, für das wir uns vier Jahre vorbereiten. Für das Erreichen dieses Ziels erhalten wir ja auch finanzielle Unterstützung, zum Beispiel von der Stiftung Sport der Sparkasse Neuss und des Rhein-Kreises Neuss. Auf der anderen Seite fühlt es sich nicht richtig an, ein Fest der Freude in einem Land zu feiern, das den Menschenrechten nur wenig Bedeutung zumisst. Trotzdem bietet die Vergabe der Spiele nach China den Tibetern eine Plattform, um auf ihre Situation aufmerksam zu machen.

Sie erhalten Unterstützung von der Stiftung Sport der Sparkasse Neuss und des Rhein-Kreises Neuss, was bedeutet diese Förderung für Sie, und inwieweit hat sie Einfluss auf Ihre sportliche Karriere?

Limbach: Die Basis für meinen sportlichen Erfolg bietet mir mein Verein, der TSV Bayer Dormagen. Darüber hinaus engagiert sich die Sportstiftung NRW insbesondere in der Trainerfinanzierung und im sportwissenschaftlichen Bereich. Die Unterstützung der Stiftung Sport der Sparkasse Neuss und des Rhein-Kreises Neuss greift in einem anderen elementaren Bereich. Sie ermöglicht mir wichtige Maßnahmen für mein fechterisches Weiterkommen, die mir nicht über den Verband oder den Verein erstattet werden. Die Anzahl dieser Maßnahmen erhöht sich laufend und ist fundamental wichtig für meine sportliche Karriere.

Wie ist die Stiftung auf Sie aufmerksam geworden?

Limbach: Die Stiftung Sport der Sparkasse Neuss und des Rhein-Kreises Neuss fördert durch ein Projekt insbesondere die Nachwuchsarbeit am Standort Dormagen in der Sportart Fechten. Zu dem Kreis, dem diese Basisförderung zugute kam, gehörte auch ich. Daher war ich den „Eingeweihten“ der Sportstiftung sehr wahrscheinlich schon als Jugendlicher bekannt. Mit dem Titel als Junioren-Weltmeister im Einzel und in der Mannschaft und der Eingruppierung in den B-Kader begann auch die individuelle Förderung.

Welchen Stellenwert hat Ihrer Meinung nach das Sportsponsoring der Sparkassen für den Breiten- und Spitzensport?

Limbach: Der Stellenwert ist für beide Bereiche enorm. Ohne die Basis Breitensport kann es keinen Spitzensport geben. Deshalb ist klar, dass beide Bereiche Unterstützung benötigen. Für mich als Spitzensportler wäre ohne diese Förderung ein ähnlich erfolgreiches Arbeiten im Leistungssport kaum möglich. Darum bin ich dankbar, auf meinem Weg zu den Olympischen Spielen einen so starken Partner an meiner Seite zu haben.

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen Wettkampf bei den Olympischen Spielen in Peking.

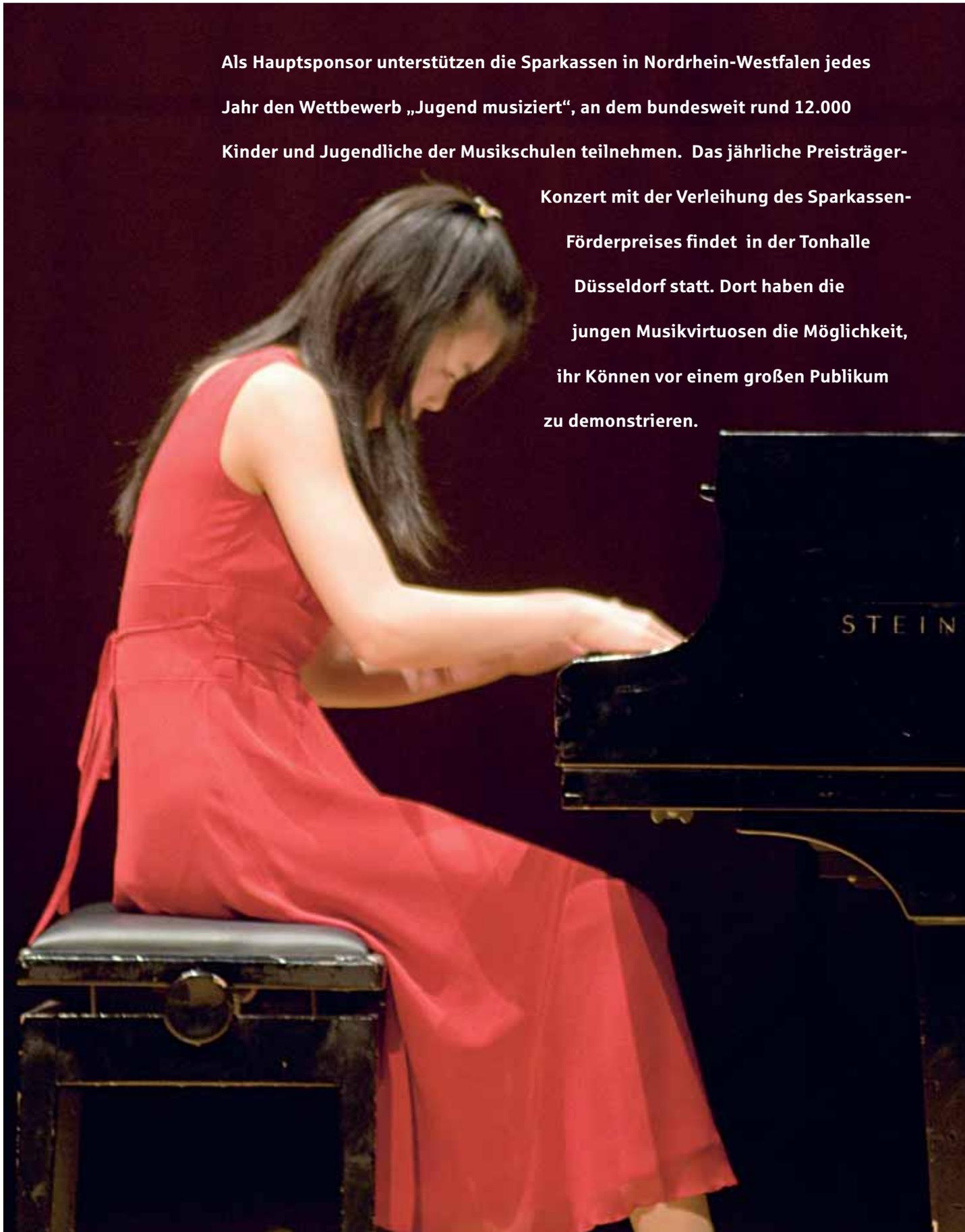
CHIO in Aachen – Sparkassen als Partner beim Weltfest des Pferdesports



Der CHIO – Concours Hippique International Officiel – ist das weltweit bedeutendste Reitsportereignis. Die Sparkassen sind seit vielen Jahren einer der Hauptsponsoren des Turniers in Aachen, zu dem jährlich die erfolgreichsten Reiter der Welt kommen



Als Hauptsponsor unterstützen die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen jedes Jahr den Wettbewerb „Jugend musiziert“, an dem bundesweit rund 12.000 Kinder und Jugendliche der Musikschulen teilnehmen. Das jährliche Preisträger-Konzert mit der Verleihung des Sparkassen-Förderpreises findet in der Tonhalle Düsseldorf statt. Dort haben die jungen Musikvirtuosen die Möglichkeit, ihr Können vor einem großen Publikum zu demonstrieren.



Stiften, Spenden, Sponsoring: 2007 flossen rund 100 Mio. € für gemeinnützige Zwecke – Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland feiert Jubiläum

Ihre Verantwortung für die Region und die Menschen vor Ort haben die rheinischen Sparkassen auch 2007 nachhaltig dokumentiert: Auf rund 100 Mio. € summiert sich der Betrag aus Spenden, Sponsoring, Prämienspar-Zweckerträgen sowie den Stiftungs- und Gewinnausschüttungen – mithin ein namhaftes Engagement für die Bereiche Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung.

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, die dieses Jahr ihr 20-jähriges Bestehen feiert, stellte 2007 allein 475.000 € für die Förderung kultureller Projekte zur Verfügung. Darunter beispielsweise 50.000 € für die zurzeit im Kölner Museum Ludwig gezeigte Ausstellung „kölN progressiv“ oder für den Ankauf der Plastik „Optimus II“ des Düsseldorfer Künstlers Günter Haese (16.000 €) für den Verein Heimatpflege e.V. Viersen.

Haese, Künstler von internationalem Rang, hat für die Skulpturensammlung in Viersen erstmals eine Monumentalplastik im Format 7,5 x 1,5 m für den öffentlichen Raum geschaffen. Die Kinder-Mitmach-Ausstellung „Zwölf sind Kult“ im Landesmuseum Bonn erhielt einen Betrag von 25.000 €; die 25. Internationalen Tanzwochen in Neuss wurden von der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland mit 20.000 € unterstützt.



Franz Wilhelm Seiwert
Der deutsche
Bauernkrieg, 1932
Öl auf Holz
102 x 149 cm
Von der Heydt-Museum,
Wuppertal



Optimus II
von Günter Haese



Den Großen Kulturpreis erhielt 2007 der Kölner Autor Dieter Wellershoff. Mit dieser Auszeichnung, die mit der Vergabe von 30.000 € verbunden ist und damit einen der höchstdotierten Kulturpreise in Deutschland darstellt, würdigte die Stiftung die herausragende Gesamtleistung Wellershoffs als Literaturwissenschaftler, Lektor und Autor. Auf Vorschlag von Dieter Wellershoff erhielt der Nachwuchsautor Thomas Pletzinger den Förderpreis und damit ein Preisgeld in Höhe von 5.000 €.

Erneut unterstützt die Sparkassen-Finanzgruppe den Internationalen Museumstag, der auf die Vielfalt der Museumslandschaft aufmerksam macht. Dieser fand am 18. Mai 2008 unter dem Motto: „Museen und gesellschaftlicher Wandel“ statt. In Deutschland übernahm der Präsident des Bundesrates, in diesem Jahr Ole van Beust, die Schirmherrschaft. Zum Internationalen Museumstag waren bundesweit mehr als 6.500 Museen aufgerufen, die Beziehung zwischen Museen und gesellschaftlichem Wandel zu thematisieren. Im Rheinland beteiligten sich 86 Museen mit kostenlosen Führungen, Ausstellungen und Sonderaktionen am Internationalen Museumstag.



Zwei, die sich schätzen: Förderpreisträger Thomas Pletzinger und
der Träger des Großen Kulturpreises 2007, Dieter Wellershoff

Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland: Seit 20 Jahren unterstützt sie die kulturelle Vielfalt in der Region

Seit 20 Jahren fördert die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland Kunst und Kultur und hat seitdem rund 9 Mio. € für kulturelle Belange bereitgestellt. Mit dem Großen Kulturpreis wurden unter anderem Pina Bausch, Lore und Kay Lorentz, Hanns Dieter Hüsch, Otto Wesendonck, Dr. Roberto Ciulli und Elke Heidenreich ausgezeichnet.

Nicht nur das Schaffen der Großen möchte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland unterstützen; deswegen hat sie 1997, anlässlich ihres zehnjährigen Bestehens, den Jugend-Kulturpreis ins Leben gerufen. Der Preis, dotiert mit 5.000 €, wird

jährlich an Personen oder Einrichtungen verliehen, die Kindern und Jugendlichen kulturelle Werte vermitteln und sie damit an eine kultivierte Lebensweise heranzuführen; vor allen Dingen ihnen Wege zu lohnenden Zielen aufzeigen, indem sie ihnen Mut machen, ihr eigenes kreatives Potenzial zu entfalten. Unter den Preisträgern waren unter anderem der Kinder- und Jugendzirkus Linoluckynelli aus Köln, das Landesjugendorchester NRW aus Goch, das Kinder- und Jugendtheatermuseum KRESch in Krefeld oder die Initiative „Aktion und Kultur mit Kindern e.V.“ aus Düsseldorf.



Projekte und Institutionen, die kindgerecht Kunst und Kultur vermitteln, werden seit 1997 von der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland mit dem Jugend-Kulturpreis ausgezeichnet

Gelebte Verantwortung

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Privatinsolvenzen im Jahr 2007 in Deutschland um rund 3,3 % gestiegen. Die Schuldnerberatungsstellen sind deshalb wichtige Anlaufstellen für Menschen, die kompetente Hilfe in einer schwierigen Lage benötigen.

Der Rheinische und der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband haben auch 2007 wieder den Finanzierungsfonds mit 2,5 Mio. € ausgestattet, mit dem die Schuldnerberatungsstellen im Land unterstützt werden.

 Sparkasse

 WestLB

 **Deka**
Investmentfonds

PROVINZIAL
Die Versicherung der Sparkassen

 **LBS**
Angebot der Sparkassen

Deutsche Leasing 

Sparkassen Informatik 

 WestConsult

 **ORAG**
RECHTSCHUTZ

Verbundpartner

WestLB: Zusammenarbeit mit rheinischen Sparkassen weiter gestärkt – Ziel: künftig noch engere gemeinsame Marktbearbeitung

Gerade in der angespannten Lage auf den weltweiten Kapitalmärkten hat sich 2007 die langjährige Partnerschaft zwischen den Sparkassen und der WestLB weiter bewährt. Die Zusammenarbeitsquote im Neugeschäft zwischen den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und der WestLB stieg von 73 % (2005) auf 79 % in den Jahren 2006 und 2007. Die rheinischen Sparkassen haben ihren Beitrag hierzu umfassend geleistet.

Eines der wichtigen gemeinsamen Produktfelder ist beispielsweise das Gemeinschaftliche Kreditgeschäft (GKG) für Firmenkunden. Im Jahr 2007 galt es hier, die Bearbeitung der Kreditanträge weiter zu beschleunigen. In enger Kooperation der WestLB auch mit dem RSGV ist daraus ein schlankeres, sogenanntes Ampelverfahren entstanden. Bei der Beurteilung des Engagements setzt die WestLB auf den Vorarbeiten der Sparkassen auf und trifft ihre Entscheidung auf der Basis der Kennzahlen des Bilanz-Analyse-Systems der Sparkassen sowie der Einstufung in das Ratingsystem der Sparkassenorganisation. Die Zusammenarbeit wird hierdurch transparent und verlässlich, und der Bearbeitungs- und Abstimmungsaufwand wird deutlich reduziert. Drei rheinische Sparkassen nahmen an der Pilotphase teil. Durch die gemeinschaftliche Kreditvergabe teilen sich die Institute das Risiko und erweitern so den Rahmen für die Kreditvergabe an die Kunden. Das neue Ampelverfahren sorgt für eine schnellere und effizientere Abwicklung.

Die Adjustierung des WestLB-Geschäftsmodells umfasst auch eine Stärkung des Mittelstandsgeschäfts sowie den weiteren Ausbau des Verbundgeschäfts mit Sparkassen. So wird die WestLB gemeinsam mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen das vorhandene Potenzial heben und als Sparkassen-Zentralbank im „S-Finanzverbund Nordrhein-Westfalen“ den Markt bearbeiten.

Risikoschirm befreit Bank weitgehend von Belastungen der Finanzmarktkrise
Infolge der Finanzmarkturbulenzen rund um die Subprime-Krise zeichnete sich auch bei der WestLB Anfang 2008 ab, dass sie sich den negativen Entwicklungen nicht mehr entziehen konnte. Die Eigentümer der Bank haben sich in kürzester Zeit darauf geeinigt, einen Risikoschirm für diese Risiken aufzuspannen. Durch die Ausgliederung und Abschirmung von Wertpapierportfolien in Höhe von 23 Mrd. € werden mögliche weitere Ergebniseinbußen bei der WestLB aufgrund zukünftiger Marktpreisschwankungen bei den übertragenen strukturierten Wertpapieren vermieden, gleichzeitig werden dadurch auch die diesbezüglichen Belastungen im Jahresabschluss 2007 nahezu vollständig ausgeglichen. Damit ist eine stabile Basis für die Bank geschaffen worden. Mit neuem Management und angepasstem Geschäftsmodell sind die Grundlagen für eine weitere vertrauensvolle Verbundzusammenarbeit hergestellt, und die WestLB kann im Konsolidierungsprozess der Landesbanken eine aktive Rolle übernehmen.



DekaBank-Konzern: Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe gewachsen

Die DekaBank konnte sich 2007 weiter als zentraler Asset-Manager der Sparkassen-Finanzgruppe positionieren. Gründe: ein sehr erfreulicher Absatz bei den Publikumsfonds, eine verbesserte Fondsperformance sowie eine deutliche Steigerung des wirtschaftlichen Ergebnisses.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Sparkassen und Landesbanken gab wichtige Impulse für die fondsbasierte Kapitalanlage im Verbund. Markanter Beleg dafür ist die erneute Steigerung der Verbundquote, in der die starke Verankerung der Deka Investmentfonds in der Kundenberatung der Sparkassen-Finanzgruppe zum Ausdruck kommt.

Mit einem Nettomittelaufkommen von 12,7 Mrd. € war der DekaBank-Konzern klarer Marktführer im Neugeschäft mit Wertpapier-Publikumsfonds. Die Mittelzuflüsse sorgten für eine signifikante Steigerung des Fondsvermögens: Ende 2007 betrug das verwaltete Vermögen einschließlich der Immobilienfonds und des institutionellen Geschäfts 192,2 Mrd. €.

Bei strukturierten Anlagekonzepten wie den Dachfonds und der Fondsgebundenen Vermögensverwaltung behauptete die DekaBank ihre führende Position im Markt. Auch im Segment der Offenen Immobilienfonds blieb sie unangefochtener Marktführer.

Die Krise am US-amerikanischen Hypothekenmarkt verstärkte den schon in den Vorjahren zu beobachtenden Trend zu sicherheitsorientierten Anlageformen, was nicht nur Geldmarktfonds einen deutlichen Zuwachs bescherte, sondern auch Garantie- sowie Investmentfonds mit Bonus- und Discount-Strukturen begünstigte. Hier hat die DekaBank ihr Angebot erweitert und bietet maßgeschneiderte Produktlösungen für verschiedenste Marktszenarien und Anlagestrategien. Als einer der ersten Anbieter hat die DekaBank 2007 ihre Produktpalette mit Blick auf die ab 2009 erhobene Abgeltungssteuer ausgerichtet.

Erfreulich entwickelte sich auch die Performance der Fonds. So erhielt die Deka von der renommierten Ratingagentur Standard & Poor's im März 2007 eine Auszeichnung als beste Fondsgesellschaft über ein Jahr. Namhafte Preise gingen auch an mehrere Immobilienfonds des DekaBank-Konzerns, an die Fondsgelbundene Vermögensverwaltung Sparkassen-DynamikDepot sowie an die Riester-geförderte Altersvorsorge Deka-BonusRente.



Provinzial: gutes Ergebnis trotz Kyrill

In einem schwierigen Wettbewerbsumfeld erzielte die Provinzial Rheinland Versicherung 2007 wieder sehr gute Geschäftsergebnisse. Und das, obwohl allein Sturmtief „Kyrill“ einen Schadenaufwand von rund 130 Mio. € erzeugte. Die Beitragseinnahmen der Gruppe insgesamt verringerten sich jedoch vor allem aufgrund des erreichten Grades der Marktdurchdringung und des anhaltenden Wettbewerbs um 2,3 % auf 2,1 Mrd. €.

Die Beitragseinnahmen aus dem selbst abgeschlossenen Geschäft lagen mit 892,7 Mio. € um 1,4 % unter dem Vorjahresniveau. Im Privatkundensegment war ein leichtes Beitragsminus zu verzeichnen, was vor allem an dem wettbewerbsbedingten Beitragsrückgang in der Kraftfahrtversicherung lag. Auch im Segment Großkunden war ein sanierungs- und wettbewerbsbedingter Beitragsrückgang zu verzeichnen.

Trotz gestiegener Schadenaufwendungen verblieb im selbst abgeschlossenen Geschäft vor Entnahme aus der Schwankungsrückstellung ein Bruttogewinn von 12,6 Mio. €. Die Combined Ratio (Schaden-Kosten-Quote) verschlechterte sich wegen „Kyrill“ auf 97,4 %.



Sparkassen Direktversicherung

Die Sparkassen Direktversicherung hat ihre risiko- und ergebnisorientierte Tarifierungs- und Zeichnungspolitik fortgesetzt. Unterjährig lagen die Neugeschäftsergebnisse mit fast 50 % deutlich über den Planzahlen, allerdings wurde der Plan im Jahresendgeschäft um vier % unterschritten. Insgesamt erhöhte sich der Bestand um 2,4 % auf 136.000 Verträge. Dies führte bei den Bruttobeitragseinnahmen zu einem Plus um 5,6 % auf 31.028 Tsd. €. Damit verzeichnete sie im Vergleich zum Markt weiterhin eine gute Beitrags- und Bestandsentwicklung.

Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb bewegten sich insgesamt auf Vorjahresniveau. Bezogen auf die Bruttobeiträge, gelang es der Sparkassen Direktversicherung, die Kostenquote um 1,2 Prozentpunkte auf 18,2 % zu senken.

Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG

Die Provinzial Rheinland Lebensversicherung erreichte mit 1.170,2 Mio. € ein Beitragsvolumen, das 3,2 % unter dem von 2006 lag. Der Neuzugang gegen laufenden Beitrag stieg um 24,2 %. Die Wachstumsimpulse gingen besonders von der zur Jahresmitte neu eingeführten FondsRente Flexibel sowie von einer starken Zunahme verkaufter Riester-Verträge aus.

Obwohl die Neuzugänge im Vorjahresvergleich um 2,5 % gestiegen sind, kam es zu einem Rückgang der Beitragseinnahmen. Ursache: die im Vergleich zum Markt überproportionale Zunahme an regulären Vertragsabläufen.

Die Kapitalanlagen erzielten eine Nettoverzinsung von 4,5 %. Der zugunsten unserer Kunden erwirtschaftete Gesamtüberschuss lag mit 257 Mio. € über dem Wert des Vorjahres.



LBS steigert Marktanteil in NRW

Nachfrage nach zinsgünstigen Bauspardarlehen zieht kräftig an

Fast jeder zweite Bausparvertrag in Nordrhein-Westfalen wurde 2007 bei der LBS West abgeschlossen. Damit konnte das Unternehmen seinen Marktanteil in NRW auf 48,1 % steigern. Mit einer Bruttobausparsumme von 9,5 Mrd. € (- 2,8 %) und 403.120 Verträgen (- 1,4 %) konnte die LBS West knapp an das hohe Ergebnis von 2006 anknüpfen, das von einem Sondereffekt nach der Abschaffung der Eigenheimzulage profitierte.

Parallel zu den gestiegenen Hypothekenzinsen wuchs im vergangenen Jahr die Nachfrage nach günstigen Bausparmitteln. Die Zuteilungen der LBS stiegen um 8,9 % auf 2,6 Mrd. €. Die Auszahlungen von Bauspardarlehen nahmen sogar um über 20 % auf 540 Mio. € zu. Zum Ende des Jahres 2007 summierte sich der Finanzierungsbestand einschließlich der mit Bausparverträgen hinterlegten Sparkassenfinanzierungen auf 18,8 Mrd. € (+ 5,5 %).

Im Rheinland konnten über 83.000 Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 2,1 Mrd. € (brutto) an die LBS West vermittelt werden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Minus von 1,1 %; dieser Rückgang ist allerdings durch Vorzieheffekte wegen des Wegfalls der



Eigenheimzulage zum Jahresende 2006 bedingt. Gemessen an der Bausparsumme konnte der Marktanteil am Neugeschäft trotz des hohen Wettbewerbsdrucks gesteigert werden (auf 45,2 %) und bewegt sich somit weiter in Richtung der Zielmarke von 50 %.

Wesentliche Erfolgsfaktoren der LBS West sind die konsequente Marktausrichtung und die große Präsenz vor Ort: Rund die Hälfte des Neugeschäfts akquirierten die nordrhein-westfälischen Sparkassen mit ihren Geschäftsstellen. Die andere Hälfte des Bauspar-Neugeschäfts kommt von den rund 1.000 mobilen LBS-Außendienstmitarbeitern, die im Rahmen der Gesamtfinanzierung in aller Regel die örtlichen Sparkassen einbinden.

Auch bei der Kundenzufriedenheit erreicht die LBS West Spitzenwerte. 94 % der LBS-Bausparer sind mit dem Service zufrieden, 85 % würden die LBS weiterempfehlen.

Ihre Stellung als Branchenprimus hat die LBS Immobilien GmbH im vergangenen Jahr verteidigt. Insgesamt vermittelte sie 6.673 Objekte.



Der Bausparvertrag als Ankerprodukt im Verbund: vier Fragen an Dr. Christian Badde

Der Markt für private Baufinanzierung ist stärker umkämpft als je zuvor. Vor allem Direktbanken und Vermittler setzen die Sparkassen unter Druck. Wie kann die LBS helfen, Kunden für den Verbund zu sichern?

Dr. Badde: Langfristige Kundenbindung ist der Schlüssel zum Erfolg. Und dabei leistet die LBS einen entscheidenden Beitrag. Der Bausparvertrag hat als „Ankerprodukt“ einen Doppelnutzen: Es gibt dem Kunden Sicherheit und hält ihn langfristig in der Betreuung des Verbunds.

Was bringt die Vermittlung eines Bausparvertrags den Sparkassen konkret?

Dr. Badde: Für die Sparkasse bedeutet der Erfolg der LBS eine große Chance, denn der Bausparvertrag ist quasi ein Anker:

Besitzt ein Sparkassenkunde einen LBS-Bausparvertrag, so ist laut einer Studie des Marktforschungsinstituts GfK die Wahrscheinlichkeit doppelt so hoch, dass er seine Eigentumsmaßnahme mit einem Sparkassendarlehen finanziert. Ebenso erhöht ein Bausparvertrag die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde bei der Anschlussfinanzierung im Verbund bleibt. Damit sichern die LBS-Produkte den Sparkassen wichtige Marktanteile im Finanzierungsgeschäft.

Wie passt sich der Bausparvertrag in die Produktpalette des Verbunds ein?

Dr. Badde: Die LBS hat ihr Produktangebot konsequent den veränderten Marktbedingungen angepasst und die Finanzierung deutlich in den Vordergrund gestellt. Diesen Kernnutzen des Bausparens hat die LBS in der Öffentlichkeit klar kommuniziert und überzeugt damit die Kunden. Speziell die dauerhafte Zinsgarantie des Bauspardarlehens besitzt eine hohe Attraktivität.

Welchen Vorteil hat der Kunde von der Verbundkooperation?

Dr. Badde: Die kompetente Beratung aus einer Hand entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Bausparen über Objektsuche, Finanzieren und Versicherung spart Zeit. Speziell in der beratungsintensiven Baufinanzierung ist die umfassende persönliche Betreuung beim Kunden noch immer der entscheidende Wettbewerbsvorteil – trotz der gestiegenen Preissensibilität.

Deutsche Leasing im Rheinland mit rasantem Zuwachs

Die Leasingbranche investiert rund 57 Mrd. € jährlich in Deutschland. So schlossen 2007 zwei Drittel aller deutschen Unternehmen rund 1,5 Millionen Leasingverträge für Dienstwagen, Lkw, Maschinen, Computer, Telekommunikation oder Software. Mit ihren auf die Bedürfnisse der Sparkassenkunden individuell abgestimmten Lösungen erzielte die Deutsche Leasing Gruppe 2007 ein Neugeschäft von 7,8 Mrd. €.

Leasingvolumen rheinischer Sparkassen wächst rasant

Das Rheinland hat sich mittlerweile zur vertriebsstärksten Region der Deutschen Leasing bundesweit entwickelt. So realisierten die rheinischen Sparkassen im vergangenen Jahr ein Leasingvolumen von 599 Mio. € (2006: 440 Mio. €), dies entspricht einer Zuwachsrate von 26,6 %.

Die Sparkassen nutzen die Deutsche Leasing als ihr Leasing-Kompetenzcenter. Nicht nur für Deutschland: Gemeinsam mit der Deutschen Leasing können die Sparkassen ihre Kunden in 15 europäische Länder sowie nach China und in die USA begleiten.

Gute Argumente pro Leasing

Dass Unternehmen Leasing dem Kredit vorziehen, verdeutlichen nicht nur die hervorragenden Resultate im Sparkassen-Leasing. Auch die Ergebnisse der repräsentativen Marktstudie „Leasing in Deutschland 2007“, die das Marktforschungsinstitut TNS Infratest Finanzforschung im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchführte, bestätigen die positive Entwicklung des Leasings.

Folgende Gründe nannten die Befragten als ausschlaggebend für Leasing: gleichmäßig verteilte Kosten, genau kalkulierbare Laufzeiten, modernste Betriebsausstattungen sowie Schonung der eigenen Liquidität. Darüber hinaus schätzen viele Unternehmer Leasing wegen des umfassenden Sortiments an zusätzlichen Dienstleistungen oder Serviceangeboten. Dazu gehören beispielsweise Wartungsarbeiten der geleasten Maschinen oder Anlagen, Versicherungsleistungen oder Full-Service-Verträge. Sparkassen und Deutsche Leasing haben dies früh erkannt und bieten ihren Kunden Rundum-sorglos-Pakete.

Beispiel Getränkespezialist Trinkgut

Das Unternehmen mit Sitz in Krefeld ist seit rund 30 Jahren am Markt und mit mehr als 200 Getränkemärkten die Nummer eins in Nordrhein-Westfalen. Das Logistikzentrum des familiengeführten Unternehmens war zu klein und sollte umfassend modernisiert werden. Für den Bau eines neuen Logistikzentrums in Hamm arbeiteten verschiedene Partner der Sparkassen-Finanzgruppe Hand in Hand:



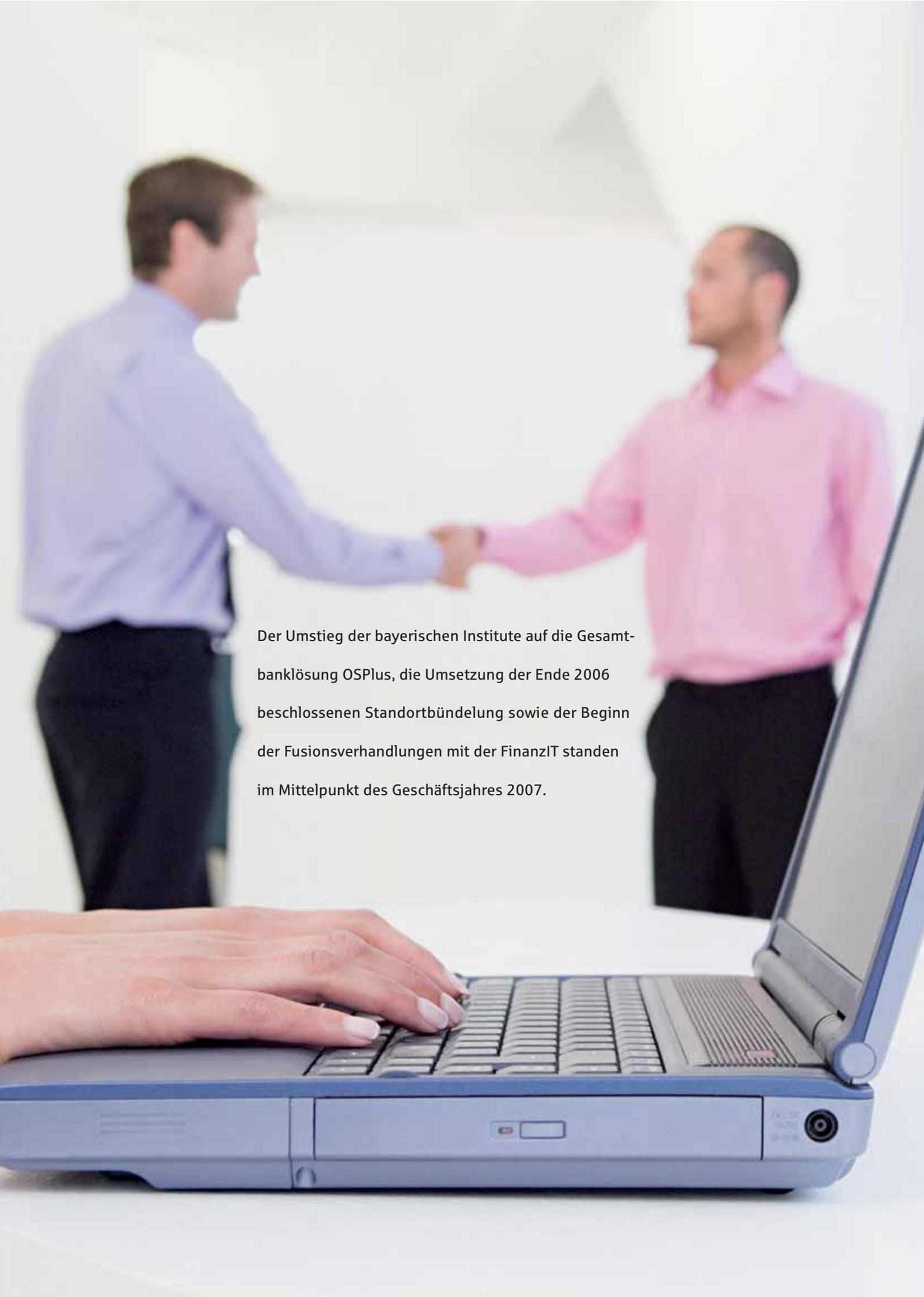
Gemeinsam mit der Deutschen Leasing, der Deutschen Anlagen Leasing und der WestLB schnürten die Sparkassen Krefeld, Duisburg, Hamm und Unna ein passgenaues Leasingpaket über 30 Mio. € für die Immobilie samt Maschinen und IT-Ausstattung. Rund 400 neue Arbeitsplätze konnten so geschaffen werden.

Auto-Kredit und weitere Innovationen

Auch der Sparkassen-Auto-Kredit für Privatkunden entwickelt sich gut: 2007 wurden im Verbandsgebiet des RSGV 3.138 Verträge sowie ein Neugeschäft in Höhe von 32.042.103 € abgeschlossen. Beispiel: Sparkasse Duisburg, die bei ihren Kunden und in ihrem Geschäftsgebiet wieder erster Ansprechpartner für Fahrzeugfinanzierungen sein wollte. Daher nahm sie den Sparkassen-Auto-Kredit fest in ihr Produktportfolio auf. „Wenn es um die private Fahrzeugfinanzierung geht,



bieten wir unseren Kunden grundsätzlich den Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing an“, so Hans-Werner Tomalak, stellvertretender Vorstandsvorsitzender. „Der Kunde kauft seinen Wagen mit Barzahler-Rabatt beim Händler, erhält zugleich von uns eine Rücknahmegarantie nach Kredtablauf. Dabei spielt es keine Rolle, ob er einen Gebrauchtwagen oder einen Neuwagen finanziert. Wesentlich für ihn ist, dass er nur für den Wertverzehr während der Nutzungszeit aufkommt.“

The image shows two men in business attire shaking hands. The man on the left is wearing a light blue shirt and dark trousers, while the man on the right is wearing a pink shirt and dark trousers. They are standing in front of a whiteboard that has some faint diagrams on it. In the foreground, a person's hands are visible typing on a blue laptop keyboard. The overall scene suggests a business agreement or partnership.

Der Umstieg der bayerischen Institute auf die Gesamtbanklösung OSPlus, die Umsetzung der Ende 2006 beschlossenen Standortbündelung sowie der Beginn der Fusionsverhandlungen mit der FinanzIT standen im Mittelpunkt des Geschäftsjahres 2007.

Sparkassen Informatik stellt Weichen für die Zukunft

Die im Jahr 2006 vollzogene Fusion zwischen Sparkassen Informatik und der IZB Soft, dem IT-Dienstleister der bayerischen Sparkassen, hatte das Ziel, die Anwendungslandschaften der Sparkassen-Finanzgruppe weiter zu vereinheitlichen und OSPlus bei den bayerischen Instituten einzuführen. Als erstes bayerisches Institut wechselte Anfang April 2007 die Sparkasse Erlangen, im darauffolgenden Juli die ersten vier Pilotsparkassen, im Oktober die erste Serie mit insgesamt 18 Instituten. Mitte Oktober stieg mit der Stadtparkasse München eine der größten deutschen Sparkassen um, gleichzeitig die letzte Eigenanwenderin in der Region Bayern. Bis Ende 2008 werden alle bayerischen Sparkassen auf OSPlus gewechselt haben. Mehr als zwei Drittel aller deutschen Sparkassen arbeitet dann mit einem einheitlichen IT-System. Durch die Fusion zwischen Sparkassen Informatik und IZB Soft erwartet man hohe Synergien: bis 2010 insgesamt 230 Mio. €, danach über 80 Mio. € jährlich.

Standortbündelung:

Verbesserung der Effizienz

Mit der Standortbündelung will die Sparkassen Informatik ihre Qualität, Effizienz, Sicherheit, Zukunftsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit weiter verbessern. Im Jahr 2007 erfolgten wichtige Schritte bei der Umsetzung: die Einigung mit den Arbeitnehmervertretern sowie der Beginn der Erweiterungsmaßnahmen an den verbleibenden Standorten. Ende September 2008 wird die Sparkassen Informatik

die Bündelung ihrer Aufgaben auf die Standorte Frankfurt, Fellbach, München und Münster abgeschlossen haben.

Mehr als 100 Mio. € für Weiterentwicklung

Auf der Grundlage der Kundenanforderungen sowie unter Berücksichtigung gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen entwickelt die Sparkassen Informatik OSPlus weiter, investiert dafür mehr als 100 Mio. € jährlich. Im Juni und November 2007 erhielten die Institute im Geschäftsgebiet der Sparkassen Informatik mit den neuen OSPlus-Versionen 6.0 und 6.1 zahlreiche neue und erweiterte Funktionalitäten.

Zukunft gemeinsam gestalten

Mitte Mai 2007 fiel die Entscheidung der Gesellschafter der FinanzIT, Verhandlungen mit der Sparkassen Informatik aufzunehmen; Ziel: beide Unternehmen zusammenführen. Die Sparkassen Informatik begrüßte dies.

Ende Dezember 2007 verabschiedete die mit Vertretern beider Häuser besetzte Verhandlungskommission eine Absichtserklärung zur Fusion von Sparkassen Informatik und FinanzIT. Bis Ende März 2008 wurde ein Fusionskonzept fertig gestellt, das die Basis für die Entscheidungen der Gesellschafter bildet. Mit einer Entscheidung ist bis Mitte 2008 zu rechnen. Eine Fusion beider Unternehmen könnte rückwirkend zum 1. Januar 2008 erfolgen.

WestConsult 2007 – Neudefinition der Zusammenarbeit in der Sparkassen-Finanzgruppe

Nach der Neuausrichtung von WestConsult und SConsult 2006 bestätigte die Entwicklung des ersten Halbjahres die getroffenen Maßnahmen.

Wichtige Kennzahlen der Gesellschaften verbesserten sich erkennbar. So konnten die durchschnittlichen Erlöse pro Projekt gegenüber Vorjahren gesteigert werden. Auch das Durchschnittshonorar pro Beratertag stieg.

Die Zusammenarbeit innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe wurde weiter verbessert. Die Zahl der Sparkassen aus den Verbandsgebieten unserer Gesellschafter, mit denen eine Zusammenarbeit erfolgt, konnte gegenüber den Vorjahren um neun Sparkassen erweitert werden. Zusätzlich wurde der Umsatz aus Projekten mit der WestLB mehr als verdoppelt.

Diese Entwicklung führte zu einer gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich verbesserten Umsatz- und Ertragssituation.

Dabei war aufgrund der verbesserten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine zunehmende Verlagerung der Beratungsschwerpunkte vom Krisenmanagement zum Beratungsbereich Strategie (klassische Unternehmensstrategie, M&A, Beteiligungsfinanzierung, Unternehmensnachfolge) und Unternehmenssteuerung zu verzeichnen.

In der zweiten Jahreshälfte erfolgte die Entwicklung des Beratungsansatzes der „Betriebswirtschaftlichen Stellungnahme“ (BS), die eine Ergänzung des 2007 durch den DSGV eingeführten „Stärken-Potenzial-Profiles“ (SPP) darstellt. Mit diesem Beratungsansatz kann die Kompetenz der Sparkassen gegenüber dem Kunden weiter ausgebaut und ein weiteres effektives Beratungsinstrument in der ganzheitlichen Beratung der Firmenkunden eingesetzt werden.

Aufgrund von geänderten Rahmenbedingungen konnte die positive wirtschaftliche Entwicklung des ersten Halbjahres in der zweiten Jahreshälfte nicht fortgeschrieben werden.

Vielmehr besteht die Herausforderung für die kommenden Monate darin, das Beratungsangebot von WestConsult und SConsult vor dem Hintergrund der Neudefinition der Zusammenarbeit zwischen Sparkassen und WestLB so zu positionieren, dass für alle Seiten – Gesellschafter und Sparkassen – der Mehrwert durch die Zusammenarbeit weiter gesteigert wird.



ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG wächst doppelt so stark wie die Branche

2007 hat die ÖRAG überdurchschnittlich abgeschlossen: Mit einer Steigerung der Bruttobeitragseinnahmen um 6,3 % konnte die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG ihre positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen, und sie ist doppelt so stark gewachsen wie die restliche Branche. So generierte sie ein Beitragsvolumen von 196.528 TEUR.

Das Vertragswachstum der ÖRAG betrug 1,6 %, Basis des Geschäfts sind 1,24 Millionen Rechtsschutzverträge.



ÖRAG Service GmbH

Mit inzwischen 15 Jahren Erfahrung organisiert die ÖRAG Service GmbH, Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG und zentraler Servicepartner der öffentlichen Versicherer und der Sparkassen-Finanzgruppe, im 24-Stunden-Betrieb Hilfs- und Serviceleistungen für die Kunden ihrer Geschäftspartner.

Mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen von Düsseldorf aus die Kundenbindungsprogramme und Angebote der Partner, in deren Produkte die Dienstleistungen der ÖRAG Service GmbH integriert sind.

Für die Realisierung der Serviceleistungen greift das Unternehmen auf ein internationales Netzwerk von über 210.000 Partnern zurück und vermittelt Hilfe in nahezu 20 Sprachen.

Die Geschäftsfelder der ÖRAG Service GmbH gliedern sich in die Bereiche Assistance, Mehrwert-Modelle sowie Call- und Servicecenter. Für die Kundenorientierung und die Qualität der Dienstleistungen erhielt die ÖRAG Service GmbH bereits mehrfach Auszeichnungen.

www.gebrauchtwagen.de-GmbH

Die Online-Fahrzeugsbörse www.gebrauchtwagen.de-GmbH, ebenfalls Tochter der ÖRAG Service GmbH, ist die Autobörse der öffentlichen Versicherer. Gedacht ist sie als Kundenbindungsinstrument beim Fahrzeugwechsel.

Privatpersonen und Kfz-Händlern ermöglicht das Portal den Zugang zum Online-Autogeschäft. Mit zahlreichen Mehrwerten rund um den Kauf und Verkauf unterstützt der Auftritt den Fahrzeugwechsel. Die öffentlichen Versicherer begleiten ihn virtuell, über die permanente Einbindung ihres Logos. Der jeweils verwendeten Postleitzahl entsprechend, wird per Klick an das Online-Kfz-Angebot des regional betroffenen Versicherers übergeben.

Zum Jahresende ist die Autobörse an die Sparkassen-Finanzportal GmbH, Berlin, übertragen worden.

Statistische Daten

1. Statuszahlen der rheinischen Sparkassen
Ende 2007
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden
3. Zusammensetzung der Spareinlagen
nach Kündigungsfristen
4. Forderungen gegenüber Kunden
 - 4.1 Kurz- und mittelfristige Forderungen
 - 4.2 Langfristige Forderungen
5. Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen
6. 2007 auf einen Blick

1. Statuszahlen der rheinischen Sparkassen

Aktiva				
	Ende 2007 in Mio. EUR	Anteile in %	Veränderung 2007 : 2006	
			in Mio. EUR	in %
Kassenbestand	1.066	0,7	114	11,9
Guthaben bei Zentralnotenbanken	2.063	1,3	-100	-4,6
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0	-6	-100,0
Forderungen an Kreditinstitute	13.089	8,3	1.639	14,3
Forderungen an Kunden	102.962	65,2	2.283	2,3
davon: unter 5 Jahre	17.429	11,0	467	2,8
5 Jahre und darüber	85.459	54,1	1.814	2,2
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	74	0,0	2	3,3
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	31.858	20,2	-2.072	-6,1
darunter: Geldmarktpapiere	242	0,2	-393	-61,9
Anleihen und Schuldverschreibungen	20.899	13,2	-2.187	-9,5
Aktien, u. a. nicht festverzinsliche Wertpapiere	10.717	6,8	508	5,0
Beteiligungen	2.991	1,9	679	29,3
Anteile an verbundenen Unternehmen	656	0,4	97	17,4
Treuhandvermögen	272	0,2	-69	-20,2
Sachanlagen	1.498	0,9	-39	-2,5
Sonstige Aktiva	1.504	1,0	8	0,6
Summe der Aktiva	157.958	100,0	2.534	1,6

Passiva				
	Ende 2007 in Mio. EUR	Anteile in %	Veränderung 2007 : 2006	
			in Mio. EUR	in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	101.078	64,0	2.598	2,6
davon: Spareinlagen	35.588	22,5	-2.779	-7,2
Eigenemissionen	21.045	13,3	1.815	9,4
Sonstige Verbindlichkeiten	44.445	28,1	3.562	8,7
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40.896	25,9	-396	-1,0
Treuhandverbindlichkeiten	272	0,2	-69	-20,2
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.618	1,0	67	4,3
Rücklagen und Eigenkapital (einschl. Genusssrechtskapital)	7.813	4,9	436	5,9
Sonstige Passiva	6.281	4,0	-102	-1,6
Summe der Passiva	157.958	100,0	2.534	1,6

2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Alle Beträge in Mio. EUR						
Bestand	Spar-	Eigen-	Sichteinlagen	Termineinlagen	Verbindlich-	Veränderung
Ende	einlagen	emissionen			keiten	zum Vorjahr
					insgesamt	in %
1997	39.768,9	20.538,0	14.099,6	10.062,5	84.469,0	4,4
1998	40.907,8	21.020,7	16.237,6	11.138,2	89.304,3	5,7
1999	40.740,6	20.671,0	17.502,4	12.027,0	90.941,0	1,8
2000	39.590,1	21.059,1	18.324,1	12.987,2	91.960,5	1,1
2001	40.659,0	20.057,2	22.552,2	13.356,6	96.625,0	5,1
2002	40.625,3	20.017,6	24.383,0	13.227,2	98.253,1	1,7
2003	39.728,9	18.891,1	26.172,2	12.006,8	96.799,0	-1,5
2004	39.558,9	18.866,2	26.668,1	11.011,2	96.104,4	-0,7
2005	39.235,8	18.166,7	28.937,3	10.260,6	96.600,4	0,5
2006	38.367,0	19.229,3	28.959,9	11.923,7	98.479,9	1,9
2007	35.588,1	21.044,5	29.083,8	15.361,3	101.077,7	2,6

3. Zusammensetzung der Spareinlagen nach Kündigungsfristen

Alle Beträge in Mio. EUR						
Bestand	mit dreimonatiger Kündigungsfrist		mit vereinbarter Kündigungsfrist über drei Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
Ende					Betrag	in %
1997	31.704,2	79,7	8.064,7	20,3	39.768,9	3,4
1998	32.835,1	80,3	8.077,3	19,7	40.907,8	2,9
1999	33.687,0	82,7	7.053,3	17,3	40.740,6	-0,4
2000	31.245,6	78,9	8.344,3	21,1	39.590,1	-2,8
2001	33.180,7	81,6	7.478,3	18,4	40.659,0	2,7
2002	34.103,7	83,9	6.521,6	16,1	40.625,3	-0,1
2003	33.351,1	83,9	6.377,8	16,1	39.728,9	-2,2
2004	33.173,9	83,9	6.385,0	16,1	39.558,9	-0,4
2005	33.283,4	84,8	5.952,4	15,2	39.235,8	-0,8
2006	31.338,5	81,7	7.028,5	18,3	38.367,0	-2,2
2007	28.412,7	79,8	7.175,4	20,2	35.588,1	-7,2

4. Forderungen an Kunden

4.1 Kurz- und mittelfristige Forderungen*)

Alle Beträge in Mio. EUR							
Bestand Ende	Forderungen		Wechsel- kredite	Forderungen insgesamt Betrag	Veränderung zum Vorjahr in %	darunter: Forderungen an	
	kurzfristig	mittelfristig				Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
1997	10.344,6	2.639,2	495,3	13.479,1	-0,3	12.667,5	677,0
1998	11.231,7	2.801,6	401,1	14.434,4	7,1	13.525,3	716,9
1999	11.293,7	4.918,9	261,7	16.474,3	14,1	15.116,7	871,2
2000	12.939,4	5.192,6	254,4	18.386,4	11,6	17.140,3	802,4
2001	13.935,6	5.712,5	222,8	19.870,9	8,1	18.015,9	1.133,9
2002	14.431,6	5.777,2	187,6	20.396,4	2,6	18.198,5	1.505,5
2003	14.569,1	5.872,9	130,9	20.572,9	0,9	17.743,0	2.210,8
2004	13.259,0	5.525,3	113,6	18.897,9	-8,1	16.619,6	1.964,2
2005	12.184,1	5.153,5	91,5	17.429,1	-7,8	15.193,6	1.740,7
2006	11.725,5	5.236,6	80,9	17.043,0	-2,2	14.932,4	1.730,3
2007	11.592,6	5.836,5	77,2	17.506,3	2,7	15.498,8	1.572,2

4.2 Langfristige Forderungen*)

Alle Beträge in Mio. EUR						
Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Forderungen insgesamt	Veränderungen zum Vorjahr in %
	1997		52.827,3		93,5	2.862,5
1998	57.440,0	93,5	3.050,9	5,0	61.433,8	8,7
1999	61.098,9	93,6	3.186,9	4,9	65.275,1	6,3
2000	64.049,9	93,8	3.028,4	4,4	68.281,2	4,6
2001	67.603,4	94,4	2.973,8	4,2	71.630,2	4,9
2002	70.497,8	94,6	3.004,9	4,0	74.551,6	4,1
2003	73.398,1	94,3	3.326,8	4,3	77.861,0	4,4
2004	74.630,7	93,7	3.869,6	4,9	79.680,2	2,3
2005	76.732,0	93,5	4.034,5	4,9	82.050,7	3,0
2006	78.147,1	93,4	4.063,2	4,9	83.645,2	1,9
2007	79.417,5	92,9	4.311,5	5,0	85.459,0	2,2

*) „mittelfristig“ bis 1998: vereinbarte Laufzeit oder Kündigungsfrist von über 1 Jahr bis unter 4 Jahren, ab 1999 von über 1 Jahr bis 5 Jahre einschließlich; ohne Treuhandkredite

5. Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. EUR
1	KölnBonn	30.968.959
2	Köln, KR	23.193.449
3	Düsseldorf, ST	13.313.171
4	Aachen	9.497.518
5	Essen	8.469.042
6	Krefeld	8.005.822
7	Neuss	6.231.436
8	Wuppertal	6.139.254
9	Duisburg	5.940.633
10	Mönchengladbach	4.100.122
11	Düren	3.731.597
12	Hilden-Ratingen-Velbert	3.191.080
13	Leverkusen	3.102.661
14	SK am Niederrhein	3.026.947
15	Heinsberg	2.997.579
16	Oberhausen	2.673.207
17	Düsseldorf, KR	2.653.101
18	Mülheim	2.544.054
19	Solingen	2.254.507
20	Euskirchen	2.019.645
21	Dinslaken	1.754.147
22	Remscheid	1.616.098
23	Wesel	1.546.495
24	Gummersbach	1.382.630
25	Kleve	1.372.474
26	Langenfeld	1.287.677
27	Emmerich-Rees	990.036
28	Wiehl	732.148
29	Radevormwald	696.778
30	Wermelskirchen	642.236
31	Haan	617.731
32	Goch	490.742
33	Bad Honnef	482.903
34	Straelen	291.718
	RSGV	157.957.597

(Stand: 31. Dezember 2007)

6. 2007 auf einen Blick

158,0	Mrd. EUR Bilanzsumme
101,1	Mrd. EUR Kundeneinlagen
103,0	Mrd. EUR Kreditvolumen
34	Sparkassen mit 1.206 Geschäftsstellen
33.923	Mitarbeiter/-innen
2.245	davon Auszubildende
5,0	Millionen Girokonten
5,7	Millionen Sparkassen-Cards
746.024	MASTERCARDS
58.859	VISA-Cards
3.000	Geldausgabeautomaten/Kombigeräte
197	SB-Geschäftsstellen

(Stand: 31. Dezember 2007)

Uneingeschränkter Bestätigungsvermerk

Die Prüfungsstelle als fachlich unabhängige Einrichtung des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes führt bei ihren Mitgliedssparkassen gesetzlich vorgeschriebene und von den Aufsichtsbehörden übertragene Prüfungen durch.

Die Prüfungsstelle erteilte allen angeschlossenen Sparkassen für den Jahresabschluss 2007 den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Sparkassen-Stützungsfonds

Der vom RSGV verwaltete und von den Sparkassen per Umlage finanzierte Sparkassen-Stützungsfonds dient der Sicherung der Mitgliedssparkassen.

Nach der Satzung beträgt das Gesamtvolumen des Fonds 3 ‰ der Forderungen der Mitgliedssparkassen an Kunden; hiervon müssen 50 % eingezahlt sein.

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Postfach 10 42 64
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60
40217 Düsseldorf

Telefon 02 11 / 38 92 - 01
Telefax 02 11 / 38 92 - 240

Internet: www.rsgv.de
E-Mail: info@rsgv.de

Impressum

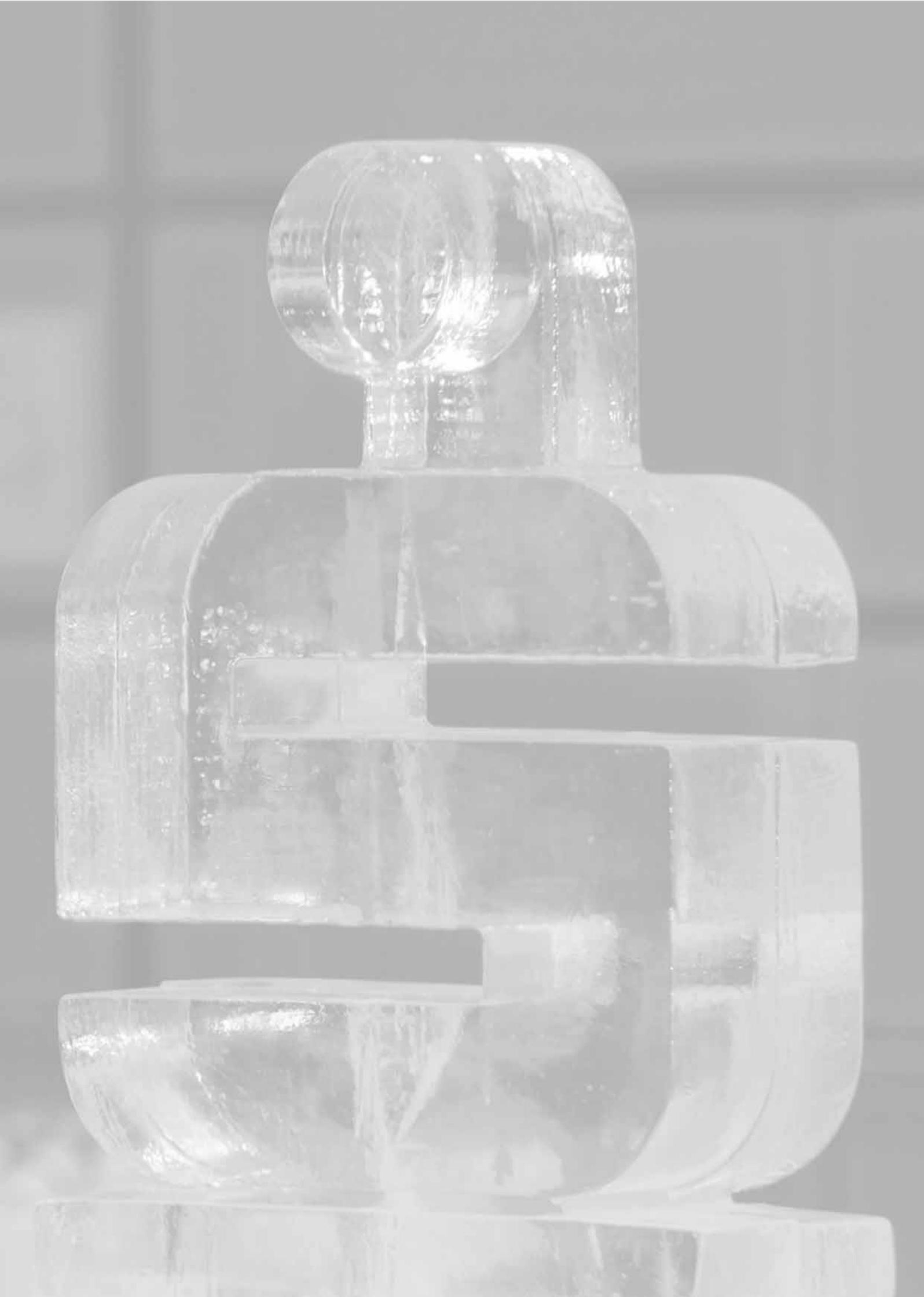
Herausgeber: Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
(RSGV)

Redaktion: Notker Becker
Katharina Kulak
Margareta Linderoth
Claudia Hasheider

Organe/Gremien:
Katharina Kulak
Statistische Daten:
Werner Profitlich

Gestaltung: AM | COMMUNICATIONS, Köln
Druck: druckreif, Köln
Fotos: Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Deutscher Sparkassen- und Giroverband
Klaus Brüggemann, Düsseldorf
Jörg Eicker, Düsseldorf
Ute Freise, Essen
Claus Henseling, Düsseldorf
Mary Migge, Köln
Marita Ortmann, Düsseldorf
Fotostudio Schmidt-Dominé, Düsseldorf
Octavia Schoplick, Düsseldorf
DekaBank
Deutsche Leasing
LBS
Provinzial
WestLB AG
Stadtsparkasse Düsseldorf
Sparkasse Mülheim
TSV Bayer Dormagen

Redaktionsschluss: Mai 2008





Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Postfach 10 42 64
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60
40217 Düsseldorf

Telefon 02 11 / 38 92 - 01
Telefax 02 11 / 38 92 - 240

Internet: www.rsgv.de
E-Mail: info@rsgv.de

