Westfälisch-Lippischer
Sparkassen- und Giroverband

Fair. Menschlich. Nah.

Geschäftsbericht 2007

INHALT

VORWORT 4

SPARKASSEN IN WESTFALEN-LIPPE

Sparkassen im Jahr 2007.
Fair. Menschlich. Nah. Gut für Westfalen-Lippe. 6

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IM JAHR 2007
Konjunktur in Nordrhein-Westfalen zeigt sich robust 10

GESCHÄFTSERGEBNIS 2007
Sparkassen als verlässliche Finanzdienstleister in Westfalen-Lippe 12

SPARKASSEN UND VERBAND IN WESTFALEN-LIPPE

Sparkassen und Verband in Westfalen-Lippe.
Vielfalt leben, gemeinsam handeln. 16

EINSATZ FÜR PRIVATKUNDEN
„Gute Leistung hat immer einen Preis.“ – Projekt „Preis- und Produktoptimierung Privatgirokonto“ 18

Neue Perspektiven aufzeigen – das Privatkundengeschäft der Sparkassen auf Zukunftskurs 20

EINSATZ FÜR FIRMENKUNDEN
„Unsere Beratung für Unternehmer erreicht eine neue Dimension – mit dem Finanzkonzept Firmenkunden.“ 24

Innovative Angebote für Firmenkunden – zwischen Unternehmenssicherung und neuen europäischen Chancen 26

EINSATZ FÜR DIE REGION
„Das Weltfest des Pferdesports für Jugendliche zu fördern ist eine wichtige Aufgabe – und ein besonderes Vergnügen!“ 30

Eine Region in Bewegung – zwischen Sportereignissen, Kulturschätzen und jungem Unternehmergeist 32

DEUTSCHER SPARKASSENTAG
Ein Familientreffen der Superlative – ein Signal für die Zukunft: der 22. Deutsche Sparkassentag in Bochum 36

EINSATZ DES VERBANDS
WLSGV – im Einsatz für die westfälisch-lippischen Sparkassen 38

SPARKASSEN, VERBAND UND VERBUNDUNTERNEHMEN

Alle Stärken nutzen – im Verbund 40

WESTLB AG
Noch schneller, noch umfassender – Finanzierungslösungen der WestLB AG 42

PROVINZIAL NORDWEST GRUPPE
Altersvorsorge und Anlage erfolgreich kombiniert – das Angebot der Sparkassen bereichert 44

LBS WESTDEUTSCHE LANDESBAUSPARKASSE
Leben in den eigenen vier Wänden – mit Finanzierung und Rat der LBS 46

DEKABANK
Und der Gewinner ist – der Anleger der DekaBank 48

DEUTSCHE LEASING
Seit 25 Jahren wachsend, 2007 so gefragt wie nie – Leasing 50

SPARKASSEN INFORMATIK
Weichen für die Zukunft stellen – Sparkassen Informatik 52

DEUTSCHE WERTPAPIERSERVICE BANK AG
dwpbank – Wertpapiere einfach handeln 54

ÜBERBLICK

BILANZ DER SPARKASSEN
Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen 56

MITGLIEDSSPARKASSEN
Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe 58

VERBAND
Organigramm des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands 59

IMPRESSUM 60

VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr verehrte Kolleginnen und Kollegen,

fair, menschlich, nah – das sind die Sparkassen. Leicht verständlich und doch so tiefgehend umfassen die drei Begriffe das, was die Sparkassenorganisation seit Generationen ausmacht.

So auch in Westfalen-Lippe. Die 76 westfälisch-lippischen Sparkassen leben dieses jeden Tag aufs Neue – gegenüber ihren Kunden, Trägern und in den Regionen. Den vielfältigen Nutzen der Sparkassenorganisation gilt es insbesondere angesichts der sich wandelnden Finanzmärkte zu verdeutlichen. Daher haben wir unseren Geschäftsbericht 2007 unter das Motto „Fair. Menschlich. Nah." gestellt. In diesem Bericht machen wir das Wirken der 76 Sparkassen erlebbar und zeigen, wie der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband sie bei ihrer Tätigkeit im Jahr 2007 unterstützte.

Damit greifen wir die Leitlinien der Sparkassen auf, die auf dem 22. Deutschen Sparkassentag im Mai 2007 in Bochum vorgestellt wurden. Die Leitlinien verdeutlichen umfassend, wie die Sparkassen dem Wohlstand ihrer Region und den Menschen, die dort leben und arbeiten, verpflichtet sind – und auch für die Zukunft verpflichtet bleiben wollen.

Aus diesem Grund vertritt der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband gemeinsam mit dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband sowie den drei kommunalen Spitzenverbänden bei der Novellierung des Sparkassengesetzes NRW eine klare Meinung: Die Sparkassen sollen selbstständige, in den Regionen tätige und kommunal getragene Kreditinstitute bleiben.

Denn klar ist: Die Folgen der Globalisierung sind nicht zu bewältigen ohne diejenigen, die Verantwortung in den Regionen tragen – wie die Sparkassen. Sie gewährleisten eine flächendeckende Versorgung aller Menschen mit preiswerten Bankdienstleistungen. Sie sichern durch ihre Kundennähe die Stabilität der weltweiten Finanzbeziehungen. Sie sind ein wichtiger Partner des Mittelstands und stärken so Wirtschaftskraft und Arbeitsplatzangebot. Sie sind selbst ein bedeutender Arbeitgeber. Und sie tragen mit Spenden und Sponsorings zu einem lebenswerten Land bei. Das ist der Nutzen, den die Sparkassen auch in Westfalen-Lippe stiften. Fair. Menschlich. Nah.

Gleichwohl müssen sich die Sparkassen den Wettbewerbsbedingungen stellen. Insbesondere die Integration der Finanzmärkte stellt alle Institute vor Herausforderungen. Dabei ist die Präsenz der Sparkassen in der Region die Grundlage für den geschäftlichen Erfolg. Durch die lokale Anbindung können sie den Kunden passgenaue Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das ist der entscheidende Vorteil gegenüber dem weltweiten Wettbewerb. Darauf aufbauend müssen die Sparkassen ihre Kräfte bündeln – insbesondere in den unterstützenden Bereichen. Damit die bewährten Strukturen der Sparkassen weiterhin allen zugutekommen.

Ich lade Sie nun herzlich ein, sich ein Bild von der Fairness, Menschlichkeit und Nähe der westfälisch-lippischen Sparkassen und des Verbands im Jahr 2007 zu machen!

Rolf Gerlach

Dr. Rolf Gerlach
Präsident
Westfälisch-Lippischer
Sparkassen- und Giroverband

Sparkassen im Jahr 2007.
Fair. Menschlich. Nah.
Gut für Westfalen-Lippe.

Das Jahr 2007 war ein bedeutendes Sparkassenjahr. Zu nennen sind zum Beispiel der Erwerb der Landesbank Berlin Holding AG, der 22. Deutsche Sparkassentag in Bochum oder das Schultern der Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise. Diese und viele weitere Ereignisse zeigten wieder einmal: Die dezentral organisierte Sparkassenorganisation ist durchaus in der Lage, schnell und schlagkräftig zu handeln. Das ist der Beweis für die Funktions- und Zukunftsfähigkeit des öffentlich-rechtlichen Bankensystems in Deutschland.

Die Grundlage für dieses Handeln ist ein gemeinsames Verständnis von den Grundfesten der Sparkassenorganisation. Dabei fassen die auf dem 22. Deutschen Sparkassentag vorgestellten 15 Leitlinien das zusammen, wofür die Sparkassen stehen: Für Fairness. Für Menschlichkeit. Für Nähe. Die Leitlinien zeigen: Sparkassen sind mit ihrem robusten, in den Regionen verankerten Geschäftsmodell der verlässliche Finanzdienstleister. So auch in Westfalen-Lippe.

Wie die 76 westfälisch-lippischen Sparkassen wirken, haben wir für Sie auf den nächsten Seiten zusammengefasst. Aufbauend auf diesen Leitlinien erzielten sie im Jahr 2007 in einem harten Wettbewerbsumfeld solide Ergebnisse. Und es ließ sich erstmals deutlich nachweisen: Das „Geschäftsmodell Sparkasse“ ist derart stark und flexibel, dass es auch unter äußerst unterschiedlichen lokalen Bedingungen ausgezeichnet funktioniert.

So gehen die westfälisch-lippischen Sparkassen robust in die Zukunft – zum Nutzen der Kunden, Träger und Regionen.

Sparkassen in Westfalen-Lippe

„Mit ihrer Geschäftsphilosophie nehmen Sparkassen in besonderer Weise Verantwortung für unsere Gesellschaft wahr. Die besondere Bindung an das wirtschaftliche Wohlergehen der Regionen und aller Teile der Bevölkerung stellt sicher, dass Sparkassen ihren Erfolg nicht gegen die Interessen ihrer Kunden suchen. Dies gewährleistet nachhaltiges Wirtschaften, das einer zu einseitigen Ausrichtung an kurzfristigen Kapitalmarktinteressen langfristig deutlich überlegen und im Interesse der Menschen in der Region ist.“

Auszug aus den Leitlinien der Sparkassen für eine nachhaltige Geschäftspolitik im Interesse der Kunden und der örtlichen Gemeinschaft

Fair.

Sparkassen in Westfalen-Lippe

- rechtfertigen jeden Tag aufs Neue das Vertrauen ihrer Kunden.
  - Rund 5,2 Millionen Kundenverbindungen zu den westfälisch-lippischen Sparkassen und ihren Verbundunternehmen sind Ausdruck dieses Vertrauens.
- stellen jedem moderne Finanzdienstleistungen bereit.
  - 4,4 Millionen Girokonten in der Region sind bester Beleg dafür, dass die Sparkassen Partner für alle gesellschaftlichen Gruppen sind.
- sind ein verlässlicher Finanzpartner – zum Wohle der Wirtschaft.
  - Hohe Kreditzusagen der Sparkassen helfen den kleinen und mittelständischen Unternehmen in Westfalen-Lippe zu wachsen – allein 2007 rund 6,2 Milliarden Euro.
- bieten hochwertige Finanzprodukte zu nachvollziehbaren und attraktiven Konditionen.
  - Gute Leistung, guter Preis – die westfälisch-lippischen Sparkassen sind ehrlich.
- stellen nicht den kurzfristigen Gewinn in den Vordergrund ihres Handelns.
  - Die Sparkassen in Westfalen-Lippe setzen auf Geschäfte, die nachhaltig wirken.

Menschlich.

Sparkassen in Westfalen-Lippe

- beraten persönlich und individuell.
  - 12.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Beratung und Service geben den Finanzdienstleistungen der westfälisch-lippischen Sparkassen ein menschliches Gesicht.
- legen Wert auf lebenslange, feste Kundenbeziehungen.
  - Sparkassen in Westfalen-Lippe begleiten ihre Kunden vertrauensvoll in jeder Phase des Lebens oder des Unternehmens mit passgenauen Produkten.
- unterstützen das Gemeinwohl.
  - Jährlich werden von den westfälisch-lippischen Sparkassen große Beträge gespendet, gestiftet oder ausgeschüttet – allein 2007 rund 68 Millionen Euro.
- fördern bürgerschaftliches Engagement.
  - Sparkassen setzen sich für örtliche Initiativen und Vereine ein und leisten damit einen großen Beitrag für das gesellschaftliche Leben in der Region.
- sind bedeutende und verantwortungsvolle Arbeitgeber.
  - Über 29.000 Beschäftigte bei den Sparkassen in Westfalen-Lippe erhalten jährlich Gehälter von über 930 Millionen Euro.

Nah.

Sparkassen in Westfalen-Lippe

- bieten das dichteste Servicenetz für Kunden.
  - Mit rund 1.500 Geschäftsstellen und über 2.400 Bargeldautomaten sind die Sparkassen die wahren Direktbanken in der Region.
- sind überall und über alle Wege zu erreichen.
  - Persönlich in der Geschäftsstelle oder zu Hause, telefonisch oder im Internet sind die westfälisch-lippischen Sparkassen immer nah am Kunden.
- bieten in einem starken Verbund alle modernen Finanzprodukte aus einer Hand.
  - Ein Ansprechpartner, alle Produkte – von der Anlage über Bausparverträge und Leasingangebote bis hin zum Versicherungsschutz.
- entscheiden vor Ort – und deshalb schnell und verantwortungsvoll.
  - Sparkassen in Westfalen-Lippe sind wirtschaftlich selbstständige Unternehmen und nicht von fernen Konzernzentralen abhängig.
- stehen in der Mitte der Gesellschaft.
  - Sparkassen und ihre Beschäftigten sind in den westfälisch-lippischen Gemeinden, Städten und Kreisen verwurzelt.

Konjunktur in Nordrhein-Westfalen zeigt sich robust

Fair.
Menschlich.
Nah.

Die Wirtschaft Nordrhein-Westfalens hat ihren Aufschwung im Jahr 2007 fortgesetzt. Mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 2,6 Prozent ist sie etwas stärker gewachsen als im gesamten Bundesgebiet. Triebkräfte der Expansion waren die Exporte und die privaten Investitionen. Der private Konsum blieb hingegen verhalten.

Weltwirtschaft expandiert
Die Weltwirtschaft expandierte im Jahr 2007 immer noch kräftig. Mit einer Zuwachsrate der aggregierten Weltproduktion von 3,7 Prozent blieb sie weiterhin ein wichtiges Standbein der heimischen Konjunktur. Insbesondere in den Schwellenländern war eine hohe wirtschaftliche Dynamik zu beobachten. Allerdings zeichnete sich in einigen ökonomisch bedeutenden Ländern ein Nachlassen der Binnenkonjunktur ab. Dies gilt insbesondere für die USA, wo sich das Konsumklima infolge der Subprime-Krise spürbar eingetrübt hat.

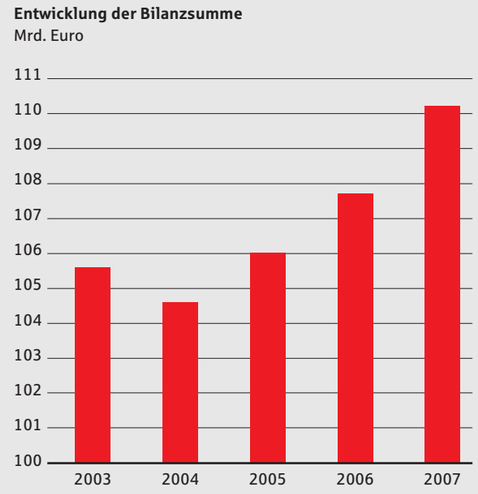
Nordrhein-Westfalen mit starker Exportwirtschaft
Die Exportwirtschaft Nordrhein-Westfalens zeigte sich jedoch relativ unbeeindruckt von der nachlassenden Nachfrage aus den USA. Im Gegenteil: Die Ausfuhren hierzulande nahmen im Jahresverlauf rascher zu als im Bundesgebiet. Ausschlaggebend war, dass die USA als Absatzmarkt für nordrhein-westfälische Unternehmen eine geringere Bedeutung haben als beispielsweise für Bayern oder Baden-Württemberg. Daher traf der Rückgang der Ausfuhren in die USA die heimische Wirtschaft weniger hart als andere Bundesländer. Überdurchschnittlich stark vertreten sind Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen hingegen auf den anhaltend kräftig wachsenden Märkten Chinas, Indiens und Russlands.

Dynamische Investitionsneigung
Dies führte dazu, dass die Industrieproduktion weiter dynamisch anstieg. Aufgrund der guten Auftragslage und der damit verbundenen hohen Kapazitätsauslastung war die Nachfrage nach Ausrüstungs- und Erweiterungsinvestitionen ungebrochen. Beflügelt wurde die gute Investitionsneigung durch die günstigen Abschreibungsbedingungen für bewegliche Anlagegüter, die mit Beginn der Unternehmensteuerreform im Jahr 2008 auslaufen. Positiv auf die Nachfrage nach Investitionsgütern wirkten auch die anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen. Die Spannungen an den internationalen Finanzmärkten infolge der US-Hypothekenkrise haben die Kreditvergabepolitik deutscher Banken bis zum Jahresende 2007 allenfalls unwesentlich beeinflusst.

Geringe Konsumneigung
Im Gegensatz zu den Investitionsgütern stagnierte die nordrhein-westfälische Produktion von Konsumgütern im Jahr 2007. War die Konsumnachfrage der Privathaushalte während des gesamten Aufschwungs nicht in Gang gekommen, so wurde sie im Jahr 2007 zusätzlich durch die Anhebung der Mehrwertsteuer gedämpft. Einen weiteren Kaufkraftentzug erlitten die Verbraucher durch Verteuerungen von Energie und Nahrungsmitteln. Darüber hinaus war ein deutlicher Anstieg der Sparquote zu verzeichnen. Demnach verwendeten die privaten Haushalte einen größeren Teil ihrer verfügbaren Einkommen für Sparzwecke. Als Hauptgrund für die gestiegene Sparneigung gilt die Unsicherheit der Konsumenten über ihre künftige wirtschaftliche Situation, die vor allem durch die hohe Teuerungsrate genährt wird.

Die dynamische konjunkturelle Aufwärtsbewegung bewirkte eine durchgreifende Besserung auf dem nordrhein-westfälischen Arbeitsmarkt. Mit rund 8,6 Millionen war die Zahl der Erwerbstätigen im Jahresdurchschnitt um 131.000 Personen beziehungsweise 1,6 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Ein Großteil des Erwerbstätigenzuwachses entfiel auf die wichtige sozialversicherungspflichtige Beschäftigung. Die Arbeitslosenquote sank von 10,2 Prozent im Vorjahr auf 8,6 Prozent im Jahr 2007 und damit auf den niedrigsten Stand seit dem Jahr 2001.

Sparkassen als verlässliche Finanzdienstleister in Westfalen-Lippe



Fair.
Menschlich.
Nah.

Das Jahr 2007 zeigte wieder: Sparkassen sind mit ihrem robusten und zukunftsfesten Geschäftsmodell der verlässliche Finanzdienstleister – auch und gerade in Zeiten unübersichtlicher und turbulenter werdender globaler Märkte. Das beweist auch die Leistungsbilanz 2007 der westfälisch-lippischen Sparkassen, die in einem harten Wettbewerbsumfeld und bei schwierigen Marktverhältnissen solide Ergebnisse erzielt haben.

Kreditgeschäft
Die westfälisch-lippischen Sparkassen trugen im Jahr 2007 wiederum zur Finanzierung der dynamischen Kreditnachfrage des Mittelstands und des konjunkturellen Aufschwungs bei. Das mittel- bis langfristige Kreditneugeschäft für die Firmenkunden führte das hohe Niveau des Vorjahres fort. Die Zusagen stiegen um 2,6 Prozent auf knapp 5,5 Mrd. Euro. Zudem wurden kurzfristige Kredite über 781 Mio. Euro an die Unternehmen bewilligt. Auch in Zukunft besteht bei den westfälisch-lippischen Sparkassen keine Kreditklemme: Aufgrund der guten Eigenkapitalsituation verfügen sie über genügend Potenzial, um auch eine weiter steigende Kreditnachfrage befriedigen zu können.

Die privaten Haushalte zeigten im Jahr 2007 eine schwache Konsumneigung und reduzierten ihre Bautätigkeit. Dadurch gingen die mittel- bis langfristigen Kreditzusagen an Privatkunden um 9,0 Prozent auf 4,7 Mrd. Euro zurück. Darüber hinaus wurden ihnen kurzfristige Kredite über 155 Mio. Euro gewährt.

Die rückläufige Bautätigkeit zeigt sich deutlich bei den Darlehenszusagen für Neubauvorhaben. Für diesen Teil des Kreditneugeschäfts gingen die bewilligten Finanzierungsmittel um 19,6 Prozent auf 909 Mio. Euro zurück. Hingegen erreichten die Sparkassen bei der Finanzierung von Gebrauchtimmobilien mit Zusagen über knapp 3,0 Mrd. Euro erneut das Niveau von 2006. Insgesamt sanken die Finanzierungszusagen für den Wohnungsbau um 5,5 Prozent auf 4,2 Mrd. Euro. Allerdings war es erfreulich, dass die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Marktanteil in diesem bedeutsamen Geschäftsfeld im Vergleich zur allgemeinen Marktentwicklung ausbauen konnten. Eine wichtige Grundlage hierfür ist, dass die Sparkassen nicht nur Finanzierungen, sondern auch die Vermittlung von Immobilien anbieten und damit umfassende Leistungen aus einer Hand bereitstellen. Insgesamt stiegen die Kreditbestände der Kunden um 1,1 Prozent auf 71,5 Mrd. Euro, davon entfielen 31,4 Mrd. Euro auf Ausleihungen an Unternehmen (+3,6 %).

Einlagengeschäft
Durchweg erfreulich entwickelte sich im Jahr 2007 das Einlagengeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen: Die Einlagen von Privatpersonen stiegen um 2,3 Prozent auf 60,2 Mrd. Euro, die der Unternehmen sogar um 6,4 Prozent auf 10,1 Mrd. Euro. Das Einlagenwachstum und eine steigende Wertpapiersparnis führten im Berichtsjahr zur höchsten Geldvermögensbildung seit 2001: Im Jahr 2007 betrug diese 3,3 Mrd. Euro (Vj. 1,8 Mrd. Euro), davon 2,5 Mrd. Euro für Privatpersonen (Vj. 1,2 Mrd. Euro). Der Gesamtbestand der Einlagen stieg um 2,8 Prozent auf 74,7 Mrd. Euro.

Aufgrund des gestiegenen Zinsniveaus bevorzugten die Sparer andere Einlageformen als in den Jahren zuvor. So gingen die Spareinlagen um 7,8 Prozent auf 31,8 Mrd. Euro zurück, während die täglich fälligen Gelder um 3,5 Prozent auf 20,4 Mrd. Euro, die Eigenemissionen um 17,3 Prozent auf 12,5 Mrd. Euro und die Termingelder sogar um 28,6 Prozent auf 10,1 Mrd. Euro anstiegen.

Bei den Einlagen der Privatkunden machte sich der Beschäftigungsaufbau in der Region und der damit einhergehende Anstieg der verfügbaren Einkommen bei gleichzeitiger Konsumzurückhaltung bemerkbar. Darüber hinaus sparten die privaten Haushalte einen größeren Teil ihres verfügbaren Einkommens: Die Sparquote stieg um 0,3 Prozentpunkte auf 10,8 Prozent.

Der Nettoabsatz im Wertpapiergeschäft der Privatkunden betrug im vergangenen Jahr 1,2 Mrd. Euro (Vj. 134 Mio. Euro). Während bei Aktien und Optionsscheinen ein negativer Saldo von -577 Mio. Euro zu verzeichnen ist, ergibt sich bei den festverzinslichen Wertpapieren ein Plus von 489 Mio. Euro und bei den Investmentfonds von 1,2 Mrd. Euro.

Verbundgeschäft
Ähnlich der Entwicklung im Einlagengeschäft der Sparkassen lag der Absatzschwerpunkt bei den Produkten des Verbundunternehmens DekaBank im Jahr 2007 bei den Anlageformen, die zur Abrundung der Vermögensstruktur dienen. Hierzu zählen insbesondere steueroptimierte Geldmarktfonds, von denen netto fast 1,6 Mrd. Euro abgesetzt wurden. Die Bestände, die die Kunden in Geldmarktfonds aufbauten, waren mit knapp 2,4 Mrd. Euro mittlerweile höher als bei Aktienfonds (gut 1,8 Mrd. Euro) und Dachfonds (knapp 1,8 Mrd. Euro). Der Nettoabsatz wuchs deutlich von -256 Mio. Euro auf +1,4 Mrd. Euro. Der Bestand lag um 12,1 Prozent über dem Vorjahresultimo. Beim regelmäßigen Sparen (DekaBank-Depot) stieg der Nettoabsatz um 29,0 Prozent. Das Geschäft mit der DekaBank wurde durch zwei Marktoffensiven gestützt. Während der Kampagnenzeiträume wurden das regelmäßige Fondssparen sowie das

Produkt „Dachfonds Deka-Struktur: Wachstum“ zu Kommunikations- und Vertriebsschwerpunkten bei allen Sparkassen in Westfalen-Lippe.

Im Verbundgeschäft mit der Westfälischen Provinzial wurden knapp 41.800 Lebensversicherungen abgeschlossen, das waren 14,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Die bewertete Beitragssumme lag mit 475 Mio. Euro um 6,5 Prozent höher. Der Vermittlungsanteil (Beitragssumme) der Sparkassen betrug 54,4 Prozent (Vj. 52,3 %). Bei den Schadens- und Unfallversicherungen wurden rund 72.600 Verträge abgeschlossen und damit 6,2 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Vermittlungsanteil blieb mit knapp 30 Prozent konstant.

Trotz der allgemein zurückgehenden Bautätigkeit konnte das Bauspargeschäft der LBS West im Jahr 2007 nahezu an den außerordentlichen Erfolg des Vorjahres anknüpfen. Hier machten sich allerdings die in den Vorjahren aufgetretenen Vorzieheffekte aufgrund der Abschaffung der Eigenheimzulage bemerkbar, zudem wurden durch das gestiegene Zinsniveau Alternativanlagen für die Anleger wieder interessanter. Die Anzahl der Neuverträge bei den westfälisch-lippischen Sparkassen ging um 3,7 Prozent auf rund 112.000 und die Bausparsumme um 3,9 Prozent auf rund 2,2 Mrd. Euro zurück. Stark gefragt waren Bausparverträge mit besonders günstigen Darlehenskonditionen, die nach der Bausparsumme über 80 Prozent der Abschlusstätigkeit ausmachten. Der Vermittlungsanteil der Sparkassen war mit rund 53 Prozent auf Vorjahresniveau. Trotz der beschriebenen Marktentwicklung erhöhte sich der Marktanteil der LBS West auf über 48 Prozent (Vj. 46,3 %, nach der Anzahl im Bruttoneugeschäft).

Das Leasinggeschäft mit der Deutschen Leasing verlief sehr erfolgreich und stieg um 23,5 Prozent auf über 4.400 Verträge. Dies ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um rund 33 Prozent auf 330 Mio. Euro und das beste Ergebnis, seit die Sparkassen in Westfalen-Lippe mit der Deutschen Leasing zusammenarbeiten. Auch hier zeigt sich eine im Vergleich zur Marktentwicklung sehr erfolgreiche Tendenz: Das Leasinggeschäft der Sparkassen wuchs im Jahr 2007 dreimal stärker als der gesamte Leasingmarkt, der um 9,5 Prozent anstieg.

Geschäftsergebnis
Wie vielfach am Markt zu beobachten, so ging im Jahr 2007 auch bei den westfälisch-lippischen Sparkassen der Zinsüberschuss um 5,6 Prozent auf 2.419 Mio. Euro zurück. Hauptgründe für diese Entwicklung waren der nur noch geringe Zinsunterschied zwischen kurz- und langfristigem Geld sowie wettbewerbsbedingte Margeneinbußen im Kundengeschäft. Dennoch belegten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit diesem Ergebnis im bundesweiten Vergleich aller Sparkassen weiterhin einen Spitzenplatz. Der Provisionsüberschuss stieg – vor allem wegen des guten Wertpapiergeschäfts – um 4,2 Prozent auf 688 Mio. Euro.

Der ordentliche Aufwand ging weiter leicht zurück, und zwar um 1,4 Prozent auf 2.016 Mio. Euro. Dabei sank der Sachaufwand um 1,5 Prozent auf 735 Mio. Euro, der Personalaufwand um 1,6 Prozent auf 1.256 Mio. Euro. Das zeigt: Die Sparkassen in Westfalen-Lippe arbeiten weiterhin sehr kostenbewusst.

Die Aufwands-Ertrags-Relation lag im Jahr 2007 bei 63,5 Prozent (Vj. 62,3 %). Somit mussten die westfälisch-lippischen Sparkassen 63,5 Cent aufwenden, um 1 Euro Ertrag zu erwirtschaften. Hier konnte die verringerte Zinsspanne nicht in gleichem Umfang durch einen entsprechenden Anstieg des Provisionsergebnisses beziehungsweise einen entsprechenden Rückgang der Kosten ausgeglichen werden.

Insgesamt erzielten die westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2007 ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 1.145 Mio. Euro (-6,6%).

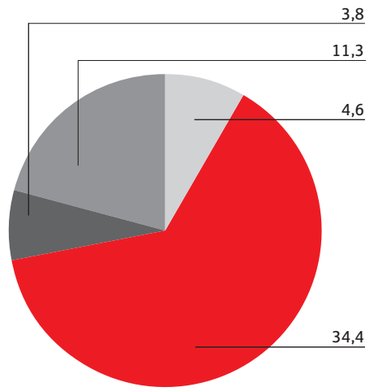
Das Bewertungsergebnis fiel mit -394 Mio. Euro niedriger aus als im Vorjahr (-659 Mio. Euro). Hier wurde bei den Wertpapieren eine Vorsorge von 235 Mio. Euro getroffen (Vj. 158 Mio. Euro). Darin sind alle Wertkorrekturen auf Engagements mit „Subprime“-Bezug enthalten, die um die 100 Mio. Euro ausmachen und damit innerhalb normaler langjähriger Schwankungsbreiten liegen.

Das Bewertungsergebnis für Kredite verbesserte sich deutlich um knapp 30 Prozent auf -145 Mio. Euro und erreichte den besten Wert in diesem Jahrzehnt. Hier kam dem Kreditgeschäft mit den Firmenkunden die stabile gesamtwirtschaftliche Situation beziehungsweise die konjunkturelle Aufwärtsentwicklung zugute. Insbesondere die breite Streuung der Kredite und eine gute Besicherung bewahren eine gesunde Portfoliostruktur. Im Jahr 2007 erzielten die westfälisch-lippischen Sparkassen ein Jahresergebnis nach Steuern in Höhe von 187 Mio. Euro (-14,7 %).

Die Bilanzsumme stieg um 2,4 Mrd. Euro auf 110,2 Mrd. Euro.

Die westfälisch-lippischen Sparkassen
- zahlen für das Jahr 2007 rund 125 Mio. Euro gewinnabhängige Steuern an den Fiskus.
- sind ein bedeutender und sozialer Arbeitgeber – und damit ein Stabilitätsfaktor auf dem Arbeitsmarkt. Allein in Westfalen-Lippe haben die Sparkassen über 29.100 Beschäftigte. Über 2.000 junge Menschen werden derzeit zu Bankkaufleuten ausgebildet.
- zahlten im Berichtsjahr rund 933 Mio. Euro an Gehältern aus.
- haben 67,8 Mio. Euro gestiftet, gespendet oder ausgeschüttet – das sind 14,2 Mio. Euro mehr als noch im Vorjahr.

Gemeinnützige Beiträge der Sparkassen
Mio. Euro



- Ausschüttungen der Sparkassen-Stiftungen
- Spenden der Sparkassen
- Zweckerträge aus PS-Sparen + Gewinnen
- Sonstige Förderbeiträge/Sponsoring

Fair.
Menschlich.
Nah.

Sparkassen und Verband in Westfalen-Lippe. Vielfalt leben, gemeinsam handeln.

Die 76 Sparkassen in Westfalen-Lippe leben jeden Tag aufs Neue Fairness, Menschlichkeit und Nähe in ihrer Region. Mit aller Vielfalt, die dazu gehört. Und mit dem gemeinsamen Handeln, das sinnvoll ist. Der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband unterstützt sie dabei.

So auch im Jahr 2007. Mit den drei Einrichtungen Geschäftsstelle, Prüfungsstelle und Akademie trug der Verband dazu bei, Meinungen zu bilden, Interessen zu vertreten, den Geschäftserfolg der Sparkassen zu unterstützen und das Wissen und Können zu erweitern.

Über 50 Versammlungen und Veranstaltungen, 64 regionale und zentrale Umsetzungs- und Entwicklungsprojekte, 11.500 Prüfungstage und über 2.300 Seminare, Tagungen und Studiengänge – in diesen und vielen weiteren Bereichen arbeiteten der Verband und die westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2007 eng zusammen. Das bündelte die Kräfte. So wie in den Projekten, die für die Privatkunden und die Firmenkunden auf den Weg gebracht wurden. Und bei den Maßnahmen, die die regionale Verantwortung der Sparkassen unterstützen. Einige davon stellen wir Ihnen in diesem Kapitel vor. Schnell wird klar, wie die Sparkassen Fairness, Menschlichkeit und Nähe umsetzen – und welchen Beitrag der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband dazu leistet.

„Gute Leistung hat immer einen Preis.“

Oliver Igloffstein, Referent im Vorstandssekretariat, Sparkasse Bochum

Oliver Igloffstein, Vorstandsreferent der Sparkasse Bochum, ist von der Attraktivität der Sparkassen-Girokonten überzeugt. Er weiß, wovon er spricht. 2007 arbeitete er in einem Projekt mit, das die Wettbewerbssituation analysierte.

Auslöser waren die 2007 für viele Kunden immer verlockender wirkenden Versprechungen einiger Banken zu vermeintlich kostenlosen Girokonten. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe hatten und haben aber gute Gründe, nicht kopflos mitzuziehen. Denn was so günstig klingt, ist oft mit Vorbehalten zu genießen. Viele Wettbewerber knüpfen ihre kostenlosen Konten an Mindestumsätze oder entpuppen sich bei anderen Produkten als teuer. Dennoch galt und gilt es für die Sparkassen zu handeln.

Eine Projektgruppe aus Vertreterinnen und Vertretern von neun Sparkassen sowie der Sparkassen Informatik nahm unter der Leitung des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands die Herausforderung an. Der Projektname „Preis- und Produktoptimierung Privatgirokonto“ war Auftrag und Anspruch zugleich.

Zunächst belegte eine Grundlagenanalyse: Der Marktanteil der Sparkassen bei den Girokonten ist mit über 60 Prozent herausragend und seit Jahren stabil – im Vergleich zu den schwankenden Anteilen vieler Banken. Tatsächlich zweitrangig für den Wechsel eines Girokontos ist der Preis. Am häufigsten kündigen Kunden umzugsbedingt.

Aufbauend auf diesem ermutigenden Zwischenergebnis, entwickelte die Projektgruppe ein Paket mit 30 Sofortmaßnahmen unterschiedlichster Art. Hieraus können die Sparkassen Ideen wählen, um sich auf die verschärfte Wettbewerbssituation bei Girokonten einzustellen.

So wie die Sparkasse Bochum, die zunächst die naheliegendste Maßnahme umsetzte. Häufig sind die Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter unsicher, wie attraktiv und wettbewerbsfähig ein Girokonto bei der Sparkasse tatsächlich ist. Mit einem Argumentationsleitfaden werden sie nun für das Kundengespräch fit gemacht und können so das faire Preis-Leistungs-Verhältnis des Kontos vermitteln. Und aufzeigen, dass es günstiger ist als vielfach vermutet.

Eine andere Maßnahme setzte die Sparkasse Meschede um: Möchte der Kunde ein Girokonto auflösen, bietet sie ihm offensiv an, es noch sechs Monate kostenfrei bestehen zu lassen. Bei Unzufriedenheit mit dem neuen Anbieter kann der Kunde jederzeit ohne bürokratischen Aufwand zur Sparkasse zurückkehren – und sogar seine alte Kontonummer fortführen.

Dies zeigt: Die Sparkassen haben viele Möglichkeiten zu handeln, ohne auf oftmals undurchsichtige Angebote von kostenlosen Girokonten blind aufzuspringen. Und Oliver Igloffstein betont: „Bei allen Maßnahmen steht die Fairness im Vordergrund.“

Fair.
Menschlich.
Nah.

Christoph Rohrbach, Kompetenz-Center Markt / Vertrieb des WLSGV
„Die Zusammenarbeit im Projekt ermöglichte es innerhalb kurzer Zeit, eine umfassende Situationsanalyse zu erstellen und pragmatische Lösungen zu entwickeln.“

Projekt „Preis- und Produktoptimierung Privatgirokonto“
Beginn: 13. Februar 2007
Ende: 31. Juli 2007 (Roll-out)
Beteiligte Sparkassen:
Bochum, Dortmund, Hamm, Meschede, Münsterland Ost, Rietberg, Siegen, Steinfurt und Westmünsterland
Beteiligte Kompetenz-Center beim WLSGV: Markt / Vertrieb (Federführung), Banksteuerung, Organisation / Prozesse
Beteiligtes Verbundunternehmen:
Sparkassen Informatik

Neue Perspektiven aufzeigen – das Privatkundengeschäft der Sparkassen auf Zukunftskurs

Fair.
Menschlich.
Nah.

Für Privatkunden wird die Welt der Bankprodukte immer vielfältiger – und damit häufig auch unübersichtlicher. Umso mehr haben es sich die westfälisch-lippischen Sparkassen auf die Fahnen geschrieben, ihre Kunden vor Ort stets gut zu beraten und ihnen passgenaue, gute Angebote zu machen. Dabei unterstützt sie der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband (WLSGV). So wie bei der bereits vorgestellten Entwicklung von Maßnahmen, um Girokonten zu optimieren. Und im Rahmen vieler weiterer Projekte: wie der Kommunikation für Anlageprodukte, die neben einem attraktiven Zins auch die langfristige Depotentwicklung und die Abgeltungssteuer berücksichtigen. Wie bei dem erweiterten Angebot der neuen MasterCard Gold. Oder dem Angebot an Dienstleistungen auch über Bankprodukte hinaus. Die Sparkassen haben ihre Kunden im Blick – um ihnen immer wieder neue Perspektiven für die persönliche Finanzplanung aufzuzeigen.

Gemeinsam kommunizieren, Profil schärfen – Geldanlage als Aktion im Verbund

Das 2007 deutlich gestiegene Zinsniveau für mittel- und langfristige Geldanlagen ließ anderes erwarten, doch bei den Sparkassenkunden blieben kurzfristige Anlagen nach wie vor die beliebteste Anlageform. Dabei sind diese weder für die mittel- bis langfristige Wertentwicklung eines Depots noch für die steueroptimierte Anlage bei der Abgeltungssteuer immer optimal. Aus diesem Grund wollten die westfälisch-lippischen Sparkassen ihren Kunden die Vorteile und die Attraktivität alternativer mittel- bis langfristiger Geldanlageformen und -pläne aufzeigen. Gemeinsam mit dem WLSGV gingen sie 2007 kommunikativ in die Offensive. Dazu setzten sie die im Vorjahr gestartete gemeinsame regionale Kommunikation zur Geldanlage fort und entwickelten sie wesentlich weiter. Den Startpunkt markierte die gemeinsame Marktoffensive mit der Bewerbung eines Zertifikats der WestLB im Frühjahr 2007. Anzeigen, Funk- und Online-Werbung sowie Werbemittel machten auf das Produkt aufmerksam.

Zwei Marktoffensiven mit der DekaBank konnten auf diesen Erfahrungen aufbauen. Die beiden Aktionen hatten zum Ziel, die Kunden über eine optimale Anlagestrategie zu informieren und das strukturierte Geldvermögen bei den Sparkassen zu steigern. „Regelmäßiges Fondssparen/Leichter aufsteigen“, so der Titel der ersten Kampagne, bildete die regionale Verlängerung der bundesweit laufenden Kampagne „Leichter aufsteigen“ der DekaBank. Von Mai bis Juni 2007 wurde das regelmäßige Fondssparen der DekaBank zusätzlich im Verbandsgebiet regional beworben.

Der Werbedruck im Verbund wurde auf diese Weise nochmals erhöht. Ein abgerundetes Kommunikations- und Vertriebspaket der westfälisch-lippischen Sparkassen und die regionale Kommunikationskampagne durch den WLSGV trugen zu einem aufmerksamkeitsstarken Auftritt bei.

Im Mittelpunkt der auf das Verbandsgebiet des WLSGV konzentrierten Kampagne „Schreib’s an jede Wand“ stand der „Dachfonds DekaStruktur: Wachstum“. Ziel war es hier, die mit 5,4 Prozent äußerst attraktive Wertentwicklung hervorzuheben und auf die Optimierung des Depots in Bezug auf die Abgeltungssteuer hinzuweisen. Diese konkrete Renditeaussage stand auch im Fokus der vom Verband entwickelten ausgedehnten Werbeaktion, die von der Großflächenplakatierung über das Internet bis zu eigenen Werbemitteln alle Kommunikationskanäle bediente.

Mit diesen Kampagnen wurden 2007 erstmals investmentspezifische Themen im Vertriebsplan des Verbands als Schwerpunkt festgesetzt. Die überdurchschnittlich positive Absatzentwicklung bestätigte den Erfolg. Die Wettbewerbsfähigkeit im Investmentfondsgeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen verbesserte sich mit diesen Maßnahmen deutlich.

Auf kürzestem Weg zur Zielgruppe – Mailingaktion „Sparkassen-Privatkredit“
So breit gefächert das Leistungsangebot der Sparkassen auch ist, als Anbieter von Privatkrediten waren sie in den vergangenen Jahren noch wenig bekannt. Im Jahr 2007 gelang es ihnen mit einer breit angelegten Kommunikations- und Marktoffensive, auch dieses Profil weiter zu schärfen. Sie machten den Kunden, die heute unkompliziert, schnell und zu günstigen Konditionen Konsumkredite aufnehmen wollen, ein gutes Angebot. Bereits im Jahr 2005 hatten die Sparkassen eine Marktoffensive zum Kreditangebot durchgeführt. Nun galt es, auf diesen Erfahrungen aufzubauen und das Produkt noch bedarfsgerechter anzubieten. Deshalb konzipierte der WLSGV zusammen mit den westfälisch-lippischen Sparkassen 2007 erstmals ein regionales Privatkredit-Mailing. Die Mailingaktion wurde vom WLSGV vorbereitet und lokal umgesetzt, um auch hier Preise kommunizieren zu können. Das Besondere daran: Das Mailing basierte auf einem in der Sparkassen Informatik neu entwickelten Bepunktungsmodell, das den Produktbedarf der Kunden noch genauer bestimmen ließ. Zeitgleich wurde das Mailing durch eine regionale Werbemaßnahme begleitet. Beteiligt am Projekt war neben dem WLSGV, den Sparkassen und der Sparkassen Informatik auch das Unternehmen Bertelsmann. Das Projekt startete bereits im Dezember 2006, die Pilotphase folgte im Mai 2007 mit acht Sparkassen. Am Roll-out im August 2007 beteiligten sich 50 Sparkassen.

Die hohe Abschlussquote zeigt: Die Kunden konnten bedarfsgenau angesprochen werden, das attraktive Angebot wurde deutlich als solches wahrgenommen. Gerade im Mailing-dominierten Konsumkreditmarkt haben der Verband und die westfälisch-lippischen Sparkassen bewiesen, dass sie durch solche Direktmarketingaktionen die Kommunikation der Sparkassen zielgenau verstärken können.

Noch unbeschwerter verreisen – Reiseversicherungspaket der MasterCard Gold
Um die MasterCard Gold für Sparkassenkunden aufzuwerten, wurde sie bereits 2003 mit einem umfangreichen Reiseversicherungspaket für die ganze Familie ausgestattet. Die Absatzquoten stiegen daraufhin deutlich an. 2007 nahmen Arbeitsgremien aus Vertretern des Verbands der öffentlichen Versicherer (VöV), des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV), des WLSGV, anderer regionaler Verbände und der Sparkassen die Leistungen der Karte erneut ins Visier. Das Ergebnis: Die Reiseabbruchversicherung der MasterCard Gold wurde deutlich erweitert. Wenn eine Reise aus wichtigen Gründen nicht angetreten werden kann oder abgebrochen werden muss, zahlt die Versicherung neben Storno- und Rückreisekosten nun auch alle bezahlten Leistungen, die nicht in Anspruch genommen werden können. Zusammen mit der Reiserücktrittskostenversicherung, der Auslandsreisekrankenversicherung, dem Auslands-Autoschutzbrief und dem Reisenotfall-Service ist die MasterCard Gold nun weit mehr als ein weltweit akzeptiertes Zahlungsmittel. Sie bietet ein zusätzliches Schutzpaket für die ganze Familie, das unabhängig von der Kartennutzung in Anspruch genommen werden kann. Das hat dem „Rundum sorglos“-Verreisen eine neue Qualität beschert – und der MasterCard Gold noch höhere Absätze: 2007 stieg die Zahl der Goldkarten in den westfälisch-lippischen Sparkassen um 18,1 Prozent.

Neue Chancen am Schalter – Kooperation der Sparkassen mit der PIN Group AG
Sparkassen sind im wahrsten Sinne des Wortes nah an ihren Kunden. Allein in Westfalen-Lippe sind sie mit rund 1.500 Geschäftsstellen vertreten – und damit so präsent wie keine andere Finanzgruppe. Im Verbund mit dem WLSGV und zahlreichen weiteren bereits langjährigen Partnern bieten sie ihren Kunden das bekannte umfassende Finanzdienstleistungsangebot.
2007 stellte sich die Frage, wie Kunden und Menschen vor Ort auf ein neues, branchenfremdes Angebot der Sparkassen reagieren würden – zum Beispiel auf Postdienstleistungen.

Die Aufhebung des Briefmonopols der Deutschen Post zum 31. Dezember 2007 war der Auslöser. Vor diesem Hintergrund erörterten die Verbandsgeschäftsführer im April 2007 eine mögliche Kooperation der Sparkassen-Finanzgruppe mit der PIN Group, einem privaten Anbieter von Briefdienstleistungen. In einem arbeitsteiligen Projekt sollten umfassende und gesicherte Erkenntnisse zusammengetragen werden, um die Möglichkeiten und Grenzen einer solchen Kooperation beurteilen zu können. Der DSGV, sechs regionale Sparkassenverbände und vier Sparkassen nahmen an dem Projekt teil. Die Projektleitung übernahmen der WLSGV und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband.

Untersucht wurden die Möglichkeiten der Shop-in-Shop-Kooperation, des Verkaufs von Briefdienstleistungen am Sparkassenschalter sowie eine Kombination aus beiden Formen. Zudem übertrugen die Projektsparkassen der PIN Group den eigenen Postversand und vermittelten ihr Firmenkunden. In Westfalen-Lippe startete die Sparkasse Siegen in die Pilotphase, die noch andauert. Das bisherige Fazit: Die Kooperation funktioniert. Die Kunden begrüßen das erweiterte Leistungsangebot und die damit verbundene Zeitersparnis. Die Sparkassen wiederum können für sich einen völlig neuen Dienstleistungsbereich erschließen und den günstigen Postservice der PIN Group selbst nutzen. Nun hängt es von der Zukunft der PIN Group ab, ob und wie die erfolgreiche Kooperation fortgeführt wird.

Losgelöst davon kann das Projekt mit der PIN Group als Feldversuch gesehen werden, unter welchen allgemeinen Rahmenbedingungen eine Sparkasse erfolgreich mit einem Nicht-Finanzdienstleister zusammenarbeiten kann. Die gewonnenen allgemeingültigen Erfahrungen können für mögliche künftige Kooperationen mit anderen Dienstleistern genutzt werden.

Fair.
Menschlich.
Nah.

„Unsere Beratung für Unternehmer erreicht eine neue Dimension – mit dem Finanzkonzept Firmenkunden.“

Michael Hahn, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Paderborn und Dezernent Firmenkunden

Am Abend des 16. August 2007 war der Veranstaltungsraum der Sparkasse Paderborn erfüllt von Unternehmergeist. Rund 100 Mittelständler verfolgten aufmerksam die dargebotenen Informationen. Bei so viel geballtem Geschäftssinn wären leere Versprechungen fehl am Platz gewesen. Das war Sparkassenvorstand Michael Hahn bewusst, als er den Gästen einen Ausblick auf das neue Finanzkonzept Firmenkunden gab und umfassende Beratungsgespräche ankündigte. Doch er war und ist vom Kundennutzen des 2006 entwickelten und 2007 in Paderborn wie bei vielen anderen Sparkassen eingeführten Finanzkonzepts überzeugt.

Das Finanzkonzept Firmenkunden ist auf Basis einer Studie entstanden, die den Sparkassen bestätigt, bevorzugter Finanzierungspartner für Firmen zu sein – mit einem Marktanteil von 70 Prozent. Dennoch wissen die Mittelständler wenig über das breite Produktangebot der Sparkassen auch für schwierige Fragestellungen wie Projektfinanzierungen, Leasing, Factoring sowie Mergers & Acquisitions. Diese Unbekannten löst das Finanzkonzept auf. Anhand eines strukturierten Leitfadens werden die unternehmerischen und persönlichen Pläne der Kunden ganzheitlich und zukunftsorientiert analysiert. Darauf aufbauend zeigen die Beraterinnen und Berater individuelle Produktlösungen auf.

Wie anspruchsvoll die Umsetzung des Konzepts in die Praxis tatsächlich ist, erfuhren die Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Paderborn während der Pilotphase von August bis Dezember 2007. Für sie begannen intensive Schulungen unter Federführung der Westfälisch-Lippischen Sparkassenakademie.
Von einem echten „Härtetest“ war anschließend die Rede. Doch der habe sich gelohnt. In einem auf den jeweiligen Berater abgestimmten „Entwicklungsprogramm“ drehte sich neben fachlichen Themen alles um praxisnahe Coachings. „Dieses Projekt hat uns viele neue Impulse gebracht“, bekräftigt Michael Hahn. „Wir konnten uns bei dieser so wichtigen Kundengruppe als Ansprechpartner für alle finanziellen Belange positionieren.“ Gemeinsam mit den Firmen- und Gewerbekundenbetreuerinnen und -betreuern will er dieses Potenzial nun nutzen.

Auch die positiven Rückmeldungen der Firmenkunden, die überraschend viel Zeit für die Beratung mitbrachten, sind viel versprechend. Und der Erfolg zieht weitere Kreise: 13 Sparkassen in Westfalen-Lippe nutzen das Finanzkonzept bereits. Fünf weitere befinden sich in der Einführungsphase. Michael Hahn ist überzeugt: „Dieser umfassende Beratungsansatz bietet sowohl den Sparkassen als auch den Unternehmerinnen und Unternehmern spürbare Vorteile.“

Fair.
Menschlich.
Nah.

Peter Zander, Verkaufstrainer der Sparkassenakademie
„Jeder, auch wenn er in seiner Disziplin noch so gut ist, braucht individuelle Unterstützung, um seine Leistung noch weiter ausbauen zu können. Das Finanzkonzept Firmenkunden ermöglicht Beraterinnen und Beratern den Sprung auf eine intensivere Stufe der Kundenbeziehung.“

Finanzkonzept Firmenkunden – Umsetzung in der Sparkasse Paderborn
- Seminare/Workshops: August 2007
- Vorbereitende Trainings/Übungen: September 2007
- Coachings bei Kundengesprächen: ab Oktober 2007

Innovative Angebote für Firmenkunden – zwischen Unternehmenssicherung und neuen europäischen Chancen

Fair.
Menschlich.
Nah.

Das im Jahr 2007 von vielen westfälisch-lippischen Sparkassen erstmals eingesetzte Finanzkonzept Firmenkunden bietet eine verlässliche Basis, um den Firmenkunden strukturiert eine umfassende, bedarfsorientierte Beratung anzubieten. Hier fügen sich alle Produkte und Dienstleistungen für die individuellen Bedarfe ein. Nun kommen zwei neue Themen hinzu, die die Sparkassen gemeinsam mit dem Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband (WLSGV) erarbeitet haben: Die Auslagerung oder Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen schafft Freiräume in der Bilanz und sichert die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen. Und die mit dem einheitlichen Zahlungsverkehrsraum SEPA gesetzten Standards erleichtern die internationalen Geschäftsbeziehungen.

Neue Herausforderungen beim Thema Pensionsrückstellungen
Allein ein Blick in die Bilanzen deutscher Unternehmen lässt erkennen: Bei der betrieblichen Altersvorsorge besteht Handlungsbedarf. Bundesweit schlummern dort über 250 Milliarden Euro Pensionsrückstellungen. Grundlage dafür sind Pensionszusagen, die die Unternehmen in der Vergangenheit ihren Arbeitnehmern gegeben haben. Jetzt steigt deren Lebenserwartung, und damit wird die Verpflichtung zur Pensionsleistung für die Unternehmen stetig höher und nur schwer kalkulierbar. Eine folgerichtige Lösung ist die Auslagerung oder Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen: Risiken werden so aus der Bilanz herausgelöst, das Rating wird verbessert, die Bilanz verkürzt, und die Richtlinien der internationalen Rechnungslegung können erfüllt werden. Weil aber mit der Auslagerung oder der Ausfinanzierung auch Liquiditätsbedarf entsteht, haben bislang nur wenige Unternehmen diesen Schritt gewählt. Als Partner des Mittelstands bieten die westfälisch-lippischen Sparkassen den Firmenkunden für diese Herausforderungen innovative Lösungen, die neben der reinen Auslagerung der Pensionsrückstellung auch die Finanzierung dieses Liquiditätsbedarfs umfassen. Neben den klassischen Formen der Kreditfinanzierung stehen hierfür auch die Emission von Schuldscheindarlehen oder Produkte der Verbundpartner wie der Deutschen Leasing zur Verfügung.

Bereits im Jahr 2006 wurden im Rahmen des Projekts „Vertriebskonzept Pensionsrückstellungen“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) die konzeptionellen und vertrieblichen Voraussetzungen geschaffen, damit die Sparkassen flächendeckend ihren Kunden die Auslagerung anbieten können. Darauf aufbauend startete im April 2007 ein Projekt zur Umsetzung bei den westfälisch-lippischen Sparkassen. Hier engagierten sich die Sparkassen Bielefeld, Halle, Hochsauerland und Lüdenscheid sowie Vertreter der Provinzial NordWest Pensionsberatung und der Sparkassen PensionsBeratung. Ziel war es, den Vertriebsprozess zu prüfen, Erfolgsfaktoren abzuleiten und die Vertriebsmittel zu optimieren. Dazu wurden im Zeitraum Juli bis Dezember 2007 rund 200 Kunden zu diesem Thema angesprochen. Der WLSGV übernahm mit Unterstützung des DSGV die Organisation und Moderation der zentralen Projektsitzungen und unterstützte bei der Auswertung der Controllingergebnisse.

Mit den Projektergebnissen ist das Angebot der Sparkassen für ihre mittelständischen Kunden um eine weitere anspruchsvolle Leistung reicher. So lässt sich das Potenzial in diesem Geschäfts-

feld systematisch erschließen. Und den geschulten Betreuern der Sparkassen stehen in der Kundenselektion, -ansprache und Gesprächsdurchführung bis hin zur Spezialistenüberleitung zahlreiche neue Hilfsmittel zur Verfügung.

Dabei ist der Kundennutzen eindeutig: Durch die Auslagerung oder die Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen können sich Firmenkunden in Zukunft vor betriebsfremden Risiken schützen. Sie können ihre Bilanzkennzahlen und Ratings verbessern und gelassener einem Unternehmenskauf oder einer Unternehmensnachfolge entgegensehen. Nicht nur zukunftsweisend, sondern auch „fair, menschlich, nah“ erhöhen die Sparkassen so die Zukunftssicherheit der Unternehmen ihrer Firmenkunden. Und etablieren sich somit als moderner und innovativer Dienstleister.

Regionale Vorarbeit für den grenzenlosen Zahlungsverkehr in Europa – SEPA

Am 28. Januar 2008 ist Europa ein entscheidendes Stück weiter zusammengewachsen. Es war die Geburtsstunde des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums – kurz SEPA. SEPA bedeutet für Kunden, dass sie ihre Überweisungen, Lastschriften und Kartenzahlungen innerhalb der EU so einfach und einheitlich abwickeln können wie Inlandszahlungen. Damit die Vorteile dieses neuen SEPA-Zahlungsverkehrs von Anfang an von allen Sparkassenkunden genutzt werden konnten, waren aufwändige Vorarbeiten nötig. In enger Zusammenarbeit klärten die Vertreter der westfälisch-lippischen Sparkassen, der Sparkassen Informatik, der WestLB, des WLSGV und des DSGV frühzeitig die wesentlichen Fragen: „Was bedeutet SEPA für die Sparkassen? Welche Vorteile haben unsere Kunden davon? Was müssen die Sparkassen tun, um SEPA-fähig zu sein?“ Dabei war es einerseits wichtig, die erforderlichen EDV-technischen und organisatorischen Arbeiten rechtzeitig und kostengünstig durchzuführen. Andererseits galt es, Beschäftigte und Kunden über die Bedeutung und die Vorteile der SEPA-Einführung zu informieren.

Das komplexe Ausmaß des Themas belegt allein die Dauer der Vorbereitungen – vom Beginn im Jahr 2005 bis zum Abschluss 2007. In der gemeinsamen Arbeit brachte sich der WLSGV in zahlreichen Arbeitskreisen ein, entwickelte Kommunikationsmaterialien und führte vor allem im Jahr 2007 für die westfälisch-lippischen Sparkassen Informationsveranstaltungen durch. Der DSGV bereitete die Grundkonzeption für die SEPA-Umsetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe vor. Und die Sparkassen Informatik regelte die technische Umsetzung von SEPA in ihrem zentralen IT-System OSPlus.

Die Vorbereitungen machten es nochmals deutlich: SEPA vereinfacht und beschleunigt die Verarbeitungsprozesse im Euro-Zahlungsverkehr und steigert deren Effizienz. Jede Sparkasse kann ihren Kunden nun den SEPA-Zahlungsverkehr als moderne Weiterentwicklung heutiger Zahlverfahren anbieten. Das bedeutet: Das Geschäftsgirokonto wird zum Europakonto.

Um SEPA-fähig zu sein, waren und sind für die Sparkassen erhebliche Investitionen in Bezug auf IT, Prozessanpassungen sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten erforderlich. Der Erfolg liegt für die Sparkassen also auf einer anderen Ebene: Mit SEPA können sie nun für Unternehmen mit europäischen Aktivitäten Services als zentraler Abwickler für Binnenmarkt-Zahlungen kostengünstig anbieten. Daraus erwachsen neue Chancen für das Firmenkundengeschäft.

„Das Weltfest des Pferdesports für Jugendliche zu fördern ist eine wichtige Aufgabe – und ein besonderes Vergnügen!“

Klaus Reinhard Vorndamme, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Herford

So mancher Gast hatte ein paar Tränen im Auge, als Ende Juli 2007 die 5. Sparkassen German Friendships auf dem Bexter Hof in Herford zu Ende gingen. Getreu dem Motto „Friendships, no championships“ hatten sich 400 Kinder und Jugendliche aus 35 Nationen fast eine Woche lang bei diesem weltweit einmaligen Reitturnier gegenseitig unterstützt, angespornt und angefreundet.

Auch Ulrich Meyer zu Bexten, Hofbesitzer, ehemaliger Nationenpreisreiter und Gründer des Turniers, äußerte sich hochzufrieden: „Der Funke ist übergesprungen, und die Friendships waren – wie Ministerin Ursula von der Leyen sagte – einfach elektrisierend.“ Die Familienministerin war als offizielle Vertreterin der Schirmherrin, Bundeskanzlerin Angela Merkel, an allen Turniertagen dabei gewesen.

Das Konzept des Turniers sorgt seit 1999 alle zwei Jahre für geradezu magische Momente der Völkerverständigung. In den Prüfungen starten jeweils ein deutscher und ein ausländischer Reiter gemeinsam und werden als Team gewertet. Für die ausländischen Teilnehmerinnen und Teilnehmer stehen in Deutschland beheimatete Pferde bereit. Und auch außerhalb des Bexter Hofes wird es international: Die ausländischen Jugendlichen sind in Gastfamilien untergebracht.

Die Sparkasse Herford hatte sich bereits in den Vorjahren als Sponsor am Turnier beteiligt. Im Jahr 2007 schlossen sich der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) und der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband (WLSGV) an. Klaus Reinhard Vorndamme, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Herford, ist vom gemeinsamen Einsatz begeistert: „Dadurch konnte die Sparkassenorganisation das Titelsponsoring übernehmen. So wird schon für die Jugendlichen und die rund 17.000 Besucherinnen und Besucher das gesellschaftliche Engagement der Sparkassen erlebbar.“ Die Sponsoren sind vom Wert der Veranstaltung so überzeugt, dass sie ihre Unterstützung bereits für 2009 und 2011 zugesagt haben.

Die große Strahlkraft der Sparkassen German Friendships steckt in jedem Detail. Beispielsweise in der Aktion, dass alle Jugendlichen zum Turnier ein gebrauchtes Hufeisen mitbringen. Alle Hufeisen werden dann zu einem Globus, dem Bexter Globe, zusammengeschmiedet. Der Globus wird im Rahmen der Abschlusszeremonie für einen gemeinnützigen Zweck versteigert. Man muss nicht einmal ein Fan des Reitsports sein, um sich von diesem internationalen Miteinander überzeugen zu lassen.

Fair.
Menschlich.
Nah.

Judith Frenz, Leiterin Stabsstelle Veranstaltungen / Sponsoring des WLSGV
„Sport ist ein wichtiges Bindeglied der Gesellschaft – die 5. Sparkassen German Friendships schaffen Verbindungen weltweit. Mit der Unterstützung dieses Turniers hilft die Sparkassenorganisation, über den Sport Brücken zwischen Menschen und Kulturen zu schlagen.“

Zahlen, Daten, Fakten
- Über 400 jugendliche Teilnehmer im Alter von 12 bis 18 Jahren aus 35 Nationen (davon 120 aus dem Ausland)
- Über 400 Pferde in 21 Springprüfungen
- Knapp 17.000 Besucher
- Über 250 ehrenamtliche Helfer (davon 40 Übernachtungs-Gastfamilien)

Eine Region in Bewegung – zwischen Sportereignissen, Kulturschätzen und jungem Unternehmergeist

Fair.
Menschlich.
Nah.

Es ist sicher kein Zufall, dass im gesellschaftlichen Leben in Westfalen-Lippe der Sattel eine wichtige Rolle spielt. Ob auf dem Pferderücken oder auf dem Fahrrad, hier zeigt sich ein Stück Tradition, das die Menschen mit der Region verbindet. Und es spricht dafür, wie sehr sie sich für Bewegung begeistern. Mit ihrem gesellschaftlichen Einsatz tragen die westfälisch-lippischen Sparkassen und der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband (WLSGV) dazu bei, dass in Westfalen-Lippe vieles in Bewegung ist und bleibt – und das nicht allein beim Sport.

Soziales Engagement 2007 auf breiter Basis
Die 76 westfälisch-lippischen Sparkassen und der Verband zeigen jedes Jahr aufs Neue Menschlichkeit und Nähe. Dies ist für die Bürgerinnen und Bürger in der Region auf vielfältige Weise erlebbar. Zum Beispiel durch das ehrenamtliche Engagement vieler Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter. Oder durch Veranstaltungen, die in den Räumen der Sparkassen stattfinden. Besonders aber durch die finanzielle Förderung der Sparkassenorganisation, die sich im Jahr 2007 auf über 55 Millionen Euro allein für Westfalen-Lippe summierte und zu denen der Verband 1,2 Millionen Euro beitrug. Das bereits vorgestellte Jugendreitturnier in Herford, die Sparkassen German Friendships, ist dabei nur eine von vielen Initiativen in den Bereichen Sport, Kultur, Soziales, Forschung, Wirtschaft, Wissenschaft und Umwelt. Ein weiterer Höhepunkt im Jahr 2007 war der 2. Sparkassen Münsterland Giro, eines der wichtigsten Radrennen in Deutschland – und ein weiterer Beleg für die „Sattelfestigkeit“ der Region.

Rückenwind für ein Radsportereignis – Sparkassen Münsterland Giro 2007
Der Höhepunkt der sportlichen Radsaison fällt im Münsterland stets auf den 3. Oktober. Dann startet der Sparkassen Münsterland Giro in einem der beteiligten vier Landkreise und endet „im Herzen der Region“ auf Münsters Hindenburgplatz. So auch 2007: Zum zweiten Giro trafen sich die internationalen Profis zur Weltmeisterschafts-Revanche und mehrere tausend Hobbyradsportler von jung bis alt aus ganz Deutschland zum letzten großen Rennen der Saison. Mittlerweile hat sich der Sparkassen Münsterland Giro mit über 3.000 Teilnehmern zum viertgrößten Jedermannrennen in Deutschland entwickelt. Dass es gerade hier im Münsterland stattfindet, liegt nahe, denn zum Radfahren lädt die Region das ganze Jahr hindurch ein. Und nicht zuletzt hat Münster als Deutschlands „Fahrradhauptstadt“ bereits einen legendären Ruf.

Damit der Sparkassen Münsterland Giro zu dem Radsportereignis werden konnte, das auch 2007 die Region begeisterte, war eine Menge Initiative nötig. Der WLSGV, die zwölf Sparkassen des Münsterlandes, die Verbundunternehmen und eine Reihe weiterer Partner aus den Bereichen Mittelstand, Medien, Kommunen und Initiativen trugen tatkräftig dazu bei. Sie sorgten für ein umfassendes Rahmenprogramm in den jeweiligen Orten an der Strecke, stifteten Preise für die Rennen und unterstützten die Organisation. Nicht zuletzt finanzierte die Sparkassenorganisation etwa zwei Drittel des Gesamtbudgets. Eine arbeits- und kostenintensive Förderung also, die sich allerdings nach Meinung aller Beteiligten auszahlt. Denn die Begeisterung sowohl bei den Sportlerinnen und Sportlern als auch bei den radrennbegeisterten Zuschauerinnen und Zuschauern war an jedem Streckenabschnitt des Sparkassen Münsterland Giros zu spüren. So wird das Engagement der Sparkassen erlebbar.

Der Einsatz der Sparkassen als Deutschlands Sportförderer Nummer eins wird 2008 einen neuen Höhepunkt erreichen. Wenn am 8. August 2008 die Olympischen Sommerspiele in Peking beginnen, ist die Sparkassenorganisation als Olympia Partner Deutschland des Deutschen Olympischen Sportbunds (DOSB) mit dabei. Dieser Einsatz zwischen Breiten- und Spitzensport spiegelt die Geschäftsphilosophie der Sparkassen wider: für alle da zu sein und aus der Breite Spitze zu entwickeln.

Spielend zum Börsenprofi – Planspiel Börse 2007
Auch bei seiner 25. Ausrichtung im Jahr 2007 übertraf sich das Planspiel Börse wieder einmal selbst: Die Spielgruppen in ganz Europa sorgten für einen Rekord von über 46.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Allein in Deutschland beteiligten sich rund 42.000 Spielgruppen. In Westfalen-Lippe nahmen mit knapp 4.700 Spielgruppen über 11 Prozent aller deutschen Teams teil. Der erzielte Gesamtumsatz betrug 6,4 Milliarden Euro. In Westfalen-Lippe wurden 18.000 Euro an Preisgeldern ausgezahlt. Dabei liegt das Geheimnis des Erfolgs beim Planspiel Börse vermutlich darin, dass es jungen Menschen einen wirtschaftlich wichtigen Bereich auf ungewöhnliche, weil spielerische Weise näher bringt. Und die Schülerinnen und Schüler machen dabei nicht nur erste Erfahrungen mit den Gesetzmäßigkeiten der Finanzwelt, sondern sie lernen die Sparkassen als kompetente Partner in allen Fragen rund um Wirtschaft und Geld kennen – nicht zuletzt durch die Unterstützung erfahrener Sparkassenmitarbeiterinnen und -mitarbeiter. Deshalb ist und bleibt das Planspiel Börse ein wichtiger Baustein, den die Sparkassen zur Wirtschaftserziehung beisteuern.

Finanzielle Förderung der westfälisch-lippischen Sparkassen und des Verbands 2007 – nach Bereichen:

	Mio. Euro
Soziales	19,3
Forschung, Wirtschaft, Wissenschaft	1,3
Kultur	12,2
Umwelt	1,0
Sport	11,2
Sonstiges	9,1
Summe	**54,1**
(davon Zweckerträge aus PS-Sparen + Gewinnen)	9,2

Zehn Jahre Starthilfe für jungen Unternehmergeist
Der Deutsche Gründerpreis feierte 2007 sein zehnjähriges Jubiläum. Was zunächst unter dem Namen StartUp begonnen hatte, entwickelte sich zur bedeutendsten Initiative zur Förderung des Gründertums in Deutschland. Dabei stammen allein fünf Preisträger aus Westfalen-Lippe und werden hier von den Sparkassen betreut. Dies macht deutlich, dass die Sparkassen der wichtigste Ansprechpartner für aussichtsreiche junge Unternehmen sind.

Ein modernes Konzept für einen alten Kulturschatz – Kloster Dalheim
Lebendige Geschichte in altehrwürdigen Klostermauern erlebt man rund 25 Kilometer südöstlich von Paderborn. Dort ist 2007 im Kloster Dalheim das europaweit erste Museum für Klosterkultur entstanden. Das einzigartige museale Konzept wird durch ein Zentrum vielfältiger kultureller Veranstaltungen ergänzt. So entfaltet die alte Abtei als wichtiges Kulturzentrum eine überregionale Wirkung – und das in Zukunft mit Unterstützung durch den WLSGV und die Sparkasse Paderborn.

Das bis 1950 als Staatsdomäne betriebene Kloster ist seit 1979 im Eigentum des Landschaftsverbands Westfalen-Lippe (LWL), der den baulichen Verfall stoppte. Nach einer ersten Bauphase, in der ein Drittel der zentralen Gebäudegruppe saniert wurde, öffnete das Museum am 22. Mai 2007 seine Türen. Die Baukosten des ersten Bauabschnitts wurden vom LWL und dem Land Nordrhein-Westfalen getragen. Um mit dem zweiten Bauabschnitt im Jahr 2008 beginnen zu können, gab es eine grundlegende Bedingung: Die Stiftung, die das Museum betreibt, musste mit einem Kapital von 12 Millionen Euro ausgestattet sein, davon 4 Millionen Euro von privaten Spendern. Nachdem der LWL und der Kreis Paderborn bereits jeweils 4 Millionen Euro beigesteuert hatten, half eine Vielzahl privater Spender, diese Bedingung Anfang 2008 zu erfüllen. Einen großen Beitrag dazu leisteten die Sparkasse Paderborn und der WLSGV. Die Ende 2007 beschlossene Beteiligung ermöglicht im Sinne des öffentlichen Auftrags der westfälisch-lippischen Sparkassen eine kulturelle und gemeinwohlorientierte Förderung. Dass dabei auch das Image der Sparkassen zusätzliche Impulse erhält, ist ein weiterer positiver Aspekt dieser Initiative. Am wichtigsten ist jedoch: So trägt die westfälisch-lippische Sparkassenorganisation dazu bei, ein beeindruckendes Zeugnis der regionalen Geschichte zu erhalten und mit neuem Leben zu füllen.

Ein Familientreffen der Superlative – ein Signal für die Zukunft: der 22. Deutsche Sparkassentag in Bochum

Es war ein Ereignis, das im Gedächtnis bleiben wird: Ein „Familientreffen“ mit 3.000 Mitgliedern erlebt man in der Tat nicht alle Tage. Und das ist nur die Kurzform dessen, was den 22. Deutschen Sparkassentag in Bochum – den ersten in Westfalen-Lippe – so unvergesslich gemacht hat. Gäste und Gastgeber erlebten im Mai 2007 außergewöhnliche Momente, beeindruckende Reden, bedeutende Persönlichkeiten, hochkarätige Künstler und, nicht zu vergessen, engagierte Helferinnen und Helfer. Am Ende blieb das gute Gefühl, in einer besonderen Atmosphäre ein großes und festes Bündnis erlebt zu haben, das hohes Ansehen genießt. Diese positive Stimmung war es, die dem 22. Deutschen Sparkassentag weit über die Grenzen der Region hinaus Strahlkraft und Signalwirkung verliehen hat.

Fair.
Menschlich.
Nah.

„Sparkassen müssen erhalten bleiben, damit sie nicht eines Tages mit viel Mühe und staatlichen Subventionen neu gegründet werden müssen!“

Heinrich Haasis
Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands

„Wo Sparkasse draufsteht, ist auch Sparkasse drin. Und das soll auch so bleiben. Dafür müssen Sie arbeiten und dafür werden wir arbeiten!“

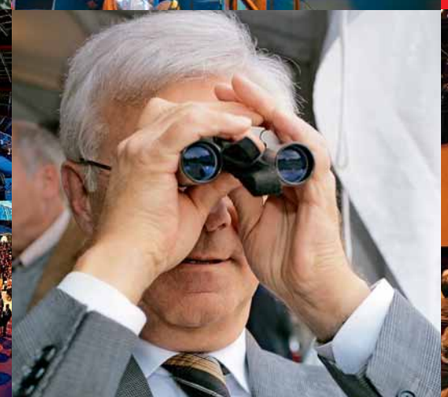
Dr. Angela Merkel
Bundeskanzlerin der Bundesrepublik Deutschland

„Tragen Sie die Ideen und die Stimmung dieser Tage von Bochum in alle Winkel des Landes. Denn dann weiß jeder: Ohne die deutsche Sparkassenorganisation geht nichts!“

Dr. Rolf Gerlach
Präsident des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands

„Wir erhalten und stärken die bewährte Struktur der kommunalen Sparkassen. Die Versorgung mit Krediten bleibt die Kernaufgabe – und zwar nicht nur in den Ballungszentren, sondern in der Fläche. Der öffentlich-rechtliche Status wird nicht angetastet. Das Gleiche gilt für das Regionalprinzip!“

Dr. Jürgen Rüttgers
Ministerpräsident des Landes NRW



WLSGV – im Einsatz für die westfälisch-lippischen Sparkassen

Fair.
Menschlich.
Nah.

Der Westfälisch-Lippische Sparkassen- und Giroverband (WLSGV) unterstützt seine Mitgliedssparkassen in vielfältiger Weise. Als moderner Dienstleister bietet er Beratung, Wirtschaftsprüfung und Fortbildung in einem und vertritt die gemeinsamen Interessen. Auch im Jahr 2007.

Bedeutendes Sparkassenjahr 2007
Die Meinungsbildung und Interessenvertretung im Verband erfolgt wesentlich über Versammlungen und Veranstaltungen mit Vertreterinnen und Vertretern der westfälisch-lippischen Sparkassen. Dabei war 2007 ein Sparkassenjahr bedeutender Entscheidungen und Ereignisse wie des Erwerbs des Landesbank Berlin Holding AG, des Beginns und der Auswirkungen der weltweiten Finanzmarktkrise sowie des 22. Deutschen Sparkassentags in Bochum. Im Jahresverlauf fanden 4 Verbandsversammlungen, 37 Gremien- und Mitgliederveranstaltungen, 4 Pressekonferenzen und -gespräche, 6 Veranstaltungen mit Vertreterinnen und Vertretern der Politik und 2 Kundenevents statt.

Leistungen in der Personalarbeit
In der Personalarbeit gewannen 2007 die Beratung der Sparkassenvorstände und Personalleiterinnen und -leiter zu individual- und kollektivrechtlichen Themen, die Begleitung von Personalrestrukturierungsprozessen sowie die Einführung beziehungsweise Umsetzung der Sparkassensonderzahlung an Bedeutung.

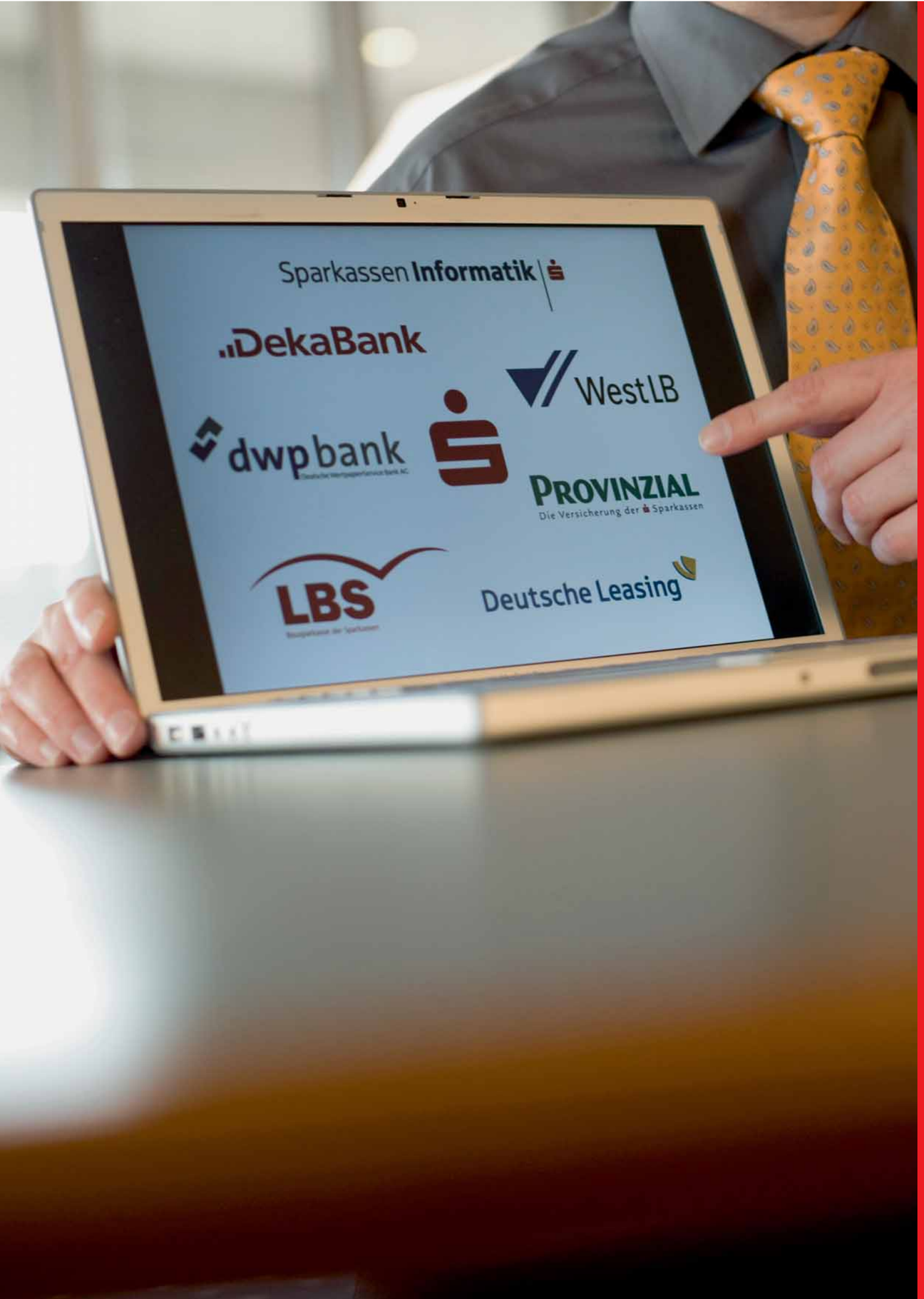
Stark für den Markt – die Geschäftsstelle
Die Geschäftsstelle unterstützt die Arbeit der Mitgliedssparkassen vor allem in der Projektarbeit und in der Vorbereitung von Fachtagungen sowie von Sitzungen der drei Fachausschüsse Markt / Vertrieb, Banksteuerung und Organisation / Prozesse. So führte sie 2007 insgesamt 10 regionale Entwicklungsprojekte durch, arbeitete an 18 zentralen Projekten des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) mit und bot den westfälisch-lippischen Sparkassen 36 Projekte zur Umsetzung an.
Zudem ermöglicht die Geschäftsstelle den Sparkassen mit dem ServiceCenter Personal, Personalsachbearbeitung sowie Familienkassen auszugliedern und sich so von den Aufgaben der Personalverwaltung zu entlasten. 2007 galt es, die Qualität der Leistungen weiter zu steigern und die technische Unterstützung auszubauen. Es wurden 18 Sparkassen neu hinzugewonnen, so dass das Center nun 59 Kunden mit 9.500 Beschäftigten betreut.

11.500 Prüfungstage im Verbund – die Prüfungsstelle
Die Prüfungsstelle führt bei den Sparkassen im Verbandsgebiet sowie bei externen Stellen des Rechnungswesens Prüfungen durch, die vorgeschrieben oder von der Sparkasse veranlasst worden sind oder auf eigener Zuständigkeit beruhen. Sie kann auch die Prüfung anderer Einrichtungen der Sparkassenorganisation auf Veranlassung übernehmen. Dies ist in der Satzung des WLSGV festgelegt.

2007 führte die Prüfungsstelle bei allen 76 westfälisch-lippischen Sparkassen Prüfungen des Jahresabschlusses 2006 durch. Hinzu kamen die Prüfungen des Risikomanagements und der Risikolage als vorgezogene Teilprüfung des Jahresabschlusses 2007. Bei 74 Sparkassen wurde das Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft geprüft, hier waren zwei Sparkassen auf Antrag von der Prüfungspflicht befreit. Zudem wurden die Jahresabschlüsse von 21 Tochtergesellschaften westfälisch-lippischer Sparkassen geprüft. Weitere Prüfungen wurden bei zentralen Einrichtungen wie der Sparkassen Informatik durchgeführt. Es wurden rund 11.500 Prüfungstage benötigt.

Nachfragerekord bei Fortbildungen – die Akademie
Die Veranstaltungen der Sparkassenakademie waren 2007 so stark gefragt wie nie: Die Akademie führte über 2.300 Seminare, Tagungen und Studiengänge durch, an denen rund 26.650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der westfälisch-lippischen Sparkassen teilnahmen – ein neuer Rekord. Mehr als die Hälfte von ihnen wurden in den Sparkassen geschult. Die Veranstaltungsinhalte wurden so ausgerichtet, dass die durchschnittliche Verweildauer in der Akademie und damit die betriebliche Ausfallzeit 2007 nochmals gesunken ist. Mit nunmehr 2,3 Tagen dauert ein Seminaraufenthalt durchschnittlich nur noch halb so lang wie vor zehn Jahren.

Die Vertriebsaktivitäten der Sparkassen unterstützt die Akademie mit der Fortbildungsstrategie „Fokus Vertrieb“. Die Angebote wurden 2007 weiterentwickelt und ergänzt: Mit der Fortbildung „Riester-Power-Wochen“ wird der Verkauf von Riester-Verträgen trainiert.
Um den Vertriebserfolg zu untermauern, vereinbart die Akademie hierbei mit den Sparkassen individuelle Vertriebsziele. Für den Fall, dass diese später nicht erreicht werden, bietet sie eine Geldzurück-Garantie. In einem weiteren Angebot trainieren die Firmenkundenberater den Einsatz der ganzheitlichen Beratungssystematik des „Finanzkonzepts Firmenkunden“. Ziel ist es, Firmenkunden das gesamte Leistungsspektrum der Sparkasse anzubieten und dadurch die Geschäftsbeziehung auszubauen.
Der Unternehmer soll den Berater als kompetenten Gesprächspartner erleben, der Lösungen für alle Finanz- und Versicherungsfragen bietet.



Alle Stärken nutzen – im Verbund

Was macht den Erfolg der Sparkassenorganisation aus? Die Antwort findet sich in den Städten und Gemeinden des Landes: die starke Präsenz in den Regionen, gekoppelt mit einem umfassenden Angebot an modernen Finanzdienstleistungen. Denn die Sparkassen bieten ihren Kunden über das Wissen und die Kompetenz der Sparkassenorganisation hinaus auch die Leistungen ihrer Verbundunternehmen. Das ermöglicht es, den Kunden in jeder Phase des Lebens oder des Unternehmens bedarfsorientierte, ganzheitliche Finanzlösungen anbieten zu können. Zu fairen Preisen und attraktiven Konditionen. Angefangen bei Anlageprodukten über Bausparverträge und Leasingangebote bis hin zu einem umfassenden Versicherungsschutz. Dabei war die enge Zusammenarbeit im Verbund mit den westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2007 erneut erfolgreich.

Noch schneller, noch umfassender – Finanzierungslösungen der WestLB AG

Fair.
Menschlich.
Nah.

Moderne Anlage- und Finanzierungsprodukte sowie eine breite internationale Präsenz mit hoher Kapitalmarktexpertise erhalten die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen durch deren Zusammenarbeit mit der WestLB. Diese langjährig gewachsene Partnerschaft hat sich im Jahr 2007 wieder bewährt. Denn trotz der angespannten Lage auf den weltweiten Kapitalmärkten, die auch die WestLB betraf, blieb die Zusammenarbeit stabil. In einigen Produktbereichen konnte sie sogar ausgebaut werden.

Gemeinsame Kreditvergabe im Ampelverfahren
Das Gemeinschaftliche Kreditgeschäft (GKG) für Firmenkunden ist eines der zentralen gemeinsamen Produktfelder. Im Jahr 2007 galt es hier, die Bearbeitung der Kreditanträge weiter zu beschleunigen. In enger Kooperation der WestLB mit dem Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband (WLSGV), dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband und weiteren Beteiligten ist daraus ein schlankeres, so genanntes Ampelverfahren entstanden. Darin verwendet die WestLB bei der Analyse und Bewertung im GKG jetzt das Bilanz-Analyse-System der Sparkassen sowie das Ratingsystem der Sparkassenorganisation.

Zwölf Sparkassen, davon neun aus dem Gebiet des WLSGV, nahmen 2007 an der Pilotphase teil. Sie bestätigten, dass sich das neue Verfahren effizient und sinnvoll am Bedarf der Sparkassen orientiert – und damit auch „fair, menschlich, nah“ an dem der Kunden. Denn durch die gemeinschaftliche Kreditvergabe teilen sich die Kreditinstitute das Risiko und erweitern so den Kreditrahmen für die Kunden. Das neue Ampelverfahren sorgt für eine schnelle und effiziente Abwicklung. Bereits 2007 wurde den Firmenkunden der Sparkassen in Westfalen-Lippe im neuen Verfahren ein zusätzliches Kreditvolumen von 36 Millionen Euro zur Verfügung gestellt, davon allein 21 Millionen Euro von der WestLB. Seit Beginn 2008 setzen nun alle nordrhein-westfälischen Sparkassen auf die neuen Prozesse.

Innovative Produkte für Firmenkunden – die Produktfamilie Pro^{M}
Neben klassischen Kreditangeboten bereichert die WestLB mit der innovativen Produktfamilie Pro^{M} das gemeinsame Leistungsspektrum. Anfangs bestand die Familie aus den Produkten ABS pro^{M} und MEZZANINEpro^{M}. Der Neuzugang des vergangenen Jahres ist SCHULDSCHEIN pro^{M}. Mit ihm wurde den mittelständischen Kunden der Sparkassen ein Kreditvolumen von über 23 Millionen Euro bereitgestellt. Ab dem zweiten Quartal 2008 wird die mittelstandsorientierte Factoring-Lösung FACTORING pro^{M} das Programm ergänzen. Ergänzend zum ABSpro^{M} bringt es Firmenkunden ab einem Jahresumsatz von 500.000 Euro eine flexible und professionelle Finanzierungslösung auf Basis eines Verkaufs von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Jetzt bieten die Sparkassen und die WestLB ihren Kunden mit drei alternativen Factoring-Varianten ein vollständiges Factoring-Paket an – von der Zahlungsabwicklung über die Debitorenbuchhaltung bis hin zum Inkasso und Mahnwesen.

WestLB AG – Kooperationsfelder 2007

Gemeinschaftliches Kreditgeschäft GKG

Corporate Finance/Mittelstandsfinanzierung

Auslandsgeschäft

Kommunalfinanzierung

Private Banking/Depot-B-Geschäft/Strukturierte Produkte

Refinanzierung/Depot-A-Geschäft/Bilanzstrukturmanagement

Quote der Zusammenarbeit im Neugeschäft 2007 mit den westfälisch-lippischen Sparkassen: 83 Prozent

WestLB

Altersvorsorge und Anlage erfolgreich kombiniert – das Angebot der Sparkassen bereichert

Fair.
Menschlich.
Nah.

PROVINZIAL
Die Versicherung der Sparkassen

Fair, menschlich, nah – das sind die westfälisch-lippischen Sparkassen dank des Verbundunternehmens Westfälische Provinzial auch bei Versicherungsprodukten. Für beide Partner sind die Bedürfnisse der Kunden in der Region der wesentliche Maßstab der gemeinsamen Serviceleistungen und Produkte. Ein enger Austausch zwischen den Sparkassen und der Provinzial trägt dazu bei, diesen Anspruch zu erfüllen.

FondsRente Vario – ein Gemeinschaftsprodukt startet durch
Die im Februar 2007 eingeführte FondsRente Vario hat sich bereits in kurzer Zeit sehr erfolgreich am Markt etabliert. Sie trägt dem Wunsch vieler Kunden Rechnung, Altersvorsorge und Vermögensbildung zu kombinieren. Entwickelt wurde das Produkt in einer Gemeinschaftsaktion der Provinzial, der Sparkassen und des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands. Dabei wurden hier erstmals die Kompetenzen zweier Sparkassen-Verbundunternehmen gebündelt: die Erfahrung der Provinzial als Versicherungsexpertin und das Wissen der DekaBank als Fondsspezialistin. Um die FondsRente Vario bestmöglich auf den Markt zu bringen, wurden zudem zahlreiche Schulungen in den Sparkassen durchgeführt und die Einführung kommunikativ unterstützt.

Ein Produkt voller Chancen – für Berater und Kunden
Die FondsRente Vario bietet den Kunden zum einen die gewünschte große Flexibilität beim Versicherungsschutz, den Beiträgen und der Auszahlung. Gleichzeitig eröffnet sie hohe Ertragschancen. So können die Kunden aus dem großen Angebot der DekaBank wählen, welche Fonds sie einsetzen möchten – von Aktien- bis zu Renten- und Garantiefonds, von DekaFonds bis zu Fonds anderer Anbieter. Die Anlagestrategie kann sowohl standardisiert sein als auch individuell erstellt werden. Damit kann die FondsRente sehr flexibel auf das persönliche Anlageprofil ausgerichtet werden. Das ist für die Kunden eine gelungene Kombination von Flexibilität, Sicherheit und Rendite. Und für die Sparkassen ein weiterer starker Pluspunkt im Angebot an Versicherungsleistungen.

Wie stark die FondsRente Vario der Provinzial die Kundenwünsche trifft, zeigen die Vertragsabschlüsse im Jahr 2007: Das angestrebte Ziel wurde mit über 6.500 abgeschlossenen Verträgen weit übertroffen. Bereits im Jahr der Einführung trug die FondsRente Vario rund 26 Prozent zum gesamten Lebensversicherungsgeschäft der Sparkassen bei. In den ersten Monaten des Jahres 2008 hat sich dieser Trend weiter verstärkt.

Provinzial NordWest Gruppe – Vermittlungsneugeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen 2007 im Geschäftsfeld Lebensversicherung

Knapp 41.800 Stück (+14,4 %)

Bewertete Beitragssumme
475 Millionen Euro (+6,5 %)

Neubeitrag
94 Millionen Euro (+21,3 %)

Davon

Riester-Neuverträge
12.649 Stück (+50,0 %)

FondsRente Vario
6.520 Stück
124 Millionen Euro bewertete Beitragssumme

Leben in den eigenen vier Wänden – mit Finanzierung und Rat der LBS

Fair.
Menschlich.
Nah.

Gibt es ein Erfolgsrezept des Bausparens? Warum überzeugt ein Produkt, das sich im Grundsatz seit fast 100 Jahren nicht verändert hat, jeden Tag aufs Neue? „Das zinsgünstige Bauspardarlehen, der ungebrochene Wunsch nach Wohneigentum sowie die damit verbundene Altersvorsorge sind die wichtigsten Motive unserer Kunden“, weiß Dr. Christian Badde, Vorsitzender des Vorstands der LBS Westdeutsche Landesbausparkasse. Auch 2007 feierte das Bausparen in NRW Erfolge: Rund 112.000 Bausparverträge mit einer Gesamt-Bausparsumme von 2,2 Milliarden Euro konnten die Sparkassen in Westfalen-Lippe vermitteln. Werte, die nahezu an das hohe Ergebnis von 2006 anknüpfen.

Doch der Bausparvertrag ist nur ein Baustein. Weit über die kompetente Finanzberatung hinaus begleiten die LBS Westdeutsche Landesbausparkasse und die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Kunden bei allen Anliegen rund um Bau und Modernisierung und bieten gemeinsam praktische Lösungsvorschläge an.

Mit gezielter Beratung unterwegs
„LBS – on the road“ ist ein Beispiel für die intensive lokale Zusammenarbeit. Mit dem LBS-Truck wurde 2007 die aktuelle Ausstellung „Bauen für die Zukunft“ direkt an die Sparkassen herangefahren. Von geschultem LBS-Personal erhielt der Kunde gezielte Informationen zu innovativen Bauideen, preisgünstigem Bauen, Energiesparen und Heizen mit erneuerbaren Energien. Im Jahr 2007 machte der Truck bei zwölf Sparkassen Station, 2008 startet er erneut – und ist schon jetzt fast ausgebucht. Weitere Wanderausstellungen präsentieren Themen wie „Sicherheit rund ums Haus“, „Modernisieren jetzt“, „Zu Hause wohnen – ein Leben lang“ und „Wohnen heute“. Jede der Ausstellungen bietet ideale Ansatzpunkte, um Kunden umfassend und dabei „fair, menschlich, nah“ zu informieren.

Effektive Unterstützung durch den Verband
Die Tochter der LBS West, die LBS-Immobilien GmbH (LBS I), ist der größte Immobilienmakler Deutschlands und zugleich Kompetenz-Center für das erfolgreiche Maklergeschäft in den Sparkassen. Auf Initiative des Sparkassenbeirats der LBS und unter Moderation des WLSGV wurde das Angebot der LBS I in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Zum Leistungskatalog gehören die Entwicklung und Einführung einer sparkassenorientierten Makler-Software, die Umsetzung des DSGV-Projekts „Vertriebsoffensive Immobiliengeschäft“ in Kooperation mit den Verbänden sowie die Positionierung der verbundeigenen Internetplattform s-immobilien.de. Exklusiv für interessierte Sparkassen befindet sich ein bundesweites Gewerbeimmobilien-Internetportal in der Startphase. Dieses Engagement, gekoppelt mit der Nähe zum Kunden und der Kenntnis der regionalen Märkte, verschafft der LBS und den Sparkassen einen klaren Vorsprung gegenüber Direkt- oder Internetbanken.

LBS West – Fakten 2007

In NRW
Marktanteil der LBS über 48 Prozent (nach der Anzahl im Bruttoneugeschäft)

In Westfalen-Lippe
Vermittlungsanteil der westfälisch-lippischen Sparkassen rund 53 Prozent (nach der Bausparsumme im Bruttoneugeschäft)

LBS
Bausparkasse der Sparkassen

Und der Gewinner ist – der Anleger der DekaBank

Fair.
Menschlich.
Nah.

Wenn es um Fondslösungen geht, setzen die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen auf die DekaBank, den zentralen Asset-Manager der Sparkassenorganisation. Wie beliebt und attraktiv die Investmentfonds der DekaBank sind, zeigten im Jahr 2007 ein erfreulicher Absatz bei Publikumsfonds und zahlreiche Auszeichnungen für die verbesserte Performance.

Ausgezeichnet – DekaFonds erzielen Top-Platzierungen
Im Frühjahr 2007 erhielt die DekaBank den „Fonds-Oscar“ als beste große Fondsgesellschaft des Jahres. Anfang 2008 verliehen die Finanzzeitschriften „Euro“ und „Euro am Sonntag“ der Deka 17-mal den Goldenen Bullen für hervorragende Fondsprodukte. Gegenüber dem Vorjahr verdoppelte sie damit die Anzahl der Einzelauszeichnungen ihrer Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds. Dies ist der größte Zuwachs an Top-Platzierungen unter allen bewerteten Fondsgesellschaften. Für diese Leistung erhielt die Deka den Titel „Aufsteiger des Jahres“.

Die Preise wie auch die Auszeichnungen für das Sparkassen-DynamikDepot, die Deka-BonusRente oder die Offenen Immobilienfonds sind vor allem aus einem Grund besonders wichtig: Sie senden den Anlegern sowie den Beraterinnen und Beratern in den Sparkassen das klare Signal, dass die Produktqualität der Sparkassenorganisation stimmt.

Zugelegt – Angebot erweitert und Marktführerschaft ausgebaut
Wie stark das Angebot der DekaBank nachgefragt wird, zeigt das gestiegene Fondsvermögen. Ende 2007 verwaltete die DekaBank Publikumsfonds von über 144,5 Milliarden Euro, davon 11,8 Milliarden Euro aus dem Verbandsgebiet der westfälisch-lippischen Sparkassen. Dabei bescherten die Schwankungen an den Kapitalmärkten nicht nur Geldmarktfonds einen deutlichen Zuwachs, sondern begünstigten auch Garantiefonds sowie Investmentfonds mit Bonus- und Discount-Strukturen. In diesen Anlagesegmenten hat die DekaBank ihr Angebot erweitert und bietet damit maßgeschneiderte Produktlösungen. Zudem hat sie 2007 als einer der ersten Anbieter ihre Produktpalette mit Blick auf die ab 2009 erhobene Abgeltungssteuer ausgerichtet.

Der von der DekaBank erzielte Bruttoabsatz 2007 in Höhe von 45 Milliarden Euro – davon 5,3 Milliarden Euro in Westfalen-Lippe – ist der höchste, den die Sparkassen jemals realisiert haben. Insgesamt war 2007 für die Sparkassen-Finanzgruppe damit ein sehr erfolgreiches Jahr im Investmentfondsgeschäft. Bei strukturierten Anlagekonzepten wie Dachfonds und Fondsgebundene Vermögensverwaltung behauptete die DekaBank ihre führende Position im Markt. Auch im Segment der Offenen Immobilienfonds blieb sie unangefochtener Marktführer.

DekaBank – wichtige Vertriebskennzahlen 2007 in Westfalen-Lippe

Publikumsfonds
Bruttoabsatz
5,3 Milliarden Euro
Bestand
11,8 Milliarden Euro

Regelmäßiges Sparen
Bestand Sparverträge
knapp 700.000

DekaBank

Seit 25 Jahren wachsend, 2007 so gefragt wie nie – Leasing

Fair.
Menschlich.
Nah.

Leasing als Finanzierungsalternative gewann für die Kunden der Sparkassen auch 2007 weiter an Bedeutung. Und damit wächst die enge Partnerschaft der Sparkassen mit der Deutschen Leasing selbst nach 25 Jahren Zusammenarbeit. So ist im Jahr 2007 das Neugeschäftsvolumen der Deutschen Leasing in Westfalen-Lippe auf ein Rekordhoch gestiegen, und zwar um rund 33 Prozent auf rund 330 Millionen Euro. Gleichzeitig war auch der durchschnittliche Anschaffungswert mit rund 75.000 Euro so hoch wie noch nie zuvor. Dieser auch bundesweit zu beobachtende Trend beruht auf größeren Vertragsvolumen im Immobilien- und Projektleasing der mittelständischen Kunden.
Das gemeinsame Leasing-Know-how wurde 2007 auch für ungewöhnliche Projekte eingesetzt: So finanzierte die Sparkasse Vest Recklinghausen einem Kunden eine so genannte „Showgun"-Anlage – modernste Beleuchtungstechnik, die auch bei Fernsehproduktionen wie „Wetten, dass …?" eingesetzt wird. Die Sparkasse Münsterland Ost sicherte die Finanzierung eines Fahrzeugs im Straßenbahn-Look, das nun zu Stadtrundfahrten durch Münster einlädt.

Jetzt auch im Internet: der Sparkassen-Auto-Kredit
Leasing ist insbesondere bei der Anschaffung von Fahrzeugen gefragt. Immerhin werden deutschlandweit mehr als die Hälfte aller Leasing-Investitionen zur Anschaffung von Fahrzeugen getätigt. Und wer sein Auto unkompliziert, flexibel und günstig finanzieren will, fährt mit dem Sparkassen-Auto-Kredit genau richtig. Denn dieser vereint die Flexibilität und die Vorteile des Leasings mit denen eines Kredits. Der Kunde kauft mit Barzahlerrabatt beim Händler und erhält zugleich von seiner Sparkasse eine Rücknahmegarantie nach Kreditablauf. Um diese Möglichkeit noch breiter anbieten zu können, wurde 2007 das Internet als Vertriebskanal erschlossen. Die neu gestaltete Online-Plattform www.gebrauchtwagen.de führt jetzt nicht nur ein außergewöhnlich vielfältiges Fahrzeugangebot und steht kostenlos allen Privat- und Firmenkunden inklusive Kfz-Handel zur Verfügung. Das innovative Portal unterbreitet auch sofort auf dem Bildschirm zu jedem gefundenen Traumwagen ein exklusives Finanzierungsangebot der Deutschen Leasing in Zusammenarbeit mit der lokalen Sparkasse. Eine Werbekampagne zum Motto „Gebrauchtwagen.de – Autos zum Verlieben" wird 2008 den Auftritt unterstützen.

Leasing wird international
Weil auch die Kunden immer internationaler werden, stellen die Sparkassen jetzt mehr Produkte für Auslandsmärkte zur Verfügung – auch im Leasinggeschäft. Gemeinsam mit der Deutschen Leasing können die Sparkassen ihre Kunden inzwischen in 15 europäische Länder sowie nach China und in die USA begleiten. Leasing im Ausland bietet viele Vorteile: Sparkassenkunden nutzen es insbesondere als Instrument der Investitions- und Absatzfinanzierung. Das internationale Geschäft mit den Sparkassen in Westfalen-Lippe stieg 2007 im Vergleich zum Vorjahr von wenigen tausend Euro auf 2,2 Millionen Euro. Dem Anspruch der Sparkassen, „fair, menschlich, nah" zu sein, sind durch die Kooperation mit der Deutschen Leasing tatsächlich keine Grenzen mehr gesetzt.

Deutsche Leasing – Vertragsabschlüsse der westfälisch-lippischen Sparkassen 2007 (gerundet)

Neugeschäftsvolumen
330 Millionen Euro (+33 %)

Anzahl Verträge
rund 4.400 (+23,5 %)

Deutsche Leasing

Weichen für die Zukunft stellen – Sparkassen Informatik

Fair.
Menschlich.
Nah.

Eine optimal ausgerichtete Informationstechnologie ist die Voraussetzung dafür, dass Bankdienstleistungen erfolgreich abgewickelt werden können. Für zwei Drittel der Sparkassen stellt die Sparkassen Informatik diese heute schon bereit. Mit der Gesamtbanklösung OSPlus hat sie ein zukunftsfähiges System entwickelt, das die Sparkassen in ihren Prozessen vom Vertrieb über die Abwicklung bis hin zur Steuerung durchgängig unterstützt.

Mehr als 100 Millionen Euro für Weiterentwicklung
Im Jahr 2007 wurde OSPlus weiterentwickelt – ausgehend von den Anforderungen der Kunden sowie unter Berücksichtigung gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen. Mehr als 100 Millionen Euro wurden für dieses System im Berichtsjahr investiert. Im Juni und November 2007 erhielten die Institute im Geschäftsgebiet der Sparkassen Informatik mit den neuen OSPlus-Versionen 6.0 und 6.1 wieder zahlreiche neue und erweiterte Funktionen. Die Schwerpunkte lagen bei den Multikanalanwendungen, der Kreditunterstützung, der Banksteuerung sowie dem Zahlungsverkehr.

Standortbündelung: Verbesserung der Effizienz
Auf dem Weg zur Ende 2006 beschlossenen Konzentration der Aufgaben auf die vier Standorte Frankfurt, Fellbach, München und Münster bewältigte die Sparkassen Informatik 2007 wichtige Schritte. Mit den Arbeitnehmervertretern einigte man sich über die Rahmenbedingungen der Schließung von vier Standorten. In Münster und Fellbach wurde bereits mit den nötigen Erweiterungsbaumaßnahmen begonnen. Ziel der Aufgabenbündelung ist es, die Qualität und Effizienz der Leistungen der Sparkassen Informatik zu steigern und deren Sicherheit und Wirtschaftlichkeit zu erhöhen.

Zukunft gemeinsam gestalten
Im Mai 2007 beschlossen die Gesellschafter der FinanzIT, Verhandlungen mit der Sparkassen Informatik aufzunehmen, um beide Unternehmen zusammenzuführen. Die Sparkassen Informatik begrüßte diese Initiative. Sie sieht in der Fusion und der damit verbundenen weiteren Vereinheitlichung der IT-Anwendungslandschaften auf Grundlage der bewährten OSPlus-Gesamtbanklösung große Chancen für die Sparkassenorganisation.

Die im dritten Quartal 2007 begonnenen Verhandlungen entwickelten sich gut. Ende Dezember 2007 verabschiedete die mit Gesellschaftervertretern beider Häuser besetzte Verhandlungskommission eine Absichtserklärung zur Fusion von Sparkassen Informatik und FinanzIT. Hierauf baut das Fusionskonzept auf, das im zweiten Quartal 2008 Basis für die Entscheidungen der Gesellschafter sein wird. Mit einer Entscheidung ist bis Mitte 2008 zu rechnen. Eine Fusion beider Unternehmen könnte dann rückwirkend zum 1. Januar 2008 erfolgen.

Sparkassen Informatik - Daten und Fakten zum 31. Dezember 2007

Betreute Konten
85,5 Millionen

Umsatzerlöse
956,1 Millionen Euro

Beschäftigte
über 3.600

Sparkassen Informatik

dwpbank:
Wertpapiere einfach handeln

Fair.
Menschlich.
Nah.

Die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) erbringt für die 76 Sparkassen des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands (WLSGV) umfangreiche Dienstleistungen rund um die Abwicklung des Wertpapiergeschäfts. Darüber hinaus unterstützt sie mit dem Service Center Wertpapiere am Standort Herford 25 Sparkassen aus der Region mit kundennahen Zusatzdienstleistungen. Damit eröffnet die dwpbank als einzige Transaktionsbank ihren Sparkassen weitere Möglichkeiten, Kosten zu reduzieren.

Weiterentwicklung der Service Center für höheren Kundennutzen
Im April 2007 wurde die Konsolidierung der Service Center von sechs auf vier Standorte abgeschlossen. In Vorbereitung darauf wurden seit Ende 2006 22 Sparkassen den Standorten neu zugeordnet. Nun werden in Münster und Düsseldorf Service Center-Leistungen nicht mehr erbracht. Im Gegenzug wurden in Münster Tätigkeiten zur Bearbeitung von Hauptversammlungsereignissen in einem Competence Center konzentriert. Dazu gehören beispielsweise Postserviceleistungen für den Direktversand von Eintrittskarten zu Hauptversammlungen.

Das erfolgreiche Konzept der regional gebündelten Betreuung in Service Centern der dwpbank-Gruppe wird hinsichtlich der Dienstleistungstiefe und -breite weiterentwickelt. Hier arbeiteten 2007 dwpbank und WLSGV an Konzepten, um die Sparkassen im Verbandsgebiet bei ihren Vertriebsaktivitäten noch umfangreicher unterstützen zu können.

Gebündelter Service in der dwpbank-Gruppe
Im März 2007 hat die dwpbank die TxB Transaktionsbank GmbH (TxB) erworben. Die mit diesem Schritt gebildete dwpbank-Gruppe bündelt Wertpapierdienstleistungen für mehr als 400 Institute und betreut rund 8,6 Millionen Wertpapierdepots. Mit über 50 Millionen verarbeiteten Käufen und Verkäufen wurde 2007 ein neuer Transaktionsrekord erreicht. Für die Mandanten der dwpbank-Gruppe und ihre Endkunden lassen sich so weitere Effizienzgewinne erzielen.

Fristgerechte Umsetzung der MiFID
Auf die Geschäftsprozesse der Sparkassen und die systemtechnische Umsetzung wirkten sich 2007 die EU-Richtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) und ihre Entsprechung in deutschem Recht mit dem Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz erheblich aus. Fristgerecht und vollumfänglich setzte die dwpbank-Gruppe mit dem Inkrafttreten des Gesetzes zum 1. November 2007 die neuen Bestimmungen um. Zugleich stellte sie Dienstleistungen und Systeme bereit, damit die Sparkassen die Anforderungen erfüllen können.

dwpbank – Kennzahlen der Gruppe zum 31. Dezember 2007

Bilanzsumme
1,462 Milliarden Euro

Transaktionen
50,01 Millionen

Depots
8,56 Millionen

Verwahrvolumen
1,907 Billionen Euro

Beschäftigte
über 2.100

dwpbank
Deutsche WertpapierService Bank AG

Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

Fair.
Menschlich.
Nah.

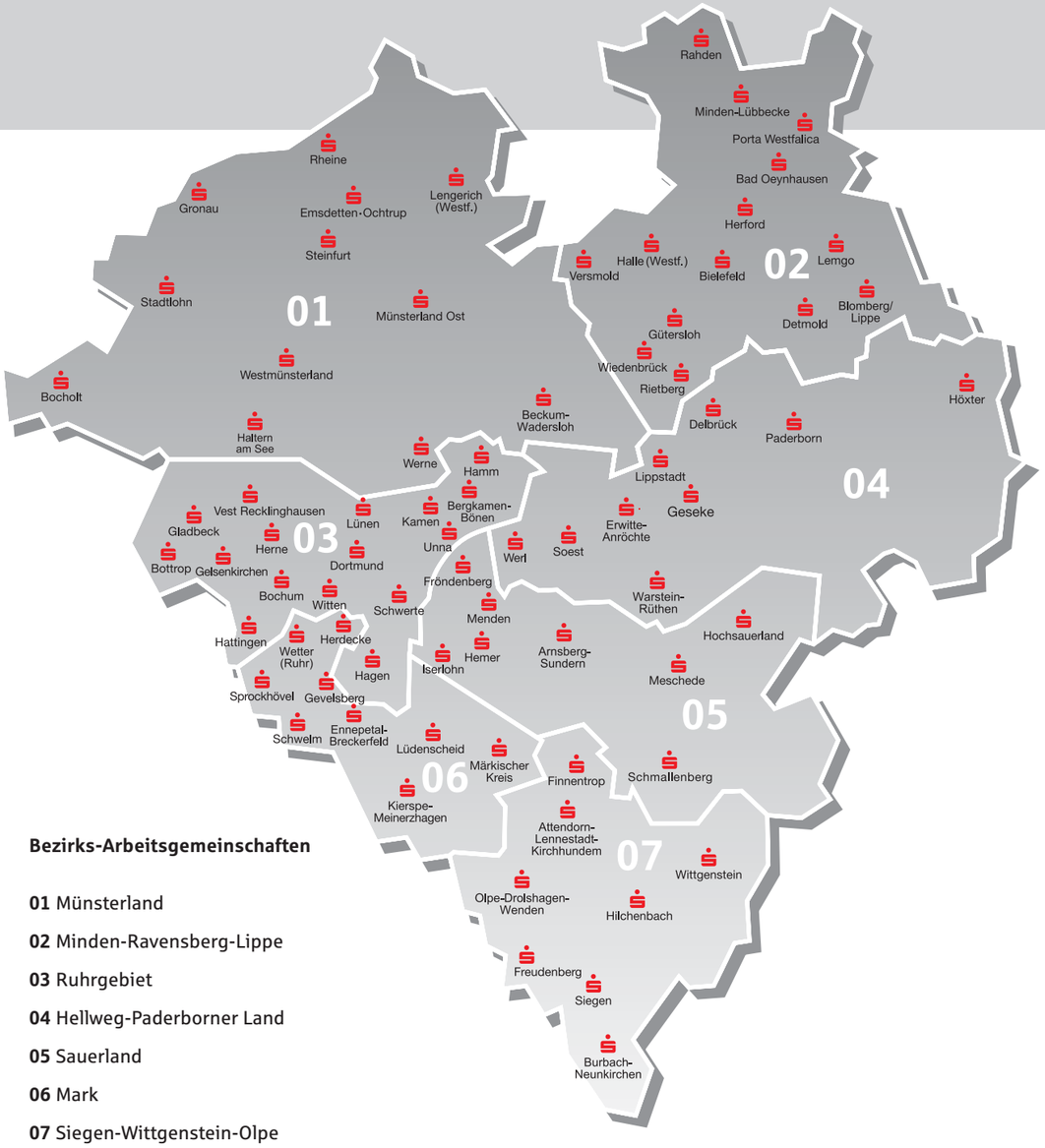
Aktiva – Entwicklung von 2005 bis 2007 (gemäß Bilanzstatistik)

	Bestand 2005		Veränd. 2006		Bestand 2006		Veränd. 2007		Bestand 2007	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Kassenbestand	674	0,6	28	4,1	702	0,7	78	11,1	780	0,7
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.372	1,3	215	15,7	1.587	1,5	-95	-6,0	1.492	1,4
Wechsel	62	0,1	-16	-25,3	47	0,0	-47	-100,0	0	0,0
Forderungen an Banken (MFIs)	6.148	5,8	1.154	18,8	7.303	6,8	2.950	40,4	10.252	9,3
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	69.515	65,6	900	1,3	70.415	65,4	869	1,2	71.284	64,7
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	15.293	14,4	-910	-6,0	14.382	13,3	-1.631	-11,3	12.752	11,6
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.335	8,8	302	3,2	9.637	8,9	-75	-0,8	9.561	8,7
Beteiligungen	1.300	1,2	7	0,5	1.307	1,2	552	42,2	1.858	1,7
Anteile an verbundenen Unternehmen	37	0,0	-4	-10,0	33	0,0	14	42,6	48	0,0
Treuhandvermögen	371	0,4	-54	-14,5	318	0,3	-60	-18,9	257	0,2
Sachanlagen	1.416	1,3	28	2,0	1.444	1,3	-203	-14,1	1.241	1,1
Sonstige Aktiva	512	0,5	51	10,0	564	0,5	81	14,3	644	0,6
Bilanzsumme	**106.036**	**100,0**	**1.701**	**1,6**	**107.737**	**100,0**	**2.433**	**2,3**	**110.170**	**100,0**

Passiva – Entwicklung von 2005 bis 2007 (gemäß Bilanzstatistik)

	Bestand 2005		Veränd. 2006		Bestand 2006		Veränd. 2007		Bestand 2007	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	22.519	21,2	-663	-2,9	21.856	20,3	-463	-2,1	21.393	19,4
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	67.578	63,7	1.537	2,3	69.115	64,2	1.747	2,5	70.862	64,3
Davon: Spareinlagen	34.606	32,6	-118	-0,3	34.488	32,0	-2.706	-7,8	31.781	28,8
andere Verbindlichkeiten	32.973	31,1	1.655	5,0	34.627	32,1	4.454	12,9	39.081	35,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	2.879	2,7	286	9,9	3.165	2,9	344	10,9	3.509	3,2
Davon: Schuldverschreibungen	2.859	2,7	247	8,6	3.106	2,9	297	9,6	3.403	3,1
Geldmarktpapiere	19	0,0	39	203,0	59	0,1	47	80,7	106	0,1
Treuhandverbindlichkeiten	371	0,4	-54	-14,5	318	0,3	-60	-18,9	257	0,2
Wertberichtigungen	146	0,1	18	12,7	165	0,2	18	11,0	183	0,2
Rückstellungen	1.041	0,9	79	7,6	1.121	1,0	30	2,7	1.151	1,0
Sonderposten mit Rücklageanteil	2	0,0	0	7,9	3	0,0	-1	-37,5	2	0,0
Nachrangige Verbindlichkeiten	696	0,7	-19	-2,8	676	0,6	-36	-5,3	640	0,6
Genussrechtskapital	39	0,0	0	-0,5	39	0,0	-8	-20,4	31	0,0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	172	0,2	105	61,0	276	0,3	100	36,1	376	0,3
Eigenkapital	5.392	5,1	201	3,7	5.593	5,2	204	3,7	5.797	5,3
Sonstige Passiva	5.200	4,9	211	4,1	5.411	5,0	557	10,3	5.968	5,4
Bilanzsumme	**106.036**	**100,0**	**1.701**	**1,6**	**107.737**	**100,0**	**2.433**	**2,3**	**110.170**	**100,0**
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandte Wechsel	7	-	-1	12,3	6	-	-2	-24,9	5	-
Geschäftsvolumen	106.043	-	1.700	1,6	107.743	-	2.431	2,3	110.174	-
Bürgschaften	1.931	-	106	5,5	2.037	-	-17	-0,8	2.020	-

Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe



Bezirks-Arbeitsgemeinschaften

01 Münsterland

02 Minden-Ravensberg-Lippe

03 Ruhrgebiet

04 Hellweg-Paderborner Land

05 Sauerland

06 Mark

07 Siegen-Wittgenstein-Olpe

Organigramm des Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverbands

Fair.
Menschlich.
Nah.

Verbandsvorsteher
Präsident
Dr. Rolf Gerlach

Stabsstelle der Verbandsleitung
Markus Greiwe

Stabsstelle Veranstaltungen/ Sponsoring
Judith Frenz

Abteilung Personal
Franz A. Schwarte

Geschäftsstelle
Geschäftsführer
Prof. Michael Ilg

Prüfungsstelle
Leiter
Ralf Thiemann

Sparkassenakademie
Leiterin
Barbara Sonnenberg

Stv. Geschäftsführer
Anna Becker
Henning Richerzhagen

Kompetenz-Center Markt/Vertrieb
Birgitta Sophie Konrad

Kompetenz-Center Banksteuerung
Wilhelm Rütter

Kompetenz-Center Organisation/ Prozesse
Bernward Schroer

Abteilung Betriebssteuerung
Bettina Kulczynski

ServiceCenter Personal
Andreas Schulz

Abteilung Beteiligungen/ Grundsatzfragen
Anna Becker

Referat Beteiligungen/ Grundsatzfragen
Referat Research

Abteilung Recht/Steuern
Henning Richerzhagen

Referat Recht
Referat Steuern

Stv. Leiter
Klaus Menke

Abteilung Innendienst/ Außendienst/EDV-Prüfung
Klaus Menke

Stv. Leiter
Jürgen Köhling

Fachbereich Vertrieb
Andreas Meseke

Fachbereich Banksteuerung und Stab
Gerda-Marie Frenkert

Fachbereich Eignungsdiagnostik und Training
Gunter Nittel

Fachbereich Studiengänge
Thomas Möller

Fachbereich Verwaltung/ Wirtschaftsbereich
Stephan Herzig

Referat Ausbildung
Referat Prüfungswesen

IMPRESSUM

Fair.
Menschlich.
Nah.

Herausgeber:
Westfälisch-Lippischer Sparkassen-
und Giroverband
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Regina-Protmann-Straße 1
48159 Münster
Tel.: 0251 2104-0
www.wlsgv.de
E-Mail: info@wlsgv.de

Redaktion:
Claudia Grönefeld

Grafische Gestaltung:
Agenta Werbeagentur, Münster

Druck:
wentker druck, Greven

Bildnachweis:
Gregor Schläger, Hamburg
(Ausnahme: Seite 32, 35 LWL, 44)

Druckunterlagenschluss:
10. April 2008

Der WLSGV dankt allen Beteiligten
für ihre freundliche Unterstützung.