



Jahresbericht 2013



* Duisburg

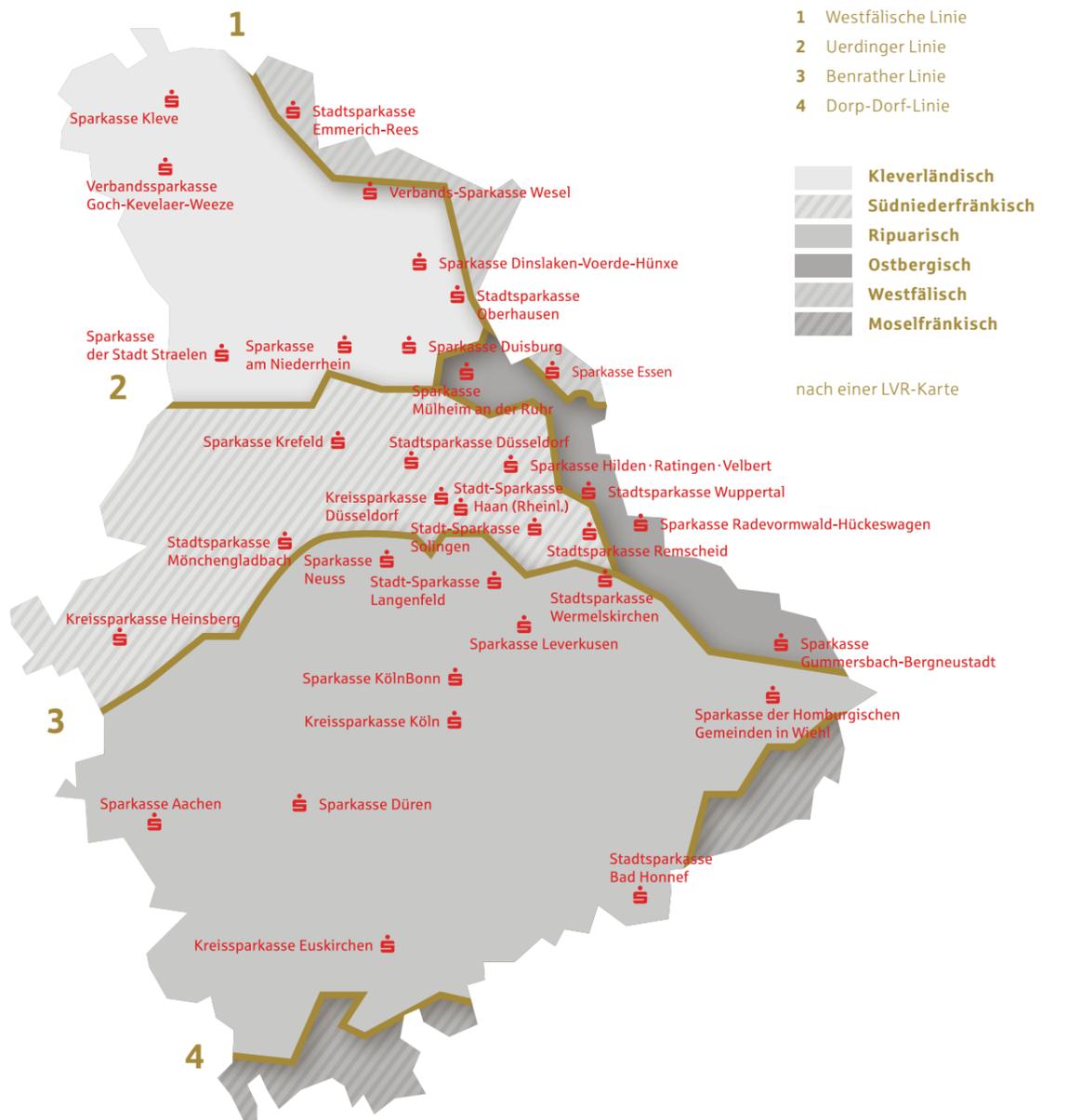
»... darauf kann man sich verlassen.«

Da kannze drauf an ist im Regiolekt von Duisburg (weil hier Mundart nicht mehr verstanden wird) die Beteuerung des größten Vertrauens.



Hömma, eins is ma sicher:
die vonne Sparkasse, da kannze drauf an!*

Die 34 Sparkassen im Rheinland Dialekträume des Rheinlands



Die vielen örtlichen Dialekte des Rheinlands lassen sich sechs Dialekträumen zuordnen. Für die sprachgeografische Gliederung ist die Benrather Linie (Linie 3) die wichtigste. Ihren Namen verdankt sie dem Umstand, dass sie nördlich von Benrath den Rhein kreuzt.

Vorwort
6

Geschäftsentwicklung
8

Standpunkte
14

Stabwechsel
17

Sprache im Rheinland
18

Themen 2013
20

Gesellschaftliches Engagement
42

Zahlen, Daten, Fakten

Verbundpartner
56

Statistische Daten
65

Impressum
70

Bei uns zu Hause Bekenntnis zur Region

Sehr geehrte Damen und Herren,

die anhaltende Niedrigzinsphase, wachsende regulatorische Herausforderungen und eine sich verändernde konjunkturelle Lage – im Jahr 2013 sind die rheinischen Sparkassen von sehr unterschiedlichen Faktoren beeinflusst worden. Und so ist die positive Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen unserer Institute umso höher zu bewerten, als dieses Ergebnis in einem immer komplexeren ordnungs- und finanzpolitischen Rahmen erarbeitet worden ist. Auch im Jahr 2013 bleiben die rheinischen Sparkassen erster Finanzierungspartner der heimischen mittelständischen Wirtschaft und Motor für wirtschaftliche Prosperität und Stabilität. Warum? Weil sie Geschäfte machen, die sie verstehen, mit Kunden, die sie kennen. Sie sind Partner der Wirtschaft, die sie finanzieren und Partner der Kommunen, die ihre Träger sind. So einfach und so gut ist das „Prinzip Sparkasse.“

Die Aufgabe des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV) ist es, das erfolgreiche Wirken der Sparkassen im Verbandsgebiet nachhaltig zu unterstützen. Wir tun dies im engen Dialog mit den verschiedenen politischen Ebenen, durch die Mitwirkung an den rechtlichen Rahmenbedingungen für die Sparkassen, durch die breite Palette von Serviceleistungen und durch die Übernahme der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungsfunktionen.

Die stabilisierende Unterstützung der mittelständischen Wirtschaft ist nur eine Säule des Kerngeschäftes der rheinischen Sparkassen. Die andere Säule gründet auf der Bereitstellung eines umfassenden Finanzservices für die Bürgerinnen und Bürger. Wir nehmen unsere Verantwortung als Finanzpartner für alle gesellschaftlichen Schichten in unseren Geschäftsgebieten sehr ernst. Ein Indikator hierfür: die Zahl der Bürgerkonten ist 2013 im Verbandsgebiet um 5,1 Prozent gestiegen.

Trotz der positiven Zahlen blicken wir mit Sorgen auf die verstärkte Regulierung der Finanzmärkte. Vorweg: Selbstverständlich ist eine der Lehren der Finanzkrise, dass eine verstärkte Regulierung des Finanzmarkt-Sektors erforderlich war. Allerdings werden mit den regionalen Sparkassen und auch den Genossenschaftsbanken ausgerechnet die Institute, die sich in Deutschland als Stabilitätsanker während der Krise erwiesen haben mit einer Flut von immer komplizierter werdenden und aufwändigeren Anforderungen konfrontiert.

Gleichzeitig agieren viele der eigentlichen Verursacher der Krise bis heute im weitgehend regulierungsfreien Raum. Es ist nicht in Ordnung, wenn regionale Kreditinstitute mit einer Bilanzsumme von einigen hundert Millionen Euro zusätzlich Kapazitäten vorhalten oder neue aufbauen müssen, um der Regulierungsflut Herr zu werden, gleichzeitig aber Hedgefonds und Schattenbanken, die Hunderte von Milliarden schwer sind, weltweit praktisch unkontrolliert ihren Geschäften nachgehen.

Was wir brauchen, ist eine differenzierte Regulierung für ein differenziertes System. Wir brauchen keinen regulatorischen Anzug von der Stange, in dem die Kleinen untergehen und der für die Großen zu eng oder erst gar nicht vorgesehen ist. Wir brauchen einen regulatorischen Maßanzug, der für das jeweilige Kreditinstitut passt. Stattdessen gibt es offenbar ein großes Fremdeln an den für uns so wichtigen Entscheidungsplätzen mit unserem Modell regional aufgestellter Kreditinstitute. Dem müssen wir selbstbewusst begegnen.



Trotzdem werden wir die Entwicklung, die wir im Moment erleben, nicht gänzlich zurückdrängen können. Deshalb ist es unsere erste Pflicht als Verbände, sei es auf regionaler oder auf Bundesebene, unseren Sparkassen Hilfestellung bei den neuen Herausforderungen zu geben. Wir sind aufgefordert, unsere Kompetenzen an dieser Stelle zu bündeln und im Backoffice kompetenter Servicedienstleister für die Sparkassen zu sein.

Jetzt und in Zukunft bleibt es vorrangiger Anspruch der Sparkassen, in einer immer komplexer werdenden Finanzwelt kompetenter Ansprechpartner unserer Kunden vor Ort zu sein. Dass wir uns lokal engagieren, dass wir die Lebensumstände unserer Kundinnen und Kunden kennen und berücksichtigen, dokumentiert auch dieser Jahresbericht. So haben wir die relevanten Themen des zurückliegenden Geschäftsjahres mit der vielfältigen Lebenswelt in unserem Verbandsgebiet verknüpft.

Die Verbundenheit der rheinischen Sparkassen mit den Bedürfnissen und Projekten der Menschen vor Ort wird hier buchstäblich „zum Ausdruck“ gebracht. Dabei spiegeln Redensarten und Lebensweisheiten der jeweiligen Dialekte die individuellen Besonderheiten der Region wider. Menschen stehen mit ihrer persönlichen Geschichte Pate für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Instituten. Es entsteht die Gewissheit einer gemeinsamen Sprache, einer gemeinsamen Heimat, einer gemeinsamen Identität. Näher können Finanzinstitute ihren Kundinnen und Kunden nicht sein.

An dieser Stelle bedanke ich mich ausdrücklich bei Herrn Dr. Georg Cornelissen und Herrn Peter Honnen vom LVR-Institut für Landeskunde und Regionalgeschichte für die sprachwissenschaftliche Unterstützung.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr bleiben die rheinischen Sparkassen und ihr Verband Garanten für eine solide, bedarfsgerechte und umfassende Finanzierung des Mittelstandes sowie für eine faire und serviceorientierte finanzielle Versorgung aller Bürgerinnen und Bürger. Mit den von uns erwirtschafteten Erträgen stärken wir nicht nur die Basis für unser erfolgreiches Arbeiten, sondern leisten unseren Beitrag zum Wohlergehen unserer Heimatregion.

Ihr

MICHAEL BREUER
Präsident
Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Geschäftsentwicklung

Deutsche Wirtschaft wächst moderat

Die konjunkturelle Lage in Deutschland hat sich nach der Schwächephase im Winterhalbjahr 2012/2013 sukzessiv verbessert. Das Jahr 2013 war von einer leichten konjunkturellen Aufwärtsbewegung geprägt, die deutsche Wirtschaft ist auf einen moderaten Wachstumspfad zurückgekehrt. Die positive Entwicklung wurde vor allem von der Binnenwirtschaft getragen: Der private Konsum profitierte von spürbaren Einkommenszuwächsen, die Zahl der Erwerbstätigen stieg auf ein neues Rekordniveau. Außergewöhnlich günstige Finanzierungsbedingungen und eine hohe Wohnraumnachfrage gaben dem Wohnungsbau Auftrieb.

Dass Unternehmensinvestitionen vor allem im zweiten Halbjahr 2013 insgesamt zwar stabil, aber dennoch verhalten blieben, ist auf einige Unsicherheitsfaktoren zurückzuführen – etwa den drohenden Staatsbankrott der Vereinigten Staaten im Herbst, die Koalitionsverhandlungen nach der Bundestagswahl und die sinkenden Wachstumsraten in den Schwellenländern. Für 2014 sind die Aussichten deutlich besser: Laut Konjunkturbarometer der regionalen Industrie- und Handelskammern bewertete die rheinische Wirtschaft Anfang 2014 sowohl ihre aktuelle Geschäftslage als auch ihre Erwartungen für die kommenden Monate positiver als noch im Herbst 2013, so dass eine weitere Beschleunigung des Wachstums in 2014 zu erwarten ist.

Bilanzsumme nahezu unverändert

Angesichts des verhaltenen Investitionsklimas in 2013 verlief die Geschäftsentwicklung der Sparkassen im Rheinland sehr positiv. Die Bilanzsumme von 155,5 Mrd. Euro, deren leichter Rückgang (-0,8 Prozent) im Wesentlichen dem rückläufigen Interbankengeschäft geschuldet ist, erreichte nahezu das Niveau des Vorjahres. Das Kreditgeschäft konnte an die Rekordzahlen von 2012 anknüpfen, im Einlagengeschäft gab es weitere Zuwächse. Das Betriebsergebnis vor Bewertung konnten die rheinischen Sparkassen 2013 mit 1,382 Mrd. Euro um

50 Mio. Euro verbessern (+3,7 Prozent). Auch beim Ergebnis vor Steuern war ein sattes Plus von 20 Prozent auf 650,6 Mio. Euro zu verzeichnen. Davon zahlen die rheinischen Sparkassen insgesamt 359,3 Mio. Euro an gewinnabhängigen Steuern (+20 Prozent), wobei die Gewerbeertragsteuer in Höhe von 174 Mio. Euro direkt den Kommunen zugutekommt. Unter dem Strich steht ein Bilanzgewinn von 291 Mio. Euro, der damit gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent gesteigert werden konnte.

Kreditgeschäft bleibt Markenzeichen

Der Bestand der Kundenkredite blieb nach Jahren des Zuwachses mit 111,7 Mrd. Euro (-0,1 Prozent) annähernd auf dem Rekordniveau des Vorjahres. Im Mittelpunkt standen dabei die Finanzierung der vorwiegend mittelständischen Firmenkunden sowie des privaten Wohnungsbaus, der sich äußerst erfreulich entwickelte. Die

Sparkassen untermauern damit ihren Status als erster Finanzierungspartner der heimischen mittelständischen Wirtschaft und als Motor für wirtschaftliche Prosperität und Stabilität in einer der zentralen Wirtschaftsregionen Europas.

Kredite an Firmenkunden

Trotz der stabilen Konjunktur war 2013 eine Investitionszurückhaltung im Unternehmenssektor zu registrieren. Diese wirkt sich dämpfend auf die Kreditnachfrage der Firmenkunden aus. Das Volumen der Kredite an Unternehmen und Selbstständige verringerte sich um 0,6 Mrd. Euro (-1,1 Prozent) auf 56 Mrd. Euro. Allerdings ist auch 2013 das Leasing eine attraktive Finanzierungsalternative

geblieben. Die rheinischen Sparkassen vermittelten ein Neugeschäft (ohne Immobiliengeschäft) in Höhe von 447 Mio. Euro an die Deutsche Leasing. Dies entspricht einer Steigerung zum Vorjahr um 3,7 Prozent. Damit ist das Rheinland neben Baden-Württemberg und Bayern nach wie vor die stärkste Vertriebsregion der Deutschen Leasing bundesweit.

Kredite an Privatpersonen

Im Gegensatz zu den Unternehmenskrediten verzeichneten die Kredite an Privatpersonen ein Plus von 0,2 Mrd. Euro (+0,5 Prozent) auf 45,1 Mrd. Euro. Die gute Verfassung des Arbeitsmarktes und steigende verfügbare Einkommen stärkten die Konsumneigung und die Investitionsbereitschaft der privaten Haushalte. Dies spiegelt sich auch in dem Geschäft mit „S-Kreditpartner“ wider, dem Ratenkreditspezialisten der Sparkassen-Finanzgruppe. Das Neugeschäftsvolumen der rheinischen Sparkassen im S-Privatkredit und S-Autokredit konnte gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozent gesteigert werden, von 272 Mio. Euro im Jahr 2012 auf 286 Mio. Euro im Jahr 2013.

Dementsprechend sind auch die Bestände weiter ausgebaut worden. Zum 31.12.2013 betrug der Bestand an S-Privatkrediten und S-Autokrediten bei der S-Kreditpartner 502 Mio. Euro (Jahr 2012: 466 Mio. Euro). Dies entspricht einem Bestandswachstum von 7,7 Prozent. Inzwischen arbeiten 21 rheinische Sparkassen mit der S-Kreditpartner erfolgreich in der Vollkooperation zusammen. Weitere acht Sparkassen vermitteln den S-Autokredit an die S-Kreditpartner. Bundesweit sind es 302 Sparkassen, die in unterschiedlichen Kooperations-tiefen mit S-Kreditpartner kooperieren, davon 106 Sparkassen in der Vollkooperation.

Steigende Nachfrage bei Wohnungsbaufinanzierung

Die meisten Nachfragen von Privatpersonen bezogen sich 2013 auf Kredite zur Finanzierung des Wohnungsbaus. Der Bestand der privaten Wohnungsbaukredite stieg um 0,6 Mrd. Euro (+ 1,7 Prozent) auf 37,2 Mrd. Euro. Über alle Kreditnehmergruppen hinweg erhöhten sich die Wohnungsbaukredite um 1,1 Mrd. Euro (+2,0 Prozent) auf 55,6 Mrd. Euro. Die Darlehenszusagen stiegen im vergangenen Jahr auf 8,1 Mrd. Euro – ein Plus von rund 700 Mio. Euro. Im Zehn-Jahres-Vergleich wuchs der Wert damit insgesamt um fast 80 Prozent. Auch bei den Darlehensauszahlungen zur Finanzierung des Wohnungsbaus wurde mit 7,8 Mrd. Euro (+12,7 Prozent) ein neuer Höchstwert erzielt. Der Schwerpunkt – mehr als zwei Drittel – lag dabei erneut mit 5,4 Mrd. Euro auf Zusagen für Eigenheime beziehungsweise Eigentumswohnungen.

Auch die Nachfrage nach Bausparverträgen zog nach einem Minus im Vorjahr wieder an. Die rheinischen Sparkassen vermittelten 2013 an die LBS West fast 73.000 Bausparverträge mit einer Gesamtbausparsumme von nahezu 2,3 Mrd. Euro (brutto). Dies entspricht einem Plus der Gesamtbausparsumme von 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei stieg die durchschnittliche Bausparsumme im Vergleich zum Vorjahr nochmals an und liegt inzwischen bei 31.000 Euro – ein Zeichen für einen langfristig finanzierungsorientierten Produktverkauf. Viele Kunden wählen in der aktuellen Niedrigzinsphase den Bausparvertrag als Zinssicherungsinstrument.

Zuwachs bei Kundeneinlagen

Trotz eines immer stärker spürbaren Wettbewerbs konnten die Sparkassen auch 2013 einen deutlichen Zuwachs bei den Kundeneinlagen erzielen. Der Gesamtbestand stieg um 1,6 Mrd. Euro (+1,5 Prozent) auf 108,9 Mrd. Euro. Wie schon in den Vorjahren war das Einlagengeschäft allerdings von starken Umschichtungsprozessen geprägt. Bei anhaltend niedrigem Zinsniveau verhielten sich viele Kunden in ihren Anlageentscheidungen abwartend und liquiditätsorientiert. Hiervon profitierten auch in 2013 abermals die täglich fälligen Einlagen.

Die Spareinlagen erhöhten sich im Jahr 2013 um 0,2 Mrd. Euro (+0,5 Prozent) auf 38,4 Mrd. Euro. Höher verzinsten Spareinlagen erreichten ein Volumen von 30,2 Mrd. Euro. Der Bestand der Eigenemissionen verringerte sich um 1 Mrd. Euro (+7,1 Prozent) auf 12,7 Mrd. Euro. Das Minus entfiel auf Sparkassenbriefe und Inhaberschuldverschreibungen, während sich der Bestand der von einigen Sparkassen emittierten Pfandbriefe um 0,5 Mrd. Euro (+22,9 Prozent) erhöhte.

Zu deutlichen Mittelabflüssen kam es bei Termineinlagen. Das Gesamtvolumen ging um 1,3 Mrd. Euro (-16,3 Prozent) auf 6,6 Mrd. Euro zurück. Der Bestand täglich fälliger Einlagen verzeichnete dagegen massive Zuwächse um 3,7 Mrd. Euro (+7,7 Prozent) auf 51,3 Mrd. Euro, womit diese erneut die wichtigste Refinanzierungsbasis der rheinischen Sparkassen darstellen – noch vor den Spareinlagen. Bei normal verzinsten täglich fälligen Verbindlichkeiten konnte ein Zuwachs von 1,9 Mrd. Euro (+9,5 Prozent) erzielt werden. Der Bestand höher verzinsten täglich fälliger Einlagen erhöhte sich im Jahr 2013 um 1,8 Mrd. Euro (+6,4 Prozent). Wir beobachten wie schon in den Vorjahren, dass die Kunden vor neuen Anlageentscheidungen die weitere Konjunktur- und Zinsentwicklung abwarten und fällige Beträge aus anderen Einlagenformen sowie Wertpapiergeschäften lieber auf Tagesgeld-/Geldmarkt-Konten und in normal verzinsten Sichteinlagen „parken“.

Wertpapiergeschäft wieder auf Wachstumskurs

Zum ersten Mal seit Jahren gab es wieder positive Signale im Wertpapiergeschäft, das sich 2013 bei anhaltender Niedrigzinsphase und stark gestiegenem Kursniveau deutlich belebt hat. Der Wertpapierumsatz erhöhte sich um 2,3 Mrd. Euro (+15,3 Prozent) auf 17,5 Mrd. Euro. Im Mittelpunkt des Anlegerinteresses standen festverzinsliche Wertpapiere mit einem Umsatzanteil von 49,6 Prozent, gefolgt von Investmentfonds (25,8 Prozent) und Aktien (24,6 Prozent). Die Umsätze in Rentenwerten stiegen um 19,3 Prozent auf 8,7 Mrd. Euro. Bei Aktien kam es zu einem Umsatzzuwachs von 18,4 Prozent auf 4,3 Mrd. Euro, bei den Fonds-Umsätzen lag das Plus bei 5,7 Prozent auf 4,5 Mrd. Euro.

Diese erfreuliche Entwicklung spiegelt sich auch in den Zahlen der Deka wider. Sowohl im Erstabsatz von Fonds der Deka als auch im Nettogeschäft konnten 2013 signifi-

fikante Zuwächse erzielt werden. So stieg der Bruttoabsatz um fast 18 Prozent auf über 1,5 Mrd. Euro an. Auch unter Berücksichtigung von Rückgaben verblieb im Gegensatz zum Jahr 2012 ein beachtlicher Zuwachs.

Viele Investoren tauschten ihre reinen Aktien- und Rentenfonds in gemischte Fonds, die beide Anlageklassen abdecken. Allein in diesem Sektor stieg der Nettoabsatz um fast 130 Prozent auf knapp 300 Mio. Euro. Zudem konnten zahlreiche Anleger überzeugt werden, dass zu einer ausgewogenen Vermögensstruktur auch die Anlageklasse „Immobilien“ gehört. Das hatte zur Folge, dass die Absätze bei offenen Immobilienfonds sowohl brutto als auch netto gesteigert werden konnten – vor dem Hintergrund, dass Mitte 2013 die gesetzlichen Rückgabebeschränkungen in Kraft traten, ist dies eine umso beachtlichere Entwicklung.

Wertpapierberatung im Fokus

So erfreulich die leichte Trendwende beim Wertpapiergeschäft ist, so sehr relativiert sie sich, wenn man in die Vergangenheit schaut. Im Vergleich zum bisherigen Rekordjahr 2007 (Umsatz 33 Mrd. Euro) ist der Umsatz in 2013 um 47 Prozent geringer. Vor-Krisenwerte wurden seit 2009 nicht mehr erreicht.

Die Sparkassen sehen sich in der Verpflichtung, die Eigenvorsorge der Bürgerinnen und Bürger zu unterstützen. Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase sollten die Chancen der Kapitalmärkte stärker genutzt werden. Wir sind überzeugt, dass sich in der Wertpapieranlage Mög-

lichkeiten bieten, mit überschaubaren Risiken der Realzinsfälle zu entgehen. Deshalb legt die Sparkassen-Finanzgruppe seit einigen Monaten verstärkt ihr Augenmerk auf eine umfassende Beratung zum Wertpapiergeschäft und wird diesem Geschäftsbereich auch in der Zukunft besondere Aufmerksamkeit widmen. Ziel ist es, die Wertpapieranlage als eine Alternative zu klassischen Sparprodukten zu stärken. Wir eröffnen unseren Kundinnen und Kunden damit Anlagemöglichkeiten, die über der Inflationsrate liegen und ihnen helfen, einen Vermögensaufbau zum Beispiel für die Altersvorsorge auf den Weg zu bringen.

Geldvermögensbildung der Kunden

Die Geldvermögensbildung der privaten Kunden, also der Zuwachs an Spareinlagen, Eigenemissionen, Termingeldern, täglich fälligen Geldern sowie der Wertpapierbestände dieser Kundengruppe, summierte sich in 2013 auf 0,7 Mrd. Euro (2012 +0,6 Mrd. Euro). Zuwächsen bei

bilanzwirksamen Anlagen in Höhe von 2 Mrd. Euro standen Mittelabflüsse bei bilanzneutralen Anlagen in Höhe von 1,2 Mrd. Euro gegenüber. Über alle Kundengruppen hinweg kam es zu einem Geldvermögenszuwachs in Höhe von 0,4 Mrd. Euro (2012 +0,3 Mrd. Euro).

Girokonto für jedermann

Die Sparkassen nehmen ihre Verantwortung als Finanzpartner für alle gesellschaftlichen Schichten sehr ernst. In den vergangenen sechs Jahren ist die Zahl der Girokonten der Sparkassen im Verbandsgebiet kontinuierlich

von 228.087 auf 335.479 gestiegen. Allein im Jahr 2013 wurden 16.376 neue Girokonten auf Guthabenbasis abgeschlossen, was einem Zuwachs von 5,1 Prozent entspricht.

Verbesserte Ertragslage

Auch hinsichtlich der Ertragslage war 2013 ein gutes Jahr: Die rheinischen Sparkassen verbesserten ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr. Gründe dafür sind ein gestiegener Zins- und Provisionsüberschuss, eine mäßige Aufwandssteigerung und ein gutes Bewertungsergebnis.

Trotz der schwierigen Zinssituation konnten die Sparkassen im Rheinland insgesamt den Zinsüberschuss leicht steigern auf 3,062 Mrd. Euro (+1,6 Prozent). Bei leicht gestiegenem Bestandsgeschäft sind allerdings im Einlagen- wie im Kreditgeschäft sowohl Zinsaufwendungen wie auch Zinserträge aufgrund des weiterhin fallenden Zinsniveaus deutlich gesunken.

Im zinsunabhängigen Geschäft profitierten die rheinischen Sparkassen von den positiven Impulsen im Giro- und Kartengeschäft sowie im Wertpapiergeschäft. Der Provisionsüberschuss konnte so auf 895 Mio. Euro gesteigert werden. Der Verwaltungsaufwand blieb im Jahr 2013 nahezu stabil. Trotz der beiden Tarifsteigerungen im ersten und zweiten Halbjahr um jeweils 1,4 Prozent und annähernd gleichem Personalbestand stieg der Personalaufwand lediglich um 0,8 Prozent auf insgesamt 1,632 Mrd. Euro an. Im Gegenzug konnte der Sachaufwand aber um 0,4 Prozent auf 984 Mio. Euro gesenkt werden.

Die Cost-Income-Ratio – das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag – verbesserte sich auf 65,4 Prozent. Allerdings stellt der neue Tarifabschluss, so positiv er für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen ist, die Institute auf der Kostenseite vor neue Herausforderungen.

Positiv ist zu vermerken, dass sich auch das Betriebsergebnis nach der Bewertung von Kredit- und Wertpapiergeschäft mit 1,264 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,176 Mrd. Euro) erneut verbessert hat. Zwar fielen die Abschreibungen auf Wertpapiere des Eigenbestandes gegenüber dem Vorjahr höher aus, auch die Zuschreibungen reduzierten sich um die Hälfte. Per Saldo erzielten die Sparkassen allerdings immer noch ein positives Bewertungsergebnis in Höhe von 37 Mio. Euro (Vorjahr: 118 Mio. Euro).

Besonders erfreulich ist das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft: Eine gute Konjunktorentwicklung, die solide wirtschaftliche Lage der Sparkassenkunden und das verantwortungsvolle Handeln der rheinischen Sparkassen lassen das Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft erneut sinken, jetzt auf 155 Mio. Euro. Dies ist das zweitniedrigste Ergebnis der letzten zwanzig Jahre. Das versetzt die rheinischen Sparkassen in die Lage, sich für die Herausforderungen der Zukunft zu wappnen. Die Risikovorsorge (inklusive neutralem Ergebnis) betrug 613,8 Mio. Euro, ein ähnlich hoher Wert wie im Vorjahr.

Schwierige Rahmenbedingungen

Die positive Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen der 34 Sparkassen ist umso höher zu bewerten, als dieses Ergebnis in einem immer komplexer werdenden ordnungs- und finanzpolitischen Rahmen erarbeitet worden ist. Die fortgesetzte Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank macht es zunehmend schwerer, mit einem überschaubaren Risiko für die Kunden eine Verzinsung jenseits der Inflationsrate zu erreichen. Wachsende regulatorische Herausforderungen beeinflussen die Geschäftstätigkeit

ebenfalls: Die regionalen Sparkassen werden mit einer Flut von immer komplizierter werdenden und aufwändigeren Anforderungen konfrontiert. Dennoch bleibt es unser Anspruch, in der schwer zugänglichen Finanzwelt kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden vor Ort zu sein. Wir machen Geschäfte, die wir kennen, mit Menschen, die wir kennen. Mit einer umfassenden Präsenz vor Ort, sowohl in unseren Filialen als auch online.

Vor Ort und digital präsent

Die 34 rheinischen Sparkassen bleiben mit 1.039 Geschäftsstellen, 244 SB-Geschäftsstellen, 2.571 Geldautomaten und rund 5,5 Millionen Girokonten weiterhin kompetent in der Fläche präsent und erster Ansprechpartner in Finanzfragen für unsere Kundinnen und Kunden vor Ort. Immer häufiger nehmen diese allerdings über digitale Zugangswege mit der Sparkasse Kontakt auf. So werden inzwischen 43,6 Prozent der Girokonten der rheinischen Sparkassen auch online genutzt – ein Spitzenwert innerhalb der Sparkassen-Familie. Im Durchschnitt meldet sich

ein rheinischer Online-Banking-Kunde rund zehnmal im Monat zum Online-Banking an und 17 Mal in unseren Apps. Alle 34 Sparkassen verfügen über einen modernen Internetauftritt. Die Kunden können darüber nicht nur ihre Bankgeschäfte komfortabel erledigen, sondern bei Bedarf auch viele Produkte sofort online abschließen und Service-Aufträge erteilen. Bei weitergehendem Informationsbedarf ist die direkte Kontaktaufnahme oder Terminvereinbarung für eine qualifizierte Beratung mit den Spezialisten der Sparkasse nur einen Klick entfernt.

Top-Arbeitgeber und -Ausbilder

Die rheinischen Sparkassen beschäftigen insgesamt 32.061 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sind damit einer der größten Arbeitgeber der Region. Sie übernehmen bereitwillig die gesellschaftliche Verantwortung, auch jungen Menschen eine berufliche Orientierung zu geben. Im Jahr 2013 wurden 945 neue Auszubildende eingestellt, 128 mehr als im Vorjahr. Damit reagierten die Sparkassen auf die Anforderungen des doppelten Abiturjahrgangs 2013 und beschäftigten insgesamt die Rekordzahl von 2.458 Auszubildenden, was einer Ausbildungsquote von 9,6 Prozent entspricht. Um trotz der gestiegenen Anzahl

von Auszubildenden die gewohnt hohe Ausbildungsqualität gewährleisten zu können, investierten die Sparkassen in die Ausbildungsverantwortlichen. Die Rheinische Sparkassenakademie qualifizierte im vergangenen Jahr 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu geprüften Ausbildern, darüber hinaus wurden weitere 92 Ausbildungspaten geschult. Wie leistungsfähig die Nachwuchskräfte der Sparkassen sind, beweist die Tatsache, dass über 90 Prozent der Auszubildenden in ein Beschäftigungsverhältnis übernommen und beruflich weiterqualifiziert werden.

Bürgerdividende erneut gestiegen

Die rheinischen Sparkassen nehmen ihre Verpflichtung, als kommunale öffentlich-rechtliche Kreditinstitute zum Wohlergehen der Menschen in der Region beizutragen, sehr ernst. Mit eindrucksvollen 139 Mio. Euro (+17 Mio. Euro) haben sie im Jahr 2013 vielfältige Zwecke des Gemeinwohls in den Bereichen Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung unterstützt. Sie taten dies in

Form von Spenden, Sponsoring, Prämien-/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen. Zusammen mit 359 Mio. Euro Steuern kamen den Bürgerinnen und Bürgern im Rheinland demnach direkt und indirekt insgesamt 498 Mio. Euro (2012: 422 Mio. Euro) als „Bürgerdividende“ zugute.

Änderung des Sparkassengesetzes Sparkassenwesen in NRW stärken

Das Jahr 2013 war für die rheinischen und westfälisch-lippischen Sparkassen auch durch die Diskussion über die Änderung des Sparkassengesetzes bestimmt. Der gesetzlich vorgesehenen Fusion der beiden Sparkassenverbände im Rheinland und in Westfalen-Lippe setzten die Sparkassen und ihre Träger gemeinsam mit den drei kommunalen Spitzenverbänden aus wohl erwogenen Gründen das Modell einer verstärkten, vertraglich vereinbarten Kooperation entgegen.

Nachteile im überregionalen Haftungsausgleich der Sparkassenfamilie, der Einflussverlust nur noch eines gemeinsamen nordrhein-westfälischen Verbands in den Gremien des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes sowie die Unsicherheit, ob ein gemeinsamer Verband im Status eines Finanzinstitutes materielle Nachteile für die einzelnen Sparkassen mit sich bringen würde, waren die Hauptgründe für Sparkassen und kommunale Familie, statt des Zusammenschlusses der beiden Verbände eine tiefgreifende Kooperation anzustreben.

Heinz Paus (Vorsitzender der Verbandsversammlung des SVWL) und Prof. Dr. Christoph Landscheidt



Gerade aus kommunaler Sicht beinhaltet die Fusionsfrage auch den Blick auf die große Unterschiedlichkeit in der Struktur des nordrhein-westfälischen Sparkassenwesens. Während unter den Mitgliedern des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes die von der Bilanzsumme her mit Abstand größten Sparkassen zu finden sind, konzentrieren sich im westfälisch-lippischen Raum die im bundesdeutschen Vergleich kleinsten Institute der Sparkassenfamilie. Dies bringt unterschiedliche Anforderungen zum Beispiel nach Beratungsleistung und juristischer Expertise mit sich, Spezialkenntnisse, die drohen, in einem größeren fusionierten Verband verloren zu gehen.

Im Dialog mit Parlament und Regierung konnten diese Argumente weitgehend überzeugen, so dass der nordrhein-westfälische Landtag im Rahmen der Änderung des Sparkassengesetzes im Sommer 2013 von der Verbindlichkeit einer Fusion absah und diese Organisationsfrage wieder in die Verantwortung der Sparkassen und ihrer kommunalen Träger stellte, die bereits in 2012 eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet hatten, die verschiedene Kooperationsmaßnahmen vorsieht.



Gemeinsame Gremiensitzung des RSGV und des SVWL

Gerade vor dem Hintergrund der immer komplexer werdenden Regulierungs- und Aufsichtsanforderungen ist es geboten, die Kooperation der Verbände zu vertiefen, um Synergien zu heben und die Qualität der Angebote weiter zu verbessern. Zudem wurden die beiden bislang getrennt agierenden Akademien im Rheinland und Westfalen-Lippe zur Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen zusammengeführt, dem nun größten Bildungsträger bundesweit auf diesem Gebiet.

Anfang 2014 erfolgte der Start mit dem Anspruch, den 60.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der nordrhein-westfälischen Sparkassen ein exzellentes Aus- und Weiterbildungsangebot zur Verfügung zu stellen. Einen besonderen Auftrag haben die Sparkassen und ihre Verbände nach dem Willen des Gesetzgebers bei der Qualifizierung von Frauen für Leitungspositionen einschließlich der Geschäftsleitung. Auch sind bei der Besetzung der Verwaltungsräte wie auch der Bestellung neuer Vorstandsmitglieder die grundlegenden Bestimmungen des Landesgleichstellungsgesetzes zu beachten.

Im Rahmen der Kooperation werden verstärkt in fest getakteten gemeinsamen Gremiensitzungen der beiden Verbände grundlegende und aktuelle sparkassen- und verbandspolitische Themen besprochen. Auch wurde die Zusammenarbeit der Prüfungsstellen weiter vertieft. Um dem Wunsch des Gesetzgebers nach einem einheitlichen Ansprechpartner Rechnung zu tragen, haben die Verbände im Januar 2014 eine gemeinsame Anlaufstelle eingerichtet. Bei Anfragen können nun die Vertreter der Politik oder der Aufsicht beide Verbände über eine zentrale Adresse

erreichen. Selbstverständlich werden Stellungnahmen zu politischen Initiativen oder bei Gesetzgebungsprozessen gemeinsam verfasst. Gerade was die regulatorischen Beschwerden, die die kleinen, regionalen Kreditinstitute aus Brüssel erreichen, angeht, ist allerdings auch ein Schulterschluss mit den Genossenschaftsbanken wichtig und notwendig und wird folgerichtig immer häufiger praktiziert.

Schließlich wird nach erfolgter Genehmigung durch das Bundesjustizministerium im Sommer 2014 die gemeinsame Schlichtungsstelle der beiden Sparkassenverbände ihre Arbeit aufnehmen. Hier sollen Meinungsverschiedenheiten zwischen Sparkassen und Kunden außergerichtlich durch neutrale Schlichter geklärt werden. Aus der bisherigen unabhängigen Beschwerdestelle des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes wird die „Schlichtungsstelle der Sparkassen in Nordrhein-Westfalen“ etabliert, die dann auch für die westfälisch-lippischen Sparkassen und deren Kunden zuständig ist.



Prof. Dr. Christoph Landscheidt
Vorsitzender der Verbandsversammlung
und des Vorstandes des RSGV,
Bürgermeister von Kamp-Lintfort

Vertriebswege

Die Zukunft liegt in „Netz“ und „Nähe“

Trotz der in Folge der Finanzmarktkrise aufgezogenen „rauen See“ in der Kreditwirtschaft haben die Sparkassen auch in den vergangenen Jahren gute Geschäftsergebnisse erzielt. Dies ist erfreulich und eine klare Bestätigung ihres realwirtschaftlichen Geschäftsmodells. Um mit diesem Geschäftsmodell auch in Zukunft erfolgreich zu sein, gilt es für die Sparkassen, die zentralen Entwicklungstrends in der Finanzwirtschaft noch stärker als Chance zu begreifen, um sich auch künftig durch frühzeitige innovative Lösungen von ihren Mitbewerbern abzuheben.

Im Vertrieb sind die Sparkassen zurzeit vor allem durch die sich verändernden Kundenstrukturen, -einstellungen und -ansprüche gefordert. Eines der großen Felder ist in diesem Zusammenhang die demographische Entwicklung, die auf lange Sicht erhebliche Auswirkungen auf die altersmäßige Zusammensetzung der Kundschaft haben wird. In diesem Rahmen werden sich auch die Erwartungen der Kunden an ihre Kreditinstitute verändern, beispielsweise wenn die EDV-Nutzung in allen Altersgruppen künftig noch selbstverständlicher und die Ansprüche an mediale Zugangswege noch differenzierter sein werden als heute.

Der zunehmende Trend, immer mehr Angelegenheiten des Alltags online zu erledigen, ist gerade für Sparkassen als Präsenzinstitute eine große Herausforderung. Von daher könnte auf den ersten Blick auch der Schluss nahe liegen, dass das Internet eine Art „natürlicher Feind“ von Präsenzbanken sei. Die Praxis zeigt jedoch, dass dem nicht so ist und die Frage „Netz“ oder „Nähe“ gerade kein „Entweder-oder-Thema“ ist. Denn es ist eine von vielen Lehren aus der Finanzmarktkrise, dass die meisten Kunden – neben der schnellen Erreichbarkeit im Netz – auch weiterhin die persönliche Nähe zum Berater suchen, da nur diese dauerhaftes und gefestigtes Vertrauen schafft. Und finden können die Kunden diese Nähe nur bei Kreditinstituten, die vor Ort persönlich vertreten sind. Bei der Frage „Netz“ oder „Nähe“ ist daher vor allem ein „sowohl, als auch“ gefragt.

Für die Sparkassen ist es von hoher Bedeutung, frühzeitig auf die digitale Entwicklung zu reagieren bzw. parallel mit dieser zu agieren. Dementsprechend – und ausgehend von der Erkenntnis, dass die Ideen von heute der Erfolg von morgen sind – müssen die Sparkassen ihre Vertriebswege kontinuierlich weiterentwickeln. Dass sie dabei eine gute Ausgangsbasis haben, zeigt sich unter anderem

darin, dass sie aktuell der erfolgreichste Anbieter von Bankdienstleistungen auf Smartphones sind. Aufgrund der kurzen Innovationszyklen dürfen sich die Sparkassen von dieser „Momentaufnahme“ jedoch nicht blenden lassen. Vielmehr gilt es, den Prozess der Verzahnung von Geschäftsstellen und Online-Angeboten mit Hochdruck weiter zu gestalten. Das „verbindende Element“ aller Zugangswege zur Sparkasse muss dabei der direkte Kontakt zwischen den Kunden und ihren vertrauten Sparkassenberatern sein. Damit können die Sparkassen etwas bieten, mit dem sie sich qualitativ deutlich von ihren Mitbewerbern abheben; nämlich Bankgeschäfte mit menschlichem, vertrautem Gesicht auf allen denkbaren stationären und medialen Zugangswegen.

Um ihre führende Position im heimischen Bankenmarkt zu sichern, sollten die Sparkassen auch in den kommenden Jahren einen spürbaren Teil ihrer Kreativität und ihrer Investitionen in den Ausbau des Online-Kanals lenken und dort die den Kunden aus den Geschäftsstellen persönlich bekannten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärker positionieren. Auf diesem Wege können Geschäftsstellen und Online-Angebote sukzessive zu einem unverwechselbaren, durch Menschen geprägten einheitlichen Angebot werden. Damit können sich die Sparkassen in puncto Kundenorientierung und Beratungsqualität ein Alleinstellungsmerkmal schaffen, mit dem sie ein zentrales Fundament für ihren künftigen Erfolg legen.



Alexander Wüerst
Vorstandsvorsitzender
Kreissparkasse Köln,
Landesobmann der
rheinischen Sparkassen



Michael Breuer, Ralf Fleischer, Helmut Schiffer
und Prof. Dr. Christoph Landscheidt bei der Stabübergabe

Stabwechsel beim RSGV

Von Ralf Fleischer zu Helmut Schiffer

Stabwechsel in der Geschäftsführung: Seit September 2013 ist Helmut Schiffer neuer Geschäftsführer der RSGV. Mit dem 53 Jahre alten gebürtigen Bonner übernimmt erneut ein ausgewiesener Sparkassen-Fachmann dieses wichtige Amt im RSGV. Der Diplom-Sparkassenbetriebswirt kam nach langjähriger Tätigkeit in der Sparkasse Bonn 2001 als Vorstandsmitglied zur Sparkasse Mülheim. Dort rückte der Vertriebsexperte 2006 zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden auf. Von diesem Posten aus wechselte er zu RSGV

„Wir freuen uns, dass es gelungen ist, mit Helmut Schiffer einen hochqualifizierten und exzellenten Kenner des Sparkassengeschäftes für uns zu gewinnen. Wir wünschen ihm für seine neue Aufgabe viel Glück und Erfolg“, so Prof. Dr. Christoph Landscheidt, Vorsitzender des Verbandsvorstandes des RSGV, anlässlich der Wahl von Helmut Schiffer in sein neues Amt.

Er tritt die Nachfolge von Ralf Fleischer an, der nach über sieben Jahren Tätigkeit als Geschäftsführer des Verbandes in den Vorstand der Stadtparkasse München wechselte und dort am 1. Januar 2014 das Amt des Vorstandsvorsitzenden antrat. Bei seiner Verabschiedung betonte RSGV-Präsident Michael Breuer, dass Ralf Fleischer in den Zeiten der Finanzkrise und der finalen Restrukturierung der WestLB mit seinen tiefen bankfachlichen Kenntnissen und Fähigkeiten genau der Richtige am richtigen Platz gewesen sei.

„Ralf Fleischer ist ein exzellenter Fachmann mit einem kritischen und zugleich analytischen und nach vorne gerichteten Blick, der von Beginn an nicht an den Grenzen des Rheinlandes endete“, so Breuer, der auch die menschlich stets angenehme Zusammenarbeit mit Ralf Fleischer lobte und ihm alles Gute für seine Aufgabe in der bayerischen Landeshauptstadt wünschte.

Wer jenoach hät,
es ene zefridde Mann;
rich es, wer andere
jevve kann.*



Dieses Kölner Sprichwort geht – was früher einmal „selbstverständlich“ war – vom Manne aus. Längst verfügen aber auch Frauen über Geld und Konten und können, wie es hier heißt, ihren Wohlstand und ihren Reichtum zum Wohle anderer nutzen. Eine zeitgemäße Version dieses Reimes im Hochdeutschen könnte also lauten:

* »Wer genug hat, ist ein zufriedener Mensch; reich ist, wer anderen geben kann.«

Das kölsche Wörtchen **rich** kommt im Norden des Rheinlands als **riek** daher, der ganze Süden hat wie Köln **rich**. In den Norddialekten ist **tefreiye** zu hören, im rheinischen Süden **zefridde**; nördliches **make** wandelt sich jenseits von Düsseldorf und Neuss, ab der berühmten „Benrather Linie“ also, zu südlichem **mache**.

Aber das Rheinland war immer ein Sprachraum, der aufgrund des kulturellen und wirtschaftlichen Lebens „offen“ war: Laute und Wörter wurden weitergereicht und ausgetauscht. Die Dialekte bildeten das kommunikative Netzwerk der Region.

Für viele Menschen war und ist der Dialekt eine sprachliche Heimat: Wer ihn spricht, vielleicht sogar als Erstsprache oder als Lieblingssprache, fühlt sich darin im Sinne des Wortes: zuhause. Der Klang des Dialekts und seine – manchmal nur kleinräumig verbreiteten – Ausdrücke berühren in besonderer Weise. Zudem eignet sich speziell der Dialekt für die beliebten Reibereien zwischen Nachbarorten. „Die sprechen ja schon ganz anders“ wird gern gesagt, wenn die oft klitzekleinen Unterschiede zwischen den Dialekten thematisiert werden.

Das Rheinland bildet eine faszinierende Sprachlandschaft. Deren Dialekte machen es den Menschen leicht, sich hier **tehuus** und **doheim** zu fühlen.

Dr. Georg Cornelissen
LVR-Institut für Landeskunde und Regionalforschung
Sprachabteilung

Neue Standards sorgen für Aufschwung 22
Wertpapierprojekt

Familienbetrieb auf Erfolgskurs 24
Ausbau Förderkreditgeschäft

Einfach mal die Perspektive wechseln 26
Neuausrichtung Firmenkundengeschäft

Neues Zahlverfahren leicht gemacht 28
SEPA-Umstellung

Persönlichkeitsentwicklung für mehr Beziehungsqualität 30
Theaterpädagogik der Sparkassenakademie

Fürs Leben lernen 34
Schuldnerberatung

Engagement zahlt sich aus 36
Ideenwettbewerb

Früh übt sich... 38
Planspiel Börse und Gründerpreis

Hier bläst der Wind von vorn 40
Nachhaltigkeit



Neue Standards sorgen für Aufschwung Wertpapierprojekt

Die Bilanz des Wertpapiergeschäfts 2013 der Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert (HRV) kann sich sehen lassen: Im Vergleich zum Vorjahr steigerte das Institut den Gesamtumsatz inklusive Aktien und Renten um 22 Prozent auf 174 Mio. Euro. Noch vor fünf Jahren wären diese beeindruckenden Zahlen undenkbar gewesen: Finanzkrise und Aktienmarktblase waren die beherrschenden Themen, und spätestens seit der Lehman-Insolvenz 2008 ging in diesem Sektor nichts mehr. Andrea Machost, Direktorin Private Banking bei der Sparkasse HRV, erinnert sich: „Das Wertpapiergeschäft war praktisch tot.“ Hinzu kam, dass der Gesetzgeber als Reaktion auf die Finanzkrise eine deutlich strengere Regulatorik erließ. Ausführliche, zeitintensive Dokumentationspflichten sorgten für Unsicherheit bei den Beratern und Beraterinnen, die befürchten mussten, aufgrund eines falsch gesetzten Kreuzchens im Beratungsprotokoll haftbar gemacht werden zu können.

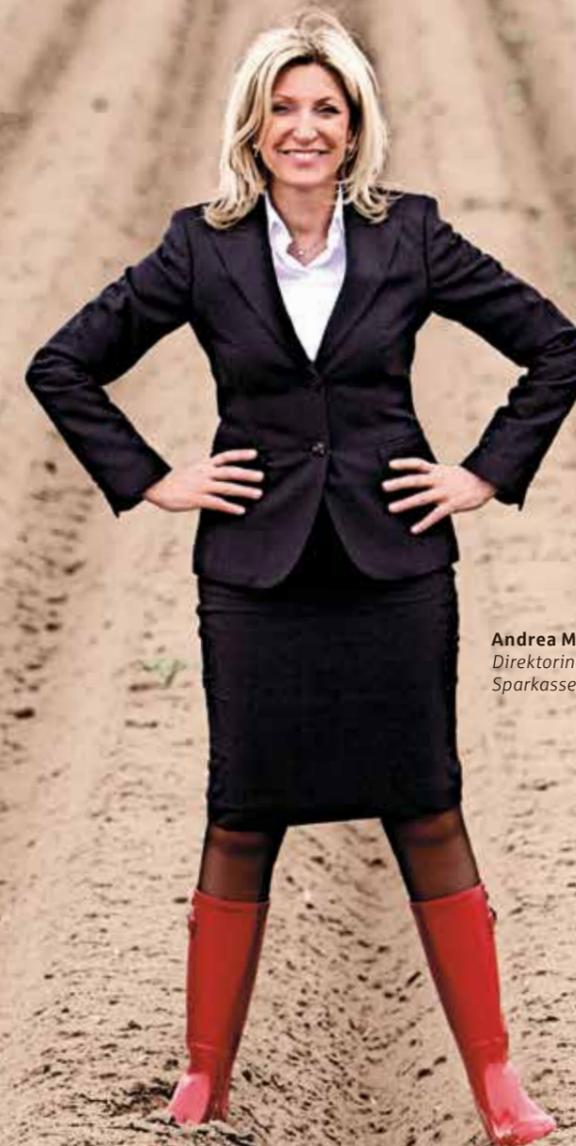
Diese unbefriedigende Situation nahm die Sparkassen-Finanzgruppe zum Anlass, grundsätzliche Fragen zu stellen: Hat das Wertpapiergeschäft unter diesen Voraussetzungen überhaupt noch eine Perspektive? Wie kann ein Berater seinem Kunden wirklich noch guten Gewissens Wertpapiere empfehlen? Als Antwort auf die Problematik wurde eines der größten Projekte angestoßen, das es seit Jahren gegeben hat: Unter dem Projektnamen „Wertpapiergeschäft in der Sparkassen-Finanzgruppe – neue Herausforderungen für die Beratung“ wurden einheitliche Standards entwickelt, die in jeder Sparkasse Deutschlands bei der Anlageberatung zum Einsatz kommen sollten. Sämtliche Unternehmen waren einbezogen: Vertreter der Sparkassen, der Landesbanken, der Verbände auf Landesebene, auch der RSGV war maßgeblich bei der Entwicklung der Standards beteiligt. In den Projektgruppen saßen Praktiker und Theoretiker, sowohl Banker als auch Juristen und IT-Spezialisten. Direktorin Andrea Machost von der Sparkasse HRV war als Vertreterin für Nordrhein-Westfalen dabei. Ihr Haus wurde zum Pilotinstitut, in dem das neue Wertpapierkonzept ab 2011 erstmalig zum Einsatz kam. Über seinen Fachbereich Anlagen- und Dienstleistungsgeschäfte mit Harald Stobbe bot der RSGV allen 34 Sparkassen im Verbandsgebiet Unterstützung bei der Einführung an. Neben der Sparkasse HRV wurde die Sparkasse Leverkusen zum Co-Piloten. „Darüber hinaus konnten noch weitere 15 Institute von unserem Angebot profitieren

und mit unserer Hilfe die Umsetzung der neuen Standards durchführen“, so Harald Stobbe. Bei der Sparkasse HRV liefen die Pilotierung und die folgenden Projektschritte ausgesprochen erfolgreich.

Zentral bei der strategischen Neuausrichtung im Wertpapiergeschäft ist, dass die Anlageberatung konsequent den Kunden und seine Bedürfnisse in den Fokus nimmt – die Empfehlung konkreter Finanzprodukte spielt die meiste Zeit des Gesprächs überhaupt keine Rolle. Die Kompetenz des Beraters zeigt sich darin, wie gut er seinem Kunden zuhört: Möchte er sein Geld kurzfristig anlegen oder langfristig vermehren, möchte er Altersvorsorge betreiben oder etwas vererben? Nach einem standardisierten Verfahren wird die Risikobereitschaft des Kunden ermittelt. Passend dazu und zur persönlichen Anlageperspektive wird dann ein Soll-Portfolio entwickelt, das zunächst mit dem abgeglichen wird, wie der Kunde bisher sein Geld angelegt hat. Andrea Machost: „Wir erleben immer wieder, dass im Depotauszug eines auf Risikominimierung bedachten Kunden auch sehr spekulative Werte auftauchen. Oft ist ein Depot zufallsgetrieben zusammengekommen, darin findet sich vieles, das nicht zum ermittelten Anlegerprofil passt.“

Ganz am Ende der Anlageberatung steht dann eine Produktempfehlung. Der Auswahlprozess ist klar und nachvollziehbar, verkauft werden sehr gut ausgewählte Produkte, die die Sparkasse in den jeweiligen Segmenten für geeignet erachtet. „Jeder Kunde bekommt an jeder Stelle die gleiche, verlässliche Beratung, die genau zu ihm passt“, so Andrea Machost. Schließlich dürfe ein Investmentprozess nicht von einer spontanen Laune oder einer persönlichen Vorliebe abhängen. Denn die Wertpapierexpertin weiß: „Die Glaskugel oder DEN heißen Tipp – die gibt es einfach nicht.“ Das neue Konzept kommt bei den Anlegern sehr gut an. Bei Befragungen während der Pilotphase gaben 99 Prozent aller Kunden der Sparkasse HRV zu Protokoll, sie hätten sich gut aufgehoben gefühlt, 92 Prozent zeigten sich von der hohen Kompetenz ihres Beraters begeistert. Und die Bilanzen sprechen ohnehin eine deutliche Sprache: Die Sparkasse HRV hat sich in der NRW-weiten Absatzrangliste der Deka um beeindruckende 30 Plätze verbessert.

Wat d'r Pitter nitt kann,
bränge emm de Weiter bei.*



Andrea Machost
Direktorin Private Banking
Sparkasse HRV

* Hilden, Ratingen, Velbert

»Was Peter nicht kann, bringen ihm die Mädchen bei.«

Bei uns finden Sie kompetente Mitarbeiterinnen (und natürlich auch Mitarbeiter).



Möt däm sen och
ken weeche Eier jeschölt woare.*

Karl-Heinz Hennes
Geschäftsführer der
Eierhof Hennes GmbH



Familienbetrieb auf Erfolgskurs Ausbau Förderkreditgeschäft

Die Vermittlung von Förderkrediten ist für die rheinischen Sparkassen ein wichtiger Baustein im Rahmen der ganzheitlichen Beratung. In 2013 wurden von den rheinischen Sparkassen Förderkredite in Höhe von fast 1,7 Mrd. Euro vergeben. Davon entfiel auf die gewerbliche Förderung ungefähr 1 Mrd. Euro. Die Sparkassen in NRW sind sowohl im gewerblichen als auch im wohnwirtschaftlichen Förderkreditgeschäft mit einem Marktanteil von 38,3 % bzw. 41,3 % Marktführer in diesem Bereich. Aber auch Bewährtes lässt sich oft noch verbessern, dies gilt auch für die Zusammenarbeit der Sparkassen in NRW mit der NRW.BANK als Förderbank des Landes. Der RSGV und der SVWL haben aus diesem Grund in 2011 mit der NRW.BANK einen Kooperationsvertrag abgeschlossen, dem die Sparkassen in NRW beigetreten sind. Darin wurde auch die Einrichtung eines regelmäßigen „Facharbeitskreises Fördergeschäft“ vereinbart. Hier kommen seitdem mehrmals jährlich Vertreter der beiden Verbände sowie von jeweils vier rheinischen und westfälischen Sparkassen zusammen, um Anforderungen und Erwartungen auszutauschen und gemeinsame Anliegen voranzubringen. So wurde u.a. das neue „Sparkassen-Vertriebscontrolling“ entwickelt, mit dem seit April 2013 die Sparkassen ihr Fördergeschäft noch besser steuern können. Der RSGV verleiht zudem in 2014 zum dritten Mal einen Förderpreis als Anerkennung für die Sparkassen, die im Förderkreditgeschäft besonders erfolgreich waren. Ein erfolgreiches Beispiel für das Förderkreditgeschäft ist der Eierhof Hennes in Euskirchen.

Das Hühnerfleisch ist eines der beliebtesten Lebensmittel in Deutschland. Über 200 Stück verzehrt der deutsche Bürger durchschnittlich im Jahr. Was aber steckt hinter dem Ei, das so häufig auf unseren Tellern landet? Bewegungsfreiheit, hochwertiges Futter, frisches Wasser und Zugang zu frischer Luft sind die wichtigsten Voraussetzungen für ein gesundes Huhn. Auf dem Eierhof Hennes in Euskirchen gibt es gleich 128.000 davon. Eine beträchtliche Zahl, bei der man sich fragt, wie eine solche Menge Tiere artgerecht gehalten werden kann. „Wir sind zwar kein Streichelzoo“, so Karl-Heinz Hennes, Geschäftsführer des Hofes, und

doch sieht man den Hühnern auf den ersten Blick an, dass es ihnen gut geht. Der Verantwortung, die das Unternehmen gegenüber seinen Tieren, der Natur, aber auch gegenüber dem Verbraucher hat, ist man sich hier sehr bewusst.

1989 übernahmen die Brüder Hermann-Josef und Karl-Heinz den elterlichen Betrieb. Im Jahr 2008 fiel die Entscheidung zu expandieren. Nun mussten Gutachten erstellt werden und die Bürger der umliegenden Ortschaften mussten über die Auswirkungen eines Hofes in der geplanten Größenordnung informiert werden. 2010 kam die Genehmigung für die Haltung der Freilandhühner, 2012 die für die Bodenhaltung. Daraufhin wurden Kostenvoranschläge und Investitionspläne erarbeitet und Kreditkonditionen eingeholt. Von Sparkassenseite wurde die Finanzierung des Hühnerhofs sowie das Kreditrisiko geprüft. Frank Beuel, der Kundenbetreuer der Firma Hennes sowie der Vorstand der Sparkasse waren von dem Expansionsvorhaben überzeugt. Nachdem der Förderkredit für den Ausbau bewilligt war, wurden innerhalb weniger Wochen die Fördermittel der landwirtschaftlichen Rentenbank beantragt. Damit konnten besonders attraktive Konditionen und eine lange Sollzinsbindung vereinbart werden. Mit einem entsprechenden Eigenkapitalanteil und dem Förderkredit der Kreissparkasse Euskirchen stand dem Expansionsvorhaben nichts mehr im Weg.

Mittlerweile ist die Hennes GmbH einer der größten Arbeitgeber in der Region, sie beliefert nahezu alle großen Lebensmittelketten Deutschlands. Die eigenen Hühnerhöfe in Euskirchen und dem Hunsrück sowie diverse Vertragshöfe machen inzwischen schon ein Drittel der dreieinhalb Millionen Eier aus, die den Betrieb täglich durchlaufen. Die restlichen Eier werden von Partnerbetrieben geliefert. Im Jahr kommt der Betrieb auf die Verarbeitung von sage und schreibe einer Milliarde Eier. Bei der Zusammenarbeit mit ihrem Finanzinstitut setzen die Geschäftsführer hingegen mehr auf Regionalität. Seit über 20 Jahren arbeiten sie erfolgreich mit der Kreissparkasse Euskirchen zusammen.

* Euskirchen

»Mit dem sind auch keine weichen Eier geschält worden.«

Sagt man über jemanden, der sich mit Mut und Beharrlichkeit gegen allerlei Widrigkeiten durchgesetzt hat.



Einfach mal die Perspektive wechseln Neuausrichtung Firmenkundengeschäft

Ein 2013 neu gestartetes Projekt des RSGV unter Nutzung von aktuellen Projektergebnissen des DSGVO unterstützt die teilnehmenden Sparkassen gemeinsam mit den Beratungsgesellschaften Kampmann, Berg & Partner bzw. zeb erfolgreich dabei, im Firmenkundengeschäft ihre bundesweite Spitzenstellung gegenüber Mitbewerbern zu behaupten. Unter der Leitung von Michael Schirmer vom RSGV ist es mit dem Projekt „Umsetzung strategische Neuausrichtung Firmenkundengeschäft“ gelungen, den Weg für innovative Veränderungen zu ebnen.

Die rasanten Entwicklungen im Firmenkundengeschäft, die lang anhaltende Niedrigzinsphase und der zunehmende Wettbewerbsdruck stellen das Finanzwesen vor immer neue Herausforderungen. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss aktiv werden. Eine Sparkasse, die sich das zu Herzen genommen und als erste das Projektangebot des RSGV in Anspruch genommen hat, ist die Sparkasse Duisburg. Sie zeigt eindrucksvoll, wie erfolgreich eine enge und praxisbegleitende Zusammenarbeit der Sparkassenverbände mit ihren Mitgliedern aussehen kann. Obwohl die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Duisburg gut ist, sind auch hier Innovationen gefragt. Mit dem Ziel, ihr Haus besser aufzustellen, hat sich die Sparkasse Duisburg für die Teilnahme am Projekt „Umsetzung strategische Neuausrichtung Firmenkundengeschäft“ entschieden. Eine ganzheitliche, interne Analyse von Vertriebs- und Kreditprozesssthemen sowie eine konkrete Umsetzungsplanung ermöglichen es, Projekte individuell zu bündeln und Kapazitäten effektiv zu binden. „Diese integrierte Vorgehensweise unter Nutzung von Ergebnissen aus fünf aktuellen Projekten des DSGVO und RSGV hat es im gewerblichen Kundengeschäft bisher noch nie gegeben“, so Tanja Kunze, Projektkoordinatorin beim RSGV. Im Sommer 2013 ging in der Sparkasse Duisburg das neue Projekt zum ersten Mal an den Start. Nach ersten Abstimmungsgesprächen fanden quantitative und qualitative Benchmarkings mit Analysen zu den Geschäfts-

und Kreditprozessen statt. Zeitgleich wurden ausführliche Interviews mit dem Vorstand, den Führungskräften und den Mitarbeitern der Sparkasse geführt. Im darauf folgenden Strategieworkshop wurde gemeinsam mit dem RSGV, einer Unternehmensberatung sowie der Sparkasse Duisburg eine konkrete Umsetzungsplanung zur Neuausrichtung des Firmenkundengeschäfts erarbeitet. Christian Luley, Leiter der Firmenkundenabteilung in Duisburg, ist von dem Konzept des RSGV überzeugt. „Durch die ganzheitliche Analyse konnten wir feststellen, wo der Schuh im Einzelnen drückt.“ Diese hat unter anderem gezeigt, dass im Bestandsgeschäft der Firmenkunden noch Ertragspotenziale im Millionenbereich schlummern. Drei zentrale Handlungsfelder mit einem Drei-Jahres-Umsetzungsplan wurden erarbeitet. Nicht nur die Sicht auf den Markt konnte beleuchtet werden: „Das Projekt macht auch die Herausforderungen im Backoffice deutlich“, so Tanja Kunze. Sie weiß, wie wichtig es ist, neben der Analyse der Zahlen die einzelnen Mitarbeiter einzubeziehen, um detailliert auf den Handlungsbedarf der Sparkasse eingehen zu können. Kurz nach dem Strategieworkshop im September 2013 begann für die Sparkasse Duisburg die Konzeptionsphase der praxisnah erarbeiteten Umsetzungsempfehlungen des RSGV und der Beratungsfirma. „Wir sind zu vielen neuen Erkenntnissen gekommen, wie wir uns besser aufstellen, schneller und schlanker werden und mehr Erträge erwirtschaften können“, so Christian Luley. Gemeinsam im Team werden zurzeit neue Kreditprozesse differenziert nach Kundengruppen sowie nach „Größe“ und „Risikogehalt“ des einzelnen Kreditengagements eingeführt, eine neue Segmentierung erarbeitet und die vertriebsaktive Zeit im Rahmen einer systematischen Messung erhoben. Die erste Umsetzungsphase beginnt im September 2014. Mittlerweile haben sich zahlreiche Sparkassen dem Vorreiter Duisburg angeschlossen. Sie alle profitieren davon, dass der Regionalverband als zentrale Einheit bei der strategischen Umsetzung mit den regionalen Häusern so eng zusammenarbeitet.

* Duisburg

»Nichts ist besser als ein Rat/Tipp von der Sparkasse.«



Geht doch nix für'n Rat
vonne Sparkasse.*



Christian Luley
Direktor Firmenkundenbetreuung
Sparkasse Duisburg

Prakesieren es halven Ärbeid.*



Hans-Jürgen Giesberts
Schatzmeister der DLRG Straelen

Neues Zahlverfahren leicht gemacht SEPA-Umstellung

Adieu, alte Kontonummer und Bankleitzahl, willkommen IBAN und BIC! Die neuen Begleiter in allen Kontoangelegenheiten waren im Zuge der Umstellung auf SEPA, dem einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum, in aller Munde. So auch bei der Deutschen Lebens-Rettungs-Gesellschaft e.V. (DLRG) in Straelen.

Die DLRG Ortsgruppe Straelen feiert bald ihren 45. Geburtstag. Die freiwillige Wasserrettungsorganisation ist in Straelen mit über 400 Mitgliedern längst eine Institution. Der Verein bildet Rettungsschwimmer aus, bringt Kindern das Schwimmen bei, engagiert sich in der Jugendarbeit, veranstaltet Schwimmturniere und macht sich dafür stark, dass schon bei den Kleinsten der Spaß am Wasser geweckt wird. Allein mit diesen präventiven Maßnahmen rettet die DLRG-Gruppe Straelen jährlich vielen Menschen das Leben. Dass der Verein so gut läuft, hat er seinen engagierten Mitgliedern zu verdanken. Einer davon ist Hans-Jürgen Giesberts. Er ist der Schatzmeister der DLRG Straelen und sorgt dafür, dass die Mitgliedsbeiträge eingezogen, die Rechnungen bezahlt und anstehende Investitionen realisiert werden. Wie alle anderen Körperschaften in Deutschland stand auch er 2013 vor der Aufgabe, das Finanzwesen seines Vereins auf SEPA – also auf den neuen europäischen Standard im Zahlungsverkehr – umzustellen. Er war, wie viele andere auch, anfangs unsicher, wie die DLRG Straelen die SEPA-Umstellung angehen sollte. Kein einfaches Unterfangen, aber auch nichts, wovon man Angst haben müsste.

Als Kunde der Sparkasse Straelen wurde er bereits ein Jahr vor der SEPA-Frist Vorbildlich auf die Umstellung vorbereitet. Im Januar und Februar 2013 hat die Sparkasse Straelen zu Informationsveranstaltungen des RSGV zum Thema SEPA eingeladen und betroffenen Unternehmen und Vereinen ihre Hilfe angeboten. Rainer Pietsch, der SEPA-Experte des RSGV, leistete auch hier wertvolle Arbeit

und bereitete die Kunden bestens auf die bevorstehenden Änderungen vor. Verbandsgebietsweit organisierte er gemeinsam mit den örtlichen Sparkassen 40 Veranstaltungen zu diesem Thema, immer mit dem Ziel, möglichst umfassend zu informieren und möglichst viele Menschen direkt zu erreichen. Die Kunden wurden von Rainer Pietsch unter Einbeziehung der SEPA-Fachleute der jeweiligen Sparkasse ausführlich darüber aufgeklärt, wieso sie von der Umstellung auf SEPA betroffen sind und wie sie davon profitieren können. „Viele Vereine wussten nicht, dass SEPA ihnen neue Handlungsspielräume ermöglicht, gerade in Grenzgebieten wie dem Niederrhein“, so Rainer Pietsch. Denn, obwohl der Euro als einheitliches Zahlungsmittel bereits vor mehr als einem Jahrzehnt eingeführt worden ist, war der bargeldlose Zahlungsverkehr bisher in der EU durch viele unterschiedliche Systeme geregelt. Höchste Zeit also, für ein standardisiertes europäisches Bezahlfahrer. „Mit dem neuen SEPA-Zahlverfahren können bargeldlose Transaktionen über Ländergrenzen hinweg durchgeführt werden. Kurz gesagt: SEPA vereinfacht den elektronischen Zahlungsprozess genauso wie der Euro die Barzahlung im Euro-Währungsgebiet erleichtert hat“, erklärt Rainer Pietsch die positiven Seiten der Umstellung.

Auch Hans-Jürgen Giesberts besuchte die Veranstaltung und vereinbarte anschließend einen persönlichen Termin mit Hans-Jürgen Tenner, seinem SEPA-Ansprechpartner bei der Sparkasse Straelen, um die Anpassung des Zahlverfahrens der DLRG durchzusprechen. Die enge Beziehung zu seiner Sparkasse, von der er und die DLRG während der SEPA-Umstellung bestmöglich profitiert haben, das ist es, was Hans-Jürgen Giesberts immer wieder hervorhebt. Längst hat die DLRG Straelen die Umstellung auf SEPA gemeistert. Sollte sich demnächst ein neues Mitglied aus dem nahegelegenen Holland zum Schwimmkurs anmelden, kann der Monatsbeitrag ganz unkompliziert über die Grenzen hinweg abgebucht werden.

* Straelen

»Gedankliche Auseinandersetzung ist die halbe Arbeit.«

Wer sich zuerst inhaltlich (gedanklich) mit einem Problem auseinandersetzt, hat hinterher nur noch die halbe Arbeit.





Persönlichkeitsentwicklung für mehr Beziehungsqualität Theaterpädagogik der Sparkassenakademie

Am 1. Januar 2014 sind die rheinische und die westfälisch-lippische Sparkassenakademie reibungslos in der gemeinsamen Sparkassenakademie NRW aufgegangen – die damit die größte ihrer Art in Deutschland ist. Durch den Zusammenschluss konnte das Akademie-Angebot deutlich erweitert werden. Beste Voraussetzungen also, um die rund 60.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen in Nordrhein-Westfalen noch besser und intensiver als bisher aus- und fortzubilden.

Gesucht wird nun in einem offenen und neutralen Ausschreibungsverfahren ein zentraler Akademie-Sitz, gut erreichbar im Herzen Nordrhein-Westfalens, an dem bisher in Münster und Düsseldorf angebotene Bildungsveranstaltungen konzentriert werden sollen, unabhängig davon, dass auch dezentrale Studienorte weiter genutzt werden. Spätestens bis Ende 2014 soll die Entscheidung über den neuen Standort fallen.

Unabhängig von den natürlich bereits im Jahr 2013 angelaufenen Fusionsvorbereitungen, konnte die Rheinische Sparkassenakademie auf einen äußerst erfolgreichen Abschluss ihrer Tätigkeit zurückblicken.

Um bei wachsender Anzahl von Auszubildenden die Ausbildungsqualität auf hohem Niveau zu sichern, investierten die rheinischen Sparkassen 2013 in die Ausbildungsverantwortlichen: Die Rheinische Sparkassenakademie qualifizierte 99 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu geprüften Ausbildern, weitere 92 wurden zu Ausbildungspaten geschult. Darüber hinaus hielt der Trend, verstärkt auf die eigene Personalentwicklung zu setzen, an: Über 90 Prozent der Auszubildenden wurden in ein Beschäftigungsverhältnis übernommen und beruflich weiterqualifiziert. Als Beispiel für ein herausragendes Seminar der Rheinischen Sparkassenakademie 2013 gilt der Theater Workshop in Düren.

Wer en Pläät hät, kann sich mem Schottelplack kääme.*

* Düren

»Wer eine Glatze hat, kann sich mit dem Scheuertuch kämmen.«

Man muss mit unkonventionellen Mitteln auf die jeweilige Situation reagieren.

(Zum Schottelplack: Das Wort ist sozusagen das Erkennungszeichen der nieder-rheinischen und vieler rheinischer Mundartsprecher. Wer nicht weiß, was ein Schottelplack ist, gehört nicht dazu. Das Wort ist deshalb nicht von ungefähr in einer großen Umfrage des LVR-IRL vor Jahren zum „typischsten“ und „beliebtesten“ Mundartwort gekürt worden. Das gilt natürlich nur für die Regionen, in denen es auch in der jeweiligen Mundart tatsächlich vorkommt.)





„Wer Mut hat, traut sich was!“ Kaum zu glauben, was die Auszubildenden der Sparkasse Düren so alles wagen. Hier wird sich lautstark auf dem Boden gewälzt, dort auf engstem Raum gedrängt oder mit fünf Personen gleichzeitig eine Säule erklommen, die eigentlich viel zu wenig Platz für die 19- und 20-Jährigen bietet. Alles, was hier nach großem Spaß aussieht, geschieht mit höchster Konzentration und Disziplin. Die Auszubildenden der Sparkasse müssen im täglichen Berufsleben Fähigkeiten beherrschen, die weit über die fachlichen Unternehmensinhalte hinausgehen. Im Finanzwesen sind gefestigte Persönlichkeiten gefragt, die im Kundenkontakt ein großes Maß an Offenheit, Empathie, Flexibilität, Wahrnehmungsgabe, Ausdrucksicherheit und Kommunikationsstärke aufweisen. Aber nicht jeder, der frisch von der Schule kommt, bringt von Natur aus solche Kommunikationskompetenzen mit. Genau dort setzt der Workshop für Theaterarbeit an. Es geht um das spielerische Herangehen an Herausforderungen in einem ungezwungenen und angstfreien Raum, darum, seine Möglichkeiten zu entdecken und über sich hinauszuwachsen. Es geht um Arbeit an der inneren Haltung und am authentischen Ausdruck.

Die Referenten des Theater Workshops, Gerrit Friesecke von der Rheinischen Sparkassenakademie und Detlef Fuchs von Pro-Theater & Co., erweisen sich gleich auf den

ersten Blick als Geniestreich für die Bildungsarbeit der Sparkasse. Sie hat die Sparkassenstrukturen von der Pike auf gelernt, ist Kommunikationstrainerin für die Akademie und hat nebenbei eine theaterpädagogische Ausbildung abgeschlossen. Er ist Regisseur, künstlerischer Leiter des Theaters Rü-Bühne in Essen und Theaterpädagoge mit 25-jähriger Berufserfahrung. Gemeinsam haben sie mit ihrer theaterpädagogischen Arbeit im Bildungsangebot der Sparkasse zwei Bereiche miteinander verknüpft, die bisher nur getrennt voneinander existiert haben, und die jetzt etwas völlig Neues hervorbringen. Nämlich einen ganzheitlichen Lernansatz, der auf Lernen durch Erleben basiert und genau auf die Problemstellung der Sparkasse ausgerichtet ist. Im Mittelpunkt dieser modernen pädagogischen Methode steht die Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmer und Teilnehmerinnen.

Am Anfang jedes Workshops, der für die Auszubildenden der Sparkasse Düren nach ihrer Probezeit für eineinhalb Tage stattfindet, steht das Loslassen. „Wenn ich besonders gut sein will, kann ich scheitern. Davor habe ich Angst und deshalb zensiere ich mich selber. Diese Fehlerkultur behindert die persönliche Entwicklung“, so Detlef Fuchs. „Auf der Bühne kann man nichts falsch machen, aber vieles anders als gewohnt. Das neue Erleben auf der Bühne öffnet den Blick auf persönliche Kompetenzen, die den Kontakt

mit Kunden echter und wahrer machen“, so Gerrit Friesecke. Nachdem die anfänglichen Hemmungen überwunden waren, konnte in der Gruppe eine Dynamik entstehen, die den perfekten Nährboden für ein freies Experimentieren, Lernen, Entdecken und Gestalten bildete. Im Workshop stand das Verinnerlichen durch aktives Erleben und Lernen mit Begeisterung im Vordergrund.

Nach diesem theaterpädagogischen Ansatz führt das, was unter die Haut geht, also die eigenen Erfahrungen, zu den besten Lernerfolgen. Der lockere und zugleich wertschätzende Umgang zwischen Leitern, Teilnehmerinnen und Teilnehmern ist für die Kreativität und Lernbereitschaft jedes Einzelnen enorm wichtig. Er ist die ideale Voraussetzung, um an seiner inneren Haltung zu arbeiten. Wichtig für die Berufswelt der Sparkasse ist die Arbeit an der Eigenwirksamkeit. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen keine Rolle lernen, um im Kundenkontakt kompetent zu bestehen. Vielmehr geht es darum, mit gefestigtem Selbstbewusstsein authentisch aufzutreten und die Bereitschaft zu stärken, sich auf neue Situationen einzulassen. Ein Argument, das auch den Vorstand der Sparkasse Düren, Uwe Willner, überzeugt hat. Nachdem Denise Hinz, die Ausbilderin der Dürener Sparkasse, die unkonventionelle Methodik der Theaterpädagogik 2012 auf der Ausbilder-

tagung kennen lernte, machte sie sich dafür stark, dass dieses Persönlichkeitstraining in ihr Ausbildungsprogramm der Sparkasse aufgenommen wird. Der Erfolg gab ihr Recht, denn mittlerweile haben bereits mehr als 1.000 Sparkassen-Mitarbeiter an den Workshops teilgenommen. Das Feedback ist durchweg positiv. Die Auszubildenden bestätigen, dass sie in ihrem Arbeitsalltag sehr von den Übungen profitieren, ihre Selbst- und Fremdwahrnehmung verfeinern und das Handlungsrepertoire im Umgang mit sich selbst und anderen vergrößern konnten. „Ich glaube, die Sicht, die andere Menschen auf einen haben, verbessert sich. Man kann sein äußeres Erscheinungsbild schon dadurch verändern, dass man selbstbewusst auf einen Kunden zugeht und ihm aufmerksam in die Augen sieht“, so Florian Reimer, einer der Teilnehmer über eine Übung, die er jetzt im Arbeitsalltag problemlos umsetzen kann. Detlef Fuchs erklärt den Erfolg des theaterpädagogischen Lernens folgendermaßen: „Wir setzen Anker, die manchmal etwas verzögert wirken, die aber da sind. Und dann geht einem plötzlich ein Licht auf.“

Was mit einem Experiment begonnen hat, ist seit geraumer Zeit fester Bestandteil des Weiterbildungsangebots der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen – vom Auszubildenden bis zur Führungskraft. Gerrit Friesecke und Detlef Fuchs sind im Jahr 2014 bereits voll ausgebucht.

Fürs Leben lernen Schuldnerberatung

Eine finanzielle Notsituation kann schnell zu einer Sackgasse werden, aus der man ohne professionelle Hilfe nicht mehr herausfindet. Daher ist es wichtig, dass es spezielle Anlaufstellen gibt, bei denen man genau diese Art von Hilfe bekommt: Schuldnerberatungsstellen. Das kostenlose und der Schweigepflicht unterliegende Angebot richtet sich an Menschen, die zum Beispiel ihre Miete und den Strom nicht mehr zahlen können, deren Lohn oder Gehalt gepfändet wird, die vom Gläubiger unter Druck gesetzt werden oder die sich in Anbetracht einer immer größer werdenden Verschuldung schlicht machtlos fühlen. Zu den konkreten Hilfemaßnahmen gehören unter anderem die Analyse der Überschuldungssituation inklusive Haushalts- und Budgetberatung, Krisenintervention, Existenzsicherung, psychosoziale Beratung, Schutz vor Zwangsvollstreckungsmaßnahmen, das Verhandeln mit Gläubigern, Hilfe beim Einhalten des Zahlungsplans sowie Beratung und Begleitung bei einer Insolvenz.

In Zeiten wachsender Überschuldung ist die Arbeit der Schuldnerberatungsstellen wichtiger denn je. Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen haben einen wesentlichen Anteil, dass hier wertvolle Hilfe geleistet werden kann. Bereits seit 15 Jahren unterstützen sie als einzige kreditwirtschaftliche Gruppe die Schuldnerberatungsstellen in NRW und stellen inzwischen insgesamt 3 Mio. Euro jährlich zu deren Finanzierung zur Verfügung. Davon werden allein im Rheinland rund 1,6 Mio. Euro an die Schuldnerberatungsstellen ausgezahlt.

Neben der rein finanziellen Förderung gibt es jedoch auch noch andere Kooperationen. So hat etwa die Sparkasse Wiehl die Schuldnerberatungsstelle Waldbröl zu einem Lehrplatz für ihre Auszubildenden gemacht. Das heißt, jeder Auszubildende der Sparkasse Wiehl absolviert eine

in der Regel fünf Tage dauernde Hospitanz bei der Schuldnerberatungsstelle, um die Arbeit hier einmal hautnah miterleben. Über den positiven Nutzen dieser „Zusatzausbildung“ sind sich alle Beteiligten einig: „Das Projekt ist eine große Bereicherung und ein ganz wichtiger Baustein unserer Ausbildung“, lautet das Credo sowohl der Ausbilder als auch der Auszubildenden. Auch die Teamorganisatorin der Schuldner- und Insolvenzberatungsstelle der Diakonie An der Agger in Waldbröl, Belma Hadzeric und ihre Mitarbeiterinnen, lassen die jungen Menschen gerne von ihrer Erfahrung profitieren.

Besonders die Auszubildenden wissen diese Erfahrung sehr zu schätzen. So wie Leon Teschendorf, der auch in Waldbröl hospitierte. „Für mich war es besonders wichtig, die Geschichten hinter den Schulden zu erfahren“, berichtet er. „Natürlich gibt es Fälle, bei denen die Schuldenanhäufung vermeidbar gewesen wäre, weil die Leute einfach mehr Geld ausgegeben haben, als sie sich leisten konnten. Aber viel häufiger waren Schicksalsschläge wie Krankheit, Trennung oder Tod des Partners die Ursache der finanziellen Notsituation. Also etwas, das jedem passieren kann.“ Auf die Frage, inwiefern er von der Hospitanz profitiert hat, antwortet er: „Sowohl beruflich als auch privat gehe ich jetzt ganz anders mit Menschen um, menschlicher würde ich sagen. Ich urteile nicht mehr vorschnell, sondern höre mir erst einmal die individuelle Geschichte hinter jedem Fall an. Seit ich weiß, dass eine Überschuldung jeden treffen kann, achte ich zudem mehr auf eine entsprechende Absicherung im Vorfeld. Dahingehend berate ich auch meine Kunden nun viel bewusster.“ Wenn ein Auszubildender nach fünf Tagen Hospitanz über mehr Empathie, mehr Weitsicht und mehr Bürgernähe verfügt, kann man wohl getrost von einer absolut erfolgreichen Maßnahme sprechen.

* Waldbröl

»Hopp, Karline, Flöhe am Hintern;
wenn es juckt, dann must du kratzen.«

Hier hilft keine Theorie, nur tätig werden kann das Problem beheben.



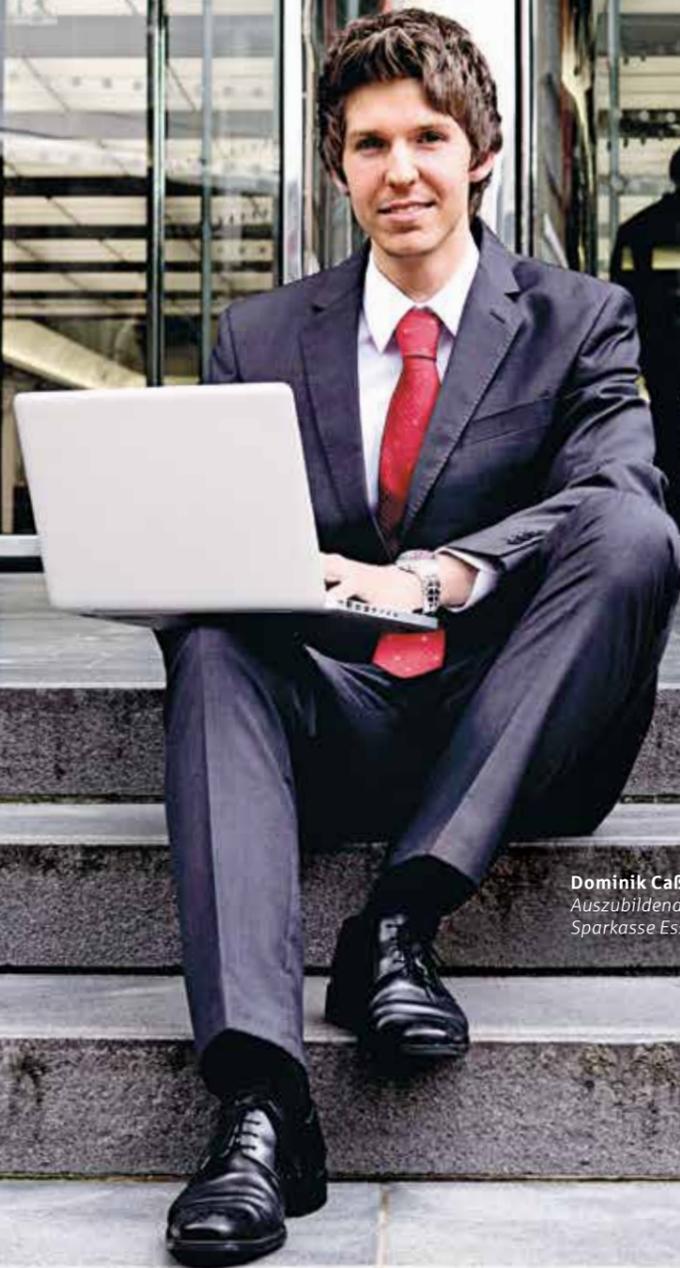
Hopp, Karline, Flöh am Batzen;
wann et jückt, dann mosste kratzen!*



Kristina Schüttler
Mitarbeiterin der Schuldner-
und Insolvenzberatungsstelle
der Diakonie An der Agger
in Waldbröl

Leon Teschendorf
Mitarbeiter der
Sparkasse Wiehl

Die ham den Kopp nich nur zum Haareschneiden!*



Dominik Caßemeyer
Auszubildender der
Sparkasse Essen

Engagement zahlt sich aus Ideenwettbewerb

Auch, wenn die Geschäftsentwicklung erfreulich positiv verläuft, liegt es den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der rheinischen Sparkassen fern, sich auf dem Erreichten auszuruhen. Vielmehr überlegen sie ständig, wo man neue Wege zum Kunden gehen und zu noch besseren Ergebnissen bei der Finanzdienstleistung kommen kann. Schließlich ist allen bewusst, dass die Sparkassen bundesweit im Wettbewerb stehen und Innovationen ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal sind.

Ein eindrucksvoller Beleg für die Innovationsfähigkeit der Sparkassen ist der seit 2011 jährlich stattfindende Ideenwettbewerb, für den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter innovative Konzepte in den Bereichen Produkte, Dienstleistungen und Prozesse einreichen können. Die Wettbewerbsphase erstreckt sich über mehrere Stufen: Gestartet wird auf lokaler Ebene in den einzelnen Geschäftsstellen, eine hausinterne Jury kürt die besten Vorschläge und reicht diese an die Verbandsebene weiter. Aus allen Siegerideen des Geschäftsgebiets ermittelt der RSGV im Anschluss seine Top 3. Die regionalen Gewinner treten schließlich in der finalen Wettbewerbsphase gegen die Favoriten der anderen Landesverbände beim DSGV in Berlin an.

Ein besonders hohes Maß an Engagement und Kreativität bewiesen 2013 die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Essen. Sie reichten beachtliche 103 Impulse ein, aus denen zehn Siegevorschläge ausgewählt wurden. Besonders bemerkenswert: Allein 40 Vorschläge stammten von Auszubildenden. Auch die Qualität der Einreichungen erwies sich als ungewöhnlich hoch: Gleich drei prämierte Ideen von Mitarbeitern der Sparkasse Essen kamen auch in der zweiten Wettbewerbsstufe beim RSGV unter die ersten Plätze. Den ersten Preis sicherte sich ein gerade

einmal 21-jähriger Auszubildender: Dominik Caßemeyer überzeugte die RSGV-Jury mit seiner Idee für eine „Gebrauchtbörse für Anlageprodukte“. Uwe Leigraf von der Abteilung Medialer Vertrieb, der den Ideenwettbewerb bei der Sparkasse Essen federführend begleitete, erklärt das Konzept seines Schützlings: „Angenommen, ein Kunde benötigt kurzfristig liquides Geld, aber sein Sparkassenbrief hat noch eine Restlaufzeit von fünf Jahren. Dann könnte ein anderer Kunde das Anlageprodukt zu einem attraktiven Zinssatz übernehmen.“

Innovative Ideen wie diese entstehen nicht auf Knopfdruck. Deshalb schuf die Sparkasse Essen besondere Anreize für die Teilnahme am Ideenwettbewerb: Die Preisträger der internen Wertung auf lokaler Ebene bekamen vom Vorstand und der Jury attraktive Sachpreise überreicht, und für seinen ersten Platz in der RSGV-Wertung erhielt Dominik Caßemeyer zusätzlich noch 3.000 Euro.

Auch der RSGV ehrt seine regionalen Sieger mit Sachpreisen. Eine regionale Prämierung nimmt deutschlandweit sonst nur noch der Sparkassenverband Bayern vor. Dr. Kirsten-Annette Minz, Innovationsbeauftragte beim RSGV, begründet das besondere Engagement des Verbandes beim Ideenwettbewerb: „Wir wollen mit den Sparkassen zusammen innovativ in die Zukunft blicken, eine Plattform bieten für neue Ideen und deren Umsetzung erleichtern.“ Dass der RSGV seine Preisträger auszeichnet, sei eine Form von Wertschätzung: „Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Zeit und Herzblut investieren.“ Am Ende tut Innovation nicht nur der Sparkassenfinanzgruppe gut: Seit Einführung des Ideenwettbewerbs spendet der RSGV pro teilnehmender Sparkasse und eingereicherter Idee einen Betrag für einen guten Zweck.

* Essen

»Die haben den Kopf nicht nur
zum Haareschneiden!«

Sie setzen ihre intellektuellen Fähigkeiten erfolgreich ein!



Früh übt sich ... Planspiel Börse und Gründerpreis

Auf den Sieg abonniert

Ganz ohne Risiko in die Welt der Börse eintauchen und für zehn spannende Wochen ein eigenes Gespür für Kurse und Aktien entwickeln: das ist seit mehr als 30 Jahren das Konzept von „Planspiel Börse“. Jahr für Jahr nehmen deutschland- und europaweit zahlreiche Schüler und Studenten teil. Sie geben dem RSGV und seinen teilnehmenden Sparkassen recht. Das von der Deutschen UNESCO-Kommission als offizielles Projekt der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ ausgezeichnete Börsenspiel ist beliebter denn je. Aus sechs europäischen Ländern beteiligen sich mittlerweile weit über 40.000 Schüler und Studenten. Sie alle sind Gewinner. Denn sie profitieren davon, spielerisch einen gewissenhaften Umgang mit Geld zu erlernen. Das Bewusstsein junger Leute für das Thema Nachhaltigkeit zu schärfen und deren Kompetenz in Bereichen wie dem des ökonomischen Fortschritts, Umweltschutzes und der sozialen Gerechtigkeit zu fördern, bewirkt zukunftsorientiertes und verantwortungsvolles Handeln. Das hat sich der RSGV mit diesem Projekt auf die Fahnen geschrieben.

Lust auf ein spannendes und lehrreiches Spiel hatte auch der Jurastudent Michael Stäcker aus Essen. Aus Neugier und Spielfreude nahm er am Wettbewerb teil und erreichte

in Essen auf Stadtebene prompt den zweiten Platz. Weil der Jungbörsianer neben Spaß und Lerneffekt auch noch ein Siegerhonorar mit nach Hause nehmen konnte, war er im letzten Jahr wieder mit von der Partie und landete unter dem Namen „SqueezeOut“ den ganz großen Coup.

Mit seiner ausgeklügelten Anlagestrategie konnte er sein virtuelles Kapital so vermehren, dass er gleich drei Preise in der studentischen Gesamtwertung abräumte. Neben dem ersten Preis des RSGV gewann der 23-Jährige auch den Nachhaltigkeitspreis auf Bundesebene und wurde Erster in der Essener Stadtwertung. 14 Prozent Rendite konnte der Hobby-Broker mit seinem fiktiven Depot erwirtschaften. Bei seiner Auswahl an Aktien legte er großen Wert auf eine breite Branchenstreuung und auf Anteile von Konzernen, die als nachhaltig zertifiziert waren. Im wahren Leben brachten ihm seine treffsicheren Investitionen ein beträchtliches Preisgeld ein. Auf die Frage, ob er dieses jetzt in Wertpapiere anlegen wird, kam ein schmunzelndes: „Nein, lieber nachhaltig in Elektronik.“ Jetzt ist für den Jurastudenten der Bochumer Ruhr-Universität erst einmal pauken angesagt, damit er sein Studium 2015 ähnlich erfolgreich beenden kann, wie seinen „Börsengang“.

Wat so Blagen alles können!

Essen

»Was junge Leute alles können!«



Starkes Team

Die meisten Schüler sind mehr als ausgelastet, wenn die Vorbereitungen für das Abitur anstehen. Vier Gymnasiastinnen aus dem Rhein-Erft-Kreis fanden dagegen inmitten der heißen Lernphase noch Zeit, am Deutschen Gründerpreis für Schüler teilzunehmen. Seit 1999 wird diese Auszeichnung jährlich von den Sparkassen und weiteren Partnern vergeben. Nadja Töller, Anja Geißen, Franziska Jörres und Julia Kessen vom Silverberg-Gymnasium in Bedburg beteiligten sich unter dem Namen „InnoWrite“ an dem Wettbewerb, für den sie in einem Internet-Planspiel ein fiktives Unternehmen gründen und einen Businessplan schreiben mussten. Trotz Abi-Stress gelang ihnen der große Wurf: Die 19-Jährigen belegten bundesweit den ersten Platz und setzten sich gegen 1.060 Schüler-teams durch. „Wir hätten nie gedacht, dass wir so weit kommen würden“, sagt Nadja Töller. Dass es bei den Bedburger Gymnasiastinnen am Ende so ausging, hat ihre Betreuerin bei der Kreissparkasse Köln, Sabrina Cremer, nicht überrascht: „Die Mädels waren sehr gut organisiert und haben auch einen Finanzworkshop bei uns besucht. Sie waren immer mit dem nötigen Eifer, aber auch mit ganz viel Spaß und Gelassenheit bei der Sache.“

Für den Gründerpreis konzipierte „InnoWrite“ eine innovative Schreibunterlage namens „Scriptpad“, die handschriftliche Notizen in eine digitale Word-Datei umwandelt. Die Digitalisierung funktioniert kinderleicht: Man legt ein Blatt Papier auf das Scriptpad und hält mit einem Stift wie gewohnt seine Notizen fest. Das Schriftbild wird dann an den Computer übertragen und als übersichtlich strukturiertes Dokument gespeichert.

Für den Gründerpreis-Wettbewerb musste das Team überlegen, wie es sein fiktives Produkt an den Markt bringen könnte. Im Verlauf von vier Monaten bekamen alle Teilnehmer insgesamt neun anspruchsvolle Aufgaben gestellt, die es zu lösen galt. Dazu zählten beispielsweise eine Marktanalyse, die Erarbeitung von Werbe- und Vermarktungsstrategien sowie eine realistische Finanzplanung. Für zwei der vier „InnoWrite“ Mitglieder war der Gründerpreis ausschlaggebend für ihre Studienwahl: sie studieren heute Betriebswirtschaftslehre.

Hier bläst der Wind von vorn

Nachhaltigkeit

Nicht nur die globale Finanzkrise hat die Erwartungen an Kreditinstitute erhöht, nachhaltige Veränderungsprozesse anzustoßen und Verantwortung für die Gesellschaft zu übernehmen. Sparkassen kommt hier aufgrund ihres öffentlichen Auftrags, ihrer ausgeprägten Gemeinwohlorientierung und ihrer starken lokalen Verwurzelung eine besondere Bedeutung zu.

Der RSGV unterstützt seine 34 Mitgliedssparkassen dabei, Nachhaltigkeit in der Geschäftspraxis umzusetzen. So informiert und vernetzt das Referat Nachhaltigkeit/ Gesellschaftliches Engagement beispielsweise alle Nachhaltigkeitsbeauftragten in den Sparkassen und ermöglicht den Austausch über Best Practices zwischen den Mitgliedssparkassen. Eine „Kompetenzlandkarte Nachhaltigkeit“ visualisiert die vielseitigen Aktivitäten der Sparkassen im Rheinland im Hinblick auf die Finanzierung Erneuerbarer Energien, Bürgerbeteiligungen sowie nachhaltige Anlageprodukte.

Bei einem hochrangig besetzten Nachhaltigkeitskongress im Juni 2013 stellte der RSGV vor allem die Aspekte „Bewusstsein wecken“ und „Potenziale aufzeigen“ in den Mittelpunkt. Vertreterinnen und Vertreter aus Sparkassen, Banken, Politik, Nichtregierungsorganisationen, Wirtschaft und Wissenschaft waren zum Gedankenaustausch geladen. „Bei diesem Thema geht es nicht um ein Gegen-, sondern um ein Miteinander“, betonte Michael Breuer, Präsident des RSGV.

Auch in Zusammenarbeit mit dem DSGV bringt der RSGV das Thema Nachhaltigkeit voran. Im Rahmen eines DSGV-Projekts wurde ein Leitfaden zur Nachhaltigkeitsberichterstattung erarbeitet, welcher 2013 vom Rat für Nachhaltige Entwicklung anerkannt wurde. Das speziell auf die Sparkassen abgestimmte Indikatoren-System unterstützt die Institute dabei, ihren Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung und ihre Leistungen zur Erfüllung des öffentlichen Auftrags abzubilden. Seitens des RSGV besteht das Ziel, die Sparkassen im Rahmen von Schulungsangeboten bei der Gestaltung ihrer Nachhaltigkeitsberichterstattung zu unterstützen.

Förderung nachhaltiger Energien

Auch die rheinischen Sparkassen engagieren sich gemeinsam mit Mitarbeitern und Kunden bei der Umsetzung neuer Ideen und der Förderung nachhaltiger Energien. Das Beispiel von Heinrich van de Sandt aus Kleve verdeutlicht das Engagement in diesem Bereich. Der inzwischen pensionierte Lehrer aus Kleve begann bereits 1998 über den Bau einer Windkraftanlage nachzudenken. Die Idee dazu kam ihm, als die Stadt Kleve einige seiner landwirtschaftlichen Flächen im Stadtteil Griethausen als Vorrangflächen für Windkraft auswies. Da der 64-Jährige einst Elektrotechnik studiert hatte und so über den nötigen technischen Background verfügte, befasste er sich schon bald mit der Planung seiner ersten Anlage. Schon im Jahre 2001 ging sein erstes Windrad in Betrieb. Dass die Umsetzung seiner Projektidee so schnell und reibungslos vonstatten ging, verdankt er auch der Sparkasse Kleve, die die Finanzierung von 2,2 Mio. DM komplett begleitete. Kundenberater Markus Maas erinnert sich noch genau: „Als Herr van de Sandt 1999 auf uns zukam, hatten wir zuvor bereits ein ähnliches Projekt betreut, und da wir der nachhaltigen, ressourcen- und umweltschonenden Energiegewinnung schon damals absolut positiv gegenüberstanden, konnten wir sofort auf passende Förderprogramme zurückgreifen.“ Mit Hilfe des Programms REN (Rationelle Energieverwendung und Nutzung unerschöpflicher Energiequellen) und dem ERP-Umweltprogramm der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), das private und gewerbliche Maßnahmen zum Umweltschutz fördert, konnte Heinrich van de Sandt also sofort mit dem Bau beginnen. Entsprechend begeistert blickt er auf die damalige Zusammenarbeit zurück. „Das war von vorne bis hinten top“, berichtet er. „Die Abwicklung der Finanzierung war extrem unkompliziert. Bei dem ersten Windrad konnte keiner sicher sein, ob die Kalkulation aufgehen würde. Aber die Sparkasse hat mich und mein Projekt hervorragend unterstützt.“ Wie erfolgreich die Pionierarbeit für beide Seiten dann tatsächlich war, beweist die Tatsache, dass Heinrich van de Sandt heute stolzer Besitzer von insgesamt sechs Anlagen ist. Auch die Sparkasse Kleve hat bis heute noch 15 weitere Projekte begleitet.

* Kleve

»Da sitzt (Rücken-)Wind dahinter.«

Wird gesagt, wenn etwas gute Fortschritte macht.



Heinrich van de Sandt
Pensionierter Lehrer
und Windradbetreiber

Dor sett Wind drachter.*

Lesen macht schlau 44
Stiftung setzt Literaturschwerpunkt

Kunst, Kultur, Sport und der RSGV 49
Gesellschaftliches Engagement der rheinischen Sparkassen

Großer Kulturpreis und Förderpreis 50
Tony Cragg und Andreas Schmitt

Jugend musiziert 51
feiert 50. Geburtstag

Düsseldorf setzt Maßstäbe 53
Deutscher Stiftungstag



Hinter dem Berg wohnen auch noch Menschen.*



Anes Muric
Teilnehmer
Kicken & Lesen Köln

Lesen macht schlau Stiftung setzt Literaturschwerpunkt

„Wie die Welt von morgen aussehen wird, hängt in großem Maß von der Einbildungskraft jener ab, die gerade jetzt lesen lernen“, hat Astrid Lindgren einmal gesagt. Die Fähigkeit lesen zu können, ist in unserer Gesellschaft eine der wichtigsten Voraussetzungen, um erfolgreich ins Berufsleben starten zu können. Aber Lesen ist viel mehr: Es fördert Fantasie, Kreativität und Spontaneität.

Bücher geben Denkanstöße, prägen früh das ästhetische Empfinden und die sprachliche Ausdruckskraft. Bücher können Verbündete sein, Seelentröster und Ratgeber – aber auch einfach nur Spaß machen. Die Sparkassen im Rheinland engagieren sich – über die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland – seit vielen Jahren in der Leseförderung von Kindern und Jugendlichen.

Leseprojekt: Kicken und Lesen

Elfjährige Jungs, die in ihrer Freizeit gerne mal ein Buch lesen, findet man in Köln nicht unbedingt wie Sand am Meer. Die Zahl derer, die nachmittags lieber auf den Bolzplatz verschwinden und mit Freunden Fußball spielen, ist da schon deutlich größer. Das ist nicht nur in der Domstadt so: Zwischen dem achten und zwölften Lebensjahr nimmt bei Jungen das Interesse am Lesen rapide ab. Mit 15 Jahren liest laut PISA-Studien über die Hälfte der Jungen nur noch, wenn sie muss. Das hat zur Folge, dass sie meist schlechter lesen als Mädchen und sich insbesondere bei längeren Texten schwer tun.

kann nach einem Staffellauf mit Dribbling eine Lautlese-Übung zu zweit folgen oder nach einer Schusstechnik-Übung liest der Trainer vor. Sowohl in den Fußball- als auch in den Leseeinheiten sammeln die Jungen Punkte und versuchen, an den gegnerischen Teams vorbeizuziehen. Ein Highlight des Projekts ist das große „Kicken & Lesen“-Fußballturnier, bei dem alle acht Mannschaften gegeneinander antreten. Wer den Gesamtsieg mit nach Hause nimmt, wird am Ende aber in der Bibliothek entschieden: Bei einem „Book Slam“ muss jedes Team in nur drei Minuten besonders kreativ sein Lieblingsbuch vorstellen. Das Team, das im Laufe des Schuljahres, beim Fußballturnier und beim Book Slam die meisten Punkte gesammelt hat, bekommt schließlich im Rahmen eines Heimspiels des 1. FC Köln feierlich den „Kicken & Lesen“-Wanderpokal überreicht.

Ein Projekt der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland und der SK Stiftung Kultur der Sparkasse KölnBonn geht einen ungewöhnlichen Weg, um wilde Kerle zum Lesen zu verführen: „Kicken & Lesen Köln“ verbindet die Fußballbegeisterung der Jungen mit der für viele weniger attraktiven Beschäftigung des Lesens. Das Projekt ist 2013 nach den Sommerferien in Kooperation mit der Stiftung des 1. FC Köln erstmalig gestartet. 120 Jungen aus der 5. Klasse nehmen daran teil, je ein Team aus sechs Kölner Schulen und zwei Einrichtungen der offenen Jugendarbeit. Dass man durch regelmäßiges Training ein besserer Fußballer wird, versteht sich für die Jungen von selbst. Dass es sich mit dem Lesen genauso verhält, lernen sie während des Projekts. Über den Zeitraum eines Schuljahres erhalten die Teilnehmer regelmäßig Leseförderung mit Bällen und Büchern: Jede Gruppe trifft sich einmal pro Woche zu einer Trainingseinheit von 90 Minuten, während der sich Lese- und Fußballelemente spielerisch abwechseln. Da

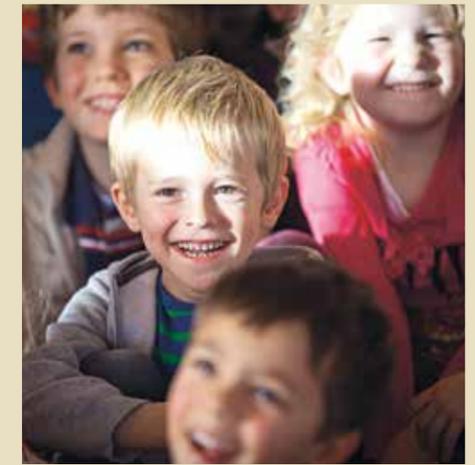
Auch abseits der wöchentlichen Übungseinheiten erleben die Bücher- und Bolzplatzhelden bei „Kicken & Lesen“ einige tolle Sachen: Sie sind in Fernsehsendungen zu Gast, dürfen beim Mannschaftstraining des 1. FC Köln zusehen, besuchen zusammen Fußballspiele, nehmen an Autogrammstunden von Profikickern teil und werden für das große Fußballturnier von niemand Geringerem als den Jugendtrainern des 1. FC Köln fit gemacht. Aber auch gemeinsame Museumsbesuche und Lesungen in Buchhandlungen und Bibliotheken sind für die Jungen besondere Erlebnisse. Kein Wunder, dass sich bereits zahlreiche junge Kölner Kicker auf die Verlängerung von „Kicken & Lesen“ freuen.

* Köln/Bonn

»Hinter dem Berg wohnen auch Menschen.«

Gerade oder sogar nur durch das Lesen erfahren junge Menschen mehr über die „Anderen“, die in ihrer kleinen Welt nicht vorkommen. (Diesen Spruch versteht man im ganzen Rheinland.)





Leseprojekt: Käpt'n Book Jugendkulturpreisträger 2013

„Darf ich morgen wiederkommen?“, bettelt ein begeisterter Viertklässler am Ende einer Lesung und kann sich kaum beruhigen: „Das war viel besser als Fernsehen!“ In solchen Augenblicken ist das Team von Käpt'n Book, dem größten Literaturfest für Kinder und Jugendliche in Deutschland, besonders stolz auf seine Arbeit. Cornelia Kothe, Projektleiterin im Kulturamt Bonn, erlebte schon viele solcher kleinen Glücksmomente. Seit 2003 organisiert sie mit ungeheurem Engagement das Lesefestival, das in den elf Jahren seines Bestehens stetig gewachsen und immer erfolgreicher geworden ist. Was als lokales Kulturangebot einiger weniger Träger in Bonn begann, ist mittlerweile eine Mammutveranstaltung geworden, an der 22 Städte, Gemeinden und Kreise aus dem südlichen Rheinland und dem Bergischen Land beteiligt sind. Käpt'n Book beginnt jedes Jahr ungefähr drei Wochen nach den Herbstferien und dauert 14 Tage. Annähernd 50 bekannte und neu entdeckte Kinder- und Jugendbuchautorinnen und -autoren aus Deutschland und aller

Welt lesen dann aus ihren Werken. Außerdem gibt es Familienfeste mit literarischen Programmen, Workshops wie Schreibwerkstätten für junge Nachwuchsschriftsteller sowie Theater-, Figurentheater- und Filmvorführungen auf der Basis literarischer Vorlagen. Die Autorenlesungen finden vormittags für angemeldete Schulklassen statt, nachmittags sind sie öffentlich. Spannend sind nicht nur die Geschichten, sondern auch die Orte, an denen sie den jungen Zuhörern vorgelesen werden: Käpt'n Book ging schon in Bibliotheken, Museen oder Bahnhöfen vor Anker. Beim Lesefest 2013 lauschten atemlose Bücherwürmer unter der prächtigen Kuppel einer Bonner Moschee dem Rätselkrimi-Autor Tobias Bungter, wie seine jugendlichen Detektive Leo & Leo einen kniffligen Fall lösten. Tobias Elsaßer, der Schöpfer einer Kinderbuchreihe über den jungen Erfinder Linus Lindbergh, las in einer alten Brotfabrik. Und Knister, der Vater der berühmten Hexe Lilli und des liebenswerten Yetis Yoko, war in der Bundeskunsthalle Bonn zu Gast. 2013 gab es über 450 Veranstaltungen

an mehr als 140 Orten, die rund 35.000 überwiegend junge Gäste besuchten. Bekannt wie ein bunter Hund ist inzwischen auch das beliebte Maskottchen des Lesefestivals, der von Hanno Friedrich verkörperte Käpt'n Book. Während des Festivals tritt der Schauspieler stilecht in Admirals-tracht auf, kündigt bei Lesungen die Autoren an und bringt zu seinen Auftritten stets Schatzkisten voller Kinder- und Jugendbücher mit.

Käpt'n Book macht das Lesen für Kinder und Jugendliche zu einem echten Erlebnis – das würdigte auch die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland. Im November 2013 zeichnete sie das Rheinische Lesefest mit dem Jugendkulturpreis 2013 aus. Diese Ehrung vergibt die von den rheinischen Sparkassen gegründete Stiftung bereits seit 17 Jahren an gemeinnützige Einrichtungen oder Kulturprojekte, die sich besonders um die Förderung und Sensibilisierung Jugendlicher für die Kultur im Rheinland verdient gemacht haben. Käpt'n Book tue dies in vorbild-

hafter Weise, begründete Dorothee Coßmann, Geschäftsführerin der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland, die Verleihung der mit 5.000 Euro dotierten Auszeichnung. „Entscheidend ist neben der hohen Qualität des Literaturfestivals die Tatsache, dass junge Menschen durch das Projekt Kultur sowohl selbst erleben als auch eigenverantwortlich produzieren.“ Für Cornelia Kothe von Käpt'n Book fasst dies ziemlich genau die Magie des Festivals zusammen: „Jungen Menschen zu zeigen, dass Lesen etwas Tolles und Wertvolles ist – darum geht es. Und wo immer das gelingt, erfüllt es mich mit Freude und Stolz.“

Vom 8. bis zum 23. November ist wieder an vielen Orten des Rheinlands zu beobachten, wie Kinder förmlich an den Lippen ihrer Lieblingsautoren kleben: Dann findet Käpt'n Book 2014 statt.

Leseprojekt: Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch!

Im Juni 2013 ging in Nordrhein-Westfalen ein weiteres Leseprojekt an den Start, das die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland finanziell unterstützt. Zielgruppe sind ausnahmsweise einmal nicht Kinder, sondern Erwachsene: Das Projekt „Mein Papa liest vor... und meine Mama auch!“ der „Stiftung Lesen“ soll Eltern, insbesondere Väter, dazu animieren, ihren Kindern mehr vorzulesen.

Lesen ist ein wichtiger Schlüssel zur Bildung, die positiven Auswirkungen des Vorlesens auf die weitere Entwicklung der Kinder sind erwiesen. Dennoch wird in zwei von fünf Familien nicht regelmäßig vorgelesen. Und selbst in Familien, in denen Bücher zum Alltag dazugehören, sind es meist die Mütter, die vorlesen. „Mein Papa liest vor...“ hat zum Ziel, vor allem Väter als Vorleser zu gewinnen.

Die „Stiftung Lesen“ wendet sich an Unternehmen in Nordrhein-Westfalen und stellt ihnen das Projekt vor. Möchte ein Arbeitgeber teilnehmen, erhalten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über das firmeneigene Intranet wöchentlich Vorlesegeschichten, die sie einfach

herunterladen und mit nach Hause nehmen können. Die Geschichten sind so ausgewählt, dass sie unterschiedliche Interessen von Jungen und Mädchen ansprechen und verschiedene Altersgruppen sowie kulturelle Hintergründe berücksichtigen.

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland fördert das Projekt mit 12.500 Euro. Michael Breuer, Vorsitzender des Kuratoriums, begründet das Engagement: „Viele berufstätige Eltern geben an, dass ihnen die Zeit für das Vorlesen und vor allem die Wahl des richtigen Lesestoffs fehlt. ‚Mein Papa liest vor... und meine Mama auch!‘ bietet Müttern und Vätern einfachen und schnellen Zugang zu attraktiven Geschichten.“ Mittlerweile konnten über 300 Unternehmen in Nordrhein-Westfalen für die Vorlese-Idee begeistert werden. Auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des RSGV nehmen an dem Programm teil und freuen sich jede Woche über neue Vorlesegeschichten. Von den größten Fans des Projekts, ihren Kindern, werden sie dann zu Hause besonders sehnsüchtig erwartet...

Poesie es Jold: e bessche jenöch,
un mer kann domet de Welt verjolge.



Köln/Bonn

»Poesie ist Gold: ein bisschen genügt,
und man kann damit die Welt vergolden.«

zur Wirkung von Lesen allgemein

Kunst, Kultur, Sport und der RSGV

Gesellschaftliches Engagement der rheinischen Sparkassen

Die rheinischen Sparkassen nehmen ihre Verpflichtung, als kommunale öffentlich-rechtliche Kreditinstitute zum Wohlergehen der Menschen in der Region beizutragen, sehr ernst. Sie investieren die bei ihnen angelegten Gelder in der Region: zum Wohl der hier lebenden Bürger und der regionalen Wirtschaft.

Mit eindrucksvollen 139 Mio. Euro – das sind 17 Mlo. Euro mehr als im Vorjahr – haben sie im Jahr 2013 gemeinnützige Zwecke in den Bereichen Kultur, Soziales, Sport, Umwelt und Forschung unterstützt. Sie taten dies auf vielfältige Art und Weise: in Form von Spenden, Sponsoring, Prämien-/Zweckerträgen, Stiftungs- und Gewinnausschüttungen.

Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland stellte 2013 462.328 Euro für die Förderung kultureller Projekte zur Verfügung. Diese finanzielle Unterstützung verstärkt das Engagement der örtlichen Sparkassen und ermöglicht die Förderung besonderer kultureller Projekte. Unter anderem förderte die Kulturstiftung den Ankauf des Kunstwerks „New Pott – Neue Heimat im Revier“ von Mischa Kuball (20.000 Euro) für das Lehmbruck-Museum Duisburg.

Das Museum Kurhaus Kleve erhielt einen Betrag von 12.500 Euro, um die Ausstellung von Llyn Foulkes zu realisieren. Darüber hinaus unterstützte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland das partizipative Musikprojekt „Carnaval der Tiere“ mit Theatermachern, Musikern und Schülern (10.000 Euro).

Die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland ehrte im Jahr 2013 den Bildhauer Tony Cragg mit dem Großen Kulturpreis. Mit der Vergabe von 30.000 Euro ist dieser Preis eine der höchstdotierten Auszeichnungen in Deutschland. Der in Düsseldorf ansässige junge Bildhauer Andreas Schmitt erhielt auf Vorschlag von Tony Cragg den Förderpreis und damit ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro. Den mit ebenfalls 5.000 Euro dotierten Jugend-Kulturpreis 2013 erhielt das Rheinische Lesefest „Käpt'n Book“.

Auf die Unterstützung des RSGV ist Verlass

Die Sparkassen im Rheinland sind seit vielen Jahren Hauptsponsor für den Landeswettbewerb von „Jugend trainiert für Olympia“. Die Förderung sportlich aktiver Jugendlicher passt in das Gesamtengagement der Sparkassen-Finanzgruppe: Rund 94 Millionen Euro investieren alle deutschen Institute jährlich für den Sport.

Als Hauptsponsor unterstützen die nordrhein-westfälischen Sparkassen jedes Jahr den Wettbewerb „Jugend musiziert“, an dem in Nordrhein-Westfalen 4.000 und bundesweit rund 12.000 Kinder und Jugendliche der Musikschulen teilnehmen.

Über 10.000 Schülerinnen und Schüler in rund 2.500 Teams beteiligen sich jährlich am Planspiel Börse der Sparkassen im Rheinland.

Die Sparkassen sind nicht nur Hauptsponsor des CHIO, dem weltweit bedeutendsten Reitsportereignis, sondern auch Weltpartner der Reiterspiele. Außerdem fördern sie den Reiternachwuchs. Das Sponsoring wird abgerundet durch die Sparkassen-Fair-Play-Initiative, mit der die Sparkassen nicht nur ihr wirtschaftliches, sondern auch ihr sportliches Engagement für einen fairen Wettbewerb unterstreichen.

Darüber hinaus unterhalten die rheinischen Sparkassen über 90 Stiftungen in den Bereichen Sport, Kultur und Soziales.

Bundesweit leisten die Sparkassen rund ein Sechstel der gesamten nichtstaatlichen Kulturförderung und sind damit der größte nichtstaatliche Förderer von Kunst und Kultur. Das Gleiche gilt auch für die Sportförderung der Sparkassen-Finanzgruppe.

Die Sparkassen im Rheinischen Sparkassen- und Giroverband haben einen großen Anteil daran.



Großer Kulturpreis und Förderpreis Tony Cragg und Andreas Schmitten

Seine surrealen Objekte aus geschichteten und in sich verdrehten Formen, in denen man menschliche Gesichter oder Körperformen erkennen kann, üben auf viele Menschen eine geradezu magische Anziehungskraft aus. Tony Cragg ist nicht nur einer der prägnantesten, sondern auch einer der einflussreichsten zeitgenössischen Bildhauer. Im aktuellen „Kunstkompass“, dem internationalen Ranking der gefragtesten Künstler der Gegenwart, wurde der 1949 in Liverpool geborene Wahlwuppertaler und Turner-Preisträger gar zum Aufsteiger des Jahres gekürt. Eine Auswahl seiner Arbeiten aus Holz, Bronze, Edelstahl und Stein kann man in seinem Wuppertaler Skulpturenpark „Waldfrieden“ besichtigen, der sich binnen kurzer Zeit zu einem Ausstellungszentrum von internationalem Rang entwickelt hat und jährlich rund 30.000 Besucher anzieht. Kunst, Natur und Architektur – selten sind sie so eindrucksvoll vereint wie hier.

Für seine außerordentliche Bereicherung des kulturellen Lebens im Rheinland ehrte die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland den ehemaligen Rektor der renommierten Düsseldorfer Kunstakademie 2013 mit dem Großen Kulturpreis der Stiftung. Der mit 30.000 Euro dotierte Preis wird seit 1989 jedes Jahr an bedeutende rheinische Künstlerpersönlichkeiten oder Einrichtungen vergeben. Bei der Preisverleihung im Wuppertaler Opernhaus würdigte Michael Breuer, Präsident des RSGV und Vorsitzender des Stiftungs-Kuratoriums, Tony Cragg als „einen herausragenden Künstler, dessen Werk die moderne Bildhauerei maßgeblich prägt.“

Zusätzlich verleiht die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland jedes Jahr den mit 5.000 Euro ausgestatteten Förderpreis an einen vielversprechenden Nachwuchskünstler, der jeweils vom Preisträger des Großen Kulturpreises vorgeschlagen wird. Auf Wunsch von Cragg ging dieser 2013 an den jungen Nachwuchs-Bildhauer Andreas Schmitten.



Jugend musiziert feiert 50. Geburtstag

Mehr als ein halbes Jahrhundert hat er bereits auf dem Buckel und ist dabei so quicklebendig wie am ersten Tag! 2013 feierte Deutschlands bedeutendster Nachwuchswettbewerb für klassische Musik „Jugend musiziert“ seinen 50. Geburtstag. Dem seit 1964 jährlich stattfindenden Bundeswettbewerb gehen zahlreiche Regional- und Landeswettbewerbe voraus. Gefördert wird der renommierte Wettbewerb bereits seit Anbeginn von der Sparkassen-Finanzgruppe, die seit 1991 sogar Hauptsponsor ist. Die finanzielle Unterstützung des RSGV und des SVWL ermöglicht die Durchführung des Landeswettbewerbs. Darüber hinaus schaffen die einzelnen Sparkassen jungen Musikerinnen und Musikern durch Konzertveranstaltungen weitere Auftrittsmöglichkeiten und fördern sie zusätzlich durch die Vergabe von Sonderpreisen und Stipendien. Damit leisten sie einen bedeutenden Beitrag zur kulturellen Bildung von Kindern und Jugendlichen im Rheinland.

Viele Musikerinnen und Musiker von Rang und Namen haben im Verlauf ihrer Karriere einen Preis bei „Jugend musiziert“ gewonnen und sammelten hier erste wichtige Erfahrungen. Aber egal, ob Hobbymusiker oder heraus-

ragendes Talent: Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer profitieren vom Mitmachen. Denn gemeinsames Musizieren macht jede Menge Spaß und fördert wichtige Schlüsselqualifikationen wie Konzentrationsvermögen, soziale Kompetenz und Teamfähigkeit. Der Wettbewerb trägt somit nicht nur zur musikalischen, sondern auch zur persönlichen Entwicklung junger Menschen bei. Ein Anliegen, das dem RSGV sehr am Herzen liegt!

Das Landes-Preisträgerkonzert von „Jugend musiziert NRW“ in der Düsseldorfer Tonhalle dokumentierte erneut das beeindruckend hohe Niveau des Musikhochschules aus NRW. Über 300 junge Musikerinnen und Musiker konnten sich für den finalen Wettbewerb auf Bundesebene qualifizieren. Dem Präsidenten des RSGV, Michael Breuer, war es eine große Freude, wie in jedem Jahr einige herausragende Leistungen mit den dotierten Sparkassen-Förderpreisen zu honorieren.

Völl well hä gewen,
lang sall hä lewen,
sialig sall hä sterwen,
et Himmelriek ererwen!



Wuppertal (Aus einem alten Martinslied)
»Viel will er geben, lange soll er leben,
selig soll er sterben, das Himmelreich ererben!«

Ein Dank an die Stifter!

Düsseldorf setzt Maßstäbe Deutscher Stiftungstag



Unter dem Motto „Das Gemeinwesen von morgen stärken! Stiftungen in einer sich verändernden Welt“ traf sich im Mai 2013 beim Deutschen Stiftungstag erstmals in Düsseldorf das „Who is who“ des deutschen Stiftungswesens. Weitere Premieren: Die Projektpartner – der Deutsche Sparkassen- und Giroverband, der Rheinische Sparkassen- und Giroverband, der Sparkassenverband Westfalen-Lippe, die Stadtsparkasse Düsseldorf sowie der Verbundpartner Provinzial Rheinland Versicherungen – präsentierten die Sparkassen-Finanzgruppe erstmals gemeinsam in der federführend vom Kompetenz-Center Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf konzipierten „Lounge“, die sich schnell zum Highlight des Stiftungstags entwickelte. Auch das Lunchmeeting der Stadtsparkasse Düsseldorf fand eine tolle Resonanz. Das Feedback von vielen der 1.600 Fachbesucher hätte positiver nicht ausfallen können. Engagement und zwei Jahre akribische Vorarbeit wurden belohnt.



Der jährliche Sparkassenabend, zu dem der DSGV, der RSGV und die Stadtsparkasse Düsseldorf einladen, wurde von den Gästen begeistert angenommen. Erstmals mit thematischem Schwerpunkt bot der Abend, ein stimmungsvolles, anregendes Programm rund um erfolgreiche Kooperationen, die zunehmend an Bedeutung in der Stiftungsarbeit gewinnen. Der Leitsatz des Abends „Vielfalt nutzen. Gemeinsam mehr bewirken. Ideen teilen.“ war deshalb ebenso folgerichtig wie der Ort: Das NRW-Forum, ebenfalls ein wichtiger Kooperationspartner der Sparkassen-Kulturstiftungen in Düsseldorf. Die Sparkassen und ihre Stiftungen aus dem Rheinland und Westfalen-Lippe waren eingeladen, beispielgebende Projekte einzureichen. Gemeinsam mit den Projektpaten aus den Sparkassen wurden diese von den Siegern des Wettbewerbs abwechslungsreich präsentiert. Das Konzept und die Gestaltung des Abends waren Ergebnis einer erfolgreichen Kooperation zwischen der Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland und der Kunst- und Kulturstiftung der Stadtsparkasse Düsseldorf, die für das Programm verantwortlich waren und durch den Abend führten.

Der erfolgreiche Stiftungstag 2013 ist exemplarisch für die herausragende Stellung der Sparkassen-Finanzgruppe in diesem Segment, denn sie ist die stifterisch aktivste Unternehmensgruppe in ganz Deutschland. „Ideen sind das Potenzial unserer Gesellschaft“, lautet das Motto aller unter ihrem Dach vereinten Stiftungen, mit dem sie ihrer gelebten unternehmerischen Verantwortung in der Gesellschaft Ausdruck verleihen. Im RSGV nimmt die Sparkassen-Kulturstiftung Rheinland eine übergeordnete Rolle für die gesamte Region ein. Gemeinsam mit den Sparkassen vor Ort fördert sie Projekte, die von besonderer Bedeutung für das gesamte Rheinland sind. Gemeinnützige Initiativen aus allen Sparten der Kultur, wie Bildende und Darstellende Kunst, Musik, Literatur und Kulturgeschichte hat die Stiftung seit 1987 mit Fördermitteln von rund 12 Mio. Euro unterstützt.

Vereint werden alle Sparkassenstiftungen durch den Arbeitskreis Stiftungen des DSGV, der die Handlungsprinzipien und die Strategie der Sparkassenstiftungen, gemeinsame Projekte und Veranstaltungen für die Sparkassenstiftungen initiiert.

Der Kerngedanke hinter jedem Engagement lautet „Aus der Region für die Region“. Durch Stiftungsgründungen wird die Förderung gemeinnütziger Zwecke wie zum Beispiel von Kunst und Kultur, Sport, Wissenschaft und Sozialem dauerhaft sichergestellt. Die Stiftungen erfüllen für die Sparkassen somit eine wichtige Rolle, die das Spenden und Sponsoring der Häuser durch eine nachhaltige, über Satzungszwecke festgelegte Komponente ergänzt und eine moderne und gleichzeitig bleibende Interpretation des öffentlichen Auftrages der Sparkassen darstellt.

Doch die Sparkassen-Finanzgruppe ist auch ein kompetenter Berater für Stiftungsgründer. „Wer, wenn nicht die Sparkassen, mit ihrer schon in den eigenen Statuten verankerten Gemeinwohlorientierung, sollte interessierte Privatpersonen und Unternehmer von der ersten Idee bis zur Stiftungsgründung begleiten und sie auch darüber hinaus bei ihrer fortlaufenden Stiftungsarbeit individuell betreuen“, erläutert Jutta Giffels, Leiterin des Kompetenz-Centers Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf.

Grundsätzlich gilt: Gerade bei der Gründung einer Stiftung bedarf es einer ausgeklügelten Strategie und viel Erfahrung, damit sie später auch wahrgenommen wird und sich optimal entfalten kann. Dazu nötig sind die Schaffung eines eindeutigen Profils und die Kooperation mit geeigneten Partnern. Bei den Stiftungen und den Beratern der Sparkasse sind zukünftige Stifter in den besten Händen. Denn diese verfügen über ein breit gefächertes Netzwerk und haben hervorragende Kontakte zu zahlreichen potenziellen Partnern und Stiftungen in aller Welt.



Der „Anstifter“

Der oft zitierte „Unruhezustand“ eines verdienten Unternehmers kann sich auf unterschiedlichste Art und Weise äußern. Wenn das ehemals unternehmerische Engagement fortan der Unterstützung sozialer und kultureller Projekte dient, ist es sicher besonders wertvoll. Im Stifter-Verständnis von Jann Beyen steht die aktive Teilnahme an der Entwicklung und Durchführung von Fördermaßnahmen im Mittelpunkt. Vor acht Jahren hatte er sein erfolgreiches Unternehmen verkauft. Seitdem sucht und findet er Möglichkeiten, die gewonnene Zeit und sein erwirtschaftetes Vermögen sinnvoll einzusetzen. Der mittlerweile 60-Jährige versteht sich in seiner Rolle eher als „Anstifter“ oder Zustifter, denn er möchte an den von ihm geförderten Projekten mitwirken, nicht nur die finanziellen Mittel zur Verfügung stellen.

Beim Kompetenz-Center Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf fand Jann Beyen Ansprechpartner, die verstanden und vermittelten. Dazu die persönliche Einschätzung des Stifters: „Das Netzwerk des Kompetenz-Centers Stiftungen bietet für mich wie für jeden Stiftungs-Interessierten eine ständige Plattform. Dabei ist für mich die begleitende Beratung und der Ideen-Austausch mit den Mitarbeitern das Entscheidende. Denn viele Projekte, ob

sozial oder kulturell, entstehen gerade erst durch ihre Anregungen. Am Anfang wusste ich zum Beispiel gar nicht genau, wohin ich wollte. Ist eine Idee aber einmal konkretisiert, hilft mir das Team mit seiner Erfahrung auch bei der Umsetzung. Für mich ist das ein Service, den ich nirgendwo anders in Düsseldorf bekommen kann und für den ich natürlich sehr dankbar bin.“

Auf der Grundlage dieser aktiven Stifterschaft sind in Düsseldorf bereits zwei Kunstprojekte zustande gekommen – ein Bereich, der Jann Beyen ohnehin eine Herzensangelegenheit ist. So ist er in der neu errichteten Stiftung Malkasten mit 10.000 Euro als Gründungsmitglied dabei. Gemeinsam mit der Stiftung Museum Kunstpalast entstand als zweites Projekt eine Freikarte für Familien. Mit dieser Karte können Kinder und Eltern, die sich den Eintritt aus eigenen Mitteln nicht leisten können, in den Genuss eines gemeinsamen Museumsbesuches. Die 12.000 Euro für die Realisierung dieses Projektes stellte Jann Beyen dann auch gleich zur Verfügung. Neben der finanziellen Hilfe ist es ihm sehr wichtig, mit den Verantwortlichen ins Gespräch zu kommen. Man darf sicher sein, dass der Unruhezustand des „Aktiv-Stifters“ Jann Beyen weitere Projekte auf den Weg bringen wird.

DekaBank 58

Deutsche Leasing 59

Finanz Informatik 60

LBS West 61

Landesbank Hessen-Thüringen 62

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG 63

Provinzial Rheinland 64



DekaBank

Wertpapierhaus der Sparkassen

2013 war für die Deka-Gruppe ein Jahr des Übergangs – vom Asset Manager zum Wertpapierhaus der Sparkassen. Das hierfür aufgelegte Transformationsprogramm hat zwölf Monate nach dem Start schon zu vorzeigbaren Ergebnissen geführt. Die Vertriebsunterstützung der Sparkassen wurde intensiviert und neu ausgerichtet, die Produktpalette fokussiert und um Zertifikate bereichert, die Beratung institutioneller Kunden unter einer eigenen Marke ausgebaut.

Die Deka-Gruppe ist ihrem Anspruch ein gutes Stück näher gerückt, die Sparkassen im wertpapierbezogenen Privatkundengeschäft und im Aktiv-Passiv-Management mit einem ganzheitlichen, beratungsgestützten Vertriebsansatz und lösungsorientierten Anlagekonzepten bestmöglich zu unterstützen. Die Übernahme des kundenbezogenen Kapitalmarktgeschäfts der Landesbank Berlin (LBB) sowie der Fondsgesellschaft LBB-INVEST zum Jahreswechsel 2013/14 hat die Bedeutung für private und institutionelle Kunden nochmals gestärkt.

Ergebnisentwicklung in der Deka-Gruppe

Aus Sicht des Fondsmanagements verlief das Jahr 2013 positiv. Die Assets under Management des Geschäftsfelds Wertpapiere erhöhten sich im Jahresverlauf von 137,4 Mrd. Euro auf 143,3 Mrd. Euro. Der Anstieg beruhte in erster Linie auf der guten Wertentwicklung. Zum Jahresende übertrafen 79,4 Prozent der Aktienfonds (Ende 2012: 51,2 Prozent) ihre jeweilige Benchmark. Bei den Rentenfonds ging die Quote auf 78,4 Prozent (Vorjahr: 94,9 Prozent) zurück. Der Anteil überdurchschnittlicher Fondsratings (Morningstar) belief sich auf 34,7 Prozent (Ende 2012: 35 Prozent).

Bei den institutionellen Produkten konnten die Assets under Management insbesondere aufgrund einer guten Wertentwicklung der Wertpapier-Spezialfonds auf 56,3 Mrd. Euro gesteigert werden (Vorjahr: 53 Mrd. Euro).

Die Assets under Management der Offenen Immobilien-Publikumsfonds standen zum Jahresende 2013 bei 22,5 Mrd. Euro (Vorjahr: 21,4 Mrd. Euro). Gemessen am Fondsvermögen nach BVI hat das Geschäftsfeld Immobilien seinen Marktanteil auf 27,6 Prozent (Ende 2012: 26 Prozent) erhöht und belegt damit nach BVI-Definition den zweiten Platz im Branchenvergleich.

Bei den Publikumsfonds und im Fondsbasierten Vermögensmanagement ist es gelungen, die Nettovertriebsleistung gegenüber 2012 zu verbessern. Ziel ist es, das Potenzial der Sparkassen-Finanzgruppe weiter auszuschöpfen. Dies unterstreicht die Notwendigkeit der eingeleiteten Maßnahmen auf Produkt- und Vertriebsseite.

Auszeichnungen belegen die Qualität

Diese guten Ergebnisse spiegeln sich in den aktuellen Auszeichnungen wider. Die Deka ist bei der jährlichen Verleihung der Scope Awards im Oktober 2013 unter anderem für den Einstieg in das Retail-Zertifikate-Geschäft ausgezeichnet worden. Aus Sicht der Jury zeichnet sich der Gewinner des Awards „Significant Growth“ durch eine überzeugende Diversifikationsstrategie und deren konsequente Umsetzung aus. Weitere Preise gingen an die Offenen Immobilien-Publikumsfonds WestInvest InterSelect und den Deka-ImmobilienGlobal.

Bei den EuroFund Awards im Januar 2014 erhielten sieben Deka-Fonds insgesamt neun Auszeichnungen für ihre Wertentwicklung. Im Februar 2014 wurde die Deka wiederholt beim Capital-Fonds Kompass 2014 mit 5 Sternen als Top-Fondsgesellschaft ausgezeichnet. Besonders die Maßnahmen zur Steigerung der Produktqualität zeigen Wirkung und die Deka konnte erneut ihr Ergebnis steigern.

Deutsche Leasing

Ganzheitliche Lösungen für den Mittelstand

Das Jahr 2013 war durch eine moderate konjunkturelle Erholung in Europa gekennzeichnet. Hierzu trug besonders die deutsche Wirtschaft bei, die eine wachsende Nachfrage nach Industriegütern im In- und Ausland verzeichnete. Dies spiegelte sich auch im Geschäft von Sparkassen und Deutscher Leasing wider, die ihre mittelständischen Firmenkunden sowohl national als auch international begleiten. Im Jahr 2013 erzielten sie ein gemeinsames Neugeschäft von 2,99 Mrd. Euro. Die Sparkassen im rheinischen Verbandsgebiet erreichten ein Neugeschäftsvolumen von rund 479 Mio. Euro.

Bundesweit konnten sich Sparkassen und Deutsche Leasing im Neugeschäft um mehr als 4 Prozent gegenüber dem Vorjahr verbessern – und dies bei insgesamt rückläufigen Ausrüstungsinvestitionen. So verzeichneten auch das S-Direkt- und S-Individual-Leasing Rückgänge in den Stückzahlen (-9,7 bzw. -7,3 Prozent), während das Vernetzungsgeschäft um rund 7,4 Prozent anstieg. Insgesamt erreichte das S-Direkt-Leasing ein Neugeschäftsvolumen von 904 Mio. Euro, im S-Individual wurden 704 Mio. Euro realisiert. Das Vernetzungsgeschäft erreichte ein Neugeschäftsvolumen von knapp über 1 Mrd. Euro, mit Immobilien und strukturierten Finanzierungen wurden 338 Mio. Euro erzielt.

Bundesweit erreichte die Leasing-Branche laut ifo Investitionstest – einer Studie des ifo Instituts in Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) – ein Neugeschäft plus von 5,2 Prozent im Immobilien-Leasing; das Mobilien-Leasing war um 0,2 Prozent leicht rückläufig. Das Gesamtvolumen blieb mit 48,5 Mrd. Euro in etwa stabil (Vorjahr: 49,3 Mrd. Euro). Bei nach wie vor verhaltener Investitionstätigkeit wurde verstärkt auf Leasing zurückgegriffen: Der Leasing-Anteil an den Ausrüstungsinvestitionen erhöhte sich von 22,7 auf 23 Prozent.

Über das Kernprodukt Leasing hinaus nutzen Sparkassen-Kunden ein breites Spektrum an investitionsbezogenen Finanzierungslösungen (Asset Finance) und ergänzenden Dienstleistungen (Asset Services) über den Verbundpartner Deutsche Leasing. Das Angebot reicht von speziellen IT-Lösungen über Immobilien-Leasing bis hin zur internationalen Begleitung mittelständischer Kunden und Factoring. Letzteres deckt die Deutsche Leasing über ihre 2012 übernommene Tochtergesellschaft Universal Factoring ab und ist nun „Vollsortimenter“ für die gesamte Aktivseite.

Die Verbundpartnerschaft von Sparkassen und Deutscher Leasing legt den Fokus auf die optimale Nutzung der jeweiligen Kernkompetenzen. Das heißt: Kundennähe und regionale Verankerung der Sparkassen werden kombiniert mit der Objekt- und Branchenkompetenz und dem internationalen Netz der Deutschen Leasing.

Aussichten für 2014: Aufschwung verstärkt sich, Unternehmen investieren wieder

Laut der Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute wird der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland 2014 an Dynamik gewinnen. Ursachen dafür sind eine Belebung der Weltwirtschaft mit einem beträchtlichen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland und eine verminderte Unsicherheit im Zusammenhang mit der Staatsschuldenkrise im Euro-Raum. Diese dynamische Entwicklung wird auch die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen ankurbeln – zumal in den letzten zwei Jahren viele Investitionsprojekte aufgeschoben oder zurückgestellt wurden. Das ifo-Institut geht von einem Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von 7 Prozent gegenüber 2013 aus. Für diese Investitionen halten Sparkassen und Deutsche Leasing ganzheitliche Asset-Finance-Lösungen bereit – und das in 23 Ländern weltweit.

Finanz Informatik

Erweiterung des Leistungsangebots

OSPlus gezielt ausgebaut – Zusammenarbeit im Verbund intensiviert

Die FI hat in 2013 die gute Basis weiter ausgebaut, um als zentraler IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe einen Beitrag zum Erfolg der Gruppe im Wettbewerb leisten zu können. Im Kerngeschäft mit den Sparkassen konnte die FI das Leistungsangebot weiterhin kontinuierlich erweitern und gleichzeitig die positive Entwicklung der IT-Kosten der Sparkassen fortsetzen. Parallel dazu konnten im zurückliegenden Geschäftsjahr wichtige Projekte mit Landesbanken und Verbundpartnern vereinbart werden.

Neue OSPlus-Version erfolgreich eingeführt

Im Jahr 2013 wurden 120 Mio. Euro in die Weiterentwicklung von OSPlus investiert. Die FI stellte die zahlreichen Neuentwicklungen und Erweiterungen im OSPlus im Rahmen von zwei Release-Einsätzen den Sparkassen und weiteren Kunden bereit. Eine wichtige Aufgabe bestand dabei darin, die technischen Voraussetzungen zu schaffen, um alle OSPlus-Anwendungen von den bisherigen nationalen Zahlverfahren in Euro auf das SEPA-Zahlverfahren umzustellen.

In 2013 kamen eine Vielzahl wichtiger Neuerungen im Multikanalvertrieb zum Einsatz: die Erweiterungen in der Anlageberatung im stationären Vertrieb und der Ausbau der Internet-Filiale für den medialen Vertrieb. Auch in Fortentwicklungen zur Unterstützung der Abwicklungsprozesse in den Sparkassen, wie in OSPlus-Kredit, erzielte die FI in 2013 wesentliche Fortschritte.

Die Weiterentwicklung von mobilen Lösungen für den Sparkassenkunden (z.B. App „Sparkasse“ und „S-Prepaid“) wie für den Sparkassenmitarbeiter stand auch in 2013 gemeinsam mit der hierauf spezialisierten Tochter Star Finanz auf der Agenda. Mit „OSPlus-Vertrieb: Berater-App“, „OSPlus-Abwicklung: Disposition“, „Management-Cockpit“ und „IT-Management: SYS-Watch“ stehen innovative Lösungen zur Verfügung, um jederzeit und überall beraten, abwickeln und steuern zu können.

Aktives Kostenmanagement fortgesetzt

Auch 2013 verfolgte die FI unverändert das Ziel, mit einem aktiven Kostenmanagement die IT-Kosten der Sparkassen positiv zu beeinflussen. Trotz Mengensteigerungen, Tarifierhöhungen und Preiserhöhungen (z.B. bei Energiekosten) konnten die Kosten aus dem OSPlus-Kerngeschäft für die Sparkassen stabil auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Zusammenarbeit mit Verbundpartnern intensiviert

Die FI möchte mit dem Ausbau der Zusammenarbeit mit den Landesbanken und Verbundpartnern dazu beitragen, die in der IT der Sparkassen-Finanzgruppe liegenden Potenziale zu heben. Hierbei teilt sich die FI die Aufgaben mit ihren auf das Landesbanken- und Verbundpartnergeschäft spezialisierten Tochtergesellschaften FI Technologie Service (FI-TS) und FI Solutions Plus (FI-SP). Im Jahr 2013 konnten hier wichtige Erfolge erzielt werden.

Seit dem 1. September 2013 übernimmt die FI zusammen mit ihren Tochtergesellschaften FI-SP und FI-TS die Verantwortung für wesentliche Teile der IT der LBBW. Wesentlicher Bestandteil der mit der LBBW abgeschlossenen Verträge ist die Einführung von OSPlus bei der LBBW; diese ist für das Jahr 2017 geplant.

Der Auftrag der Landesbausparkassen zur Entwicklung eines Bausparsystems auf Basis von OSPlus unterstreicht die Rolle der FI als Wegbereiter der Bündelung von IT-Dienstleistungen innerhalb der Sparkassenorganisation. Bis 2016 soll diese Lösung entwickelt und eingeführt werden.

Optimierung interner Strukturen

Mit der Entscheidung aus Mai 2012, die bisher an neun Standorten erbrachten Aufgaben und das Know-how des Unternehmens ab dem 1. Januar 2014 an den drei Standorten Frankfurt, Hannover und Münster zu bündeln, wurde ein wichtiger Schritt getan, um die internen Strukturen zu optimieren und Effizienzpotenziale zu realisieren. Die Kundennähe wird durch Vertriebsbüros sichergestellt.

LBS West

Kontinuierliches Wachstum

Die LBS West profitiert auch in der anhaltenden Niedrigzinsphase vom Wunsch der Menschen nach Wohneigentum und einer zinssicheren Immobilienfinanzierung. Die Strategie, sich auf den Kernnutzen des Bausparens – das attraktive Bauspardarlehen – zu konzentrieren, kommt bei den Kunden an: Die neu abgeschlossene Bausparsumme in 2013 wuchs um 4,3 Prozent auf 9,2 Mrd. Euro. Die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen hatten dabei einen Vermittlungsanteil von 57 Prozent. Die rheinischen Sparkassen steuerten 2,3 Mrd. Euro zum Neugeschäft der LBS West bei.

Die LBS West hat sich damit auch 2013 als zuverlässiger Partner für Zielsparer und Finanzierer bewährt. Die Kunden wissen gerade in der Niedrigzinsphase um die Vorteile des Bausparvertrags als Zinsversicherung für ihre Immobilienfinanzierung. Das Produkt Bausparen eignet sich zudem in idealer Weise, um auch die staatliche Wohn-Riester-Förderung in die Wohneigentumsfinanzierung einzubinden. Die LBS West und die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen vermittelten im vergangenen Jahr erneut mehr als 45.000 Wohn-Riester-Verträge über eine Bausparsumme von 1,7 Mrd. Euro (+5,2 Prozent). Bei den rheinischen Sparkassen schlossen die Kunden rund 7.600 Verträge über eine Bausparsumme von 312 Mio. Euro ab (+5,2 Prozent).

Das Marktpotenzial bei Wohn-Riester-Finanzierungen sieht die LBS West jedoch bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Seit Anfang des Jahres ermöglichen es die neuen Riester-Regelungen, dass auch Immobilieneigentümer, die vor 2008 finanziert haben, bei Umschuldungen leichter von der staatlich geförderten Wohneigentumsfinanzierung profitieren können. Zudem werden erstmals auch altersgerechte und barriere-reduzierende Umbauten von der Förderung begünstigt.

Das Wachstum im Finanzierungsgeschäft der LBS West basiert vor allem auf ihren zinsgünstigen Vorfinanzierungskrediten, die um 12 Prozent auf 552 Mio. Euro zulegten. Haupttreiber waren dabei mit 302 Mio. Euro (+21,7 Prozent) die Riester-geförderten Sofortfinanzierungen. Das von den Sparkassen im Rheinland vermittelte Riester-Finanzierungsvolumen erhöhte sich insgesamt um 33,5 Prozent auf 115 Mio. Euro. Das mit Bausparen unterlegte Finanzierungsgeschäft der rheinischen Sparkassen stieg um 5,8 Prozent auf 1,14 Mrd. Euro.

Die strategische Ausrichtung der LBS West auf Zielsparer und Finanzierer stärkt gerade in der anhaltenden Niedrigzinsphase die Substanz des Unternehmens nachhaltig. Dank eines weiterhin hohen Spargeldeingangs, der sich 2013 um 4,6 Prozent auf 2,1 Mrd. Euro erhöhte, erzielte die LBS West erneut einen Rekord beim Bauspareinlagenbestand. Im vergangenen Jahr übertraf er erstmals in der Unternehmensgeschichte die 10-Mrd.-Euro-Marke. Auch die Bilanzsumme kam mit 11,4 Mrd. Euro (+5 Prozent) auf einen neuen Bestwert. Der Bilanzgewinn blieb trotz der niedrigen Zinsen am Kapitalmarkt mit 27,5 Mio. Euro stabil.

Für die Zukunft sieht die LBS West auf Basis der weiter wachsenden Finanzierungsnachfrage – nicht zuletzt auch dank der Wohn-Riester-Neuerungen – mit ihrem attraktiven Produktangebot und ihrer Marktpräsenz als Teil des Sparkassenverbundes die Möglichkeit, diesen Wachstumspfad fortzusetzen.

Landesbank Hessen-Thüringen Mit konstant gutem Ergebnis

Die Helaba hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 510 Mio. Euro erzielt. Sie konnte damit das bereits sehr hohe Ergebnisniveau des Vorjahres von 512 Mio. Euro praktisch konstant halten. Entscheidend für diesen Erfolg war insbesondere die positive Entwicklung des operativen Kundengeschäfts, das maßgeblich zu den steigenden Zins- und Provisionsüberschüssen beigetragen hat. Auch das Handelsergebnis war geprägt von wachsenden Kundenbeiträgen. Es erreichte nicht ganz die Höhe des Vorjahres, lag aber über den Planwerten. Positiv auf das Ergebnis wirkte ebenfalls die mit der Integration der NRW-Verbundbank einhergegangene Erweiterung der geschäftlichen Kernregion auf Nordrhein-Westfalen. Auf Basis des guten Konzernergebnisses wurden alle Nachrangmittel bedient und die Kapitalbasis weiter gestärkt. Die Ausschüttung an die Kapitalgeber wurde von 11 Prozent auf 11,6 Prozent erhöht. Die Kernkapitalquote des Konzerns liegt bei 12,8 Prozent.

Helaba stärkt Marktstellung in den Kerngeschäftsfeldern

Die Ausweitung der Kernregion der Bank war mit einem starken Impuls für das Kundengeschäft verbunden. Wichtige Kerngeschäftsfelder wuchsen in neue Größenordnungen. Im Kreditgeschäft mit Kunden konnte das Abschlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft um 15 Prozent auf 17,2 Mrd. Euro gesteigert werden. Die Forderungen an Kunden liegen wie im Vorjahr bei 91 Mrd. Euro. Der Anteil des Kundengeschäfts an der Bilanzsumme stieg um mehr als sechs Prozentpunkte auf knapp 58 Prozent.

Vom mittel- und langfristigen Neugeschäft entfielen 8,7 Mrd. Euro auf Immobilienkredite. Die Helaba zählt damit zu den führenden Immobilienfinanzierern in Deutschland. Im Geschäftsfeld Corporate Finance lag das mittel- und langfristige Neugeschäft mit 4,3 Mrd. Euro leicht über

dem Vorjahreswert. Im Cash Management/Zahlungsverkehr ist die Helaba heute der führende Anbieter in der Sparkassenorganisation und zweitgrößter Zahlungsverkehrsabwickler in Deutschland. Die Helaba gehört zu den marktführenden Instituten im Corporate Schuld-scheinmarkt. Im Kommunalgeschäft ist die Bank stabiler Finanzierungspartner der Kommunen ihrer Kernregionen. Die Helaba Invest gehört mit einem betreuten Spezialfondsvolumen von fast 90 Mrd. Euro zu den vier größten Kapitalanlagegesellschaften im institutionellen Asset Management. Im Refinanzierungsgeschäft stellt die Anlage der Liquiditätsüberschüsse der Sparkassen eine stabile Refinanzierungsquelle dar. Mit einem ausstehenden Volumen von rund 13 Mrd. Euro ist die Helaba der drittgrößte Emittent von Zertifikaten in Deutschland.

Verbundbank NRW weitgehend integriert

Die Integration der NRW-Verbundbank ist weitgehend abgeschlossen. Auf Basis der Ausweitung der Sparkassen-zentralbankfunktion auf die Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Brandenburg hat sich die Helaba zur führenden Verbundbank in der deutschen Sparkassenorganisation entwickelt. Das Verbundangebot stößt bundesweit auf positive Resonanz. Aktuell nutzen 410 Sparkassen das Service- und Produktangebot der Helaba in mindestens einem Geschäftsfeld. Die Verbundquote in der Zusammenarbeit mit den Sparkassen in Hessen und Thüringen lag mit 78 Prozent um einen Prozentpunkt über dem bereits hohen Niveau des Vorjahres. Im ersten vollständigen Geschäftsjahr nach der Übernahme der NRW-Verbundbank ist die Geschäftsentwicklung mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen in den einzelnen Verbundprodukten unterschiedlich verlaufen. Insgesamt ist eine deutliche Belebung festzustellen.

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Position im Rechtsschutzmarkt gestärkt

Im Geschäftsjahr 2013 hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, Partner für Rechtsschutz in der Sparkassen-Finanzgruppe, ihren Wachstumskurs weiter fortgesetzt und ihre Position als einer der führenden Anbieter im deutschen Rechtsschutzmarkt nachhaltig gestärkt. Erneut lieferten markt- und kundengerechte Bausteinprodukte entscheidende Impulse. In puncto Kundenzufriedenheit setzte die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG abermals hohe Maßstäbe. So wurden dem Unternehmen 2013 zum sechsten Mal in Folge die renommierten KUBUS-Gütesiegel verliehen. In den Kategorien Betreuungsqualität und Gesamtzufriedenheit erzielte die ÖRAG die Höchstnote „Hervorragend“. Die Kundenzufriedenheit wurde auch von der WirtschaftsWoche hervorgehoben. Das Magazin verlieh der Produktkombination Privat-, Verkehrs-, Berufs-, Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz aufgrund des Preis-Leistungs-Verhältnisses die Gesamtnote „gut++“. Ein weiteres deutliches Zeichen für die Einhaltung hoher, kundenorientierter Qualitätsansprüche belegt zudem die im vergangenen Jahr neu eingeführte und mehrmals im Jahr durchgeführte Kundenbefragung. Rund 97 Prozent der Anrufer geben an, die ÖRAG ohne Einschränkung weiterempfehlen zu können.

D.R.S. – Rechtsdienstleistungen auf höchstem Niveau

Als Tochter der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG ist die D.R.S. Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH seit 2009 dafür zuständig, gehobene Rechtsdienstleistungen zu gewährleisten. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde das Netzwerk an selbstständigen Kanzleien erneut vergrößert, mit dem Ziel einer bedarfsgerechten und flächendeckenden Erweiterung. Neben dem 2012 eingeführten Kommunal-Netz Bayern, wurde im vergangenen Jahr mit dem flächendeckend geplanten und qualitätsgeprüften Auslandsnetzwerk ein zweites Spezialnetz eingeführt.

Deutsche Assistance Versicherung AG – innovativ und serviceorientiert

Im Auftrag der öffentlichen Versicherer hat die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG die Deutsche Assistance Versicherung AG gegründet. Intention des Unternehmens ist es, die wachsende Nachfrage nach geeigneten Convenience-Lösungen im Finanzverbund mit einem gemeinsamen Risikoträger zu bedienen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf komfortablen Beistandsleistungen, die im Rahmen innovativer Schutzbriefkonzepte die organisatorische Abwicklung und das finanzielle Risiko absichern.

Starker Dienstleistungspartner mit ganzheitlichem Service

Die Deutsche Assistance Service GmbH überzeugte im Markt als starker Dienstleistungspartner mit ganzheitlichem Service. Als Spezialist für die Erbringung von Assistance-Leistungen verfügt das Unternehmen über Infrastrukturen, mit denen sich die Unterstützungsleistungen ebenso hochwertig wie wirtschaftlich organisieren lassen. Ihre wesentlichen Bausteine sind der 24-Stunden-Service, die fachlich versierten Mitarbeiter und ein weltweites Dienstleisternetzwerk. Das breite Kompetenzspektrum der Deutschen Assistance Service GmbH deckt dabei Beistandsleistungen in den Bereichen Kraftfahrt, Medizin und Immobilien ab.

Provinzial Rheinland

Mit gutem Geschäftsergebnis erfolgreich am Markt

Trotz eines nach wie vor anspruchsvollen Marktumfelds konnte sich die **Provinzial Rheinland Gruppe** auch im Jahr 2013 solide behaupten und gute Geschäftsergebnisse erzielen. Die Beitragseinnahmen der Gruppe stiegen um 4 Prozent auf insgesamt 2,5 Mrd. Euro. Zum Wachstum beigetragen haben maßgeblich die Kompositversicherer, die mit 3,8 Prozent bereits das sechste Jahr in Folge stärker gewachsen sind als der Markt. Besonders in der KFZ-Versicherung wurde mit etwa 9,7 Prozent ein deutlicher Beitragsanstieg erzielt. In der Lebensversicherung stiegen die Beiträge nach einem leichten Rückgang im letzten Jahr um 4,3 Prozent auf 1,3 Mrd. Euro.

Die **Provinzial Rheinland Versicherung AG** wies in der Schaden- und Unfallversicherung ein sehr gutes versicherungstechnisches Bruttoergebnis aus. Die gebuchten Bruttobeiträge des Gesamtgeschäftes stiegen um 4,5 Prozent auf 1,045 Mrd. Euro. Für das selbst abgeschlossene Geschäft erhöhten sich die Beitragseinnahmen um 5,3 Prozent auf 990,2 Mio. Euro und lagen damit deutlich über dem Branchenwert von 3 Prozent. Zu diesem Ergebnis beigetragen haben insbesondere die Kraftfahrtsparten mit einem Anstieg von 9,5 Prozent. Die Combined Ratio für das selbst abgeschlossene Geschäft sank um 0,7 Prozentpunkte und liegt mit 85,4 Prozent erneut deutlich unterhalb der GDV-Hochrechnung des Marktes von 102 Prozent.

In der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** stiegen die gebuchten Beiträge im abgelaufenen Geschäftsjahr um 4,3 Prozent auf 1,271 Mrd. Euro. Im selbst abgeschlossenen Geschäft konnte ein Zuwachs von 4,2 Prozent auf 1,267 Mrd. Euro verzeichnet werden. Das Ergebnis resultiert insbesondere aus dem deutlichen Zuwachs des Einmalbeitragsgeschäftes, das um 16 Prozent auf 492,3 Mio. Euro anstieg. Bei den gebuchten laufenden Beiträgen wurde ein Rückgang um 2 Prozent auf 775,2 Mio. Euro verzeichnet.

Auch die Tochtergesellschaften haben sich im Geschäftsjahr 2013 hervorragend entwickelt: Die **Sparkassen Direktversicherung AG** hat erneut ein deutliches Beitragsplus erreichen können. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen um 12,5 Prozent von 52,5 Mio. Euro auf 59,1 Mio. Euro. Aufgrund der den gesamten Markt in 2013 stark belastenden Hagelschäden hat sich die Combined Ratio von 95,3 auf 104,9 Prozent erhöht. Erfreulich ist die nach wie vor gute Entwicklung der Kostenquote, die von 12,8 auf 12,6 Prozent weiter gesenkt werden konnte (Markt: etwa 18 Prozent). Das Ergebnis konnte von 0,5 Mio. Euro auf 4,7 Mio. Euro erhöht werden, insbesondere durch eine rechnermäßig vorgegebene Entnahme aus der Schwankungsrückstellung.

Die **ProTect Versicherung AG** gehört als 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Versicherung AG zur Unternehmensgruppe der Provinzial Rheinland Holding. Als Spezialversicherer im Kreise der öffentlichen Versicherer bietet das Unternehmen die Absicherung von Arbeitseinkommensverlusten. Im Geschäftsjahr 2013 konnte sie Beitragseinnahmen in Höhe von 74 Mio. Euro erzielen.

Die **Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt** mit Sitz in Detmold ist seit 2009 eine 100-prozentige Tochter der Provinzial Rheinland Holding. Der Versicherer betreibt alle Sparten der Schaden- und Unfallversicherung in ihrem Geschäftsgebiet. Im Geschäftsjahr 2013 verzeichnete das Unternehmen eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 1,9 Prozent auf insgesamt 93 Mio. Euro.

→ STATISTISCHE DATEN

Statuszahlen der rheinischen Sparkassen **66**

Verbindlichkeiten **68**

Forderungen **69**

Bilanzsummen **70**

2013 auf einen Blick **71**



Statuszahlen* der rheinischen Sparkassen

Aktiva

	Ende 2013 in Mio €	Anteile in Prozent
Kassenbestand	1.069	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.796	1,2
Wechsel, refinanzierbar	0	0,0
Forderungen an Kreditinstitute	8.561	5,5
Forderungen an Kunden	111.744	71,9
davon:		
unter 5 Jahren	16.882	10,9
5 Jahre und darüber	94.838	61,0
Wechsel (ohne refinanzierbare Wechsel)	24	0,0
Wertpapiere (einschl. Schatzwechsel)	25.295	16,3
davon:		
Geldmarktpapiere	25	0,0
Anleihen und Schuldverschreibungen	19.820	12,7
Aktien u.a. nicht festverzinsl. Wertpapiere	5.450	3,5
Beteiligungen	2.494	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	443	0,3
Treuhandvermögen	84	0,1
Sachanlagen	1.379	0,9
Sonstige Aktiva	2.591	1,7
Summe der Aktiva	155.456	100,0

Passiva

	Ende 2013 in Mio €	Anteile in Prozent
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	108.866	70,0
davon:		
Spareinlagen	38.394	24,7
Eigenemissionen	12.651	8,1
Sonstige Verbindlichkeiten	57.821	37,2
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	27.540	17,7
Treuhandverbindlichkeiten	84	0,1
Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.854	1,2
Eigenkapital (einschl. Genussrechtskapital)	8.975	5,8
Sonstige Passiva	8.138	5,2
Summe der Passiva	155.456	100,0

Datenbasis: Bilanzstatistik der rheinischen Sparkassen per 31.12.2013

*etwaige Differenzen rundungsbedingt

Verbindlichkeiten und Spareinlagen

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Beträge in Mio. €)

Bestand Ende	Spareinlagen	Eigenemissionen	tägl. fällige Einlagen	Termineinlagen	Verbindlichkeiten insgesamt	Veränderung zum Vorjahr in %
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
2009	37.267,4	15.964,0	39.451,2	9.973,9	102.656,4	-1,5
2010	38.685,4	13.836,6	42.614,2	9.620,2	104.756,4	2,0
2011	38.493,1	14.162,3	42.505,2	11.082,0	106.242,6	1,4
2012	38.192,6	13.619,0	47.609,2	7.831,5	107.252,3	1,0
2013	38.394,2	12.650,9	51.261,9	6.558,7	108.865,7	1,5

Zusammensetzung der Spareinlagen nach Kündigungsfristen (Beträge in Mio. €)

Bestand Ende	mit dreimonatiger Kündigungsfrist		mit vereinbarter Kündigungsfrist über 3 Monate		Spareinlagen insgesamt Betrag	Veränderung zum Vorjahr in %
	Betrag	Anteil in %	Betrag	Anteil in %		
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
2009	29.652,9	79,6	7.614,5	20,4	37.267,4	6,2
2010	31.908,2	82,5	6.777,2	17,5	38.685,4	3,8
2011	32.704,4	85,0	5.788,7	15,0	38.493,1	-0,5
2012	32.326,6	84,6	5.866,1	15,4	38.192,6	-0,8
2013	33.221,5	86,5	5.172,7	13,5	38.394,2	0,5

Stand: 31.12.2013

Forderungen an unsere Kunden

Kurz- und mittelfristige Forderungen (Beträge in Mio. €)

Bestand Ende	Forderungen				Veränderung zum Vorjahr in %	darunter: Forderungen an	
	Kurzfristig	Mittelfristig	Wechselkredite	Insgesamt		Unternehmen und Privatpersonen	öffentliche Haushalte
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
2009	11.689,3	7.487,4	45,8	19.222,5	-1,2	15.570,0	3.010,9
2010	10.682,0	7.678,0	41,2	18.401,2	-4,3	14.647,5	3.146,8
2011	11.166,3	7.888,0	35,4	19.089,7	3,7	14.444,7	4.128,0
2012	11.184,6	7.015,4	29,4	18.229,4	-4,5	14.542,5	3.174,5
2013	10.314,1	6.568,2	26,7	16.909,0	-7,2	13.297,9	3.056,3

Langfristige Forderungen (Beträge in Mio. €)

Bestand Ende	Unternehmen und Privatpersonen	Anteil in %	öffentliche Haushalte	Anteil in %	Insgesamt *	Veränderung zum Vorjahr in %
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
2009	83.133,3	93,1	4.213,2	4,7	89.292,0	2,3
2010	84.524,4	92,8	4.542,2	5,0	91.058,0	2,0
2011	85.583,6	92,8	4.679,9	5,1	92.189,2	1,2
2012	86.842,5	92,7	4.859,5	5,2	93.636,4	1,6
2013	87.693,7	92,5	5.073,9	5,4	94.838,0	1,3

Stand: 31.12.2013

* Im ausgewiesenen Gesamtbetrag zusätzlich enthalten: Forderungen an inländischen Organisationen ohne Erwerbszweck sowie an ausländischen Unternehmen und Privatpersonen.

Rheinische Sparkassen nach Bilanzsummen

Rang	Sparkasse	Bilanzsumme in Tsd. Euro
1	KölnBonn	28.813.131
2	Köln, KSK	24.050.093
3	Düsseldorf, SSK	11.814.763
4	Aachen	10.115.397
5	Krefeld	8.270.591
6	Essen	8.015.461
7	Wuppertal	6.922.689
8	Neuss	6.264.596
9	Duisburg	5.665.612
10	Mönchengladbach	4.572.478
11	Düren	3.325.396
12	Hilden-Ratingen-Velbert	3.247.538
13	Leverkusen	3.094.377
14	SK am Niederrhein	3.093.383
15	Heinsberg	2.965.888
16	Mülheim	2.614.598
17	Düsseldorf, Kr	2.585.054
18	Oberhausen	2.487.823
19	Solingen	2.224.689
20	Wesel	1.757.418
21	Euskirchen	1.728.346
22	Dinslaken	1.598.503
23	Remscheid	1.432.603
24	Langenfeld	1.382.308
25	Kleve	1.245.978
26	Gummersbach	1.208.930
27	Emmerich-Rees	855.805
28	Wiehl	795.281
29	Haan	691.299
30	Wermelskirchen	635.636
31	Radevormwald	582.279
32	Goch	557.525
33	Bad Honnef	516.993
34	Straelen	323.962
	RSGV	155.456.423

Stand: 31.12.2013

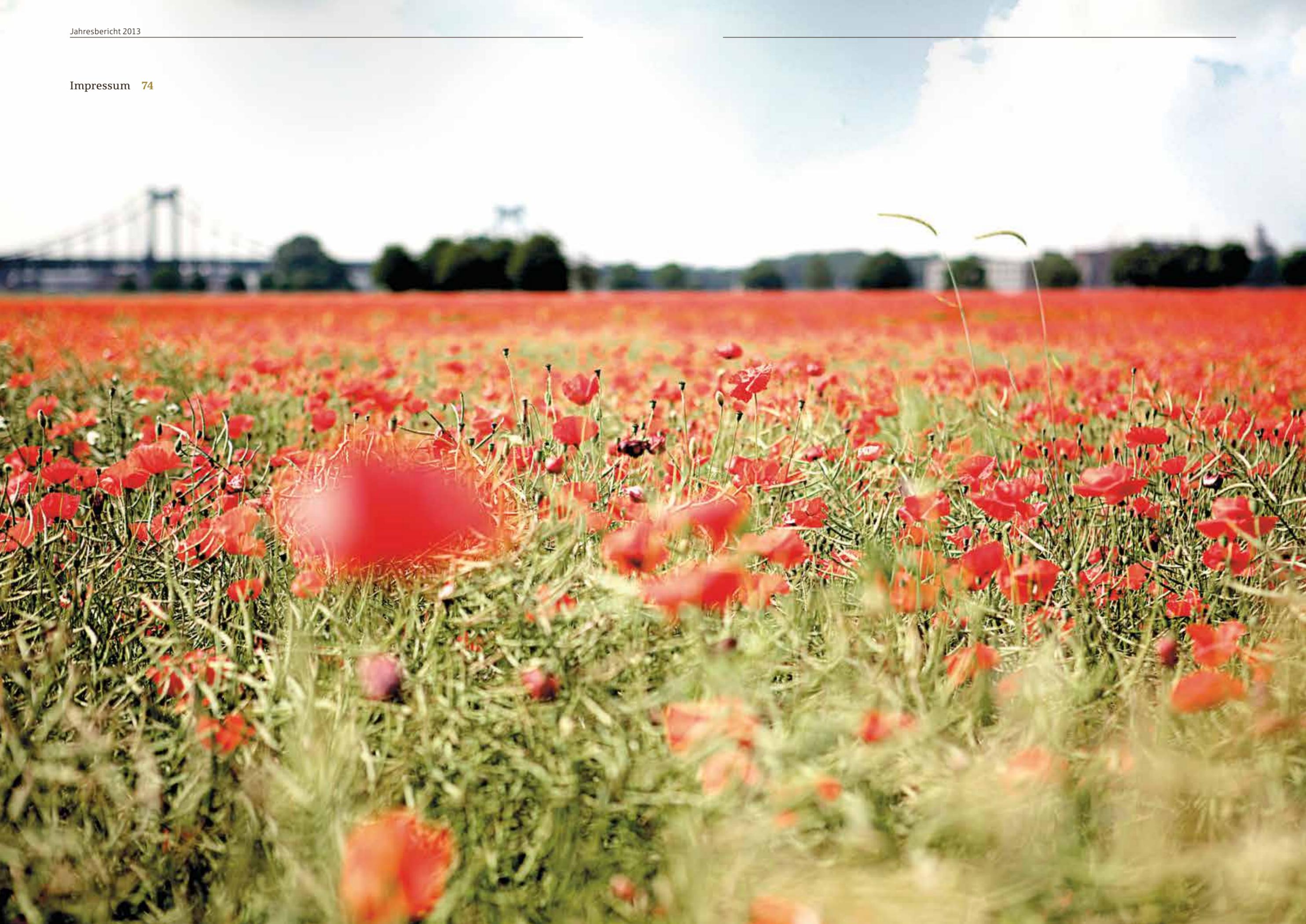
Die rheinischen Sparkassen 2013 auf einen Blick

155,5	Milliarden € Bilanzsumme
108,9	Milliarden € Kundeneinlagen
111,7	Milliarden € Kreditvolumen
34	Sparkassen mit
1.039	Geschäftsstellen und
244	SB-Geschäftsstellen
32.061	Mitarbeiter/-innen
2.458	davon Auszubildende
5,5	Millionen Girokonten
5,6	Millionen SparkassenCards
944.849	MasterCards
85.042	VISA Cards
2.571	Geldausgabeautomaten

Stand: 31.12.2013

Sparkassen-Stützungsfonds

Der vom RSGV verwaltete und von den Sparkassen per Umlage finanzierte Sparkassen-Stützungsfonds dient der Sicherung der Mitgliedsparkassen. Die erforderlichen Beiträge werden entsprechend der geltenden Grundsätze für die risikoorientierte Beitragsbemessung der Sicherungseinrichtungen der Sparkassen-Finanzgruppe ermittelt. Die aufzubringenden Barmittel betragen hierbei mindestens ein Drittel des Gesamtvolumens (Einzahlungssoll). In der verbleibenden Höhe (maximal zwei Drittel des Gesamtvolumens) besteht eine Nachschusspflicht.



→ IMPRESSUM

Herausgeber:

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

**Mit Unterstützung des Landschaftsverbands Rheinland –
Institut für Landeskunde und Regionalgeschichte****Redaktion:**

Notker Becker

Claudia Hasheider

Margareta Linderoth

Dr. Georg Cornelissen und Peter Honnen – LVR

Benning, Gluth & Partner, Oberhausen

Organe/Gremien: Eva Linnenbaum, Sabrina Loers, Annika Tautz

Statistische Daten: Werner Profitlich

Konzeption und Gestaltung:

Benning, Gluth & Partner, Oberhausen

Fotonachweis:

Ulf Philipowski (2-3, 20-21, 23, 24, 27, 28, 35, 36, 41, 42-43, 44, 56-57, 65, 72-73),

Fotostudio Schmidt-Dominé (7, 15, 17), Gregor Schläger/SVW (14,15), Cornelis Gollhardt (16),

Andrea Külkens (19), Frank Vinken (30-33), Jenny Jacoby (39), Sebastian Frankowski/www.rheinlinse.de (46-47)

Claudia Scheer van Erp (50), Thomas Ahrendt (51), Stadtparkasse Düsseldorf (53, 55), SKS Rheinland (54)

Druck:

Basis-Druck GmbH, Duisburg



ClimatePartner^o
klimaneutral

Druck | ID: 53481-1405-1002

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
E-Mail: info@rsgv.de