

# Eine starke Familie

Geschäftsbericht 2010



... einen aus der Sparkassenfamilie kommenden Fachmann  
Süddeutsche Zeitung, 9. Januar 2010

... verstärken die große Sparkassenfamilie  
Westfälische Nachrichten, 30. Januar 2010

... Solidarität der Sparkassenfamilie  
Norddeutsche Rundschau, 17. Februar 2010

... Konturen der Sparkassenfamilie  
Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 30. April 2010

... Zugehörigkeit zur Sparkassenfamilie  
Handelsblatt, 4. Mai 2010

... Sparkassenfamilie, das sind eigentlich die ganz Soliden  
Süddeutsche Zeitung, 6. Mai 2010

... Heiligtümer der Sparkassenfamilie  
Financial Times Deutschland, 28. Mai 2010

... Streit in der Sparkassenfamilie  
Handelsblatt, 30. September 2010

... Interesse in der Sparkassenfamilie  
Westdeutsche Allgemeine, 29. Dezember 2010

... die Sparkassenfamilie werde neue Wege gehen  
Stuttgarter Nachrichten, 25. Juni 2010

## Eine starke Familie

Mit Vergangenheit und Zukunft.

Mit Identität und Individualität.

Mit Freiheiten und Verpflichtungen.

Mit Beziehungen und Bindungen.

Mit Regeln und Ritualen.

Mit Bewährtem und Neuem.

Mit Herausforderungen und Erfolgen.

„Die Marke trägt den guten Namen der Familie und bedeutet für ihre Mitglieder Verpflichtung auf die gemeinsamen Ziele und Grundsätze.“

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Lebensmodell Familie schwindet in Deutschland: In den 40 Millionen Haushalten leben heute 8,2 Millionen Eltern-Kind-Gemeinschaften – eine Million weniger als noch vor zehn Jahren. Zeitgleich stieg die Zahl der Singlehaushalte von 14 auf 16 Millionen. Ist die Familie damit ein Auslaufmodell? Die Statistik spricht dafür, die Meinung der Menschen dagegen: Für drei Viertel aller Deutschen ist die Familie der wichtigste Lebensbereich, wie der Familienreport 2010 der Bundesregierung ermittelt hat. Und in der Generation 2.0 nimmt der Stellenwert von Familie nach Angaben der aktuellen Shell-Jugendstudie wieder zu. Darin heißt es: 76 Prozent der Zwölf- bis 25-Jährigen „stellen für sich fest, dass man eine Familie braucht, um wirklich glücklich leben zu können“.

Obwohl sich die Form des Zusammenlebens seit den 60er Jahren rasant verändert hat, ist die Familie die Keimzelle der Gesellschaft geblieben. Sie bietet Rückhalt, Schutz und Zukunftssicherheit. Eine starke Familie meistert Krisen. Sie schafft Solidarität und Verantwortung, um gemeinsam gesetzte Ziele zu erreichen. Das gilt in Groß- und Kleinfamilien, in Patchwork-Familien und bei Alleinerziehenden, in Familien mit und ohne Trauschein.

Und es gilt für die Sparkassenfamilie. Seit über 200 Jahren verfolgt sie ein gemeinsames Ziel: Vermögensbildung für Sparer und eine verlässliche Kreditvergabe für die Region. Teil dieser Familie sind die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen und ihr Verband. Zusammen mit ihren 355 Schwesterinstituten, elf weiteren Landesverbänden und Verbundpartnern bilden sie eine moderne Großfamilie mit unabhängigen Mitgliedern, die sich zugleich für das Wohl der Familie einsetzen. Das macht sie stark genug, um auch in Zukunft ihre Funktion als Stabilitätsanker der Finanzwirtschaft unter Beweis zu stellen.

Die Sparkassenfamilie arbeitet unter dem Dach einer gemeinsamen, Identität stiftenden Marke, die sich inzwischen zu den wertvollsten Marken in Deutschland entwickelt hat, und steht in einem solidarischen Haftungsverbund füreinander ein. Die Marke funktioniert wie ein Siegel oder Wappen: Sie trägt den guten Namen der Familie und bedeutet für ihre Mitglieder Verpflichtung auf die gemeinsamen Ziele und Grundsätze. Der Haftungsverbund beinhaltet das dazugehörige Versprechen, das Verantwortung einfordert und zugleich Schutz bietet: Kein Familienmitglied steht in einem Krisenfall allein da. Dieses Bild der Sparkassenfamilie ist längst in den allgemeinen Wortschatz übergegangen – sowohl innerhalb als auch außerhalb der Organisation. Es weist den 429 Instituten und ihren Partnern damit Eigenschaften zu, die in der Kreditwirtschaft einzigartig sind.

Dieser Geschäftsbericht ist gleichsam das Familienalbum der westfälisch-lippischen Sparkassen, ihres Verbands und des Verbunds, das Einblick in ihre Erfolge, Entwicklungen und Ereignisse aus dem Jahr 2010 gibt. Es zeigt zum Beispiel, wie die Familie ihre Potenziale verwirklicht („Vielfalt als Erfolgsfaktor nutzen“), wie sie ihr Haushaltsbuch in Ordnung hält („Kostensenkung IT 2012“), wie sie sich für das Gemeinwohl („RUHR.2010/Ruhrgebiet.Mack“) und zusammen mit ihren Verbundpartnern für Bildung einsetzt („Sparkassen-SchulService“). Und es zeigt den Erfolg für die Region: Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben im Jahr 2010 einen guten Teil zum Wirtschaftsaufschwung beigetragen. Mit Kreditzusagen in Höhe von 13,7 Milliarden Euro übertrafen sie das schon im Vorjahr überdurchschnittlich hohe Neugeschäftsniveau um 800 Millionen Euro.

Sechs Millionen Kunden in Westfalen-Lippe – also sechs Millionen Freunde der Familie – wissen die Verlässlichkeit der Sparkassen zu schätzen. Sie haben den Instituten in der Region 81,0 Milliarden Euro an Geldanlagen anvertraut, rund 2,5 Milliarden Euro mehr als ein Jahr zuvor. Ihre Verlässlichkeit hat die Organisation im Mai 2010 beim Deutschen Sparkassentag auch in der „Stuttgarter Erklärung“ verankert. Darin hat sie ihr Selbstverständnis in der Anlageberatung festgehalten:

- Die Anlageberatung richtet sich nach den Bedürfnissen der Kunden,
- ermöglicht selbstbestimmte Anlageentscheidungen,
- und sie wird protokolliert.
- Die Sparkassen stellen sicher, dass die Berater die Produktpalette umfassend kennen
- und Kundenzufriedenheit eine Grundlage der Vergütung ist.

Diese Grundsätze von Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit im Bankgeschäft, die seitdem schwarz auf weiß auf dem Papier stehen, wissen Sparkassenkunden bereits seit über 200 Jahren zu schätzen: 4,5 Millionen Bürger nutzen in Westfalen-Lippe eine Sparkasse – meist schon ein Leben lang – als Hausbank. Mit ihrem vertrauensvollen Einsatz erwirtschafteten die Sparkassen 2010 gemeinsam ein Betriebsergebnis vor Bewertung in Höhe von 1,5 Milliarden Euro. Dazu hat jedes Haus in der Region, das das rote S als Marke trägt, beigetragen.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, wie die westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Familienbande im Jahr 2010 weiter gefestigt haben.

Münster, im Mai 2011

Der Vorstand des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe



*Rolf Gerlach*

Präsident  
Dr. Rolf Gerlach  
Vorsitzender des Vorstands



*Michael Ilg*

Vizepräsident  
Prof. Michael Ilg  
Mitglied des Vorstands



## Immer besser werden

<b>■ Vielfalt als Erfolgsfaktor nutzen</b>	6
<i>Die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie fördert und fordert ihre (weiblichen) Beschäftigten. Ein Blick in die Personalarbeit.</i>	
<b>Kostensenkung IT 2012</b>	10
<i>Kosten und Nutzen im Gleichgewicht</i>	
<b>Kompass Bedarfsgerechte Banksteuerung</b>	11
<i>Die richtigen Systeme effizient nutzen</i>	
<b>Vertriebs-Check Online</b>	12
<i>Beste Voraussetzungen für den Online-Vertrieb</i>	
<b>Pfandbriefpooling</b>	13
<i>Kräfte bündeln</i>	

## Kundenvorteile schaffen

<b>■ Überschüsse sinnvoll einsetzen</b>	14
<i>Die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie bringt der Region großen Nutzen. Nicht allein mit Gewinnen.</i>	
<b>GeldKarte in der Schulmensa</b>	18
<i>Einfach gut versorgt</i>	
<b>Kooperationsmodell Interhyp</b>	19
<i>Wohnraumfinanzierung auf neuen Wegen</i>	
<b>Fortsetzung der Kommunalen Verschuldungsdiagnose</b>	20
<i>Öffentliche Kassen entlasten</i>	
<b>IHK-Außenwirtschaftstag NRW 2010</b>	21
<i>Weltweit aktiv</i>	

## Einsatz für die Gesellschaft

<b>■ Gemeinwohl erlebbar machen</b>	22
<i>Die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie bereichert das kulturelle Leben. Und noch viel mehr.</i>	
<b>RUHR.2010/Ruhrgebiet.Mack</b>	26
<i>Fotokunst auf Reisen</i>	
<b>Partnerschaft mit dem Westfälischen Turnerbund</b>	27
<i>Breite und Spitze fördern</i>	
<b>Sparkassen-SchulService</b>	28
<i>Finanzkompetenz in jungen Jahren lernen</i>	
<b>Handelsblatt Karriere Abi</b>	29
<i>Chef zu gewinnen</i>	

## Stark im Verbund

<b>■ Gemeinsam Ziele verwirklichen</b>	30
<i>Die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie schafft schlanke Wertpapierprozesse. Und bleibt damit wettbewerbsfähig.</i>	
<b>LBS West</b>	34
<i>Lust auf Bausparen ungebrochen</i>	
<b>Westfälische Provinzial</b>	35
<i>Versicherungen auf Rekordniveau</i>	
<b>WestLB AG</b>	36
<i>Ausgerichtet auf das Geschäft im Verbund</i>	
<b>DekaBank</b>	37
<i>Führend am Fondsmarkt</i>	
<b>Deutsche Leasing</b>	38
<i>Aufwärtstrend im Visier</i>	
<b>DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)</b>	39
<i>Vielfältige Leistungen für die Sparkassen</i>	
<b>Finanz Informatik</b>	40
<i>Beste Ergebnisse vor der Zielgeraden</i>	
<b>dwpbank</b>	41
<i>Höchster Nutzen für alle Kunden</i>	

## 2010 im Überblick

<b>■ Sparkassen und Verband – kurz notiert</b>	42
<i>Die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie hat 2010 einmal mehr viel geleistet – für die Wirtschaft in der Region und die eigene Leistungsfähigkeit. Einige Zahlen vorweg.</i>	
<b>Wirtschaftliche Rahmenbedingungen Nordrhein-Westfalen im konjunkturellen Aufschwung</b>	44
<b>Geschäftsergebnis 2010 Westfälisch-lippische Sparkassen stützten den Aufschwung</b>	46
<b>Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen</b>	52
<b>Mitgliedssparkassen in Westfalen-Lippe</b>	54
<b>Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe</b>	55
<b>Impressum</b>	56

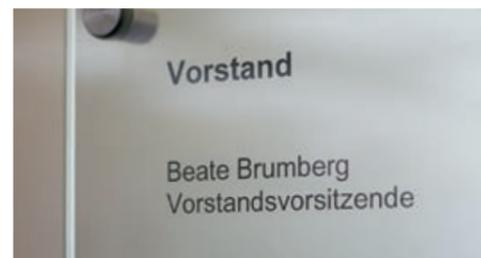
## Immer besser werden

# Vielfalt als Erfolgsfaktor nutzen

Schneller als erwartet hat Deutschland im Jahr 2010 die schwerste Rezession der Nachkriegszeit hinter sich gelassen. Aber ein Aufschwung sichert noch kein stabiles Wachstum. Dafür muss Deutschland produktiver werden. Zum Beispiel durch größere Fabriken, neue Erfindungen oder effizientere Produktionsmethoden. Oder durch mehr Erwerbstätige, die noch mehr leisten.

Doch bis zum Jahr 2030 wird Deutschland fünf bis sechs Millionen Arbeitskräfte verlieren. Nicht zuletzt deshalb wird es für Unternehmen künftig wichtiger, ihre Beschäftigten zu fördern und zu fordern.

Das gilt insbesondere für Sparkassen, die in allen Regionen des Landes mit qualifiziertem Personal überzeugen müssen. Die Unternehmenskultur des „diversity management“ – also des „konstruktiven Nutzens der sozialen Vielfalt“ – wird für sie zum Erfolgsfaktor. Manche meinen: Die seit 2010 wieder viel diskutierte Frauenquote sei ein Lösungsweg. Für Beate Brumberg, Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bergkamen-Bönen, greift diese Forderung jedoch zu kurz. Sie weiß, wovon sie spricht: 2007 wurde sie als erste Frau an die Spitze einer nordrhein-westfälischen Sparkasse berufen.



„Bei den Sparkassen hat jeder Mitarbeiter die Möglichkeit, seine Ziele zu erreichen.“

Beate Brumberg, Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bergkamen-Bönen

Beate Brumberg, Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bergkamen-Bönen, und ihr Vorstandskollege Martin Weber.



Die aus der Fernsehwerbung bekannte „08/15-Bank“ ist abgeschottet, altbacken – und verschließt ihre Ohren für die guten Ideen der Beschäftigten. Anders bei den Sparkassen: Sie punkten bei den Kunden, indem sie ihren motivierten Angestellten beste Arbeitsbedingungen bieten.

Ende 2010 haben bei den westfälisch-lippischen Sparkassen 28.200 Beschäftigte gearbeitet. Von ihnen sind 2.200 in der Ausbildung – einmal mehr setzen sich die westfälisch-lippischen Sparkassen stärker als andere Kreditinstitute für qualifizierten Nachwuchs ein. Darüber hinaus engagieren sich die westfälisch-lippischen Sparkassen sehr für die Fortbildung ihrer Mitarbeiter: Allein im Jahr 2010 hat die Westfälisch-Lippische Sparkassenakademie rund 26.000 Teilnehmer in 2.400 Veranstaltungen geschult. Jüngst gestartet ist das duale Bachelor-Studienprogramm, das die Sparkassenakademie zusammen mit der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe seit dem Wintersemester 2010/2011 anbietet und das für Führungsaufgaben in Beratung und Vertrieb qualifiziert.

Auch mit Blick auf spätere Berufsjahre sind die Beschäftigten bei den Sparkassen gut aufgehoben. Das belegt beispielsweise die Entwicklung der Altersgruppen: Die 40- bis 50-Jährigen, die vor zehn Jahren bei einer westfälisch-lippischen Sparkasse arbeiteten, sind dort gegenwärtig – im

Alter zwischen 50 und 60 Jahren – immer noch zu fast 90 Prozent in Vollzeit beschäftigt.

Haben die Sparkassen also bei ihren Beschäftigten bereits alle Potenziale ausgeschöpft? Beate Brumberg, seit 2001 im Vorstand der Sparkasse Bergkamen-Bönen und seit 2007 an dessen Spitze, bezweifelt dies: „Besonders bei den Frauen sehe ich noch Aufholbedarf.“ Wenn sie andere Lebensperspektiven hätten und sich im Beruf nicht voll einbringen könnten, sei das eine persönliche Entscheidung, die man akzeptieren müsse. Aber viele Mitarbeiterinnen mit Aufstiegswillen neigten immer noch dazu, sich zu unterschätzen und zurückzuhalten. „Da ist es auch eine Vorstandsaufgabe, sie zu den nächsten Karriereschritten anzuspornen“, meint die Sparkassendirektorin.

Die Statistik bestätigt die Erfahrung von Beate Brumberg: 60 Prozent der Beschäftigten in den westfälisch-lippischen Sparkassen sind weiblich. Diese Zahl spiegelt sich in den Führungsgremien jedoch nicht wider: Unter den 182 Vorstandsmitgliedern der westfälisch-lippischen Sparkassen sind sechs Frauen. Das entspricht einer Quote von 3,3 Prozent. Sie liegt leicht über dem vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung ermittelten 2,9-prozentigen Frauenanteil in den 100 größten Banken und Sparkassen Deutschlands.

Dieses Ergebnis zeichnet sich bereits auf den ersten Qualifizierungsstufen ab: Der Frauenanteil bei den Beschäftigten, die sich zum Sparkassenbetriebswirt fortgebildet haben oder einen Studienabschluss mitbringen, ist zwar über die letzten Jahre leicht gestiegen – aber mit 30 Prozent noch nicht ausgeglichen. Das Bild vervollständigt sich vor dem Hintergrund, dass laut Statistik nahezu jede zweite Mitarbeiterin der westfälisch-lippischen Sparkassen in Teilzeit arbeitet.

„Da schließt sich der Kreis“, meint Beate Brumberg. „Wer ganz nach oben will, der muss nach wie vor sehr flexibel sein, sich voll einbringen und viel Zeit aufwenden – unabhängig, ob Frau oder Mann. Die Familie muss die Karriere mittragen.“ Es sei richtig, dass mit der Frauenquote auch die Chancen der Arbeitswelt zur Sprache kämen. „Jede und jeder – denn die Männer betrifft das genauso, beruflich wie privat – muss die Möglichkeiten und Bedingungen kennen, sich Ziele setzen und wissen, wie sie zu erreichen sind.“ Für Beate Brumberg ist es deshalb das Wichtigste, mit den Mitarbeiterinnen im Gespräch zu bleiben und ihnen frühzeitig Perspektiven aufzuzeigen. Mit Erfolg: Von den

110 Mitarbeitern der Sparkasse Bergkamen-Bönen führen sechs Frauen ein Team an.

Wie gut es der gesamten Sparkassenfamilie in den nächsten Jahren gelingt, die Vielfalt der Beschäftigten als Erfolgsfaktor zu nutzen, wird unter anderem die Personalstatistik zeigen: Ab dem Jahr 2011 erfasst sie erstmals die Zahl der Führungskräfte mit Personalverantwortung – unterschieden nach Frauen und Männern.



Beate Brumberg (Mitte) mit den weiblichen Führungskräften der Sparkasse Bergkamen-Bönen: Yvonne Friße, stellvertretende Leiterin Innenrevision; Stefanie Witthüser, Geschäftsstellenleiterin; Silke Schneider, Personalvertreterin im Verwaltungsrat; Kerstin Engemann, Firmenkundenberaterin; Anke Kage, stellvertretende Geschäftsstellenleiterin; Helga Dalley, Leiterin Personalabteilung.

## Kostensenkung IT 2012

## Kosten und Nutzen im Gleichgewicht

Die westfälisch-lippischen Sparkassen sind der Finanzdienstleister Nr. 1 in der Region. Doch sie wissen auch, dass dieser Erfolg schlanke Prozesse voraussetzt. Und dafür brauchen sie vor allem eine leistungsfähige Informationstechnologie (IT). Allerdings verursacht jedes System gleichzeitig hohe Kosten. Im Projekt „Kostensenkung IT 2012“ – kurz: KIT 2012 – bringen die westfälisch-lippischen Sparkassen deshalb zusammen mit ihrem Verband Kosten und Nutzen der IT in ein neues Gleichgewicht.

Effiziente Prozesse zu schaffen, ist für die westfälisch-lippischen Sparkassen angesichts der hohen marktmäßigen Anforderungen und einer gesetzlichen Regulierungsflut mit der Folge organisatorisch wie prozessual steigender Komplexität nicht immer einfach. Aber sie haben niemals aufgehört, an sich zu arbeiten, und wirken seit Jahren erfolgreich auf geringere IT-Kosten hin. Über die Zeit sind die Aufwendungen der Institute für die IT dennoch auseinandergedriftet. Dies deutet auf weitere Möglichkeiten hin, sowohl bei der instituts-eigenen als auch bei der gemeinsam genutzten Informationstechnologie der Finanz Informatik (FI) Kosten einzusparen.

Im Projekt „KIT 2012“ wollen sie durch einen vertrauensvollen Austausch voneinander lernen: Seit Sommer 2010 setzen sich die acht Projektparkassen Beckum-Wadersloh, Bielefeld, Bottrop, Dortmund, Gelsenkirchen, Herford, Minden-Lübbecke und Siegen sowie weitere engagierte Sparkassen zusammen mit dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe, der FI und externer Unterstützung dafür ein, die Kostensituation zu verbessern.

In der einjährigen Konzeptionsphase haben die Projektmitglieder zunächst die IT-Kosten von über 30 Sparkassen aus der Region untersucht, Abwei-

chungen dargestellt und die zugrunde liegenden Ursachen und Abhängigkeiten herausgearbeitet. Aufbauend auf dieser Bestandsaufnahme haben sie 18 Handlungsfelder abgeleitet und praxisorientierte Ansätze herausgearbeitet, mit denen die Sparkassen die IT-Kosten senken können. In einem nächsten Schritt haben die Projektmitglieder die Ansätze – soweit möglich und sinnvoll – auf ihre Wirksamkeit hin erprobt und dokumentiert. Beispielsweise haben die Projektteilnehmer bei der technischen Arbeitsplatzausstattung ein Handlungsfeld erkannt: Wenn alle Sparkassen ihre PC-Ausstattung effizient einsetzen, lassen sich verbandswert 2,7 Millionen Euro jährlich einsparen.

### „Mit KIT 2012 stellen wir Strategien und Strukturen der IT auf den Prüfstand!“

Georg Droste, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Minden-Lübbecke, Mitglied im Fachausschuss Organisation/Prozesse



Die Ergebnisse des Projekts „KIT 2012“ wird der Verband nun in die Region tragen und die Sparkassen bei der Verwirklichung unterstützen. Dabei steht das Projektziel bereits fest: Bis Ende 2012 will die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie die verbandswerten IT-Aufwendungen um 40 Millionen Euro jährlich gesenkt haben.

## Kompass Bedarfsgerechte Banksteuerung

## Die richtigen Systeme effizient nutzen

**Aufsichtsvorgaben, Soll-Ist-Vergleiche, Wettbewerbsbeobachtungen – eine Sparkasse zu steuern, ist eine zunehmend komplexe Aufgabe. Jedes Institut muss die rechtlichen Auflagen erfüllen und will nicht zuletzt betriebswirtschaftlich gut geführt sein. Den westfälisch-lippischen Sparkassen stehen dazu mittlerweile 43 Banksteuerungssysteme zur Verfügung. In dieser Vielfalt bietet ihnen jetzt der neue „Kompass Bedarfsgerechte Banksteuerung“ eine Orientierung.**

In den letzten vier Jahren haben die westfälisch-lippischen Sparkassen rund ein Drittel ihrer Banksteuerungsinstrumente grundlegend überarbeitet oder neu eingeführt. Damit sind sie bestens gerüstet, um die betriebswirtschaftlichen und aufsichtsrechtlichen Vorgaben zu erfüllen. Doch es gilt auch: Je mehr Instrumente es gibt, desto anspruchsvoller ist deren Orchestrierung. Und da kein Institut dem anderen gleicht, reicht ein einzelner Notensatz nicht aus.

Eine auf die einzelne Sparkasse abgestimmte Anleitung bietet der neue „Kompass Bedarfsgerechte Banksteuerung“: Das im Sommer 2010 von den Sparkassen Detmold, Gladbeck, Schmallenberg, Soest, Westmünsterland und Wiedenbrück sowie dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe erarbeitete Hilfsmittel berücksichtigt zunächst die Voraussetzungen jedes einzelnen Instituts. Es nimmt beispielsweise die Risikobereitschaft, die Art der Geschäfte und die Steuerungsphilosophie der Sparkasse auf, aber auch Informationen zur bereits vorhandenen Systemlandschaft. Hinzu kommen sowohl aufsichtsrechtliche als auch betriebswirtschaftliche Mindestanforderungen.

Mit Hilfe dieser Rahmendaten stellt der Kompass für jede Sparkasse die am besten geeigneten Banksteuerungssysteme zusammen. Dabei bezieht der Kompass alle 43 Anwendungen ein, die die Projektteilnehmer zuvor in Steckbriefen beschrieben und zu Systemlandkarten gebündelt haben. Jeder Steckbrief fasst ein System und die damit zu erzielenden Ergebnisse zusammen, informiert über die Einführung und die benötigten Mitarbeiterkapazitäten und zeigt außerdem Abhängigkeiten sowie Querbeziehungen zu anderen Anwendungen auf. Die Systemlandkarten stellen dar, wie die Systeme in fünf verschiedenen Steuerungsbereichen – von der Kalkulation bis zum operationellen Risiko – zu-

sammenwirken. Die Auswahl des Kompasses zeigt der Sparkasse auch, inwieweit die bisher genutzten Systeme sachgerecht sind und mit welchen Instrumenten sie die Steuerung verbessern kann. Über die Steckbriefe und die Systemlandkarten kann sie die Empfehlungen nachvollziehen. Falls die Sparkasse bereits bestmöglich aufgestellt ist, bekommt sie es vom Kompass bestätigt.

### „Der Kompass verschafft den Sparkassen Sicherheit bei der Banksteuerung.“

Dieter Kohlmeier, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe bietet seinen Mitgliedsparkassen an, sie beim Einsatz des neuen Instruments zu unterstützen und zu beraten. Bis Anfang des Jahres 2011 haben zwölf Arbeitssitzungen in den Sparkassen stattgefunden, unter anderem in der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden. Weitere sind bereits geplant. Aufgrund der guten Resonanz hat der Sparkassenverband Westfalen-Lippe ein vergleichbares Projekt für Vertriebssteuerungsinstrumente gestartet.

## Vertriebs-Check Online

**Beste Voraussetzungen für den Online-Vertrieb**

Jede Sparkasse ist mittlerweile auch eine Internetbank: Die lokal verankerten Institute sind technisch längst auf Augenhöhe mit den Wettbewerbern und bieten ihren Kunden bereits viele Produkte und Dienstleistungen online an. Diese gute Ausgangslage nutzen sie jetzt, um ihren Internetauftritt zum gleichberechtigten Vertriebskanal neben Filiale, mobiler Beratung zu Hause und telefonischer Beratung auszubauen. Hilfestellung bietet ihnen dabei der neue „Vertriebs-Check Online“.

Die Sparkassen haben es sich zum Ziel gesetzt, den Finanzdienstleistungsmarkt mit der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen anzuführen. In Zeiten, in denen immer mehr Menschen ihre Bankgeschäfte online erledigen, gilt diese Maßgabe selbstverständlich ebenso für den Vertrieb im Internet. Über das vergangene Jahrzehnt hinweg hat die Sparkassenorganisation deshalb in mehreren Projekten den Rahmen für diesen Absatzkanal festgelegt. Im Frühjahr 2010 haben die westfälisch-lippischen Sparkassen außerdem die bisherigen Erfahrungen und Ergebnisse im Projekt „Integration des Online-Vertriebs“ zusammengetragen und weitere Handlungsansätze aufgezeigt.

Mit diesen Grundlagen können die einzelnen Institute jetzt ihren Internetauftritt weiter verbessern. Der „Vertriebs-Check Online“ hilft ihnen dabei: Das in Projekten des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands entwickelte Instrument fasst die konzeptionellen Ansätze sowie die unterstützen Angebote der vielfältigen Projektlandschaft zusammen und leitet einen praxisnahen Handlungsplan für die einzelnen Sparkassen ab.

So verschafft der „Vertriebs-Check Online“ den Sparkassen nochmals einen Überblick, wie sie ihr Preis-Leistungs-Angebot im Internet gestalten können – von der Produkt- und Preisgleichheit über die Absatzkanäle bis hin zur Produkt- und Preisdifferenzierung – und wie sich die unterschiedlichen Vertriebsoptionen auswirken. Darüber hinaus erhalten die Sparkassen Leitfäden

**„Erfolg im Online-Vertrieb setzt großes Engagement voraus.“**

Karin Glodde, Leiterin Internet bei der Sparkasse Dortmund

und Analysen, aber auch Informationen über begleitende Marketingmaßnahmen, zu neuen Entwicklungen beispielsweise im Online-Marketing sowie zum Umgang mit sozialen Netzwerken. Ergänzend stellt das Instrument die Angebote der technischen Dienstleister und den Nutzen ihrer Plattformen dar. Aus diesen Eckpfeilern und den institutsspezifischen Daten entwickelt der „Vertriebs-Check Online“ Empfehlungen, wie sich die Sparkassen organisatorisch aufstellen sollten, er unterstützt sie, ihre Produkte für den Internetvertrieb zu gestalten, und schlägt Vertriebs- und Kampagnenprozesse sowie Methoden zur Erfolgsmessung vor.

Im Spätsommer 2010 haben die westfälisch-lippischen Pilotsparkassen Detmold, Dortmund, Hochsauerland, Siegen und Westmünsterland den „Vertriebs-Check Online“ erstmals eingesetzt. Die Erfahrungen sind durchweg gut: Das Instrument hat ihnen geholfen, Potenziale dieses Absatzkanals zu erkennen. Im Verlauf des Jahres 2011 wollen deshalb 20 weitere Sparkassen aus der Region den „Vertriebs-Check Online“ durchführen. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe wird sie dabei unterstützen.

## Pfandbriefpooling

**Kräfte bündeln**

**Ob den Bau der eigenen vier Wände oder den Kauf neuer Maschinen – mit den passenden Finanzierungen erfüllen Sparkassen viele Wünsche. Bislang haben sie Kredite vor allem über Kundeneinlagen finanziert. Das aber könnte bald schwieriger und teurer werden. Die westfälisch-lippischen Sparkassen suchen deshalb nach Wegen, um eine langfristige und günstige Refinanzierung sicherzustellen. Eine mögliche Lösung bietet das Pfandbriefpooling mit der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW).**

Die Finanzmarktkrise wirft lange Schatten auf die Kreditwirtschaft: Noch immer ist das Zinsniveau so niedrig, dass Kunden ihr Geld meist nur kurzfristig anlegen – und damit schnell wieder abziehen könnten. Gleichzeitig fordern die Aufseher mit den neuen „Basel III“-Vorschriften, dass sich die Kreditinstitute besser mit liquiden Mitteln ausstatten und ihre Darlehen mit gleichen Laufzeiten refinanzieren. Vor diesem Hintergrund wird der Wettbewerb um mittel- und langfristiges Geld, das den Darlehen gegenüberstehen soll, in den nächsten Jahren vermutlich schärfer.

Auf diese neuen Rahmenbedingungen bereiten sich die westfälisch-lippischen Sparkassen derzeit vor: Im Jahr 2010 haben sie ein Projekt gestartet, in dem sie gemeinsam Pfandbriefe herausgeben. Pfandbriefe sind Anleihen, die über eine Deckungsmasse zusätzlich besichert sind. Zur Deckungsmasse zählen zum Beispiel private Wohnraumkredite, für die Kreditnehmer ein Grundpfandrecht an einem Grundstück oder einer Immobilie hinterlegt haben. Wegen dieser großen Sicherheit sind Pfandbriefe bei vielen Anlegern sehr beliebt und für die Sparkassen vergleichsweise kostengünstig. Allerdings ist die Eigenemission der Papiere strengen Regeln unterworfen und aufwändig, so dass sie sich für kleinere Kreditinstitute nicht anbietet.

Das Projekt schafft Abhilfe: In einer Testphase von März bis August 2011 übernimmt die zur Sparkassenfamilie gehörende LBBW für die westfälisch-

lich-lippischen Sparkassen Gronau, Höxter und Kierspe-Meinerzhagen die Aufgaben einer Pfandbriefbank. Als deutschlandweit einziges Kreditinstitut verfügt die LBBW über eine IT-gestützte Plattform, mit der die Sparkassen ihre Darlehen kostengünstig einbringen können. Die Landesbank fasst die Darlehen nach Laufzeiten zusammen und nutzt die Deckungsmasse, um Pfandbriefe herauszugeben. Außerdem übernimmt sie die Prospekterstellung und den Vertrieb der Pfandbriefe. Für die Kunden aber bleiben die Sparkassen die verlässlichen Ansprechpartner.

Wenn die Ergebnisse des vom Sparkassenverband Westfalen-Lippe und von der Finanz Informatik begleiteten Projekts stimmen, werden in diesem Jahr noch weitere der rund 30 interessierten Sparkassen ihre Refinanzierung neu gestalten können.



**„Wir bündeln unsere Kräfte, damit jede Sparkasse die Vorteile dieses traditionsreichen Produkts nutzen kann.“**

Wolfgang Opitz, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen, Mitglied im Fachausschuss Banksteuerung

## Kundenvorteile schaffen

# Überschüsse sinnvoll einsetzen

Die westfälisch-lippischen Sparkassen sind im Jahr 2010 erneut erfolgreich gewesen. Doch die nächsten Herausforderungen warten bereits: Als Folge der Finanzmarktkrise müssen sie zusätzliche Harmonisierungs-, Regulierungs- und Verbraucherschutzmaßnahmen erfüllen. Außerdem erfordern der technische Fortschritt und ein unerschütterlich hoher Wettbewerbsdruck, dass sie mit ihren Leistungen am Puls der Zeit bleiben.

Für diese Aufgaben haben sich die westfälisch-lippischen Sparkassen mit dem im Jahr 2010 erwirtschafteten Betriebsergebnis Rüstzeug verschafft. In dem darüber hinaus noch möglichen Umfang

haben sie mit Spenden, Sponsorings, Stiftungen und Ausschüttungen viel Gutes für die Region bewirkt. Fest steht aber auch: Die in vielen öffentlichen Kassen fehlenden Finanzmittel können sie niemals ausgleichen. Für Bernhard Halbe, Bürgermeister der Stadt Schmallenberg und Verwaltungsratsvorsitzender der örtlichen Sparkasse, ist die Prioritätenliste daher eindeutig: Sein oberstes Ziel ist es, die Stadtsparkasse Schmallenberg leistungsfähig zu halten und auf diese Weise die kommunalen Belange dauerhaft zu unterstützen. Auch Peter Vogt, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse, ist überzeugt: „Das nutzt der Region am meisten.“



„Eine selbstständige Sparkasse am Ort zu haben, ist ein hohes Gut, das sich jedes Jahr aufs Neue für die Region auszahlt.“

*Bernhard Halbe, Bürgermeister der Stadt Schmallenberg und Verwaltungsratsvorsitzender der Stadtsparkasse Schmallenberg*

Seit über 200 Jahren behaupten sich Sparkassen am Markt. Der Erfolg ist das Ergebnis einer Mannschaftsleistung von Vorstand, Mitarbeitern und Verwaltungsrat. Jede Seite trägt ihren Teil dazu bei, dass die Sparkasse am Ort dauerhaft ihren öffentlichen Auftrag erfüllen kann.

Die Verwaltungsratsmitglieder stehen stets vor einer besonderen Aufgabe: Als von den Trägern gewählte Vertreter haben sie zwischen den betriebswirtschaftlichen Zielen der Sparkasse und den Wünschen der Kommunalpolitik zu vermitteln. Erfahrungsgemäß gelingt dies gut, wenn sie die Richtlinien der Geschäftspolitik bestimmen und die Geschäftsführung überwachen, Vorstandsmit-

glieder bestellen und Stiftungen einrichten. Die Erwartungen, wie der Jahresüberschuss verwendet werden soll, fallen dagegen regelmäßig unterschiedlich aus: Während ein möglichst hoher einbehaltener Betrag die Sparkasse stärkt, wünschen sich einige Träger eine möglichst hohe Ausschüttung – ein Balanceakt für die Verwaltungsratsmitglieder.

Das seit 2008 gültige Sparkassengesetz NRW hat es den kommunalen Vertretern nicht einfacher gemacht: Die Ausschüttungen der Sparkassen müssen jetzt nicht mehr nur für gemeinnützige Zwecke eingesetzt werden. Sie stehen auch für gemeinwohlorientierte Aufgaben in den Berei-



chen Bildung und Erziehung, Soziales und Familie, Kultur und Sport sowie Umwelt bereit. Im Ergebnis hat das Sparkassengesetz damit neue Freiräume geschaffen: Gemeinnützige Zwecke sind am allgemeinen Wohl orientiert und von der Steuer befreit. Gemeinwohlorientierte Aufgaben müssen diese Voraussetzung nicht erfüllen: Sie haben lediglich den Interessen der örtlichen Gemeinschaft zu dienen. Die Gemeinde, die Stadt oder der Kreis kann mit den Ausschüttungen der Sparkassen demnach kommunale Aufgaben wie Kinderspielplätze oder energetische Maßnahmen finanzieren – eine Möglichkeit, die noch immer angespannten öffentlichen Kassen zu entlasten.

Außerdem verzichtet das neue Sparkassengesetz NRW auf die früher verwendete Ausschüttungsstaffel, die Ausschüttungen abhängig vom Verhältnis der Sicherheitsrücklage zu den Risikoaktiva begrenzte. Stattdessen hat der Verwaltungsrat bei seiner Entscheidung „... die Angemessenheit der Ausschüttung im Hinblick auf die künftige wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Sparkasse sowie im Hinblick auf die Erfüllung des öffentlichen Auftrags der Sparkasse zu berücksichtigen.“ Die vergleichsweise offene Formulierung fordert den Verwaltungsratsmitgliedern ein Höchstmaß an Fachkompetenz und Sachlichkeit ab: Sie müssen sehr genau zwischen den aktuellen kommunalen Interessen und der langfristigen Stärke der Sparkasse abwägen.

Bernhard Halbe, Bürgermeister der Stadt Schmallenberg und seit 1990 Verwaltungsratsvorsitzender der Stadtsparkasse Schmallenberg, betont den Weitblick früherer Kollegen: „Wir haben es nicht zuletzt unseren Vorgängern zu verdanken, dass die Sparkassen in Westfalen-Lippe so erfolgreich sind. Sie haben dafür gesorgt, dass die Institute Eigenkapital aufgebaut haben“, stellt er fest. „Das hat die Sparkassen leistungsfähig gehalten und kommt der Region heute mehrfach zugute – über moderne Finanzdienstleistungen, verlässlich hohe Spenden, Stiftungen, Sponsorings und Steuerzahlungen sowie sichere Arbeitsplätze.“ Bernhard Halbe sieht die Verwaltungsräte weiter gefordert, offen und vertrauensvoll mit allen Beteiligten zusammenzuarbeiten. „Wir müssen bei den Trägern für einen umsichtigen Umgang mit den Überschüssen der Sparkassen werben – und gleichzeitig bei den Vorständen Verständnis für die kommunale Finanzsituation schaffen.“

Nach Ansicht von Peter Vogt, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Schmallenberg, belegen die Folgen der Finanzmarktkrise den

Bedarf: „Unser Träger hat es möglich gemacht, dass die Stadtsparkasse in den guten Jahren vor der Krise Eigenkapital aufbauen konnte.“



*Bernhard Halbe, Bürgermeister der Stadt Schmallenberg und Verwaltungsratsvorsitzender der Stadtsparkasse Schmallenberg, und Peter Vogt, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Schmallenberg, in der Kundenhalle der Hauptstelle.*

Deswegen ist sie – genauso wie die anderen westfälisch-lippischen Sparkassen – heute ausreichend gerüstet. Sie wird Basel III, die Bankenabgabe und die noch immer im Raum stehende EU-Einlagensicherung erfüllen können und gleichzeitig ihren öffentlichen Auftrag verlässlich wie eh und je verwirklichen“, ist sich Peter Vogt sicher. „Dieser frühen Zurückhaltung haben wir viel zu verdanken.“ Eine gute Nachricht für Westfalen-Lippe. Und eine gute Nachricht für die gesamte deutsche Sparkassenfamilie. Als Solidargemeinschaft steht sie im Falle eines Falles über den Haftungsverbund füreinander ein. Umso wichtiger ist es, dass jedes Familienmitglied zukunftsfest aufgestellt ist.

Etwas verbittert fügt Bernhard Halbe noch hinzu: „Nach dem Sparkassengedanken sollte es so sein, dass die in der Region erwirtschafteten Gelder wieder vollständig in die Region fließen. Im Jahr 2010 mussten wir aber – wie bereits in den Vorjahren – wesentliche Beträge für die WestLB bereitstellen. Aus kommunaler Sicht schmerzt das sehr.“

## GeldKarte in der Schulmensa Einfach gut versorgt

Ob beim Parken, an Fahrkartenautomaten oder in Betriebsrestaurants – der Geldkartenchip auf der Girocard ersetzt bereits an vielen Stellen die Münzen im Portemonnaie. Und das komfortable Zahlungsmittel erobert sich noch weitere Einsatzfelder. Ein Beispiel: Seit Ende des Jahres 2010 bezahlen Lengericher Schüler mit der GeldKarte ihren Frühstücksbiss und ihr Mittagessen. Möglich gemacht hat dies die Stadtsparkasse Lengerich.

Die Vorteile der GeldKarte liegen im wahrsten Sinne des Wortes auf der Hand: Im Vergleich zu Bargeld ist die „Geldbörse im Kartenformat“ einfacher und schneller zu handhaben. Außerdem ist der Betrag immer passend verfügbar. Wegen dieser Pluspunkte kommt das Zahlungsmittel derzeit in immer mehr Schulkantinen zum Einsatz.

Beispielsweise in der gemeinsamen Mensa des Hanna-Ahrendt-Gymnasiums und der Dietrich-Bonhoeffer-Realschule in Lengerich. Die freiwilligen Helfer des Vereins „Cafeteria – Gesunde Schule“, der die Mensa betreibt, wollen ihre ganze Energie für gesundes Essen einsetzen und den Verwaltungsaufwand so gering wie möglich halten. Aus diesem Grund hat der Verein Ende 2010 das Bestell- und Bezahlssystem rund um die GeldKarte eingeführt. Die Stadtsparkasse Lengerich hat sie dabei mit Rat und Tat unterstützt.

Statt in die Geldbörse geht das Verpflegungsgeld der Schüler nun zunächst auf ein Jugendgirokonto bei einem Kreditinstitut ihrer Wahl. Die dazugehörige GeldKarte können die Schüler an jedem Geldautomaten mit Guthaben füllen. Zudem hat die Stadtsparkasse Lengerich ein Ladeterminal in der Mensa aufgestellt.

Mit der GeldKarte können die Schüler zum einen das gesunde Frühstücksangebot bezahlen. Zum anderen dient ihnen die GeldKarte dazu, ein Internetkonto auf einer geschützten Internetseite aufzuladen. Anschließend können sie ihr Mittagessen bestellen – entweder über die geschützte Internetseite, auf der die Schüler bereits viele Tage im Voraus gemeinsam mit den Eltern Menüs auswählen können, oder an einem Bestellterminal in der Mensa. Sobald das Essen bestellt ist, wird das Internetkonto belastet. Für die Menüausgabe müssen sich die Schüler dann nur noch mit ihrer Girocard identifizieren, und sie erhalten einen Bon, mit dem sie sich ihr Mittagessen schnell und unkompliziert abholen können.

### „Dank der GeldKarte steht im Mensabetrieb das Wichtigste im Vordergrund: gesundes Essen.“

Jessica Habekost, Kundenberaterin der Stadtsparkasse Lengerich



Die Erfahrungen der ersten Wochen bestätigen: Die Kinder kommen mit dem modernen Zahlungsmittel gut zurecht. Bargeld wird überflüssig, und die bei Eltern so ungeliebten Ausgaben auf dem Schulweg fallen weg. Wegen dieser Vorzüge wird sich der Sparkassenverband Westfalen-Lippe dafür einsetzen, dass neben der Stadtsparkasse Lengerich und 14 weiteren Mitgliedssparkassen noch mehr Institute die Einsatzmöglichkeiten der GeldKarte in den Schulen bekannt machen.

## Kooperationsmodell Interhyp

### Wohnraumfinanzierung auf neuen Wegen

**Der Markt für Wohnraumfinanzierungen wandelt sich: Anfang des Jahrtausends schlossen Kunden in vier von fünf Fällen ihre Kreditverträge in den Filialen der Kreditinstitute ab. Ein Jahrzehnt später ist der Anteil auf die Hälfte gesunken. Stattdessen nutzen viele Kunden jetzt das Internet und Vermittler. Für die westfälisch-lippischen Sparkassen steht fest: Sie wollen dort sein, wo ihre Kunden sind. Aus diesem Grund testen sie noch bis Mitte 2011 die internetbasierte Vermittlerplattform Interhyp als neuen Vertriebsweg.**

Für die westfälisch-lippischen Sparkassen ist die Wohnraumfinanzierung ein Kerngeschäftsfeld: Zwei Drittel ihrer Kreditzusagen fließen in privates Wohneigentum – allein 2010 stellten sie den Kunden knapp 4,1 Milliarden Euro für die eigenen vier Wände zur Verfügung. Diese gute Marktposition wollen sie in dem sich verändernden Umfeld behaupten. Im Frühjahr 2009 haben sie deshalb das Projekt „Zukunftsstrategie Baufinanzierung“ gestartet und Handlungsfelder definiert. Als eine Antwort auf das veränderte Abschlussverhalten der Kunden bot sich die Vermittlerplattform Interhyp an: Der Sparkassenverband Bayern hatte bereits im Jahr 2008 erste gute Erfahrungen mit diesem Kooperationsmodell gesammelt.

Die Interhyp AG vermittelt private Baufinanzierungen von 250 Kreditgebern. Über den Internetauftritt können Kunden auf der Grundlage ihrer persönlichen Daten unverbindlich Konditionen abfragen. Die Mitarbeiter der Interhyp entwickeln ein Finanzierungskonzept, suchen passende Finanzierungsbausteine heraus und beraten die Kunden in allen Fragen rund um die Immobilienfinanzierung – entweder telefonisch oder in einer von 23 Filialen. Wenn sich die künftigen Wohneigentümer für einen Kreditgeber entscheiden, bereitet die Interhyp die erforderlichen Unterlagen vor und vermittelt ein verbindliches Angebot. Nachdem der Kunde den Vertrag angenommen hat, geht die vollständige Kreditakte und damit die Kundenbeziehung an das Kreditinstitut über.

Das Kooperationsmodell läuft seit Ende 2009. Seitdem informiert der Sparkassenverband Westfalen-Lippe die Sparkassen in der Region über den in der Sparkassenorganisation innovativen Vertriebsweg, trägt Erkenntnisse zusammen und

unterstützt sie beim Einsatz. Mittlerweile erproben knapp ein Drittel der westfälisch-lippischen Sparkassen die Vermittlerplattform.

### „Sparkassen bieten attraktive Konditionen. Und das jetzt auch im Internet.“

Verena Holzrichter, Ressortleiterin Privatkunden der Sparkasse Werl

Die Ergebnisse zeigen: Vor allem mit dem Internet vertraute, vielfach auch jüngere Kunden schließen über die Interhyp einen Kreditvertrag mit der ortsansässigen Sparkasse ab. Und die meisten von ihnen waren vorher noch kein Sparkassenkunde. Somit gelingt es den lokal verankerten Instituten, über die Vermittlerplattform Neukunden aus ihrer Region zu gewinnen. Und zwar auf hohem Niveau: Die Kreditnehmer haben gute Bonitäten, und die von Interhyp bestens aufbereiteten Unterlagen ermöglichen den Sparkassen eine schnelle Bearbeitung.

Fortsetzung der Kommunalen Verschuldungsdiagnose

## Öffentliche Kassen entlasten

Trotz aller Anstrengungen, der wieder boomenden Wirtschaft und sprudelnder Steuereinnahmen bleibt die Haushaltslage der meisten Kommunen angespannt. Steigende Sozialausgaben und Verwaltungsaufwendungen belasten öffentliche Kassen immer stärker, und immer neue Kassenkredite sollen die Liquidität sichern. Seit Ende 2009 aber unterstützen die Sparkassen die Kommunen dabei, gegenzusteuern: Im Jahr 2010 haben bereits 51 westfälisch-lippische Städte und Gemeinden ihre Finanzsituation zusammen mit 15 Sparkassen durchleuchtet und Ansätze erkannt, um Freiräume zu schaffen.

Anfang 2011 hat der Bestand an Kassenkrediten bei nordrhein-westfälischen Kommunen die Rekordmarke von 20 Milliarden Euro erreicht. Das wird zum Problem, weil Kassenkredite variabel verzinst werden: Steigt das Zinsniveau weiter, müssen die Städte und Gemeinden nochmals höhere Zinsen zahlen und zusätzliche Kredite aufnehmen. Zu wenige Kommunen nutzen außerdem die Gelegenheit, sich die noch immer günstigen Finanzierungsbedingungen zu sichern. Der Grund dafür ist schnell gefunden: Viele Kämmerer sind unsicher, wie sie die teils mehreren hundert Haushaltspositionen bestmöglich aufeinander abstimmen können. Statt einzelner Produktabschlüsse wünschen sie sich einen umfassenden Ansatz. Den erhalten sie seit dem Jahr 2010 mit der „Kommunalen Verschuldungsdiagnose“: Das von den Sparkassen zusammen mit Verbundpartnern entwickelte und im Projekt kostenfrei angebotene Instrument unterstützt die Kämmerer, die kommunale Finanzsituation tiefgehend auszuwerten.

Im Jahr 2010 haben sich 51 Städte und Gemeinden der Region einen verlässlichen Überblick über die genutzten Finanzierungsinstrumente und die Konditionen verschafft. Bis zu 200 Positionen an Kassenkrediten, Kreditmarktschulden und Derivaten haben sie in diesem Instrument erfassen und auswerten lassen. Eine zusätzliche Orientierung über die Finanzlage haben sie durch einen Vergleich mit den Durchschnittswerten ähnlich großer Kommunen erhalten.

„Die Verschuldungsdiagnose hilft, Stärken und Schwächen im Schuldenportfolio aufzudecken und passende Lösungsansätze zu entwickeln.“

Heinz Schnettger, Kämmerer der Stadt Oer-Erkenschwick

Mit der Analyse der Ausgangslage haben einige Kommunen beispielsweise erstmals den Anteil von strukturierten Krediten in ihrem Portfolio bemessen können. Zugleich haben sie Fehler in der Bestandsführung aufgedeckt und berichtigt. Viele Kämmerer nutzen die „Kommunale Verschuldungsdiagnose“ außerdem, um ihre Finanzplanungen in Finanzausschüssen und Ratssitzungen zu erläutern. Und die zusammengetragenen Konditionen haben schon umfangreiche Einsparmöglichkeiten im Zins- und Schuldenmanagement aufgezeigt.

Im Jahr 2011 setzen die Sparkassen die Initiative fort. Dann bieten sie die „Kommunale Verschuldungsdiagnose“ erstmals auch kommunalnahen Unternehmen an. Darüber hinaus unterstützen sie die Kommunen dabei, die erkannten Einsparmöglichkeiten mit Hilfe solider Finanzprodukte zu heben. Einmal mehr erfüllen die Sparkassen damit ihren öffentlichen Auftrag: Schließlich kommt der in den öffentlichen Kassen gewonnene Freiraum wieder der Region zugute.

IHK-Außenwirtschaftstag NRW 2010

## Weltweit aktiv

**Wenn Unternehmen im Ausland Geschäfte machen, brauchen sie auf ihre Sparkasse als Finanzpartner und Berater nicht zu verzichten. Diese Botschaft nahmen 800 Mittelständler vom IHK-Außenwirtschaftstag NRW mit, der im September 2010 erstmals in Münster stattfand. Unter dem Motto „Weltweit aktiv“ informierten die Sparkassen der Region dort zusammen mit Verbundpartnern über ihre Angebote für das „going and being international“.**

Nach fünf erfolgreichen Veranstaltungen im Rheinland feierte der IHK-Außenwirtschaftstag NRW im Jahr 2010 Premiere in Westfalen-Lippe. Im Auftrag der 16 regionalen Industrie- und Handelskammern hatte die IHK Nord Westfalen zu der bundesweit größten Fachveranstaltung dieser Art nach Münster eingeladen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen nutzten die Gelegenheit, sich in Erfahrungsaustauschen und Kompakttrainings für das Auslandsgeschäft zu rüsten und wichtige Kontakte zu knüpfen – auch zur Sparkassenorganisation.

Unter der Überschrift „Weltweit aktiv“ setzte die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie das langjährige Engagement der rheinischen Schwesterinstitute fort. Die in der Region beheimateten Sparkassen Emsdetten-Ochtrup, Münsterland Ost, Steinfurt und Westmünsterland gaben zusammen mit den Verbundpartnern Deutsche Leasing und WestLB sowie S-CountryDesk, dem internationalen Netzwerk der Sparkassenorganisation, Einblicke in die vielfältigen Beratungs- und Finanzdienstleistungen der Gruppe: Mit Informationsveranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themen – von den ersten Schritten in europäische Nachbarländer bis zu den unterschiedlichen Finanzierungsinstrumenten für das internationale Geschäft – richteten sie sich sowohl an Einsteiger als auch an auslandserfahrene Unternehmer.

In vertiefenden Gesprächen am neu gestalteten Messestand zeigten die Sparkassenvertreter au-

ßerdem Lösungen für die Herausforderungen der Firmeninhaber auf. Dabei stellte sich die Sparkassenfamilie als Ansprechpartner vor, der alle Leistungen rund um das grenzüberschreitende Geschäft aus einer Hand anbietet – vom Auslandszahlungsverkehr über das Dokumentengeschäft, die Absatz- und Investitionsfinanzierung sowie das Zins- und Währungsmanagement bis hin zur Vermittlung von Kontakten zu Informationszentren und Geschäftspartnern.

Für die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie steht fest: Mit dem 6. IHK-Außenwirtschaftstag NRW haben sie gute Grundlagen für neue grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen geschaffen. Da, wo Unternehmen ihr „going and being international“ gestalten, werden sie auch künftig dabei sein.

„Sparkassen müssen ihr internationales Produktangebot bei Firmenkunden fest verankern.“

Heinrich-Georg Krumme, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland, Mitglied im Fachausschuss Banksteuerung



## Einsatz für die Gesellschaft

# Gemeinwohl erlebbar machen

Die von vielen neu entdeckte Lust am Ehrenamt, der vermehrte Wunsch nach „Entschleunigung“ und einer stärkeren Rücksichtnahme – bei all den sich verändernden Einstellungen geht es letztlich um die Frage, welche Verantwortung der Einzelne für sein Leben und das Leben anderer wahrnimmt.

Dieser Wertewandel rückt das Handeln der Sparkassen in ein neues, besseres Licht. Kunden fordern zunehmend auch von Kreditinstituten ein verantwortungsvolles und nachvollziehbares Verhalten. Das leisten die öffentlich-rechtlichen Institute bereits allein aufgrund ihres Unterneh-

menszwecks. Seit über 200 Jahren nehmen sie Einlagen zur sicheren Verwahrung entgegen, um Kredite in der Region zu vergeben. Genauso bedeutend ist aber ihr Einsatz für das Gemeinwohl: Die Sparkassenorganisation zählt zu den größten nichtstaatlichen Förderern in Deutschland. Ein noch junges Engagement der westfälisch-lippischen Sparkassen feierte im Jahr 2010 den ersten runden Geburtstag: Das Picasso-Museum in Münster wurde zehn Jahre alt. Direktor Prof. Dr. Markus Müller ist überzeugt: „Das Kunstmuseum Pablo Picasso Münster passt bestens zum gemeinwohlorientierten Auftrag der Sparkassen.“



## „Das Engagement der Sparkassen macht das Leben in der Region auf vielfältige Weise reicher.“

Prof. Dr. Markus Müller, Direktor des Kunstmuseums Pablo Picasso Münster

Museumspädagogin Britta Lauro führt eine Klasse der Städtischen Gemeinschaftsgrundschule Peter-Wust-Schule aus Münster durch die Picasso-Ausstellung „Linolschnitte. Im Rausch der Farbe“.



Im Jahr 2010 haben die westfälisch-lippischen Sparkassen mehr als 135 Millionen Euro gestiftet, gespendet und ausgeschüttet – ein Rekord. Unter anderem haben sie neues Stiftungskapital in Höhe von rund 22 Millionen Euro gebildet. Damit kommen der Region dauerhaft 191 Millionen Euro über 97 Sparkassenstiftungen zugute. Darüber hinaus haben die nordrhein-westfälischen Sparkassen und insbesondere die 32 Ruhrgebiets-Sparkassen die Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010 mit ermöglicht und gestaltet.

2010 war für die westfälisch-lippischen Sparkassen noch aus einem weiteren Grund ein herausragendes Jahr: Im September feierte das von ihnen gemeinsam mit WestLB und Provinzial sowie dem Ehepaar Huizinga gestiftete Graphikmuseum Pablo Picasso in Münster seinen zehnten Geburtstag. Und die Stiftungsgeber freuten sich, dass das kulturelle Aushängeschild die Reifepri-

fung bereits bestanden hat: Regelmäßig wechselnde Ausstellungen aus dem eigenen Bestand, der sich über das Jahrzehnt verdoppelt hat, sowie 50 Sonderausstellungen haben dem Museum über die Grenzen Deutschlands hinaus Anerkennung verschafft. Vor allem aber haben mehr als 800.000 Menschen das Museum besucht – ein Beleg, dass Kunst nicht nur Experten begeistert.

Vom ersten Tag an ist es den Stiftern sowie der Museumsleitung ein Anliegen gewesen, ein großes Publikum zu erreichen. Dies ist ihnen mit einem vielfältigen Angebot gelungen: Neben den klassischen Führungen durch die Ausstellung bietet das Museum unter anderem ein museumspädagogisches Programm für Kinder, Jugendli-

che und Familien, Kindergärten, Schulen und Lehrkräfte an. Beim Studententag ist der Eintrittspreis für Studierende stark ermäßigt, und in den Ferien organisiert das Museum besondere Termine für Schüler. Einmal im Monat können Familien in der „Picasso-Malwerkstatt“ ihr künstlerisches Talent entdecken. Außerdem lädt das Museum zu Veranstaltungen wie Lesungen und sogar Tanzinszenierungen ein. „Von diesem Engagement haben alle etwas“, ist sich Direktor Prof. Dr. Markus Müller sicher. „Die Stifter und das Museum, Picasso-Fans, aber auch Kunstlaien, Alt und Jung, Münster und Westfalen-Lippe.“

Ausdruck des Erfolgs ist nicht zuletzt ein Geschenk, das die Erbgemeinschaft Picasso dem Museum zum Zehnjährigen gemacht hat: Es darf sich nun „Kunstmuseum Pablo Picasso Münster“ nennen. Der neue Name trägt dem Wunsch Rechnung, Picassos Arbeit über die Grafiken hinaus verständlich zu machen. Er ist Anerkennung für das Geleistete und zugleich Ansporn, die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben. Die Sparkassen werden daran mitarbeiten und ihre Gemeinwohlorientierung einmal mehr für jeden erlebbar machen. Prof. Dr. Markus Müller betont die Vorteile dieser Unterstützung: „Als Stiftungsmuseum können wir unser Programm frei von politischen Zielen und öffentlicher Finanzierung gestalten. Viele Besucher wissen dieses Privileg aber nicht einzuschätzen“, so seine Erfahrung. „Meiner Meinung nach dürften sich die Sparkassen ihr besonderes Engagement noch viel stärker auf die Fahnen schreiben.“

Auch über das Picasso-Museum hinaus hat die Sparkassenfamilie viel zu berichten: Seit Jahrzehnten setzt sie sich für Kultur und Soziales, Bildung und Wissenschaft, Sport und Umwelt ein. Ihre Beiträge übersteigen selbst die von Privat- und Genossenschaftsbanken zusammen. Und während sich viele andere Kreditinstitute stark im Ausland engagieren, kommen die Leistungen der Sparkassen Vereinen, Veranstaltungen und Initiativen in Deutschland zugute. Dabei haben sie immer wieder Meilensteine gesetzt: Weltspartag (1924), Beratungsdienst Geld und Haushalt (1958), Jugend musiziert (1963), Sparkassen-SchulService (1975), Planspiel Börse (1983), Deutscher Gründerpreis (1997), um nur einige Beispiele zu nennen. All das haben sie bereits ins Leben gerufen, als von einem „Standortfaktor Kreativwirtschaft“ oder einem „Schulfach Wirtschaft“ noch keine Rede war. Damit erfüllen Sparkassen seit langem, was Bürger derzeit vermehrt fordern:

Nach aktuellen Studien erwarten drei von vier Kunden, dass Kreditinstitute in stärkerem Maße soziale Verantwortung übernehmen.

Ihre gemeinwohlorientierten Leistungen wird die Sparkassenfamilie ab diesem Jahr stärker hervorheben, unter anderem im Rahmen der Kommunikationskampagne „Sparkassen. Gut für Deutschland“: Darin betont sie erstmals ihre sozialen Beiträge, beispielsweise im Hinblick auf gesellschaftliche Teilhabe und die Integration aller Bevölkerungsgruppen.



Birte Sarrazin, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, mit Prof. Dr. Markus Müller, Direktor des Kunstmuseums Pablo Picasso Münster, im Treppenaufgang zu den Ausstellungsräumen.

RUHR.2010/Ruhrgebiet.Mack

## Fotokunst auf Reisen

Kunst gibt es im Museum – und bei den Sparkassen! Beispielsweise im Rahmen der Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010. Die Sparkassenfamilie unterstützte das Programm als einer von fünf Hauptsponsoren, als Projektsponsor mit dem Schwerpunkt Fotografie sowie als Initiator der Fotoausstellung „Ruhrblicke“, in der elf renommierte Fotografen neue Ansichten auf das „Revier“ boten. Über dieses bereits vielfältige Engagement hinaus luden zwölf westfälisch-lippische Sparkassen ein, das frühe Ruhrgebiet in Fotografien des Künstlers Ulrich Mack zu erleben. Mack zählt zu den besten deutschen Fotografen und ist Preisträger des World-Press-Photo-Preises.

Als junger Kunststudent entdeckte Mack gegen Ende der 1950er Jahre seine Leidenschaft für das Ruhrgebiet. Die kühle Ästhetik von Förderanlagen, Kühltürmen und Kohlehalden faszinierte ihn auf Anhieb. Mit Filmabfällen einer Produktionsfirma begann er, die raue Industrielandschaft in Schwarz-Weiß-Fotografien festzuhalten. Doch Mack ließ diese Aufnahmen zunächst nicht entwickeln – und sie gerieten in Vergessenheit.

Erst ein halbes Jahrhundert später entdeckte sie Mack in seinen Archiven wieder. Eine neue Reproduktionstechnik machte es mittlerweile möglich, die Motive mit schärferen Kontrasten und satteren Schwarztönen darzustellen. Mack entschloss sich, das neue Verfahren für seine Aufnahmen zu nutzen, und veröffentlichte sie im Sommer 2009 im limitierten Bildband „Ruhrgebiet.Mack“.

Kurz darauf wurde der Sparkassenverband Westfalen-Lippe auf den Bildband aufmerksam. Zum Künstler bestand bereits seit 2005 ein guter Kontakt: Das Kunstmuseum Pablo Picasso Münster, zu dessen Stiftern die westfälisch-lippischen



„Wir haben ein Stück Kulturhauptstadt in die Sparkasse geholt.“

Thomas Biermann, Vorstandsvorsitzender der Stadtparkasse Gevelsberg

Sparkassen gehören, hatte damals Arbeiten Macks ausgestellt. Schnell entwickelten Verband und Künstler die Idee, die wiederentdeckten Motive im Kulturhauptstadtjahr 2010 zu zeigen. Schließlich veranschaulichten die Bilder eindrucksvoll, wie sich das Ruhrgebiet in den letzten 50 Jahren gewandelt hat.

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe erwarb 38 Fotografien und schickte sie als Wanderausstellung durchs Land. Zwischen März 2010 und Januar 2011 luden zwölf westfälisch-lippische Sparkassen ein, die Pionierarbeiten der Ruhrgebiets-Fotografie in ihren Räumen zu besichtigen. Bei Vernissagen in den Sparkassen Gevelsberg und Recklinghausen brachte Ulrich Mack den Gästen selbst seine damalige Technik und die längst vergangene Industrielandschaft näher.

Auch über das Ende der RUHR.2010 hinaus lässt die westfälisch-lippische Sparkassenfamilie die zeitgenössische Fotokunst auf Reisen gehen: Die Ausstellung wird noch in den Volkshochschulen Dortmund und Hamm sowie im Stadtmuseum Werne zu sehen sein.

### Ruhrgebiet.Mack im Jahr 2011

VHS Dortmund  
2. Mai bis  
27. Juni 2011

Karl-Pollender-Stadtmuseum Werne  
8. August bis  
9. September 2011

VHS Hamm  
12. September bis  
4. November 2011

Partnerschaft mit dem Westfälischen Turnerbund

## Breite und Spitze fördern

**Ob Turnen, Trampolin oder Nordic Walking, Fitness- und Trendsport, Gymnastik oder Wellness – für jedes Alter, alle Talente und unterschiedliche Interessen gibt es unzählige Möglichkeiten, Sport zu treiben. Und viele davon bündelt der Westfälische Turnerbund. Seit 2010 unterstützt ihn der Sparkassenverband Westfalen-Lippe im Rahmen einer exklusiven Partnerschaft.**

Aus seiner turnerischen Tradition heraus hat sich der Westfälische Turnerbund zu einem der größten Sportverbände Deutschlands entwickelt: Über 1.000 Vereine mit rund 340.000 Mitgliedern sind mittlerweile in ihm organisiert. Der Turnerbund bietet ihnen Aus- und Weiterbildungen an, organisiert Wettkämpfe, führt Leistungszentren und richtet Turnfeste aus.

Auf diese Weise gibt es für den Sportverband viele Anknüpfungspunkte zum sportlichen Engagement der Sparkassenfamilie: Auch sie will den Sport zu den Menschen und die Menschen zum Sport bringen. Ihr Motto: „Ohne Breite keine Spitze“. Mit dem Sportabzeichen-Wettbewerb unterstützen die deutschen Sparkassen den Breitensport, über die Eliteschulen des Sports setzen sie sich für Nachwuchstalente ein, und mit ihrem Olympiasponsoring fördern sie den Spitzensport. Mit Zahlungen an Vereine, Verbände und Sportler in Höhe von rund 90 Millionen Euro jährlich sind die Sparkassen der größte nichtstaatliche Sportförderer in Deutschland.

Zu dieser wertvollen Unterstützung tragen die westfälisch-lippischen Institute rund 13 Millionen Euro bei. Doch das ist noch nicht alles: Seit 2008 haben sie außerdem zwei Landesturnfeste gefördert, seit 2009 motivieren sie junge Menschen mit dem Schulwettbewerb „Jugend trainiert für Olympia“ zum Sporttreiben und seit 2010 sind sie in die Wahl des Landessportlers NRW eingebunden.

Über die verschiedenen Aktionen ist ein enger Kontakt zwischen dem Westfälischen Turnerbund und dem Sparkassenverband Westfalen-Lippe entstanden. Um die gute Zusammenarbeit zu festigen, haben die beiden Verbände im Jahr 2010 eine exklusive Partnerschaft beschlossen: Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe unterstützt

den Westfälischen Turnerbund ideell und finanziell. Im Gegenzug macht der Turnerbund das Engagement der Sparkassen noch bekannter.

„Sport fördert die Gesundheit und die Zufriedenheit jedes Einzelnen. Sport stärkt aber auch den Zusammenhalt in der Gemeinschaft und das Verständnis füreinander. Kurz: Sport ist gesellschaftlich wichtig, und deshalb wollen wir uns weiterhin für die vielen Sportbegeisterten in der Region engagieren. Es ist toll, dabei die westfälisch-lippischen Sparkassen an unserer Seite zu wissen.“

Michael Buschmeyer, Präsident des Westfälischen Turnerbunds

Der nächste gemeinsame Termin ist bereits notiert: Über die Kooperation hinaus unterstützt der Sparkassenverband Westfalen-Lippe wieder das Landesturnfest, das vom 22. bis 25. Juni 2011 in Remscheid und Solingen stattfindet und vom Westfälischen Turnerbund gemeinsam mit dem Rheinischen Turnerbund ausgerichtet wird. Das gebündelte Engagement der beiden Sportverbände und des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe – einer der Hauptsponsoren – kommt an diesen Tagen rund 10.000 Breitensportlern zugute.

## Sparkassen-SchulService

## Finanzkompetenz in jungen Jahren lernen

„Wenn's um Geld geht – Sparkasse.“ Fast jeder Bürger in Deutschland kennt den Leitsatz der Sparkassenfamilie. Und auch wenn keine Kundenbeziehung besteht, trifft diese Aussage zu: Die öffentlich-rechtlichen Institute unterstützen seit langem die Finanzkompetenz aller Verbraucher. Ein Baustein ihrer vielen Angebote ist der Sparkassen-SchulService, mit dem Schüler bereits ab der ersten Klasse für den Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen fit gemacht werden. Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe rührt seit jeher die Werbetrommel für den SchulService und will das noch verstärken. Denn Finanzkompetenz ist immer noch der beste Verbraucherschutz.

Ohne wirtschaftliche Bildung ist alles nichts. Aus dieser Erkenntnis heraus wurden Anfang der 1970er Jahre erstmals Wirtschaftsthemen in die Schulpläne einbezogen. Auch die Sparkassen – ihrem öffentlichen Auftrag verpflichtet – verständigten sich darauf, die finanzielle Selbstverantwortung insbesondere junger Menschen zu fördern. 1975 gründeten sie den Sparkassen-SchulService.

Der SchulService bietet werbefreie Unterrichtsmaterialien, Veranstaltungen und Wettbewerbe für alle Jahrgangsstufen an. Die Inhalte reichen von Wirtschafts- und Finanzthemen über Geldpolitik bis hin zu Verbraucherfragen. Rund 200 Medien stehen den Lehrkräften zur Verfügung, die sie zumeist kostenfrei über die Sparkasse am Ort bestellen können. Besonders gefragt sind das Eurorechengeld und die Broschüren zum Girokonto, aber auch Lernsoftware und DVDs rund um das Thema Bewerbung. Die im Rahmen des SchulService durchgeführten Wettbewerbe „Deutscher Gründerpreis für Schüler“ und „Planspiel Börse“ haben jährlich rund 190.000 begeisterte Teilnehmer. Und der sogenannte Finanzpass verschafft den Schülern Grundlagenwissen für ihren Alltag.

In dieser Breite und Qualität ist das Angebot deutschlandweit einmalig. Darum verwundert es nicht, dass der Sparkassen-SchulService von gut einem Drittel aller allgemeinbildenden Schulen in Deutschland genutzt wird. Im Jahr 2005 zeichnete ihn die UNESCO außerdem im Rahmen des Projekts „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ aus.

„Unsere Erfahrung zeigt: Die Lehrer setzen die Materialien des Sparkassen-SchulService gern in ihrem Unterricht ein. Das ist das größte Lob, das die Sparkassenfamilie bekommen kann.“

Andreas Löbbe, Pressesprecher des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

Die Sparkassen wissen, dass sie mit ihrem Einsatz nicht nachlassen dürfen. Erst kürzlich haben mehrere Untersuchungen den Handlungsbedarf aufgezeigt, darunter die vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband in Auftrag gegebene Studie „Kundenkompass Finanzkompetenz“: Demnach fühlt sich jeder sechste Mensch unter 40 Jahren – also deutschlandweit rund 3,5 Millionen Personen – bei Finanzfragen überfordert und hat bereits aufgegeben. Insbesondere bei Geringverdienern ist eine solche Haltung anzutreffen.

Vor diesem Hintergrund hat der Sparkassenverband Westfalen-Lippe den SchulService auch im Rahmen seiner Bilanzpressekonferenz 2011 vorgestellt. Das große Interesse in diesem Zusammenhang hat den Verband darin bestätigt, das Angebot gemeinsam mit den Sparkassen noch stärker in die Region zu tragen.

## Handelsblatt Karriere Abi

## Chef zu gewinnen

Noch nie standen einer Generation so viele Berufs- und Studienwege offen wie der heutigen Jugend. Mehr denn je brauchen Schüler daher verlässliche Informationen – so wie sie das Handelsblatt mit Unterstützung der westfälisch-lippischen Sparkassen bietet: Seit rund vier Jahrzehnten bringt die Redaktion einmal jährlich das Sonderheft „Karriere Abi“ heraus. Auf rund 90 Seiten erfahren die angehenden Abiturienten Interessantes und Wichtiges zum neuen Lebensabschnitt. Seit 2005 können sie sich außerdem an Vorbildern orientieren. So wie an Volker Goldmann: Der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bochum ließ sich 2010 als erster Chef einer westfälisch-lippischen Sparkasse „gewinnen“.

Im Jahr 2005 hat das Handelsblatt für das jährliche Sonderheft „Karriere Abi“ die Aktion „Chef zu gewinnen“ gestartet. Der Name ist Programm: Klassen und Kurse der zwölften Jahrgangsstufe können sich um Top-Manager namhafter Unternehmen bewerben. Überzeugen sie mit ihrem Motivationsschreiben, erhalten sie in ihren Klassenzimmern einen Unterricht der anderen Art.

Im Februar 2010 machte sich Volker Goldmann, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bochum und Landesobmann der westfälisch-lippischen Sparkassenverbände, auf den Weg zur Gesamtschule in Duisburg-Walsum. Zwei Stunden lang stand er den gut vorbereiteten und motivierten Schülern des Leistungskurses Sozialwissenschaften Rede und Antwort. Der Vorstandsvorsitzende schilderte seinen Werdegang, erläuterte wirtschaftliche Zusammenhänge sowie die Ursachen der Finanzmarktkrise und stellte das unter allen Kreditinstituten hervorstechende Geschäftsmodell der Sparkassen dar.

Einige Wochen später besuchten die Schüler Volker Goldmann an seinem Arbeitsplatz in der Sparkasse Bochum. Ein Rundgang durch die Sparkasse, ein Bewerbungstraining und ein Austausch mit Auszubildenden ergänzten das Programm.

Mit diesen Einblicken in die Sparkassenarbeit rundete Volker Goldmann den ideellen und finanziellen Einsatz der westfälisch-lippischen Sparkassen im Rahmen von „Karriere Abi“ ab. Sie fördern die Veröffentlichung jährlich mit rund 70.000 Euro und stellen nahezu allen angehenden Abiturienten ihrer Geschäftsgebiete das Sonderheft kostenfrei zur Verfügung.

Nach den guten Erfahrungen der ersten Bewerbungsrunde wird sich auch im Jahr 2011 ein westfälisch-lippischer Sparkassenchef „gewinnen lassen“: Markus Schabel, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Münsterland Ost, freut sich bereits auf spannende Begegnungen mit den künftigen Berufs- und Studieneinsteigern.

„Mit der Aktion ‚Chef zu gewinnen‘ schärfen wir den Blick für wirtschaftliche Zusammenhänge im Allgemeinen und für das Geschäftsmodell der Sparkassen im Besonderen. Das wirkt ein Leben lang.“

Volker Goldmann, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bochum und Landesobmann der westfälisch-lippischen Sparkassenverbände



## Stark im Verbund

# Gemeinsam Ziele verwirklichen

Eine Studie der Harvard Business School hat im Jahr 2010 belegt: Gruppen sind Einzelkämpfern oft überlegen. Sie lernen schneller, machen weniger Fehler und treffen bessere Entscheidungen. Und zwar vor allem dann, wenn sich die Mitglieder gut kennen und sich vertrauen: Je sicherer sie sich fühlen, desto offener sind sie für Vorschläge des anderen, desto brauchbarer sind die Ansätze – und desto erfolgreicher ist ihre Arbeit.

Eine solche Gruppe ist die Sparkassenfamilie. Das sind die 74 westfälisch-lippischen Sparkassen und ihre deutschlandweit 355 Schwesterinstitute, die

vor mittlerweile rund 130 Jahren erstmals ihre Zusammenarbeit über Verbände organisiert haben. Das sind aber auch Verbundunternehmen, die den Sparkassen teils schon seit Jahrzehnten Produkte liefern und für sie Dienstleistungen erbringen. Dazu zählt zum Beispiel der 2002 gegründete Wertpapierabwickler dwpbank. Die Sparkassen in Westfalen-Lippe greifen auf dessen erweitertes Dienstleistungsangebot im Service Center Wertpapiere in Herford zurück. Eine Erfolgsgeschichte.



„Zusammenarbeit im Verbund heißt darauf zu vertrauen, dass jede Seite die Aufgaben bestmöglich erledigt – und zwar im gemeinsamen Interesse.“

*Astrid Langer, Leiterin des Service Center Wertpapiere der dwpbank in Herford*



Wenn es um den Sparkassenverbund geht, steht häufig die Zusammenarbeit der Sparkassen mit Produktspezialisten wie Provinzial, LBS West, DekaBank und WestLB im Vordergrund. Doch „hinter dem Schalter“ ist der Verbund noch mal so groß: Viele Partnerunternehmen sind darauf ausgerichtet, für die Sparkassen Dienstleistungen zu erbringen. So wie das Service Center Wertpapiere der dwpbank in Herford.

Ein Blick zurück ins Jahr 2002. Die Sparkassen Bielefeld und Herford setzen sich ein klares Ziel für die Wertpapierabwicklung: Die Kosten müssen sinken. Darum wollen sie die Marktfolgeprozesse bündeln. Diese Aufgabe beschäftigt fast zeitgleich die gesamte nordrhein-westfälische

Sparkassenfamilie: Um die Wertpapierabwicklung besser steuern zu können, kaufen der Sparkassenverband Westfalen-Lippe und der Rheinische Sparkassen- und Giroverband zum Jahreswechsel 2002/2003 die damalige WPS WertpapierService Bank AG von der WestLB und fusionieren sie wenige Monate später mit dem genossenschaftlichen Wertpapiertransaktionsinstitut bws bank zur Deutsche WertpapierService Bank AG, kurz: dwpbank mit Sitz in Frankfurt am Main.

Das bringt Schwung in die Pläne der beiden Sparkassen: Gemeinsam mit der dwpbank erarbeiten sie Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit. Fest steht, dass die Partner das Wissen und Können der Sparkassenmitarbeiter in den neuen

Strukturen nutzen und die räumliche Nähe beibehalten wollen. Die dwpbank wird ihr System bereitstellen, die Prozesse übernehmen und die Sparkassen rund um die Überleitung beraten.

Am 1. Oktober 2003 ist es so weit: Im Dienstleistungszentrum der Sparkasse Herford startet die dwpbank das Service Center Wertpapiere mit 18 früheren Sparkassenmitarbeitern und übernimmt die Marktfolge für 53.000 Kundendepots. Für Astrid Langer, Leiterin des Service Center Wertpapiere in Herford, ist die bewährte Regionalität die Grundlage des Erfolgs: „Wir sind das Bindeglied zwischen den Sparkassen und der dwpbank. Wir kennen die Anforderungen der Sparkassen und sprechen ihre Sprache. Das verpflichtet und motiviert zugleich.“ Die über die Jahre deutlich gestiegene Kundenzahl bestätigt den Ansatz: Mittlerweile lassen 39 westfälisch-lippische Sparkassen die Marktfolge für 175.000 Depots von den heute 26 Mitarbeitern im Herforder Service Center bearbeiten. Sie zählen zu den zufriedensten Kunden der dwpbank.

Mit der ausgelagerten Marktfolge können sich die Sparkassen auf die Beratung und den Vertrieb der Wertpapiere konzentrieren. Die Kundenbetreuer geben quasi nur noch die Wertpapierorder auf. Die weitere Abwicklung übernimmt die dwpbank. Hat der Berater eine Frage, wendet er sich an das Service Center. Das vierköpfige Team in der Marktunterstützung klärt täglich bis zu 150 Anfragen. „Was in einer Sparkasse selten vorkommt, wird bei uns zum Tagesgeschäft“, stellt Astrid Langer fest. „Das sichert die Qualität der Leistungen und sorgt für kurze Bearbeitungszeiten.“

Ein weiteres Argument für die Zusammenarbeit ist der Preis: Die Sparkassen rufen die Leistungen des Service Center entsprechend dem Bedarf ab. Das hält sie kostenseitig flexibel. Selbst bei einem schwachen Wertpapiergeschäft wie im Jahr 2010 können sie auf diese Weise noch Provisionserträge erwirtschaften. Wegen der standardisierten Prozesse und der gebündelten Mengen rechnet sich die Zusammenarbeit aber auch für die dwpbank, so dass sie weitere Service Center in Dresden, Hannover, Düsseldorf, Troisdorf, Frankfurt am Main und München gegründet hat.

Der Erfolg der Anfangsjahre spornt die Mitarbeiter der dwpbank an. Martina Greimann zum Beispiel. Sie sorgt als Kundenbetreuerin dafür, dass das Service Center Wertpapiere in Herford mit den Leistungen am Puls der Zeit bleibt. In der großen

Sparkassenfamilie keine leichte Aufgabe: „Wir brauchen einheitliche Produkte und Prozesse, um die Effizienz und die Qualität zu steigern und gleichzeitig die Preise niedrig zu halten. Dabei ist jede Sparkasse anders aufgestellt. Deshalb dauert es manchmal, bis sich eine gemeinsame Lösung herauskristallisiert. Meine Erfahrung ist aber, dass am Ende alle Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind.“ Das ist Zusammenarbeit im Verbund: Die Aufgaben sind klar verteilt, jeder handelt verantwortungsvoll für sich und für die Gruppe, gute Erfahrungen und Kenntnisse werden ausgetauscht – und sichern die gemeinsame Zukunft.



*Astrid Langer, Leiterin des Service Center Wertpapiere der dwpbank in Herford, mit Frank Schulte und Marco Wigge, Team Marktunterstützung.*

*Klaus Rehbaum, Vorstandsmitglied der Sparkasse Herford, und Martina Greimann, Kundenbetreuerin der dwpbank, sowie Karl-Martin im Brahm, Vorstandsmitglied der dwpbank.*

LBS West

## Lust auf Bausparen ungebrochen



Im Geschäftsjahr 2010 stärkte die LBS West mit einer Brutto-Bausparsumme von insgesamt 9,1 Milliarden Euro (+5,1%) und 381.000 Neuverträgen (+4,6%) ihre führende Marktposition. Zu diesem guten Geschäftsergebnis trugen die westfälisch-lippischen Sparkassen maßgeblich bei: Sie vermittelten 117.000 Verträge, das waren 16.000 Verträge mehr als 2009 (+15,8%) und sogar 3.400 Verträge mehr als im Durchschnitt der letzten drei Jahre (+3,0%). Die Lust auf Bausparen war demnach so stark wie lange nicht. Sehr erfreulich – sowohl für die LBS West als auch für die Sparkassen – war die Zahl der neu gewonnenen Kunden: Über 130.000 Kunden kamen 2010 hinzu (+10%), darunter 69.000 im Geschäftsgebiet der westfälisch-lippischen Sparkassen (+14,5%).

### Classic Young und Wohn-Riester weiter gefragt

Besonders erfolgreich entwickelte sich der Jugendmarkttarif Classic Young: Knapp 75.000 Bausparer entschieden sich für dieses Produkt, darunter 26.500 Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen. Insgesamt entfiel ein Drittel aller LBS-Neuverträge auf Bausparer unter 25 Jahren. Das entspricht einer Steigerung von 10,6 Prozent.

Sehr gefragt blieb auch der LBS-Riester-Bausparvertrag, von dem Kunden über 55.000 neue Verträge abschlossen – trotz einer leicht rückläufigen Entwicklung ein gutes Ergebnis (-6,3%). Davon vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen rund 16.000 Verträge (-4,9%).

Zum Jahresende betreute die LBS West insgesamt knapp 2,6 Millionen Verträge mit einer Brutto-

Bausparsumme von mehr als 61 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme der LBS West stieg erstmals über die Marke von 10 Milliarden Euro.

### Verbundfinanzierungen ausgebaut

Im Bereich der Kreditfinanzierungen fragten Kunden vor allem Riester-Vorfinanzierungskredite und den neuen Modernisierungs- und Renovierungskredit LBS MoRe nach. LBS MoRe kommt den Wünschen von Wohneigentümern entgegen, die ihre Finanzierungen für Modernisierungen und Renovierungen bis zu einer Höhe von 30.000 Euro unkompliziert und schnell erhalten wollen: Der LBS MoRe bietet ein besonders einfaches Antragsverfahren. Anstelle einer Grundbuchabsicherung reicht eine Bestätigung der Bonität des Kreditnehmers durch die Sparkasse aus. Die Kreditentscheidung erfolgt innerhalb von 48 Stunden. Seit Einführung des LBS MoRe zum 1. Juli 2010 bis zum Jahresende wurden in Westfalen-Lippe knapp 1.000 Kredite mit Beteiligung der Sparkassen vermittelt.

Die gute Zusammenarbeit im Verbund festigte außerdem der LBS-Außendienst: Er vermittelte Finanzierungen in Höhe von 315 Millionen Euro an die westfälisch-lippischen Sparkassen. Damit ist die LBS West der wichtigste Vermittlungspartner der öffentlich-rechtlichen Institute.

Westfälische Provinzial

## Versicherungen auf Rekordniveau



Die westfälisch-lippischen Sparkassen bauten im Jahr 2010 die bereits sehr erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Westfälischen Provinzial weiter aus: Die Verbundpartner steigerten nochmals das Vermittlungsvolumen bei den Lebensversicherungen. Bei den Kompositversicherungen erzielten sie sogar das bislang beste Ergebnis in der gemeinsamen Marktbearbeitung.

### Lebensversicherungen weiter beliebt

Trotz des bereits im Vorjahr erreichten weit überdurchschnittlichen Neugeschäftsniveaus konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen die bewertete Beitragssumme der über sie neu abgeschlossenen Provinzial-Lebensversicherungen im Jahr 2010 weiter erhöhen, und zwar um 3,6 Prozent auf 731 Millionen Euro.

Dazu trug vor allem die im Mai 2010 eingeführte Garantrente Vario bei: Von den insgesamt rund 42.200 vermittelten Lebensversicherungen entfielen mehr als 4.100 Stück mit einer bewerteten Beitragssumme in Höhe von 93 Millionen Euro auf diese fondsgebundene und somit stärker kapitalmarktabhängige Rentenversicherung – ein Beleg dafür, dass die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2010 der Anlagestrategie „So sicher wie nötig, so rentabel wie möglich“ folgten. Vor allem aber zeigt der Erfolg der Garantrente Vario die Schlagkraft der Verbundpartner: In gemeinsamen Vertriebsaktionen hatten sie im Jahresverlauf die Vorzüge dieser Lebensversicherung herausgestellt und Kunden dazu beraten.

Neben den guten Absatzzahlen für die Garantrente Vario steigerten die westfälisch-lippischen Sparkassen die bewertete Beitragssumme in der betrieblichen Altersvorsorge inklusive der S-Pensionskasse um 24,5 Prozent auf 115 Millionen Euro. Dagegen blieben die Einmalbeiträge in der Lebensversicherung auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

### Rekord bei Kompositversicherungen

Die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen rund 84.000 Schaden-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen über einen Neubeitrag in Höhe von 22 Millionen Euro ab. Sowohl die Stückzahlen (+9,5%) als auch der Neubeitrag (+9,7%) erreichten somit ein Rekordniveau.

Dabei erzielten die westfälisch-lippischen Sparkassen durch Vertriebsaktionen insbesondere bei der Rechtsschutzversicherung große Zuwächse (+58%). Bei der Kraftfahrzeugversicherung konnten die Sparkassen sowohl beim Jahreswechselgeschäft als auch unterjährig durch Produktvorteile wie zum Beispiel einer Werkstattbindung punkten. Der von den Sparkassen insgesamt aufgebaute Versicherungsbestand stieg um 10,6 Prozent auf 99 Millionen Euro.

WestLB AG

## Ausgerichtet auf das Geschäft im Verbund



Im Jahr 2010 setzte die WestLB AG ihre enge Zusammenarbeit mit den westfälisch-lippischen Sparkassen fort. Insbesondere bei Firmenkunden und Kommunen punkteten die Verbundpartner mit ihren gemeinsamen Leistungen. Die Zusammenarbeitsquote im Neugeschäft blieb mit 82 Prozent auf Vorjahresniveau.

### Eigengeschäft von Umfeld beeinflusst

Niedrige Langfristzinsen und ein sich abzeichnender Zinsanstieg sowie die nochmals gestiegene Kreditnachfrage der Sparkassenkunden beeinflussten 2010 das Eigengeschäft der westfälisch-lippischen Sparkassen mit der WestLB AG (Depot-A-Geschäft): Die Sparkassen führten die im Vorjahr aufgebaute Überschussliquidität wieder an die Europäische Zentralbank zurück oder setzten sie im Kundengeschäft ein. Zudem konsolidierten sie teilweise ihre Bilanzen und verringerten die liquiden Mittel. In der Folge sanken die Tages- und Termingeldanlagen der westfälisch-lippischen Sparkassen bei der WestLB AG um 10 Prozent auf gut 1,3 Milliarden Euro. Vor diesem Hintergrund verringerte sich auch der Rentenhandel um mehr als 40 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Gleichwohl fragten die Sparkassen vermehrt die Beratungs- und Produktkompetenz der WestLB AG bei der Depot-A- und Bilanzsteuerung sowie im Depotbankgeschäft nach.

### Kundengeschäft auf hohem Niveau

Im gemeinschaftlichen Firmenkundenkreditgeschäft blieb das Neugeschäftsvolumen mit 580 Millionen Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Dagegen war das Geschäft mit Anlage-

produkten für Privatkunden (Depot-B-Geschäft) erwartungsgemäß rückläufig: Die WestLB AG setzte über die westfälisch-lippischen Sparkassen derivative Wertpapiere mit einem Umsatzvolumen in Höhe von 900 Millionen Euro ab. Dieses Ergebnis blieb rund 40 Prozent unter dem des Rekordjahres 2009, aber dennoch deutlich über den Ergebnissen der beiden Vorjahre. Somit behauptete die WestLB AG den dritten Platz im deutschen Markt für derivative Wertpapiere.

### Kommunale Verschuldungsdiagnose gefragt

Gemeinsam mit westfälisch-lippischen Pilotsparkassen setzte die WestLB AG das Projekt „Kommunale Verschuldungsdiagnose“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands um. Dazu analysierte sie Kredit- und Derivateportfolios von 51 Kommunen und leitete daraus Ansätze zum Zins- und Schuldenmanagement ab. Über das Projekt hinaus fragten die Kommunen und kommunale Unternehmen vor allem die Strukturierung von Spezialfinanzierungen und Schuldscheinemissionen sowie Lösungen zur Liquiditätssteuerung nach. Durch diese Leistungen bestätigte die WestLB AG gemeinsam mit den westfälisch-lippischen Sparkassen ihre Marktführerschaft im kommunalen Schuldenmanagement.

DekaBank

## Führend am Fondsmarkt



Trotz Belastungen durch das Markt- und Wettbewerbsumfeld erwirtschaftete die DekaBank im Jahr 2010 mit einem Betriebsergebnis nach IFRS in Höhe von 925 Millionen Euro erneut ein Rekordergebnis.

### Einer der besten Fondsanbieter

Mit rund 104 Milliarden Euro gemanagtem Fondsvermögen zum Jahresende 2010 behauptete der DekaBank-Konzern erneut Platz zwei bei den Wertpapier-Publikumsfonds im deutschen Markt. Bei den offenen Immobilien-Publikumsfonds ist die DekaBank-Gruppe mit rund 20 Milliarden Euro verwaltetem Fondsvermögen unverändert Marktführer.

Die gute Wertentwicklung der Fonds spiegelte sich im Rating wider: Ende 2010 wiesen 34,4 Prozent der Fonds beim Analysehaus Morningstar auf Drei- bis Zehnjahressicht ein überdurchschnittliches Rating auf. Damit zählte die DekaBank wie schon im Vorjahr zu den besten Anbietern im Markt.

### Zinsniveau beeinflusst Nachfrage

Im Jahr 2010 entwickelte sich die Nachfrage nach den einzelnen Publikumsfonds unterschiedlich. So steigerte die DekaBank den Absatz von offenen Immobilienfonds und Mischfonds. Dagegen gaben Anleger von Geldmarkt- und Rentenfonds vor dem Hintergrund des niedrigen Zinsniveaus vermehrt ihre Anteile zurück. Entsprechend sank das von der DekaBank für die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen verwaltete Fondsvermögen um 1,8 Prozent auf 10,0 Milliarden Euro, die Zahl

der verwalteten Depots ging um 5,6 Prozent auf 488.000 zurück.

### Vertriebsleistungen ausgebaut

Angesichts der guten Wertentwicklung der Fonds hatte die DekaBank höhere Erwartungen. Um diese künftig zu erfüllen, hat die DekaBank eine Reihe von Maßnahmen gestartet und fortgeführt mit dem Ziel, die einzelnen Kundengruppen mit einem Höchstmaß an Individualität und innovativen Produkten anzusprechen und die Berater der Sparkassen noch gezielter zu unterstützen. So beteiligt sich die DekaBank an branchenweiten Initiativen, um die Bedeutung von Investmentfonds für die Geldvermögensbildung zu stärken. Darüber hinaus hat sie Anfang 2011 das Deka-Vermögenskonzept eingeführt, das den Kunden mit zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten eine besonders flexible Vermögensverwaltung bietet: Die Kunden können mit Ein- und Ausstiegssteuerung, Kapitalerhalt, Verlustbegrenzung oder Gewinnerhalt diese neue Dienstleistung jederzeit und kostenlos an die Marktlage und die eigenen Bedürfnisse anpassen. Systemgestützte Signale dienen den Individualkundenberatern dazu, die Entwicklung der Deka-Vermögenskonzepte zu verfolgen und Kunden gezielt anzusprechen.

Deutsche Leasing

## Aufwärtstrend im Visier




Die deutsche Leasing-Branche erholte sich 2010 nur mühsam von der tiefen Rezession des Vorjahres; sie hatte mit einem Minus von 23 Prozent den stärksten Rückgang in ihrer knapp 50-jährigen Geschichte zu verzeichnen gehabt. Laut Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen zog das Neugeschäftsvolumen 2010 lediglich um vier Prozent auf 43,6 Milliarden Euro an.

### Ausbleibende Investitionsbereitschaft

Die Nachwirkungen der Finanzmarktkrise zeigten sich auch im Neugeschäft der Deutschen Leasing mit den deutschen Sparkassen: Das im Jahr 2010 gemeinsam erzielte Neugeschäftsvolumen sank um 300 Millionen Euro auf 2,9 Milliarden Euro. Wie im Vorjahr blieb auch 2010 die Investitionsbereitschaft bei Druck-, Kunststoff- und Werkzeugmaschinen aus. Die fehlenden Investitionen konnten die Sparkassen zusammen mit der Deutschen Leasing durch zusätzliche Neugeschäftsabschlüsse in der Baubranche, im Gesundheitswesen sowie im Handel und im Dienstleistungsgewerbe teilweise auffangen. Über die westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen Kunden Leasing-Verträge in Höhe von rund 300 Millionen Euro ab, 18 Millionen Euro weniger als im Vorjahr.

### Impulse für 2011

Für 2011 hat die Deutsche Leasing neue Schwerpunkte gesetzt, um das Neugeschäft wieder anzukurbeln: Marktpotenziale sehen die Experten des Leasing-Unternehmens vor allem in den Branchen Medizintechnik und erneuerbare Energien. Sie gehen davon aus, dass Krankenhäuser und Mediziner aufgrund der Änderungen im Ge-

sundheitswesen verstärkt neue Geräte anschaffen werden. Zudem gewinnen ihrer Einschätzung nach angesichts der weltweiten Klimadiskussion und steigender Energiepreise die erneuerbaren Energien auch bei mittelständischen Unternehmen an Gewicht. Darüber hinaus wird sich die Deutsche Leasing dafür einsetzen, mehr Sparkassenkunden ins Ausland zu begleiten. Dazu hat sie die Zusammenarbeit zwischen den zuständigen Betreuern im Inland und den lokalen Einheiten in 21 Auslandsmärkten ausgebaut und enger verzahnt.

### Sparkassen-Auto-Kredit auf Überholspur

Weiterhin erfreulich entwickelte sich 2010 der Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing: Die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen schlossen 6.230 Verträge über mehr als 65 Millionen Euro ab. Im Vergleich zum Vorjahresergebnis entspricht dies sowohl bei den Stückzahlen als auch beim Volumen einem Anstieg um rund 10 Prozent. Damit haben die westfälisch-lippischen Sparkassen die Chancen am Markt für Gebrauchtwagen gut genutzt: Die Besitzumschreibungen waren im Vorjahresvergleich deutschlandweit um sieben Prozent auf über 6,4 Millionen gestiegen.

DSV-Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)

## Vielfältige Leistungen für die Sparkassen




Die DSV-Gruppe, die sich aus dem Deutschen Sparkassenverlag (DSV) sowie dessen Tochter- und Beteiligungsunternehmen zusammensetzt, blieb im Jahr 2010 auf Wachstumskurs: Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Umsatz um rund 75 Millionen Euro auf 866 Millionen Euro. Damit zählt die DSV-Gruppe zu den umsatzstärksten Medienhäusern Deutschlands.

### 75 Jahre erfolgreich

Im Jahr 2010 wurde der 1935 in Berlin gegründete Deutsche Sparkassenverlag, der seinen Hauptsitz nach dem Zweiten Weltkrieg nach Stuttgart verlegt hatte, 75 Jahre alt. Mit seinen drei Geschäftsparten Medien, Kartensysteme und Systemhaus sowie den Tochter- und Beteiligungsunternehmen bietet der DSV der Sparkassenorganisation nicht nur klassische Verlagsmedien wie Bücher, Ratgeberreihen, Fach- und Kundenzeitschriften an, sondern auch organisatorische Medien wie Vordrucke, technische Geräte und Bankkarten. Ergänzt wird das Leistungsportfolio durch informatikgestützte Dienstleistungen, Internetangebote und elektronische Beratungssysteme, außerdem Agenturleistungen wie die Entwicklung und Verwirklichung von Kommunikationskonzepten und Veranstaltungen.

### Vielfältige Leistungen in Westfalen-Lippe

Im vergangenen Jahr unterstützte die DSV-Gruppe die westfälisch-lippischen Sparkassen auf vielfältige Weise beim Ausbau der Marktposition: So haben bereits 15 Institute die Einsatzmöglichkeiten der vom DSV-Tochterunternehmen S-Card Service GmbH entwickelten bargeldlosen Schul-

verpflegung mit der Sparkassencard in der Region bekannt gemacht.

Darüber hinaus setzte die DSV-Tochter AM Communications eine Werbekampagne um, in der Atze Schröder zum zweiten Mal in Folge auf Großflächenplakaten, in Anzeigen, auf Online-Bannern und in weiteren Materialien für die westfälisch-lippischen Sparkassen warb – diesmal für das Girokonto. Die Kampagne übertraf nochmals die bereits sehr guten Erinnerungswerte aus 2009. Vor allem bei jungen Erwachsenen konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen punkten. Aufgrund dieses Erfolgs wirbt Atze Schröder 2011 für den Vertriebsschwerpunkt des regelmäßigen Sparens mit der Sparlotterie.

Damit unterstützen die westfälisch-lippischen Sparkassen ein Produkt, das sie im Jahr 2008 zusammen mit AM Communications kommunikativ neu ausgerichtet haben. Die zugehörige Internetseite [www.sparlotterie.de](http://www.sparlotterie.de) hat sich mit rund 250.000 Seitenaufrufen im Jahr 2010 zu einem bedeutenden Informationsmedium für Kunden entwickelt. Darin veröffentlicht der Sparkassenverband Westfalen-Lippe die monatlichen Gewinnzahlen und Sachgewinne der Sparlotterie und berichtet zudem über das aus den erzielten Zweckerträgen finanzierte soziale Engagement der Sparkassen.

Finanz Informatik

## Beste Ergebnisse vor der Zielgeraden



Das Jahr 2010 war für die Finanz Informatik als IT-Dienstleister der Sparkassenorganisation erneut ein sehr erfolgreiches: Sie gewann weitere Kunden und leitete Ende Oktober die 400. Sparkasse auf die Gesamtbanklösung OSPlus über. Darüber hinaus sparte die Finanz Informatik mehr Kosten ein als noch im Fusionsplan des Jahres 2008 vorgesehen.

### OSPlus bei über 400 Sparkassen im Einsatz

Im Laufe des Jahres 2010 leitete die Finanz Informatik 54 weitere Sparkassen auf die Gesamtbanklösung OSPlus über. Zum Ende des Jahres nutzten somit deutschlandweit mehr als 400 Sparkassen ein gemeinsames System. Bis Ende 2011 wird OSPlus flächendeckend bei den deutschen Sparkassen im Einsatz sein. Rund 200.000 Sparkassenmitarbeiter werden dann mit einem einheitlichen IT-System arbeiten.

### Höhere Einsparungen als vorgesehen

Gegenüber den bei der Fusion zugrunde gelegten Planungen stellte die Finanz Informatik den Sparkassen im Jahr 2010 gut 117 Millionen Euro weniger in Rechnung. Zusammen mit den bereits in den beiden Vorjahren erzielten Kostenvorteilen haben die Verbundpartner somit bereits 246 Millionen Euro zusätzlich eingespart. Gleichzeitig werden sie das aus der Fusion und der Vereinheitlichung der IT-Anwendungen für das Jahr 2012 angestrebte Synergiepotenzial von mehr als 200 Millionen Euro jährlich schon Ende 2011 und demnach ein Jahr früher als geplant erreichen. Die guten Entwicklungen des Jahres 2010 nutzte auch den westfälisch-lippischen Sparkas-

sen: Ihre Zahlungen für die Leistungen der Finanz Informatik waren 5,6 Prozent geringer als im Vorjahr.

### Neue Tochterunternehmen ergänzen Portfolio

Die Finanz Informatik baute ihr Produktangebot im Jahr 2010 auch durch Übernahmen aus. So erwarb sie die auf multibankfähige Electronic-Banking-Software für Firmen- und Gewerbekunden spezialisierte SFirm mit Sitz in Hannover. Zudem übernahm die Finanz Informatik weitere Anteile am Hamburger Software-Unternehmen Star Finanz, dem führenden Anbieter von multibankfähigen Online-Banking-Lösungen und Spezialisten für Mobile-Banking-Applikationen.

### Weichen für die Zukunft gestellt

Im Jahr 2011 wird die Finanz Informatik die Gesamtbanklösung OSPlus mit einem Investitionsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro weiterentwickeln sowie das Produkt- und Leistungsangebot ausbauen. Bedeutend ist hierbei insbesondere die IT-Konsolidierung: Sie hat zum Ziel, weitere der in den Sparkassen vorgehaltenen dezentralen IT-Infrastrukturen, insbesondere Server, in die Rechenzentren der Finanz Informatik zu verlagern. Darüber hinaus wird sich die Finanz Informatik dafür einsetzen, weitere Sparkassenfilialen auf OSPlus-Netzwerk umzustellen. Mit zusätzlichen Administrationsdiensten will die Finanz Informatik die Sparkassen außerdem unterstützen, OSPlus einzuführen und zu nutzen.

dwpbank

## Höchster Nutzen für alle Kunden



Die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) zählt deutschlandweit zu den wichtigsten Dienstleistern rund um das Wertpapiergeschäft von Kreditinstituten. Als sektorübergreifend tätige Transaktionsbank be- und verarbeitet sie für ihre Kunden große Teile der Wertschöpfungskette. Durch die Bündelung von Prozessen kann sie Stückkosten senken, Wissen konzentrieren und operationelle Risiken verringern. Dabei kann sie umso mehr Vorteile erzeugen, je mehr Kunden sie mit einheitlichen Systemen betreut. Vor diesem Hintergrund war 2010 sowohl für die dwpbank als auch für die Sparkassenorganisation ein erfolgreiches Jahr: Die dwpbank überführte über 120 weitere Sparkassen mit 1,2 Millionen Depots sowie über 1.150 Institute der genossenschaftlichen Finanzgruppe mit 2,8 Millionen Wertpapierdepots auf die IT-Plattform WP2. Zum Jahresende betreute die dwpbank 390 Finanzinstitute direkt sowie rund 1.600 angeschlossene Institute mit insgesamt 7,5 Millionen Wertpapierdepots.

### Service Center Wertpapiere entlastet 39 Sparkassen

Zum Ende des Jahres 2010 nutzten 39 westfälisch-lippische Sparkassen und damit drei Institute mehr als im Vorjahr die Leistungen des Service Center Wertpapiere in Herford. Es übernimmt die noch bei den Sparkassen verbliebenen Tätigkeiten der Marktfolge wie die Stammdatenpflege, gesetzliche und aufsichtsrechtliche Kontrolltätigkeiten zu Kundenaufträgen sowie die Bearbeitung von Kundenweisungen zu Wertpapierüberträgen, Kapitaldiensten, Kapitalmaßnahmen und Hauptversammlungen.

### Anforderungen gemäß US-amerikanischem Steuergesetz

Ein zusätzliches Aufgabenfeld für die dwpbank ergibt sich aus dem im März 2010 von US-Präsident Barack Obama unterzeichneten Gesetzespaket, mit dem die USA Steuerschlupflöcher für US-Bürger stopfen wollen. Die darin enthaltene Neuregelung „Foreign Account Tax Compliance Act“ (FATCA) ist ab dem 1. Januar 2013 gültig und hat auch für die Sparkassen weitreichende Folgen: Gemäß FATCA müssen sie als ausländische Finanzinstitute, sogenannte Foreign Financial Institutions (FFI), einen Vertrag mit der amerikanischen Steuerbehörde (IRS) schließen. Die Institute müssen auf dieser Basis jährlich alle identifizierten US-Kunden an die IRS melden. Die Meldungen umfassen neben den Erträgen auch Kontodaten, -stände und -bewegungen. Erfolgt dies nicht, werden auch für alle anderen Kunden sämtliche Erträge aus US-amerikanischen Anlagen mit einer 30-prozentigen Strafsteuer belegt. Die dwpbank setzt sich von Beginn an mit dieser Thematik auseinander, um die Sparkassen bei der Verwirklichung der neuen Anforderungen zu entlasten.

## 2010 im Überblick

## Sparkassen und Verband – kurz notiert

74	Sparkassen
1.472	Geschäftsstellen inklusive SB-Geschäftsstellen
28.211	Sparkassenmitarbeiter
	Davon
2.209	Auszubildende

116 Mrd. €	Bilanzsumme
1.566 Mio. €	Durchschnittliche Größe
240 Mio. Euro bis 8.564 Mio. €	Bandbreite der Bilanzsummen

4,5 Mio.	Girokonten
5,1 Mio.	SparkassenCards
2.543	Geldautomaten

317	Verbandsmitarbeiter
	Davon
140	in der Geschäftsstelle
97	in der Prüfungsstelle
80	in der Sparkassenakademie

46	Versammlungen/Sitzungen/Veranstaltungen der Geschäftsstelle
11.930	Prüfungstage der Prüfungsstelle
2.420	Seminare, Tagungen und Studiengänge der Akademie mit 25.740 Teilnehmern

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

# Nordrhein-Westfalen im konjunkturellen Aufschwung

Nach dem tiefen Einbruch im Vorjahr erlebte Nordrhein-Westfalen im Jahr 2010 einen unerwartet kräftigen Konjunkturaufschwung. Aufgrund ihrer starken Exportorientierung profitierte die hiesige Wirtschaft in besonderem Maße von der Wiederbelebung des Welthandels. Im Gefolge des Exportbooms sprang die Binnenkonjunktur an. Die Unternehmensinvestitionen legten spürbar zu. Auch die Konsumlaune der privaten Haushalte hellte sich auf. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs daher im Jahr 2010 um 3,3% nach einem Rückgang um 5,6% im Vorjahr. Im Jahr 2011 wird der Aufschwung voraussichtlich anhalten, bei leicht verminderter Dynamik.

### Hoher Offenheitsgrad sorgt für dynamischen Anstieg der Wirtschaftsleistung

Die weltwirtschaftliche Produktion sowie der Welthandel haben sich im Verlauf des Jahres 2010 von der tiefen Rezession infolge der Finanzkrise weiter erholt. Allerdings war das Expansionstempo in den einzelnen Weltregionen recht unterschiedlich. Besonders dynamisch zeigte sich die wirtschaftliche Entwicklung in den asiatischen Schwellenländern. Eher schleppend verlief die Erholung in den Industrieländern. Auslaufende Konjunkturprogramme und Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung dämpften hier das Wachstum.

Aufgrund ihres hohen Offenheitsgrades profitierten die nordrhein-westfälischen Ausfuhren in hohem Maße von der Wiederbelebung des Welthandels. Verstärkt wurde dieser Effekt durch die Tatsache, dass die hiesigen Unternehmen in den stark wachsenden Zielregionen gut aufgestellt sind. Die Ausfuhren in den asiatischen Raum, allen voran nach China, konnten in den letzten Jahren deutlich gesteigert werden. Punkten konnten die nordrhein-westfälischen Unternehmen dabei durch ihre sektorale Ausrichtung. Zu den wichtigsten Exportgütern zählen Maschinen und chemische Erzeugnisse und damit Produkte, die in aufstrebenden Volkswirtschaften besonders gefragt sind.

### Außenwirtschaftlicher Funke springt auf Binnenwirtschaft über

Mit den verbesserten Absatzzahlen stieg die Kapazitätsauslastung im Unternehmenssektor; die Zukunftserwartungen hellten sich spürbar auf. In der Folge nahm – begünstigt durch das niedrige Zinsniveau – die Investitionstätigkeit zu. Da sich der Arbeitsmarkt hierzulande – im Gegensatz zu vielen anderen Ländern des Euro-Raums – während der Rezession sehr robust zeigte und zuletzt wieder deutliche Aufwärtstendenzen aufwies, haben die privaten Haushalte ihre Konsumausgaben gesteigert.

Neben der Konsumnachfrage war auch eine Zunahme der privaten Wohnungsbaunachfrage zu beobachten. Stützend wirkte neben der zunehmenden Arbeitsplatz- und Einkommenssicherheit der Privathaushalte das niedrige Niveau der Hypothekenzinssätze, das zuletzt den historischen Tiefstand des Jahres 2005 erreicht hatte. Bei den öffentlichen Wohnungsbauinvestitionen machten sich die Konjunkturprogramme aus den beiden Vorjahren positiv bemerkbar. Infolge der hohen Dynamik sowohl der außen- als auch der binnenwirtschaftlichen Nachfragekomponenten wuchs das Bruttoinlandsprodukt in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2010 um 3,3%, nach einem Rückgang um 5,6% im Vorjahr.

### Arbeitsmarkt im Aufwärtstrend

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt in Nordrhein-Westfalen hat sich im Jahresverlauf 2010 weiter deutlich verbessert. Die Arbeitslosenquote sank zum Jahresende auf 8,1%. Ein Jahr zuvor hatte sie noch 8,7% betragen. Ausschlaggebend war der Zuwachs der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. In dieser gesamtwirtschaftlich bedeutenden Gruppe konnte die Zahl der Beschäftigten um knapp 100.000 gesteigert werden.

Eine Zunahme der Einstellungsbereitschaft war in fast allen Branchen zu verzeichnen. Besonders hoch war die Arbeitskräftenachfrage in der exportorientierten Industrie. Aber auch in den eher binnenwirtschaftlich orientierten Wirtschafts-

zweigen legten die Beschäftigungsabsichten zu. Ursächlich für diese Entwicklung war nicht nur das zunehmende Vertrauen der Unternehmen in eine weiterhin günstige Geschäftsentwicklung. Als Antriebskräfte für die aufwärts gerichteten Personalpläne gelten darüber hinaus die Arbeitsmarktreformen der vergangenen Jahre, eine moderate Lohnpolitik sowie Umstrukturierungen in den Unternehmen. Außerdem hat die Befürchtung eines zunehmenden Fachkräftemangels die Arbeitskräftenachfrage beflügelt. Viele Betriebe betrachten den Mangel an qualifiziertem Personal mittlerweile als ein wesentliches Risiko für den künftigen Geschäftserfolg.

### Aufschwung setzt sich im Jahr 2011 fort

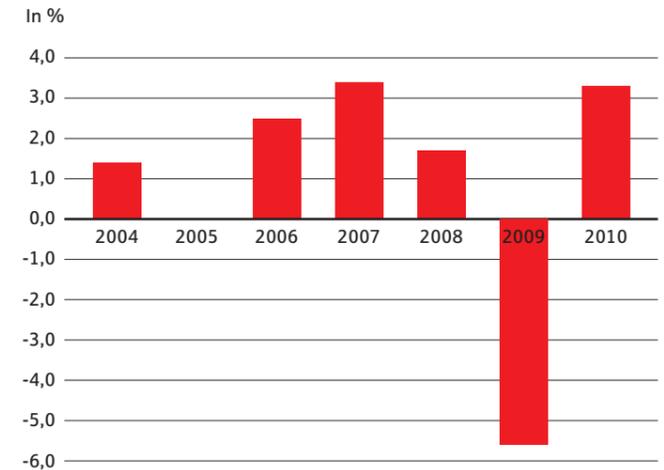
Die konjunkturellen Aussichten bleiben gut. Im Jahr 2011 ist mit einem weiteren Zuwachs der Wirtschaftsleistung in Nordrhein-Westfalen zu rechnen. Allerdings dürfte sich die Wachstumsdynamik im Vergleich zum Vorjahr etwas abschwächen. Hauptgrund ist eine verlangsamte Expansion der Weltwirtschaft. In den asiatischen Schwellenländern wird die konjunkturelle Dynamik voraussichtlich leicht nachlassen, da die Wirtschaftspolitiken dieser Länder dem dortigen Preisauftrieb wohl mit restriktiven Maßnahmen begegnen werden. Die Peripherieländer des Euro-Raums leiden weiterhin unter der Schuldenkrise. Die Sparmaßnahmen zur Haushaltskonsolidierung dämpfen hier und in vielen anderen Industrieländern die gesamtwirtschaftliche Expansion.

Getragen wird die Konjunktur in Nordrhein-Westfalen im Wesentlichen von der Inlandsnachfrage. Die kräftige Belebung der heimischen Wirtschaft hat das Nachholen von in der Krise aufgeschobenen Ersatzinvestitionen dringlicher gemacht. Zudem tritt mit einem steigenden Auslastungsgrad das Motiv der Kapazitätserweiterung verstärkt in den Vordergrund. Bei voraussichtlich weiterhin günstigen Finanzierungsbedingungen ist daher mit einer Zunahme der unternehmerischen Investitionstätigkeit zu rechnen.

Auch der private Verbrauch wird aller Voraussicht nach einen Wachstumsbeitrag leisten. Hierfür sprechen die verbesserte Lage auf dem Arbeitsmarkt und die Aussicht auf steigende Arbeits-einkommen. Die zunehmende Arbeitsplatz- und Einkommenssicherheit dürfte für einen weiteren Schub im privaten Wohnungsbau sorgen. Demgegenüber werden von den öffentlichen Bauinvestitionen aufgrund des Auslaufens der Konjunkturprogramme und der Sparmaßnahmen der öffentlichen Haushalte keine nennenswerten Impulse mehr ausgehen.

In den vergangenen Monaten sind die Preise für Rohstoffe, Energie und Nahrungsmittel deutlich gestiegen. Ursächlich dafür waren die hohe Nachfrage infolge der Expansion der Weltwirtschaft sowie Produktionsengpässe und Ernteaussfälle aufgrund von Naturkatastrophen. Zudem haben die Unruhen in Libyen den Rohölpreis ansteigen lassen. Die höheren Erzeugerpreise haben sich bereits im allgemeinen Preisniveau bemerkbar gemacht. Die Verbraucherpreise in Nordrhein-Westfalen lagen im Februar 2011 um 2,1% über dem Niveau des Vorjahresmonats. Um den Inflationsdruck zu dämpfen, hat die Europäische Zentralbank Anfang April 2011 ihren Leitzins um 0,25%-Punkte auf 1,25% angehoben. Im Jahresverlauf 2011 könnten weitere moderate Zinsschritte folgen.

Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts in Nordrhein-Westfalen



## Geschäftsergebnis 2010

## Westfälisch-lippische Sparkassen stützten den Aufschwung

Auch im Jahr 2010 haben die Kunden nachvollziehbare und damit verständliche Geschäfte mit ihren Sparkassen gemacht. Und die Sparkassen haben die berechtigten Kundenansprüche als verlässliche Finanzpartner gut erfüllt. Das belegen die Jahreszahlen 2010 der 74 westfälisch-lippischen Institute:

Von den rund 8,3 Mio. Menschen in Westfalen-Lippe sind über 6 Mio. Sparkassenkunden. Für 4,5 Mio. Kunden ist eine Sparkasse die erste Adresse in Sachen Finanzdienstleistungen, also „Hausbank“. Die Sparkassen führen über 14,8 Mio. Konten. Kurz gesagt: Sie sind unangefochten der Finanzdienstleister Nr. 1 in Westfalen-Lippe.

Im Jahr 2010 haben die westfälisch-lippischen Sparkassen 82 neue Geldausgabeautomaten bereitgestellt. Insgesamt können sich Sparkassenkunden jetzt an 2.543 Geldautomaten in der Region kostenlos Bargeld beschaffen, deutschlandweit stehen ihnen fast 26.000 Geldautomaten kostenlos zur Verfügung.

Die westfälisch-lippischen Sparkassen haben ihren Kunden Kredite über insgesamt 13,7 Mrd. € zugesagt. Das waren rund 800 Mio. € mehr als im Vorjahr – ein Zuwachs von 6,2%. Der Kreditbestand stieg um 2,4 Mrd. € auf 76,0 Mrd. € (+3,3%).

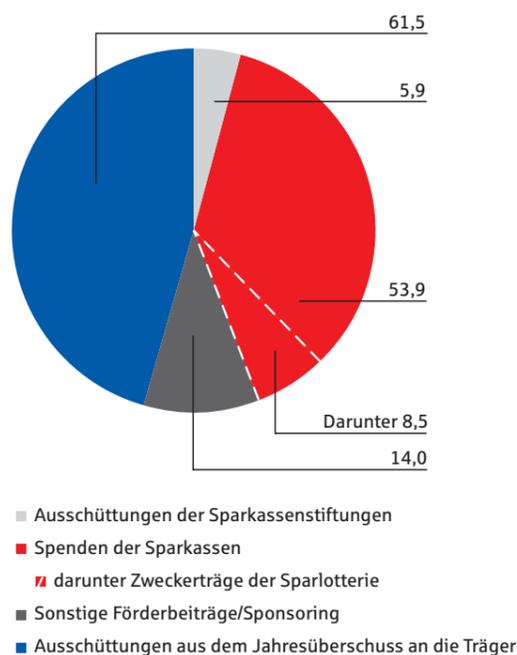
Über die Sparkassen haben die Kunden Fördermittel in Höhe von 2,1 Mrd. € erhalten, nochmals 27% mehr als im Vorjahr, das sind fast 23.000 begleitete Vorhaben (Vj. 20.264, +12,2%).

Am Jahresende hatten die Kunden den westfälisch-lippischen Sparkassen Einlagen über insgesamt 81,0 Mrd. € anvertraut, rund 2,5 Mrd. € mehr als im Jahr zuvor (+3,2%).

Die Bilanzsumme der westfälisch-lippischen Sparkassen wuchs um 1,7 Mrd. € auf 115,9 Mrd. € (+1,5%).

Die kommunalen Träger schätzen die Sparkassen als verlässliche Steuerzahler, Spender und Stifter: Im Jahr 2010 haben die westfälisch-lippischen Sparkassen gewinnabhängige Steuern in Höhe von 427 Mio. € gezahlt (Vj. 316 Mio. €, +35,3%). Darüber hinaus haben sie 135,3 Mio. € für Spenden, Stiftungen und Ausschüttungen bereitgestellt (Vj. 108,7 Mio. €, +24,5%). Unter anderem haben sie neues Stiftungskapital in Höhe von 22,3 Mio. € gebildet. 97 Sparkassenstiftungen stellen der Region jetzt ein Kapital in Höhe von 191,0 Mio. € zur Verfügung (+13,2%).

**Gemeinwohlorientiertes Engagement der westfälisch-lippischen Sparkassen im Jahr 2010**  
In Mio. €



Nicht zuletzt hat die Sparkassenorganisation mit der RUHR.2010 ein herausragendes Kulturereignis für jedermann gefördert, das den Strukturwandel im Land vorangebracht hat. 40.000 Besucher sahen sich die von allen Fachleuten hochgelobte

Fotoausstellung „Ruhrblicke“ an, die die Sparkassenorganisation mit hohem Aufwand ausgerichtet hatte.

### Geschäftsentwicklung mit Firmenkunden

#### Auf der Überholspur

Im Jahr 2010 fuhr die deutsche Wirtschaft auf der Überholspur. Zunächst sorgten die Exporte für Antriebskraft, dann im Jahresverlauf auch die Binnennachfrage. Das weiterhin niedrige Zinsniveau gab den Unternehmen einen zusätzlichen Impuls, durchzustarten und mehr zu investieren. Über mehrere Monate hatten sie sich vor allem auf Lager-, Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen beschränkt. Erst nach und nach setzten sie wieder auf Erweiterungen.

#### Kreditvolumen nochmals ausgebaut

Die westfälisch-lippischen Sparkassen stützten diesen Aufschwung: Sie sagten ihren Firmenkunden Kredite in Höhe von knapp 7,2 Mrd. € zu. Damit übertrafen sie das schon im Vorjahr weit überdurchschnittlich hohe Neugeschäftsniveau nochmals um gut 200 Mio. €, die sie über mittel- und langfristige Kredite vergaben (+2,9%) – ein guter Beleg, dass die Unternehmen wieder stärker investieren.

Zugute kam den Sparkassen, dass sie traditionell die Hausbank für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind. Diese finanzieren ihre Investitionen – wie größere Unternehmen auch – zwar mittlerweile zu drei Vierteln über eigene Mittel und nur zu einem Viertel aus Fremdmitteln. Anders aber als große, internationale Unternehmen besorgen sie sich Fremdmittel selten über den Kapitalmarkt. Stattdessen nutzen sie weiterhin den klassischen Bankkredit. Deshalb blieben die westfälisch-lippischen Sparkassen als Finanzierungspartner gefragt und konnten ihren Marktanteil um 5,3% ausbauen.

#### Mehr Fördergelder vermittelt

Dass die westfälisch-lippischen Sparkassen die Unternehmen in der Region tatsächlich umfassend und bedarfsorientiert beraten, belegen außerdem die Förderzahlen für Existenzgründer, Mittelständler und Landwirte: Die Sparkassen vermittelten ihren Firmenkunden rund 8.300 Förderzusagen mit einem Volumen über 1,2 Mrd. € – beides ist im Vorjahresvergleich um ein Viertel gestiegen (Vj. 943 Mio. €, +26,5%; Vj. ca. 6.600 Empfänger, +26,2%). Einen wahren Nachfrageboom gab es beim KfW-Umweltprogramm „Erneuerbare Energien“, das sich vor allem an gewerbliche Fördernehmer richtet: Das Fördervolumen stieg um

76% auf 374 Mio. € (Vj. 212 Mio. €). Im Jahresverlauf war die Einspeisevergütung für Solarstrom zweimal gekürzt worden. Das bewegte offensichtlich viele Unternehmen dazu, vorher noch in Solarstromanlagen zu investieren. Auf die wieder erwachte Investitionslust der Unternehmen weist außerdem die Entwicklung des NRW.BANK.Mittelstandskredits hin: Das Fördervolumen wuchs im Vorjahresvergleich um fast ein Drittel auf 341 Mio. € (Vj. 260 Mio. €, +31,2%).

#### Erträge als Einlagen zugeflossen

Nicht zuletzt ließ sich am Einlagenbestand ablesen, wie der Wirtschaftsaufschwung im Jahresverlauf bei den Unternehmen und Selbstständigen ankam: Die Einlagen der Firmenkunden stiegen binnen Jahresfrist um gut 800 Mio. € auf 13,9 Mrd. € (+6,2%). Dies waren vermutlich Erträge aus Produktionszuwachsen, die die Unternehmen für kurzfristig anstehende Investitionen bereithielten. Dafür sprach die Tatsache, dass die Unternehmen die Mittel komplett als Sichteinlagen angelegt hatten, also täglich darüber verfügen konnten.

### Geschäftsentwicklung mit Privatkunden

#### Gute Aussichten

Als die Wirtschaft im vergangenen Jahr auf der Überholspur fuhr, saßen die Verbraucher zunächst auf dem Beifahrersitz: Die Beschäftigungs- und Einkommensaussichten wurden im Jahresverlauf immer besser – und mit ihnen die Konsumlaune. Zum Jahresende war sie so gut wie zuletzt 2006. Insgesamt hatten die Verbraucher ihre Konsumausgaben im Vorjahresvergleich um real 0,4% erhöht. Interessanterweise trat insbesondere bei jungen Menschen das Heute in den Vordergrund: Im September 2010 hat eine Forsa-Umfrage ergeben, dass knapp 20% der unter 35-Jährigen ihre Ausgaben ausweiten wollen. Von den Älteren haben dies nur 3% vor.

#### Sicher – und möglichst rentabel

Die wieder aufkeimende Lust auf Konsum darf jedoch nicht zu der Annahme führen, dass die Bürger die Finanz- und Wirtschaftskrise schon vergessen hätten. Im Gegenteil: Wegen der anhaltenden Turbulenzen auf den Kapitalmärkten blieben sie verunsichert und folgten der Anlagestrategie „So sicher wie nötig, so rentabel wie möglich“. Ein Beleg dafür war der lebhaft Handel mit Edelmetallen: Für viele Anleger scheinen Edelmetalle sichere Häfen gegen Finanzmarkturbulenzen, Geldentwertung und Staatsbankrotte darzustellen. Und nicht wenige spekulieren mit den Preisentwicklungen. Das zeigen die Umsätze

## 2010 im Überblick

der nordrhein-westfälischen Sparkassenkunden bei Gold, Silber und Platin: Die Käufe stiegen um 16,2 Mio. € auf 173,5 Mio. € (+10,3%), die Verkäufe um 40,6 Mio. € auf 93,5 Mio. € (+76,8%).

### Wohnraum sehr gefragt

Auch über den Edelmetallhandel hinaus spiegelte sich in der Geschäftsentwicklung der westfälisch-lippischen Sparkassen wider, dass sich die Privatkunden Sicherheit für ihre Finanzen wünschen – und hier die „eigenen vier Wände“ eine wichtige Rolle spielen: Im bilanziellen Kreditgeschäft sagten die Sparkassen den Privatkunden insgesamt gut 5,7 Mrd. € zu (+448 Mio. €, +8,5%), wobei die Impulse aus der Wohnraumfinanzierung kamen. Der Wunsch nach sicheren Anlagen gekoppelt mit dem anhaltend niedrigen Zinsniveau und den verbesserten Beschäftigungs- und Einkommensausichten gaben dem Immobilienmarkt Schwung. Wer sich schon länger mit dem Gedanken getragen hatte, in die eigenen vier Wände zu investieren oder sein Geldvermögen in „Betongold“ anzulegen, setzte sein Vorhaben 2010 in die Tat um.

Die westfälisch-lippischen Sparkassen nutzten die Chancen am Markt und vergaben Wohnraumkredite über knapp 4,1 Mrd. €. Das ist im Vergleich zum Vorjahr ein Zuwachs um fast 0,5 Mrd. € (+12,7%). Besonders erfreulich: Nachdem die Neubautätigkeit und damit das Kreditgeschäft in diesem Segment seit dem Wegfall der Eigenheimzulage Ende 2005 vor sich hin gedümpelt hatten, zogen beide 2010 wieder an. Für den Wohnungsneubau erhielten die Privatkunden rund 800 Mio. €, gut ein Viertel mehr als noch 2009 (+26,2%). Passend hierzu stieg das vermittelte Fördervolumen im KfW-Programm „Energieeffizient bauen“ um rund 50% auf 147 Mio. € (Vj. 99 Mio. €, 47,8%). Daneben bauten die westfälisch-lippischen Sparkassen das Finanzierungsvolumen für den Kauf von Wohneigentum aus, und zwar zum dritten Mal in Folge. Sie sagten ihren Kunden über 3,0 Mrd. € zu, ein Plus in Höhe von 280 Mio. € gegenüber dem Vorjahr (+10,0%).

Die hohe Nachfrage nach den eigenen vier Wänden zeigte sich außerdem in der Immobilienvermittlung: Über 5.300 Wohnobjekte fanden mit Unterstützung der westfälisch-lippischen Sparkassen neue Eigentümer, 400 Einheiten mehr als im Vorjahr (+8,1%).

### Lust auf Bausparen

Dass die Bürger in Westfalen-Lippe auch für die Zukunft auf Wohneigentum setzen, belegt das Bauspargeschäft: Die westfälisch-lippischen Sparkassen vermittelten mehr als 117.000 Bausparverträge an die LBS West, knapp 3.400 Verträge mehr als im Durchschnitt der Vorjahre (113.700 Stück; +3,0%). Zwei Produkte waren besonders gefragt: Der neue „Classic Young“-Tarif wurde 26.500 mal abgeschlossen. „Classic Young“ motiviert junge Menschen zusätzlich mit einem Bonus auf jährliche Sparleistungen bis zu 480 €. Vom Riester-Bausparvertrag vermittelten die westfälisch-lippischen Sparkassen rund 16.000 Stück (-4,9%; Vj. 16.800 Stück).

### Sättigungstendenzen bei Riester-Produkten

Über alle vier Riester-Produkte der Sparkassenfamilie hinweg – also Riester-Bausparvertrag, Sparplan S-Vorsorge-Plus, Fondssparplan Deka-BonusRente und Prämien-Rente der Provinzial – schlossen die Kunden der westfälisch-lippischen Sparkassen 40.300 Neuverträge ab. Damit hielten die Sparkassen ihren Anteil am Riester-Neugeschäft in Westfalen-Lippe bei rund 50%. Nichtsdestotrotz spürten sie bereits, dass es hier in der Region bei der riestergeförderten Altersvorsorge erste Sättigungstendenzen gibt (Vj. 50.000 Stück, -19,5%).

### Einlagen erhöht

Nicht nur bei der riestergeförderten Altersvorsorge, sondern auch im Einlagengeschäft hielten sich die Privatkunden bei langfristigen Bindungen zurück – sei es, weil sie bald wieder mehr konsumieren möchten, weil sie im Falle von weiteren Turbulenzen auf den Kapitalmärkten schnell reagieren wollen oder weil sie kurzfristig auf wieder steigende Renditen hoffen.

Insgesamt hatten die Privatkunden zum Jahresende rund 62,6 Mrd. € bei den westfälisch-lippischen Sparkassen angelegt, rund 1,6 Mrd. € mehr als zum Vorjahresstichtag (+2,6%); davon 8 Mrd. € in Form von länger laufenden Eigenemissionen und Termingeldern (-1,5 Mrd. €, -16,0%), 33,7 Mrd. € als Spareinlagen (+1,4 Mrd. €, +4,4%) und 20,9 Mrd. € als Sichteinlagen, also als täglich fällige Gelder (+1,7 Mrd. €, +8,7%). Letztes ist vor allem auf das weiterhin große Interesse der Sparer an höher verzinsten Tagesgeldern und Geldmarkt-

konten zurückzuführen. Und es belegt, dass sich Sparkassen bei kurzfristigen Anlagen im Wettbewerb gut behaupten können.

### Wertpapierumsätze gesunken

Bei den Wertpapierumsätzen konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen deutlich erkennen, dass die Anleger wegen der Schlagzeilen des letzten Jahres weiterhin verunsichert waren: Mit gut 9,2 Mrd. € war das umgesetzte Wertpapiervolumen knapp 1 Mrd. € geringer als im Vorjahr (-9,4%). Einen Lichtstreif am Horizont gab es nur bei Aktienumsätzen: Sie legten um gut ein Fünftel auf 2,0 Mrd. € zu (+22,7%). Insgesamt aber verkauften die Privatkunden mehr Wertpapiere, als sie kauften, so dass die Sparkassen bis zum Jahresende netto weniger Wertpapiere absetzten (-188 Mio. €, Vj. 550 Mio. €).

### Geldvermögensbildung verdoppelt

Die Geldvermögensbildung der Privatkunden errechnet sich aus dem Wertpapiernettoabsatz, dem Einlagenzuwachs sowie den Neuanlagen in Bausparverträgen und den zusätzlich erworbenen Rückzahlungsverpflichtungen aus Lebensversicherungen der Provinzial. Demnach haben die Privatkunden im vergangenen Jahr Geldvermögen über 1,9 Mrd. € gebildet – doppelt so viel wie im Jahr zuvor (Vj. 932 Mio. €).

### Jahresergebnis

Mit dieser Geschäftsentwicklung erwirtschafteten die westfälisch-lippischen Sparkassen ein auskömmliches Betriebsergebnis vor Bewertung über 1,486 Mrd. € (Vj. 1,332 Mrd. €, +11,5%).

Durch den konstanten zinspolitischen Kurs der Europäischen Zentralbank hatten die Sparkassen Rückenwind beim Zinsüberschuss, der traditionellen Haupteinnahmequelle: Weil kurzfristiges Geld deutlich niedriger verzinst wurde als langfristiges Geld, erzielten sie weiterhin verstärkt Erlöse aus der Fristentransformation. Fristentransformation ist nicht Selbstzweck, sondern eine typische Aufgabe für Kreditinstitute. Wenn die Laufzeitvorstellungen von Kunden bei Einlagen andere sind als bei Krediten, dann macht die Fristentransformation Festzinskredite zu vernünftigen Konditionen möglich. In der Folge erzielten die Sparkassen einen Zinsüberschuss in Höhe von 2,772 Mrd. € (Vj. 2,648 Mrd. €, +4,7%). Wenn künftig das Zinsniveau aufgrund einer restriktiveren Geldpolitik wieder steigt, wird der Zinsüberschuss zwar zurückgehen, das werden die westfälisch-lippischen Sparkassen aber wirtschaftlich verkraften.

Den Provisionsüberschuss konnten die westfälisch-lippischen Sparkassen leicht auf 701 Mio. € ausbauen (Vj. 675 Mio. €, +3,8%). Dazu trug das verbesserte Verbundgeschäft bei, insbesondere beim Bausparen und in der Immobilienvermittlung. Damit stützten sie den ordentlichen Ertrag in Höhe von 742 Mio. € (Vj. 716 Mio. €, +3,7%).

Den ordentlichen Aufwand hielten die westfälisch-lippischen Sparkassen mit 2,029 Mrd. € unter Vorjahresniveau (Vj. 2,047 Mrd. €, -0,8%). Für die 28.211 Beschäftigten inklusive der 2.209 Auszubildenden (Vj. 28.338 bzw. 2.115) zahlten sie Bruttogehälter in Höhe von 970 Mio. € (+/-0%). Die Sachaufwendungen stiegen nach drei rückläufigen Jahren leicht auf 721 Mio. € (Vj. 707 Mio. €, +2,0%).

Die Cost-Income-Ratio betrug 57,4% (Vj. 60,3%). Um 1 € Ertrag zu erzielen, wendeten die westfälisch-lippischen Sparkassen gut 0,57 € auf.

Die von den Sparkassen zu bildende Risikoversorge fiel geringer aus als noch zu Jahresanfang 2010 erwartet: Der Abschreibungsbedarf im Wertpapiergeschäft lag bei 34 Mio. € (Vj. Zuschreibungen 174 Mio. €). Die Risikoversorge im Kreditgeschäft betrug 174 Mio. € (Vj. 321 Mio. €).

Die Sparkassen nutzten die Entwicklung des operativen Betriebsergebnisses und stockten die Vorsorgereserven um 519 Mio. € auf (Vj. 565 Mio. €). Jetzt verfügen sie über eine Kernkapitalquote (inklusive versteuerter Vorsorgereserven) gemessen an den Risikoaktiva von über 16%. Mit dieser Kapitalausstattung sind sie für die anstehenden Herausforderungen um Basel III, die Bankenabgabe und die geplante EU-Einlagensicherungsrichtlinie solide gerüstet. Und die westfälisch-lippischen Sparkassen werden die Kreditwünsche ihrer Kunden – Bonität vorausgesetzt – auch künftig uneingeschränkt erfüllen: Aufgrund ihrer soliden Kapitalausstattung können die Sparkassen ihr derzeitiges Kreditvolumen von rund 76 Mrd. € – ohne zusätzliche Eigenkapitalanforderungen – signifikant ausbauen.

Für das Jahr 2010 blieb den Sparkassen nach Abzug der Steuern ein Jahresergebnis in Höhe von 167 Mio. € (Vj. 162 Mio. €, +3,2%).

## 2010 im Überblick

<b>Bilanzzahlen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2010	Veränderung in % 2010	Veränderung in % 2009
Kundeneinlagen	81.010	3,2	2,2
Kundenkredite	75.983	3,3	1,3
Bilanzsumme	115.884	1,5	0,8
<b>Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)</b>	<b>115.303</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>

<b>Kundeneinlagen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2010	Veränderung in % 2010	Veränderung in % 2009
Spareinlagen	34.785	4,5	12,7
Eigenemissionen	7.871	-11,1	-29,7
Termineinlagen	7.128	-8,1	-41,6
Sichteinlagen	31.225	9,2	33,8
<b>Insgesamt</b>	<b>81.010</b>	<b>3,2</b>	<b>2,2</b>

<b>Kundenkredite nach Fristigkeit</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2010	Veränderung in % 2010	Veränderung in % 2009
Kurzfristige Kredite (inkl. Wechselkredite)	6.324	3,2	-6,8
Mittel- und langfristige Kredite (inkl. Treuhandkredite)	69.658	3,3	2,1
<b>Insgesamt (inkl. Treuhandkredite)</b>	<b>75.983</b>	<b>3,3</b>	<b>1,3</b>

<b>Kredite für den Wohnungsbau*</b>			
	In Mio. € 2010	Veränderung in % ggü. Vorjahr 2010	Veränderung in % ggü. Vorjahr 2009
Darlehenszusagen für den Wohnungsbau	5.285	10,6	7,1
Darlehensauszahlungen für den Wohnungsbau	4.713	5,1	7,5

\*Über alle Kundengruppen.

<b>Kredite nach Kundengruppen</b>			
	Bestand in Mio. € 31.12.2010	Veränderung in % 2010	Veränderung in % 2009
Privatpersonen	36.189	0,5	-1,0
Unternehmen	35.368	4,5	2,9
Öffentliche Haushalte	3.281	25,6	13,7
Sonstige	1.145	3,4	4,2
<b>Insgesamt</b>	<b>75.983</b>	<b>3,3</b>	<b>1,3</b>

## Bilanz der westfälisch-lippischen Sparkassen

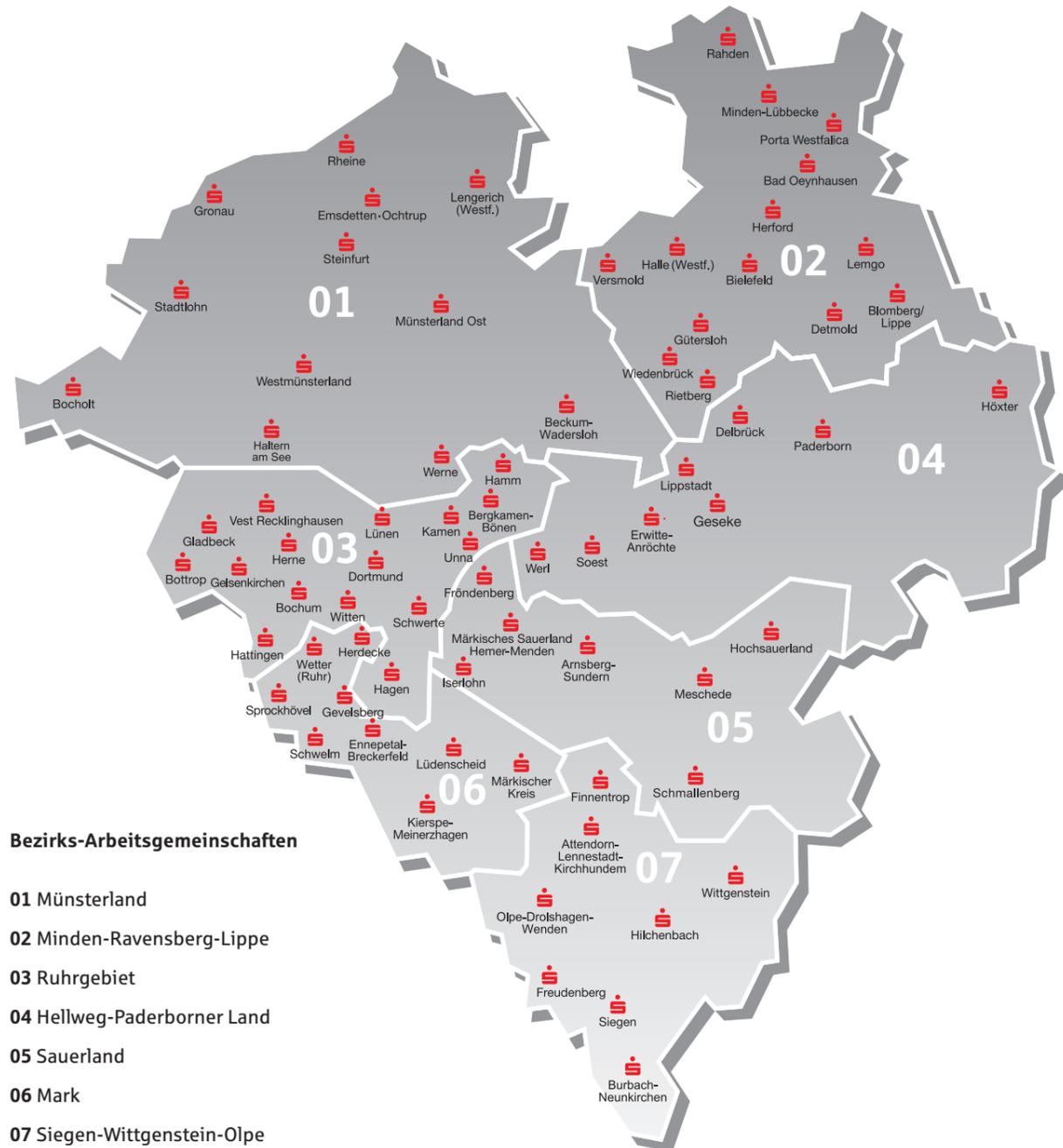
## Aktiva

Entwicklung von 2008 bis 2010 (gemäß Bilanzstatistik)										
	Bestand 2008		Veränd. 2009		Bestand 2009		Veränd. 2010		Bestand 2010	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Kassenbestand	742	0,7	-9	-1,2	733	0,6	-34	-4,6	699	0,6
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.768	1,6	159	9,0	1.927	1,7	-93	-4,8	1.834	1,6
Wechsel	0	0,0	0	-	0	0,0	0	-	0	0,0
Forderungen an Banken (MFIs)	9.636	8,5	-2.431	-25,2	7.205	6,3	602	8,4	7.808	6,7
Forderungen an Nichtbanken (Nicht-MFIs)	72.419	64,0	987	1,4	73.406	64,3	2.454	3,3	75.859	65,5
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	15.127	13,4	2.819	18,6	17.947	15,7	-1.244	-6,9	16.702	14,4
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.482	8,4	-311	3,3	9.172	8,0	162	1,8	9.333	8,1
Beteiligungen	1.862	1,6	1	0,1	1.864	1,6	-34	-1,8	1.830	1,6
Anteile an verbundenen Unternehmen	51	0,0	0	0,7	52	0,0	0	-0,5	52	0,0
Treuhandvermögen	209	0,2	-45	-21,7	164	0,1	-46	-27,9	118	0,1
Sachanlagen	1.194	1,1	-58	-4,9	1.136	1,0	-43	-3,8	1.092	0,9
Sonstige Aktiva	739	0,7	-159	-21,6	580	0,5	-23	-4,0	557	0,5
<b>Bilanzsumme</b>	<b>113.232</b>	<b>100,0</b>	<b>953</b>	<b>0,8</b>	<b>114.185</b>	<b>100,0</b>	<b>1.700</b>	<b>1,5</b>	<b>115.884</b>	<b>100,0</b>

## Passiva

Entwicklung von 2008 bis 2010 (gemäß Bilanzstatistik)										
	Bestand 2008		Veränd. 2009		Bestand 2009		Veränd. 2010		Bestand 2010	
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%	in Mio. €	%
Verbindlichkeiten gg. Banken (MFIs)	21.990	19,4	-571	-2,6	21.419	18,8	-1.669	-7,8	19.750	17,0
Verbindlichkeiten gg. Nichtbanken (Nicht-MFIs)	73.581	65,0	2.782	3,8	76.363	66,9	3.014	3,9	79.377	68,5
Davon: Spareinlagen	29.538	26,1	3.747	12,7	33.285	29,2	1.500	4,5	34.785	30,0
andere Verbindlichkeiten	44.043	38,9	-965	-2,2	43.078	37,7	1.514	3,5	44.592	38,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	2.835	2,5	-1.233	-43,5	1.601	1,4	-441	-27,6	1.160	1,0
Davon: Schuldverschreibungen	2.733	2,4	-1.180	-43,2	1.552	1,4	-471	-30,4	1.081	0,9
Geldmarktpapiere	102	0,1	-53	-51,9	49	0,0	30	61,3	79	0,1
Treuhandverbindlichkeiten	209	0,2	-45	-21,7	164	0,1	-46	-27,9	118	0,1
Wertberichtigungen	199	0,2	0	-0,2	198	0,2	-13	-6,3	186	0,2
Rückstellungen	1.539	1,4	-3	-0,2	1.537	1,3	165	10,7	1.702	1,5
Nachrangige Verbindlichkeiten	616	0,5	-15	-2,4	601	0,5	-18	-3,0	583	0,5
Genussrechtskapital	30	0,0	-2	-5,1	29	0,0	0	0,3	29	0,0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	420	0,4	67	16,1	487	0,4	192	39,5	679	0,6
Eigenkapital	5.966	5,3	95	1,6	6.061	5,3	102	1,7	6.163	5,3
Sonstige Passiva	5.846	5,2	-122	-2,1	5.723	5,0	413	7,2	6.136	5,3
<b>Bilanzsumme</b>	<b>113.232</b>	<b>100,0</b>	<b>953</b>	<b>0,8</b>	<b>114.185</b>	<b>100,0</b>	<b>1.700</b>	<b>1,5</b>	<b>115.884</b>	<b>100,0</b>
Aus dem Wechselbestand vor Verfall versandter Wechsel	4	-	-1	-32,0	3	-	2	80,8	5	-
Geschäftsvolumen	113.236	-	951	0,8	114.188	-	1.702	1,5	115.890	-
Bürgschaften	2.086	-	-146	-7,0	1.940	-	160	8,3	2.101	-

## 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

## Ansprechpartner des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe

<p>Vorstandsvorsitzender Präsident Dr. Rolf Gerlach</p> 		<p>Vorstandsmitglied Vizepräsident Prof. Michael Ilg</p> 			
<p><b>Akademie</b></p>  <p><b>Leiterin</b> Barbara Sonnenberg</p> <p><b>Stv. Leiter</b> Jürgen Köhling</p>		<p><b>Geschäftsstelle</b></p> <p><b>Vorstandsstab</b> Markus Greiwe</p> <p><b>Stabsstelle Veranstaltungen / Sponsoring</b> Judith Frenz</p> <p><b>Abteilung Beteiligungen / Grundsatzfragen</b> Anna Becker</p> <p><b>Referat Beteiligungen / Grundsatzfragen</b> Referat Research</p> <p><b>Abteilung Recht / Steuern</b> Henning Richerzhagen</p> <p><b>Referat Zivil-, Bank- und Sparkassenrecht</b> Referat Steuerrecht StB Martin Beckmann Referat Dienstvertragsrecht</p> <p><b>Kompetenz-Center Banksteuerung</b> Wilhelm Rütter</p> <p><b>Kompetenz-Center Markt / Vertrieb</b> Birgitta Sophie Konrad</p> <p><b>Kompetenz-Center Organisation / Prozesse</b> Bernward Schroer</p> <p><b>Abteilung Finanzen</b> Guido Eidecker</p> <p><b>Abteilung Personaldienstleistungen</b> Berthold Kalthoff</p> <p><b>Abteilung Betriebsdienstleistungen</b> Bettina Becker</p>		<p><b>Prüfungsstelle</b></p>  <p><b>Leiter</b> WP/StB Ralf Thiemann</p> <p><b>Stv. Leiter</b> WP/StB Klaus Menke WP/StB Arne Wagner</p> <p><b>Innendienst</b> Leitende Mitarbeiter WP/StB Isabel Tuschhoff WP/StB Klaus Dittrich</p> <p><b>Referat I</b> Risikolage und Risikomanagement, Tochtergesellschaften StB Michael Lampen</p> <p><b>Referat II</b> Jahresabschluss WP/StB Klaus Dittrich</p> <p><b>Referat III</b> Prüfungsdisposition Monika Müller</p> <p><b>Referat IV</b> Prüfungsunterstützende IT Ludger Borgmann</p> <p><b>Referat V</b> Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäft Klaus Kesting Berichtsfertigung und -versand Heinrich Wibbeke</p> <p><b>Außendienst / IT-Prüfung</b> Leitende Mitarbeiter WP/StB Christoph Harmann WP/StB Bianca Lange</p>	
<p><b>Generalbevollmächtigte</b> Anna Becker Henning Richerzhagen</p>					

## Impressum

### Herausgeber

Sparkassenverband Westfalen-Lippe  
Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Regina-Protmann-Straße 1  
48159 Münster  
Tel.: 0251/2104-0  
E-Mail: [info@svwl.eu](mailto:info@svwl.eu)  
[www.svwl.eu](http://www.svwl.eu)

### Konzeption/Text

Vorstandsstab  
Claudia Grönefeld

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen/ Statistische Daten

Referat Research  
Dr. Jörg Rottmann  
Peter Schwiep  
Bärbel Ziesenhenne

### Grafische Gestaltung

agenta Werbeagentur, Münster

### Druck

wentker druck, Greven

### Bildnachweis

Gregor Schläger, Hamburg  
Günter Lintl, Wuppertal (S. 26)  
Sparkasse Bochum (S. 29)

### Druckunterlagenschluss

10. Mai 2011

Der Sparkassenverband Westfalen-Lippe  
dankt allen Beteiligten  
für ihre freundliche Unterstützung.



Dieser Geschäftsbericht ist auf FSC-zertifiziertem Papier  
aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung gedruckt.



rotes Feld nur Orientierung und Stand für Zeile  
auf dem Rücken.