

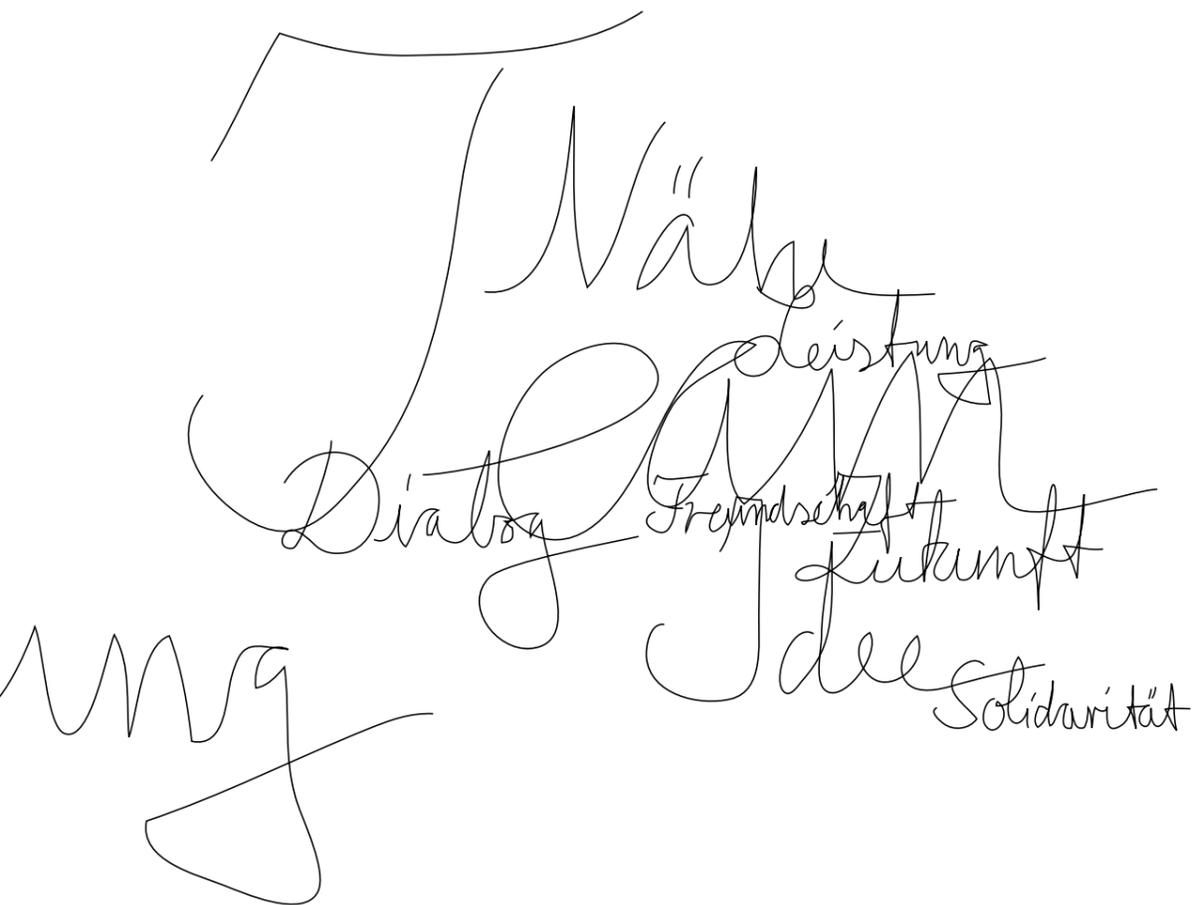
# Jahresbericht 2009

Darauf  
krömen  
wir vertrauen!

Zukunft  
Bildung Leistung Talent Nähe  
Freundschaft  
Team Diabetes Lösungen  
Idee  
Pfahre

Team <sup>14</sup>  
Talent <sup>16</sup>  
Freundschaft <sup>22</sup>  
Solidarität <sup>28</sup>  
Erfahrung <sup>32</sup>  
Bildung <sup>34</sup>  
Lösungen <sup>36</sup>  
Nähe <sup>40</sup>  
Zukunft <sup>44</sup>  
Dialog <sup>48</sup>  
Leistung <sup>50</sup>  
Idee <sup>56</sup>

Vorwort 04  
Geschäftsentwicklung 06  
Analyse 12  
Verbundpartner 59  
Statistische Daten 67  
Impressum 74



## → VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

die rheinischen Sparkassen haben auch im Jahr 2009 einen großen Beitrag zur Bewältigung der Finanz- und Wirtschaftskrise geleistet. Mehr noch, die rheinischen Sparkassen trugen im vergangenen Jahr entscheidend dazu bei, dass die Folgen der tief greifenden Rezession, in die die deutsche Konjunktur geraten ist, gut abgefedert werden konnten und sich auch kaum auf dem Arbeitsmarkt niedergeschlagen haben.

Die Sparkassen im Rheinland erwiesen sich wieder als verlässliche Partner von Handwerk und Mittelstand. Sie haben ihre Spitzenposition als Kreditgeber für kleine und mittlere Unternehmen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe 2009 klar behauptet. Lassen Sie es mich ruhig stolz formulieren: Das „kleine“ Rheinland weist erneut ein höheres Kreditvolumen auf als die großen und wirtschaftsstarke Flächenländer Bayern und Baden-Württemberg. In einer Zeit, in der sich Mitbewerber aus der Kreditvergabe für den Mittelstand zurückziehen, stehen die Sparkassen im Rheinland zu ihrer Verantwortung – mit allen Chancen, aber auch mit allen Risiken, die dieses Engagement mit sich bringt. Die Sparkassen handelten im vergangenen Jahr in einer schwierigen Situation verantwortungsvoll, kostenbewusst und mit Augenmaß. Die rheinischen Sparkassen bleiben weiter ein großer und verlässlicher Arbeitgeber. Sie beschäftigten 2009 über 33.039 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ermöglichten rund 2.400 jungen Menschen eine Ausbildung – für uns eine wichtige Investition in die Zukunft. Mit rund 1.200 Geschäftsstellen, etwas über 200 SB-Geschäftsstellen und 5,2 Mio. Girokonten – das sind 100.000 mehr als 2008 – sind die 34 Sparkassen des Rheinlands flächendeckend in der Region präsent.

Mit über 115 Mio. Euro unterstützten sie durch Spenden, Sponsoring, Prämien-Zweckerträge sowie Stiftungs- und Gewinnausschüttungen gemeinnützige Zwecke aus den Bereichen Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung. Diese Zahl beweist: Auch in schwierigen Zeiten stehen die Sparkassen zu ihrem gesellschaftlichen Engagement für die Region. Mit Mitteln aus den PS-Zweckerträgen haben wir uns darüber hinaus für die Sicherung und Restaurierung wertvoller Dokumente aus dem eingestürzten Kölner Stadtarchiv eingesetzt. Allein die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland förderte im vergangenen Jahr mit rund 550.000 Euro Kulturprojekte im Rheinland. Besonders hervorzuheben ist in diesem Jahr, dass sich die rheinischen Sparkassen und die Verbundpartner als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe in das Sponsoring der Kulturhauptstadt RUHR.2010 einbringen. Zusammen mit 245 Mio. Euro gezahlten Steuern kommen somit rund 360 Mio. Euro der Allgemeinheit zugute.

Das vergangene Jahr war vom tiefsten Konjunkturreinbruch der deutschen Nachkriegsgeschichte gezeichnet. Für das Gesamtjahr 2009 ergab sich ein Rückgang des preisbereinigten Bruttoinlandsproduktes in Höhe von fünf Prozent. Wir erlebten 2009 eine Verminderung der deutschen Exporte von über 14 Prozent, und das bei einer Wirtschaft, die eine Exportquote von circa 50 Prozent vorweist. Die Ausrüstungsinvestitionen sind im vergangenen Jahr um über 20 Prozent gesunken. Dies ist beim Betrachten der konjunkturellen Lage die eine Seite der Medaille. Die andere Seite sieht erfreulicher aus: Die Arbeitslosigkeit stieg im vergangenen Jahr bundesweit „nur“ um 155.000 Personen auf 3,4 Mio. Menschen, deutlich geringer als im restlichen Europa. Noch deutlich besser fällt das Ergebnis bei der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aus. Hier ist die Zahl sowohl in NRW als auch bundesweit in den letzten beiden Jahren (März 2008 zu März 2010) sogar leicht gestiegen – in NRW von 5,757 Mio. auf 5,772 Mio. Beschäftigte. Kein Vergleich mit Arbeitsmarktzahlen früherer Rezessionen.

Die Ursachen sind vielfältig:

1. Die Politik und die Tarifpartner haben bereits vor der Finanzmarktkrise Instrumente geschaffen (Kurzarbeiterregelung, Arbeitszeitkonten etc.), die dann in einer wirtschaftlich angespannten Lage greifen konnten. Zudem setzte die Politik auf allen Ebenen verantwortungsvoll



*Das Drei-Säulen-Modell des deutschen Kreditgewerbes hat sich bewährt*

## → VORWORT

Konjunkturimpulse, die nachhaltig wirkten. Zu erwähnen sind darüber hinaus die maßvollen Tarifabschlüsse, die die Lage insgesamt stabilisierten.

2. Die Unternehmen reagierten in der Krise überwiegend sehr verantwortungsbewusst. Möglichkeiten, die ihnen Politik und Tarifpartner boten, wurden in Anspruch genommen. Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sie in den Betrieben gehalten und damit auf die konjunkturelle Erholung gesetzt. Fazit: Unsere Kunden haben ihre Hausaufgaben weitgehend gemacht.

3. Das Drei-Säulen-Modell des deutschen Kreditgewerbes hat gerade im letzten Jahr bewiesen, wie tragfähig, wie robust es ist. Vor allem die öffentlich-rechtlichen und die genossenschaftlichen Kreditinstitute sind ihrer großen Verantwortung für die Bürgerinnen und Bürger gerecht geworden. Ich halte noch einmal fest: Im Rheinland gibt es dank der Sparkassen keine Kreditklemme. Wir sind und bleiben Finanzierungspartner Nr. 1 für Mittelstand und Handwerk.

Um weiterhin erfolgreich für unsere Kunden im Rheinland arbeiten zu können, war es von entscheidender Bedeutung im vergangenen Jahr eine tragfähige Zukunftslösung für die Westdeutsche Landesbank (WestLB) zu finden. Die Verständigung, die Ende 2009 erzielt werden konnte, ist eine Herausforderung für die Sparkassen im Rheinland, aber vertretbar. Sie versetzt uns in die Lage, über unsere Aktionärspflichten hinaus der Westdeutschen Landesbank ein stabiles Zukunftskonzept zu geben und gleichzeitig nichtstrategische und belastete Wertpapiere in der Ersten Abwicklungsanstalt (EAA) vernünftig und ressourcenschonend zu managen. Die rheinischen Sparkassen stellen sich mit einem großen Beitrag ihrer Verantwortung für die WestLB. Für die Zukunft der neuen Kernbank bleibt nach wie vor deren Einbringung in einen konsolidierten Landesbankensektor oberste Priorität. In einem diskriminierungsfreien Bieterverfahren ist allerdings auch möglich, dass es zu einer anderen Lösung, als der von uns bevorzugten, kommen wird – wir hoffen trotz allem, dass die Westdeutsche Landesbank in ein konsolidiertes Modell eingebracht werden kann. Denn ein konsolidierter Landesbankenbereich kann im Verbund mit den Sparkassen ein schlagkräftiger Partner für die mittelständischen Unternehmen und ein kompetenter Begleiter für ihre Auslandstätigkeiten sein.

Unsere Leistung im vergangenen Jahr honorieren unsere Kunden, indem sie uns und den grundlegenden Werten, auf denen unser Geschäftsmodell basiert, ihr Vertrauen schenken. Um diese Werte noch einmal ins Blickfeld zu rücken, lautet das zentrale Thema unseres Jahresberichts: „Worauf wir vertrauen können“. Dazu haben wir mit Menschen gesprochen, die den Sparkassen im Rheinland verbunden sind und ihre Haltung teilen. Viele Beiträge in unserem Jahresbericht beschäftigen sich mit den Grundsätzen und Werten, denen sich die rheinischen Sparkassen gegenüber ihren Kunden, ihrer Region und gegenüber den Menschen, die hier leben, verpflichtet fühlen. Die Überschriften der einzelnen Kapitel lauten daher unter anderem: Team, Nähe, Bildung, Dialog, Lösungen, Talent, Freundschaft, Leistung, Solidarität und Idee. Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr Michael Breuer

MICHAEL BREUER  
Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes



*Darauf können wir vertrauen: Team, Nähe, Bildung, Dialog, Lösungen, Talent, Freundschaft, Zukunft, Leistung, Solidarität, Idee, Erfahrung*

# Geschäftsentwicklung Kunden vertrauen den rheinischen Sparkassen – höchstes Kredit- volumen in der Geschichte

## Kreditvolumen

Die rheinischen Sparkassen haben im Jahr 2009 ihr Kreditvolumen erneut auf ein bundesweites Rekordniveau gesteigert. Damit bleiben die 34 Sparkassen im Rheinland Finanzierungspartner Nr. 1 für Mittelstand und Handwerk und leisten entscheidende Beiträge zur Bewältigung der Finanz- und Wirtschaftskrise:

Das Kreditvolumen bei mittelständischen Firmenkunden konnten die rheinischen Sparkassen um 1,1 Mrd. Euro oder 2,1 Prozent auf 54,8 Mrd. Euro steigern. Mit diesem Ergebnis haben sie dieses Volumen auf den höchsten Stand in der Geschichte der rheinischen Sparkassen ausgeweitet. Insgesamt erhöhten sich die Kundenkredite um 1,7 Mrd. Euro oder 1,6 Prozent auf 108,5 Mrd. Euro. Auch hier sind die rheinischen Sparkassen Nr. 1 innerhalb der Sparkassenfamilie. Das Kreditvolumen 2009 betrug rund 70 Prozent der RSGV-Bilanzsumme (DSGV: 59,9 Prozent), bei Unternehmenskrediten waren es 35,3 Prozent (DSGV: 28,6 Prozent). Im Handwerk stammen in NRW laut Regionalstatistik der Bundesbank fast 77 Prozent der Kredite von den Sparkassen, bundesweit sind es „nur“ 67 Prozent.

## Bilanzsumme

Die 34 rheinischen Sparkassen erreichten 2009 eine Bilanzsumme von 155 Mrd. Euro. Damit ging das Ergebnis in 2009 um 3,4 Mrd. Euro oder 2,2 Prozent zurück. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war zum einen die Konsolidierung im Bereich des Interbankengeschäftes. Zudem hat auch die eine oder andere große rheinische Sparkasse die Bilanzsumme heruntergefahren, indem sie einen Strategiewechsel im klassischen mittelständischen Sparkassengeschäft vollzogen hat.

## Wohnungsbaudarlehen

Erfreulich entwickelten sich hingegen die Wohnungsbaudarlehen. Hier stiegen die Darlehenszusagen zur Finanzierung des Wohnungsbaus nochmals spürbar um 8,2 Prozent oder 0,5 Mrd. Euro auf insgesamt 6,7 Mrd. Euro gegenüber 8,5 Prozent oder 0,5 Mrd. Euro im Jahr 2008. Damit werden die Sparkassen im Rheinland nur noch von Bayern übertroffen.

Die Kreditmittel flossen in Neubauten (+14,0 Prozent) und Bestandsimmobilien (+6,9 Prozent) oder wurden für die Ablösung von Darlehensverträgen bei anderen Kreditinstituten (+6,9 Prozent) eingesetzt. Hier zeigt sich deutlich, dass die Kunden das anhaltend niedrige Zinsniveau verstärkt für Umschuldungen oder Ablösungen genutzt haben.

## Kundenvertrauen auf hohem Niveau erhalten

Die rheinischen Sparkassen konnten auch im Jahr 2009 das gewachsene Vertrauen ihrer Kunden in einem hohen Maße erhalten. Die Geldvermögensbildung der Kunden, also der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie Wertpapierbeständen stieg leicht um 300 Mio. Euro.

## Einlagengeschäft

Hier war die Entwicklung von starken Veränderungen geprägt. Vor allem das Einlagengeschäft war durch massive Umschichtungsprozesse gekennzeichnet. Den einzigartigen Einlagenzuwachs im Schlussquartal 2008 von 3,2 Mrd. Euro konnten die rheinischen Sparkassen trotz der harten Konkurrenzsituation in der Region und der allgemeinen Einlagen-garantie durch die Politik zum Teil erhalten. Insgesamt haben die rheinischen Sparkassen einen Rückgang der Kundeneinlagen um 1,6 Mrd. Euro oder 1,5 Prozent auf 102,7 Mrd. Euro zu verzeichnen. Damit liegen sie aber immer noch 1,6 Mrd. Euro über dem Ergebnis von Anfang 2008.

*Rheinische Sparkassen sind weiterhin Finanzierungspartner Nr. 1 für Mittelstand und Handwerk*

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Mit der Normalisierung der Lage an den Geld- und Kapitalmärkten führten die Kunden fällige Volumina in 2009 teilweise wieder anderen Anlagen zu. Hiervon profitierten auch die Anlagen in Wertpapieren bei den Sparkassen und ihren Verbundpartnern.

Vor dem Hintergrund rückläufiger Konditionen im Kundengeschäft und der zurückhaltenden Erwartung auf einen nachhaltigen konjunkturellen Aufschwung war zudem die Liquiditätspräferenz der Kunden in 2009 besonders stark ausgeprägt. Hiervon profitierten vor allem täglich fällige Gelder, aber auch Spareinlagen. Bei Eigenemissionen und Termineinlagen kam es demgegenüber zu deutlichen Bestandsrückgängen.

Der Bestand der Spareinlagen erhöhte sich um 2,2 Mrd. Euro oder 6,2 Prozent auf 37,3 Mrd. Euro. Auf höher verzinsten Spareinlagen entfiel ein Plus von 1,5 Mrd. Euro.

Einen kräftigen Mittelzufluss verzeichneten die rheinischen Sparkassen auch bei täglich fälligen Einlagen. Hier gab es in 2009 einen Bestandszuwachs von 9,1 Mrd. Euro oder 29,9 Prozent auf 39,5 Mrd. Euro. Bei höher verzinsten täglich fälligen Verbindlichkeiten konnte ein Zuwachs von 7,0 Mrd. Euro oder 39,9 Prozent erzielt werden.

Der Bestand der Eigenemissionen ging in 2009 um 3,6 Mrd. Euro oder 18,6 Prozent auf 16,0 Mrd. Euro zurück. Das Minus entfiel mit 2,5 Mrd. Euro überwiegend auf Inhaberschuldverschreibungen (-39,9 Prozent). Das Volumen der Sparkassenbriefe ging um 1,8 Mrd. Euro (-14,3 Prozent) zurück, während der Bestand der von einigen Sparkassen emittierten Pfandbriefe um 0,6 Mrd. Euro (+73,1 Prozent) zulegte.

Das Volumen der Termineinlagen entwickelte sich in 2009 spiegelbildlich zu den täglich fälligen Einlagen. Der Bestandsrückgang bei Termineinlagen in Höhe von 9,2 Mrd. Euro oder 48,0 Prozent auf 10,0 Mrd. Euro wurde durch den Zuwachs bei täglich fälligen Einlagen vollständig kompensiert.

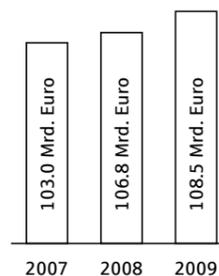
Im Zeichen der Krise hielten sich die Anleger in 2009 bei Neuanlagen und Umschichtungen in Wertpapiere merklich zurück. Der gesamte Wertpapierumsatz der rheinischen Sparkassen verringerte sich im Vergleich zu 2008 um 8,2 Mrd. Euro oder 30,6 Prozent auf 18,5 Mrd. Euro. Der Nettoabsatz an Kunden hat sich unterdessen auf 1,9 Mrd. Euro (2008: 0,6 Mrd. Euro) mehr als verdreifacht. Dies zeigt, dass sich die Kunden auf der Basis eines konsolidierten Kursniveaus und angesichts vorsichtig optimistischer Konjunkturaussichten allmählich wieder der Anlage in Wertpapiere zuwenden.

**Ertragslage**

Das operative Ergebnis der rheinischen Sparkassen hat sich im Jahr 2009 positiv entwickelt. Bei einer deutlichen Steigerung der Zinsüberschüsse und gleichbleibendem Ertrag im Provisionsgeschäft wurde der Personal- und Sachaufwand reduziert.

Der Zinsertrag ging trotz Ausweitung des Kundenkreditgeschäftes aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus auf 6,67 Mrd. Euro zurück. Gleichzeitig reduzierte sich der Zinsaufwand für Kundeneinlagen und aufgenommene Gelder deutlich stärker auf 3,623 Mrd. Euro, sodass der Zinsüberschuss gegenüber 2008 um 7,2 Prozent auf 3,046 Mrd. Euro gesteigert werden konnte. Der Zuwachs des Zinsergebnisses ist wesentlich auf die im Jahr 2009 wieder verbesserte Fristentransformation zurückzuführen.

Das Provisionsergebnis lag mit 837 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Die Zurückhaltung im Wertpapiergeschäft sorgte für Ertragsrückgänge im Provisionsgeschäft, die aber vor allem durch eine Ausweitung des Vermittlungsgeschäftes kompensiert werden konnten.



*Historisches Gesamtvolumen der Kundenkredite: 2009 Spitze in der Sparkassen-Finanzgruppe*

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Den rheinischen Sparkassen gelang es, durch ein konsequentes Kostenmanagement den Verwaltungsaufwand um 3 Mio. Euro auf 2,606 Mrd. Euro zu senken. So konnten die tariflich begründeten gestiegenen Personalaufwendungen durch Sachkosteneinsparungen – insbesondere im IT-Bereich – mehr als aufgefangen werden.

Dies hatte entscheidende Auswirkungen auf die Cost-Income-Ratio. Durch das konsequente Kostenmanagement verbesserte sich das Verhältnis von Aufwand und Ertrag um drei Prozentpunkte auf 65,9 Prozent. Dies ist ein deutlicher Beleg für die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der rheinischen Sparkassen. Sie haben bewiesen, dass sie sowohl die Bedürfnisse der Kunden verstehen als auch effizient arbeiten können.

Das Betriebsergebnis der 34 Sparkassen vor Bewertung verbesserte sich um 17,7 Prozent auf insgesamt 1,384 Mrd. Euro.

Die Erholung an den Finanzmärkten spiegelte sich auch im Bewertungsergebnis Wertpapiergeschäft wider: Während im vergangenen Jahr Kursverluste und Abschreibungen zu einem Minus von 745 Mio. Euro führten, konnte in 2009 ein positives Ergebnis in Höhe von 134 Mio. Euro erzielt werden.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft ist dagegen aufgrund zunehmender Wertberichtigungen auf 567 Mio. Euro (Vorjahr: 498 Mio. Euro) angewachsen. Die Erhöhung fällt allerdings wesentlich moderater aus als zu Beginn des Jahres 2009 befürchtet.

Die rheinischen Sparkassen zahlten für das Jahr 2009 Steuern vom Einkommen in Höhe von 245 Mio. Euro, wobei den Kommunen über die Gewerbeertragsteuer unmittelbar 115 Mio. Euro zugutekamen.

Die rheinischen Sparkassen erzielten im Jahr 2009 einen vorläufigen Bilanzgewinn in Höhe von 118 Mio. Euro. Das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung von 13,2 Prozent (2008: 104,2 Mio. Euro).

**Kräftebündelung**

Unsere feste Überzeugung ist, dass die Sparkassen-Finanzgruppe ihre Anstrengungen zur Kräftebündelung vorantreiben muss. Die Sparkassen können ihr Alleinstellungsmerkmal dezentraler, optimal aufgestellter und kundenfreundlicher Service-Strukturen nur dann aufrechterhalten, wenn sie ihre Kräfte bündeln. Dies ist in der Vergangenheit in marktfreien Bereichen, wie im Zahlungsverkehr, in der IT und im zentralen Einkauf bereits geschehen.

Wir freuen uns, dass jetzt offenbar im Bereich der Konsumentenkredite, in dem wir in den vergangenen Jahren viel Boden verloren haben, die Landesbank Berlin (LBB), die Deutsche Leasing (DL) und die WestLB-Tochter readybank Gespräche aufgenommen haben mit dem Ziel der Zusammenführung ihrer Aktivitäten in der Auto- und Konsumentenfinanzierung.

Die DL und die LBB haben bereits Eckpunkte für eine Zusammenarbeit beider Gesellschaften erarbeitet und halten es beide für möglich und wünschenswert, dass die Aktivitäten der readybank in das gemeinsame Vorhaben integriert werden.

**Neues Sparkassengesetz**

Einen Schwerpunkt der Verbandsarbeit bildete auch die Umsetzung des neuen Sparkassengesetzes. Die Verbandsversammlung hat im Mai 2009 deshalb einstimmig die Verbandsatzung geändert.

*Gesteigertes Betriebsergebnis von 17,7 Prozent und Erholung an den Finanzmärkten*

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Dadurch erfolgten insbesondere notwendige Anpassungen an Vorschriften des neuen Sparkassengesetzes. So wurde eine die Verbundzusammenarbeit des Verbandes und seiner Mitgliedssparkassen mit der Sparkassenzentralbank ausformende nähere Regelung in die Verbandssatzung aufgenommen.

Außerdem wurde nach Wegfall des Organs Kreditausschuss im neuen Sparkassengesetz die Vorschrift über die Zusammensetzung der Verbandsversammlung überarbeitet und flexibler gefasst. Ferner wurden flankierende Satzungsregelungen für die im neuen Sparkassengesetz angelegte Notfallträgerschaft des Verbandes an einer Mitgliedssparkasse getroffen.

Da die Gesetzesnovelle keine Übergangsvorschrift enthält, entfiel bei den Sparkassen mit Inkrafttreten des Gesetzes das Organ Kreditausschuss. An seine Stelle trat der vom Verwaltungsrat einzurichtende Risikoausschuss.

Der Verband unterstützte die Ausschussbildung durch Vorlage eines Musters einer Geschäftsordnung für den Risikoausschuss und vielfältige Beratungsleistungen. Weitere Mustertexte folgten, so z. B. Geschäftsordnungen für den Bilanzprüfungsausschuss, für eine geänderte Sparkassensatzung und eine geänderte Geschäftsanweisung für die Sparkassenvorstände.

Um die Verwaltungsräte der rheinischen Sparkassen mit der neuen Rechtslage vertraut zu machen, führte die Rheinische Sparkassenakademie Anfang 2009 mehrere ganztägige Fachtagungen durch, die von rund 400 Teilnehmern besucht wurden.

Außerdem unterrichtete und beriet der Verband seine Mitgliedssparkassen und ihre Träger ausführlich im Rahmen von Vorstandsinformationen, Schreiben und Gesprächen über das neue Sparkassengesetz.

Das neue Sparkassengesetz sieht zudem die Vereinigung der nordrhein-westfälischen Sparkassenverbände bis spätestens zum 31. Dezember 2012 vor. Als erste Stufe war bis zum 1. Juni 2009 eine unwiderrufliche öffentlich-rechtliche Vereinbarung zwischen den beiden Verbänden zu schließen, in der das Verfahren hin zur Verbändefusion geregelt wird.

Die Verbandsversammlung des RSGV hat dem ihr vorgelegten Text der Vereinbarung am 20. Mai 2009 zugestimmt und Vorstandsvorsteher Michael Breuer beauftragt, die Vereinbarung für den RSGV zu unterzeichnen. Nachdem die Verbandsversammlung des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbandes ebenfalls entsprechend beschlossen hatte, wurde die unterzeichnete Vereinbarung fristgerecht dem Finanzministerium NRW als Verbandsaufsicht vorgelegt und vom Ministerium genehmigt.

**Rheinische Sparkassen als Multikanalanbieter**

Wichtig für die Zukunft der rheinischen Sparkassen als Marktführer bleibt die konsequente Entwicklung und Positionierung zum Multikanalanbieter. Sie bieten ein dichtes Netz von Geschäftsstellen vor Ort mit Service und individueller Beratung. Das Finanzcheck-Konzept wird sehr gut angenommen.

Gleichzeitig muss die Bindung der online-affinen Kunden aber auch durch die mediengerechte Ansprache gestärkt werden. Die Kunden der Sparkassen müssen wählen können, über welchen Kommunikationskanal sie mit der Sparkasse zusammenarbeiten wollen. Service und Beratung erhält der Sparkassenkunde sowohl in der Filiale als auch im Internet.

*Zukunftsweisend:  
Entwicklung und  
Positionierung als  
Multikanalanbieter*

→ **GESCHÄFTSENTWICKLUNG**

Die rheinischen Sparkassen werden bis Mitte 2010 alle mit einem neuen Internetauftritt (Internet-Filiale 5.0) und mit neuer Technologie ausgestattet sein, die Transaktions- und Marketingbereiche verbindet und damit zu einer erhöhten Wahrnehmung des Produktangebotes führt.

Gleichzeitig soll das Internet als Vertriebskanal bis Ende des Jahres 2010 in den rheinischen Sparkassen so ausgebaut sein, dass ein Produktabschluss via Internet bei allen Sparkassen im Rheinland möglich ist. Bislang ist dies bereits bei drei Vierteln der rheinischen Sparkassen der Fall.

Der Einsatz der neuen Technologie zeigt in den Instituten, die bereits damit arbeiten, deutlich höhere Kundenkontaktquoten und auch stetig wachsende Online-Abschlüsse. Deshalb werden jetzt die restlichen Lücken geschlossen. Die rheinischen Sparkassen werden damit auch zu 34 Direktbanken.

**Relaunch von www.rsgv.de**

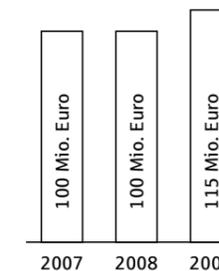
Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband hat seinen Internetauftritt überarbeitet. Seit Mitte Februar ist die relaunched Website unter der bekannten Adresse www.rsgv.de online erreichbar. Nach einer gestalterischen und inhaltlichen Überarbeitung ist die Homepage des RSGV dank einer benutzerfreundlicheren Navigation sehr viel übersichtlicher, darüber hinaus modern und ansprechend.

**Internationale Aktionswochen**

Nicht nur im World Wide Web, auch in der nicht webbasierten Wirklichkeit verlieren Ländergrenzen in Zeiten der Globalisierung zunehmend an Bedeutung. Für Unternehmen ist es selbstverständlich, international tätig zu sein. Das gilt sowohl für große als auch für mittelständische Unternehmen.

Die Sparkassen als starke Partner des Mittelstands sind schon längst darauf vorbereitet – mit allem, was für Unternehmer von großer Bedeutung ist: z. B. sichere Abwicklung von Zahlungen, Außenhandelsfinanzierung, Zins- und Devisenmanagement und Kontoeröffnungen im Ausland. Überall auf der Welt.

Als regional verankerte Kreditinstitute stellen Sparkassen ihren Firmenkunden vor Ort die Kompetenz und die Angebote zur Verfügung, um sie erfolgreich über Landesgrenzen hinweg zu begleiten. Möglich ist dies auch dank vieler internationaler Partner. Darauf aufmerksam zu machen, war Ziel der bundesweiten Aktionswochen „Erfolgreich im Ausland“.



*Auf über 115 Mio. Euro summierte sich der Betrag aus Spenden, Sponsoring, Prämien-spar-Zweckerträgen sowie den Stiftungs- und Gewinnausschüttungen in 2009*



**ALEXANDER WÜERST**  
Landesobmann der rheinischen Sparkassen



**RALF FLEISCHER**  
Geschäftsführer des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes

# Analyse Günter Rosenke über fünf Jahre als Vorsitzender im Rheinischen Sparkassen- und Giroverband

Wenn ich auf die über fünf Jahre meiner Amtszeit als Vorsitzender zurückblicke, muss ich feststellen: Das Umfeld der Tätigkeit der Sparkassen ist in vieler Hinsicht komplizierter und die zu treffenden Entscheidungen der Gremien sind immer komplexer geworden. Unsere Spielräume sind kleiner geworden und der von außen aufgebaute Druck ist gestiegen. Wer hätte schon gedacht, und hier spreche ich insbesondere für die kommunale Seite, dass wir uns jemals so tief mit bankaufsichtsrechtlichen Fragen, hunderte Seiten dicken Vertragswerken und Details der langwierigen Verhandlungen mit der EU-Kommission beschäftigen müssen?

Aber dennoch, für mich hat diese unruhige Zeit auch eine positive Erkenntnis gebracht: Sparkassen und ihre Träger stehen weiterhin in engem Schulterschluss zusammen. Es ist nicht das eingetreten, was einige nach der Abschaffung von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung prophezeit hatten: die Abkehr der Kommunen von ihrer Sparkasse und umgekehrt. Dies ist in meinen Augen der vertrauensvollen und konstruktiven Zusammenarbeit zwischen den Sparkassen und ihren Trägern auf allen Ebenen zu verdanken.

Dazu zählen für mich auch die kommunalen Spitzenverbände, die den Sparkassen bei der Novellierung des Sparkassengesetzes hilfreich zur Seite standen. Gemeinsam ist es gelungen, während des Gesetzgebungsverfahrens zentrale Punkte zugunsten der Sparkassen und ihrer Träger zu verändern. Dazu zählt aber auch der Verband nebst dessen Gremien, die mit klug verhandelten und durchdachten Lösungen für anstehende Probleme Mehrheiten, überwiegend sogar einstimmige Zustimmung, erzielen konnten.

Auch bei der WestLB wurden die notwendigen Weichenstellungen gemeinsam vorgenommen. Noch vor gut einem Jahr konnte ich mir weder vorstellen, welche Aufgaben bei der WestLB noch vor uns liegen würden, noch hätte ich gedacht, dass wir gemeinsam eine solche – zwar anspruchsvolle und herausfordernde – aber insgesamt doch gute und gangbare Lösung finden würden. Hier haben insbesondere die ehrenamtlichen Vertreter im Vorstand, die Hauptverwaltungsbeamten und die Kommunalpolitiker, viel Zeit und Energie hineingesteckt, um dieses Ergebnis zu erzielen. Dafür sage ich an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön.

Wir haben gemeinsam bewiesen, dass wir in schwierigen Zeiten rasch handlungsfähig sind und alle wichtigen Zukunftsfragen mitgestalten können und wollen – ob auf regionaler Ebene oder in der Sparkassen-Finanzgruppe. Die 34 rheinischen Sparkassen und ihre regionalen Verbundpartner sind ein wichtiger Teil der Sparkassenfamilie. Wir sollten auch in Zukunft unsere Vorstellungen zur Weiterentwicklung der Sparkassen-Finanzgruppe deutlich artikulieren und versuchen, diese gemeinsam umzusetzen – genannt sei hier nur beispielhaft die Konsolidierung der verbleibenden Kerne der Landesbanken.

Die rheinischen Sparkassen waren in einer Zeit gravierender wirtschaftlicher Unsicherheiten in den vergangenen Jahren ein starker und verlässlicher Partner für Kunden, Politik und Gesellschaft. Darauf können und sollen wir mit Recht stolz sein und diesen Weg weitergehen.

Regionale, kommunal verwurzelte Kreditinstitute wie die Sparkassen werden auch morgen erfolgreich im Markt sein, wenn wir uns noch besser als bisher auf die Kunden und ihre Bedürfnisse einstellen, wenn wir unsere Kräfte im Verbund stärker bündeln und wenn wir das in die Sparkassen gesetzte Vertrauen der Menschen Tag für Tag rechtfertigen können.

Stabilität, Nähe und Verlässlichkeit: Das sollten auch charakteristische Erfolgsfaktoren für die Sparkassen von morgen sein.

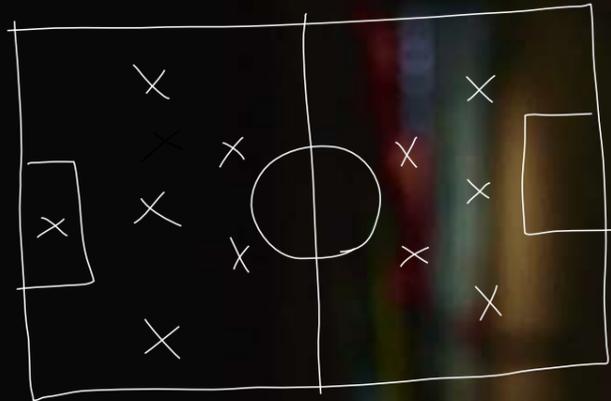


*Günter Rosenke, Landrat des Kreises Euskirchen, Vorsitzender der Verbandsversammlung und des Vorstandes des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes*

→ TEAM

→ TEAM

# Team



Großer Kulturpreis  
Ein Teamplayer als Preisträger



Vielleicht liegt es an seiner Vergangenheit als Profifußballer, dass Regisseur und Produzent Sönke Wortmann ein Teamplayer ist, der auf die Kreativität seiner Filmmannschaft vertraut. Filmische Erfolge wie „Kleine Haie“, „Allein unter Frauen“ oder „Der bewegte Mann“ haben dieses Vertrauen jedenfalls noch gestärkt. Seiner Fußballbegeisterung sind auf jeden Fall cineastische Höhepunkte wie „Das Wunder von Bern“ rund um die Fußballweltmeisterschaft von 1954 und seine WM-Dokumentation „Deutschland. Ein Sommermärchen“ zu verdanken.



Szene aus „Das Wunder von Bern“

## GROSSER KULTURPREIS

2009 wurde Sönke Wortmann mit dem Großen Kulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland für sein Gesamtwerk und seine Verdienste um den deutschen Film ausgezeichnet. Die mit 30.000 Euro dotierte Auszeichnung wird jedes Jahr für das herausragende Werk einer dem rheinischen Kulturraum verbundenen Künstlerpersönlichkeit vergeben. Vorherige Preisträger waren unter anderem Persönlichkeiten wie der Kabarettist Konrad Beikircher (2005), die Autorin Elke Heidenreich (2003) oder die Choreografin Pina Bausch (1991).

In ihrer Laudatio auf den Preisträger hob Fernsehjournalistin Anne Will die Bedeutung Wortmanns für den deutschen Film hervor: „Sönke Wortmann hat es in den 90er-Jahren geschafft, dem deutschen Film die bleierne Schwere zu nehmen und turbulente Komödien zu schaffen, die sich durch ausgesprochen gutes Timing und witzige Dialoge auszeichnen.“



Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland  
Fotoserie einer Förderpreisträgerin



Die gelernte Fotografin und Förderpreisträgerin 2009 der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, Monika Czosnowska, hat offensichtlich den „fotografischen Blick“. Denn bereits ihre Diplomarbeit „Novizen“ brachte der Künstlerin viel Beachtung ein. Die 15-teilige Porträtreihe zeigt junge Männer und Frauen, die sich dazu entschieden haben, in ein Kloster einzutreten.



Weil die Suche nach jungen Novizen in Deutschland erfolglos blieb, reiste Monika Czosnowska für die Aufnahmen in ihr Geburtsland Polen. Doch selbst dort begegneten ihr viele Noviziate mit Skepsis, galt es schließlich, die jungen Menschen in der Probezeit von „Versuchungen“ jeder Art fernzuhalten.



Für ihre eindrucksvolle Porträtserie fotografierte Monika Czosnowska innerhalb weniger Tage 70 Personen. Von einigen hat sie lediglich zwei Bilder gemacht, von anderen bis zu 40. Übrig geblieben sind 15 Bilder von Menschen, die Reinheit, Unschuld und Vollkommenheit verkörpern.



„Bei meinen bisherigen Porträts haben mich immer wieder ganz bestimmte Eigenschaften an meinen Modellen fasziniert und die ‚Novizen‘ sind quasi eine Essenz aus dieser Erkenntnis. Denn sie umgab eine Aura von Weisheit und Reinheit, die ich schon lange einmal komprimiert abbilden wollte.“

Die Fotografin Monika Czosnowska wurde 1977 in Stettin geboren und studierte mit dem Schwerpunkt „künstlerische Fotografie“ an der Universität Essen. Vor ihrem Umzug nach Berlin 2009 lebte und arbeitete die Künstlerin in Köln. Bekannt wurde sie unter anderem durch ihr fotografisches Werk „Novizen“, das 2004 im Rahmen ihrer Diplomarbeit bei Professor Bernhard Prinz und Professorin Herta Wolf entstanden ist. Die Fotoserie der Ordensschüler sagt viel aus über die Vorliebe der Künstlerin für klassische Bildkomposition. Denn Halbprofil, Kopfneigung und eine ruhige Pose finden sich auch in vielen weiteren ihrer Arbeiten.

Schon lange bevor sich Monika Czosnowska mit Fotografie beschäftigt hat, interessierte sie sich nach eigener Aussage für Malerei, insbesondere die alter Meister. Während ihrer Zeit als Gasthörerin in Kunstgeschichte an der Krakauer Universität hat sie sich daher intensiv mit Porträtmalerei auseinandergesetzt. „Damals habe ich mir immer wieder Porträts alter Meister angesehen und die Gesten und Posen der abgebildeten Personen studiert.“



Die 33-jährige Künstlerin widmet sich fast ausschließlich der analogen Porträtfotografie und hat einen ausdrucksstarken, puristischen Look perfektioniert: Keine ihrer Aufnahmen wird ausgeleuchtet oder inszeniert – sie arbeitet nur mit Tageslicht und verzichtet auf die Nachbearbeitung ihrer Fotografien.

Gerade bei den ‚Novizen‘ sind Assoziationen an klassische Porträtmalerei also vielleicht nicht ganz zufällig“, erläutert die Künstlerin die Hintergründe ihrer Fotoserie.

#### FÖRDERPREIS DER SPARKASSEN-KULTURSTIFTUNG RHEINLAND

2009 erhielt Monika Czosnowska auf Vorschlag des Regisseurs Sönke Wortmann den Förderpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland. Der mit 5.000 Euro dotierte Preis wird jedes Jahr parallel zum Rheinischen Kulturpreis und auf Vorschlag der Preisträger des Großen Kulturpreises an Nachwuchskünstler aus der Region vergeben. Er sei tiefberührt gewesen von den Porträts dieser Menschen, „die am Scheideweg stehen“, so Sönke Wortmann über das Werk der jungen Künstlerin, das den Impuls für seine Empfehlung gab.

„Das beste Mittel gegen  
die Sorgen und Nöte  
des Erwachsenwerdens  
ist das Vertrauen auf

FREUNDSCHAFT“



## → FREUNDSCHAFT

**Müjgan Bayur ist Geschäftsführerin des Jugend- und Kulturzentrums Kiebitz. Die Begegnungsstätte wurde am 1. August 1985 in Duisburg gegründet und arbeitet seit April 1992 in eigener Trägerschaft als „Internationales Jugend- und Kulturzentrum Kiebitz e.V.“ Das Fundament der Finanzierung bildet die Peter-Klöckner-Stiftung. Die Stadt Duisburg, die RAA Duisburg und andere private und öffentliche Förderer ermöglichen ebenfalls die vielfältige Arbeit der Einrichtung. Ziel ist es, jungen Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft die Möglichkeit zu geben, gemeinsame Erfahrungen zu machen, indem sie künstlerisch tätig werden. Sie sollen ihrer Kreativität freien Lauf lassen können und dadurch nicht nur eigene, sondern auch fremde Kulturen kennenlernen.**

Wenn ich meine Arbeit beschreiben sollte, würde ich sagen, dass ich mich seit nunmehr 17 Jahren für einen Treffpunkt im Duisburger Stadtteil Marxloh einsetze, wo sich Menschen unterschiedlicher Nationen begegnen und hier gemeinsam Kunst, Musik, Tanz, Theater und bildende Kunst erleben. 1993 habe ich die Geschäftsführung des Jugend- und Kulturzentrums Kiebitz e.V. übernommen und seither ungezählte Projekte begleitet, die das Entstehen vertrauensvoller Freundschaften zwischen Jugendlichen bewirken sollen. Wenn ich von „Jugendlichen“ spreche, beziehe ich mich auf eine große Bandbreite, denn im Kiebitz ist jeder willkommen – egal welcher Herkunft, welchen Geschlechts, ob mit oder ohne Behinderungen. Der wichtigste Part im Kiebitz ist eigentlich der Alltag. Jeden Tag finden bei uns zahlreiche, von Profis angeleitete Workshops statt.

**„Das Vertrauen auf Freundschaft ist eine Grundvoraussetzung meiner Arbeit. Würde ich nicht darauf vertrauen, dass Freundschaften unter allen Umständen entstehen können, würden meine Bemühungen für ein Jugendkulturzentrum wie das Kiebitz keinen Sinn ergeben.“**  
Müjgan Bayur, Kiebitz-Geschäftsführerin

#### Mehrfach integratives Theater

Neben der alltäglichen Integrationsarbeit rufen wir immer wieder auch langfristige große Projekte ins Leben, wie beispielsweise das „integrative Theater“. Dieses Projekt läuft bereits seit drei Jahren und wird von der „Deutschen Behindertenhilfe – Aktion Mensch e.V.“ und der Stiftung „Gründerfamilie Wilhelm Grillo“ gefördert. Ich würde sagen, es ist DAS Projekt der letzten fünf Jahre.

Mit dem integrativen Theater haben wir uns zum ersten Mal für den Bereich der Integration von Menschen mit Behinderungen geöffnet. Die Stadt Duisburg hat dafür gesorgt, dass unser Zentrum durch eine Rampe am Haus und eine behindertengerechte Toilette zu einer barrierefreien Einrichtung wurde. Das Angebot ist vierfach integrativ, das bedeutet, es nehmen junge Menschen mit und ohne Migrationshintergrund sowie mit und ohne Behinderungen daran teil. So bekommt das Ganze eine Dimension, die man mit dem Begriff „Freundschaft“ gar nicht mehr umschreiben kann. Denn das integrative Theater geht weit darüber hinaus. Gefühlsmäßig rührt es an tief verwurzelten Ängsten der Jugendlichen. Gerade für junge Menschen ohne Behinderungen sind die Barrieren zu Beginn enorm hoch, denn es steht die Frage im Raum: „Wie gehe ich mit einem Menschen mit Behinderungen um?“

#### Beeindruckende Entwicklung

Für mich ist es immer wieder faszinierend, wie Jugendliche ihre ganz persönlichen Antworten auf diese Frage finden und ihre Ängste und Vorurteile im Laufe des Projekts abbauen. In der Gruppe waren auch einige, bei denen sogar ich meine Zweifel hatte, ob sie jemals in der Lage sein würden, auf andere zuzugehen. An einen erinnere ich mich noch ganz genau. Als ich ihn das erste Mal gesehen habe, dachte ich: „Dieser junge Mann ist ja gar nicht ansprechbar. Wird er jemals Theater spielen?“ Und was ist passiert? Er hat in dem integrativen Theaterstück „Hotel Marxloh“ sogar eine Hauptrolle gespielt. Trotz meiner langjährigen Erfahrung hatte ich mit so einer beeindruckenden Entwicklung nicht gerechnet.

#### Interkulturelles Zentrum

1993 habe ich die Leitung des „Kiebitz“ übernommen und für mich war klar, dass ich ein interkulturelles Zentrum schaffen wollte. Da ich selbst einen Migrationshintergrund habe, war es mir ganz wichtig, dass unsere Einrichtung, obwohl wir in Marxloh sind – einem Stadtteil, in dem viele türkische Mitbürger leben –, für Menschen ALLER Nationen offen ist.

#### Ausgezeichnete Jugendkulturarbeit

Als wir 2009 mit dem Jugendkulturpreis der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland für unser Engagement ausgezeichnet wurden, war das eine ganz große Ehre. Der Preis hat uns in unserer Arbeit bestärkt und gezeigt, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben, indem wir jungen Menschen ein Forum bieten, sich zu begegnen, auszutauschen, kennenzulernen, interkulturell zu bereichern und zu stärken. In diesem Jahr wird das Kiebitz 25 Jahre alt. Wir hoffen, dass wir in diesem Sinne unsere Arbeit noch viele Jahre fortsetzen können.

## → FREUNDSCHAFT



*Wer einmal in den Bann des Jugend- und Kulturzentrums Kiebitz geraten ist, der kommt immer wieder. Kein Wunder, denn die fröhliche Atmosphäre im Kiebitz wirkt ansteckend. Müjgan Bayur kennt das Phänomen. Vor 17 Jahren ist sie ins Kiebitz gekommen – und geblieben.*

→ FREUNDSCHAFT



„Durch die Zusammenarbeit mit den Jugendlichen im Kiebitz lerne ich ständig über Menschlichkeit und Freundschaft dazu. Gerade in den Theatergruppen erlebe ich immer wieder, dass wahre Freundschaft überall entstehen kann, solange man Vorurteilen oder Komplexen keinen Raum lässt.“ Kemal Demir, Dipl.-Theaterpädagoge und Regisseur

→ FREUNDSCHAFT



Freundschaft ist ein launisches Pflänzchen – sie gedeiht häufig gerade dort, wo man sie zuletzt vermutet hätte. Im Kiebitz treffen Menschen aufeinander, die unterschiedlicher nicht sein könnten – offensichtlich ein optimaler Nährboden für Freundschaft.

„Ich nehme seit einem Jahr an den Theatergruppen im Kiebitz teil und habe dadurch gelernt, meinen Gefühlen Ausdruck zu verleihen. Nach meinen Erfahrungen hier überlege ich, nach dem Abitur Pädagogik zu studieren.“ Agid Bozkurt, Schüler, 16 Jahre

JUGEND-KULTURPREIS DER SPARKASSEN-STIFTUNG

Anlässlich ihres 10-jährigen Bestehens im Jahr 1997 stiftete die Sparkassen-Kulturstiftung den Jugend-Kulturpreis. Die mit 5.000 Euro dotierte Auszeichnung soll die Aufmerksamkeit auf Menschen oder Einrichtungen lenken, die Kindern und Jugendlichen kulturelle Werte vermitteln sowie ihnen Mut machen, ihr kreatives Potenzial zu entdecken und die ihnen Zukunftsperspektiven aufzeigen.

förderung, rheinische Geschichte und Kulturgeschichte. Ein weiterer Förderschwerpunkt ist das Engagement für die Jugend und ihre Begleitung auf dem Weg zu einer eigenständigen Kreativität: Seit mittlerweile 13 Jahren vergibt die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland den Jugend-Kulturpreis.

Seit ihrer Gründung durch die rheinischen Sparkassen im Jahr 1987 hat die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland Fördermittel in Höhe von insgesamt rund neun Millionen Euro vergeben. 2009 stellte sie 546.000 Euro für die Förderung kultureller Projekte zur Verfügung. Zu den Förderprojekten zählen beispielsweise die Internationale Kunstakademie Heimbach/Eifel e. V. (70.000 Euro), die EVOLUTIONTOUR des Neanderthal-Museums Mettmann im Darwin-Jahr 2009 (15.000 Euro) oder auch das neu errichtete Museum Nibelungen(h)ort Xanten (50.000 Euro).

„Mit bundesweit 688 Stiftungen geht fast jede 20. Stiftung auf die Initiative der Sparkassen-Finanzgruppe zurück. Die rheinischen Sparkassen unterhalten davon über 100 Stiftungen.“ Günter Rosenke, Vorsitzender des Stiftungsvorstandes

2009 wurde der Jugend-Kulturpreis an das Internationale Jugend- und Kulturzentrum Kiebitz e. V. in Duisburg vergeben. Damit wurde das umfangreiche Programmangebot von „Kiebitz“ für Kinder und Jugendliche mit unterschiedlichen kulturellen Hintergründen gewürdigt.

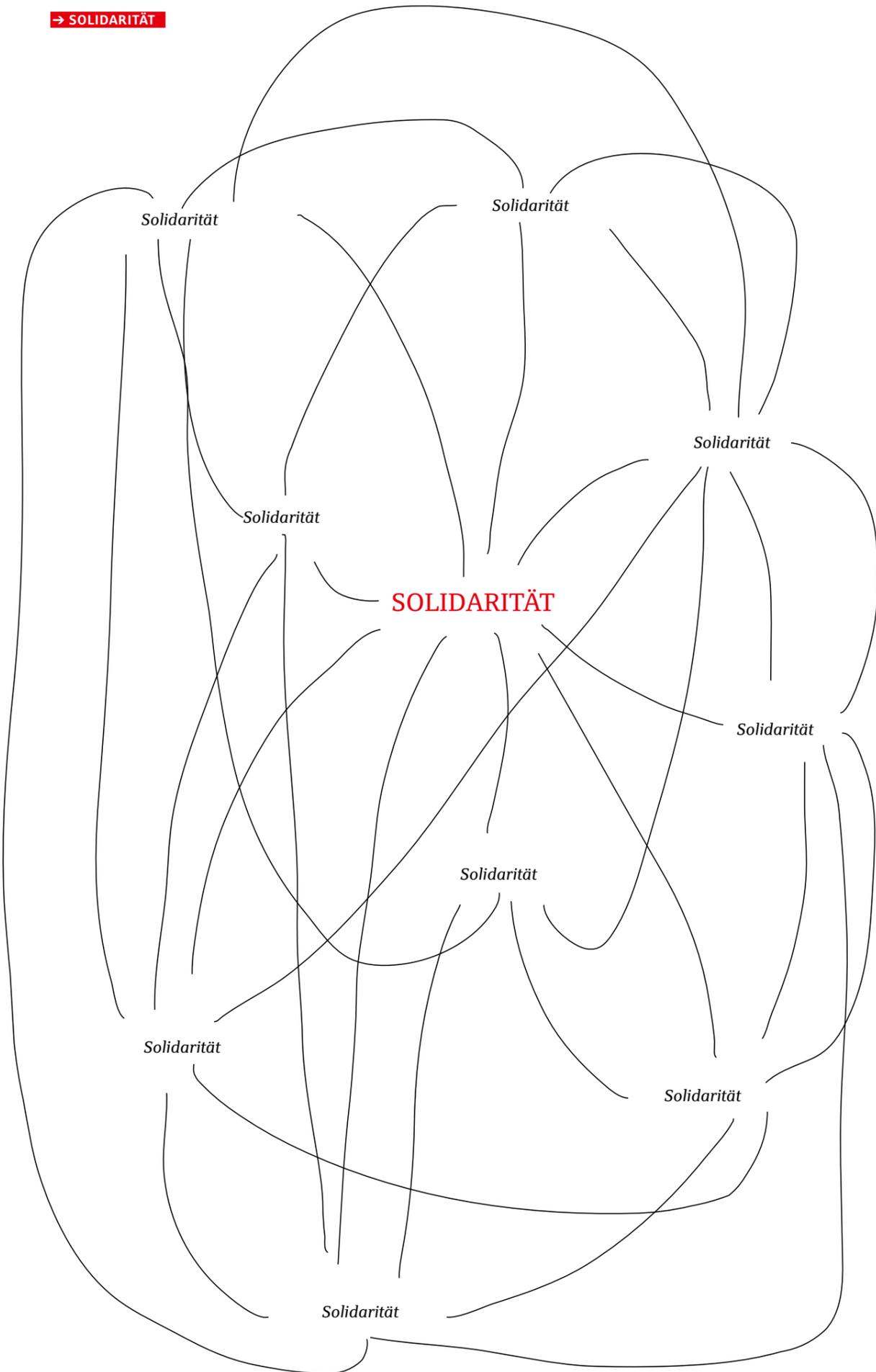
Die Stiftung vergibt seit 1989 jährlich den Rheinischen Kulturpreis. Mit 30.000 Euro ist der Große Kulturpreis einer der höchstdotierten deutschen Auszeichnungen seiner Art. Mit der Nominierung für den Großen Kulturpreis erhalten die Preisträger die Möglichkeit, einen Nachwuchskünstler für den parallel zum Großen Preis vergebenen Förderpreis vorzuschlagen.

SPARKASSEN-KULTURSTIFTUNG RHEINLAND

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland fördert gemeinnützige Einrichtungen oder Vorhaben, die das Kulturleben im Rheinland bereichern und einer breiten Öffentlichkeit zugänglich sind – darunter Projekte aus den Bereichen Literatur, Musik, bildende Kunst, Museums-

Mit ihrem Engagement ergänzt die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland die Kulturarbeit der rheinischen Sparkassen und steht damit in der Stiftungstradition der Sparkassen-Finanzgruppe.

→ SOLIDARITÄT



→ SOLIDARITÄT

**Am Dienstag, dem 3. März 2009, ist das Gebäude des Historischen Archivs der Stadt Köln, das als größtes kommunales Archiv nördlich der Alpen gilt, eingestürzt. Das kulturelle Erbe aus über zwei Jahrtausenden europäischer, rheinischer und Kölner Geschichte war beim Einsturz unvorstellbaren Kräften ausgesetzt. Die Restaurierung der Archivalien wird vermutlich einen Zeitraum von zwei bis drei Jahrzehnten in Anspruch nehmen.**

Mithilfe des Fördervereins „Freunde des Historischen Archivs der Stadt Köln e.V.“ konnten bereits viele Stücke fachgerecht restauriert werden. Darunter auch Teile des Bestands „Chroniken und Darstellungen“, zu dem 500 Archivalien aus der Zeit vom 13. bis 20. Jahrhundert gehören – unter anderem Chroniken und Handschriften des Mittelalters und der frühen Neuzeit.

Zur Restaurierung von „Chroniken und Darstellungen“ hat der Verein eine gemeinsame Spende des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands, der Sparkasse KölnBonn und der Kreissparkasse Köln über 250.000 Euro erhalten. Die Viertelmillion Euro stammten aus dem „PS-Sparen und Gewinnen“, einem Sparprodukt, das mit einer Lotterie verbunden ist. Die Teilnahme an dieser nicht profitorientierten Lotterie der Sparkassen ist durch den Erwerb von PS-Sparlosen möglich. Während der PS-Sparer den Großteil seines Lospreises anspart, kommen 25 Prozent des Loseinsatzes gemeinnützig anerkannten Trägern der Jugend-, Wohlfahrts- und Kulturpflege im Geschäftsgebiet der jeweiligen Sparkasse zugute – wie beispielsweise dem Verein „Freunde des Historischen Archivs der Stadt Köln e.V.“

Der Rechtsanwalt und ehemalige Kölner Stadtdirektor, Burkhard von der Mühlen, ist Vorsitzender des im August 2006 gegründeten Vereins „Freunde des Historischen Archivs der Stadt Köln e.V.“, dessen Mitglieder das Historische Archiv zu einem „Bürgerarchiv“ machen und den Kölnerinnen und Kölnern verdeutlichen wollen, welche Schätze in dem „Gedächtnis ihrer Stadt“ ruhen.

**Herr von der Mühlen, was schoss Ihnen durch den Kopf, als Sie am 3. März 2009 vom Einsturz des Kölner Stadtarchivs hörten?**

Ich wollte es zunächst gar nicht glauben. Selbst nachdem sich die Befürchtungen durch die Rundfunknachrichten erhärtet hatten, hielt ich es im Grunde noch immer für unvorstellbar. Wie bei der Mehrzahl der Kölner, denn die allgemeine Reaktion war: „Das kann gar nicht sein“.

**Was war Ihre größte Sorge?**

Meine größte Sorge galt dem Verlust von Menschenleben unter den vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Stadtarchivs, die ich natürlich durch meine Fördervereinsarbeit fast ausschließlich gut kenne. Danach waren meine Gedanken bei den untergegangenen historischen Schätzen des Archivs. Denn dass beim Zusammensturz das untergebrachte Material nicht unbeschädigt bleiben würde, verstand sich von selbst.

**Waren Sie am Einsturztag noch an der Einsturzstelle?**

Ich bin erst einen Tag später dort gewesen und habe sie mit eigenen Augen gesehen. Als ich dort ankam, bin ich zunächst sehr weiträumig abgefangen worden, weil die Feuerwehr und die Polizei starke Sicherheitsmaßnahmen getroffen hatten. Zu dem Zeitpunkt wusste ja noch niemand, wie groß die Gefahr ist, dass sich das Unglück fortsetzt. Ich bin dann bis zu den Absperrbändern vorgegangen und habe mir das ganze Unglück, so gut man es von da aus sehen konnte, angeschaut: Die Berufsfeuerwehr und der Katastrophenschutz waren bereits sehr geordnet bei der Arbeit und die ersten Fahrzeuge hatten schon Komponenten der großen Zeltstadt geladen, die wegen des Regens über dem Archivmaterial aufgebaut wurde. Man konnte also deutlich erkennen, dass eine professionelle Mannschaft auf den Beinen und bereit war, die kostbaren Schätze unter dem Schuttberg mit allen Mitteln zu schützen und zu bergen.

**Wurde zu dem Zeitpunkt noch jemand vermisst, den Sie kannten?**

Nein, man wusste, dass sich durch eine frühzeitige Warnung alle Angestellten des Archivs in Sicherheit bringen können. Die seelischen Traumata sind allerdings eine andere Kategorie. Damit bin ich in den darauffolgenden Monaten natürlich auch in Berührung gekommen.

**Inwiefern hat sich die Arbeit Ihres Fördervereins nach dem Einsturz geändert?**

Unsere Arbeit hat sich grundlegend geändert. Eigentlich absurd, aber unterm Strich hat der Einsturz des Archivs die öffentliche Aufmerksamkeit auf das Stadtarchiv und unsere Vereinsarbeit gelenkt. Vorher waren wir ein Unterstützerverein, der eigentlich zwei Hauptaufgaben hatte: Zum einen ging es darum Geld über Mitgliedschaften zu generieren. Zum anderen sollten bestehende Netzwerke eingesetzt werden, um Materialien, Urkunden, Bände, Fotografiensammlungen, aber auch Notenschriften restaurieren zu lassen. Zudem wollten wir aus dem Stadtarchiv ein Bürgerarchiv mit der größtmöglichen Öffnung gegenüber der Öffentlichkeit machen.

## → SOLIDARITÄT

Nach dem Einsturz gab es einen wahren Ansturm öffentlichen Interesses auf unseren Verein. Seither hat sich die Zahl unserer Mitglieder mehr als verdoppelt. Außerdem haben wir sehr viele Spenden aus aller Welt erhalten. Das alles galt es zu organisieren – und zwar ohne Mitgliederkartei oder Kontenführung, denn die waren ja zusammen mit dem Archiv untergegangen. Nicht zu vergessen die Masse an Hilfsangeboten, die kanalisiert werden musste. In dieser Zeit haben unsere ehrenamtlichen Mitarbeiter wahre Wunder vollbracht.

### Wie groß war die Solidarität der Menschen mit Ihrem Förderverein?

Die Hilfsangebote waren geradezu überwältigend. Ich war sehr beeindruckt von den vielen Kölnerinnen und Kölnern, die sich für die Entstaubung oder Entwässerung im Erstbergungszentrum in Köln-Poll zur Verfügung gestellt haben. Außergewöhnlich waren auch die vielen exotischen Hilfsmaßnahmen, beispielsweise aus Australien und Neuseeland. Dort haben Archivarvereinigungen Sammlungen für uns initiiert. Zudem sind aus der ganzen Bundesrepublik sachkundige Ersthelfer, die Archivwesen studiert haben, zu uns nach Köln gekommen, um zu helfen. Ein ganz großer Moment war natürlich auch der Erhalt der Zuwendung von der Sparkasse KölnBonn, der Kreissparkasse Köln und dem RSGV: Aus Mitteln des PS-Sparens hat unser Verein 250.000 Euro für die Restaurierung von „Chroniken und Darstellungen“ von den drei Instituten erhalten – die größte Einzelspende, die wir jemals bekommen haben.

### Erklären sich die Menschen immer noch solidarisch mit der Arbeit Ihres Vereins oder ist das Geschehene inzwischen in Vergessenheit geraten?

Da sprechen Sie etwas an, was uns mit Sorge umtreibt. Denn nach einem Jahr Abstand, oder jetzt schon fast einviertel Jahren, sagen viele Menschen „Gut, das war mir damals ein Anliegen dem Förderverein beizutreten, aber heute ist das vielleicht nicht mehr so nötig“. Oder aber sie haben damals, unmittelbar nach dem Einsturz des Archivs, einen Einmalbetrag gespendet, möchten aber keine regelmäßigen Beiträge entrichten.

### Warum haben Sie 2006 den Verein „Freunde des Historischen Archivs der Stadt Köln e. V.“ gegründet?

Das Historische Archiv der Stadt Köln ist das größte kommunale Archiv nördlich der Alpen. Trotzdem lag es in der Vergangenheit nicht im Blick der Öffentlichkeit. Kein Wunder, denn wenn Sie in die Severinstraße eingebogen sind, blickten Sie auf ein 35 Jahre altes Gebäude, das wegen seiner Klimatechnik fast komplett verkleidet war und daher weder Transparenz noch Offenheit ausstrahlte. Viele waren der Ansicht, im Archiv wimmelte es von dick bebrillten Typen, die ihre Nasen in Folianten stecken.



*Einige Stücke sind nahezu unversehrt, andere weisen große Schadensbilder auf. Archivare und Restauratoren werden noch zwei bis drei Jahrzehnte daran arbeiten, die beschädigten Bestände wiederaufzuarbeiten.*

Dieses Image wollten wir natürlich ändern. Heute macht man Archibauten sehr viel moderner und einladender. Insofern ist der Einsturz des Archivs, so tragisch er auch war, eine Riesenchance für uns. Denn die Menschen haben, nicht zuletzt durch die intensive Berichterstattung in den Medien, begriffen, wie außergewöhnlich dieses Archiv war beziehungsweise ist.

### „PS-SPAREN UND GEWINNEN“ – mehr als ein halbes Jahrhundert Erfolgsgeschichte

*Seit 1952 bieten die rheinischen Sparkassen ihren Kunden das „PS-Sparen und Gewinnen“ an – eine erfolgreiche Kombination aus Gewinnspiel und Geldanlage. „Spielen, sparen, spenden und gewinnen“ lautet das Motto der PS-Lotterie, die von den rheinischen Sparkassen ohne Profitorientierung betrieben wird: 55 Prozent des Loseinsatzes werden wieder als Gewinne ausgeschüttet – eine bessere Quote als bei jeder anderen deutschen Lotterie. Weitere 25 Prozent verbleiben in der Region und werden für gemeinnützige Projekte zur Verfügung gestellt.*

*Im vergangenen Geschäftsjahr haben die rheinischen Sparkassen im Rahmen des PS-Sparens rund 69 Millionen PS-Lose ausgegeben. Dadurch kamen mehr als 17 Millionen Euro an Zweckerträgen zusammen, die an gemeinnützige Projekte in der Region ausgeschüttet wurden. Insgesamt konnten sich im vergangenen Jahr fast acht Millionen PS-Sparer über Gewinne im Wert von rund 38 Millionen Euro freuen. Der Gesamtsparebetrag der Lotterieteilnehmer belief sich auf rund 275 Millionen Euro.*

## → SOLIDARITÄT



*Trockenes oder nur klammes Archivmaterial musste nach dem Einsturz in ein Erstversorgungszentrum (EVZ) gebracht werden. Hier versorgt ein Helfer einen Band der Max-Weber-Gesamtausgabe, die aus den Trümmern des Kölner Stadtarchivs geborgen werden konnte. Aus dem EVZ wurde das verpackte Archivgut auf insgesamt 19 „Asylarchive“ in ganz Deutschland verteilt, die vorübergehend Lagerflächen angeboten hatten.*



## Erfahrung

TEVEA International –  
der kompetente Partner für das Auslandsgeschäft

**Globalisierung, moderne Kommunikation und wachsende Mobilität lassen den Aktionsradius vieler Unternehmen stetig wachsen. Als Mittelstandsförderer Nr. 1 begleiten die Sparkassen ihre Kunden daher nicht nur auf regionaler Ebene, sondern auch bei internationalen Geschäften. Im Inland oder im europäischen Ausland können die Sparkassen, gemeinsam mit ihren Kooperationspartnern, umfangreiche Serviceangebote und Dienstleistungen zur Verfügung stellen, die ihren Kunden das Auslandsgeschäft erleichtern.**

Die TEVEA International ist ein solcher Kooperationspartner. Als Außenhandelsförderungs- und Dienstleistungsgesellschaft der europäischen Sparkassen unterstützt sie kleine und mittlere Unternehmen bei der Bewältigung konkreter Probleme im Rahmen ihres Auslandsgeschäfts. Als Spezialist zum Thema Vorsteuer-Rückerstattung berät das in Paris ansässige Unternehmen mit Deutschlandniederlassung in Düsseldorf seit 25 Jahren Firmenkunden der Sparkassen bei der grenzübergreifenden Mehrwertsteuer-Rückerstattung. Dabei übernimmt die TEVEA die gesamte Abwicklung der Vorsteuer-Rückerstattung in allen 27 EU-Mitgliedsländern sowie in Norwegen, der Schweiz und in Monaco.

Ein Service, der sich für die Kunden lohnt, denn ausländisches Steuerrecht ist ein Fall für erfahrene Profis: Ständig aktualisierte Detailregelungen bei der Umsatzsteuer bergen die Gefahr, den Mehrwertsteuer-Erstattungsanspruch aufgrund fehlerhafter Beantragung endgültig zu verlieren. Auch unnötige Verzögerungen und daraus resultierende Liquiditätsverluste werden durch den Service der TEVEA vermieden. Unternehmen, die sich die französische Mehrwertsteuer erstatten lassen wollen, bietet die TEVEA International sogar einen Schnellerstattungsservice an – den sogenannten „VAT Quick Refund“. Bis zu einem Vorsteuerbetrag von 600.000 Euro erhält der Kunde innerhalb von nur einer Woche den beantragten Erstattungsbetrag auf seinem Konto gutgeschrieben.

Die setONE GmbH mit ihren Standorten in Köln, Berlin, New York und Tokio ist sowohl Kunde der Sparkasse KölnBonn als auch der TEVEA International (seit 2006) und nimmt deren Dienstleistung „Mehrwertsteuer-Rückerstattung“ und „VAT Quick Refund“ (seit 2009) in Anspruch. Das Kölner Unternehmen berät namhafte Markenartikler, wie Audi, BMW, Daimler und T-Systems, in der weltweiten TV-Kommunikation. Für ihre Auftraggeber konzipiert und produziert die setONE GmbH Branded Content und distribuiert entsprechende TV-Beiträge an ein Netzwerk von weltweiten

TV-Sendern und Onlineportalen. Die Inhalte des setONE-Contents reichen dabei von der Formel1 bis zur UEFA Europa League. In Deutschland einzigartig ist das setONE-Distributionsteam, welches im täglichen Kontakt tausende internationaler TV-Redaktionen betreut.

Als Managerin Internationale TV-Distribution der setONE GmbH arbeitet Vanessa Grom eng mit der TEVEA International zusammen:

### Frau Grom, warum nimmt die setONE GmbH die Dienstleistungen der TEVEA in Anspruch?

Wir arbeiten seit einiger Zeit intensiv zusammen, weil wir als Global Player tagtäglich auch im Ausland aktiv sind, beispielsweise auf internationalen Messen. Mit solchen Messeauftritten sind hohe Kosten verbunden, unter anderem die auf den Messeauftritt gezahlte Umsatzsteuer, die im Rahmen des Vorsteuerabzugs rückerstattungsfähig ist. Dieses Rückerstattungsprozedere erfordert spezifisches Know-how über ausländisches Steuerrecht, Verfahrenswege, Sprachkenntnisse und ist ein Fall für Spezialisten wie die TEVEA, von deren Erfahrungen wir profitieren.

### Was ist neu an Ihrer Zusammenarbeit mit TEVEA International?

Im vergangenen Jahr ist auf der Messe „SPORTEL Monaco“ eine Mitarbeiterin der TEVEA auf mich zugekommen und hat mich über den „VAT Quick Refund“ informiert. Dieses Dienstleistungsangebot ermöglicht die Rückerstattung der im Ausland gezahlten Mehrwertsteuer innerhalb von nur einer Woche. Und weil die Rückerstattung der auf die „SPORTEL Monaco“ gezahlten Mehrwertsteuer 2009 üblicherweise bis zu fünf Monate Zeit in Anspruch nimmt, haben wir in diesem Jahr von dem Schnellerstattungsservice „VAT Quick Refund“ Gebrauch gemacht.

### Werden Sie die Zusammenarbeit mit der TEVEA International fortsetzen?

Die Leistungen der TEVEA haben uns überzeugt und kommen unserem Unternehmen zugute. Durch die Zusammenarbeit sparen wir uns langwierige Abstimmungsprozesse mit ausländischen Finanzbehörden und nutzen den Liquiditätsvorteil des „VAT Quick Refunds.“ Daher werden wir bei unseren Messebesuchen im Ausland auch in Zukunft auf die Angebote und die Erfahrungen der TEVEA zurückgreifen.

# Bildung

Das Angebot der Sparkassenakademie  
Interview mit einer Absolventin



**Nicole Grafeld hat ihre Ausbildung 1998 bei der Sparkasse Essen absolviert und ist heute dort in der Individualkundenbetreuung tätig. An der Rheinischen Sparkassenakademie hat sie sowohl den Kundenberaterlehrgang (2003), den Lehrgang zum Sparkassenbetriebswirt (2006) als auch das Fachseminar Individualkundenbetreuung (2009) besucht.**

## **Frau Grafeld, was war Ihre Motivation, drei Lehrgänge an der Sparkassenakademie in Düsseldorf zu absolvieren?**

Weiterbildung gehört für mich einfach zum Berufsalltag, denn für das berufliche Weiterkommen ist die Bereitschaft zu Fortbildungsmaßnahmen unbedingte Voraussetzung. Derzeit bin ich Privatkundenbetreuerin und diese Arbeit macht mir viel Spaß. Für die Zukunft möchte ich mir aber die Option offenhalten, in eine interne Abteilung der Sparkasse wechseln zu können und dort ganz andere Aufgaben zu übernehmen. Dafür ist der Fachlehrgang zur Sparkassenbetriebswirtin unerlässlich. Denn mit dieser Qualifikation kann man sich bei uns praktisch in jeder Abteilung bewerben.

## **Welchen Umfang haben die Lehrgänge an der Sparkassenakademie?**

Das ist von Lehrgang zu Lehrgang ganz verschieden. Bei meinem Kundenberaterlehrgang musste ich beispielsweise nur zweimal zwei Wochen inklusive der Samstage anwesend sein. Der Lehrgang zum Sparkassenbetriebswirt hat hingegen deutlich mehr Zeit in Anspruch genommen – rund 5,5 Monate. Und der Vermögensberaterlehrgang im vergangenen Jahr dauerte insgesamt vier Wochen. Das Schöne ist, dass man in der Zeit der Fortbildung praktisch vom Dienst freigestellt ist, aber nicht auf sein Gehalt verzichten muss.

## **Welche Voraussetzungen mussten Sie für den Lehrgang zum Sparkassenbetriebswirt erfüllen?**

Bevor der Lehrgang beginnt, erhält man zahlreiche Ordner mit Lehrmaterialien zum Eigenstudium. Einige Zeit vor Beginn des Lehrgangs wird in der Akademie ein Check-up gemacht, der Aufschluss darüber geben soll, ob man die Inhalte der Unterlagen verinnerlicht hat. Denn dieses Basiswissen ist Voraussetzung, um in der komprimierten Zeitspanne von rund fünf Monaten den Sparkassenbetriebswirt zu machen.

## **Das klingt sehr arbeitsintensiv. Würden Sie Kollegen ermutigen, die Mühe auf sich zu nehmen?**

Auf jeden Fall, denn man erhält eine Allrounder-Ausbildung, die einen Einblick in verschiedene Bereiche ermöglicht und dabei hilft, Gesamtzusammenhänge zu verstehen. Natürlich eröffnet der Sparkassenbetriebswirt auch beruflich neue Perspektiven. Aber man muss sich darüber im Klaren sein, dass der Fachlehrgang kein Zuckerschlecken ist.

Die Präsenzs Schulungen oder Veranstaltungen gehen in der Regel von 8.00 bis 15.30 Uhr, mitunter länger. Abends sollte der Stoff nachgearbeitet werden und manchmal finden Kurse samstags statt.

## **Wie bewerten Sie die Lehrgänge, die Sie bisher besucht haben?**

Der Fachlehrgang zum Sparkassenbetriebswirt ist wie gesagt ein Generalistenlehrgang und in jedem Fall zu empfehlen. Den Kundenberaterlehrgang und das Fachseminar Individualkundenbetreuung zeichnet ihre Praxisnähe aus. Das Letztere war fachlich auf meine derzeitige Position und meine Kundenstruktur genau zugeschnitten. Als Privatkundenbetreuerin habe ich einen festen Stamm vermöglicher Kunden, die ich in allen finanziellen Belangen betreue.

## **DIE SPARKASSEN AKADEMIE**

*Die Sparkassenakademie ist der Spezialist für die Qualifikation von Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Führungskräften der rheinischen Sparkassen, deren Tochtergesellschaften und der Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe im Rheinland. 2009 hat die Rheinische Sparkassenakademie an 45.406 Teilnehmertagen Bildungsangebote für die Sparkassen bereitgestellt.*

### Kundenberaterlehrgang

*Insgesamt haben im vergangenen Geschäftsjahr 207 Teilnehmer den ersten Teil und 223 Teilnehmer den zweiten Teil des Kundenberaterlehrgangs besucht. Der Kundenberaterlehrgang ist seit seiner Einführung im Jahre 1989 ein fester Bestandteil der Verkäufersausbildung bei den rheinischen Sparkassen. Er ist ein positives Beispiel für den Trend bei den rheinischen Sparkassen, verstärkt in die Qualität ihrer Kundenberatung zu investieren.*

### Lehrgang zum Sparkassenbetriebswirt

*Eine breite bankfachliche Qualifikation stellt der Lehrgang zum Sparkassenbetriebswirt dar. 2009 hat die Akademie 110 Teilnehmer im Vollzeitlehrgang zum „Bankfachwirt S“ zu Gast gehabt. Den darauf aufbauenden zweiten Teil des Lehrgangs, der mit dem Abschluss „Sparkassenbetriebswirt“ endete, haben 131 Teilnehmer absolviert.*

### Fachseminare

*Auf der Grundlage einer breiten bankfachlichen Qualifikation ermöglichen die Fachseminare der Rheinischen Sparkassenakademie eine Spezialisierung im jeweiligen Aufgabenbereich. Über alle Spezialisierungsrichtungen (Firmen-, Individualkunden, Führung, Verkaufstraining etc.) hinweg hat die Akademie im vergangenen Jahr 232 Teilnehmer qualifiziert.*

1 - { [ 2 - 1

+ 19 ) 3 7

1 , 7 } 2 =

8 : ( ( 36

- 20 20 1 ]

0 , 7 7 8

# Lösungen

Rheinische Sparkassen unterstützen Schuldnerberatungen  
Ein Präventionsprojekt in Wuppertal

→ LÖSUNGEN

**3,1 Millionen Haushalte in Deutschland gelten als überschuldet – Tendenz steigend. Dennoch sind Sparkassen die einzigen Kreditinstitute, von denen eine systematische Unterstützung der Schuldnerberatung gewährleistet wird. Dafür stellen sie in Deutschland jährlich rund 5,4 Millionen Euro zur Verfügung. Allein die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen tragen davon einen Anteil in Höhe von mehr als 2,5 Millionen Euro, wovon 1.363.500 Euro 2009 an 86 rheinische Schuldnerberatungen gingen.**

Gemessen an ihrem Marktanteil sind Sparkassen deutlich seltener als andere Kreditinstitute Gläubiger überschuldeter Haushalte. Dennoch sehen sie es als ihre sozialpolitische Aufgabe an, Menschen, die in die Überschuldung geraten sind, in vorbildlicher Weise und mit großem Engagement zu helfen. Seit über zehn Jahren unterstützen die rheinischen Sparkassen daher systematisch die Arbeit der Schuldnerberatungsstellen in der Region, die einen kontinuierlich zunehmenden Beratungsbedarf verzeichnen.

Die Erfahrung aus diesem langjährigen Engagement hat gezeigt, dass nur finanzielle Bildung und die Stärkung wirtschaftlicher Kompetenzen jedes Einzelnen wirksame Maßnahmen im Kampf gegen die Überschuldung sein können. Aus Sicht der Sparkassen gibt es daher keine Alternative zur Prävention, um langfristig eine Lösung für das Problem der Überschuldung zu finden.

**Ein Präventionsprojekt in Wuppertal**

Die Schuldnerberatung der Diakonie Wuppertal setzt derzeit unter anderem gemeinsam mit der Stadtparkasse Wuppertal das Projekt „Warm-Up“ zur Verbesserung der Finanzkompetenz von Schülern der neunten und zehnten Klassen im Raum Wuppertal um. Dabei steht der Projekttitel für „Wuppertaler Achtzehnjährige rechnen, managen und planen“

und bezieht sich auf insgesamt zwölf verschiedene Lernmodule, die Jugendlichen finanzielle Entscheidungskompetenz, Konsumkompetenz und wirtschaftliche Eigenständigkeit vermitteln sollen. „Wir trainieren mit den Jugendlichen quasi das Überleben im alltäglichen Finanzdschungel“, veranschaulicht Gisela Deller, Leiterin der Schuldnerberatung der Diakonie Wuppertal, das Konzept von „Warm-Up“. „Denn mit der Volljährigkeit werden Jugendliche ins kalte Wasser geschmissen und müssen plötzlich weitreichende finanzielle Entscheidungen treffen. Darum besprechen wir mit ihnen die eigenen Konsumwünsche und unterstützen sie bei Fragen zur Budgetplanung, dem ersten eigenen Konto, Versicherungen und vielem mehr.“

**Verschuldung wird jünger**

Das Lernkonzept „Warm-Up“ hört sich spielerisch an, hat aber einen ernsten Hintergrund. Denn Untersuchungen belegen, dass rund 20 Prozent der 14- bis 24-Jährigen schon einmal Schulden hatten. Leider deckt sich diese Zahl mit den Erfahrungen von Gisela Deller: „In der Schuldnerberatung beobachten wir seit Jahren und mit großer Sorge den Trend, dass die Gruppe jugendlicher Schuldner immer größer wird. Meiner Ansicht nach liegt das unter anderem daran, dass Kinder und Jugendliche als finanzkräftige, zugleich aber auch unerfahrene und leicht beeinflussbare Verbrauchergruppe immer mehr zur Zielscheibe der Werbeindustrie werden. Daher beginnen Schuldenkarrieren immer häufiger in der Jugend, sei es mit Handyverträgen oder zu hohen Dispokrediten.“

**Finanzieller Analphabetismus**

Dabei begegnen Jugendliche den finanziellen Problemen, die mitunter auf sie zukommen, nicht annähernd auf Augenhöhe. Viele seien nicht einmal in der Lage, rudimentäre Begriffe wie „Dispo“ zu erklären, weiß Gisela Deller aus leidvoller Erfahrung. „Dass ein Dispo ein Kredit ist, wissen die wenigsten. Auch den Unterschied zwischen einer Kredit- und einer EC-Karte kennen die meisten nicht. Um Schüler und Jugendliche in Finanzfragen besser zu wappnen, bringen im Rahmen des Pro-

*Wie beurteilen Sie Ihre eigene gegenwärtige finanzielle Situation?*

sehr gut	7	(6)*
gut	50	(42)*
es geht	33	(40)*
eher schlecht	5	(6)*
schlecht	5	(6)*
weiß nicht	1	(0)*

*(Angaben in Prozent)*

\* Totale Werte  
Quelle: Vermögensbarometer DSGV 2009.

→ LÖSUNGEN

jekts ‚Warm-Up‘ verschiedene Experten ihr Know-how im Schulunterricht ein. So beteiligen sich beispielsweise unter dem Thema ‚Mein erstes eigenes Konto‘ Mitarbeitende der Stadtparkasse Wuppertal oder unter dem Thema ‚Meine erste eigene Wohnung‘ Vertreter der Wuppertaler Stadtwerke am Unterricht und stellen sich den interessierten und kritischen Fragen der Jugendlichen“, sagt sie und fügt an, dass die Erfahrungen bisher durchweg positiv seien. Denn Schüler hörten eher auf Warnungen und Tipps von Fremden, als auf Ratschläge ihrer Lehrerinnen und Lehrer.

**Verschuldung hat kein Gesicht**

Die Arbeit der Schuldnerberatung der Diakonie Wuppertal ist allerdings nicht ausschließlich präventiv und auch nicht auf Jugendliche beschränkt. Das Beratungsangebot der Diakonie wird vielmehr von Betroffenen aus allen Schichten wahrgenommen. Das Vorurteil, verschuldete Menschen seien dumm, hält sich dennoch hartnäckig, weiß Gisela Deller. Statistisch gesehen lässt es sich jedoch mühelos widerlegen. Demnach sind die häufigsten Gründe für Überschuldung Arbeitslosigkeit und Scheidung oder Trennung. Erst danach folgen mangelnde finanzielle Allgemeinbildung sowie Unerfahrenheit und Informationslücken in Geldangelegenheiten.

„Oft beginnen Schuldnerkarrieren damit, dass die Menschen in guten Zeiten Kreditverpflichtungen eingehen. Dann fällt das Einkommen weg, weil ein Betrieb schließt, Kurzarbeit verordnet wird oder Ehepartner sich scheiden lassen. In der Folge können Raten nicht mehr gezahlt werden und von jetzt auf gleich finden sich Menschen bei uns in der Schuldnerberatung wieder, die sich niemals hätten vorstellen können, jemals ein massives finanzielles Problem zu haben“, so die Leiterin der Schuldnerberatung. Die Finanzkrise hat die Situation in der Schuldnerberatung zusätzlich noch verschärft: Zwar ist die Anzahl der von der Diakonie Wuppertal langfristig beratenen Schuldner von 1.016 (2008) auf 730 (2009) gesunken. Doch dieser Umstand

war weniger einem verminderten Beratungsbedarf, als vielmehr dem drastischen Stellenabbau der Schuldnerberatung in Wuppertal geschuldet. Insbesondere bei Anrufern der Schuldnerberatungshotline war die Verunsicherung der Menschen angesichts der Finanzkrise deutlich spürbar.

**Individuelle Lösungen für ein gesellschaftliches Problem**

Generell besteht die Tendenz, die prekäre finanzielle Situation als persönliches Scheitern aufzufassen, statt es als gesellschaftliches Problem zu begreifen, weiß die Schuldnerberatungsexpertin. Indes sind die Lösungswege, die von der Schuldnerberatung aufgezeigt werden, individuell auf den einzelnen Beratungsfall zugeschnitten. Häufig ist die Schulden-situation allerdings derart aussichtslos, dass nur noch der Schritt in die Verbraucherinsolvenz bleibt. In anderen Fällen ist die Schuldnerberatung gemeinsam mit den Schuldnern darum bemüht, sich über Vergleiche und Vereinbarungen mit den Gläubigern zu arrangieren. Das Ziel müsse in jedem Fall sein, die Schuldner wieder in das Wirtschaftssystem einzugliedern, so Gisela Deller. Denn wirtschaftspolitisch mache es keinen Sinn, über drei Millionen Haushalten die Teilhabe am wirtschaftlichen Leben zu verwehren. Das sei, neben der Schuldenprävention, eben auch eine ganz essenzielle Aufgabe der Schuldnerberatung.

**VERMÖGENSBAROMETER**

*Das Vermögensbarometer des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes untersucht einmal jährlich den finanziellen Status quo der Privathaushalte in Deutschland. Hierzu wurden insgesamt 2.008 deutschsprachige Verbraucher ab 14 Jahren in Telefoninterviews befragt. Die Interviews fanden zwischen dem 8. Juni und dem 17. Juli 2009 statt. Die Tabellen spiegeln die Ergebnisse für das Gebiet der rheinischen Sparkassen wider.*

*Wie glauben Sie wird sich Ihre finanzielle Situation in den nächsten zwei Jahren verändern?*

besser	21	(23)*
gleich	59	(55)*
schlechter	16	(20)*
weiß nicht	4	(3)*

*(Angaben in Prozent)*

\* Totale Werte  
Quelle: Vermögensbarometer DSGV 2009.

→ NÄHE



→ NÄHE



# Nähe

Die Beratung der SparkassenConsulting  
Eine Erfolgsgeschichte

**Seit mehr als zehn Jahren berät die SparkassenConsulting zu den Themenbereichen Vertrieb, Controlling, Aufbau-/Ablauforganisation und Baumanagement. Ihre Mitarbeiter verfügen über langjährige Berufspraxis, ihr Know-how haben sie alleine in den letzten zwei Jahren in über 130 Projekten erfolgreich unter Beweis gestellt.**

Ob bei strategischen Fragestellungen, beim Projektmanagement, bei Individual- oder zentralen Rollout-Projekten – immer stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SparkassenConsulting ihren Kunden als kompetenter Partner zur Seite. Durch eine kontinuierliche Erweiterung ihres Leistungsangebots ist die SparkassenConsulting in der Lage, schnell auf aktuelle Trends zu reagieren – immer mit dem Ziel, ihre Kunden im individuellen Wettbewerbsumfeld zu stärken. Dabei leistet sie nicht nur bei der Konzeptionserarbeitung, sondern auch bei der Umsetzung Unterstützung.

So auch bei der Pilotierung des „Sparkassen-Finanzkonzeptes Firmenkunden“: Nachdem bereits mehr als 80 Prozent der Sparkassen mit der ganzheitlichen Beratung nach dem „Sparkassen-Finanzkonzept Privatkunden“ arbeiten, wurde der innovative und ganzheitliche Vertriebsansatz 2006 auch auf den Bereich „Firmenkunden“ ausgedehnt. Dabei fokussiert das Projekt im Wesentlichen darauf, festgelegte Aufgaben anhand eines Meilensteinplans gemeinsam mit dem Projektteam der Sparkasse zu bearbeiten. Die Ziele des Konzeptes sind die Systematisierung und Verbesserung der Beratungsqualität, die Steigerung der Produktabschlussquoten und Deckungsbeiträge sowie die Schaffung einer nachhaltigen Kundenbindung.

Die Sparkasse Mülheim an der Ruhr hat das Konzept „Ganzheitliche Betreuung im Firmenkundengeschäft“ im Jahr 2006 pilotiert. Seither wird der langjährige Sparkassenkunde und McDonald's-Franchisenehmer Marcus Prünfte auf der Grundlage des

„Sparkassen-Finanzkonzeptes Firmenkunden“ von dem Sparkassteam rund um Firmenkundenberater Stefan Frederking betreut. Die Nähe zum Kunden hat sich seither noch einmal intensiviert.

**Herr Frederking, ist Herr Prünfte als Franchisenehmer ein ungewöhnlicher Kunde der Sparkasse Mülheim an der Ruhr?**

Nein, wir haben häufig mit Franchiseunternehmen zu tun – allerdings weniger mit den Franchisegebern selbst, sondern ausschließlich mit den Franchisenehmern, wie auch im Fall von Herrn Prünfte. Franchisekonzepte können je nach Geschäftsgebiet einen Marktanteil von etwa 50 bis 60 Prozent ausmachen und wir kommen daher oft und gerne damit in Berührung. Wir begleiten Marcus Prünfte bereits seit den 90er-Jahren, als er seine ersten drei Filialen in Mülheim übernahm. Inzwischen ist Herr Prünfte Inhaber von zehn McDonald's-Restaurants und bei dieser Entwicklung haben wir ihn maßgeblich unterstützt.

**Seit 2006 beraten Sie Herrn Prünfte nach dem neuen Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden.**

Das Konzept wurde vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband entwickelt und wir, die Sparkasse Mülheim an der Ruhr, haben es damals pilotiert. Der große Vorteil an dem neuen Konzept ist, dass man noch strukturierter in den Beratungsprozess hineingeht und das Näheverhältnis zum Kunden ausbaut, indem man jedes Jahr mindestens einmal gemeinsam mit dem Kunden eine Bestandsaufnahme macht. Im Zusammenhang mit Herrn Prünfte war die Pilotierung des Konzeptes von Unternehmerseite aus an einen Restaurantneubau im neuen Gewerbegebiet in Mülheim gekoppelt.

**Welches sind die Bausteine des Sparkassen-Finanzkonzeptes?**

Firmenkunden werden sowohl im Hinblick auf die Firmen- als auch auf die Privatseite betreut. Die Finanzkonzept-Bausteine sind: 1. Service und Liquidität/Anlagen optimieren, 2. Risiken richtig managen,



*„Die Sparkasse ist innovativ und fortschrittlich, befasst sich sehr mit meinem Geschäft und versteht auch das Konzept dahinter.“  
Marcus Prünfte*

3. Perspektiven für Investitionen schaffen,  
4. Mitarbeiter- und eigene Versorgung,  
5. Int. Aktivitäten grenzenlos begleiten,  
6. Nachfolge regeln.

**Können Sie die einzelnen Bausteine in Bezug auf die Zusammenarbeit mit Herrn Prünfte erläutern?**

Beim Baustein „Service, Liquidität und Anlage“ ging es zum einen um Liquiditätsgeldanlagen für die einzelnen McDonald's-Filialen. Zum anderen wünschte sich der Kunde ein erfolgreiches Zweikonten-Modell. Auf Firmenseite war dem Kunden Liquidität bei hoher Sicherheit wichtig. Wir sind daher bei Tagesgeld, Renditekonten und risikoarmen Geldmarktprodukten geblieben. Andererseits bestand auch der Wunsch nach einer etwas risikoreicheren Anlage – hier haben wir unter anderem ein Deka-Depot empfohlen.

**Beim zweiten Baustein des Finanzkonzeptes ging es um die „Absicherung betrieblicher Risiken“.**

Hier gab es eine Besonderheit beim Franchisegeber: einen Rahmenvertrag mit einem großen deutschen Versicherungsunternehmen. Diese Konzernpolice ist außerordentlich attraktiv und nach einem betrieblichen Sachversicherungsscheck mussten wir leider feststellen, dass wir diese preislich nicht unterbieten konnten.

**Der dritte Baustein drehte sich um „Investitionen“.**

Wir haben uns auf neue Immobilien und neue Standorte konzentriert. Herr Prünfte wollte beispielsweise das Konzept McCafé in eine Filiale aufnehmen. Denn die Ausstattung der Restaurants muss regelmäßig revitalisiert werden. Um diese Investition zu begleiten, haben wir gemeinsam mit unserem Kunden verschiedene Finanzierungsmodelle durchgespielt. Ein Modell sah eine klassische Darlehensfinanzierung mit einer relativ kurzen Laufzeit vor. Das heißt, in der Regel haben sie für das Interieur vielleicht eine AfA-Zeit (Absetzung für Abnutzung) von acht Jahren. Herr Prünfte war aber an sehr schnellen Tilgungsrückflüssen (max. vier Jahre) oder an Eigenkapitalbildung interessiert, um nachhaltiges

Wachstum für einen eventuellen Zukauf künftiger Filialen sicherzustellen. Daher haben wir uns für ein Leasingmodell entschieden.

**Wie sah es mit der „Mitarbeiter- und Eigenversorgung“ aus?**

Beim Thema Mitarbeiterversorgung konnten wir als gute Berater unserem Kunden nur empfehlen, die vom Franchisegeber angebotene Industriepolice zu nutzen, die für die entsprechenden Anforderungen einfach unschlagbar günstig war. Zum Thema Eigenversorgung haben wir für Herrn Prünfte Ansparpläne errichtet und den Aufbau eines Immobilienportfolios zur Altersvorsorge begleitet.

**Sind „Internationale Aktivitäten“ für einen Franchisenehmer in Deutschland interessant?**

Eine Expansion ins Ausland ist im vorliegenden Beispiel eher unwahrscheinlich. Wir hatten aber schon den Fall, dass die Finanzierung eines unserer Kunden über einen Kredit in Schweizer Franken begleitet wurde.

**Der sechste Baustein betraf das Thema „Nachfolge“.**

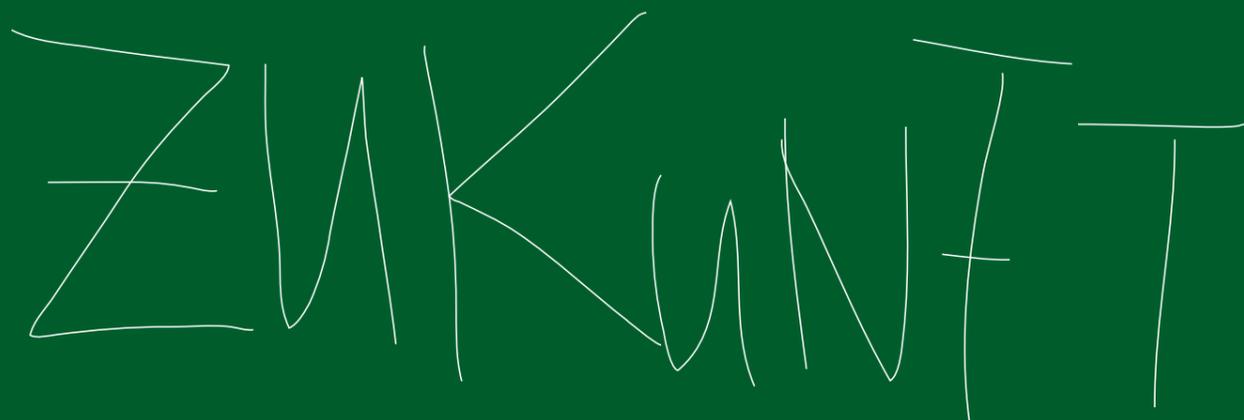
Hier muss man vorwegschicken, dass Herr Prünfte jung und das Thema „Nachfolge“ für ihn grundsätzlich noch nicht von vorrangigem Interesse ist. Dennoch hat er sich mit der Thematik bereits auseinandergesetzt und teilweise Firmenanteile an Familienmitglieder übergeben.

**Wie ist Ihr Resümee zum „Sparkassen-Finanzkonzept Firmenkunden“ nach vier Jahren?**

Mithilfe des Konzeptes wird ein intensives Beratungsverhältnis zum Kunden aufgebaut. Mit der Einführung ist zudem eine Aktivitätenumkehr realisiert worden: Gerade im Kreditgeschäft waren wir auf Beraterseite zuvor eher reaktiv aufgestellt. Seit Einführung des neuen Konzeptes geht die Initiative deutlich mehr vom Berater aus. Im Rahmen des Jahresabschlusses kann er nun mit seinen Ideen auf den Kunden zukommen und ihn auf diesem Wege analytisch unterstützen.



*„Da kommt jemand und will Hamburger und Pommes verkaufen – ein Finanzinstitut muss dann erst mal verstehen, warum der so viel Geld zum Investieren benötigt.“  
Marcus Prünfte*



Schülerzeitungswettbewerb der rheinischen Sparkassen  
Ein Essay von Leif Wolters

Der Rheinische Sparkassen- und Giroverband realisiert im Rahmen seines gesellschaftlichen Engagements jedes Jahr den Schülerzeitungswettbewerb – einen der ältesten und renommiertesten Wettbewerbe in ganz Deutschland. 2009 war es bereits das 28. Mal, dass die rheinischen Sparkassen, gemeinsam mit zehn großen rheinischen Tageszeitungen, zu dem Wettbewerb aufriefen. Begleitet wird die Aktion von der Onlineplattform [www.schuelerzeitung-rheinland.de](http://www.schuelerzeitung-rheinland.de).

Leif Wolters ist Chefredakteur der Schülerzeitung FATAL des Otto-Hahn-Gymnasiums in Dinslaken. Gemeinsam mit den anderen Jungredakteurinnen und -redakteuren seiner Schülerzeitung nahm er wiederholt am Schülerzeitungswettbewerb der rheinischen Sparkassen teil und gewann mit FATAL den Hauptwettbewerb (Klassen 5 bis 13) im Jahr 2008. 2009 belegte die Redaktion der Schülerzeitung den zweiten Platz des Wettbewerbs. Die letzte Ausgabe der FATAL ist neben der erneuten Nominierung für den „Rheinischen Schülerzeitungspreis“ des RSGV (Siegerehrung am 17. Juni 2010 in Düsseldorf) nun auch noch in der Kategorie „Bester Heftinhalt“ für den bundesweiten Schülerzeitungspreis des SPIEGEL-Verlags nominiert worden (Siegerehrung am 14. Juni 2010 in Hamburg).

#### Essay zum Thema „Zukunft“ von Leif Wolters, Stufe 13 Das schwarze Loch: Abitur – was dann?

Mit Riesenschritten rückt das Abi näher. Diese drei Buchstaben haben einem 13 Jahre lang den Weg geleuchtet: ein Fixstern, ein Ziel, das irgendwie immer weit, weit entfernt erscheint. Bis es dann plötzlich hinter einem liegt. Entgegen allen Erwartungen kommt man lebend aus den sechsstündigen Klausuren raus, gibt sich den obligatorischen Feiern hin und fragt sich anschließend zum hundertsten Mal, was man denn später gerne werden will. Und dieses Mal heißt die Antwort nicht: „Ich hab noch ganz viel Zeit, mir das zu überlegen“, sondern: „Scheiße, ich hab’ keinen Plan!“ Die geniale Idee, die einen zum Traumjob führt, will einfach nicht kommen. Also steht am Anfang die Entscheidung: Ausbildung oder Studium? Wer sich hier vertut, gehört vielleicht bald zu den Zehntausenden, die auf der Uni ’rumhängen und nicht wissen, wozu – na ja, Gott sei Dank müssen die jetzt Studiengebühren zahlen, damit Leute, die wissen, was sie wollen, auch noch Platz in den Hörsälen finden. Und wer nicht genug Geld hat, kann ja nebenher arbeiten gehen – oder anschaffen. Alles ganz easy, solange am Ende ein gut dotierter Arbeitsplatz winkt. Aber womit kriegt man denn heutzutage überhaupt noch Arbeit, außer als Ingenieur vielleicht? Sehr witzig für eine Generation Schüler, deren größter Wunsch es ist, nie wieder Mathe machen zu müssen. Also – vergraben wir die Zähne tief im sauren Apfel in der Hoffnung, die verlorene Jugend mit einem saftigen Gehalt und Ruhe im Alter kompensieren zu können? Oder pfeifen wir auf die dauernd wechselnden Prognosen, welcher Beruf eine Zukunft hat oder nicht, und studieren, was uns gefällt?

Wenn uns überhaupt was gefällt: So richtig Spaß hat lernen ja schon in der Schule nicht gemacht. Am besten wär’s doch, nie mehr lernen zu müssen – so wie in der Ausbildung. Da muss man nur vor irgendwelchen Maschinen hocken oder vor Computern oder ... Was macht man da eigentlich? Es gibt so viele Berufe und einer hört sich so sinnlos an wie der andere. Meterweise Broschüren vom Arbeitsamt können auch kein Licht ins Dunkel der Arbeitswelt bringen, sie wirkt riesig und abweisend wie eine unbekannte Galaxie, in der es vielleicht gar keinen bewohnbaren Planeten für unsere Spezies gibt. Wundersame Kreaturen in Blaumännern klammern sich an Asteroiden fest, auf eisigen Monden hausen Kittel tragende Sonderlinge und eine ekelhaft selbstsichere Sorte Aliens in teuren Anzügen hat sich auf den gastlichsten Planeten breitgemacht. Unsere Raumschiff flotte irrt durch die düsteren Tiefen der Galaxie „Ernst des Lebens“, und bestürzt sehen wir Mitreisende auf den dürftigsten Gesteinsbrocken notlanden oder langsam im Nichts verschwinden – verschluckt vom berüchtigten schwarzen Loch, das alles Licht einfängt und insbesondere Abiturienten zum Fressen gern hat. Einmal drin, gibt es keine Hoffnung und keine Wiederkehr.

Übrigens bilden Mädchen die Vorhut unserer Flotte. Wenn sie nicht die Internationale Raumstation „Eva Hermann“ ansteuern und ihre jungen Leben Ehe, Kind und Herd widmen wollen, müssen sie sich nämlich schon direkt nach dem Abi um ihren beruflichen Werdegang kümmern. Jungs, so sagt man, entwickeln sich langsamer, und deshalb bekommen sie noch ein Jahr Bedenkzeit. Vorausgesetzt, sie haben sich nicht

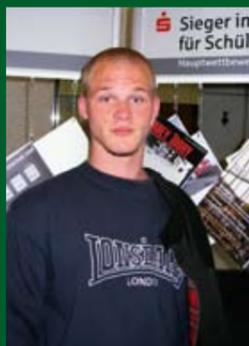
## → ZUKUNFT

schon wegen irgendwelcher Wehwechen ausmustern lassen. Der gesunden und ehrlichen Minderheit fällt die Wahl zwischen Bundeswehr und Zivildienst meist nicht schwer, es ist ja keine Entscheidung fürs Leben wie die zwischen Studium und Ausbildung. Vielleicht hilft der Dienst am Land den Jungs dabei, den Platz im Leben zu finden. Inspiration kommt bekanntlich gerne unverhofft ... Szenario 1: Kevin bekommt bei der Bundeswehr von seinem Saufkumpanen einen Arbeitsplatz im Familienbetrieb angeboten und unterschreibt mit drei Promille den Vertrag. Szenario 2: Jürgen entdeckt beim Hinternabwischen im Altersheim seine soziale Ader und wird Kindergärtner.

Aber wie Jungs halt so sind, sieht Szenario 3 vor, dass Kevin das Ballern und die anregenden Gespräche ebenso genießt wie Jürgen seine wörtlich genommenen Feierabende und so das Jahr vorübergeht, ohne dass die beiden einen Gedanken an die Zukunft verschwenden. Der Seriosität halber sei Szenario 4 erwähnt, in dem unsere Freunde den Dienst am Land ziemlich bescheiden finden und zu der Erkenntnis gelangen: alles besser als das hier. Und so sitzt nun fast eine ganze Generation von Abiturienten herum und plagt sich mit Grübeleien; 13 ereignisarme Jahre am geistigen Salatbuffet hinter sich, eine Welt der Chancen und Risiken vor sich, ganze Armeen potenzieller Konkurrenten aus aller Herren Länder um sich herum und wählerische Arbeitgeber über sich. Sie soll flexibel sein und leistungsbereit, doch die Generation ist vor allem ratlos. Vom Gymnasium an die Überlebensstrategie „Bloß nicht auffallen und irgendwie durchschummeln“ gewöhnt, fällt es den meisten schwer, jemandem zu vermitteln, warum er genau sie einstellen soll.

Es ist, als hätte jemand vergessen, einen Turboantrieb in unsere Raumschiffe einzubauen. Oder uns wenigstens einen Flugplan mitzugeben. Mach' erst mal dein Abi, haben sie uns beim Abflug gesagt. Ohne Abi bist du nichts. Deshalb der Anflug auf den Fixstern. Aber der ist jetzt verschwunden – vielleicht war es einer von den Sternen, die schon lange erloschen sind und deren Licht man nur noch aus großer Entfernung sieht. Also nun den Studienabschluss als neuen Fixstern anpeilen – auf die Gefahr hin, dass er in Wirklichkeit auch schon verschwunden ist? Man wird misstrauisch ... Oder sollen wir auf eigene Faust die Galaxie erkunden? Wie war das noch gleich von wegen „Generation Praktikum“? Wahrscheinlich ist es unsere Bestimmung, für einen feuchten Händedruck alle möglichen Firmen durchzuprobieren, bis sich eine erbarmt, und die Schulzeit sollte uns nur auf diese weitere Erniedrigung vorbereiten. Auch mit Abi bist du nichts. Diese düstere Erkenntnis kommt irgendwo zwischen dem Arbeitsamt auf dem Pluto und dem Asteroidenfeld ZVS.

Es gibt keinen geraden Weg in diesem Teil des Universums. Alle Pläne sind wertlos, denn Zeit und Raum haben sich gegen uns verschworen und das Raumschiff lässt sich nicht mehr lenken. In immer engeren Bahnen kurven wir ins Nichts. Benommen und hilflos. Anscheinend sind wir am Rand des schwarzen Lochs angekommen. Endet unsere Reise hier? Bekanntlich kann keine Materie aus dem schwarzen Loch entinnen. Aber vielleicht ist die Gefangenschaft ja nur zu unserem Besten – vielleicht zerlegt uns das Loch gar nicht in unsere Quarks, sondern ist der Tunnel in eine andere Dimension. Aus unserer Hoffnungslosigkeit geht eine Erleuchtung hervor, und statt irgendwelchen Zwängen zu unterliegen, sind wir dann Herren unseres eigenen Lebens in einer schönen neuen Welt. Vielleicht.



**LEIF WOLTERS**  
Chefredakteur 2009 der Schülerzeitung FATAL des Otto-Hahn-Gymnasiums in Dinslaken

## → ZUKUNFT

## SCHÜLERZEITUNGSWETTBEWERB DER RHEINISCHEN SPARKASSEN

*In jedem Jahr beteiligen sich rund 250 Schülerzeitungen an dem Schülerzeitungswettbewerb der rheinischen Sparkassen. Eingeteilt in drei Kategorien kämpfen die Nachwuchsredakteure um das stolze Preisgeld in Höhe von insgesamt 15.000 Euro, das zweckgebunden für die weitere journalistische Arbeit zu verwenden ist. Teilnahmeberechtigt sind Grundschüler der Klassen 1 bis 4, Haupt-, Real-, Gesamtschüler und Gymnasiasten der Klassen 5 bis 13 sowie Schüler von Förderschulen.*

*Eine Jury aus Chefredakteuren, Tageszeitungsjournalisten, Universitätsprofessoren und weiteren Fachleuten, ermittelt die Sieger im Hauptwettbewerb (Klassen 5 bis 13) und in den beiden anderen Kategorien. In ihre Bewertung fließen formale und inhaltliche Kriterien gleichermaßen ein: was am Ende zählt, ist der Gesamteindruck der Schülerzeitung. Die formale Bewertung erfolgt anhand von Titelblatt, Impressum, Umfang und Erscheinungsweise, Angebotsübersicht, Layout sowie Erscheinungsbild der Artikel und Illustrationen. Inhaltlich müssen die Texte in den Bereichen „Verständlichkeit und Stil“, „berichtende und kommentierende Darstellungsformen“ und „Service und Zielgruppenorientierung“ punkten.*

*Um die Nachwuchsredakteure für den Wettkampf um die beste „Schreibe“ fit zu machen, bietet der Rheinische Sparkassen- und Giroverband regelmäßig Seminare an, bei denen Tageszeitungsredakteure ihren jungen Kolleginnen und Kollegen die wichtigsten Tipps für ein gelungenes Blatt vermitteln.*

## JUGEND MUSIZIERT

*Neben dem Schülerzeitungswettbewerb fördern die rheinischen Sparkassen als Hauptsponsor regelmäßig den Landeswettbewerb von „Jugend musiziert“, an dem in Nordrhein-Westfalen rund 900 Kinder und Jugendliche teilnehmen.*

### Von der Landes- auf die Bundesebene

*Im Rahmen des Musikwettbewerbs finden in der Vorauswahl zahlreiche Regionalwettbewerbe unter Einbindung der jeweiligen Sparkassen vor Ort statt, an denen rund 4.000 Schülerinnen und Schüler von Musikschulen in Nordrhein-Westfalen teilnehmen. Anschließend erhalten die besten jungen Musikerinnen und Musiker die Chance, sich bei Landeswettbewerben für den Bundeswettbewerb von „Jugend musiziert“ zu qualifizieren.*

### Musikalische Fortbildung auf Schloss Krickenbeck

*Zur Vorbereitung auf den Bundeswettbewerb werden die NRW-Landessieger zu einem mehrtägigen Kammermusikurs auf Schloss Krickenbeck eingeladen. Vier Tage lang erfahren die Teilnehmer dort ein intensives Training in Unterrichtseinheiten von hochrangigen Dozenten und Profimusikern aus dem In- und Ausland. Finanziert wird diese Fördermaßnahme von der WestLB-Stiftung „Zukunft NRW“.*

### Seit über 40 Jahren „Jugend musiziert“

*Die „Jugend musiziert“-Wettbewerbe werden seit 1963/64 jährlich als Regional-, Landes- und Bundeswettbewerb durchgeführt. Seither können in den Instrumentalfächern Kinder und Jugendliche bis zu einem Höchstalter von 20 Jahren teilnehmen, wobei der Instrumentalwettbewerb inzwischen um die Kategorien „Gesang“ (Teilnahmegrenze liegt bei 25 Jahren) und „Musical“ erweitert wurde. Auch DJs sind bei „Jugend musiziert“ willkommen. Sie treten in dem eigenen Contest „Reifeprüfung“ an, der als Kategorie des Landeswettbewerbs in einem Club stattfindet.*

*„Jugend musiziert“ ist eine der erfolgreichsten Fördermaßnahmen innerhalb der musikalischen Jugendarbeit. Die positive Entwicklung der Musikschulen in Nordrhein-Westfalen steht in enger Wechselwirkung mit dem Musikwettbewerb und ist an der zunehmenden Zahl und Leistungsfähigkeit der Landes-Jugendensembles ablesbar.*



Das Sparkassen-ImmobilienCenter  
Ein Erfahrungsbericht

**Die Eheleute Ursula Verbeet und Andreas Kleiberg sind ein Paradebeispiel dafür, wie reibungslos Immobilienkauf, -umbau und -verkauf mit Unterstützung der Experten des Sparkassen-ImmobilienCenters und unter Umsetzung von Neuerungen aus der Pilotierung „Repositionierung Baufinanzierung“ sein können.**

1999 haben mein Mann und ich unser erstes Haus über das ImmobilienCenter der Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe erworben. Anfang dieses Jahres haben wir es – ebenfalls mithilfe der Sparkasse – wieder verkauft. Denn im Herbst 2009 sind wir über unsere Traumimmobilie gestolpert.

Weil wir von der Sparkasse beim ersten Hauskauf so gut betreut und beraten worden sind, haben wir sofort nach dem überraschenden Fund unseren zuständigen Kundenbetreuer der Sparkasse angesprochen. Er wiederum hat seinen Kollegen für die Immobilienfinanzierung, Herrn Weber, hinzugezogen. Beim ersten Immobilienkauf war das noch nicht so. Damals wurden wir von unserem Ansprechpartner als „Allroundberater“ in Baufinanzierungsangelegenheiten selbst betreut. Heute ist die Beratungsqualität durch die Einbindung von Spezialisten wie Herrn Weber noch einmal höher. Bereits nach dem ersten Beratungsgespräch stand fest, dass uns die Sparkasse nicht nur beim Erwerb der neuen, sondern auch beim Verkauf unserer alten Immobilie unterstützen sollte. Denn gerade wenn beide berufstätig sind, ist es ein Segen, wenn jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner erreichbar ist.

Das neue Objekt ist größer. Wir sind jetzt zu viert und nicht mehr zu zweit und perspektivisch ist es auch eher etwas zum Altwerden: Der Wohnraum ist auf einer Ebene und eine Einheit ist abtrennbar – für die Zeit, in der wir dann eben wieder zu zweit sind. Herr Weber hat vor dem Erwerb die Bodenrichtwerte und die Immobilienpreise für uns überprüft. Mit einem Architekten wurde dann eine Objektbegehung durchgeführt.

Nachdem dieses grüne Licht zur Bausubstanz gegeben hatte, haben wir alles gemeinsam mit Herrn Weber durchgerechnet. Neben der Realisierung des Verkaufserlöses und des gebundenen Vermögens aus der Altimmobilie wurde auch die Inanspruchnahme von KfW-Darlehen und KfW-Programmen zur energieeffizienten Sanierung, zu Wohneigentum oder Wohnraummodernisierung thematisiert. Letztlich konnten wir im Zuge von Neuerungen rund um die Baufinanzierungsberatung von unserer Sparkasse profitieren. Insgesamt kann ich sagen, wurden wir sehr kompetent beraten und freuen uns schon auf den Einzug.

#### REPOSITIONIERUNG BAUFINANZIERUNG

Die rheinischen Sparkassen sind Marktführer im Bereich der privaten Baufinanzierung. Um diese Position zu festigen, wurde das vom Ausschuss für strategische Projekte initiierte Projekt „Repositionierung Baufinanzierung“ durchgeführt. Das Projekt wurde von den beiden Pilotsparkassen Stadtsparkasse Düsseldorf und Sparkasse Dinslaken-Voerde-Hünxe durchlaufen.

#### Gesamtcheck private Baufinanzierung

In einem ersten Schritt ging es darum, eine detaillierte Bestandsaufnahme des Baufinanzierungsgeschäfts durchzuführen. Diese beinhaltete neben der Erhebung von umfangreichen Strukturdaten zum Baufinanzierungsgeschäft, wie z. B. Anzahl Neugeschäft, Ablösungen durch Wettbewerber etc., auch die Analyse von Fragen der strategischen Positionierung, Auf- und Ablauforganisation, Preis- und Produktpolitik, Vertriebsunterstützung und -steuerung. Durch den Abgleich der Istsituation mit Empfehlungen zentraler Projekte, wie z. B. der DSGVO-Projekte „Vertriebsoffensive Immobiliengeschäft“ und „Modell K“, konnten Abweichungen transparent gemacht und Handlungsfelder gemeinsam mit den Sparkassen identifiziert werden. Der Gesamtcheck lieferte somit konkrete Hinweise auf Optimierungspotenziale und unterstützte die Sparkassen bei der punktgenauen Identifikation der dafür nötigen Maßnahmen.

#### VALUE PRICER und Produkt- und Preispolitik

Im Sommer 2009 wurde die Marktforschungsstudie „VALUE PRICER Baufinanzierung“ zu Erwartungen und Verhalten von Baufinanzierungskunden durchgeführt. Auf dieser Basis ging es in der Produkt- und Preispolitik darum, die aus Kunden- und Sparkassensicht optimale Zusammenstellung der Produktmerkmale zu finden und die Darstellung einer für beide Seiten attraktiven Bepreisung zu erarbeiten. In Expertenworkshops wurden die relevanten Einflussfaktoren (Kunden, Kosten und Wettbewerber) analysiert und mithilfe des VALUE-PRICER-Tools Simulationen des Kundenverhaltens durchgeführt, um Ansatzpunkte für die Steigerung der Produktattraktivität zu identifizieren. Die Preisgestaltung soll zukünftig differenzierter erfolgen, um so Prozessaufwand, Kostendegressionseffekte, Risiko und Wettbewerb stärker als zuvor zu berücksichtigen. Einfache und schlanke Baufinanzierungen können folglich preisgünstiger und trotzdem ohne Margenverluste angeboten werden. Den Sparkassen werden damit Lösungsmöglichkeiten für eine Verbesserung der Zusammenstellung des Baufinanzierungsangebotes und für eine bessere Preiswahrnehmung aufgezeigt.

→ LEISTUNG

→ LEISTUNG

# Leistung

Die Sportförderung der rheinischen Sparkassen  
Porträt einer Hoffnungsträgerin

→ LEISTUNG



Katrin Eckermann ist eine Hoffnungsträgerin des deutschen Springsports. Die Deutsche Jugendmeisterin der Jungen Reiter ist ehrgeizig und trainiert rund 15 Pferde am Tag, um den Sprung in den Spitzensport zu schaffen.

**Die Sparkassen-Finanzgruppe ist der größte nichtstaatliche Partner des deutschen Sports. Ihr Förderschwerpunkt liegt zu 90 Prozent auf dem bundesweiten Breiten- und Vereinssport – vier von fünf Sportvereinen werden von den Sparkassen unterstützt.**

Damit übernehmen sie eine wichtige soziale Funktion bei der Förderung von Kindern und Jugendlichen, der Einbindung von Menschen mit Migrationshintergrund, der Integration von Behinderten oder beim Gesundheitssport für alle Altersklassen. Insbesondere als offizieller Partner des Deutschen Sportabzeichens unterstützen sie den Spaß an der Bewegung und fördern die Gesundheit der Menschen in ihrer Region.

Die rheinischen Sparkassen teilen dieses Engagement für eine höhere Lebensqualität, die durch ein vielfältiges Angebot im Breitensport bewirkt wird: Sieben von insgesamt 103 rheinischen Sparkassenstiftungen unterstützen das Sportangebot in der Region und konzentrieren sich ausschließlich auf die Sportförderung.



Dass der von ihr gewählte, arbeitsintensive Weg in den Profi-Springsport der richtige ist, beweisen die zahlreichen Pokale der jungen Reiterin, die in ihrer Wohnung schon keinen Platz mehr finden.

Ihr Ziel ist im Wesentlichen, den sportlichen Nachwuchs im Rheinland zu fördern, leistungswillige junge Talente in ihren Vereinen zu stärken und ihnen den Weg in den Spitzensport zu ebneten.

Springreiterin Katrin Eckermann ist ein solches junges, förderungswürdiges Talent. Die Rheinische Meisterin und Deutsche Jugendmeisterin bei den Jungen Reitern (18- bis 21-Jährige) ist das Aushängeschild ihres Reitvereins, dem RV-Kranenburg. Unter dem Motto „Gut für den Sport“ wird der Heimatverein der erfolgreichen Juniorin seit vielen Jahren von der Sparkasse Kleve und ihrer gemeinnützigen Sparkassenstiftung gefördert. So konnten unter anderem Hindernisse für den Jugend-Springsport, Preise für Turniere oder den berühmten Reichswalddritt des RV Kranenburg angeschafft werden. Insofern trägt die Sparkasse Kleve dazu bei, ein optimales Umfeld für die sportlichen Erfolge junger Nachwuchstreiter wie Katrin Eckermann zu gewährleisten. Die 19-Jährige lebt und trainiert nach eigener Aussage umgeben von „Natur pur“ auf dem landwirtschaftlichen Betrieb ihrer Eltern an der niederländischen Grenze in der Nähe von Kranenburg.

→ LEISTUNG



Die junge Reiterin lebt und trainiert auf der Reitanlage ihrer Eltern. Wie bei jedem ambitionierten Turnierreiter können Besucher dort einen Blick auf ihre Plakettenwand werfen, die Aufschluss über alle errungenen Turnierplatzierungen gibt. Obwohl Katrin Eckermann erst 19 Jahre alt ist, könnte sich ihre mit Plaketten übersäte Wand spielend mit der eines Profis messen.

## → LEISTUNG

Weitläufige Wiesen, auf denen sich ungefähr 20 Jungpferde tummeln, ein großer Sandspringplatz, eine Reithalle und ein Stall mit rund 30 Pferden, darunter 15 Einsteller, sind Bestandteil der ländlichen Idylle, die Katrin Eckermann optimale Voraussetzungen für ihre sportlichen Erfolge bietet: Nicht nur, dass der Nachwuchsreiterin hier eine moderne Reitanlage zur Verfügung steht, sie profitiert auch von der Erfahrung ihres Vaters Otmar, ebenfalls erfolgreicher Springreiter und zugleich ihr Trainer. Zwar sei es schon hin und wieder schwierig, manche seiner Traineranweisungen anzunehmen, gesteht die Tochter, denn „man lässt sich ja auch nicht immer was sagen“. Aber im Nachhinein müsse sie ihrem Vater dann doch meistens recht geben.

2002 war Katrins Name noch auf den Starterlisten von Ponyspringen zu finden. Heute, acht Jahre später, hat sie längst auf Großpferde umgesattelt und ist bereits Bestandteil des Landes- und Bundeskaders Junger Reiter. Bei der Frage nach ihren bisher größten Turniererfolgen zögert die Springreiterin dann auch nicht lange: Der dritte Platz mit der Mannschaft in Prag 2008 bei den Junioren-Europameisterschaften, der Titel Deutsche Meisterin 2009 bei den Jungen Reitern und der erste Platz beim „Preis der Besten“



Ein normaler Arbeitstag von Katrin Eckermann beginnt um 7.30 Uhr im Sattel und endet eigentlich gar nicht. Denn neben ihrem täglichen Training wartet auch auf dem elterlichen Hof viel Arbeit auf die Nachwuchsreiterin.

der Jungen Reiter 2010, der ersten Sichtung für die Europameisterschaft, zählten eindeutig zu den Höhepunkten ihrer sportlichen Karriere.

Um diese beeindruckende Erfolgsliste kontinuierlich zu erweitern, trainiert Katrin Eckermann außer mit ihrem Vater auch mit Holger Hetzel, dem Landes- und Stützpunkttrainer Springen für die Junioren und Jungen Reiter des Rheinlands. Die Folge sind straff kalkulierte Tagesabläufe: „Ich fange morgens um 7.30 Uhr mit meiner Ausbildung zur Pferdewirtin bei Holger Hetzel an. Das bedeutet, ich muss spätestens um 6.30 Uhr aufstehen, denn ich fahre ungefähr 20 Minuten zu seiner Reitanlage nach Goch. Genau um 7.30 Uhr beginnt dort das Training und dann reite ich sechs bis acht Pferde. Ich sitze also eigentlich bis 17.00 Uhr nonstop im Sattel.“ Wieder zurück zu Hause, auf der Reitanlage ihrer Eltern, geht der Reitmarathon der Teenagerin anschließend weiter. Denn hier sind es noch einmal ungefähr zwölf Pferde, die „unterm Sattel stehen“, wie es im Reiterjargon heißt. Etwa acht davon übernimmt Katrin, den Rest bewegt unter anderem ihr Vater. Trotz des enormen Pensums ist Katrin Eckermann der Begriff „Leistungsdruck“ fremd.



30 Pferde stehen dort, in der Nähe von Kranenburg. Um acht davon kümmert sich Katrin. Viel Verantwortung für eine junge Frau, denn egal was ist – Sportpferde brauchen ausreichend Bewegung, sonst werden sie krank.

## → LEISTUNG

„Es macht ja auch Spaß und ist mein Beruf“, sagt sie und fügt an, sie hätte ja schließlich auch gewusst, worauf sie sich eingelassen habe und sei eben gerne mit Pferden zusammen, basta. Das war allerdings nicht immer so. Früher, gibt sie zu, habe sie schon ein bisschen unter Druck gestanden und auf Turnieren öfter mal Nerven gezeigt. Aber heute sei sie eine erfahrene Reiterin und lasse alles mehr oder weniger auf sich zukommen.

Dass sie als Leistungsträgerin auf dem Weg in Richtung Spitzensport gehandelt wird, lässt sie dann auch relativ unbeeindruckt. Klar fühle sie sich durch solche Einschätzungen geehrt und auch ein bisschen stolz, räumt sie bescheiden ein. Doch heutzutage gebe es so viele gute Reiter in Deutschland – da seien Talentbezeugungen noch längst kein Grund für Höhenflüge, stellt sie im gleichen Atemzug klar.

Trotz des Realitätssinns bleibt eine Fortsetzung ihrer Reitsportkarriere der sehnlichste Wunsch der 19-Jährigen. Aber der Weg in den Spitzensport ist steinig: „Heutzutage muss man gucken, wo man bleibt. Der Reitsport ist eine kostspielige Angelegenheit und ohne Sponsor auf Dauer nicht machbar“, sagt sie. Für den „großen Sport“ hat sie im Moment ohnehin nur ein Pferd. Zwar steht der Pferdewachstuch im Stall, doch die jungen Pferde müssen erst noch ausgebildet werden und sind frühestens in zwei Jahren einsetzbar. Dann soll allerdings auch der Traum von einem Start beim größten Reitturnier der Welt, dem CHIO in Aachen, wahr werden. Ob er in Erfüllung geht, hängt davon ab, ob bis dahin das passende Pferd zur Verfügung steht. Denn „im großen Sport muss halt alles passen. Aber es ist ein Ziel und Ziele kann man sich ja setzen“, ist Katrin Eckermann zuversichtlich.

## CHIO – WELTFEST DES PFERDESORTS

Neben dem Breitensport engagieren sich die rheinischen Sparkassen auch gezielt für die Sportelite der Bundesrepublik. Aus diesem Grund fördern sie regelmäßig die deutsche Olympiamannschaft, die Eliteschulen des Sports und hochkarätige Sportereignisse wie den CHIO, der sportlichen Leistungsträgern eine Plattform bietet. Der CHIO in Aachen ist eines der bedeutendsten Reitsportereignisse der Welt. Die Weltspitze des Reitsports, ihre Pferde und außergewöhnlichen Leistungen sind hier zu bestaunen.

Seit vielen Jahren sind die rheinischen Sparkassen, die traditionell den Reitsport und insbesondere den reiterlichen Nachwuchs fördern, einer der Hauptsponsoren des „Weltfestes des Pferdesports“. Da nach dem Reglement

der Internationalen Reiterlichen Vereinigung (FEI) jedes Land pro Jahr nur ein offizielles internationales Turnier ausrichten darf, stärkt das Engagement der rheinischen Sparkassen für den CHIO den Austragungsort Aachen und damit das Rheinland als Standort für internationalen Spitzensport.

## Gut zu wissen – der CHIO in Aachen

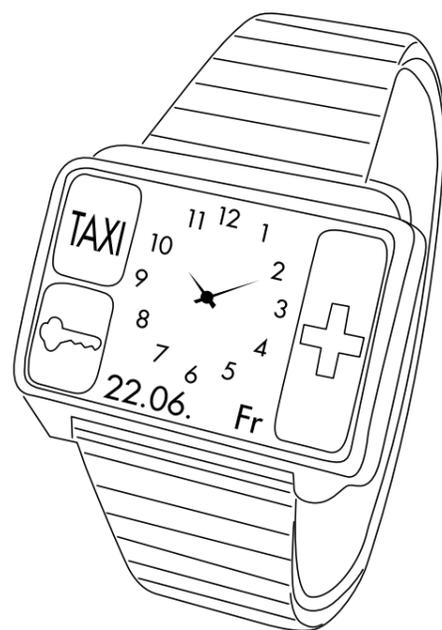
- **CHIO: Concours Hippique International Officiel**
- **Sponsoren: Die Sparkassen-Finanzgruppe ist einer der Hauptsponsoren des CHIO in Aachen**
- **Teilnehmer: rund 500 Pferde und 300 Reiter, Fahrer und Voltigierer aus mehr als 20 Nationen**
- **Disziplinen: Springen, Dressur, Vielseitigkeit, Fahren, Voltigieren**
- **Besucher: 2009 besuchten 358.900 Zuschauer den CHIO Aachen**
- **Mitarbeiter: rund 1.200 ehrenamtliche Mitarbeiter während der Turnierwoche**
- **Preis der Sparkasse: „Jagdspringprüfung über Gräben und Wälle“**
- **Sparkassen-Youngsters-Cup: „Springprüfung für Junge Pferde“**



Einmal beim CHIO in Aachen zu starten, ist auch das große Ziel von Katrin Eckermann. Denn in Aachen startet die Weltelite des Pferdesports und dazu möchte sie natürlich auch gehören – irgendwann.

# Idee

Deutscher Gründerpreis für Schüler  
Vier fiktive Unternehmensgründungen



**Der Deutsche Gründerpreis wird jedes Jahr für vorbildliche Leistungen bei der Entwicklung von innovativen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen verliehen. Ziel der Auszeichnung ist es, das Gründungsklima in Deutschland nachhaltig positiv zu beeinflussen und Mut zur Selbstständigkeit zu machen. Partner des bundesweit größten Gründungswettbewerbs sind die Sparkassen sowie die Zeitschrift „stern“, der Fernsehsender ZDF und der Autobauer Porsche. Die Initiative wird zudem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, namhaften Förderern, einem hochkarätigen Kuratorium und einem umfangreichen Expertennetzwerk unterstützt. Bereits seit 1997 wird der Unternehmerpreis in den Kategorien StartUp, Aufsteiger, Lebenswerk und Schüler vergeben.**

## Schüler beweisen Unternehmergeist

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler ist das bundesweit größte Existenzgründer-Planspiel für Jugendliche. Im Rahmen des Wettbewerbs werden Jugendliche dazu angehalten, ein marktfähiges Geschäftskonzept für eine fiktive Unternehmensgründung zu entwickeln. Seit Beginn des Spiels im Jahr 1999 haben über 35.000 Schüler an dem Planspiel teilgenommen. Neben Kultusministerien und verschiedenen Bildungsinitiativen unterstützt der RSGV den Deutschen Gründerpreis für Schüler bereits von Anfang an – inzwischen seit über zehn Jahren.

## Fiktive Unternehmen werfen Gewinn ab

Zu Beginn des Wettbewerbs erarbeiten sich die Schüler-teams Schritt für Schritt ein breites Wissensspektrum über wirtschaftliche Zusammenhänge: angefangen von Marktanalysen, über Grundkenntnisse im Marketing und in der Preisgestaltung bis hin zur Erstellung eines kompletten Businessplans. So vermittelt das Existenzgründer-Planspiel nicht nur theoretische Inhalte, sondern trainiert auch soziale Kompetenzen wie Eigeninitiative und Teamfähigkeit. Im weiteren Spielverlauf holen sich die Schüler-teams auch Rat bei echten Unternehmern und beweisen, dass sie in der Lage sind, komplexe unternehmerische Fragestellungen mit Engagement und Kreativität zu lösen. Auf diese Weise entsteht Spaß am Unternehmertum und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Außerdem sammeln die Jugendlichen spielerisch Erfahrungen, die ihnen eine frühzeitige berufliche Orientierung ermöglichen.

## Nachwuchsunternehmer aus dem Rheinland

Unterstützt durch die rheinischen Sparkassen beteiligen sich im Rheinland jährlich über 150 Teams am Deutschen Gründerpreis für Schüler – Tendenz steigend.

Bei erfolgreichem Abschluss des Spiels erhalten die Teilnehmer ein individuelles Feedback einer Fachjury aus Finanz- und Wirtschaftsexperten und ein Teilnahme-Zertifikat für spätere Bewerbungsunterlagen. Die zehn besten Teams im Rheinland erhalten Geldpreise in Höhe von mehr als 10.000 Euro und, sofern ein Team unter den zehn besten im Bundeswettbewerb ist, eine Einladung zur Bundes-siegerehrung. Das bestplatzierte Team wird im Rahmen der Verleihung des Deutschen Gründerpreises ausgezeichnet und stellt sich und seine Geschäftsidee den Gästen vor. Neben Preisen auf Regional- und Landesebene erhalten die bundesweit fünf besten Teams die Möglichkeit, am „Future Camp“, einem exklusiven Trainingswochenende mit Workshops und Outdoor-Aktionen, teilzunehmen.

Vier der zehn bestplatzierten Schüler-teams im Bundesgebiet kamen 2009 aus dem Rheinland – genauer aus Mülheim an der Ruhr, Remscheid und Wuppertal (zwei Teams). Keine andere Region hat im vergangenen Jahr derart viele Top-Platzierte beim Deutschen Gründerpreis in der Kategorie „Schüler“ hervorgebracht. Diese Entwicklung ist nicht zuletzt den rheinischen Sparkassen zu verdanken, die sich seit einem Jahrzehnt intensiv für den Nachwuchswettbewerb stark machen.

*Idee „Adjutant“ – eine Uhr, drei Funktionen: Sie unterstützt in Not geratene Senioren mit Notruf-, Taxiruf- und Schlüssel-Finder-Funktion.*

## Ein Adjutant für alle Lebenslagen

Platz sieben des Gründerpreises für Schüler 2009 belegte das Team „Auxilia“. Die drei Wuppertaler Arwed Michael, Johannes Stracke und Thomas Mayer ermöglichen mit ihrer Erfindung im wahrsten Sinne des Wortes Hilfe „rund um die Uhr“. Denn bei ihrer Produktidee, dem „Adjutanten“, handelt es sich um eine Armbanduhr mit außergewöhnlichen Funktionen: Durch einfache Handgriffe kann der Zeitmesser einen Notruf senden, verlorene Schlüssel wiederfinden oder dank integrierter GPS-Funktion an fremden Orten schnell zum gewünschten Ziel finden.

Diese Hilfsfunktionen sollen ältere Menschen in allen Lebenssituationen unterstützen und vor allem ein Gefühl von Sicherheit vermitteln. Ein weiterer Vorteil: Eine Uhr wird nicht so leicht zu Hause vergessen wie ein Handy oder andere technische Hilfsgeräte, denn für viele ist es ein tägliches Ritual, die Armbanduhr anzulegen. Wüsste man nicht, was alles in ihr steckt, würde man der „Adjutant“ ihre Zusatzfunktionen auch nicht ansehen, denn wie eine normale Uhr verfügt sie über ein Ziffernblatt, einen Stunden- und einen Minutenzeiger sowie über ein digitales Anzeigefeld, das sowohl das Datum als auch den Wochentag anzeigt.

→ IDEE

**Idee „WunschBrot“ – dieses Brot lässt keine Wünsche offen. Einzig die Zutat „Liebe“ muss der Do-it-yourself-Bäcker noch selbst hinzufügen.**

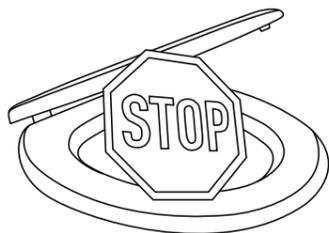


**Wünsch dir Brot**

Ebenfalls eine Platzierung (Platz acht) unter den ersten zehn Teams beim Deutschen Gründerpreis in der Kategorie „Schüler“ erhielt das Team „WunschBrot GmbH“. Noel Boka, Maurice Burghardt, Geneviève Graf und Christoph Döllmann ersannen einen Onlineshop, in dem sich der Kunde aus über 100 biologisch angebaute Zutaten seine ganz persönliche Brotbackmischung zusammenstellen kann.

Ob gesundes Körner-, schmackhaftes Weizen- oder süßes Früchtebrot – der Sortenvielfalt sind beim „eBrot“ fast keine Grenzen gesetzt. Auch Allergiker müssen nicht länger auf frisch gebackenes Brot verzichten, bloß weil sie bestimmte Getreidesorten nicht vertragen. Natürlich gibt es bereits Internetseiten, die ein ähnliches Konzept verfolgen, doch bei Brotbackmischungen ist der Markt noch unberührt und aus diesem Grund hat sich die WunschBrot GmbH dazu entschlossen, mit ihrer Idee eine Marktlücke zu schließen. Wer sein Brot also lieber selbst backt und genau wissen möchte, was sich darin befindet, der hat in „WunschBrot“ eine wahre Brotoase entdeckt.

**Idee „PinkelStopp“ – damit sich Kinder nicht mehr schämen und Erwachsene nicht mehr ärgern müssen, wenn „mal was daneben geht“.**



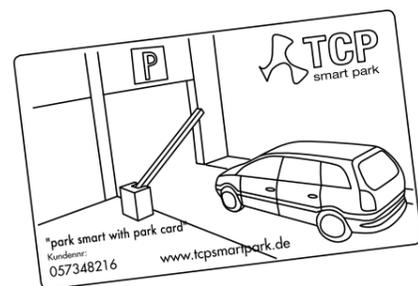
**Knapp vorbei ist auch daneben**

Platz sechs unter den Schüler-Top-Ten des Deutschen Gründerpreises 2009 belegte das Remscheider Team „PS – Bath Innovations“. Die Teamkollegen Henrik Sadlowski, Simon Wahrstötter, Marvin Fiori und Patrick Schneller

hatten die Idee zur Lösung eines Problems, das alle vier noch aus ihrer eigenen Kindheit kannten: die Überwindung der magischen Anziehungskraft des Spalts zwischen Toilettenbrille und Toilettensockel. Nicht nur in Privathaushalten mit Kleinkindern, auch in Kitas und Kindergärten ist das leidige Problem hinreichend bekannt. Denn dem noch nicht so treffsicheren Nachwuchs passiert das ärgerliche Malheur mit Vorliebe genau an der Stelle, an die der Putzlappen nur mit großer Mühe gelangt.

Die Erfindung des Unternehmerteams macht das Säubern von Toiletten zwar nicht überflüssig, wohl aber die Säuberung des benannten Spalts. Denn ihr Produkt – eine Schutzblende, die einfach über der gesamten Toilettenbrille angebracht wird und dort auch dauerhaft verbleiben kann – schließt die Lücke zwischen Brille und Sockel.

**Idee „Chipkarte“ – freie Fahrt und freies Geleit zum nächsten Parkplatz.**



**Nie wieder Schlange stehen**

Das Wuppertaler Team „TCP smart park“ belegte mit seiner Idee beim Deutschen Gründerpreis für Schüler im vergangenen Jahr Platz zehn. Dank der von ihnen konzipierten Chipkarte hat das lästige Schlange-Stehen an Parkautomaten in Zukunft ein Ende. Denn die auf RFID-Technik (Radio Frequency Identification) basierende Karte ermöglicht Autofahrern das bargeldlose Parken in Parkhäusern. Einzige Voraussetzung: das Parkhaus ist auch an das System angeschlossen.

Dank der Chipkarte von TCP smart park ist das oft langwierige Ziehen einer Parkkarte nicht länger nötig. Denn die Schranke im Parkhaus öffnet sich beim Durchfahren automatisch, sobald das System die Chipkarte erkannt hat. Die Abbuchung der Parkgebühren erfolgt am Monatsende per Bankeinzug. Eine zentrale Datenbank macht die Chipkarte auch in Parkhäusern verschiedener Betreiber einsetzbar. Als zusätzliche Serviceleistung kann über die Chipkarte außerdem eine Parkplatzortung erfolgen – freie Parkplätze werden dem Fahrer per SMS mitgeteilt.

**Verbundpartner:**  
 Provinzial 60  
 LBS West 61  
 WestLB 62  
 DekaBank 63  
 ÖRAG 64  
 Finanzinformatik 65  
 Deutsche Leasing 66

# Provinzial Wachstum trotz Krise – steigende Beiträge in schwierigem Marktumfeld

Trotz eines schwierigen Marktumfeldes und der noch anhaltenden Finanzkrise konnte die Provinzial Rheinland im abgeschlossenen Geschäftsjahr erneut ein sehr gutes Geschäftsergebnis erzielen. Insgesamt beläuft sich das Beitragswachstum der Gruppe auf rund 8,4 Prozent.

## Provinzial Rheinland Versicherung AG

2009 konnten die gesamten Beitragseinnahmen in der Kompositversicherung inklusive der Restkreditversicherung um 3,9 Prozent auf 1.000 Mio. Euro gesteigert werden. Dabei legten mit Ausnahme der Kraftfahrtversicherung alle Sparten im Neugeschäft zu. Die Combined Ratio im selbst abgeschlossenen Geschäft wird bei 97,7 (Vorjahr: 93,6) Prozent liegen. Hier macht sich der größte Schadensfall des Jahres 2009 bemerkbar, und zwar der Einsturz des Kölner Stadtarchivs, für den die Provinzial Rheinland Ende letzten Jahres 61,5 Mio. Euro erstattet hat. Im selbst abgeschlossenen Geschäft konnte die Bruttokostenquote auf 23,6 (Vorjahr: 24,0) Prozent gesenkt werden. Das Nettoergebnis aller Kapitalanlagen konnte nach dem Finanzkrisenjahr 2008 wieder deutlich auf 108,2 (Vorjahr: 25,5) Mio. Euro gesteigert werden. Zusammen mit den sonstigen Erträgen und Aufwendungen belief sich das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit auf 164,3 (Vorjahr: 128,1) Mio. Euro. Nach Steuern verbleibt ein Betrag von 161,5 Mio. Euro.

## Sparkassen Direktversicherung AG

Der Sparkassen Direktversicherung ist es gelungen, unterjährig netto um knapp 2.000 Versicherungsverträge zuzulegen. Die Kündigungsquote wie auch die absoluten Kündigungen konnten gegenüber dem Vorjahr reduziert werden, während sich das Neugeschäft um über 40 Prozent verbesserte. Immer wichtiger wird das Internet: Im Jahr 2009 wurden insgesamt über 20.000 Verträge über diesen Vertriebsweg akquiriert.

## Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG

Das Neugeschäft der Provinzial Rheinland Lebensversicherung erreichte mit 491,3 Mio. Euro eine Verdopplung gegenüber dem Vorjahr und liegt damit sowohl über dem Marktwert von 31,3 Prozent als auch über dem Durchschnitt aller öffentlichen Versicherer (58,8 Prozent). Getragen wird dieses Wachstum von einer starken Steigerung des Einmalbeitragsgeschäfts auf 426,6 Mio. Euro oder plus 156,1 Prozent. Auch die Beitragseinnahmen konnten um zwölf Prozent auf 1.254 Mio. Euro gesteigert werden. Damit erreicht die Provinzial Rheinland Lebensversicherung die höchste Beitragseinnahme seit ihrem Bestehen. Die Abschlusskostenquote blieb konstant bei 4,7 Prozent der Beitragssumme und die Verwaltungskostenquote sank auf 1,9 Prozent der Bruttobeiträge. Beide Quoten liegen unter dem Marktdurchschnitt.

*Die rheinischen Sparkassen konnten ihre Vermittlungsergebnisse an die Provinzial Rheinland im abgelauften Geschäftsjahr 2009 in allen relevanten Teilspararten gegenüber dem Vorjahr ausbauen*

# LBS West Krisenfest und rekordverdächtig – die Nr. 1 beim Wohn-Riester-Sparen

Die LBS West bleibt erneut von der Krise nahezu unberührt. In den turbulenten Zeiten an den Finanzmärkten schätzen die Kunden die Sicherheit und Verlässlichkeit des Bausparens. Aufgrund ihrer Vertriebsstärke im Sparkassenverbund konnte die LBS West ihren Marktanteil in NRW um 1,4 Prozentpunkte auf 48,4 Prozent ausbauen. Gut 348.000 eingelöste Bausparverträge über eine Summe von 8,1 Mrd. Euro hat die LBS West zu verzeichnen. Der Rückgang im Neugeschäft von 5,5 Prozent resultiert insbesondere aus dem Vorzieheffekt durch die Änderung des Wohnungsbau-Prämiengesetzes Ende 2008: Seinerzeit sicherten sich viele Kunden noch die alten Prämienkonditionen, hiervon war die gesamte Bausparbranche betroffen.

## Nr. 1 beim Wohn-Riester-Sparen

Insbesondere die frühzeitige strategische Entscheidung der LBS West, das Riester-Bausparen in den Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten zu stellen, hat sich mit knapp 59.000 abgeschlossenen Verträgen über eine Bausparsumme von 1,6 Mrd. Euro in 2009 bewährt und wird fortgesetzt. Insgesamt haben sich seit Verkaufsstart im November 2008 bereits über 84.000 Kunden für Wohn-Riester entschieden. Damit beträgt der Marktanteil der LBS West in diesem Bereich weit über 50 Prozent.

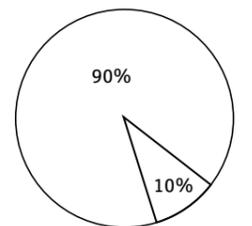
## Tarif „Classic Young“

Die Vorsorge stand Pate bei einer Produkteinführung, die speziell die Jugendlichen mit besonderen Konditionen für einen langfristig ausgerichteten Sparprozess motiviert.

Der Tarif „Classic Young“ sorgte dafür, dass das Neugeschäft bei den unter 21-Jährigen um fast zehn Prozent anstieg. Insgesamt betreute die LBS West zum Jahresende knapp 2,6 Millionen Verträge.

## Geschäftsentwicklung in 2009

Jeweils neue Rekordwerte verzeichnete die LBS bei den Bauspareinlagen (8,5 Mrd. Euro/+2,4 Prozent), beim nicht zugeteilten Vertragsbestand (52,9 Mrd. Euro/+1,4 Prozent) sowie beim Gesamtbestand, der die 60-Mrd.-Euro-Marke überschritt. Im vergangenen Jahr ging die Nachfrage nach Bausparmitteln leicht zurück. Die Zuteilungen der LBS normalisierten sich nach einem starken Zuwachs im Jahr 2008 bei 2,5 Mrd. Euro. Die Auszahlungen von Bauspardarlehen nahmen um 17,5 Prozent auf rund 550 Mio. Euro ab, zugleich stiegen die Sondertilgungen um knapp acht Prozent auf rund 619 Mio. Euro an. Dadurch sank der Bauspardarlehensbestand auf 2,2 Mrd. Euro (-3,2 Prozent). Insbesondere bedingt durch die intensive Nutzung der Riester-Förderung im außerkollektiven Finanzierungsgeschäft verzeichnet die LBS West bei den Vorfinanzierungskrediten ein Plus von 17,5 Prozent auf knapp 200 Mio. Euro. Das hohe Niveau des Bausparvertrages unterlegten Finanzierungsgeschäfts der Sparkassen konnte bestätigt werden. Hier findet die gelebte Verbundstrategie mit 1,8 Mrd. Euro Neuabtretungen ihren Niederschlag. Entsprechend wuchs der Abtretungsbestand an die Sparkassen auf 15,2 Mrd. Euro. Zum Ende des Jahres 2009 summierte sich der Finanzierungsbestand wie im Vorjahr auf 19,5 Mrd. Euro.



*Junges Bausparen im Aufwind: Fast 10 Prozent der vermittelten Bausparverträge sind Sparverträge im Tarif „Classic Young“, der erst im August 2009 eingeführt wurde und sich an alle Bausparer unter 21 Jahren wendet*

## WestLB Fest im Markt verankert – Stabilisierung durch strategische Repositionierung

Die WestLB ist 2009 entscheidend vorangekommen: Die von Risiken entlastete Kernbank steht und ist profitabel. Das Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2009 war allerdings geprägt durch hohe außerordentliche Belastungen aus der Fokussierung der Bank. Unter dem Strich endete das Geschäftsjahr mit einem Vorsteuerverlust in Höhe von 503 Mio. Euro (Vorjahr: +26 Mio. Euro). Das um periodenfremde und nicht nachhaltige Effekte bereinigte Ergebnis vor Steuern lag mit 165 Mio. Euro (Vorjahr: -628 Mio. Euro) im Plus und belegt die operative Ertragskraft.

Im vergangenen Jahr fokussierte sich die WestLB weiter auf das Kundengeschäft und verbesserte zugleich nachhaltig ihr Risikoprofil. Die Bilanzsumme verringerte sich strategiekonform um 16 Prozent, die Risikoaktiva gingen um sechs Prozent zurück. Anfang 2010 erreichte die Kernkapitalquote 8,2 Prozent und wird sich bis Ende April weiter auf ca. neun Prozent verbessern. Der Verwaltungsaufwand reduzierte sich im dritten Jahr in Folge und sank um elf Prozent auf 1.192 Mio Euro (Vorjahr: 1.341 Mio. Euro). Durch konsequentes Kostenmanagement, deutlich verschlankte Strukturen und optimierte Prozesse führte die Bank ihre Kosten seit 2006 um 35 Prozent zurück.

### Strategische Repositionierung

Die weltweite Rezession und Sonderbelastungen haben insgesamt deutliche Spuren im Abschluss hinterlassen. Das Zahlenwerk zeigt aber auch: Die WestLB ist im Kerngeschäft operativ auf einem

guten Kurs und fest im Markt verankert. Darüber hinaus gelangen wesentliche Schritte zur Stabilisierung: Die Errichtung der Ersten Abwicklungsanstalt (EAA) und die erfolgte Abspaltung von Risikopositionen und nicht strategischer Aktiva in die EAA sind Meilensteine für die nachhaltige Entwicklung der Bank, die sich nun als schlankes und schlagkräftiges Institut präsentiert. Für die notwendigen Strukturveränderungen ist die WestLB gerüstet. Eine Konsolidierungslösung bleibt dabei das bevorzugte Ziel. Jetzt gilt es, die sich bietende Chance für eine grundlegende Neuaufstellung der Landesbanken zu nutzen.

### Gemeinsam stärker

Die WestLB hat 2009 intensiv daran gearbeitet, die Partnerschaft mit den Sparkassen weiter zu vertiefen. Die Bruttoerträge mit Verbundkunden belaufen sich mittlerweile auf 225 Mio. Euro. Der Absatz von Zertifikaten an Retailkunden der Sparkassen stieg signifikant auf mehr als 7 Mrd. Euro. Dank der Zusammenarbeit gelang es der WestLB erstmals, die Marktführerschaft bei Kapitalschutz-Zertifikaten mit einem Marktanteil von 21 Prozent zu erobern. Durch die gemeinsame Betreuung von mittelständischen Unternehmen konnte mit mehr als 360 Kunden Neugeschäft vereinbart werden. Dabei war sicherlich hilfreich, dass die WestLB ein Corporate Finance-Kompetenzzentrum für den Mittelstand eingerichtet hat. Im Geschäft mit den Sparkassen selbst hat die Bank den Umsatz mit Rentenderivaten auf 13 Mrd. Euro mehr als verdoppelt; der Rentenhandel stieg um 13 Prozent auf 18,2 Mrd. Euro.

*Das Verbundgeschäft der nordrhein-westfälischen Sparkassen mit ihrer Landesbank ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen, von 74 Prozent in 2005 auf 84 Prozent in 2008*

## DekaBank Herausragende Investments – fünf Sterne und elf Goldene Bullen für hervorragende Investmentfonds

### Deka Investmentfonds im Jahr 2009

„Im Pessimismus wird die Hausse geboren“ – diese alte Börsenweisheit hat sich im turbulenten Börsenjahr 2009 wieder einmal bewährt. Allen Unkenrufen zum Trotz kletterten die Aktienkurse auf breiter Basis in die Höhe. So beendete auch der Deutsche Aktienindex Dax das Jahr mit einem Stand von 5.957 Punkten. Im Vergleich zum Jahresbeginn entspricht dies einem Plus von knapp 25 Prozent, bezogen auf den Dax-Tiefstkurs Ende Februar von mehr als 50 Prozent. Im Zuge der Finanzkrise haben viele Bundesbürger dennoch erkannt, dass es zu riskant ist, kurzfristig Spitzenrenditen hinterherzujagen. Vor diesem Hintergrund setzen die deutschen Sparer mehr denn je auf sichere Anlagen. Denn maximale Sicherheit und Höchstrenditen sind in aller Regel nicht vereinbar.

### Geschäftsentwicklung

Diese Erkenntnisse spiegeln sich auch in der Geschäftsentwicklung des DekaBank-Konzerns, des zentralen Asset Managers der Sparkassen-Finanzgruppe, wider. Insbesondere wertgesicherte Produktlösungen und Garantiefonds erfreuten sich 2009 großer Beliebtheit. In fast allen Anlageklassen erzielte die DekaBank ein Netto-neugeschäft. Diese Entwicklung ist angesichts der Turbulenzen an den Kapitalmärkten sehr ermutigend und ein Beleg dafür, dass Deka Investmentfonds gut aus der Finanzmarktkrise herauskommen. Als ein weiteres Resultat des vergangenen Geschäftsjahres stieg das insgesamt verwaltete Fondsvermögen der DekaBank von 164,5 Mrd. Euro auf 176,4 Mrd. Euro.

### Mit Investmentfonds sparen

Drei zentrale Argumente sprechen dafür, jetzt in Investmentfonds einzusteigen. Erstens: Die Wertpapiermärkte sind auf den positiven Pfad zurückgekehrt und schlagen auf lange Sicht andere Anlageformen. Zweitens: Viele liquide Anlagen (Geldmarkt) bringen in der derzeitigen Niedrigzinsphase realen Vermögensabbau mit sich. Sie sichern Anlegern nach Steuern und Inflation nicht einmal den Kaufkraft-erhalt. Drittens: Risiko wird an den Märkten wieder belohnt. Breit gestreut anzulegen ist jetzt die richtige Strategie – vor allem für mittel- und langfristige Sparer.

### Ausblick auf das Anlagejahr 2010

Das vergangene Jahr hat gezeigt: Die Weltwirtschaft lebt. Die Finanzmärkte haben durch das beherzte Eingreifen von Geld- und Finanzpolitik im vergangenen Jahr spürbar an Stabilität gewonnen, auch wenn weitere unangenehme Meldungen aus dem Bankensektor wahrscheinlich sind. Es wird kein leichtes Anlagejahr 2010 geben mit derart fulminanten Trends wie zuletzt. Die Volatilität an den Wertpapiermärkten bleibt erhalten. Insgesamt aber sollten risikobehaftete Anlageklassen wie Aktien, Unternehmensanleihen und Anlagen in den Emerging Markets ihre Renditevorteile doch ausspielen können. Also gilt auch für 2010, durchaus etwas mutig bei der Kapitalanlage zu sein.

*Ausgezeichnet:  
– Capital: „Top-Fondsgesellschaft“,  
Höchstnote fünf  
Sterne  
– Euro Fund Awards:  
elf Goldene Bullen*

# ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Ausgezeichneter Rechtsschutz

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG ist Partner der öffentlichen Versicherer und der Sparkassen-Finanzgruppe für Recht und Rechtsschutz. Mit den modularen Bausteinen für die Bereiche Privat, Verkehr, Haus und Wohnung sowie Beruf lässt sich der Rechtsschutz mit der ÖRAG je nach individueller Lebenssituation kombinieren. Mit einem Beitragsvolumen von 210 Mio. Euro belegt das Unternehmen den fünften Platz unter den deutschen Rechtsschutzanbietern. Für die Gesamtzufriedenheit ihrer Kunden, ihr Preis-Leistungs-Verhältnis sowie ihre Betreuungsqualität wurde die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG zum zweiten Mal in Folge mit dem KUBUS-Gütesiegel ausgezeichnet. Das Geschäftsjahr 2009 ist für die ÖRAG besonders erfolgreich verlaufen: Die Geschäftsentwicklung liegt erneut deutlich über dem Marktschnitt.

## INFO\$TEL Rechtsservice

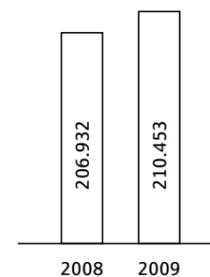
Eine besondere Komponente und Bestandteil des ÖRAG Rechtsschutzes stellt der INFO\$TEL Rechtsservice dar. Denn im Streitfall möchten Kunden schnell wissen, wie Sachverhalte rechtlich einzuschätzen sind. Rund 100 Volljuristen geben Tipps und Hilfestellungen rund um Recht und Rechtsschutz und nehmen so Ängste und Unsicherheiten, die mit rechtlichen Fragestellungen einhergehen. Auf Wunsch kann der Anwaltsvermittlungsservice genutzt werden und auch ein kurzfristiger Termin bei einem qualitätsgeprüften Anwalt in Kundennähe vermittelt werden. Der Rechtsservice ist deutschlandweit gebührenfrei erreichbar.

## ÖRAG Service GmbH

Die ÖRAG Service GmbH, ein Tochterunternehmen der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, ist der Service- und Assistance-Partner der öffentlichen Versicherer und der Sparkassen-Finanzgruppe. Im 24-Stunden-Betrieb bewältigen rund 200 Mitarbeiter am Standort Düsseldorf über eine Million Telefongespräche pro Jahr. Das Spektrum reicht von allgemeiner Beratung bis hin zur Schadensfallregulierung. Seit 2009 ergänzt ein neuer Assistance-Baustein für die Wohngebäudeversicherung das Servicespektrum der ÖRAG Service GmbH. Dieser deckt die komplette Schadenkoordination nach einem Versicherungsfall ab. Das Unternehmen greift auf ein internationales Netzwerk von rund 210.000 qualitätsgeprüften Partnern – Ärzte, Handwerker, Mietwagenfirmen oder Rettungsdienste – zurück und vermittelt Serviceleistungen in mehr als 20 Sprachen.

## Weitere Dienstleistungspartner

Darüber hinaus entwickelt die Mehrwert Servicegesellschaft mbH, die die ÖRAG Service GmbH seit dem Jahr 2008 gemeinsam mit der Deutschen Sparkassen Verlag GmbH betreibt, Kundenbindungskonzepte und Loyalitätsprogramme für die Sparkassen-Finanzgruppe. Mit ihrer jüngsten Beteiligung an der Reha Assist Deutschland GmbH, einem Anbieter von Rehabilitationsleistungen, hat die ÖRAG zudem ihr Dienstleistungsangebot für ihre Kunden noch einmal erweitert. Für die Qualität ihrer Dienstleistungen und die Zufriedenheit ihrer Kunden wurde die ÖRAG Service GmbH bereits mehrmals ausgezeichnet.



*Geschäftsentwicklung weit über Marktschnitt: Entwicklung der Bruttobeiträgeinnahmen in Tsd. Euro; Basis des Geschäfts ist ein Bestand von 1.278.640 Verträgen*

# Finanz Informatik Zukunftsweisend – Migration auf die Gesamtbanklösung OSPlus

## Erfolgreiche Arbeit fortgesetzt

Als „Jahr 1“ nach der Fusion in 2008 war das Jahr 2009 insbesondere von der Migration zahlreicher Institute im Norden und Osten Deutschlands auf die Gesamtbanklösung OSPlus, der Weiterentwicklung von OSPlus sowie der Fortsetzung der Verlagerung institutseigener IT-Infrastruktur hin zum IT-Dienstleister Finanz Informatik geprägt.

## Gesamtbanklösung OSPlus

Ein wesentliches Ziel der Fusion zur Finanz Informatik ist die Vereinheitlichung der IT-Anwendungslandschaften innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Im Jahr 2009 wurden insgesamt 54 Sparkassen erfolgreich auf OSPlus übergeleitet. Dabei profitierten die Kunden von den langjährigen Erfahrungen der Finanz Informatik: Seit Ende 2009 arbeiten bereits 350 von 431 deutschen Sparkassen mit OSPlus. Bis Ende 2011 wird dieser Migrationsprozess abgeschlossen und OSPlus flächendeckend bei den deutschen Sparkassen sowie mehreren Landesbanken im Einsatz sein. Im Vordergrund der Arbeit der Finanz Informatik stand 2009 – parallel zur Neueinführung von OSPlus bei zahlreichen Instituten – die Weiterentwicklung der IT-Gesamtbanklösung. Hierfür wurden wiederum mehr als 100 Mio. Euro investiert. Mitte und Ende des Jahres 2009 standen den Instituten mit den neuen OSPlus-Versionen 8.0 und 8.1 wieder einige neue und erweiterte Funktionalitäten zur Verfügung. Auch in den kommenden Jahren wird OSPlus jährlich mit einem vergleichbaren Investitionsvolumen wie in 2009 bedarfsgerecht ausgebaut.

## Lohnenswerte Konsolidierung

Die Konsolidierung der IT-Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe zum gemeinsamen IT-Dienstleister Finanz Informatik zeigte im Jahr 2009 erneut positive finanzielle Auswirkungen: So konnte die Finanz Informatik die Kosten für die Sparkassen im Vergleich zu den ursprünglichen Planungen um 85 Mio. Euro unterschreiten. Aufgrund des Wegfalls doppelten Entwicklungs- und Pflegeaufwands für mehrere IT-Systeme und dank weiterer Synergiepotenziale werden ab dem Jahr 2012 jährlich Einsparungen von mehr als 200 Mio. Euro realisiert werden können. Gleichzeitig wird die Stellung von OSPlus als wichtigem Marktstandard im Retailbanking deutlich gestärkt.

## Verlagerung dezentraler IT-Infrastrukturen

Neben den zentralen IT-Kosten, die beim IT-Dienstleister Finanz Informatik anfallen, entsteht aktuell noch ein bedeutender Kostenanteil durch dezentral betriebene Anwendungen und IT-Infrastruktur bei den Instituten. Gemeinsames Ziel ist es daher auch künftig, IT-Infrastruktur von den Instituten hin zur Finanz Informatik zu verlagern. Neben Kostenvorteilen bestehen wesentliche Vorzüge dieser „IT-Konsolidierung“ auch in den Bereichen Sicherheit und Verfügbarkeit. Bis Ende des Jahres 2009 hat die Finanz Informatik bereits dezentrale IT-Infrastruktur von 200 deutschen Sparkassen konsolidiert und über 100.000 sogenannte „Thin Clients“ in die IT-Infrastruktur des IT-Dienstleisters integriert.

*2009: Dem Ziel „Einheitliche IT-Anwendungen zu günstigeren Konditionen“ näher gerückt – von den seitens Finanz Informatik betreuten 431 Sparkassen arbeiteten Ende 2009 bereits 350 erfolgreich mit dem einheitlichen IT-System OSPlus*

# Deutsche Leasing Individuelle Leasing-Angebote – Erfolgswort für das Vorzeigeprodukt „Sparkassen-Auto-Kredit“

## Sparkassen-Leasing

Die Wirtschaft 2009 war geprägt von einer tiefen Rezession und einem damit verbundenen rückläufigen Bruttoinlandsprodukt. Beides ließ die Anzahl der Insolvenzen deutlich steigen sowie die Werte von Investitionsobjekten stark sinken. Diese Entwicklung hatte auch Einfluss auf die Leasing-Branche.

Sparkassen und Deutsche Leasing hatten ebenfalls einige Neugeschäftseinbußen zu verzeichnen. Im wirtschaftlichen Vergleich konnten die Verbundpartner dennoch vorzeigbare Ergebnisse erzielen. Bundesweit erzielten die Sparkassen ein Neugeschäft von 3,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,8 Mrd.) im Sparkassen-Leasing. Aufgeteilt in die Produktlinien ergibt sich daraus folgendes Bild.

## Die Produktlinien der Verbundpartner

Das kundenindividuelle Lösungsangebot Leasing Individual erreichte ein Neugeschäft von 741 Mio. Euro. Das Direkt-Leasing realisierte 854 Mio. Euro und das Vernetzungsgeschäft 812 Mio. Euro. Besonders hervorzuheben ist in diesem schwierigen Jahr jedoch das Vorzeigeprodukt der Verbundpartner: der Sparkassen-Auto-Kredit. Mit einem Neugeschäft von 342 Mio. Euro (Vorjahr: 233 Mio. Euro) gilt 2009 wohl als das Erfolgswort für das Auto-Kredit-Produkt von Sparkassen und Deutscher Leasing. Immobilien und strukturierte Finanzierungen erreichten ein Neugeschäftsvolumen von rund 451 Mio. Euro.

## Ein Bund mit Weitblick

Grund für die positive Entwicklung auch in der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Lage ist ein wesentlicher Aspekt: Sparkassen und Deutsche Leasing haben die richtige Aufstellung am Markt. Die Verbundpartner haben sich frühzeitig darauf konzentriert, für ihre Kunden passende Produktlösungen zu entwickeln. Dabei bieten die Sparkassen die Kundennähe, während sich die Deutsche Leasing als Asset-Finanzierer positioniert. Mit dieser Aufstellung können die Verbundpartner auf die gute Vorarbeit der vergangenen Jahre aufbauen. Auch die IT-Systeme passen und unterstützen die Vertriebsaktivitäten adäquat. Zudem sorgt seit etwas mehr als einem Jahr DL-Direkt für Erfolge im Breitengeschäft. Ob Maschinen, Pkw, Informationstechnologie oder andere Objekte: Über DL-Direkt können die Sparkassen ihren Gewerbe- und Geschäftskunden nun alle Leistungen der Deutschen Leasing als Vermittlungsprodukt anbieten.

## Schwierige Marktbedingungen erfolgreich gemeistert

Im Gegensatz zu vielen anderen Marktteilnehmern – Geschäftsbanken wie Leasing-Gesellschaften – können Sparkassen und Deutsche Leasing ihren Kunden und Geschäftspartnern weiterhin verlässlich zur Seite stehen. Und die mittelständischen Kunden haben verstanden, dass es bei ihnen keine Kredit- oder Leasing-Klemme gibt und man auf sie bauen kann. Sparkassen und Deutsche Leasing sind davon überzeugt, dass sie gestärkt aus der aktuellen Wirtschaftsperiode hervorgehen.

*An die Deutsche Leasing wurde durch die rheinischen Sparkassen Neugeschäft in Höhe von 667 Mio. Euro vermittelt. Das entspricht einer Zuwachsrate von 3,1 Prozent*

*Statistische Daten:  
Statuszahlen 68  
Verbindlichkeiten 70  
Forderungen 71  
Bilanzsummen 72  
Auf einen Blick 73*

# Statuszahlen der rheinischen Sparkassen

## Aktiva

	Ende 2009 in Mio. €	Anteile in %	Veränderung 2009:2008	
			in Mio. €	in %
Kassenbestand	961	0,6	-61	-5,9
Guthaben bei Zentralnotenbanken	2.804	1,8	772	38,0
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0	0	–
Forderungen an Kreditinstitute	7.960	5,1	-4.505	-36,1
Forderungen an Kunden	108.512	70,0	1.738	1,6
davon: unter 5 Jahre	19.177	12,4	-225	-1,2
5 Jahre und darüber	89.292	57,6	1.973	2,3
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	44	0,0	-11	-19,9
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	28.757	18,6	-750	-2,5
davon: Geldmarktpapiere	368	0,2	-531	-59,1
Anleihen und Schuldverschreibungen	21.360	13,8	1.368	6,8
Aktien u. a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	7.029	4,5	-1.586	-18,4
Beteiligungen	2.899	1,9	-48	-1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	629	0,4	-84	-11,7
Treuhandvermögen	166	0,1	-57	-25,7
Sachanlagen	1.343	0,9	-90	-6,3
Sonstige Aktiva	979	0,6	-340	-25,8
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>155.011</b>	<b>100,0</b>	<b>-3.425</b>	<b>-2,2</b>

## Passiva

	Ende 2009 in Mio. €	Anteile in %	Veränderung 2009:2008	
			in Mio. €	in %
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	102.656	66,2	-1.580	-1,5
davon: Spareinlagen	37.267	24,0	2.192	6,2
Eigenemissionen	15.964	10,3	-3.649	-18,6
Sonstige Verbindlichkeiten	49.425	31,9	-122	-0,2
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	35.611	23,0	-1.551	-4,2
Treuhandverbindlichkeiten	166	0,1	-57	-25,7
Rückstellungen und Wertberichtigungen	2.029	1,3	93	4,8
Rücklagen und Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	8.539	5,5	170	2,0
Sonstige Passiva	6.010	3,9	-499	-7,7
<b>Summe der Passiva</b>	<b>155.011</b>	<b>100,0</b>	<b>-3.425</b>	<b>-2,2</b>

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen

Stand: 31.12.2009

# Verbindlichkeiten und Spareinlagen

## Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
1999	40.740,6	20.671,0	17.502,4	12.027,0	90.941,0	1,8
2000	39.590,1	21.059,1	18.324,1	12.987,2	91.960,5	1,1
2001	40.659,0	20.057,2	22.552,2	13.356,6	96.625,0	5,1
2002	40.625,3	20.017,6	24.383,0	13.227,2	98.253,1	1,7
2003	39.728,9	18.891,1	26.172,2	12.006,8	96.799,0	-1,5
2004	39.558,9	18.866,2	26.668,1	11.011,2	96.104,4	-0,7
2005	39.235,8	18.166,7	28.937,3	10.260,6	96.600,4	0,5
2006	38.367,0	19.229,3	28.959,9	11.923,7	98.479,9	1,9
2007	35.588,1	21.044,5	29.083,8	15.361,3	101.077,7	2,6
2008	35.075,7	19.613,1	30.369,3	19.177,8	104.235,9	3,1
<b>2009</b>	<b>37.267,4</b>	<b>15.964,0</b>	<b>39.451,2</b>	<b>9.973,9</b>	<b>102.656,4</b>	<b>-1,5</b>

## Zusammensetzung der Spareinlagen nach Kündigungsfristen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Mit 3-monatiger Kündigungsfrist		Mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
1999	33.687,2	82,7	7.053,4	17,3	40.740,6	-0,4
2000	31.245,6	78,9	8.344,5	21,1	39.509,1	-2,8
2001	33.180,7	81,6	7.478,3	18,4	40.659,0	2,7
2002	34.103,7	83,9	6.521,6	16,1	40.625,3	-0,1
2003	33.351,1	83,9	6.377,8	16,1	39.728,9	-2,2
2004	33.173,9	83,9	6.385,0	16,1	39.558,9	-0,4
2005	33.283,4	84,8	5.952,4	15,2	39.235,8	-0,8
2006	31.338,5	81,7	7.028,5	18,3	38.367,0	-2,2
2007	28.412,7	79,8	7.175,4	20,2	35.588,1	-7,2
2008	28.431,9	81,1	6.643,8	18,9	35.075,7	-1,4
<b>2009</b>	<b>29.652,9</b>	<b>79,6</b>	<b>7.614,5</b>	<b>20,4</b>	<b>37.267,4</b>	<b>6,2</b>

Stand: 31.12.2009

# Forderungen an Kunden

## Kurz- und mittelfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Forderungen			Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %	Darunter: Forderungen an	
	Kurzfristig	Mittelfristig	Wechselkredite			Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
1999	11.293,7	4.918,9	261,7	16.474,3	14,1	15.116,7	871,2
2000	12.939,4	5.192,6	254,4	18.386,4	11,6	17.140,3	802,4
2001	13.935,6	5.712,5	222,8	19.870,9	8,1	18.015,9	1.133,9
2002	14.431,6	5.777,2	187,6	20.396,4	2,6	18.198,5	1.505,5
2003	14.569,1	5.872,9	130,9	20.572,9	0,9	17.743,0	2.210,8
2004	13.259,0	5.525,3	113,6	18.897,9	-8,1	16.619,6	1.964,2
2005	12.184,1	5.153,5	91,5	17.429,1	-7,8	15.193,6	1.740,7
2006	11.725,5	5.236,6	80,9	17.043,0	-2,2	14.932,4	1.730,3
2007	11.589,2	5.836,0	77,2	17.502,4	2,7	15.494,8	1.572,2
2008	13.185,3	6.215,9	57,2	19.458,4	11,2	16.134,0	2.693,2
<b>2009</b>	<b>11.689,3</b>	<b>7.487,4</b>	<b>45,8</b>	<b>19.222,5</b>	<b>-1,2</b>	<b>15.570,0</b>	<b>3.010,9</b>

## Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. Euro)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt	Veränderungen zum Vorjahr in %
1999	61.098,9	93,6	3.186,9	4,9	65.275,1	6,3
2000	64.049,9	93,8	3.028,4	4,4	68.281,2	4,6
2001	67.603,4	94,4	2.973,8	4,2	71.630,2	4,9
2002	70.497,8	94,6	3.004,9	4,0	74.551,6	4,1
2003	73.398,1	94,3	3.326,8	4,3	77.861,0	4,4
2004	74.630,7	93,7	3.869,6	4,9	79.680,2	2,3
2005	76.732,0	93,5	4.034,5	4,9	82.050,7	3,0
2006	78.147,1	93,4	4.063,2	4,9	83.645,2	1,9
2007	79.425,5	92,9	4.311,5	5,0	85.467,0	2,2
2008	81.646,1	93,5	3.795,9	4,3	87.318,6	2,2
<b>2009</b>	<b>83.133,3</b>	<b>93,1</b>	<b>4.213,2</b>	<b>4,7</b>	<b>89.292,0</b>	<b>2,3</b>

Stand: 31.12.2009

# Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	29.349.128
2	Köln, KR	24.298.943
3	Düsseldorf, ST	11.870.180
4	Aachen	9.609.305
5	Essen	8.090.498
6	Krefeld	8.063.259
7	Wuppertal	6.439.280
8	Neuss	6.034.489
9	Duisburg	5.804.867
10	Mönchengladbach	4.208.873
11	Düren	3.281.368
12	Hilden • Ratingen • Velbert	3.209.470
13	Leverkusen	3.187.918
14	SK am Niederrhein	2.930.025
15	Düsseldorf, KR	2.712.323
16	Heinsberg	2.709.388
17	Mülheim an der Ruhr	2.519.256
18	Oberhausen	2.397.718
19	Solingen	2.233.252
20	Euskirchen	2.105.316
21	Dinslaken-Voerde-Hünxe	1.820.554
22	Wesel	1.651.967
23	Remscheid	1.537.660
24	Langenfeld	1.410.806
25	Gummersbach-Bergneustadt	1.326.027
26	Kleve	1.320.278
27	Emmerich-Rees	913.977
28	Wiehl (Homburgische Gemeinden)	774.944
29	Radevormwald-Hückeswagen	642.284
30	Wermelskirchen	637.809
31	Haan (Rheinland)	616.759
32	Bad Honnef	511.614
33	Goch-Kevelaer-Weeze	495.675
34	Straelen	295.419
	<b>RSGV</b>	<b>155.010.629</b>

Stand: 31.12.2009

# 2009 Auf einen Blick

155,0	Milliarden € Bilanzsumme
102,7	Milliarden € Kundeneinlagen
108,5	Milliarden € Kreditvolumen
34	Sparkassen mit Geschäftsstellen
1.184	Mitarbeiter/-innen
33.039	davon Auszubildende
2.400	Millionen Girokonten
5,2	Millionen SparkassenCards
5,6	MasterCards
818.950	VISA Cards
67.152	Geldausgabeautomaten
202	SB-Geschäftsstellen

Stand: 31.12.2009

### Sparkassen-Stützungsfonds

Der vom RSGV verwaltete und von den Sparkassen per Umlage finanzierte Sparkassen-Stützungsfonds dient der Sicherung der Mitgliedsparkassen. Nach der Satzung beträgt das Gesamtvolumen des Fonds 3 % der Forderungen der Mitgliedsparkassen an Kunden; hiervon müssen 50 % eingezahlt sein.

### Uneingeschränkter Bestätigungsvermerk

Die Prüfungsstelle als fachlich unabhängige Einrichtung des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes führt bei ihren Mitgliedsparkassen gesetzlich vorgeschriebene und von den Aufsichtsbehörden übertragene Prüfungen durch. Die Prüfungsstelle erteilte allen angeschlossenen Sparkassen für den Jahresabschluss 2009 den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

→ IMPRESSUM

---

**Rheinischer Sparkassen- und Giroverband (RSGV)**

Postfach 10 42 64  
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60  
40217 Düsseldorf

Telefon: 0211 3892-01  
Telefax: 0211 3892-240

Internet: [www.rsgv.de](http://www.rsgv.de)  
E-Mail: [info@rsgv.de](mailto:info@rsgv.de)

---

IMPRESSUM

Herausgeber:  
*Rheinischer Sparkassen- und Giroverband*

Redaktion:  
*Notker Becker  
Claudia Hasheider  
Katharina Kulak  
Margareta Linderoth  
AM | COMMUNICATIONS, Köln*

*Organe/Gremien: Daniela Akmacic  
Statistische Daten: Werner Profitlich*

Druck:  
*druckreif, Köln*

Fotografie:  
*AM | COMMUNICATIONS, Köln  
Monika Czosnowska  
Fotostudio Schmidt-Dominé  
Ralph Sondermann  
Fotostudio Strauch  
Hughes/lai  
Christoph Kniel  
picture-alliance/KPA*

Textnachweis für Zitate Kapitel „Talent“:  
*Kunststiftung ZF Friedrichshafen (Geschäftsführerin: Regina Michel)*

Die Beilage zum Jahresbericht „Organe/Gremien“ wird Ihnen nach Durchführung der Gremienwahlen nachgereicht.

Solidar

Rheinischer Sparkassen-  
und Giroverband (RSGV)  
Postfach 10 42 64  
40033 Düsseldorf

Kirchfeldstraße 60  
40217 Düsseldorf

Telefon: 0211 3892-01  
Telefax: 0211 3892-240

Internet: [www.rsgv.de](http://www.rsgv.de)  
E-Mail: [info@rsgv.de](mailto:info@rsgv.de)

Nähe  
Leistung  
Dialog  
Freundschaft  
Zukunft  
Idee  
Solidarität  
mit