

Mit den Sparkassen im Rheinland:
den Menschen verpflichtet.

Ein Erfolgsmodell – gestern, heute, morgen.

In der Diskussion ist er häufig, kritisiert wird er meist nicht minder: der Zinssatz für Spareinlagen. Dass er aber auch schon einmal als – symbolischer – Geburtshelfer fungierte, dürfte weithin unbekannt sein. Und dennoch: Jener Zinssatz – damals noch in einer zeitgemäß üppigeren Ausgestaltung – war es, der das Ereignis auslöste, das wir heute feiern wollen: die Gründung des „Verbandes der Sparkassen in Rheinland und Westfalen“ am 28. September 1881.

Weil die Sparkassen von Mülheim, Steele, Bochum und Essen einen allgemeinen Konsens über die von ihnen geforderte Herabsetzung des Zinssatzes von 4 % auf 3,5 % herbeiführen wollten, trafen sich im Juni 1881 in Essen Vertreter von 66 Sparkassen sowie Regierungsrepräsentanten aus den Regierungsbezirken Düsseldorf und Arnsberg. Sie verständigten sich nicht nur über die Zinssenkung, sondern beschlossen auch, auf jährlichen „Wanderversammlungen“ künftig wesentliche Fragen des Sparkassenwesens gemeinsam zu diskutieren. Die am Mittwoch, dem 28. September 1881 im Hotel Lüne-schloß in Hagen tagende „constituierende Versammlung des Verbandes der Sparkassen in Rheinland und Westfalen“ unterstrich diese Zielsetzung und schuf mit der Verabschiedung des ersten Verbands-Statuts den Rahmen für die einheitliche Interessenvertretung.

125 Jahre sind seither vergangen und der Lauf der Zeit hat manchen Wandel gebracht. Zahl und Größe der Sparkassen haben sich verändert, der Verbandszuschnitt ist ein anderer und mit der Ausweitung der Geschäftspalette der Sparkassen haben sich bei den Verbandsversammlungen auch andere Schwerpunktthemen ergeben. Konstant geblieben über all die Jahrzehnte ist aber der öffentliche Auftrag der Sparkassen. Als Hilfskassen für die ärmeren Kreise der Bevölkerung gegründet, orientieren sie sich auch heute noch am Interesse aller Bürgerinnen und Bürger. Nicht Gewinnmaximierung, nicht der Rückzug auf wenige, hohe Gewinne versprechende Bereiche sind Leitmotive der Geschäftspolitik, sondern die Versorgung der gesamten Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen – ohne Ausgrenzung. Die insgesamt am Gemeinwohl orientierte Ausrichtung ist ein „Asset“ für die Region und ihre wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Und sie ist – das zeigen Bilanzzahlen wie Marken- und Vertrauenswerte – ein Erfolgsmodell!

Wir haben darauf verzichtet, anlässlich des Jubiläums eine Chronik der 125 Jahre zusammenzustellen. Zahlen und Fakten zum ersten Jahrhundert wurden im Rahmen der damaligen Geburtstagsfeier aufbereitet. Der vorliegende Band möchte in Form eines Kaleidoskops verschiedener Themen und Beiträge über die vergangenen 25 Jahre kurzweilig das vermitteln, was Sparkassen ausmacht. Zeigen, wofür kommunale Sparkassen stehen und weshalb sie auch in Zukunft unverzichtbar sind. Die Sparkassen im Rheinland bleiben den Menschen verpflichtet.



Günter Rosenke
Landrat, Vorsitzender der
Verbandsversammlung und
des Verbandsvorstandes



Dr. Karlheinz Bentele
Präsident des Rheinischen
Sparkassen- und Giroverbandes

„Soziale Verantwortung ist eine ernste Angelegenheit.“



**Konrad Beikircher
zum 125. Geburtstag des Rheinischen
Sparkassen- und Giroverbandes.**

„Sparbanken oder Sparkassen“, schreibt die „Allgemeine deutsche Real-Encyclopädie für die gebildeten Stände“, erschienen 1836 bei Brockhaus in Leipzig und in vollständiger Ausgabe in meinem (stolzen) Besitz, „sind eine der wohlthätigsten Einrichtungen der neueren Zeit ... Ihr Zweck ist ein doppelter: 1) den arbeitenden Classen, und überhaupt allen Denen, welche nur geringe Summen erübrigen können, eine vollkommen sichere Gelegenheit zur Aufbewahrung zu geben, nicht sowol gegen Raub und Diebstahl als vielmehr gegen die eigene Schwachheit und die Verführung; 2) aber auch eine Möglichkeit der Verzinsung dieser kleinen Summen, und ein Zuwachsen der Cinsen zum Capital zu gewähren, welches ohne das Zusammenlegen vieler kleiner Einlagen in eine gemeinschaftliche Kasse nicht möglich ist ... Ihre moralische Kraft ist von unendlicher Wirkung und gar Viele werden durch sie vom Verderben errettet.“

Ja, ich meine, da ist doch im Kern schon alles drin, was die Sparkassen von den anderen Geldinstituten unterscheidet, und zwar positiv. Vor allem aber sind in dieser Definition zwei Momente enthalten, die bis heute nichts von ihrer Verbindlichkeit für die Sparkassen verloren haben: die Nähe zum Kunden und die Verantwortung für ihn, also quasi der moralische Auftrag. Jetzt hat sich das mit dem moralischen Auftrag mittlerweile leider etwas verändert: Die Sparkassen und ihr Verband verstehen sich nicht mehr direkt als ein Institut, das den Kunden gegen die „eigene Schwachheit und die Verführung“ schützen muss (was ja für so manchen auch heute noch ein Glück wäre, ich sage nur: Schuldenfalle). Da hat eher die moderne Diskretion Raum gegriffen oder das Prinzip der Eigenverantwortlichkeit, rheinisch ausgedrückt: „Dat muss jeder selver wissen“, allein der moralische Auftrag hat sich – wenn auch in neuem Gewande – erhalten. Es ist der Auftrag, sich kulturell und sozial verantwortlich zu zeigen, und das in räum-

licher Nähe – lokal oder zumindest regional – zu den Kunden. Und womit kann man den Kunden vor der eigenen Schwachheit und der Verführung am besten schützen? Indem man am Rosenmontag eine Tribüne aufbaut, auf der die Kunden feiern können? Sicherlich auch, das fiele aber eher unter das Kapitel Immunisierung gegen die Verführung durch Pflege der örtlichen Traditionen in geschütztem Rahmen (nämlich der sparkasseneigenen Tribüne, da kann der Kunde ja nicht ganz so die Kuh fliegen lassen, als wenn er den Rosenmontagszug ungeschützt irgendwo in der Altstadt verfolgen würde). Das ist zwar alles gut und schön, nachdem aber die eigenen Leute kräftig mitfeiern, kann man da jetzt nicht direkt von sozialer Verantwortung sprechen und ein Kranz Kölsch dröcker und fertig. Nein, soziale Verantwortung ist schon eine ernstere Angelegenheit. Man kann sie auf sehr unterschiedliche Weise zeigen und auf sehr unterschiedlichen Feldern, diese Festschrift gibt ja ein beredtes Zeugnis davon.

Mir, der ich mich in weitestem Sinne auf kulturellem Felde betätige (obwohl ich da auch manchmal denke: wenn das, was ich so treibe, schon Kultur ist, was sind denn Kleist, Beethoven oder Hodler? Womit ich meine: Es ist schon alles ein bisschen inflationär geworden, finden Sie nicht auch? Karl Kraus hat dazu den passenden Satz gefunden: „Wenn die Sonne der Kultur tief steht, werfen auch Zwerge lange Schatten“), mir also kommt es so vor, als wäre die Förderung von Kultur die stabilste Stütze einer Region. Eine Region definiert sich ja nicht durch Kontostände, Millionärsbestand oder Anzahl der Hundefrisöre, eine Region definiert sich durch ihr kulturelles Erbe und die kulturelle Eigenständigkeit. Wenn diese verloren geht, überlebt auch die Region nicht wirklich. Wenn nun der Rheinische Sparkassen- und Giroverband sich um dieses kulturelle Erbe dadurch kümmert, dass er Preise stiftet für Menschen, die sich um die Kultur ihrer Region verdient

gemacht haben – egal, ob durch erhaltende oder erneuernde Kräfte –, dann ist das genau die soziale Verantwortung in räumlicher Nähe, der sich die Sparkassen immer schon (siehe Brockhaus) verpflichtet gefühlt haben. Das Ganze allerdings hat seine Wirkung und Ausstrahlung nur, wenn die Auswahl der Menschen, die ausgezeichnet werden sollen, vorurteilsfrei und aus großem geistigen Horizont heraus erfolgt. Genau das tut die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland seit 1989, die Liste der Ausgezeichneten beweist es. In dieser Liste zu stehen erfüllt mich mit Stolz. Und den möchte ich als Dank der Stiftung weitergeben und ihr sagen: Diese „moralische Kraft von unendlicher Wirkung“ ist vielleicht nicht messbar, aber seien Sie sicher: Sie ist vorhanden!

Bleiben Sie mit diesem Preis Ansporn, das Rheinland dankt es Ihnen – und die Preisträger auch!

Konrad Beikircher, Kabarettist, Komponist, Musiker, Radio- und Fernsehmoderator, Sprecher von Hörbüchern und Autor, ist Träger des mit 30.000 Euro dotierten Großen Preises der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland. Er erhielt die Auszeichnung im Jahr 2005 für seine herausragenden künstlerischen Leistungen sowie seine Bedeutung für die Region.

„In Italien und England wünschen sich viele die regionalen Sparkassen zurück.“



Der Vorsitzende des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn, Gustav Adolf Schröder, zur Situation der Sparkassen-Finanzgruppe und zu den Gründen, warum junge Menschen mit einer Sparkassen-Ausbildung gut beraten sind.

Frage: Seit nahezu 35 Jahren fungieren Sie als Vorstand einer Sparkasse, seit 1989 als Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn. Wie hat sich in der langen Zeit Ihrer Tätigkeit für die Sparkassen-Finanzgruppe die Wettbewerbssituation für die deutschen Sparkassen verändert?

Schröder: Die Sparkassen sind mit dem Aufstieg breiter Bevölkerungsschichten gewachsen. Besonders in den letzten Jahren hat sich die Wettbewerbssituation in der deutschen Kreditwirtschaft deutlich verschärft. Alle Schichten der Bevölkerung nutzen heute unsere Dienstleistungen, wir sind der Marktführer. Aber unsere Kunden sind in den letzten Jahren wesentlich anspruchsvoller geworden und auch viel eher bereit, das Kreditinstitut zu wechseln.

Um den steigenden Kundenansprüchen zu genügen, ist auch die Palette der Produkte über die Jahre deutlich differenzierter geworden, denken wir nur einmal an den Wertpapierbereich oder an die private Altersvorsorge. Der Markt ist also gewachsen, aber damit auch die Zahl der Mitbewerber im Finanzdienstleistungsgewerbe. In den Wettbewerb traten die Sparkassen mit Wegfall des Soll-und-Haben-Zinsabkommens im Jahre 1967.

Eine wichtige Konstante, die sie sich immer bewahrt haben, war ihr Engagement für die Region. Im Geschäftsgebiet der Sparkasse KölnBonn wie in vielen meist städtisch strukturierten Gebieten findet ein besonders harter Wettbewerb statt. Neben mehreren Dutzend in- und ausländischen Banken und Versicherungskonzernen konkurrieren Direktbanken, Strukturvertriebe und Finanzdienstleistungstöchter großer Automobil- und Handelskonzerne mit zum Teil aggressiven Preisangeboten und Vertriebsmethoden um unsere Klientel.

Frage: Welches sind für Sie die wichtigsten Gründe dafür, dass Sparkassen auch noch rund 200 Jahre nach ihrer Gründung in unserer Gesellschaft notwendig sind?

Schröder: Das herausragende Alleinstellungsmerkmal der Sparkassen war und ist ihre Verankerung in der Region und die daraus resultierende Nähe zum Kunden. Dabei geht es nicht nur um die physische Nähe durch unser dichtes Vertriebsstellennetz, sondern auch um die persönliche Beziehung zum Kunden.

Auf dieser regionalen Verankerung beruht auch das bürgerschaftliche Engagement für die Entwicklung der Region, was Standortfaktoren, aber auch, was die Förderung positiver gesellschaftlicher Entwicklungen angeht und die Sicherstellung einer flächendeckenden Versorgung der Bürger und der Wirtschaft mit bankwirtschaftlichen Leistungen. Wir sind verlässliche Partner für unsere Kunden, für alle Bevölkerungsschichten und vor allem für die Unternehmen des Mittelstandes und übernehmen Verantwortung in der Region. Mit diesem Profil grenzen wir uns als Sparkassen mehr denn je von unseren Mitbewerbern ab und machen deutlich, dass wir für die Gesellschaft notwendig sind.

Wir haben nicht, wie die Privatbanken, ausschließlich Renditeerwartungen im Blick, aber auch bei den Sparkassen funktioniert dies nur vor dem Hintergrund einer gesunden, zukunftsfähigen Entwicklung. Die Sparkassen müssen sich dafür verändern, die Kosten niedrig halten, durch Konzentration und Bündelung der Kräfte Synergien schaffen sowie ganz besonders den Vertrieb und die Arbeit mit dem Kunden in den Mittelpunkt stellen. Damit können sie modern bleiben und gleichzeitig ihre Grundprinzipien, die sich seit 200 Jahren nicht verändert haben, zukunftsfähig weiterentwickeln.

Frage: Verfechter des öffentlich-rechtlichen Sparkassenwesens werden von Vertretern der privaten Geschäftsbanken und deren publizistischen Gefolgsleuten gerne als „Strukturkonservative“ und „Ewiggestrige“ bezeichnet. Ihr Argument: Überall in Europa würde das Sparkassenwesen reformiert, nur in Deutschland beharre man auf den althergebrachten Prinzipien. Ist das deutsche Sparkassenmodell aus Ihrer Sicht noch zeitgemäß?

Schröder: Im übrigen Europa ist das Sparkassenwesen in seiner wirklichen Bedeutung fast verschwunden. Die angeführten „Reformen“, die eigentlich nur Auflösungen von Teilen des Sparkassensektors waren, haben in Großbritannien und Italien doch nur dazu geführt, dass

dort einige größere Institute entstanden sind, die nicht mehr flächendeckend die Bevölkerung versorgen, sondern sich renditeorientiert Kunden und Standorte aussuchen können. In diesen Ländern wünschen sich viele wieder regionale, nicht ausschließlich am Gewinn orientierte Sparkassen zurück.

In der Auseinandersetzung mit der EU-Kommission um den § 40 KWG hat der Deutsche Sparkassen- und Giroverband noch einmal die vier Prinzipien festgelegt, nach denen ein Institut den Namen „Sparkasse“ führen dürfen soll. Dies sind die Sicherstellung der Versorgung aller Bevölkerungskreise und der Wirtschaft des Geschäftsgebietes mit Finanzdienstleistungen, das Regionalprinzip, die Festlegung, dass der Hauptzweck der Geschäftstätigkeit nicht im Streben nach maximaler Gewinnerzielung liegen darf, und daraus resultierend die Gemeinwohlorientierung. Dieses sind „althergebrachte Prinzipien“, aber sie machen die Identität der Sparkassen aus, auf ihnen fußt das Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegenbringen. Dennoch müssen sich die Sparkassen bewegen und verändern und deutlich mehr in größeren Einheiten denken. Das heißt insbesondere, den Verbund noch stärker mit Leben zu füllen und Mengenbündelungen durch Konzentration in kundenfernen Bereichen voranzutreiben.

Frage: In einigen Bundesländern wird im Zusammenhang mit der Sparkassengesetzgebung über die Ausweisung von Stammkapital diskutiert. Wäre eine solche, von den Initiatoren als Mittel einer stärkeren Trägerbindung deklarierte Maßnahme bereits ein „Sündenfall“ in Richtung Privatisierung?

Schröder: In der Tat besteht die Gefahr, dass die Bildung von Stammkapital der erste Schritt in Richtung einer Privatisierung der Sparkassen sein kann. Wozu sollte man sonst die Bildung von Stammkapital fordern? Dabei ist auf längere Sicht kein Kapitalbedarf der Sparkassen-Finanzgruppe erkennbar, der durch Kapitalzuführung von außen gedeckt werden müsste. Insofern ist diese Maßnahme im günstigsten Fall überflüssig, im schlimmsten Fall eine Vorstufe der Privatisierung.

Mit den Sparkassen im Rheinland: den Menschen verpflichtet.



Frage: Zusammen mit Miele, BMW und Schiesser zählt „Sparkasse“ zu den am meisten geschätzten Marken in Deutschland. Kein Wunder, dass die private Konkurrenz auch gerne vom hohen Vertrauensrückhalt in der Bevölkerung profitieren würde, im wahrsten Sinne des Wortes. Welche Chancen sehen Sie für die Sparkassen, auch in Zukunft ihr Geschäft mit „Markenschutz“ zu betreiben?

Schröder: Die Diskussion mit der Europäischen Kommission um den § 40 KWG ist noch in vollem Gange, eine Entscheidung ist noch nicht gefallen. Die Haltung des DSGV ist aber klar: Wenn irgendwo „Sparkasse“ draufsteht, muss es auch eine Sparkasse sein, das heißt, die vier Hauptkriterien müssen erfüllt werden, auch bei einem privatisierten Institut. Zudem kann es nicht sein, dass wir diese wertvolle Marke verschenken. Kein Unternehmen würde dies tun!

Frage: Sie haben als 16-Jähriger eine Lehre bei der Kreissparkasse Plön begonnen und Ihren Weg bis in die Spitze der Sparkassen-Finanzgruppe gemacht. Auch vor dem Hintergrund zunehmender Konzentration im Bankensektor: Würden Sie heute noch jungen Menschen zu einer Ausbildung bei der Sparkasse raten?

Schröder: Ja, unbedingt. Eine fundierte Ausbildung bei den Sparkassen bildet das Eingangstor zu einem höchst interessanten und attraktiven Kreis von beruflichen Möglichkeiten. Allerdings ist es mit dem Ausbildungsabschluss nicht getan, ergänzende Qualifikationen und stetige Weiterbildung sind gefragt, denn das Berufsbild und die Anforderungen wandeln sich. Derzeit findet bei einigen großen rheinischen Sparkassen ein Generationswechsel statt, auf den Chefsesseln rücken jüngere Kollegen nach. Aber selbst wenn man die Sparkassen-Finanzgruppe verlässt, bietet eine umfassende Qualifikation im Bankensektor stets eine gute Basis für den Wechsel in andere Berufsbilder.

Mit 29 Jahren war Gustav Adolf Schröder der jüngste Vorstandsvorsitzende einer Sparkasse; 1972 hatte der gebürtige Schleswig-Holsteiner diese Funktion bei der Sparkasse Langenberg (Rheinland) übernommen. Im Jahr 1978 wechselte er als Vorstandsvorsitzender zur Kreissparkasse Hannover, 1986 als Geschäftsführer zum Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Seit 1989 ist Schröder Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse KölnBonn (vormals: Stadtsparkasse Köln), der größten kommunalen Sparkasse Deutschlands. Seit zehn Jahren ist er als Bundesobmann außerdem Sprecher der deutschen Sparkassenverbände.

Die Sparkassen Europas: Tor zum globalen Markt.



**Von Chris de Noose,
Vorsitzender der Geschäftsleitung der
Europäischen Sparkassenvereinigung
(ESV) und des Weltinstituts der
Sparkassen (WIS).**

Die Sparkassen in allen Ländern Europas werden im Zuge der europäischen Integration in immer größerem Ausmaß von wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen aus dem europäischen Umfeld beeinflusst. Die Politik der Europäischen Union ist zentral auf das Ziel der Vollendung des Binnenmarktes ausgerichtet. Dies beinhaltet zum einen die gegenseitige Anerkennung der nationalen Rechtsrahmen, zum anderen aber auch eine gewisse Harmonisierung und Angleichung der Wettbewerbsbedingungen. Über 80 Prozent der für die Kreditwirtschaft relevanten Rechtsakte werden auf europäischer Ebene entschieden. Hinzu kommt: Wettbewerbs-Auseinandersetzungen werden auch zwischen Konkurrenten in der Kreditwirtschaft mehr und mehr in Brüssel ausgetragen.

Der auch im Finanzdienstleistungssektor fortschreitende Binnenmarkt verschärft den Wettbewerb. Die europäischen Einflüsse auf die Sparkassenorganisationen in allen Ländern der EU werden sich auch in Zukunft weiter verstärken. Gleichzeitig ergeben sich speziell mit Blick auf das europäische Umfeld aber auch neue Geschäftsperspektiven. Das Zusammenwachsen der Märkte ist damit für die Sparkasseninstitute eine wichtige geschäftspolitische Herausforderung.

Die Europäische Sparkassenvereinigung (ESV) und ihre Mitglieder befürworten eine stärkere Integration der europäischen Privatkundenmärkte. Effiziente, wettbewerbsfähige und nachhaltige Märkte, die sowohl den Finanzdienstleistern im Privatkundenbereich Vorteile bringen als auch – und dies ist noch viel wichtiger – ihren Kunden. Meiner Meinung nach ist ein pluralistisches Bankensystem unverzichtbar, damit der Zugang zu einem breiten Spektrum an Finanzdienstleistungen für alle Kreise von Privatkunden über unterschiedliche Kanäle, einschließlich der Bankfiliale, möglich ist. Die europäischen Sparkassen haben sich daher für eine aktive und pragmatische Kooperationsstrategie entschieden. Unser Ziel ist es, das flächendeckende Sparkassennetz in Europa zugunsten unserer Kunden zu nutzen und unsere Interessen in Brüssel gemeinsam zu vertreten.

Ansprechpartner und Sprecher für dieses gesamteuropäische Netz ist die ESV. Als internationaler Verband der Kreditwirtschaft repräsentiert sie mit rund einem Drittel der europäischen Retailbanken das wahrscheinlich größte europäische Netzwerk. Die ESV vertritt die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber den EU-Institutionen und entwickelt, unterstützt und leitet qualitativ hochwertige, grenzüberschreitende Projekte.



EUROPEAN SAVINGS BANKS GROUP

Die ESV lehnt Bestrebungen zur einseitigen Ausrichtung auf bestimmte Organisations- und Rechtsformen ab. Die Bankstrukturen müssen auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sein. So besteht die Notwendigkeit, über die auf internationalen Märkten tätigen Geschäftsbanken hinaus auch dezentrale Strukturen zu unterhalten, die den Bedürfnissen der mittelständischen Betriebe und der privaten Haushalte auf lokaler Ebene entsprechen. Die regionale Verankerung der Sparkassen macht sie zu einem wichtigen Faktor für Stabilität und Anpassungsfähigkeit.

Weil Sparkassen mit den Gegebenheiten der regionalen Wirtschaft tief vertraut sind, können sie auch ihre Kunden über zukünftige Trends sachkundig beraten. Sie kennen die finanziellen Bedürfnisse der Bevölkerung und der Unternehmen der örtlichen Wirtschaft sowie das natürliche und institutionelle Umfeld ihres Geschäftsgebiets. Am Beispiel der rheinischen Sparkassen wird das soziale, kulturelle und wirtschaftliche Engagement der europäischen Sparkassen für die Entwicklung der Regionen besonders deutlich.

Die grenzüberschreitende Kooperation bildet einen der Eckpfeiler des internationalen Sparkassennetzwerkes. Die ESV und ihre Mitglieder engagieren sich dafür, Plattformen für den Austausch von Erfahrungen und Geschäftspraktiken zu schaffen und diese in Geschäftsströme zwischen gleich gesinnten Institutionen umzusetzen. Damit verfügen sie auch über ein Tor zum globalen Markt. Die Bildung von Partnerschaften und Allianzen auf internationaler, europäischer oder bilateraler Ebene und auf der Grundlage einer gemeinsamen Strategie und eines starken Geschäftsplans eröffnet den Sparkassen vielfältige Möglichkeiten für die Weiterentwicklung von Wachstumsstrategien: Sie haben einerseits eine starke Basis mit ihren engen Kundenbeziehungen, andererseits profitieren sie von den Vorteilen dynamischer internationaler Beziehungen.

Im Rahmen der Mitgliedschaft des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes als Vertreter der gesamten deutschen Sparkassen-Finanzgruppe in die ESV ist der Rheinische Sparkassen- und Giroverband einer unserer aktivsten Partner in Bezug auf grenzüberschreitende Kooperation. Die Lage des Rheinlandes im Herzen Europas und das Engagement des Verbandes haben den rheinischen Sparkassen eine wichtige Rolle auf

internationaler Ebene zukommen lassen. Sie wird zusätzlich durch verschiedene bilaterale Abkommen des RSGV mit anderen ESV-Mitgliedern unterstrichen, die der jeweiligen mittelständischen Wirtschaft beziehungsweise den Privatkunden zugutekommen. Dieses internationale Engagement des RSGV war unter anderem ausschlaggebend für die Gründung einer deutschen Filiale von Euro-Sofac, der Außenhandelsförderungs- und Dienstleistungsgesellschaft europäischer Sparkassen, die die Expansion von kleineren und mittleren Unternehmen auf ausländischen Märkten unterstützt.

Ich freue mich über die langjährige und fruchtbare Kooperation mit dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband und übermittle zum 125-jährigen Bestehen des Verbandes meine besten Glückwünsche.

Die ESV – Präsident ist Charles Milhaud, Chef der französischen Sparkassen-Zentralbank, – wurde 1963 als Vereinigung der europäischen Sparkassen gegründet. Sie unterhält seit 1994 mit dem Weltinstitut der Sparkassen (WIS) in Brüssel ein gemeinsames Büro. Dieses wird von einer Geschäftsführung unter dem Vorsitz von Chris de Noose geleitet. Die 25 Mitgliedsverbände bzw. -institute der ESV folgen gemeinsam der „Sparkassenidee“ als Unternehmensphilosophie mit dem Ziel, die Integration des europäischen Marktes zu fördern, die Pluralität im Bankenmarkt und die regionale Verankerung der Institute zu sichern.

Wald und aufgehende Sonne.

Wie man bei aller Unterschiedlichkeit zusammenfinden kann.



*Oberstudien-
direktorin Christa
Kayser-Hölscher*

Deutschland und Japan, zwei Länder mit grundlegend unterschiedlichen Kulturen, die doch – vor allem hier in der Landeshauptstadt – zueinanderfinden und sich gegenseitig zu bereichern wissen. Wie das geht, zeigt das Cecilien-Gymnasium in Oberkassel besonders eindrucksvoll. Seit 25 Jahren pflegt es eine Partnerschaft mit der Japanischen Internationalen Schule in Düsseldorf und bietet seinen Schülern darüber hinaus tolle Möglichkeiten in einer zunehmend globalisierten Welt.

Düsseldorf ist eine Stadt, die mit rund 6.500 hier ansässigen Japanern und mit einer seit 50 Jahren andauernden engen wirtschaftlichen Verbundenheit zum Land der aufgehenden Sonne eine Sonderstellung unter den europäischen Metropolen einnimmt. Über die Hälfte aller japanischen Unternehmen hat ihren Sitz in Nordrhein-Westfalen, davon allein 60 Prozent in Düsseldorf. Nirgendwo sonst in Deutschland, und in nur wenigen Städten Europas, findet man deshalb eine derart fest gefügte japanische Gemeinde sowie die dazugehörigen facettenreichen japanischen Alltags- und Kulturangebote. Einmal im Jahr – immer im Mai – feiert die Stadt denn auch den farbenfrohen Japan-Tag, dessen Ende von einem wunderschönen Feuerwerk gekrönt wird, das seinesgleichen sucht.

Kaum einer weiß, dass sich die japanische Nationalhymne ohne den königlich-preußischen Musikdirektor Franz Eckert heute wahrscheinlich ganz anders anhörte: Im Jahre 1880 erhielt er vom japanischen Marineministerium den Auftrag, aus traditionellen Musikstücken des Kaiserreichs eine Nationalhymne zu komponieren. Heraus kam die von Eckert für Blasinstrumente neu arrangierte und westlich anmutende „Kimi Ga Yo“, die bis heute die offizielle Landeshymne ist.

Was junge Menschen sonst noch über die historischen und zeitgenössischen deutsch-japanischen Verbindungen, die Kultur des asiatischen Inselstaates, das Alltags- und Wirtschaftsleben und vor allem die Sprache erfahren möchten, lernen sie im Düsseldorfer Cecilien-Gymnasium in Oberkassel. Dessen Leiterin, Christa Kayser-Hölscher, ist sehr stolz, ihren Schülern dieses einzigartige Lehrangebot machen zu können.

Seit 25 Jahren besteht zwischen dem „CECI“ – wie es die Schüler liebevoll nennen – und der Japanischen Internationalen Schule eine Partnerschaft. 1984 bot das Cecilien-Gymnasium dann eine Japanisch-AG an. Heute ist es sogar möglich, das Abitur in der schwierigen Sprache abzulegen. Drei Japanischlehrer – davon zwei Muttersprachler – unterrichten die Interessierten in Sprache, Landeskunde, Lebensgewohnheiten, Schulsystem und ziehen Literatur und Filme zur Veranschaulichung hinzu. Wer seinen Abschluss in Japanisch ablegen möchte, dem steht eine komplette Prüfungskommission am Cecilien-Gymnasium zur Verfügung.

Ein stetiger Prozess gegenseitigen „Beschnuppens“ begleitet das schulische Lernen. So können die angehenden Fachfrauen und Fachmänner des Japanischen ihre Kenntnisse in sogenannten „home-stay-weekends“ vertiefen – japanische und deutsche Schüler verbringen ein Wochenende in der Familie des fremden Kulturkreises – und etwaig gehegte Vorurteile ablegen. Auch E-Mail- und Briefpartnerschaften ermöglichen den Schülern, das Gelernte in die Praxis umzusetzen.

Darüber hinaus gibt es bei zahlreichen sportlichen und kulturellen Ereignissen die Gelegenheit, sich besser kennen- und verstehen zu lernen; beispielsweise beim Sportfest der Japanischen Internationalen Schule, bei dem Mannschaften beider Bildungseinrichtungen traditionell gegeneinander antreten. Oder beim Weihnachtsbasar, bei Konzerten, Einschulungen und Abiturfeiern: Bei diesen Gelegenheiten geben die japanischen Schüler Einblick in die Traditionen ihres Landes, stellen gemeinsam mit ihren deutschen Klassenkameraden die Besonderheiten ihres Gymnasiums vor und zeigen, wie man bei aller Unterschiedlichkeit zusammenfinden kann.



Sushi und grüner Tee: japanische Gaumenfreuden auf dem Weihnachtsbasar des CECI

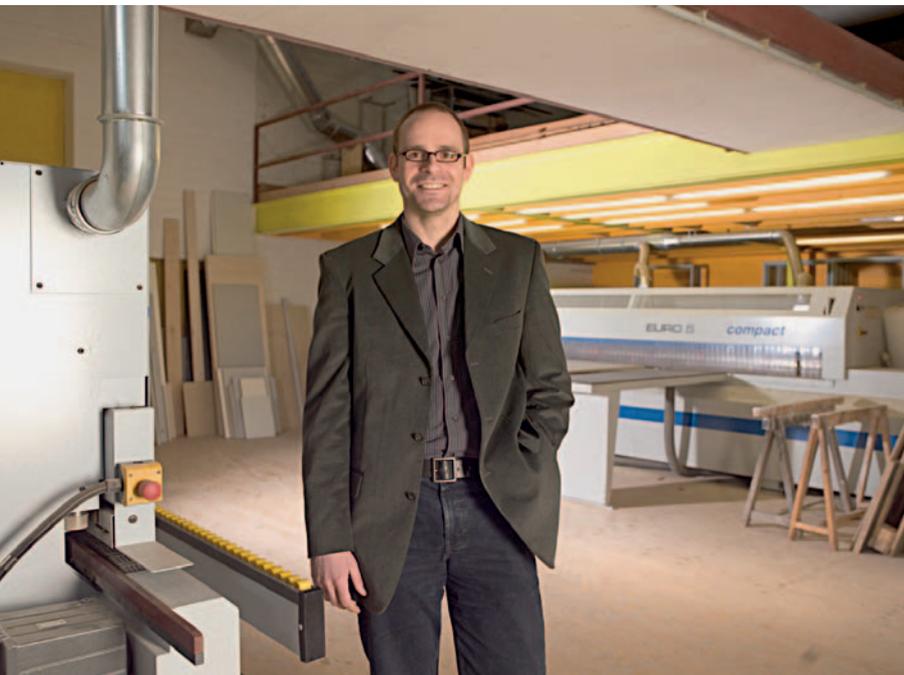
Denn, Unterschiede zeigen sich durchaus zwischen japanischen und deutschen Schülern. Christa Kayser-Hölscher, die sich sehr um „ihre“ japanischen Schüler kümmert, sie aber auch nicht verhätschelt, weiß, dass „viele sehr still sind“. „Die brauchen dann erst einmal Ermutigung und Unterstützung, um sich gegen die quirligeren deutschen Schüler in ihrer Klasse durchzusetzen.“ Vor allem die Mädchen, so die leitende Oberstudiendirektorin, verhielten sich oft sehr konform. Denen müsse man manchmal wichtige Informationen geradezu entlocken. Per Zufall erfuhr sie, dass eine japanische Schülerin bei „Jugend musiziert“ den ersten Platz belegt hatte. „Von selbst hätte sie das nie erzählt!“

Insgesamt haben in den letzten drei Jahren – seit das CECI das Japanisch-Abitur anbietet – rund 30 Gymnasiasten einen derartigen Abschluss gewählt. Das sind oft Jugendliche aus japanischen oder bilingualen Familien, für die ein solches Angebot besonders interessant ist. Aber natürlich auch deutsche Schüler aus Düsseldorf, die sich für die globalisierte Zukunft fit machen wollen. Folgerichtig arbeiten einige von ihnen heute in japanischen Unternehmen oder studieren Japanologie. So finden schließlich der deutsche Wald und das Land der aufgehenden Sonne völlig selbstverständlich zueinander.

Christa Kayser-Hölscher freut sich über das finanzielle Engagement der Düsseldorfer Sparkassen, das die Durchführung zahlreicher Projekte in ihrer Schule ermöglicht.

„Mit Meister Eder hat das nichts zu tun.“

**... mit Mut und Köpfchen schon:
Die Barthel Korr GmbH – seit drei
Generationen erfolgreich mit Holz.**



Olaf Korr, Jahrgang 1973, Geschäftsführer der Barthel Korr GmbH in Aachen und Drittplatzierter des StartUp-Wettbewerbs der rheinischen Sparkassen 2004, führt durch seinen Familienbetrieb und erläutert, was das Unternehmen so erfolgreich macht.

Zimmerei und Tischlerei, Holzhausbau und Restaurierung, bei der Angebotspalette der Firma Korr denkt man zunächst einmal an riesige Haufen von Sägespänen und an Handwerker, die eifrig an langen Holzbalken den Hobel schwingen. Doch Diplom-Ingenieur Korr, der das Familienunternehmen seit dem 1. Juni 2003 bereits in der dritten Generation leitet, stellt schnell klar, dass sein Metier nichts mit einer romantischen Meister-Eder-Schreinerei zu tun hat. Zwei große Fertigungshallen mit modernen, computergesteuerten Maschinen erwarten den Besucher, Sägespäne – Fehlanzeige, und die 17 Mitarbeiter sind an diesem Tag alle auf einer Baustelle beschäftigt.

Gegründet am 23. Mai 1945 von Zimmermeister Barthel Korr, dem Großvater des heutigen Geschäftsführers, hat der Familienbetrieb eine stetige Entwicklung durchgemacht. Seinerzeit, direkt nach Kriegsende, benötigt der Geschäftsgründer noch eine Zulassung der amerikanischen Besatzungsmacht. Damals stehen vor allem Um- und Aufbauten für Kirchen, Sakristeien und Schlösser in den Auftragsbüchern der Zimmerei.

Anfang der 70er-Jahre übernimmt der Nachfolger Egon Korr zusätzlich eine Schreinerei und errichtet eine zweite Werkshalle auf dem Firmengelände – für die anfallenden Tischlerarbeiten.

Sein Filius – und vorerst letzter Vertreter der Generationenreihe – lernt im eigenen Betrieb Zimmermann und geht für den finalen Feinschliff in Sachen Holz an die Hochschule für Holzwirtschaft im schweizerischen Biel. In den USA vertieft er in einem Praktikum sein Wissen über den Hausbau mit dem natürlichen Material. Bereits im Studium wird er unsanft darauf vorbereitet, dass die Übernahme des Familienbetriebs wohl kein reines Zuckerschlecken werden wird: Bei einem Vortrag, bei dem es auch um Kredite für Handwerker geht, sieht er sich in die „Gattung der aussterbenden Spezies“ eingeordnet, „der Banker hat uns schlicht ausgelacht“, so Olaf Korr.

Zurück in Deutschland, steigt der frischgebackene Diplom-Ingenieur als leitender Angestellter in den Familienbetrieb ein. Knapp drei Jahre später, Mitte 2003, übernimmt er die Geschäftsführung. „Von Anfang an habe ich gestrampelt und mich umgeschaut, welche Geschäftsmodelle in der heutigen Zeit erfolgreich sind“, erzählt er. Olaf Korr muss nämlich zunächst erkennen, dass das von Großvater und Vater über Jahrzehnte belieferte Großkundensegment kontinuierlich wegbreicht. Denn: Die Konkurrenz in diesem Bereich ist groß, die Anbieter unterbieten sich gegenseitig. Was also ist der Markt der Zukunft?

Olaf Korr entscheidet sich für eine konsequente Neuausrichtung des Unternehmens. Statt auf Großkunden spezialisiert er sich nun auf Privatkunden aus dem Raum Aachen. Er sieht sich nicht mehr als klassischen Handwerksbetrieb, sondern als Dienstleister, der seinen Kunden komplette Lösungen aus einer Hand anbietet.

Vom Möbel- und Innenausbau über Restaurierungen und Sanierung von Holzkonstruktionen bis hin zum kompletten Holzhausbau: Die Korr GmbH spezialisiert sich und bringt alle für dieses „Rundumangebot“ benötigten Architekten und Handwerker zum Kunden mit. Das geht nur mit einem funktionierenden Netzwerk und den entsprechenden Kooperationspartnern. Und tatsächlich: Das neue Geschäftsmodell funktioniert und beschert nicht nur seinem Unternehmen Gewinn.

Heute kümmert sich Olaf Korr vor allem um das Marketing und die Mitarbeiterführung. Sein Betrieb bildet über den Bedarf hinaus aus, getragen von der Überzeugung, dass in der Zukunft ein Mangel an Fachkräften herrschen wird. Sichtlich stolz ist der Geschäftsführer auf seine Mitarbeiter und die Leidenschaft, mit der sie für ihre Firma eintreten – die Vertrauensbasis stimmt, obwohl es in den letzten Jahren aufgrund der anfänglich schwierigen Auftragslage für beide Seiten nicht immer einfach war. Stolz ist er auch, dass in seinen zwei Hallen modernste Technik das Arbeiten perfektioniert und die eigenen Holzabfälle dort für die nötige Wärme sorgen. So kann der Betrieb eine ganze Heizperiode lang völlig energieautark produzieren.

Sowohl Pumuckl als auch sein Meister Eder würden wohl staunen, was ein moderner Zimmerei- und Tischlereibetrieb so alles leistet. Olaf Korr hat erreicht, dass der traditionsreiche Familienbetrieb fit für die Zukunft ist.



Um sich bei der Sparkasse Aachen als neuer Geschäftsführer vorzustellen, legte Olaf Korr nach der Übernahme des Familienbetriebes dort seinen Businessplan vor. Ermuntert durch den Firmenkundenbetreuer, den das Konzept für die Neuausrichtung beeindruckte, reichte er es auch beim StartUp-Wettbewerb der rheinischen Sparkassen ein. Das Ergebnis: ein erster Platz auf lokaler, ein dritter Platz auf regionaler Ebene.

Von der Zechenmetropole zur Kulturhauptstadt.

Essen und die anderen Städte des Ruhrgebietes: eine Kulturlandschaft mit einzigartigem Kreativ-Potenzial.

Mit seinem Konzept „Wandel durch Kultur – Kultur durch Wandel“ hat Essen die Wahl zur Kulturhauptstadt Europas 2010 gewonnen. Nach einem dreistufigen Nominierungsverfahren, an dem sich in Deutschland unter anderem kulturelle Schwergewichte wie Köln, Münster, Kassel, Bremen, Potsdam und (das im Finale unterlegene) Görlitz beteiligten, sprach sich die Europäische Kommission Anfang April 2006 für die Ruhrmetropole aus.

Essen sieht in der Wahl die einmalige Chance, die 53 Städte des Ruhrgebietes zu einer europäischen Kulturmetropole zusammenzuschmieden, von deren einzigartigem Kreativ-Potenzial sich die Brüsseler Kommission beeindruckt zeigte.

Aalto-Theater



Einhundertfünfundzwanzig Jahre

Die 600.000 Einwohner starke Folkwang-Stadt ist gleichermaßen Beispiel für kulturelle Vielfalt wie städtischen Wandel: War sie bis in die 60er-Jahre überwiegend durch die Montanindustrie gekennzeichnet, hat sie sich in den letzten drei Jahrzehnten einem bemerkenswerten Strukturwandel unterworfen.



Im Jahr 1986 wurde die letzte der einst 15 Zechen geschlossen; heute prägen ein moderner Dienstleistungssektor, Forschung, Verwaltung und Kultur das städtische Leben.

Europa wird den Fokus der für 2010 geplanten Projekte und Initiativen in einer Region bilden, die für die Integrationsfähigkeit vieler Kulturen aus der ganzen Welt steht – in Vergangenheit wie Gegenwart.

Das Projekt „Kulturhauptstadt Europas“ soll auch zum besseren Verständnis zwischen Kultur und Wirtschaft und ihren jeweiligen Protagonisten beitragen. Von einem Miteinander profitieren beide Bereiche: die Kultur, weil sie die ökonomische Basis braucht, und die Wirtschaft, weil Kultur eben jene Lebensqualität bedeutet, ohne die Wirtschaft nicht attraktiv ist.



Philharmonie

„Es geht nicht darum, ein einmaliges Feuerwerk abzubrennen.“



**Der Vorstandsvorsitzende
der Sparkasse Essen,
Dr. Henning Osthues-Albrecht,
fordert für Essen nachhaltige Konzepte.**

Frage: Seit dem 11. April und der Entscheidung der Europäischen Kommission ist klar: Essen ist im Jahr 2010 Kulturhauptstadt Europas. Hatten Sie mit dieser Wahl, die ja immerhin gegen namhafte Mitbewerber erfolgte, gerechnet?

Dr. Osthues-Albrecht: Zwar wussten alle Beteiligten, dass Essen als „Bannerträger“ für die Region eine sehr spannende Kulturlandschaft repräsentiert, aber das tolle Ergebnis haben wir anfangs eher erhofft als erwartet. Das Ruhrgebiet hat sich zu einer faszinierend vielfältigen multikulturellen Region entwickelt, auf die schon heute die Bezeichnung Kulturhauptstadt zutrifft. Wahrscheinlich hätten auch viele Wettbewerber die Auszeichnung verdient, aber wir hatten die überzeugendsten Argumente. Das Motto „Wandel durch Kultur – Kultur durch Wandel“ ist bezeichnend für diese Region, die früher stark durch die Montanindustrie geprägt wurde.

Frage: Hat sich die Sparkasse Essen im Rahmen des Bewerbungsverfahrens für die Stadt engagiert?

Dr. Osthues-Albrecht: Seit Jahren engagieren wir uns jährlich mit hohen Beträgen für die so vielfältige kulturelle Szene in Essen: für Theater, Philharmonie, Ballett, Kunst. Für die Bewerbungsphase auf Landes- sowie Bundesebene haben wir über 200.000 € zur Verfügung gestellt und uns zum Beispiel auch mit zusätzlichen Ausstellungen sowie Veranstaltungen engagiert, Workshops unterstützt und dann ganz, ganz fest die Daumen gedrückt.

Frage: Die Essener Kulturverantwortlichen haben nach der Nominierung angekündigt, das Jahr 2010 als „Fest für Europa“ zu feiern und zur „Neudefinition unserer Region“ zu nutzen. Werden sie dabei wieder auf die Partnerschaft mit der Sparkasse Essen vertrauen können – und wenn ja, in welcher Weise?

Dr. Osthues-Albrecht: Nicht erst die Fußball-WM hat gezeigt, welche wichtigen Impulse von Feiern ausgehen, bei denen die Menschen voller Sympathie und Neugier aufeinander zugehen. Die Konzeption „Fest für Europa“ bietet viele Chancen für kulturelles Erleben. Es wird uns aber nicht darum gehen, hier ein einmaliges Feuerwerk abzubrennen – im Vordergrund werden nachhaltige Konzepte stehen. Wir Sparkassen sehen uns immer als erste Ansprechpartner, wenn es darum geht, etwas für die Menschen und die Region zu tun. Die verantwortlichen Organisatoren wissen das und ich freue mich darauf, dass wir nicht nur als Geldgeber gefordert sein werden.



Philharmonie

Als großzügiger Förderer von Kunst und Kultur erweist sich die Sparkasse Essen Jahr für Jahr. Die Liste der Spendenempfänger ist lang und liest sich wie ein Who's who bedeutender Kulturadressen: Aalto-Theater, Grillo-Theater, Museum Folkwang, Bürgermeisterhaus Werden, Internationales Tanzfestival, Klassik Festival Ruhr. Die mit 4,5 Millionen Euro ausgestattete Philharmonie-Stiftung fördert darüber hinaus durch die Finanzierung hochrangiger Konzerte das Konzertleben in Essen.

Dr. Henning Osthues-Albrecht ist seit 1992 Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Essen. Zuvor hatte der gebürtige Berliner die gleiche Funktion bei den Stadtparkassen in Kamp-Lintfort (ab 1981) und Kassel (ab 1987) inne. Auf Verbandsebene engagiert sich Osthues-Albrecht als stellvertretender Landesobmann.

Wenn der Gerichtsvollzieher vor der Tür steht.

Mit der Unterstützung der Schuldnerberatungsstellen und dem Girokonto für alle nehmen die rheinischen Sparkassen eine wichtige gesellschaftliche Verantwortung wahr.



Das Dürener Team: (v.l.n.r.) Angelika Frevel, Wolfgang Stobbe, Regina Hambach, Peter Becker und Dietlinde Folger-Kastrau. Rechts im Bild: Pfarrer Martin Gaevert, Ausschussvorsitzender der Beratungsstelle.

Es müssen nicht immer hochwertige Geschenke sein, nicht die letzten Errungenschaften der Unterhaltungselektronik oder ausgefallene Reiseziele in fernen Ländern, die Menschen zufriedenstellen. Manchmal sind immaterielle Erfahrungen viel größere – und nachhaltigere – Glücksspende.

Anderen wieder Lebenssinn und Lebensmut zu vermitteln ist für viele Menschen eine Lebensmotivation, von der sie selbst profitieren.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Schuldnerberatungsstelle Düren gehören sicherlich zu dieser Gruppe Menschen. Aus ihrer Arbeit und dem Ziel, Not leidenden Menschen bei der Überwindung ihrer schwierigen Lebensphase zu helfen, „schöpfen sie ihre Kraft“,

so der Leiter der Stelle, Pfarrer Martin Gaevert. Und wenn es gelänge, den Menschen ihre Existenzgrundlagen zu sichern und sie bei der Neugestaltung der Zukunft zu unterstützen, helfe es auch ihnen „die Hoffnung nicht zu verlieren und den Blick auf die Zukunft zu richten“.

Im zwölften Jahr unterhält nunmehr die evangelische Gemeinde zu Düren die Schulden- und Insolvenzberatungsstelle, in der bisher an die 10.000 Menschen Rat und Hilfe gesucht haben. Allein im Jahr 2005 betreuten die vier Fachkräfte der Stelle über 1.000 Menschen, und in 2006 werden es wahrscheinlich wieder mehr werden.

Die hohe Arbeitslosigkeit ist ein Grund, weshalb Menschen von heute auf morgen ihre bisherigen finanziellen Grundlagen verlieren und in kritische Situationen geraten können. Krankheit, ungeplante Schwangerschaften, das Auseinanderbrechen von Familien sind Beispiele weiterer Auslöser für Zahlungsprobleme – aber auch die Versuchungen unserer Zivilisationsgesellschaft in Form von modernen Kommunikationsmitteln, vom Versandhandel oder des ach so schnellen Griffes zum Ratenkredit.

Über acht Prozent der deutschen Haushalte gelten inzwischen als überschuldet, und es gibt keine Hoffnung, dass sich diese alarmierende Zahl in den nächsten Jahren deutlich reduzieren wird. Nur die allerwenigsten können von vornherein ausschließen, selbst einmal in eine entsprechende Notlage zu kommen. Schon von daher verbietet sich der „Zeigefinger“ auf die, die um ihre tägliche Existenz kämpfen müssen.

Wo die Grenze zur „Überschuldung“ anfängt, ist für die Betroffenen oft nur schwer auszumachen. Viele stellen daher auch erst im Nachhinein fest, dass sie das Limit überschritten haben, dass ihr Einkommen also nicht mehr ausreicht, um ihren Lebensunterhalt abzudecken und gleichzeitig die Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Spätestens, wenn der Gerichtsvollzieher vor der Tür steht, finden die meisten Menschen den Weg zur Schuldnerberatung.

Dort sind sie in guten Händen, auch wenn eine frühere Kontaktaufnahme die Arbeit der Fachkräfte sicherlich erleichtert hätte. Deren vordringliche Aufgabe ist es zunächst, die Ratsuchenden aus ihrem psychischen Loch zu holen, ihnen Zuversicht und damit wieder eine Lebensperspektive zu vermitteln. Im Rahmen der kaufmännischen Analyse bemühen sich die Mitarbeiter der Schuldnerberatungsstelle um Kontakte zwischen den Schuldner und den Gläubigern sowie um ein Konzept, die Verbindlichkeiten abzubauen.

Pfarrer Gaevert: „In vielen Fällen stellt dabei ein Insolvenzverfahren die einzige Möglichkeit dar, nochmals im Leben Schuldenfreiheit zu erreichen und danach wieder uneingeschränkt am Wirtschaftsleben teilzunehmen.“ Die Schuldnerberatung hilft dabei, dieses Verfahren, das den Schuldner unter strengen Auflagen nach sieben Jahren zum Schuldenabbau verhilft, in Gang zu setzen.

Die Schuldnerberatungsstelle Düren verfügt über einen Etat von rund 250.000 Euro, der sich aus Eigenmitteln der evangelischen Gemeinde, aus Landesunterstützung sowie aus Zuschüssen aus dem Fonds der Sparkassen zusammensetzt. Die Mittel der Sparkasse sind nach den Worten von Martin Gaevert dabei fest in die Finanzierungsplanung einbezogen. Eine Streichung oder eine Reduzierung der Gelder – möglicherweise infolge einer Privatisierung der Sparkasse – „würde uns in große Nöte bringen und für viele Menschen den Zugang zur Schuldnerberatung nicht mehr ermöglichen“.

So sehr Dietlinde Folger-Kastrau, Angelika Frevel, Wolfgang Stobbe, Peter Becker und Regina Hambach – das Dürener Beratungsteam – in ihrer Arbeit für die Schwachen unserer Gesellschaft aufgehen, so sehr wünschten sie sich, sich selbst wegrationalisieren zu können – indem die Arbeit nicht mehr erforderlich wäre.

Da dies auf längere Sicht unrealistisch ist, hoffen sie zumindest, dass junge Menschen sich stärker Finanzkompetenz aneignen, um für die Fährnisse des Finanzdienstleistungsmarktes gewappnet zu sein. „Geld und Haushalt“, den Beratungsdienst der Sparkassen, sehen sie vor diesem Hintergrund als „eine wertvolle Unterstützung unserer Arbeit“. Und noch eine weitere Forderung schließen sie an: Alle Menschen sollen ein Recht auf ein Girokonto erhalten – bei allen Kreditinstituten. Die Sparkassen haben sich dazu bundesweit verpflichtet, die privaten Großbanken entziehen sich leider dieser gesellschaftlichen Verantwortung.



Die nordrhein-westfälischen Sparkassen stellen über einen Fonds jährlich 2,5 Mio. Euro zur Unterstützung der Schuldnerberatungsstellen in unserem Land zur Verfügung.

Bis in die äußersten Gefilde des Dispokredits.



Tilmann Rammstedts Einstellung zum Geld und ihr Wandel über die Jahre.

Der Autor dieses Textes, Tilmann Rammstedt, erhielt im Jahr 2003 den Förderpreis der Sparkassen-Kulturstiftung und gewann beim Münchner „Internationalen Festival junger Literatur“ den Publikums- und Jurypreis.

Ich bekam als Kind zwei Mark Taschengeld in der Woche. Und auch wenn das wahrscheinlich nicht sehr viel ist, wusste ich nie, wohin damit. Denn für alles, was man sich als Kind so wünscht – ein Funkgerät, ein Schlagzeug, einen Detektiv, der endlich herausfindet, dass man in Wahrheit adoptiert wurde – , reichte es hinten und vorne nicht; also tat ich aus Ratlosigkeit das, was man immer mit Geld macht, wenn es nur Gegenstand und kein Tauschmittel ist: Ich brachte es zur Bank.

Dass es sich bei dem, was ich da tat, um Sparen handelte, fand ich erst viel später heraus. Anfangs war es einfach eine Selbstverständlichkeit, das Geld gehörte nicht mir, es war schließlich nutzlos, ich verwarhte es nur ein paar Tage lang, dann gab ich es seinen rechtmäßigen Besitzern, der Bank natürlich, zurück. Die Zahlen, die in mein Sparbuch geschrieben wurden,

hatten deshalb auch nur symbolische Bedeutung, sie waren mehr Anerkennung für meine Ehrlichkeit, das Geld wohlbehalten nach Hause gebracht zu haben, als eine Auskunft darüber, über wie viel Guthaben ich verfügte.

Auf das Wort „Sparen“ stieß ich immer nur einmal im Jahr, am Weltspartag. Vor diesem Tag hatte ich immer Angst, denn es war auch der Tag des Gewinnspiels meiner Sparkasse. Zur Teilnahme füllte man eine Karte aus, mit Namen, Alter, Anschrift, und leider musste man auch die Zeile ergänzen, die mit: „Ich spare auf“ anfang, sonst konnte man nichts gewinnen. Meistens dachte ich mir deshalb schnell etwas aus, „auf ein Rennrad“, auch wenn ich alles wollte, bloß kein Rennrad, „auf eine Anlage“, auch wenn ich schon zu Weihnachten eine bekommen hatte, „auf eine Augenoperation für meine Großmutter“, auch wenn sich die Augen meiner Großmutter bester Gesundheit erfreuten und ich damit vielleicht auch nur meine Gewinnchancen erhöhen wollte.

Und immer, nachdem ich die Gewinnspielkarte dann eingeworfen hatte, fühlte ich mich verloren. Alle sparten auf etwas, nur ich nicht. Alle hatten ein Ziel, das von Woche zu Woche näher rückte, man konnte Tage zählen, man konnte vor Vorfreude unruhig schlafen, nur ich konnte das nicht, ich schlief erschreckend ruhig, jede Woche war nur eine weitere Woche, keine Etappe. Es ist nicht so, dass ich keine Wünsche gehabt hätte, nur traute ich ihnen nicht recht. Immer spürte ich schon im Voraus die Enttäuschung, wenn sie dann endlich in Erfüllung gegangen sein würden, und so trug ich fraglos mein Geld weiter zu der mir schon vertraut gewordenen Angestellten der Sparkasse, Frau Binder hieß sie, und immer unwahrscheinlicher erschien es mir, dass sie dazu bereit sein könnte, es irgendwann auch wieder rauszurücken. Ohne auf etwas zu sparen, verdient man das schließlich nicht. Das wusste ich, und das wusste auch die Sparkassenangestellte.

Erst nach Jahren dieser wöchentlichen Darbringungen traute ich mich zum ersten Mal, einen kleinen Betrag von meinem Konto abzuheben, ich weiß nicht mehr, wie viel, sagen wir zehn Mark, ich weiß auch nicht mehr, wofür, vielleicht fühlte ich mich an diesem Tag auch einfach etwas waghalsig und wollte nur einmal probieren,

ob es mir wohl tatsächlich gelingen würde, das Geld aus der Bank herauszubringen, doch ich weiß noch sehr genau, was für ein schlechtes Gewissen ich hatte, als ich vor dem Schalter stand, ich sah genau den Vorwurf in Frau Binders Augen, den wehmütigen Abschiedsblick, den sie dem 10-Mark-Schein zuwarf, ich glaube, sie streichelte ihn sogar kurz, bevor sie ihn mir schweren Herzens aushändigte. Und als ich zwei Wochen später dann schon wieder Geld wollte, weil es ja trotz allem beim ersten Mal gelungen war, fühlte ich mich genötigt, Frau Binder genau zu erklären, wofür ich es ausgeben wollte, ich wollte ihr versichern, dass ich mir das alles gut überlegt hätte, dass ich das Geld nur leider wirklich gerade benötigte, dass ich einen wahrhaftigen Wunsch hatte, doch sie wollte nichts hören. Sie wusste, dass das nicht stimmte, ich hatte keinen Wunsch, nur ein Verlangen. Das reichte nicht.

All das änderte sich erst viel später, ich muss ungefähr 16 oder 17 Jahre alt gewesen sein, als ich mit einer kleinen Plastikkarte vor meinem ersten Geldautomaten stand. Kaum eine andere Erfindung hat mein Leben so verändert, denn endlich konnte ich nun fernab argwöhnischer Blicke meiner Perversion nachgehen: dem Geld abheben. Meist tat ich es nachts, damit auch ja nicht Frau Binder oder einer ihrer Kollegen aus dem Schalterbereich zu mir herüberstürmen konnten, um mich zur Rede zu stellen, ich stopfte die ausgeworfenen Scheine hastig in die Hosentasche und suchte schnell das Weite, erst ein paar Straßen weiter beruhigte sich mein Atem dann wieder.

Mittlerweile bleibt der Atem gleichmäßig, so wie sich fast alles einspielt. Ich hebe ohne Scheu Geld ab, auch tagsüber, mit einer Unbefangenheit, die bis in die äußersten Gefilde des Dispokredits reicht. Ob das nun gesund ist oder nur eine Trotzreaktion, wage ich nicht zu beurteilen. Nur die Unfähigkeit, auf etwas zu sparen, ist geblieben. Entweder leiste ich mir etwas oder ich lasse es liegen, doch nichts wird zum Ziel. Und weil sich das nicht nur auf Dinge beschränkt, die man kaufen kann, überfällt mich in regelmäßigen Abständen noch immer die Verlorenheit, und nicht nur am Weltspartag. An Gewinnspielen nehme ich zwar nicht mehr teil, das zumindest ist vorbei, doch es bleibt dabei: Ohne die Zeile zu ergänzen, kann man beim besten Willen nichts gewinnen.

Tilman Rammstedt, geboren 1975 in Bielefeld, ist Autor, Texter und „schlechtester Musiker“ bei der Gruppe Fön sowie ständiges Mitglied der Lesebühne „Visch und Verse“ in der Hauptstadt. Er studierte Philosophie und Literaturwissenschaft in Edinburgh, Tübingen und Berlin. Im Jahr 2003 erhielt er den Förderpreis der Sparkassen-Kulturstiftung und gewann beim Münchner „Internationalen Festival junger Literatur“ den Publikums- und Jurypreis. In 2001 war er Preisträger des „Open Mike“, einem internationalen Wettbewerb junger deutschsprachiger Literatur in Berlin. Bisher sind von Tilman Rammstedt erschienen: „Erledigungen vor der Feier“, „Wir bleiben in der Nähe“.

Ein Herz für den Verstand.

Die Hochbegabten-Stiftung der Kreissparkasse Köln fördert und fordert.

Angesichts der besonderen Herausforderungen der Globalisierung für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands wurde vor rund zehn Jahren ein bis dahin weitgehend unangefochtenes gesellschaftliches Tabu zunehmend in Frage gestellt: die gezielte Förderung von hochbegabten Kindern und Jugendlichen.

Die Kreissparkasse Köln hat mit ihrer im Jahre 1998 gegründeten Hochbegabten-Stiftung eine der ersten nicht staatlichen Initiativen ergriffen, die in Bezug auf ihre Größenordnung bis heute vorbildlich ist.

Die Hochbegabten-Stiftung ergänzt die übrigen 13 Stiftungen der Kreissparkasse Köln auf besondere Weise. Sie ist Ausdruck der notwendigen pluralistischen Ausrichtung und Fördervielfalt der KSK-Köln-Stiftungen.

Wo Hochbegabte gefördert werden, dürfen Leistungsschwache nicht fehlen. So haben innerhalb einer weiteren Stiftung – der Sozialstiftung – Jugendliche, die wegen ihrer ganz besonderen Leistungsschwäche keinen Ausbildungsplatz erhalten konnten, Jahr für Jahr noch eine Chance, fachlich und sozialpädagogisch gefördert zu werden, um das Ziel eines Berufsabschlusses zu erreichen. Mit überwiegend großem Erfolg.

Auch dieses spezifische soziale Engagement rechtefertigte in einem besonderen Maße die Bereitstellung von Stiftungskapital in Höhe von 5,2 Mio. Euro für hochbegabte Kinder und Jugendliche (bei einem Gesamtstiftungskapital von über 67 Mio. Euro für alle 14 Stiftungen der Kreissparkasse Köln).

Die Hochbegabten-Stiftung der Kreissparkasse Köln ist geradezu kompromisslos. Zunächst: Es werden nur die Besten gefördert. Sie lassen sich in der Regel durch herausragende Zeugnisnoten, überdurchschnittlich hohe Intelligenz, rasche Auffassungsgabe und Wissensneugierde identifizieren. Dazu kommen Abstraktionsfähigkeit, eine bemerkenswerte Ausdauer, Selbstreflexion, die auch das eigene Versagen nicht verdrängt, Selbstständigkeit, soziale Kompetenz, die nicht ausgrenzt – und was der Mensch noch alles so braucht, damit er zur Elite zählt. Die Förderung selbst vollzieht sich in Wechselwirkung, nämlich der von Fördern und Fordern: also die Leistungen der Stiftung gegen die geistige Leistung der Begünstigten. Nichts ist sozialer als solche Austauschsysteme des Gebens und Nehmens.

Da die Hochbegabten-Stiftung eine operative Stiftung ist, bietet sie eine Reihe von hochkarätigen und interessanten Förder-Projekten, deren anerkannt exzellente Qualität entscheidend von erstklassigen Dozentinnen und Dozenten bestimmt wird. Leben kann die Stiftung aber nur durch den uneingeschränkten Einsatz der jungen Menschen, die gefördert werden. Seit ihrer Gründung sind dies bis heute über 2.500 Schülerinnen und Schüler.



Die Lehrerfortbildung in Sachen Hochbegabten-Förderung ist eine wichtige Voraussetzung für das Gelingen von Eliteförderung schlechthin. Noch immer besitzen zu wenige Pädagoginnen und Pädagogen das theoretische und auch praktische Rüstzeug, um die in der Begabungsforschung mittlerweile fundiert erarbeiteten wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Wirklichkeit umzusetzen. Deshalb legt die Stiftung der KSK Köln seit Beginn auf die spezifische Lehrerfortbildung im Kontext von Hochbegabten-Förderung größten Wert.

Davon haben bisher in den unterschiedlichen Vortrags- und Seminar-Veranstaltungen über 1.000 Lehrerinnen und Lehrer profitiert – und natürlich die Stiftung in einem besonderen Maße. Einige Lehrerinnen und Lehrer konnten – nach jahrelanger Vorbereitung – ein Diplom erreichen, das die Stiftung zusammen mit der Universität Münster angeboten hat. Auch künftig wird die Stiftung eine solche Möglichkeit eröffnen – dann in Zusammenarbeit mit der Universität Erfurt.

Ein von den Schülerinnen und Schülern gerne angenommenes Angebot sind die außerschulischen Arbeitsgemeinschaften, in denen zusätzlich ein vertiefter fachlicher Unterricht erteilt wird. Die Arbeitsgemeinschaften finden außerhalb des obligatorischen Unterrichtes mit jeweils höchstens zehn Teilnehmern statt. Die finanziellen Mittel der KSK Köln ermöglichen gewissermaßen eine „geistige Zugabe“ zum normalen Unterricht. Hier gilt, wofür alle Stiftungen prinzipiell stehen: Immer geht es um etwas Zusätzliches, nicht um einen Ersatz öffentlicher Aufgaben.

Ein besonderer Renner ist die Kinderakademie – im Jahre 2006 fand bereits die zehnte statt. Bei den Kinderakademien handelt es sich um ein hochanspruchsvolles und didaktisch besonders gut aufgearbeitetes Förderprojekt für 7- und 8-jährige Grundschüler. In den Oster- und Herbstferien erhalten sie Angebote in jenen Fächern, die an den Grundschulen als eigenständiges Fach nicht angeboten werden, etwa: Naturwissenschaften, Mathematik und immer jeweils eine besondere Fremdsprache, wie Japanisch, Arabisch, Latein oder Russisch.



Überlegt wird auch, für die ganz Kleinen, für die Kindergarten-Kinder, eine sogenannte Bambini-Akademie durchzuführen. Ein spannendes Experiment; denn aus der Begabungsforschung ist bekannt, dass auch Vorschulkinder in ihren geistigen Potenzialen herausgefordert werden wollen – übrigens nicht nur auf spielerische Weise. Dabei geht es nicht um die Durchführung eines festen (vorschulischen) Stundenplanes. Vielmehr soll die Bambini-Akademie – wie alle anderen Projekte im Grunde auch – eine Anregungssituation schaffen, die Kinder intellektuell für sich selbst nutzbar machen können, und zwar auf nachhaltige Weise.



Dies könnte dann – sofern die Personal- und Finanzkraft der Stiftung es ermöglicht – in einer mit der Fachhochschule Rhein-Sieg bereits grundsätzlich besprochenen Zusammenarbeit durch eine jährliche „Kinder-FH“ weiterentwickelt werden. Dies wäre eine Art Vorlesungsreihe mit Seminar-Übung zu ausgewählten Themen. Allen Beteiligten wird dabei viel abverlangt: Das gilt in einem besonderen Maße für die Professorinnen und Professoren, die hohe fachliche Komplexität verständlich aufbereiten müssen, damit die Kinder diese verstehen. Das ist, wie wir wissen, nicht jedermanns Sache. Also eine echte Herausforderung für die Lehrkräfte an der „Kinder-FH“.

Einen ausgezeichneten Ruf hat auch die von der Hochbegabten-Stiftung für unsere Region ins Leben gerufene Sommerakademie für Gymnasiasten der Oberstufe – eine einwöchige Akademie mit internatsmäßiger Unterbringung in den Sommerferien. Die Sommerakademie verlangt von allen Beteiligten eine große geistige, aber auch physische Kraftanstrengung. Sie profitieren aber von kleinen Gruppen von höchstens acht Schülern sowie Top-Dozentinnen und -Dozenten. An jedem Abend gibt es zudem eine Vortragsveranstaltung zu vorrangig gesellschaftspolitischen Themen oder ausgesuchten Fachfragen, die thematisch ganz bewusst vom Unterricht abgekoppelt sind.

Namhafte Referenten haben dort schon ihre Aufwartung gemacht, zum Beispiel EU-Kommissar Günter Verheugen, der Nobelpreisträger Prof. Rudolf Selten, der ehemalige SPD-Politiker Hans-Jürgen Wischniewski, der einstige Regierende Bürgermeister Eberhard Diepgen, der Vorstandsvorsitzende der Ford-Werke Köln, Bernhard Mattes, die bekannte Psychoanalytikerin Professor Margarete Mitscherlich, der im Januar 2006 ausgeschiedene Vorstandsvorsitzende der Kreissparkasse Köln, Hans-Peter Krämer, oder demnächst der neue Chef der Kreissparkasse Köln, Alexander Würerst. Darüber hinaus: Generalintendanten von Bühnen, Schriftsteller, Vorstände großer Stiftungen und Unternehmen, Astronauten, Ausländerbeauftragte, namhafte Wissenschaftler, bekannte Theologen: All sie ermöglichen anspruchsvolle Begegnungen mit den jungen Absolventen unserer Sommerakademie.

Als besonderer Hit hat sich das von der Kreissparkasse Köln erstmals in Deutschland eingerichtete Projekt „Schüler an die Uni“ erwiesen. Die Idee verbindet den schulischen Unterricht in der gymnasialen Oberstufe mit der Möglichkeit des obligatorischen Studiums in ausgewählten, vor allem mathematisch-naturwissenschaftlichen Fächern. Das Studium während der Schulzeit mündet in Klausuren. Leistungsnachweise werden anerkannt, dienen also zur Verkürzung des anschließenden Studiums in diesen Fächern. Mittlerweile haben von dieser Möglichkeit alleine bei der Hochbegabten-Stiftung der Kreissparkasse Köln über 500 Stipendiaten Gebrauch gemacht.

Die Kreissparkasse Köln ist stolz auf ihre Hochbegabten-Stiftung, eines ihrer jüngsten Stiftungskinder einer 14-köpfigen Stiftungsfamilie. Sie hat in der Region eine Vielzahl weiterer bildungspolitischer Aktivitäten der Elite-Förderung ausgelöst. Dabei ist vor allem das Zusammenwirken zwischen der Hochbegabten-Stiftung und der Kölner Bezirksregierung sowie der nordrhein-westfälischen Landesregierung hervorzuheben. Diese besondere Gemeinsamkeit unterstreicht: Auch mit dieser Stiftung übernimmt die Kreissparkasse Köln in der Region eine gesellschaftspolitische Verantwortung. Und arbeitet ein Stück mit an einer guten Zukunft vieler junger Menschen.

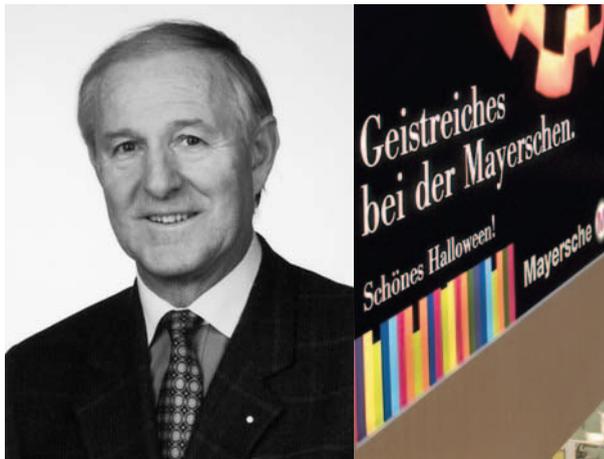
Der Text wurde dem RSGV vom Bereich Stiftungen der Kreissparkasse Köln zur Verfügung gestellt.



Die Hochbegabten-Stiftung der Kreissparkasse Köln ist eine der insgesamt 109 rheinischen Stiftungen. Mit einem Kapital von über 290 Mio. Euro ausgestattet, schütteten sie im Jahr 2005 über 11,5 Mio. Euro für gemeinnützige Zwecke in den Bereichen Kultur, Soziales, Umwelt, Sport und Forschung aus.

Sparkassen und Mittelständler bedingen einander.

Eine fünfzigjährige enge Geschäftsbeziehung und ihre Gründe.



Die Mayersche Buchhandlung und die Sparkasse Aachen verbindet seit fast 50 Jahren eine enge Geschäftsbeziehung. Helmut Falter, Seniorgeschäftsführer der Mayerschen, beschreibt die erfolgreiche Kooperation von den Anfängen bis heute.

Theophil Franzen, seit 1946 Sparkassenleiter in Aachen, seit 1958 Vorstandsvorsitzender, begründete in der bewegten Nachkriegszeit mit Agnes Falter die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Mayerschen Buchhandlung. Schon damals nahm ich als Junior bei wichtigen Gesprächen teil und lernte früh, Fachkompetenz und gegenseitigem Vertrauen eine hohe Bedeutung beizumessen. In den nachfolgenden Jahrzehnten erlebte die Mayersche eine stürmische Entwicklung – in der ganzen Zeit stand unser Finanzpartner fest an der Seite des Unternehmens.

Die Stadtsparkasse Aachen fusionierte im Jahr 1993 mit der Kreissparkasse Aachen und vereinigte mit den Direktoren Paul Rosen, Hans Kauhsen, Dr. Jochen Bräutigam, Hubert Herpers, Peter Graf, Norbert Dries und Franz Welters die Professionalität der beiden Geldinstitute.

Reibungslos wurden bei der Mayerschen Buchhandlung bis heute zwei Generationswechsel vollzogen; auch dank der engen Kooperation zwischen dem uns betreuenden Sparkassen-Team und unserer Firma – gemeinsam fanden wir für alles eine Lösung.

Sparkassen und Familienunternehmen zeichnen sich durch großes soziales Engagement aus. Sie sind sich ihrer Bedeutung für die Region bewusst und handeln dementsprechend.

Was macht die Sparkasse Aachen – ein führendes Institut im Rheinischen Sparkassen- und Giroverband – für die Mayersche Buchhandlung unverzichtbar?

Kontinuität – Tradition – Wissen
gewachsene und bewährte Strukturen
persönliche Kontakte und kurze Wege
klare und verlässliche Vereinbarungen
schnelle und dazu immer ehrliche Gespräche

In Jahrzehnten der ununterbrochenen Zusammenarbeit wuchs die Mayersche zu einem der großen Buchhandelsunternehmen in Deutschland. Benötigten wir anfangs Wiederaufbaukredite und Geld für die Finanzierung von Buch- und Zeitschriftenimporten, so lag in den 70er- und 80er-Jahren der monetäre Schwerpunkt auf den Erweiterungen am Stammsitz des Unternehmens in Aachen.





1982 begann die Filialisierung der Mayerschen. In rascher Folge wurden logistische und personelle Strukturen angepasst. Die Sparkasse mit ihrer qualifizierten Abteilung „Firmenkundenbetreuung“ begleitete die rasante Entwicklung unserer Firmengruppe. Kooperativ und innovativ wurden Finanzierungsmodelle gesucht und gefunden. Der Neubau unseres Stammhauses in Aachen 2001/2002 stellte die Beteiligten vor große Aufgaben. Fünf Parzellen mit über 8.000 qm Gesamtfläche in der Innenstadt mussten geplant, gebaut und finanziert werden.

Im Vertrauen auf bisherige Erfahrungen und ein über die Jahre gewachsenes Miteinander wird die Mayersche auch weiterhin auf die Partnerschaft mit der Sparkasse Aachen und den Sparkassen in unserem Geschäftsgebiet setzen.

So soll es bleiben! Glückwunsch zum 125-jährigen Jubiläum des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes!

Die rheinischen Sparkassen sind verlässliche und bevorzugte Partner des Mittelstandes. Sie sind Marktführer bei den Geschäftsbeziehungen zu kleinen und mittleren Betrieben; ihr Marktanteil reicht hier in manchen Sparten bis zu 70 %. Darüber hinaus finanzieren sie jede zweite Existenzgründung. So war denn auch im „stern“ im April 2006 zu lesen: „Viele Unternehmer gäbe es ohne sie nicht.“

Neuss schießt jedes Jahr den Vogel ab – und die Sparkasse gibt „Schützenhilfe“.

Von geliebter und geliebter Tradition.

Klaus Habbig, Individualkundenbetreuer im Bereich Private Banking der Sparkasse Neuss, engagiert sich bereits seit zehn Jahren für den berühmten Bürger-Schützenverein der Stadt. Selbst aktives Mitglied, steht er dem Schatzmeister ehrenamtlich mit Rat und Tat zur Seite. Für das 125-jährige Jubiläum des RSGV tauschte er die Büchse mit dem Stift und berichtet über die alte Neusser Tradition.

Das Gesicht einer Kommune wird nicht allein von seinen Baudenkmalern und Straßenzügen oder von den dort ansässigen Unternehmen und Unternehmern bestimmt, sondern insbesondere von den Einwohnern selbst und der Art, wie sie es verstehen, Feste zu feiern. So gibt es Volksfeste, die eine Stadt mindestens ebenso berühmt machen, wie dies ihre Geschichte oder ihr wirtschaftlicher Erfolg tun.

Zu solchen Glanzpunkten im gesellschaftlichen Leben der Stadt Neuss zählt das Neusser Bürger-Schützenfest, jenes Schützen-, Volks-, und Heimatfest, das nicht erst in der Gründung des Bürger-Schützen-Vereins im Jahre 1823, sondern schon viele Jahrhunderte zuvor seinen historischen Ursprung hat. Wie der Name andeutet: Das Fest geht auf eine Zeit zurück, in der es für die Bürger der Stadt notwendig war, Recht und Freiheit ihrer Gemeinschaft zu verteidigen, um so ihre Eigenständigkeit gegen äußere, widrige Einflüsse abzusichern und zu erhalten. Insbesondere die Schützen – früher Bogenschützen – waren mit der Aufgabe betraut, auf den Türmen und Wällen der Stadt stehend, Eindringlinge und manch' böses Volk fernzuhalten.

Die Junggesellen bildeten eine eigene Wehrformation, die mit den Bürgern zur Bewachung und Verteidigung der Stadt bereitstehen musste. In der Sebastianusbruderschaft von 1415 fanden diese Junggesellen und Schützen erstmals Gelegenheit, den Gebrauch der Waffen zu üben und sozial zu wirken. Höhepunkt ihres Treibens war es, jährlich auf den Königsvogel zu schießen. Der Königsvogelschuss steht auch heute noch im Mittelpunkt eines jeden Neusser Bürger-Schützenfestes, das immer am letzten Wochenende im August gefeiert wird und jedes Jahr aufs Neue Hunderttausende von Besuchern in seinen Bann zieht.



*Rheinisches Schützenmuseum Neuss
mit Joseph-Lange-Schützenarchiv
Haus Rottels, Oberstraße 58-60, Neuss*

Das Regiment des Neusser Bürger-Schützen-Vereins, das an vier Tagen, beginnend mit dem Fackelzug am Samstagabend, durch die Straßen der Stadt marschiert, besteht aus insgesamt zehn verschiedenen Korps. Waren es 1950 noch 1.459 Schützen und 321 Musiker, zählte das Regiment 2005 4.845 Schützen, die von 1.469 Musikern begleitet wurden. Eine Entwicklung, die zeigt, dass das Schützenwesen in Neuss nichts von seiner Bedeutung und Anziehungskraft verloren hat.

Einhundertfünfundzwanzig Jahre

Die Geschicke des Vereins werden vom Komitee geleitet. Mitglied im Komitee zu sein kommt einem, wenn nicht gar dem gesellschaftlichen Ritterschlag in Neuss gleich. Es ist Ehre und Verpflichtung zugleich.

Die Geschichte des Neusser Bürger-Schützenfestes und des Neusser Bürger-Schützen-Vereins, gegründet 1823, ist wahrlich facettenreich, reich an Anekdoten und in wenigen Zeilen nicht zu erzählen. So ist es nicht verwunderlich, dass Joseph Lange, Mitbegründer und Namensgeber des Rheinischen Schützenmuseums Neuss mit Schützenarchiv, in einem weit über 600 Seiten umfassenden Buch die Historie anschaulich und spannend niedergeschrieben hat. Dieses Buch gilt als die Bibel aller Neusser Schützen und wird auch von Nicht-Schützen gerne gelesen.

Joseph Lange, Journalist, jahrelanger Leiter des Neusser Stadtarchivs, Scheibenschütze, Schützenkönig der Stadt 1959/60 und Ehrenmitglied des Neusser Bürger-Schützen-Vereins, hat in jahrzehntelanger Sammlertätigkeit das zusammengetragen, was seit 2004 im Schützenmuseum und -archiv im Haus Rottels in Neuss zu bewundern ist.

Mit der Eröffnung des Museums wurde aber nicht nur der umfangreichen Sammlung des Joseph Lange beziehungsweise des Archivs Platz gegeben, sondern vielmehr sollen allen niederrheinischen Schützen beziehungsweise Schützenvereinen und -bruderschaften Gelegenheit und Hilfe geboten werden, ihre Geschichte zu archivieren und zu bewahren. Dafür hat der Stiftungsvorstand Anfang 2005 eigens den Historiker und Archivar Dr. Christoph Waldecker eingestellt. Auch für das Schützenmuseum sponserte die Stiftung eine halbe Stelle – mit Folgen: Der Historikerin Dr. Gisela Weiß gelang es, die erste Dauerausstellung mit dem Thema „Frühes Schützenwesen seit dem Mittelalter“ der breiten Öffentlichkeit bereits zum Schützenfest im letzten Jahr zu präsentieren.

Neben der Dauerausstellung sollen auch Wechselausstellungen das Angebot des Schützenmuseums bereichern. Die erste dieser Art trug den Titel „Neusser Silberschatz“ und zeigte den großen Bestand an Schützenketten, Orden, Pokalen und sonstigen Ehrenzeichen, die der Neusser Bürger-Schützen-Verein im Laufe seiner mehr als 180-jährigen Geschichte erhalten hat. Weitere Projekte sind in Planung. Viele Ehrenamtliche, ausschließlich Schützenfestbegeisterte, ermöglichen nicht nur die Öffnung des Museums an mindestens zwei Tagen in der Woche, sondern stehen auch für fachkundige Führungen zur Verfügung.





„Für de Freud“ – der Neusser Schützenzug

Wer einen Neusser fragt, was das Schützenwesen von damals und das von heute ausmacht und warum er den Schützenzug mitmacht, bekommt die gleiche Antwort, die er auch schon vor mehr als 180 Jahren erhalten hätte: „für de Freud“. Damit ist alles gesagt, jedoch noch lange nicht alles getan. Denn das Neusser Bürger-Schützenfest ist bei aller gelebten und geliebten Tradition auch ein wirtschaftliches Unterfangen, das neben präziser Planung einiges an kaufmännischem Geschick und Weitblick erfordert.

Insofern ist es nicht verwunderlich, dass sich das Komitee des Vereins 1996 die Dienste des Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Neuss, Heinz Welter, gesichert hat. In der Zeit von 2000 bis 2005 hat Heinz Welter in seiner Funktion als Schatzmeister des Vereins maßgeblich zum Erfolg, Fortbestehen und soliden Wachstum des Neusser Bürger-Schützen-Vereins beigetragen. Im November 2005 gab er ein gut bestelltes Feld an jüngere Nachfolger ab und steht seitdem als beratendes Komiteemitglied zur Verfügung.

Bei aller Freude, die das Feiern mit Gleichgesinnten mit sich bringt, stellt sich aber auch immer die Frage, wie das alles finanziert wird. Mitgliedsbeiträge, städtischer Zuschuss und Werbeeinnahmen, all das reicht nicht aus, um den finanziellen Aufwand von Schützenfest und Schützenmuseum/-archiv zu bewältigen. Insbesondere die Spenden der Neusser Unternehmen, nicht zuletzt die Bereitschaft der Sparkasse Neuss, mit finanziellen Mitteln zur Verfügung zu stehen, hält das „Schützenwesen“ auf Kurs.

Die Sparkasse Neuss versteht sich in ihrer Geschäftsregion als Sparkasse für Bürger, Wirtschaft und Kommunen. Auf das heimische Schützenbrauchtum ist sie besonders stolz. „Im Gleichschritt mit den Schützen“ ist für sie mehr als nur ein Werbeslogan, und die finanzielle Unterstützung des Neusser Schützenbrauchtums eine besondere Art der „Schützenhilfe“.

*Mit dem Pfeil, dem Bogen
Durch Gebirg' und Tal
Kommt der Schütz gezogen
Früh am Morgenstrahl.*

(Friedrich von Schiller, Wilhelm Tell)

Die Sparkasse Neuss engagiert sich jährlich aufs Neue für den Bürger-Schützen-Verein – mit Spenden und Mitteln aus PS-Zweckerträgen. Den Umbau des Schützenmuseums hat sie fast vollständig finanziert.

„Runzeln die Herren von den Banken die Stirn, dann können wir sie auch runzeln.“



Zu aktuellen sparkassenpolitischen Entwicklungen nachgefragt bei Dr. Johann Christian Eberle.

Frage: Herr Dr. Eberle, ist es aus Ihrer Sicht, aus der Sicht des ehemaligen Kommunal- und Landespolitikers, nicht nachvollziehbar, wenn in diesen Tagen der ein oder andere Kommunalpolitiker, Bürgermeister oder Stadtkämmerer angesichts leerer Kassen anfällig gegenüber Angeboten privater Investoren wird? Mit dem Erlös aus dem Verkauf der Sparkasse ließe sich der kommunale Etat sanieren, die meisten Probleme wären mit einem Schlag vom Tisch.

Dr. Eberle: Davon halte ich überhaupt nichts, weil mit dem Verkauf von Sparkassen auch der Grundgedanke des Sparkassenwesens verloren ginge, die Pflicht nämlich, im Gegensatz zu den nur auf Gewinnerzielung bedachten Banken *den Spar- und Kreditbedürfnissen des ganzen Volkes zu dienen. Wir haben dafür zu sorgen, dass diejenigen, die der Förderung im Geld- und Kreditverkehr bedürfen und sie bei anderen Instituten nicht finden, bei uns zu ihrem Rechte kommen.* Ein Weiteres kommt hinzu: Viel höher als der mit einer Veräußerung verbundene „Einmaleffekt“ auf den städtischen Haushalt ist doch der ständige Nutzen einzustufen, den eine Gemeinde durch ihre Sparkasse hat, zum Beispiel durch den *der Gemeinde für gemeinnützige Zwecke zufallenden Überschussanteil.*

Frage: Trotz verschärften Wettbewerbes sind die Sparkassen nach wie vor in vielen Bereichen Marktführer. Die privaten Großbanken haben inzwischen erkannt, dass sie im Markt den Sparkassen diese Spitzenposition nicht streitig machen können.

Dr. Eberle: ... woran sie selbst schuld sind. Die zahlreichen Strategiewechsel in ihrer Geschäftspolitik in den letzten Jahren haben – ausgelöst durch die ständige Suche nach noch besser sprudelnden Ertragsquellen – bewiesen, dass die Großbanken weder Willens noch in der Lage sind, Wünschen und Erwartungen breiter Kundenkreise gerecht zu werden. Anstatt sich vom Mittelstand abzuwenden, sollten sie ihm eine Perspektive geben.

Frage: Es ist offensichtlich, dass die genannten Banken sich weniger an Ihrer Empfehlung orientieren, als vielmehr den Erfolg am „grünen Tisch“ suchen wollen: Über den Hebel aus Brüssel wird Druck auf die Landesgesetzgeber und die Landesregierungen ausgeübt.

Dr. Eberle: *Wir müssen dafür sorgen, dass dem Druck, den die Großbankwelt von der einen Seite her auf die Regierung ausübt, ein Gegendruck gegenübergestellt wird, damit die Regierung nicht unter dem einseitigen Druck allemal zu unserem Schaden umklappt. Bis jetzt ist es immer so gewesen: Wenn es Lasten zu verteilen gibt, so stehen die Sparkassen an der ersten Stelle, wenn es sich um Rechte handelt, ist es anders. Aber, ich sage – und das ist auch ein Appell an unsere eigene Organisation – : Runzeln die Herren von den Banken die Stirn, dann können wir sie auch runzeln.*

Frage: Angesichts des Wettbewerbsumfeldes und der Brüsseler „Unwägbarkeiten“: Wie sehen Sie die Zukunft der Sparkassen?

Dr. Eberle: Ich bin da ganz optimistisch. Die Sparkassen haben sich gegen alle Widrigkeiten immer sehr gut im Markt behauptet und sie werden ihren Weg des Erfolgs fortsetzen – dafür sprechen die Geschäftsergebnisse sowie Wertschätzung und Vertrauen, die sie in der Bevölkerung genießen. Unsere Mitbewerber wissen und auch die Vertreter der EU sollten dies tun, *welch gewaltige Kraft in unserer Organisation ist.*

Dr. Johann Christian Eberle (1869 – 1937) gilt als Wegbereiter der deutschen Sparkassen-Finanzgruppe. Der Jurist, Bürgermeister und nicht unumstrittene Landespolitiker setzte sich Anfang des 19. Jahrhunderts in zahlreichen Reden und Schriften für das öffentlich-rechtliche Sparkassenwesen und den Verbundgedanken ein. Eberle schuf den bargeldlosen Zahlungsverkehr und war darüber hinaus wesentlich an der Gründung des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes beteiligt.

Die Dr.-Johann-Christian-Eberle-Medaille ist heute die höchste Auszeichnung in der deutschen Sparkassenorganisation.



Die Antworten in dem fiktiven Interview basieren sinngemäß auf entsprechenden Äußerungen Eberles.

Die kursiv gedruckten Textteile sind Originalzitate aus: Hillen, Barbara: Der Sparkassenreformer und sächsische Mittelstandspolitiker Johann Christian Eberle (1869-1937).

Wer ist der Kleinste – hätten Sie's gewusst?

Vom Abiturienten zum Bankkaufmann.



Ein Erfahrungsbericht von Sarah Kunath und Christian Fuchs.



Was mache ich nach der Schule? Was kommt nach meinem Praktikum in England? Wie sieht meine Zukunft nach Beendigung des Studiums aus? Mit diesen Fragen beschäftigten wir uns im Jahr 2003 und kamen zu dem Schluss: Eine kaufmännische Ausbildung, bei der man viel mit Menschen zusammenarbeiten kann, das wäre unser Traum. Die Arbeit sollte anspruchsvoll und abwechslungsreich sein – daher entschieden wir uns für eine Ausbildung bei der Sparkasse Düsseldorf.

Auf diese Idee kommen jedoch jedes Jahr rund 600 Bewerber, so dass die Freude groß war, als wir beide eine Einladung zum Einstellungstest erhielten. Von nun an ging alles sehr schnell. Zunächst prüfte man unsere Allgemeinbildung, stellte uns mathematische und logische Aufgaben. Hätten Sie's gewusst: Wer ist der Kleinste? Norbert ist größer als Paul. Bernd ist kleiner als Peter. Peter und Paul sind gleich groß.

Auf den Test folgten ein simuliertes Verkaufsgespräch, eine Gruppendiskussion, eine kurze Selbstpräsentation sowie ein Einzelinterview. Wenige Tage später war es dann so weit: Je einer von 34 Ausbildungsverträgen lag vor uns zur Unterschrift bereit. Wir hatten es geschafft!

Im August 2004 ging es dann los. Alles begann mit einer Einführungswoche in Münster, an der alle neuen Auszubildenden und ihre Ausbilder teilnahmen. Ein erstes Kennenlernen wurde uns durch diverse lustige Spiele erleichtert, danach ging es ans Lernen: Der erste Baustein der Seminarreihe MUK („Markt- und Kundenorientierung“) stand auf dem Programm. Hier vermittelte man uns zunächst wichtiges Basiswissen. Das heißt, wie man sich korrekt am Telefon meldet, eine Überweisung ausfüllt und auf Kundenanfragen reagiert, unterstützt durch praxisnahe Rollenspiele.

Übrigens: Seit dem letzten Jahr lernen sich die Auszubildenden der Sparkasse auf ganz besondere Art und Weise kennen. So heißt es für eine Woche „Blaumann statt Bankerdress“. Alle Azubis arbeiten dann gemeinsam an einem besonderen Projekt, in einer Umgebung fern der Sparkasse. In 2005 haben die Auszubildenden ein Klettergerüst in einer Grundschule aufgebaut. Das schweißt natürlich nicht nur das Gerüst zusammen ...

Obwohl wir die grundlegenden Verhaltensweisen und Geschäftsprozesse in der Einführungswoche geübt hatten, begannen wir, 34 neue Azubis, den ersten Tag mit anfänglichem Herzklopfen und feuchten Händen.

Zu den ersten Aufgaben gehörten Türen aufschließen, Posttasche packen, Aktienkurse aushängen, Kundenanfragen bearbeiten und das Telefon bedienen. Die Kollegen waren immer ansprechbar, wir nie auf uns alleine gestellt. Jeder Auszubildende bekam einen Ausbildungspaten zugeteilt, der sich besonders um ihn kümmerte.

Gegen Ende des ersten Lehrjahres dürfen die Auszubildenden den Wunsch äußern, in welcher Geschäftsstelle sie im nächsten Jahr arbeiten möchten. Für fast alle aus unserem Lehrjahr ging dieser Wunsch auch in Erfüllung. Im zweiten Lehrjahr bildet die Kundenberatung den Schwerpunkt, ergänzt durch den Einsatz in Privatkundenbetreuungscentren. Dort sollen wir an Kundengesprächen mitwirken, natürlich unterstützt von dem uns fest zugeteilten Kundenberater. Ganz schön aufregend!

Als Besonderheit im dritten Ausbildungsjahr – entsprechend früher bei Verkürzung der Lehrzeit – kommt auf alle Azubis ein „Praktikum“ in einer internen Abteilung zu. Hier bieten sich zum Beispiel die Kreditabteilung oder ein Aufenthalt im S-Corpus, dem Partner für Immobilien, an. Unser Praktikum steht uns noch bevor. Sarah lernt drei Wochen die Kreditsachbearbeitung kennen und Christian wird im Firmenkundenzentrum eingesetzt. Dort erhält er einen Einblick in die Betreuung von Geschäfts- und Firmenkunden.

Nach Beendigung der Ausbildung bietet die Stadtsparkasse Düsseldorf den frischgebackenen Bankkaufleuten verschiedenste Möglichkeiten der Weiter- und Fortbildung an.

Zunächst könnte man beispielsweise den Weg einer Generalqualifikation gehen. Diese breite Generalistenausbildung bereitet auf die Übernahme anspruchsvoller Funktionen innerhalb der Sparkasse vor. Aufbauend auf einer möglichen Weiterbildung zum „Sparkassenfach-

wirt“, folgt durch erfolgreiche Absolvierung des Lehrgangs zum Sparkassenbetriebswirt Stufe I die Qualifikation zum „Bankfachwirt-S“. Daran schließt sich die Stufe II des Lehrgangs an, die mit dem Abschluss „Sparkassenbetriebswirt“ endet. Ziel einer solch breiten Qualifikation, die bei der Rheinischen Sparkassen Akademie (RSA) erworben werden kann, könnte die Übernahme der Leitung in einem Geschäftsstellenteam sein.

Darüber hinaus bietet sich die Möglichkeit der Spezialistenausbildung an. Eine hervorragende Grundlage dafür ist die Teilnahme am Kundenberaterlehrgang der RSA. Der Besuch von Fachseminaren, beispielsweise „Individualkundenbetreuung“ und „Financial Consultant“, sorgt für das nötige Wissen, um Kunden kompetent zu beraten. Zusätzlich gibt es noch viele weitere Möglichkeiten, Spezialistenwissen aufzubauen, um anspruchsvolle Aufgaben in den unterschiedlichen Abteilungen der Sparkasse zu übernehmen.

Zuletzt möchten wir noch auf die Möglichkeit des Förderstudiums hinweisen. Bei guten Ausbildungsleistungen und dem entsprechenden Potenzial und Willen für ein Studium bietet die Stadtsparkasse Düsseldorf die Möglichkeit, ein berufsbegleitendes Studium von in der Regel sieben Semestern zu absolvieren. Die institutseigene „Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe“ bietet insgesamt drei Studiengänge an (Finance, Financial Information Systems, Corporate Banking).

Wir können uns nach Beendigung unserer Ausbildung zum Bankkaufmann eine Spezialistenausbildung sowie ein Förderstudium sehr gut vorstellen. Zum Glück ist man bei dieser weitreichenden Entscheidung jedoch nicht auf sich allein gestellt, sondern kann auf den Erfahrungsschatz und die persönliche Betreuung der Führungskräfte und Personalreferenten zählen.

Wir freuen uns beide schon jetzt auf die letzten Monate unserer Ausbildung und die hoffentlich daran anschließende Zukunft bei der Stadtsparkasse Düsseldorf.

Sarah Kunath und Christian Fuchs haben die Prüfungen zur Bankkauffrau/zum Bankkaufmann im Sommer 2006 erfolgreich abgeschlossen.



Sarah Kunath: Meine ganz persönlichen Erfahrungen

Mein erster Tag begann auf der Grafenberger Allee. Zu meinem Glück fingen mit mir zusammen zwei Auszubildende meines Lehrjahres an, so dass nicht allein mein fragendes Gesicht die Kollegen Hilfe suchend anblickte. Dank meiner tollen Ausbildungspatin habe ich mich sehr schnell eingelebt und war in der Lage, meinen Ausbildungsplan zügig zu bearbeiten.

Gegen Ende des zweiten Berufsschulblocks stand für mich auch ganz schnell eine Verkürzung der Ausbildungszeit auf zwei Jahre fest. Durch die Verkürzung kamen wir in eine neue Berufsschulklasse, die von vornherein eine 2-jährige Ausbildung absolviert. Weil die Sparkasse für die fünf Verkürzer einen 4-tägigen berufsschulbegleitenden Unterricht (BBU) einrichtete, konnten wir die fehlenden Unterrichtsinhalte wieder aufholen. So kam es, dass wir besser vorbereitet waren als die uns zugeteilte Klasse.

In ein paar Monaten beginnt für mich ein Prüfungsvorbereitungskurs bei der IHK. Auch diesen kann ich nur dank der tollen Unterstützung unserer Ausbildungsabteilung besuchen.

Zurzeit bin ich wunschgemäß in der Geschäftsstelle in Garath eingesetzt. Dort habe ich das Glück, direkt einem Kundenberater zugeteilt zu sein. Das bedeutet für mich: Zwei Tage die Woche bin ich voll in der Beratung eingesetzt und darf auch schon kleinere Kundengespräche selbst führen.

Als Nächstes steht dann das Kreditübungsbüro an mit einem anschließenden Einsatz in der Kreditabteilung.

Wenn ich noch mal entscheiden müsste, würde meine Ausbildungsplatz-Wahl wieder auf die Stadtsparkasse Düsseldorf fallen. Alles in allem wurden meine Erwartungen mehr als übertroffen.

Christian Fuchs: Meine ganz persönlichen Erfahrungen

Mein Ausbildungsalltag begann in der Geschäftsstelle Düsseldorf-Oberkassel, die zu einem Verbund mehrerer Geschäftsstellen gehört, was grundsätzlich einen Wechsel innerhalb der Verbundfilialen in der Ausbildungszeit vorsieht. So lernt man gleich viele Kollegen kennen, das finde ich klasse!

Besonders gerne erinnere ich mich an den Aktionstag „Lebensversicherungen und Bausparen“. An diesem Tag starteten wir in der Geschäftsstelle Oberkassel eine Verkaufsaktion oben genannter Produkte. Es gab einen ganz schön großen Andrang und natürlich entwickelten sich eine Menge Kunden- und Verkaufsgespräche, was mir persönlich viel Spaß gemacht hat.

Weniger angenehm fand ich dagegen das morgendliche Einsortieren der Kontoauszüge in die entsprechenden Briefschließfächer der Geschäftsstelle Oberkassel. Es gibt dort eine besonders große Anzahl dieser Schließfächer, so dass man jeden Morgen eine ganze Zeit lang mit dem Sortieren beschäftigt war.

Im zweiten Lehrjahr kam ich wunschgemäß in die Geschäftsstelle Berliner Allee. Besonders interessant und abwechslungsreich gestaltete sich der Einsatz in der Hauptstelle der Stadtsparkasse Düsseldorf dadurch, dass ein Großteil der Kunden die Hauptstelle mit einem besonderen Anliegen aufsucht und man so – auch und gerade als Azubi – ein sehr breites Tätigkeitsfeld hat. So lernt man schnell dazu.

Innerhalb des zweiten Lehrjahres steht neben den Besuchen der Berufsschule zudem ein Aufenthalt in einem der Betreuungszentren der Sparkasse an. Diesen Aufenthalt im Betreuungszentrum, den ich momentan absolviere, würde ich nach meiner momentanen Erfahrung als eines meiner persönlichen Highlights der Ausbildung bezeichnen.



In Nordrhein-Westfalen suchen über 122.000 Jugendliche einen Platz auf dem Arbeitsmarkt. NRW-Arbeitsminister Karl-Josef Laumann: „Der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit ist immer noch eine fundierte Berufsausbildung.“ Die rheinischen Sparkassen bieten jungen Menschen eine Zukunft: In 2005 bildeten sie erneut auf hohem Niveau und über Bedarf aus. Ende des Jahres beschäftigten sie 2.314 Auszubildende. Mit einer Ausbildungsquote von 7,4 % sind sie der größte Ausbilder in der Kreditwirtschaft.

Junge Haie – alte Hasen.



Ein Interview mit den jungen Eishockeyprofis Kai Hospelt und Niki Mondt*.

Kai Hospelt, 20, spielte zwischen seinem vierten und siebzehnten Lebensjahr in allen Jugendmannschaften der Kölner Haie. Auch die U-16- bis U-20-Mannschaften des Nationalteams verpflichteten ihn. Heute ist der Flügelstürmer Stammspieler bei den Profis des Kölner Traditionsclubs.

Sein Teamkollege **Niki Mondt, 27,** ebenfalls Stürmer, durchlief die komplette Jugendförderung der Düsseldorfer EG. Nach Einsätzen in der Profimannschaft wechselte er zunächst zu den Kassel Huskies, dann zum ERC Ingolstadt und schließlich zu den Kölner Haien. Er spielte sowohl im U-20-Team als auch in der Auswahl der A-Nationalmannschaft.

Frage: Wie sind Sie beide zum Eishockeysport gekommen? Seit wann spielen Sie?

Niki Mondt: Ich spiele, seit ich vier Jahre alt bin. Eigentlich verdanke ich die Leidenschaft für diesen Sport meiner Babysitterin beziehungsweise deren Bruder. Der spielte selbst und nahm mich manchmal mit aufs Eis.

Kai Hospelt: Ich fing im selben Alter an. Na ja, ich habe damals oft meinem Vater (Anmerkung der Redaktion: Wim Hospelt spielte sechs Jahre bei den Kölner Haien, 1977 wurde er deutscher Meister) beim Spielen zugehört, oder wir warteten in der Halle, bis er mit dem Training fertig war. Da lag es für mich nahe, es selbst mit dem Eishockey zu versuchen. Ich muss aber sagen, dass mich mein Vater nie gedrängt hat, das kam schon von mir.

Frage: Warum Eishockey und nicht Fußball, was ist das Interessante am Eishockey für Sie?

Niki Mondt: Dass ich damals mit Eishockey anfang, war Zufall oder aus heutiger Sicht wohl eher Glück. Ich würde mich jedenfalls jederzeit wieder für diese Sport-

* Nach Abschluss der Saison 2005/2006 verließ Niki Mondt die Kölner Haie und wechselte zu den Hannover Scorpions.

art entscheiden. Da ich mit meinen besten Freunden zusammen angefangen habe zu spielen, verbinde ich auch viele schöne Erinnerungen mit dem Eishockey. Außerdem wollte ich immer eine Mannschaftssportart betreiben.

Kai Hospelt: Zum Fußball hatte ich einfach noch einen besonderen Bezug. Am Eishockey reizte mich die Schnelligkeit, das ist meiner Meinung das Besondere an dieser Sportart. Fußball finde ich im Vergleich dazu relativ behäbig.

Frage: Haben Sie nie Angst gehabt, sich zu verletzen?

Kai Hospelt: Eigentlich ist Eishockey keine besonders brutale Sportart.

Frage: Wie bitte?

Kai Hospelt: Doch, man ist durch die Protektoren, die gesamte Kleidung relativ gut geschützt. Beim Fußball kann man den Gegner viel leichter gezielt foulern und verletzen. Im Moment bin ich fit, aber ich hatte natürlich auch schon einige Verletzungen: einen Kreuzbandriss und eine Schulterreckgelenksprengung.

Niki Mondt: Ich würde Kai da zustimmen, wir sind gut geschützt, obwohl Eishockey schon eine harte Sportart ist. Nicht brutal, aber hart. Durch die Checks verletzt man sich halt hin und wieder. Das passiert. Ich hatte eine größere Schulteroperation, die eine längere Reha nach sich zog, und einen bösen Kieferbruch. Sechs Wochen war ich völlig zugedrahtet und konnte Nahrung nur über einen Strohhalm zu mir nehmen. Sie können sich gar nicht vorstellen, wie ich mich nach drei bis vier Litern Trinkjoghurt am Tag wieder auf einen Teller Nudeln bei meinem Stammitaliener gefreut habe. Leider hatte ich nicht daran gedacht, dass nach so einer langen Zeit die Kiefermuskulatur extrem geschwächt ist, so dass ich für meinen lang ersehnten Teller Nudeln über eine Stunde brauchte. Eine ganz schöne Qual! (lacht)

Frage: Das bringt mich auf die Zähne. Haben Sie nie Angst, dass Ihnen im Training oder beim Spiel welche verloren gehen?

Kai Hospelt: Eigentlich passiert weniger, wenn man sich nicht die ganze Zeit Gedanken darüber macht. Ansonsten vertrauen wir voll auf die moderne Kieferchirurgie. Nein, im Ernst: Auch hier sind wir durch den Helm und die Gebissprotektoren ganz gut vor Verletzungen geschützt.

Frage: Niki, haben Sie als gebürtiger Düsseldorfer kein Problem, bei den Haien zu spielen?

Niki Mondt: Ich bin ja von der DEG zunächst einmal zu den Kassel Huskies, dann zum ERC Ingolstadt und schließlich zu den Kölner Haien gewechselt. Klar, der ein oder andere Düsseldorfer Fan schüttelt da schon mit dem Kopf. Für mich gehören aber sowohl die DEG als auch die Haie zu den Top-Mannschaften in Deutschland. Ich persönlich hatte deshalb als Düsseldorfer mit den Haien nie ein Problem, ja, ich bin stolz, hier zu spielen. Das sehe ich professionell.

Frage: Wie bekamen Sie die Schule, heute das Studium oder eine Berufsplanung mit dem Training unter einen Hut?

Niki Mondt: Die Schule hat schon unter dem Training und der Liebe zum Eishockey gelitten, ganz klar! In der Oberstufe spielte ich bereits in der 1. Mannschaft der DEG. Nach dem Abitur fing ich dann mit einem Jura-studium an. Nachdem ich das abgebrochen hatte, versuchte ich es mit BWL an der Fernuniversität. Man muss sich einfach darüber im Klaren sein, dass eine Eishockey-Karriere spätestens mit Ende 30 vorbei ist, man also neben dem Sport auch an seine berufliche Zukunft denken sollte. Ich habe mich jetzt für ein Fernstudium im Sportmanagement entschieden, denn ich möchte dem Eishockey auch nach meiner aktiven Laufbahn erhalten bleiben.

Kai Hospelt: Die Schule hat mich eigentlich immer unterstützt. Wenn ich wegen des Trainings an Stunden nicht teilnehmen konnte, haben mir die Lehrer das Material nachgereicht, so dass ich zu Hause arbeiten konnte. So klappte das mit dem Abitur auch ganz gut. Beruflich habe ich noch keine festen Ziele. Im kommenden Semester werde ich aber mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln beginnen.

Frage: Die Sparkassen aus Düsseldorf und Köln sponsern die DEG und die Kölner Haie seit langer Zeit. Was hat diese Förderung für Sie persönlich bedeutet?

Kai Hospelt: Na, das war schon eine tolle Sache und für uns deutlich spürbar, auch wenn man sich als junger Spieler vielleicht nicht so viele Gedanken über Finanzierungsfragen macht. Dass wir in den Jugendmannschaften in erstklassigen Trikots spielen und zu hochkarätigen Turnieren fahren konnten, haben wir vor allem auch den Sparkassen zu verdanken. Ich kann mich auch erinnern, dass ein großes Turnier der Jugendmannschaft komplett von der Kreissparkasse Köln ausgerichtet wurde.

Frage: Kai, stolz darauf, einen eigenen Eintrag bei Wikipedia – dem Internetlexikon – zu haben?

Kai Hospelt: Oh tatsächlich? Das wusste ich bis jetzt noch gar nicht. Nicht schlecht! Jetzt bin ich natürlich stolz wie Oskar! (lacht)

Frage: Wie ist die Chance für deutsche Spieler, im Ausland eingesetzt zu werden? Sehen Sie Möglichkeiten, irgendwann ins deutsche Nationalteam zu kommen?

Kai Hospelt: Klar, in die Nationalmannschaft berufen zu werden ist und bleibt für jeden ein Ziel. Wenn man überragend spielt, bekommt man als deutscher Spieler eventuell die Möglichkeit, nach Kanada zu gehen. Schwierig ist das aber in jedem Fall. Im Sturm und im Tor ist die Konkurrenz allgemein ziemlich groß.

Niki Mondt: Na, für Kai besteht sogar eine Chance, er wurde 2003 von einem kanadischen Club „gedraftet“. Das bedeutet, dieser Club hat in der NHL die Rechte an ihm erworben. Zwar können diese „Drafts“ auch ruhen gelassen oder mit einem anderen Club getauscht werden, das Interesse eines kanadischen Clubs ist aber bereits eine tolle Sache.

Für die deutsche Nationalmannschaft habe ich bisher 40 Länderspiele absolviert, die Spiele für die U-20 natürlich mitgezählt. Leider konnte ich mich bisher nicht festspielen. Für das nächste Jahr ist das schon ein Ziel für mich.

Frage: Ist die Trainingssprache bei den Kölner Haien Englisch oder Deutsch?

Niki Mondt: Vorwiegend Deutsch, da wir nicht so viele ausländische Spieler im Kader haben. Manchmal wechselt unser Trainer aber auch ins Englische, wenn es um Dinge geht, die wirklich alle verstehen müssen.

Frage: Wie ist bei Ihnen der Zusammenhalt im Team, der Kontakt zu den ausländischen Spielern?

Kai Hospelt: Der Zusammenhalt ist gut, wir gehen schon mal zusammen weg, außer Niki und ich, das ist ein reines Arbeitsverhältnis (beide lachen). Nein, mit manchen versteht man sich besser, mit manchen weniger, ganz normal, wie das sonst im Leben auch ist.

Niki Mondt: Mit den ausländischen Spielern ist der Kontakt geringer, einfach, weil die meisten Jungs ihre Familie nach Deutschland geholt haben und ihre Freizeit dann natürlich gerne mit Frau und Kindern verbringen.

Frage: Haben Sie neben Training und Studium noch Freizeit?

Niki Mondt: Sicher, das Training nimmt maximal drei Stunden pro Tag ein, da bleibt schon Zeit für Privates. Im Moment kümmere ich mich um mein Studium. Sonst gehe ich noch ganz gerne Golf spielen (Handicap 13), das aber eher im Sommer.

Kai Hospelt: Jetzt, wo ich mit der Schule fertig bin, hätte ich eigentlich ziemlich viel Zeit, mit meinen Freunden etwas zu unternehmen. Nur, viele haben jetzt mit einem Studium begonnen und da ist's dann manchmal ein bisschen einsam für mich. Aber wie gesagt, ich möchte zum nächsten Semester ja auch anfangen. Ansonsten spiele ich gerne Tennis und am Golfen versuche ich mich seit diesem Jahr ebenfalls.

Frage: Gibt es Dinge, auf die Sie aus Rücksicht aufs Training verzichten müssen?

Niki Mondt: Nein, eigentlich dürfen wir alles tun, worauf wir Lust haben. In der Saison sind feuchtfröhliche Nächte am Wochenende natürlich nicht erlaubt. Ein bisschen zusammenreißen sollte man sich schon.

Kai Hospelt: Man kennt sich ja auch selbst am besten und weiß, was man in der Saison besser unterlässt. Wenn man sich sonst anständig, das bedeutet gesund und ausgewogen ernährt, darf's auch zwischendurch mal „fast food“ sein. Wie gesagt, wir wissen nach unserer langen Trainingserfahrung, was uns gut tut.

Frage: Wie ist der Kontakt zu den Fans, gibt es lustige, außergewöhnliche Begebenheiten, die Euch passiert sind?

Kai Hospelt: Letztes Jahr sprach mich ein Fanclub an, ob ich dort Ehrenmitglied werden möchte, das hat mich schon gefreut. Noch netter fand ich dann allerdings, dass sie – als ich mit einer Verletzung im Krankenhaus lag – zehn Mann hoch an meinem Bett standen.



Teil des öffentlichen Auftrages der rheinischen Sparkassen ist die Förderung des Nachwuchs- und Breitensportes. Die DEG und die Kölner Haie werden von den Sparkassen in Düsseldorf und Köln gesponsert.

Sparkassen-
förderung von
den Bambini an

Von Kröten, Mücken und Mäusen.

In Euskirchen mit 163 PS auf dem Weg zum Kunden.



„Geld will ernst genommen werden; sonst kommt es nicht zu Dir“, sagte einst Kurt Tucholsky. Die Kreissparkasse Euskirchen tut dies seit ihrer Gründung im Jahr 1855, genauso aber nimmt sie sich die Bedürfnisse ihrer Kunden zu Herzen, und so ist es nicht verwunderlich, dass sie seit März dieses Jahres Geld und Dienstleistung auf direktem Wege zu ihnen schickt: mit der „GS Mobile“.

Elegant sieht sie aus, die rollende Geschäftsstelle der Kreissparkasse Euskirchen: silbern glänzend, sehr modern, kompakt und einladend. Auf 13 Metern Länge bekommen Kunden all jenen Service, den ihnen auch eine normale, stationäre Filiale bietet. Und alle Dienstleistungen, Kontoauszüge drucken zum Beispiel, gehen genauso schnell wie gewohnt – dank des Eutelsat-Satelliten „Atlantic Bird 1“ auf dem Dach des VW-Trucks. Dieser misst 1,20 Meter im Durchmesser und funkt 256 Kilobyte pro Sekunde an das Rechenzentrum der Sparkassen-Informatik. Der Datenrückweg geht gar viermal so schnell. Kaum steckt der Kunde also seine Karte in den Drucker, hat er seine Kontoauszüge auch schon in Händen.

Da die mobile Geschäftsstelle immer mit zwei Personen besetzt ist, lassen sich gleichzeitig normale Bankgeschäfte erledigen, aber auch ausführliche Beratungsgespräche führen – dafür gibt es einen separaten Raum mit Tisch und Sitzgelegenheiten. Auch an gehbehinderte Menschen im Rollstuhl oder Mütter mit sperrigen Kinderwagen wurde gedacht: Über einen Elektrolift erhalten sie direkten Zugang zum Innenraum, ganz unkompliziert.

Warum aber überhaupt eine 8,5 Tonnen schwere Filiale auf Rädern? Ist das lediglich eine teure Spielerei, ein 600.000 Euro teures Geburtstagsgeschenk, das sich die Kreissparkasse zu ihrem 150-jährigen Jubiläum im letzten Jahr geleistet hat? Nur ein Prestigeobjekt? Mitnichten! Man muss ihn einmal besuchen, den Kreis Euskirchen: Kleine Eifeldörfer verteilen sich auf einer Fläche, die halb so groß ist wie das ganze Saarland. Mit lediglich 155 Einwohnern pro Quadratkilometer ist der Kreis sehr dünn besiedelt. Zum Vergleich: Nordrhein-Westfalen hat 530, das Saarland rund 400 Einwohner pro Quadratkilometer.

Tatsächlich ist die Eifel also eine Landschaft, in der sich in manchen Gegenden sprichwörtlich Fuchs und Hase gute Nacht sagen. Aber auch hier benötigen die Menschen ihre Sparkasse, brauchen Zugang zu Finanzdienstleistungen und kompetenter Beratung. „Unsere Geschäftspolitik ist darauf ausgerichtet, dass wir uns nicht aus der Fläche zurückziehen“, so Karl Heinz Flessau, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Euskirchen. Die Bank müsse zum Kunden kommen. „Wir wollen Präsenz im ganzen Geschäftsgebiet zeigen, zukunftsorientiert sein und gleichzeitig wirtschaftlich arbeiten.“ Deshalb fiel die Entscheidung für die rollende Filiale.

Jetzt ist Kundenservice nicht nur in kleinen Ortschaften der dünn besiedelten Eifel-Landschaft möglich, mit der Sparkasse auf Rädern können sich im Geschäftsgebiet beispielsweise auch am Wochenende die Teilnehmer von Großveranstaltungen problemlos mit Bargeld versorgen. Der Fantasie für den Einsatz des Gefährts sind eigentlich keine Grenzen gesetzt: Immobilienfinanzierung vor dem Baumarkt, Kreditberatung vor dem Möbelhaus – alles machbar.



Natürlich verspricht sich der Vorstand der Kreissparkasse Euskirchen auch einen erheblichen Werbeeffect durch das silberfarbene Prunkstück. Denn, sie fällt auf, die „GS Mobile“.

Einzigartig ist sie, in Ausstattung, Leistung und Technologie: Geldautomat, Kontoauszugsdrucker, Tagtresor mit Fingerabdrucksensor und ein Brennstoffzellenkraftwerk, mit dem aus Wasserstoffgas elektrischer Strom und Wärme erzeugt werden – die Kunden bekommen Großes auf kleiner Fläche geboten und die Filiale kommt sozusagen zu ihnen nach Hause.

In Zeiten, in denen immer mehr Banken kleine Außenstellen schließen, geht die Kreissparkasse Euskirchen bewusst auf Kundenbedürfnisse und die individuellen Lebenssituationen in ihrem Geschäftsgebiet ein. Die Menschen brauchen – vor allem im ländlichen Raum – den Kontakt zu ihrem Berater; gerade für Ältere hat der Gang zur Sparkasse auch eine soziale Funktion: Man trifft Nachbarn, Bekannte, kann ein bisschen plaudern und dabei die Geldgeschäfte erledigen. Die GS Mobile ist damit eine perfekte Ergänzung für das stationäre Filialnetz der Kreissparkasse. Und schön anzusehen ist sie auch noch!

Die rheinischen Sparkassen sind für ihre Kunden überall erreichbar: Mit 1.223 Geschäftsstellen, 2.608 Geldausgabeautomaten und 186 Selbstbedienungsgeschäftsstellen (Zahlen in 2005) bieten sie einen umfassenden Service, auch auf dem „platten Land“. Wer dort Filialen der privaten Geschäftsbanken sucht, muss viel Zeit mitbringen. Um auch das kleinste Eifeldörfchen mit Bankdienstleistungen zu versorgen, hat die Kreissparkasse Euskirchen seit diesem Jahr zusätzlich einen ganz besonderen Kundendienst: die rollende Geschäftsstelle.

„Glück bedeutet, mit anderen teilen zu können.“

Engagiert mit Wort und Tat.



Bettina Böttinger, 1956 in Düsseldorf geboren, gehört zu den profiliertesten Moderatorinnen in Deutschland. Darüber hinaus ist die Grimme-Preisträgerin und leidenschaftliche Dackel-Liebhaberin seit über zehn Jahren mit ihrer eigenen Produktionsfirma erfolgreich. Für die Talkshow „Böttinger“, die samstags im WDR-Fernsehen läuft, muss jeder ihrer Gäste einen Fragebogen beantworten. Jetzt ist sie an der Reihe.

Name:
Böttinger, Bettina

Alter:
40 ± (!) Im Ernst: gerade 50 geworden

Größe:
1,80 m

Gewicht:
61 kg

Sternzeichen:
Krebs

Tätigkeit/Berufsbezeichnung:
Journalistin/Produzentin/Moderatorin

Was war früher Ihr Traumberuf?
Autorennfahrer

Können Sie sich ein Leben ohne Arbeit vorstellen?
Oh ja, allerdings nur theoretisch. Vorstellen eben!

Sind Sie ein Morgenmuffel?
Nein, nur, wenn ich extrem unausgeschlafen bin.

Ihr bisher größter Erfolg?
Die beinahe erfolgreiche Erziehung meines Dackels.

Welche Charaktereigenschaften schätzen Sie bei anderen?
Großzügigkeit, Ernsthaftigkeit, Humor, Warmherzigkeit, Selbstironie.

Welche Fehler bei anderen können Sie am ehesten verzeihen?
Eigentlich alle – bis auf Missgunst und Hinterhältigkeit.

Welches Talent, das Sie nicht besitzen, hätten Sie gerne?
Ich wäre so gerne musikalisch!

Hatten/haben Sie Vorbilder?
Nein.
Das heißt: als Kind Wolfgang Graf Berghe von Trips (*4. Mai 1928 in Köln; †10. September 1961 in Monza; deutscher Rennfahrer).

Wohin wollten Sie schon immer einmal verreisen?
Kambodscha, Laos, Vietnam – und nach Burma, aber erst nach Abschaffung der Diktatur.

Mit wem würden Sie gerne mal einen Monat tauschen?
Condoleezza Rice, um politische Machtspiele zu können.

Marathon laufen ist für Sie ...?
... eine der schönsten und schrecklichsten und intensivsten Erinnerungen meines Lebens.

Was bedeutet Glück für Sie?

Mit anderen teilen zu können.

Was wäre für Sie das größte Unglück?

Jede Form von Selbstbestimmung zu verlieren.

Was würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?

Meinen Dackel und meinen liebsten Zweibeiner.

Glauben Sie an Übernatürliches?

Ich habe genug damit zu tun, das „Natürliche“ zu begreifen.

Ihr Lieblingsfilm/Lieblingsschauspieler/-in?

La Strada/Goodbye Lenin
Katrin Saß

Bei welchem Gericht werden Sie schwach?

Beim Bundesverfassungsgericht – die Richter(innen) müssen so klug sein!

Lieblingsschriftsteller/Lieblingsbuch?

Da kann ich mich nicht festlegen.

Liebingsplatte/Liebings-CD?

Jeden Monat neu.
Derzeit: „A basket of wild strawberries“,
Jean-Philippe Rameau, Tzimon Barto.

Liebingsurlaubsort?

Ibiza, Capri, Meck-Pom.

Malen Sie Ihr Lieblingstier!**Welche bekannte/berühmte Frau bewundern Sie am meisten und warum?**

Carla del Ponte (Chefanklägerin am Internationalen Strafgerichtshof für das ehemalige Jugoslawien in Den Haag) – wegen ihrer Unbestechlichkeit im Kampf gegen Kriegsverbrecher; wegen ihres Mutes, auch Misserfolge zu thematisieren.

Welchen bekannten/berühmten Mann bewundern Sie am meisten und warum?

Mozart, weil er für die Musik alles geopfert hat.

Wenn Sie drei Wünsche frei hätten, welche wären das?

1. Ein Vermögen, um Menschen und Organisationen zu unterstützen.
2. Ich würde die Fee um mehr Geduld bitten.
3. Bei klarem Verstand zu sterben.

Was würden Sie auf der Welt ändern, wenn Sie könnten?

Das klingt nach Gottes Werk. Das wäre vermessen. Ich versuche mich einzubringen und da ein bisschen etwas zu tun, was ich für sinnvoll halte.

Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Zitat, das Ihnen besonders viel bedeutet?

Nur nicht aufgeben!

„Gerade in einer Zeit, in der kurzfristige Gewinnmaximierung für viele Unternehmen das höchste Ziel zu sein scheint, heben sich die Sparkassen deutlich ab. Sie stehen für gesellschaftliche Verantwortung – und nicht nur für Renditeerwartung. Ich bin gerne Kundin bei der Sparkasse.“

Die letzten 25 Jahre in Bildern.

**Sie sind Marktführer
in vielen Bereichen.**

**Sie genießen das Vertrauen
der Bürgerinnen und Bürger.**

**Sie halten für alle
Bevölkerungskreise ein
umfassendes Angebot
an kreditwirtschaftlichen
Leistungen bereit.**

**Sie sind der unverzichtbare
Partner der örtlichen Wirtschaft.**

**Sie unterstützen die
Kommunen bei Maßnahmen
der Strukturpolitik.**

**Sie fördern auf vielfältige Weise
gemeinnützige Vorhaben im
Sozial-, Kultur-, Sport- und
Jugendbereich:**

**Die rheinischen Sparkassen.
Gut für ihre Region.**



Einhundertfünfundzwanzig Jahre



Mit den Sparkassen im Rheinland: den Menschen verpflichtet.





Mit den Sparkassen im Rheinland: den Menschen verpflichtet.



Einhundertfünfundzwanzig Jahre



Mit den Sparkassen im Rheinland: den Menschen verpflichtet.



Einhundertfünfundzwanzig Jahre



Die rheinischen Sparkassen unterstützten ihre ostdeutschen Partnerinstitute.

Das Jahr 1990 stand ganz im Zeichen der beiden deutschen Staaten.

Dies galt auch für die Sparkassenorganisation: Schon sehr früh entfalteten der Bundesverband, die Regionalverbände und die westdeutschen Sparkassen Initiativen, um den ostdeutschen Partnerinstituten beim Aufbau zu helfen. Die ostdeutschen Sparkassen waren im Rahmen der Bankenstrukturreform am 1. April 1990 aus der Staatsbank herausgelöst und damit rechtlich selbstständig geworden.

Rheinische Partnersparkasse	Ostdeutsche Sparkasse
Kreissparkasse Aachen	Stadt- und Kreissparkasse Cottbus
Stadtsparkasse Aachen	Kreissparkasse Naumburg
Sparkasse Bonn	Stadt- und Kreissparkasse Brandenburg
	Kreissparkasse Oranienburg
	Stadt- und Kreissparkasse Potsdam
Sparkasse Dinslaken-Voerde	Kreissparkasse Wittstock
Kreissparkasse Düren	Kreissparkasse Luckenwalde
Kreissparkasse Düsseldorf	Kreissparkasse Königs Wusterhausen
Stadt-Sparkasse Düsseldorf	Stadtsparkasse Chemnitz
Stadtsparkasse Duisburg	Stadt- und Kreissparkasse Eisenhüttenstadt
Stadtsparkasse Emmerich-Rees	Kreissparkasse Wittstock
Sparkasse Essen	Stadtsparkasse Frankfurt
Kreissparkasse Euskirchen	Kreissparkasse Jüterbog
Sparkasse Geldern	Kreissparkasse Gransee
Verbandssparkasse Goch	Kreissparkasse Fürstenwalde
Kreissparkasse Grevenbroich	Kreissparkasse Perleberg
Sparkasse Gummersbach	Kreissparkasse Burg
Kreissparkasse Heinsberg	Kreissparkasse Luckenwalde
Stadt-Sparkasse Hilden	Kreissparkasse Rathenow
Stadtsparkasse Kaarst-Büttgen	Kreissparkasse Pritzwalk
Stadtsparkasse Kamp-Lintfort	Kreissparkasse Gransee

Einhundertfünfundzwanzig Jahre

Rheinische Partnersparkasse	Ostdeutsche Sparkasse
Sparkasse Kleve	Kreissparkasse Wittstock
Kreissparkasse Köln	Stadt- und Kreissparkasse Brandenburg Kreissparkasse Oranienburg Stadt- und Kreissparkasse Potsdam
Stadtsparkasse Köln	Stadt- und Kreissparkasse Brandenburg Kreissparkasse Oranienburg Stadt- und Kreissparkasse Potsdam
Stadtsparkasse Korschenbroich	Kreissparkasse Fürstenwalde
Sparkasse Krefeld	Kreissparkasse Beeskow
Stadt-Sparkasse Langenfeld	Kreissparkasse Köthen
Stadt-Sparkasse Leichlingen	Kreissparkasse Kyritz
Sparkasse Leverkusen	Stadtsparkasse Schwedt
Stadtsparkasse Mönchengladbach	Kreissparkasse Strausberg
Sparkasse Moers	Kreissparkasse Seelow
Sparkasse Mülheim a. d. Ruhr	Kreissparkasse Nauen
Sparkasse Nettetal	Kreissparkasse Rochlitz
Sparkasse Neukirchen-Vluyn	Kreissparkasse Zossen
Stadtsparkasse Neuss	Kreissparkasse Eberswalde Kreissparkasse Senftenberg
Stadtsparkasse Oberhausen	Kreissparkasse Freital
Stadtsparkasse Remscheid	Kreissparkasse Pirna
Sparkasse Rheinberg	Kreissparkasse Kyritz
Kreissparkasse Siegburg	Stadt- und Kreissparkasse Brandenburg Kreissparkasse Oranienburg Stadt- und Kreissparkasse Potsdam
Stadt-Sparkasse Solingen	Kreissparkasse Aue
Sparkasse der Stadt Straelen	Kreissparkasse Pritzwalk
Stadtsparkasse Tönisvorst	Kreissparkasse Pritzwalk
Sparkasse Velbert	Kreissparkasse Rathenow
Stadtsparkasse Viersen	Kreissparkasse Belzig
Stadtsparkasse Wermelskirchen	Kreissparkasse Forst
Sparkasse der Homburgischen Gemeinden in Wiehl	Kreissparkasse Werdau
Stadt-Sparkasse Wülfrath	Kreissparkasse Zossen
Stadtsparkasse Wuppertal	Stadt- und Kreissparkasse Schwerin

Stand: 1990

Motive aus den Werbekampagnen der letzten 25 Jahre.

25 Jahre Produktservice für die Sparkassenkunden schlagen sich auch in der Werbung nieder. Ein Potpourri der Werbemotive aus dem letzten Vierteljahrhundert gibt dabei nicht nur einen Überblick über die Vielzahl der angebotenen Finanzdienstleistungen, sondern zeigt auch, wie sich die Gestaltungslinien dem Zeitgeist anpassen.



Meine Vermögensbildung:

das 624-DM-Gesetz.

Sparkasse



30. 10. '81

WELTSPARTAG



SPARKASSE





●● **Erst kommt das Glück, dann kommen die Wünsche. Ihr Geldberater sagt Ihnen zum Glück, wie Sie rechtzeitig sparen* können.** ●●

*Sparen was übrigbleibt: Plus-Sparen.

Sparkasse



▲ 201 831



☺☺ Auch Ihr Herz wird höher schlagen,
wenn Ihnen Ihr Geldberater
einen Sparkassenbrief schreibt.☺☺

Sparkasse





●● Wer den richtigen Durchblick hat,
läßt sich die Vorteile des
S-Prämiensparens nicht entgehen. ●●

▲ 2011 006



**Das
936-DM-
Gesetz**

**Arbeitnehmer können jetzt
mehr vermögenswirksam sparen.
Mit -Gewinnobligationen.**

Sparkasse 

Vermögenswirksame Leistungen, 1984



**☛ Das Allzweckdarlehen von uns
ist der passende Schlüssel
zur Erfüllung Ihrer Wünsche. ☛**

Sparkasse 

Allzweckdarlehen, 1984



**Richtig programmiert
für den Berufsstart: -Girokonto.**

Sparkasse 

Girokonto für Berufseinsteiger, 1986



**Im Vereinsleben zählt die Sparkasse
zu den aktivsten Mitgliedern.**

Sparkasse 

Gemeinnütziges Engagement, 1986



Ein gutes Geschäft: Sparkassen-Obligationen!

Sparkasse 



AN GELD SOLL'S NICHT FEHLEN

Sparkasse 



MIT DER 1. MILLION KANN MAN NICHT FRÜH GENUG ANFANGEN

Fürs erste selbstverdiente Geld:
das -Girokonto

Sparkasse 



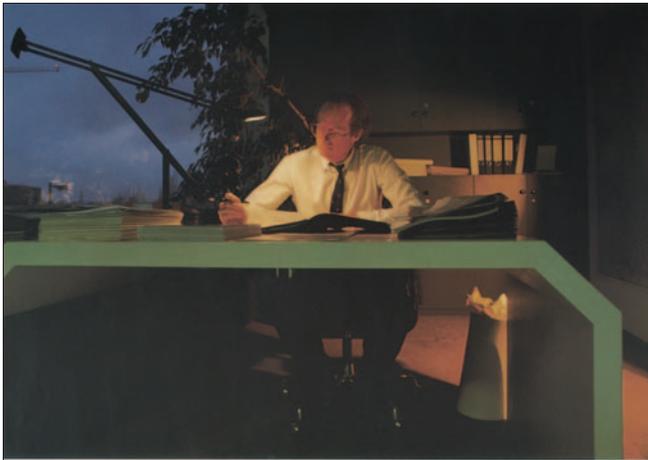
Private Vorsorge
beginnt bei uns

WAS IST ZEIT OHNE GELD

Wir informieren Sie über den
S-Renta-Plan

Sparkasse 

4 223 427



IHR GELD HAT AUCH KEINEN 8-STUNDEN-TAG

Sprechen Sie über Ihre Geldanlage mit uns

Sparkasse 

Geldanlage, 1987



FÜR TRÜFFEL BRAUCHT MAN EINE NASE

Für Ihre Geldanlage einen
guten Berater

Sparkasse 

Geldanlage, 1988



IHRE SPARKASSE HAT VIELE GUTE ADRESSEN

Ein Vorteil bei der Anbahnung von
internationalen Handelsgeschäften

Sparkasse 

Auslandsgeschäft, 1988



UNSERE JUGEND WIRD IMMER FORSCHER

Mit unserem Jugendwettbewerb fördern
wir Initiativen zur Erhaltung der Natur

Sparkasse 

Gemeinnütziges Engagement, 1989



ALLES PRIMA, BALLERINA

₪-Prämiensparen – Ihre finanzielle
Vorsorge für die Kinder

Sparkasse 
Ein Unternehmen der  Finanzgruppe

© 2017

Sparkassen-Prämiensparen, 1989



NÄHE IST BEI UNS KEIN ZUFALL, SONDERN ABSICHT

Gemeinsam in Ost und West:
Die Sparkassen



Private Vorsorge beginnt bei uns

DAMIT SIE AUF ALLES GUT VORBEREITET SIND

Sparkasse

Private Vorsorge, 1990

NOCH WILL ER FUSSBALLPROFI WERDEN

€-Prämiensparen – die finanzielle Vorsorge für Ihre Kinder

Sparkasse

Sparkassen-Prämiensparen, 1990

EXKLUSIVITÄT HAT EINEN NEUEN NAMEN: EUROCARD GOLD

Sparkasse

EUROCARD GOLD, 1989

DIE WAHRZEICHEN EUROPAS

Sparkasse
Ein Unternehmen der € Finanzgruppe

SparkassenCard, 1991



-Girokonto
gebührenfrei
für junge Leute

NICHT ALLE KRÖTEN KOMMEN AUF UNSER KONTO

Sparkasse 

● 197 3001



AB HEUTE HAB' ICH EINEN NETTEN CHEF: MICH SELBST

Mit unserem ExistenzgründungsService
in die Selbständigkeit

Sparkasse 
Unternehmen der  Finanzgruppe

40-124



DENKEN SIE EIN PAAR ZÜGE VORAUS

Steuern Sie Ihre Zukunft
mit unserem Vorsorge-Programm

Sparkasse 
Ein Unternehmen der Finanzgruppe

Altersvorsorge, 1992



FAIR PLAY FÜR ALLE EIN GEWINN

 Fair Play
wird unterstützt von den Sparkassen.

Sponsoring, 1993

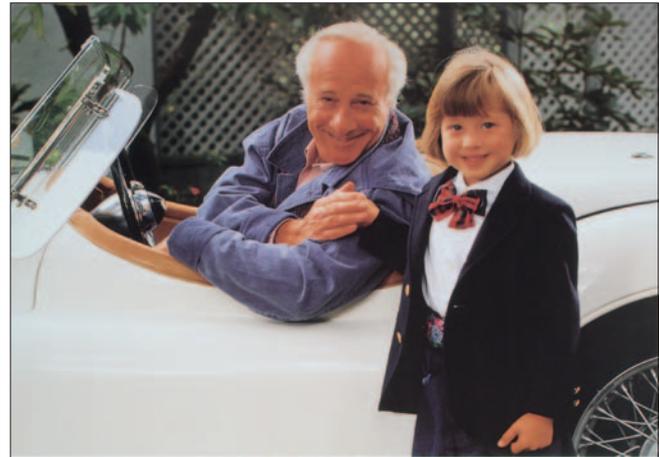


GUT SIEHST DU AUS, ALTES HAUS

Finanzierung aus einer Hand:
Sparkasse und LBS

Sparkasse 
Ein Unternehmen der Finanzgruppe

Baufinanzierung, 1993



NACH MIR KOMMT NICHT DIE SINTFLUT

Wenn Sie Vermögenswerte vererben oder
erben werden, lohnt sich ein Gespräch mit uns

Sparkasse 
Unternehmen der Finanzgruppe

Erben und vererben, 1993



DIE SPARKASSE IST EIN VERBUNDSYSTEM

Sparkasse, Landesbank, LBS und
Öffentliche Versicherung
arbeiten zu Ihrem Vorteil zusammen

■ 2014/148



**SPARKASSEN-
BRIEF**

JEDE ZEIT HAT IHRE KLASSIKER

Der Sparkassenbrief –
ein ertragreiches Wertpapier

Sparkasse 
Unternehmen der  Finanzgruppe

4 258 000



SCHIEBEN SIE IHREN SCHWARM NICHT AUF DIE LANGE BANK

Finanzieren Sie mit  Kredit

Sparkasse 
Unternehmen der  Finanzgruppe



AUTOMATISCH GUT BEI KASSE

Bargeld bei Tag und Nacht

Sparkasse 
Unternehmen der  Finanzgruppe

**TRAUMBERUF:
OPA.**



**● Die „Verbessern Sie
Ihre Rente“-Idee**

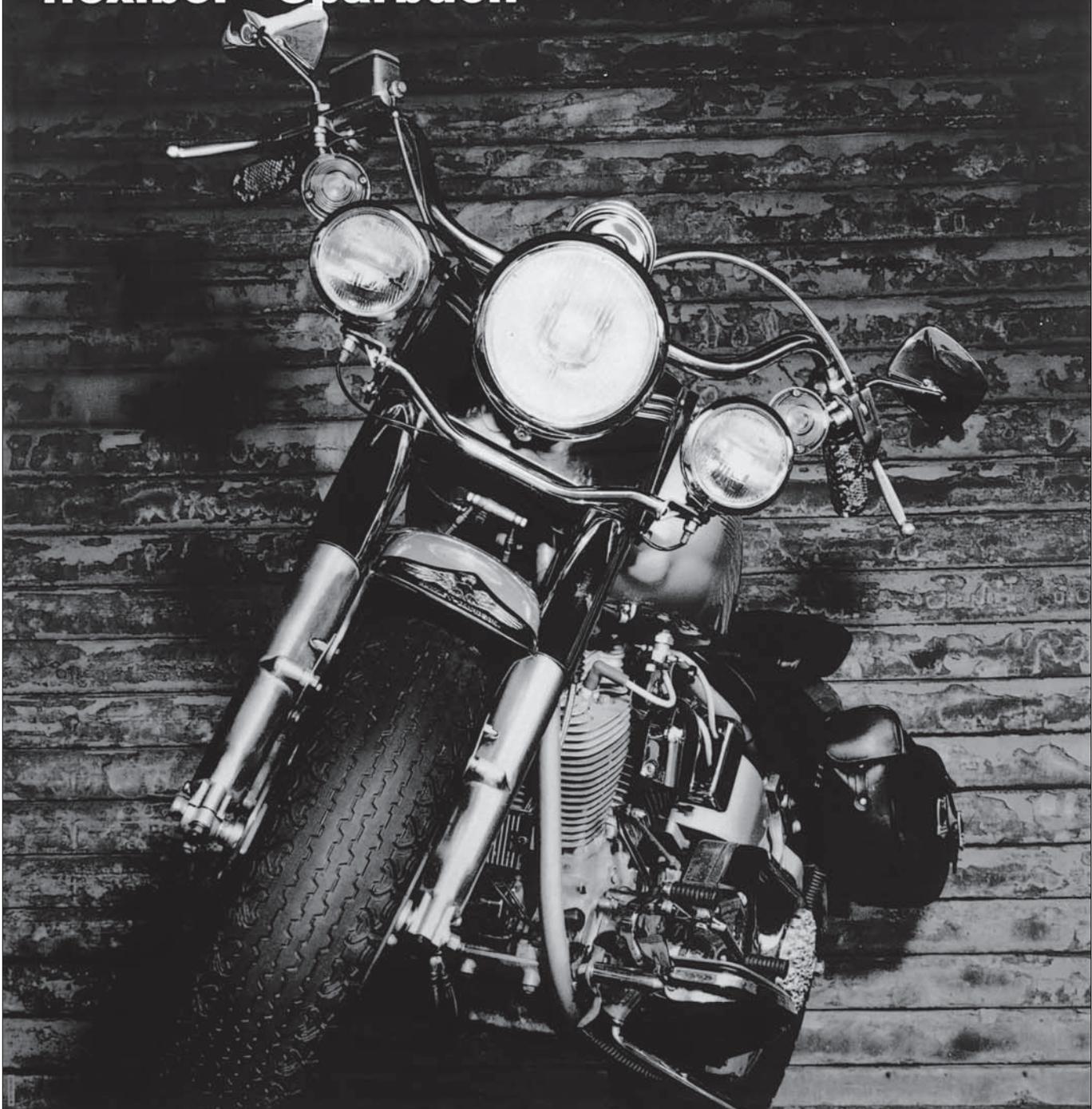


Altersvorsorge, 1996

**ICH WAR
EIN SPARVERTRAG.**



**● Das „Bleiben Sie
flexibel“-Sparbuch**



Sparen, 1997

**IHR HAUS, IHR AUTO, IHR BOOT?
UNSERE ANLAGEBERATUNG.**



● **Die „Schlauer
anlegen“-Beratung**



**WENN SIE MEHR VERERBEN WOLLEN,
ALS NUR IHRE NASE.**



● **Der „Erben und
vererben“-Ratgeber**

Erben und vererben, 1998

**EINER DER WENIGEN FLECKEN,
WO MAN MIT UNSEREN KARTEN
NICHT BEZAHLEN KANN.**



**● Die
„Unabhängigkeits“-Idee**



Karten, 1999



**BEI UNS STEHEN NICHT NUR SIE
IM MITTELPUNKT,
SONDERN AUCH IHRE ZUKUNFT.**



Die Sparkassen-PrivatVorsorge.



**KAUFEN? LEASEN?
ODER LASSEN?
WIR BERATEN SIE.**



Die „Return on Investment“-Beratung.



**MIT KREDIT VON UNS
SCHLAFEN SIE BESSER.**



Der Sparkassen-Allzweckkredit.



**SCHON FRÜH LERNT MAN
DIE EIGENEN VIER WÄNDE
ZU SCHÄTZEN.**





**EIN BLICK IN IHRE ZUKUNFT.
MIT DER SPARKASSEN-
PRIVATVORSORGE.**





Für alle Fälle:
die Versicherungsberatung
der Sparkasse.



„Mein Enkel ist mir
überhaupt nicht ähnlich.“

„Richtig. Der hat seine
Finanzen im Griff.“



Von Anfang an gut beraten.
Mit dem Sparkassen-Finanzkonzept.





Jetzt beraten lassen:
Sparkassen-Finanzkonzept
Sicherheit Altersvorsorge Vermögen

Gut, wenn man auf der
sicheren Seite ist.
Die Versicherungen der Sparkasse.



Jede Woche 10x2 Tickets
zur FIFA WM 2006™ von MasterCard
zu gewinnen – bis 28. 5. 2006



Kicken Sie sich mit MasterCard
und Sparkasse zur FIFA WM 2006™!
www.masters-game.de





schon ab
4,99%*

Einkaufen leicht gemacht. Mit dem Sparkassen-Privatkredit.

Günstige Zinsen. Flexible Laufzeiten. Faire Beratung.



* Laufzeit- und bonitätsabhängiger effektiver Jahreszins (4,99% bei 12-monatiger Laufzeit und entsprechender Bonität) bei allen teilnehmenden Sparkassen.



Fragen Sie nach unseren
tagesaktuellen Zinsen.

Machen Sie Ihre Träume wahr – mit der Sparkassen-Baufinanzierung.

Top-Konditionen. Individuelle Lösungen. Faire Beratung.



Impressum

Herausgeber

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (RSGV)

Postfach 10 42 64 · 40033 Düsseldorf
Kirchfeldstraße 60 · 40217 Düsseldorf
Telefon 02 11/38 92-01 · Telefax 02 11/38 92-2 40
Internet www.rsgv.de · E-Mail info@rsgv.de

Redaktion

Katharina Kulak
Dr. Marianne Ulsamer

Gestaltung

AM Agentur für Kommunikation, Köln

Druck

Druckreif GmbH, Köln

Fotografen

Rudi Böhmer
Paul Esser
Claus Henseling
Mary Migge
Heinz Proosten
Octavia Schoplick
Bernd Stuhlmann/Stuhlmann-Rohl Fotografie

Fotos von Unternehmen/Instituten

Stadtsparkasse Düsseldorf
Kreissparkasse Euskirchen
Mayersche Buchhandlung
Europäische Sparkassenvereinigung (ESV)
Kölner Haie
Graphicteam Köln Bonn
Peter Wieler, EMG