

JAHRESBERICHT 2020

# Da passiert was mit dem Geld!

Die einen haben zu viel, die anderen zu wenig.  
Geschichten von der Sparkasse und ihren Kundinnen  
und Kunden in außergewöhnlichen Zeiten.





*Der Vorstand der Sparkasse Vest Recklinghausen (von links): Christian Zumschilde (stellvertretendes Vorstandsmitglied), Dr. Michael Schulte (Vorsitzender) und Dr. Peter Lucke (stellvertretender Vorsitzender).*

Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

vor einem Jahr formulierten wir an dieser Stelle die Frage nach den langfristigen Folgen der Corona-Pandemie. Heute kennen wir erste Antworten. Die Wirtschaftsleistung Deutschlands ging im Jahr 2020 um rund fünf Prozent zurück. Einzelne Branchen wie zum Beispiel der stationäre Einzelhandel, das Gastgewerbe und nicht zuletzt die Kultur benötigen weiterhin Unterstützung. Doch speziell die Industrie und das produzierende Gewerbe haben die Krise – zumindest bisher – besser überstanden als erwartet. Auch der Arbeitsmarkt ist bislang stabil geblieben. Sowohl die Analysen des Bundesministeriums für Wirtschaft als auch die volkswirtschaftlichen Szenarien der Deka Bank blicken daher verhalten zuversichtlich in die Zukunft. Die positive Nachricht verdanken wir weniger einer glücklichen Fügung. Sie ist vielmehr das Ergebnis einer robust aufgestellten Wirtschaft und des Engagements der öffentlichen Hand. So konzentrierte sich auch unser Handeln im vergangenen Jahr ganz auf die Zusammenarbeit mit Ihnen und die Gestaltung von Lösungen rund um die finanziellen Folgen der Pandemie für die Menschen und Unternehmen im Vest.

Wir bedanken uns dafür zuerst bei unseren Kundinnen und Kunden sowie bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparkasse. Denn sie haben mit viel Flexibilität und großem Arbeitseinsatz diese Leistung ermöglicht – trotz aller Corona-bedingten Einschränkungen, von denen auch die Sparkasse betroffen war. Insofern ist es auch keineswegs selbstverständlich, dass Sie unseren Jahresbericht in Ihren Händen halten. Die meisten Geschichten auf den folgenden Seiten entstanden nicht wie gewohnt vor Ort, sondern mit Hilfe von Videomeetings. Was zählt: Ihr Zustandekommen wandelt sich, doch die Geschichten sind deshalb nicht weniger lesenswert.

Die Videomeetings aus dem Home-Office illustrieren, wie sehr die Pandemie unseren Alltag verändert hat. Mit ihr beschleunigt sich nicht nur die Digitalisierung im Arbeitsalltag. Intensiver denn je nutzen Sie, die Kundinnen und Kunden der Sparkasse, unsere digitalen Services wie das Online-Banking, die Sparkassen-App und das kontaktlose Bezahlen mit dem Smartphone.

Da passiert etwas mit dem Geld. Wir handhaben es mehr und mehr virtuell. Die Bedeutung des Bargelds nimmt ab. In Anbetracht der anhaltend niedrigen Zinsen verändert sich das klassische Sparen. Erste Ansätze dieser Entwicklungen finden sich in den Kennzahlen unseres Berichts wieder. So legten im Jahr 2020, bedingt durch Corona, insbesondere private Kundinnen und Kunden so viel Geld zur Seite wie noch nie. Und sie investierten dabei vermehrt in Wertpapiere. Das Einlagengeschäft etablierte sich neben dem Kreditgeschäft als der Wachstumstreiber. Hier die Balance zu finden, war und bleibt eine Kernaufgabe der Sparkasse.

Wir freuen uns über einen Jahresbericht, der nicht allein ein erfolgreiches Geschäftsjahr dokumentiert. Über die Zahlen hinaus erzählt er von den Tugenden, die wir im vergangenen Jahr beschworen haben: die Tatkraft, den Gemeinschaftssinn und den Einfallsreichtum der Menschen im Vest. Die Zusammenarbeit mit diesen Menschen, mit Ihnen, macht den Reiz unserer Arbeit aus. Wir danken Ihnen für die gute und intensive Partnerschaft und wünschen uns – was auch immer auf uns alle noch zukommen mag – Sie auch in Zukunft in finanziellen Fragen begleiten zu dürfen.

Herzliche Grüße

Ihre

Dr. Michael Schulte

Dr. Peter Lucke

Christian Zumschilde

Sparkasse intern | Geleitwort Herr Dr. Schulte

# Verhalten optimistisch.

Deutschland im Jahr 2021, kurz vor den Osterfeiertagen. Die öffentliche Diskussion pendelt zwischen der Rückkehr der ersten deutschen Urlaubsgäste auf die Ferieninsel Mallorca und den Forderungen von Medizinerinnen und Epidemiologen nach einem weiteren harten Lockdown. Deutschland im Jahr zwei der Corona-Pandemie fühlt sich an wie eine Zeitschleife. Die Bilanz der Sparkasse für das Geschäftsjahr 2020 beweist das Gegenteil. Zwar fällt das Geschäftsergebnis wie in den Jahren zuvor durchaus positiv aus. Und doch zeigen die Zahlen und die Entwicklungen hinter ihnen, dass der Umgang mit SARS-CoV-2 etwas verändert hat.

*Dr. Michael Schulte, wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückschauen, sehen Sie noch etwas anderes als Corona?*

Ja und nein. Natürlich spielten im vergangenen Jahr auch andere Themen eine Rolle. So ist zum Beispiel die Zusammensetzung des Vorstandsgremiums heute eine andere als zuvor. Mit Apple Pay für die Sparkassen-Girocard haben wir ein äußerst erfolgreiches Produkt eingeführt. Und im Hintergrund beschäftigt uns weiterhin die Frage nach der klimaneutralen Ausrichtung unserer Sparkasse. Die Sparkasse hat sich im Jahr 2020 gut behauptet, obgleich Corona viele unserer täglichen wie strategischen Handlungsfelder überlagerte. Das spiegelt sich auch in den Zahlen des vorliegenden Jahresberichts wider. Wir sehen die Auswirkungen der Pandemie sowohl im Bereich der Geschäftskunden als auch bei privaten Kundinnen und Kunden. Sie prägt bis heute den Arbeitsalltag der

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und berührt schlussendlich Fragen der Geschäfts- und Erfolgsentwicklung.

*Gibt es Entwicklungen, die Sie positiv überrascht haben?*

Wir hatten intern erwartet, dass die Stützungskredite der KfW Bank noch stärker nachgefragt würden. Im Nachhinein interpretieren wir die zurückhaltende Nachfrage positiv. Die Wirtschaft im Vest kam dank der überwiegend guten Eigenkapitalquoten des Mittelstands mit den Sofort- und Überbrückungshilfen durch den Bund und das Land zurecht. Allerdings unterscheidet sich die Situation gravierend von Branche zu Branche. Durch die veränderten Insolvenzregelungen lässt sich erst in der Zukunft ein endgültiges Urteil über die Folgen für die Wirtschaft im Vest formulieren. Mit dem Blick auf den Stand heute und die Rückmeldungen unserer Firmenkundenteams sind wir aber verhalten optimistisch.



*Die Bilanz der Sparkasse weist für den Bereich der Geschäftskunden wie schon im Jahr 2019 ein starkes Wachstum aus.*

Auch diese Entwicklung werten wir als ein Indiz für unsere grundsätzliche Krisensicherheit. Sowohl das Kreditvolumen als auch die Kreditzusagen stiegen deutlich. Die Unternehmerinnen und Unternehmer investieren in die Zukunft. Das deckt sich im Übrigen mit der volkswirtschaftlichen Einschätzung der Deka Bank. In ihrem Strategiepapier, das fast auf den Tag ein Jahr nach dem ersten Lockdown erschien, dokumentieren deren Analysten die Aussicht auf eine wirtschaftliche Erholung. Darüber hinaus sehen sie die Staatsverschuldung langfristig als die kritischere Folge der Pandemie. Ansonsten korrespondiert die volkswirtschaftliche Betrachtung in einem weiteren Punkt mit unseren Bilanzergebnissen.

*Sie sprechen vermutlich von den enormen Einlagen der privaten Haushalte, die schon in der Presseerklärung zur Bilanz an erster Stelle standen?*

Exakt. Und der Untertitel unseres Jahresberichtes greift dieses Thema etwas überspitzt auf. Die Sparkasse ist ein so genannter Finanzintermediär, d. h., sie arbeitet im Geldkreislauf und führt Angebot (zu viel) und Nachfrage (zu wenig) zusammen. Dabei übernimmt sie volkswirtschaftlich wichtige Transformationsfunktionen. So werden viele kleine Beträge der Einleger zu großen Krediten gebündelt (Betragstransformation). Dabei müssen die Einleger nicht das damit verbundene Kreditrisiko übernehmen, das macht die Sparkasse. Die Einleger haben ihre Gelder sicher bei der Sparkasse (Risikotransformation). Darüber hinaus legen die Einleger ihre Gelder seit vielen Jahren und aktuell sogar fast ausschließlich nur noch kurzfristig und liquide an. Die Kredite für die private Baufinanzierung oder unternehmerische Investitionen sind aber in der Regel sehr langfristig. Auch diese Fristentransformation und die damit verbundenen Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiken übernimmt die Sparkasse. Das war schon immer so und gilt in diesen außergewöhnlichen Zeiten ganz besonders.

Die Bundesbank beziffert das Wachstum der Einlagen in ganz Deutschland im vergangenen Jahr auf 182 Milliarden Euro. Die Sparquote, also der Prozentanteil des Einkommens, den Menschen zur Seite legen, lag in den vergangenen Jahren bei rund 10 Prozent. Selbst im Jahr der Wirtschaftskrise 2008 verschob sich der Wert nicht auf-

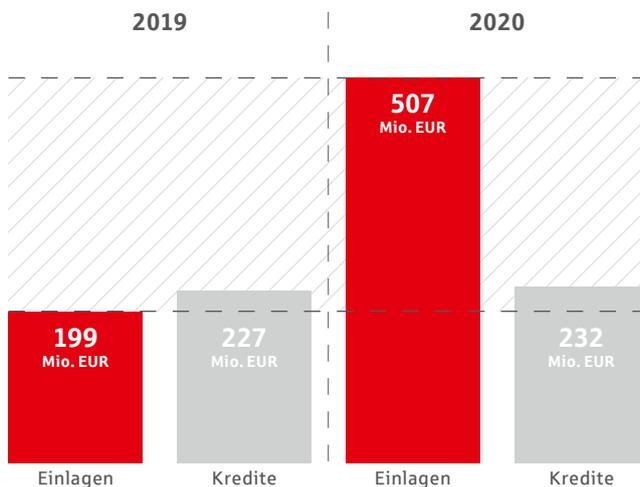
fällig. Im Jahr 2020 sprang die Quote dagegen auf über 16 Prozent. Im Vest haben uns private Kundinnen und Kunden zusätzliche 340 Millionen Euro anvertraut und damit die gesamte Ersparnis eines Jahres schlicht verdoppelt.

In einer Krise oder einer Phase der Unsicherheit neigen Menschen dazu, zurückhaltender zu konsumieren und eine finanzielle Reserve anzulegen. Das ist ein durchaus bekanntes Verhalten. Im Fall von Corona kam etwas Neues hinzu. Es gab vielfach keine Möglichkeiten, Geld auszugeben. Einzelhandel, Gastronomie, Kultur, Sport, Freizeit, Reisen oder alltägliche Dienstleistungen wie der Termin beim Friseur: Zu all diesen Dingen hatten die Menschen oft lange keinen Zugang. Die Einlagen von Privat- und Firmenkunden insgesamt sind sogar um 500 Millionen Euro angestiegen. Ein wirklich historischer Wert.

*Was bedeutet dieses unerwartet hohe Plus an Einlagen für die Sparkasse?*

Das enorm hohe Einlagenwachstum konnte leider nicht im vollen Umfang in ein wachsendes Kreditgeschäft umgesetzt werden. Zwar stiegen die Kundenkredite um über 230 Millionen Euro deutlich an, die Kreditzusagen im Bereich der privaten Baufinanzierung sogar um über 12 Prozent. Den-

**Wachstum Kundeneinlagen und Kundenkredite**



*Kundeneinlagen und Kundenkredite, 2019 noch annähernd ausgeglichen, im Pandemie-Jahr 2020 erhebliches Wachstum der Einlagen.*



# Die Sparkasse hat sich im Jahr 2020 gut behauptet, obgleich Corona viele unserer täglichen wie strategischen Handlungsfelder überlagerte.“

– Dr. Michael Schulte, Vorstandsvorsitzender Sparkasse Vest Recklinghausen

noch waren wir gezwungen, größere Teile der Einlagen auch bei der Bundesbank zu platzieren und die damit anfallenden Negativzinsen zu tragen.

Bislang betten wir diese Kosten in unsere betriebswirtschaftliche Gesamtkalkulation ein, langfristig wird das allerdings nicht möglich sein. Wir beobachten im Marktumfeld dementsprechende Entscheidungen für sogenannte Verwahrtgelte als Folge der Niedrigzinspolitik. Dieser Entwicklung kann sich auch die Sparkasse Vest nicht entziehen.

*Die niedrigen Zinsen treffen gerade private Sparerinnen und Sparer dann doppelt. Welche Möglichkeiten sehen Sie, darauf zu reagieren?*

Neben dem populären Wunsch, in eine Immobilie zu investieren, öffnen sich die Deutschen behutsam den Wertpapiermärkten. Hier haben sich in der jüngeren Vergangenheit viele Anlageideen etabliert, die breit diversifizieren und in Form von Sparplänen zur Verfügung stehen. Sie sind deutlich weniger volatil als Einzelwerte und eignen sich dank kleiner Sparraten für Einsteiger oder sicherheitsbedürftigere Menschen.

Das (Netto-)Anlagevolumen unserer Kundinnen und Kunden in Wertpapieren überschritt im Jahr 2020 zum ersten Mal die 100-Millionen-Grenze. Diese Entwicklung wird sich mit dem ungebrochen positiven Trend an den Finanzmärkten und den absehbar nicht endenden niedrigen Zinsen verstärken. Unsere Aufgabe sehe ich darin, gerade private Interessenten über die vorhandenen Möglichkeiten transparent und realistisch zu informieren und ihre ersten Schritte im Wertpapierbereich zu begleiten.

*Die Aktie als Investition für jederman ist in vielen anderen Ländern eine Selbstverständlichkeit. Denken Sie, dass sich die deutsche Gesellschaft in diesem Punkt verändert?*

Davon bin ich überzeugt. Ist ein Produkt oder eine Dienstleistung für Menschen attraktiv, komfortabel oder nützlich, setzt es sich zumeist auch durch. Wertpapiersparpläne, und hier insbesondere Aktiensparpläne, sind ohne Frage erklärungsbedürftiger als konventionelle Sparformen, aber eben auch attraktiver.

Zum Vergleich: Lange Zeit begegneten weite Teile der Gesellschaft dem Online-Banking mit übergroßer Vorsicht. Sowohl hier als auch beim kontaktlosen Bezahlen per Karte, Smartphone oder Smartwatch erleben wir aktuell einen Umbruch. Über 66.000 Kundinnen und Kunden nutzen für ihre täglichen Bankgeschäfte schon unsere attraktive Sparkassen-App. Mehr als 70 Prozent der Sparkassen-Card-Transaktionen waren im Jahr 2020 kontaktlos. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei knapp 50 Prozent.

*Die Pandemie beschleunigt die Digitalisierung ...*

... in mehr als nur einer Hinsicht. Neben der Digitalisierung unserer Serviceleistungen beschäftigt uns wie andere Unternehmen die Digitalisierung als elementare Voraussetzung für das Arbeiten im Home-Office. Uns kommt zugute, dass wir in der Beratung bereits viel Erfahrung im Bereich Remote Work aufbauen konnten. Die technische Infrastruktur der Sparkasse ermöglicht deshalb bereits schon länger das Arbeiten von zu Hause. Wir gehen diesen Weg nicht allein vor dem Hintergrund



der Pandemie. Stattdessen stärken wir die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bauen unsere Attraktivität als Arbeitgeber aus.

*Ist es für Sie denkbar, deutlich dezentraler zu arbeiten?*

Mit unserem Geschäftsgebiet, das acht Städte vereint, arbeiten wir ohnehin in vielen Aspekten dezentral. Ich glaube persönlich nicht, dass man ohne einen Ort der Begegnung auskommt, einen Ort, wo sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander begegnen, aber ebenso Kundinnen und Kunden. Wir brauchen davon sicher nicht mehr so viele Orte wie früher. Dass diese Orte darüber hinaus in der Zukunft anders aussehen als unsere heutige Zentrale und die Geschäftsstellen, kann ich mir gut vorstellen. Orte ändern sich mit den Bedürfnissen und Lebensgewohnheiten der Menschen.

*Weil wir gerade in die Zukunft schauen: Sie sprachen zu Beginn des Gesprächs von den Plänen für eine klimaneutral arbeitende Sparkasse Vest. Ist dieses Ziel für Sie weiterhin aktuell?*

Mit der Pandemie ist die Klimakrise keineswegs aus unserem Fokus geraten. Das Jahr 2035 bleibt unser Fixpunkt auf dem Weg zu einer klimaneutralen Sparkasse. Unter anderem, weil die Nachhaltigkeitsfrage auch an weiteren Stellen Relevanz entwickelt. Der Klimawandel und die Klimapolitik bilden für die Finanzwirtschaft neue Aspekte der Risikobewertung.

Bislang trafen gerade die unmittelbaren physischen Klimawandelfolgen das Risikomanagement der Versicherungsbranche. Im Finanzdienstleistungssektor spielen zunehmend strukturelle Risiken eine Rolle. Zum Beispiel verursacht der Verkehr einen erheblichen Anteil an CO<sub>2</sub>-Emissionen. Verschärft die Politik hier die Gesetzgebung, betrifft das unter Umständen in gravierendem Maße Unternehmen der Automobil- oder der Logistikbranche.

Zu solchen strukturellen Risiken zählen starke Preisschwankungen für Energie, Ernteauffälle in der Landwirtschaft, technische Nachrüstungen in Industriebetrieben oder Mehrkosten für Unternehmen durch den zukünftig notwendigen Einkauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten. Sowohl die Europäische Bankenaufsicht als auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht sehen ein entsprechendes Management solcher Risiken durch Banken und Sparkassen vor.

*Kann ein einzelnes Institut diese Bewertung leisten?*

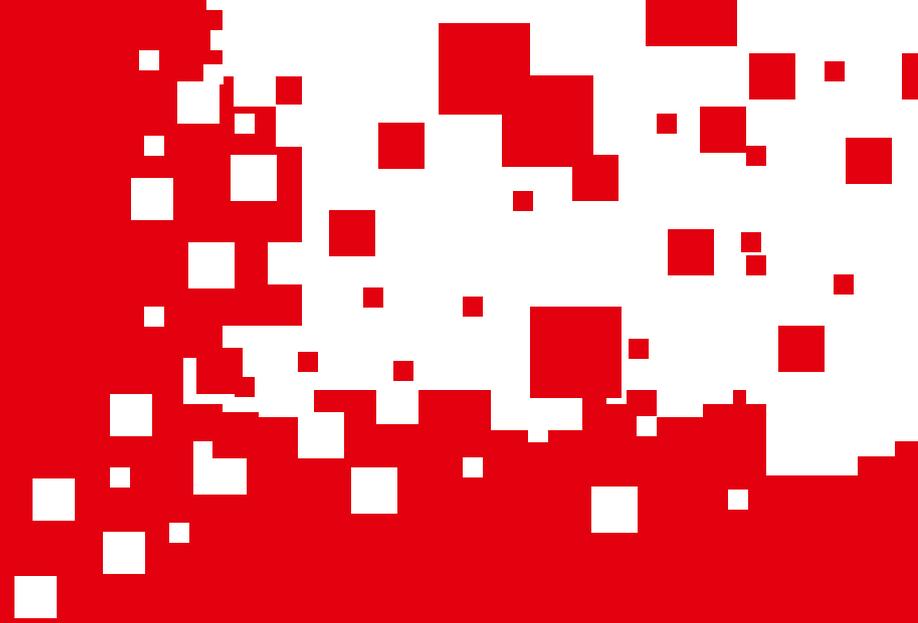
Im Bereich von Wertpapieren und Anlageprodukten liegt die Identifizierung und Bezifferung von Risiken weniger bei dem einzelnen Institut. Bei der Vergabe von Krediten stellt uns die Forderung nach einer klimaorientierten Taxonomie sehr wohl vor die Aufgabe, unser Risikomanagement zu erweitern.

Wie gesagt, nimmt das Thema für uns einen immer größer werdenden Stellenwert ein – zuallererst aus eigener Überzeugung. Problematisch sehe ich, wenn die Finanzdienstleistungsbranche neben den Finanzmärkten als Hebel der Klimapolitik benutzt werden soll. Der Aktionsplan der Europäischen Union zur Finanzierung eines nachhaltigen Wachstums sieht eine Einbindung der Finanzwirtschaft vor, die aus meiner Sicht speziell für die Sparkassen in dieser Form nicht sinnvoll erscheint.

Das ist ganz sicher ein Thema für den Jahresbericht 2021.

*Darauf freuen wir uns schon. Vielen Dank, Dr. Michael Schulte, für das Gespräch.*





**Sparkasse intern.**

Sparkasse intern | Im Vest sind wir zu Hause

# Stiftungsarbeit: bunter, lebenswerter, besser.

Mit Spenden für nachhaltige Projekte fördern die Stiftungen der Sparkasse Vest den Reichtum an Kunst, Kultur, Natur und Umwelt in ihrer Region. Ehrenamtliche Helferinnen und Helfer gestalten die Gesellschaft aktiv mit und ermöglichen kulturelle und kreative Teilhabe. Im Ausnahmejahr 2020 wurden Projekte verschoben oder digital neu erfunden, doch die Kernmotivation der Stiftungen, den Menschen im Vest mehr Lebensqualität zu schenken, bleibt.

Die Stiftungen der Sparkasse Vest sind Ausdruck und logische Konsequenz der regionalen Verantwortung, die in ihrem unternehmerischen Denken und Handeln sowie im öffentlichen Auftrag verankert ist. Eine wirkungsorientierte Stiftungsarbeit setzt voraus, dass die Sparkasse und ihre Kooperationspartner gemeinsam qualitative Visionen und Projektideen entwickeln. Wichtiger, als mit einem Projekt eine große Reichweite zu erzielen, ist es, Menschen zu begeistern, sie zum Nachdenken und Mitmachen anzuregen. Hinter jedem geförderten Projekt steckt die Absicht, die Vielfalt in der Region und den Gedanken der Nachhaltigkeit zu stärken.

In diesem Ausnahmejahr, in dem Inzidenzzahlen und Ausgangssperren die Nerven der Menschen strapazieren, arbeiten Bildungsträger und gemeinnützige Institutionen daher

weiter mit Herzblut in Themenfeldern wie Natur und Umwelt, Kunst und Kultur, Heimatpflege, Wissenschaft und Bildung.

Dabei zielt die inhaltliche Ausrichtung vieler Projekte bewusst auf die Arbeit mit Heranwachsenden. „Wenn Kinder in Workshops handfeste Dinge erleben und fühlen, indem sie aktiv mitmachen, hat dies Auswirkungen auf ihr späteres Handeln und damit auch auf das Miteinander in unserer Gesellschaft“, erklärt Dr. Peter Lucke, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Vest Recklinghausen.

## Stiftung zur Förderung des Natur- und Umweltschutzes

Das nördliche Ruhrgebiet ist ein Landstrich mit wunderbarer Natur. Schlösser, Wälder, Seen und Halden mit atem-





beraubenden Ausblicken laden zum Verweilen, Spazieren und Wandern ein. Für die Förderung der heimischen Natur hat die Stiftung für Natur und Umwelt bis heute mehr als eine halbe Million Euro gespendet.

Artenschutzprojekte, wie das zur Förderung der Verbreitung des Uhus als größter heimischer Eulenart, die Anschaffung von Wildtierkameras zur besseren Übersicht über die Tiervielfalt in der Region sowie der Erhalt seltener Baumarten sind nur einige der zahlreichen Initiativen, um die großartige Natur und Umwelt in der Region zu schützen.

Um auch die Kleinsten für die Wunder der Natur zu begeistern, schaffen die „Bio-Station“ in Oer-Erkenschwick oder der Hof Wessels in Herten Events und gestalten auf Ihrem Gelände Klassenzimmer mit Obstbaumwiesen, Kräuterlokomotiven oder Insektenhotels. „Kinder entwickeln spielerisch ein öko-

logisches Bewusstsein, indem sie ihren Apfelsaft selbst pressen oder Pommes aus Feldkartoffeln machen“, so Ernst Saland, ehemaliger Sprecher der „Bio-Station“ in Oer-Erkenschwick.

Damit die Bildungsarbeit auch unter durch Covid-19 erschweren Bedingungen fortgesetzt wird, unterstützt die Stiftung einige Projektpartner mit Lehrzelten. „Wir nehmen unsere Rolle als außerschulischer Lernort sehr ernst. Mit einem Zelt können wir auch während der laufenden Pandemie im Freien unterrichten und Kids für Natur- und Umweltthemen sensibilisieren“, sagt Carina Spohr vom Hof Wessels.

#### Die Sparkassenstiftung Castrop-Rauxel für Kultur, Wissenschaft und Umwelt

Attraktive Veranstaltungen im Freien wie das „Bürgerpicknick“ in Ickern und „Bühne raus“ stiften Identität für die Ein-



## Wenn Kinder in Workshops handfeste Dinge erleben und fühlen, indem sie aktiv mitmachen, hat dies Auswirkungen auf ihr späteres Handeln und damit auch auf das Miteinander in unserer Gesellschaft.“

– Dr. Peter Lucke, Stiftungsvorstand der Sparkasse Vest Recklinghausen

wohnerinnen und Einwohner Castrop-Rauxels und stärken den Zusammenhalt vor Ort. Die Mitglieder des Mein Ickern e.V. und des Westfälischen Landestheaters (WLT) haben auch während der Corona-Pandemie alles darangesetzt, ihre wichtigen Projekte zu realisieren. „Trotz spürbar weniger Teilnehmern waren Künstler und Publikum sehr dankbar, dass wir die Aktionen im Sommer auf die Beine gestellt haben und endlich auch wieder kulturelle Themen im Alltag der Menschen platzieren konnten“, sind sich Marc Frese, Vorsitzender des Mein Ickern e.V., sowie Günter Wohlfahrt, geschäftsführender Direktor des WLT in Castrop-Rauxel, einig.

Die Covid-19-Pandemie hat dennoch zu einigen Rückschlägen geführt. Die traditionelle Geschichtsrallye in Castrop-Rauxel konnte erstmals nicht durchgeführt werden. Bei dem Projekt handelt es sich um ein jährliches Highlight für Schülerinnen und Schüler aus 25 Grundschulklassen, die die Geschichte ihrer Heimat auf unbeschwerter Art erkunden und um stattliche Siebprämien für die Klassenkasse wetteifern. Die Rallye ist bei den Kindern sehr beliebt, weil sie einem Tagesausflug gleicht, bei dem der große geschichtliche Input spielerisch vermittelt wird.

Auch die Nacht der Industriekultur „ExtraSchicht“ in Castrop-Rauxel, bekannt für ihr exzellentes musikalisches und künstlerisches Programm, musste im Corona-Jahr abgesagt werden. „Dennoch, wir glauben an eine Rückkehr zur Normalität und haben deshalb finanzielle Rücklagen für diese verschobenen Projekte gebildet und der Beibehaltung der Förderungen für das nächste Jahr uneingeschränkt zugestimmt“, erklärt Dirk van Buer, Stiftungsmanager der Sparkasse Vest. Das schafft Planungs- und Finanzierungssicherheit für Träger und Antragsteller.

### Stiftung zur Förderung von Kunst und Kultur sowie der Heimatpflege und Heimatkunde im Gebiet der Stadt Recklinghausen

Kunst und Kultur sind wesentlicher Bestandteil einer demokratischen Gesellschaft, in der Individuen freie und kontroverse Meinungen bilden können. Künstler schaffen mit ihren Interpretationen neue Perspektiven und verändern den Blick auf alltägliche Dinge. Um möglichst vielen Menschen den Zugang hierzu zu ermöglichen, vergibt das Stiftungskuratorium viele Spenden zur Förderung von Musik, Literatur und Kunst.

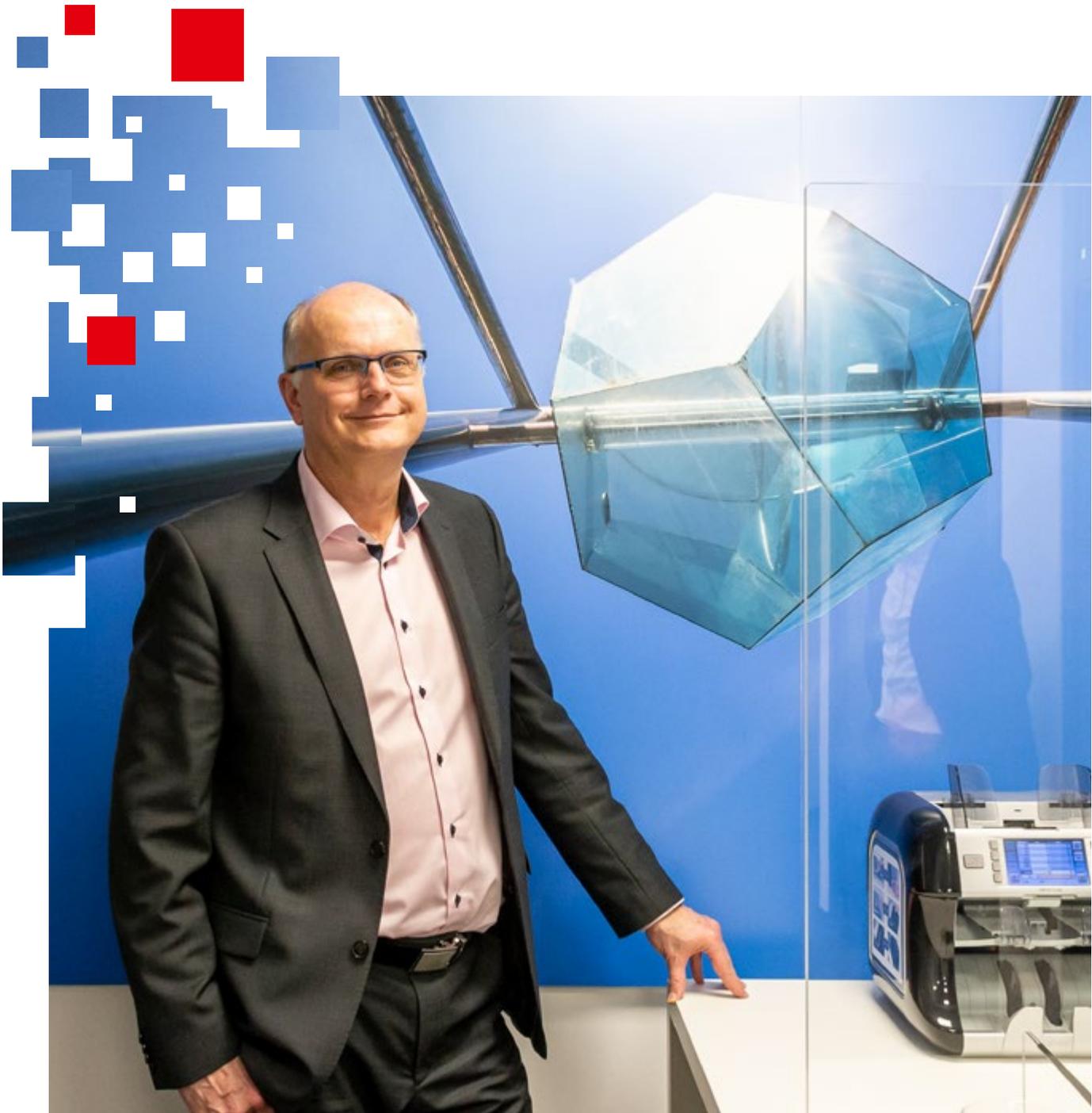
Das Atelierhaus Recklinghausen ist einer der vielen Projektpartner aus diesem Bereich. Mit Theateraufführungen und Ausstellungen unter einem Dach treffen hier darstellende und bildende Kunst aufeinander und wirken doppelt auf die Sinne der Besucherinnen und Besucher ein.

Die Recklinghäuser Stadttore wurden größtenteils aus Stiftungsmitteln finanziert und stoßen bei vielen Einwohnerinnen und Einwohnern auf positive Resonanz. Die glänzenden Tafeln aus Silizium-Bronze machen die Geschichte der Recklinghäuser Altstadt wieder lebendig und für Passanten, die darüberlaufen, sogar spürbar.

Das Kirchliche Filmfestival oder die Kunstaussstellung der Ruhrfestspiele reihen sich ebenfalls in die Liste der geförderten Projekte ein. Für viele Kunst- und Kulturschaffende im Vest bilden die Förderungen der Stiftung damit einen Nährboden für ihre wichtige Arbeit.

Sparkasse Intern | Peter Möllers

# Das „S“-Gefühl.



Peter Möllers leitet das Beratungscenter der Sparkasse am Engelsburgplatz in Castrop-Rauxel. Er kommt morgens meist als Erster, schließt auf und freut sich auf den Tag. Er freut sich auf die Menschen, mit denen er zusammenarbeitet, und auf die Kundinnen und Kunden, die er treffen wird. So macht er das an fünf Tagen in der Woche und seit mehr als 19 Jahren.

„Drei Dinge bedeuten mir etwas im Leben“, sagt er und nennt zuerst die eigene Familie. Es folgen Fußball und die Sparkasse am Engelsburgplatz. „Das klingt langweilig, oder?“, fragt er und lacht: „Ich bin vielleicht nicht ganz das, was man sich unter einer Führungskraft vorstellt“. Ganz sicher ist er nicht der Typ Chef, der mit der sprichwörtlichen Faust auf dem Tisch führt. Er sucht den Kontakt zu Menschen, hört ihnen zu, zeigt Verständnis für ihre Situation. Seine offene und authentische Art prägt die Atmosphäre im Beratungscenter. Da es zu den erfolgreichsten der Sparkasse zählt, machen Peter Möllers und das Team wohl einiges richtig.

**Wie hat es denn mit Ihnen und der Sparkasse am Engelsburgplatz angefangen?**

Das war so eine Art Füreinander-bestimmt-Sein. Ich bin keine 150 Meter von hier entfernt geboren. Bereits mit dem Beginn der Ausbildung im Jahr 1984 wollte ich hier arbeiten. Zehn Jahre später übernahm ich die Position des stellvertretenden Leiters, im Jahr 2002 dann die Leitung. Der Engelsburgplatz und mit ihm unser Beratungscenter liegt im Dorf Rauxel, einer braven Wohngegend. Und so wie die Gegend heißt, fühlt sich das Leben hier auch an. Ich mag das.

**Was macht den Ort und die Arbeit an diesem Ort so besonders für Sie?**

Nichts, was man sehen kann. Das Entscheidende liegt in der Nähe zu den Menschen. Schon mein Vorgänger legte größten Wert auf diese Nähe. Die Geschäftsstelle war ursprünglich winzig. Heute ist sie, was die Zahl der Kundinnen und Kunden betrifft, gut fünf Mal so groß. Die Kundenorientierung kam nicht nur hier im Umfeld an, sondern auch bei Castrop-Rauxelern, die ansonsten andere Geschäftsstellen besuchten.

**Lässt sich eine persönliche Beziehung so einfach herstellen?**

Im ersten Schritt genügt es, Menschen freundlich mit ihrem Namen anzusprechen. Wenn ich darüber hinaus noch weiß, was mir mein Gegenüber beim letzten Treffen erzählt hat, bin ich schon mitten im Gespräch. Kundenorientierung beginnt nicht erst mit der Beratung. Ob Kunde oder Mitarbeiter – in der Sparkasse begegnen sich zunächst einmal Menschen mit vielen Gemeinsamkeiten und Anknüpfungspunkten.

Mein Leben hier entwickelte sich parallel zu den Leben der Kundinnen und Kunden. Wir waren Nachbarn, gründeten Familien, bekamen Kinder. Kinder, die im besten Fall wieder in der Sparkasse arbeiten oder deren Finanzdienstleistungen nutzen. In dieser nur scheinbar banalen emotionalen Verbindung steckt ein großes Potenzial.

**Sie beschreiben einen zutiefst nachhaltigen Gedanken. Aber es gehört schon noch mehr dazu, kundenorientiert zu arbeiten, oder?**

Was ich für mich im Kleinen als Haltung formuliere, harmonisiert auf größerer Ebene mit der Strategie hinter den Beratungscentern. Mit ihnen richten wir uns mehr denn je auf die Menschen aus. Wir wollen ihre finanzielle Situation ganzheitlich begreifen und gemeinsam mit ihnen individuelle Lösungen gestalten. Dazu braucht man weiterhin Girokonten und Kreditkarten. Entscheidender aber sind Vertrauen und Nähe.

**Und einen Ort wie den Engelsburgplatz ...**

... dessen Innenarchitektur erfahrbar macht, wofür die Sparkasse heute steht. Die offene Gestaltung ermöglicht es, unkompliziert einen Kontakt zu Kundinnen und Kunden herzustellen, sie zu begrüßen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Gleichzeitig kann ich von der Fläche aus jederzeit in einen Raum wechseln, der ein diskretes persönliches Gespräch erlaubt.

**Welche Faktoren sind aus Ihrer Sicht für eine gute Kundenbeziehung noch entscheidend?**



Hier vor Ort am Engelsburgplatz im Dorf Rauxel Menschen darin zu unterstützen, ihr finanzielles Leben zu gestalten, das können und wollen weder Paypal noch Klarna & Co. Das können nur wir.“

– Peter Möllers, Leiter Beratungscenter der Sparkasse am Engelsburgplatz, Castrop-Rauxel

Der erste und wichtigste Faktor heißt Zeit. Beziehungen entstehen mit einer gemeinsamen Geschichte. Ehrlichkeit ist der zweite bedeutende Faktor. Das verlangt zum Beispiel, dass ich niemandem eine neue Versicherung verkaufe, wenn ich sehe, dass seine bestehende Versicherung die richtige für ihn ist. Wir wollen an dem verdienen, was im Kundeninteresse ist.

Dieses Prinzip haben wir fest in unseren Beratungsalltag eingebettet. So lässt es unsere Software nicht zu, einen teuren Wertpapierfonds zu verkaufen, wenn es einen vergleichbaren günstigeren Fonds gibt. Verkaufe ich dennoch das teurere Anlageprodukt, muss ich das schriftlich begründen.

Zusammen mit den übrigen Faktoren schaffen solche Arbeitsprinzipien Vertrauen. Es stellt den dritten Faktor für eine gute Kundenbeziehung dar. Erst das Vertrauen erlaubt mir, langfristig zu beraten. Zu schauen, wo ein Mensch steht und wohin er will, und ihn als Berater auf seinem Weg zu begleiten. Eigentlich ist das alles recht einfach.

**Allerdings klingt es ein wenig nach einer idealisierten Welt.**

Anwesend und nett sein allein genügt nicht. Im Gegenteil, Beratung verlangt eine aktive Anstrengung. Ich muss den Kontakt suchen und mein Gegenüber motivieren, sich mit der eigenen finanziellen Situation auseinanderzusetzen. Ich muss seine Vorstellungen von der Zukunft erfragen. Gemeinsam mit ihm einen Plan ausarbeiten und ihn immer mal wieder daran erinnern, den Plan einer gegebenenfalls veränderten Lebenssituation anzupassen.

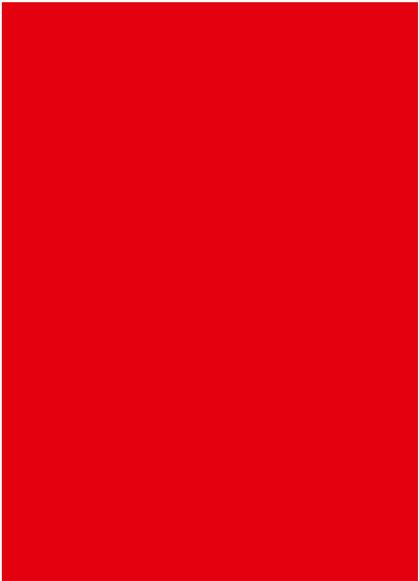
Je intensiver die Verbindung zu den Kundinnen und Kunden ist, desto zielgerichteter die Beratung. Im besten Fall übersetze ich individuelle Wertvorstellungen und Lebensentwürfe in ein Versicherungs-, Vorsorge- und Anlagekonzept.

**Gerade im Bereich der Finanzdienstleistungen erleben wir eine Flut von innovativen Angeboten jenseits der klassischen Bankenwelt. Funktionieren Beratung und Kundenorientierung vor diesem Hintergrund langfristig als Geschäftsmodell der Sparkasse?**

Ja, wenn wir auch der nachfolgenden Generation das „S“-Gefühl geben. Und damit meine ich sowohl unsere kommenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch deren zukünftige Kundinnen und Kunden. Neue Medien und Kommunikationskanäle mögen dabei helfen. Und vielleicht trifft man sich eines schönen Tages nicht mehr in Beratungscentern, sondern in Cafés.



Hier vor Ort am Engelsburgplatz im Dorf Rauxel Menschen darin zu unterstützen, ihr finanzielles Leben zu gestalten, das können und wollen weder Paypal noch Klarna & Co. Das können nur wir.



Sparkasse Intern | Christiane Krämer

# Sattelfeste Rendite.

Unternehmen im Vest zeichnen sich durch exzellente Produkte und Dienstleistungen aus. Eine kompetente Begleitung ihrer Bank vor Ort ist Teil dieses Erfolgs. Christiane Krämer leitet das Private Banking der Sparkasse Vest für die Bereiche Firmenkundenbetreuung und die Individuelle Depotbetreuung. Die leidenschaftliche Rennradfahrerin meistert gemeinsam mit ihren Kundinnen und Kunden noch so diffizile Herausforderungen. Immer unter der Prämisse, dass privater und geschäftlicher Erfolg „untrennbare Komponenten“ sind.

Anfangen hat ihre Karriere in der Sparkassen-Finanzgruppe. Nach neun Jahren war sie „reif für einen Perspektivwechsel“. Es folgten viele Jahre bei der amerikanischen Citibank und deren Nachfolger, der französischen Targobank. Dort wurde ihre Leistung nach Zahlen, Daten und Fakten gemessen. „Das kann einen ganz schön fordern, birgt aber gleichzeitig große Chancen für persönliches Wachstum.“ Eigenverantwortliches Arbeiten, Flexibilität und die Bereitschaft zur Weiterentwicklung sind die Werte, auf die sie heute als Führungskraft setzt.

Christiane Krämer und ihr Team arbeiten eng mit der Firmenkundenbetreuung zusammen. „Never change a winning team“, sagt sie mit Stolz über ihr Team, das so individuell wie ihre Kundinnen und Kunden ist. Durch diese Form der Co-Betreuung stehen die Firmenkundinnen und Firmenkunden mit all ihren materiellen und immateriellen Werten im Mittelpunkt. „Gemeinsam finden wir die Balance zwischen individuellen Wünschen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.“

Der Anspruch an die Beratung im Private Banking ist hoch. „Unternehmerinnen und Unternehmer sind äußerst versiert und setzen voraus, dass wir in all ihren Themen zu Hause sind. Wir sind strategische Zuarbeiter, die Lösungsansätze für spezifische Fragestellungen erarbeiten. Hierdurch erschließt sich den Kundinnen und Kunden schnell unser Mehrwert.“

Die Philosophie der ganzheitlichen Finanzplanung bildet die Basis. Der erste Schritt ist das Strategiegelgespräch. Hier wird der Status quo mit besonderer Aufmerksamkeit betrachtet. Dabei schauen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf mögliche Chancen und Risiken, sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld. Das Augenmerk richtet sich auf die Absicherung von Lebensrisiken, eine maßgeschneiderte Altersvorsorge, die klassische Anlageberatung und nicht zuletzt auf das unternehmerische wie private Nachfolgemangement. „Vernetztes Denken und ein Austausch auf Augenhöhe gewährleisten optimale Lösungen und festigen das Vertrauensverhältnis“, so Christiane







## Kein Kunde vertraut uns mehrere Millionen Euro an, nur weil wir sympathisch sind. Dahinter stecken harte, hochwertige Arbeit und eine quantitativ messbare Rendite.“

– Christiane Krämer, Leiterin Private Banking der Sparkasse Vest für die Bereiche Firmenkundenbetreuung und Individuelle Depotbetreuung

Krämer. In der Anlageberatung entscheiden die Finanzprofis gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden, ob beispielsweise die Individuelle Depotbetreuung als Einzel- oder ETF-Variante (börsengehandelte Index-Fonds) oder die Delegation der Anlageentscheidungen an ein professionelles Fondsmanagement zu den Kundenbedürfnissen passt.

„Die Anlageempfehlungen erfolgen unter genauer Betrachtung des tragbaren Risikos und den Renditeerwartungen der Kundinnen und Kunden. Wir nehmen diese Verantwortung sehr ernst. Sowohl durch intensive Schulungen als auch in der Zusammenarbeit mit bewährten Vermögensverwaltungen wie der Frankfurter Bankgesellschaft erweitern wir fortwährend unsere Expertise.“

Schließlich will Geld gut angelegt sein. Werden Unternehmen verkauft, fließen große Summen in das Privatvermögen der Kundinnen und Kunden. „Kein Kunde vertraut uns mehrere Millionen Euro an, nur weil wir sympathisch sind. Dahinter stecken harte, hochwertige Arbeit und eine quantitativ messbare Rendite.“

Der Ausbruch der Corona-Pandemie und das damit verbundene Chaos an den Finanzmärkten waren auch für sie und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die „Herausforderung des Jahres 2020“. In intensiven Gesprächen in Abendstunden und an Wochenenden haben sie ihre Kundinnen und Kunden von Panikverkäufen abgehalten, die Chan-

cen der Zukunft aufgezeigt und mit Blick auf die jeweiligen Anlageziele häufig nachgekauft. Heute ist klar, dass diese Entscheidungen goldrichtig waren.

Nach 15 Jahren im Vermögensmanagement ist die charismatische Rheinländerin krisenfest. „Panik und Angst sind menschliche Gefühle, mit denen wir vertraut sind. Mit Feingefühl und Sachverstand helfen wir unseren Kundinnen und Kunden dabei, ihre Anlageziele zu erreichen.“

Christiane Krämer hat klare Vorstellungen von einer qualitativen Beratung. „Ich bin ein großer Fan davon, einfachere Prozesse zu digitalisieren, damit wir uns um komplexe Anliegen persönlich kümmern können.“ Damit meint sie Fragestellungen zu Nachfolge, Krankheit oder familiäre Differenzen. Hier stoßen Technik und Künstliche Intelligenz an ihre Grenzen. „Konflikte in Unternehmerfamilien sind für alle Beteiligten belastend. In diesen Situationen nehmen wir die Rolle des Finanzberaters und des Moderators ein.“

Die Themen in der Co-Betreuung für Firmenkundinnen und Firmenkunden werden vielschichtiger. Die Beraterinnen und Berater sind Sparringspartner, die mit- und auch querdenken. „Es ist wie im Radsport. Geht dem Vordermann die Puste aus, schert der Hintermann aus und setzt sich an die Spitze. Ein simples Prinzip, das sich ‚belgischer Kreisel‘ nennt und das Selbstverständnis unserer Arbeit sehr gut veranschaulicht.“

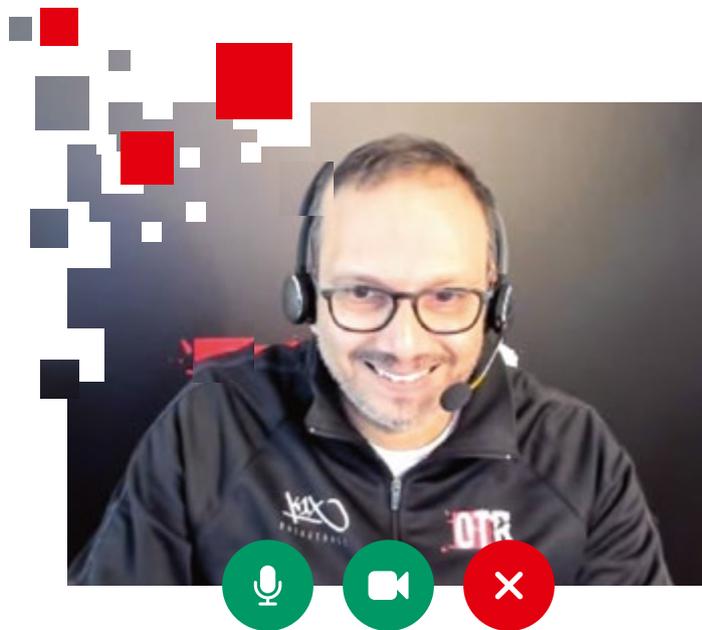


# Unsere Stadtgeschichten



ON THE ROCK | Waltrop

# Never waste a good crisis.



Über die Frage, welche Software wir für die gemeinsame Videokonferenz nutzen wollen, muss Winni Petersmann ein wenig schmunzeln. Er hat in den vergangenen Monaten so ziemlich jedes Programm ausprobiert, das der Markt hergibt.

Unterwegs in Waltrop wird Winni Petersmann vereinzelt noch immer als DJ Winni begrüßt. Die Menschen vor Ort verbinden ihn und sein Unternehmen ON THE ROCK mit seinen Anfängen als Diskjockey und Veranstalter von Musik-events. „Betrieb einer mobilen Diskothek“, erinnert sich Winni Petersmann und lacht: „So stand es in der ersten Anmeldung als Gewerbetreibender.“

Diese Anfänge liegen heute gute 30 Jahre zurück. ON THE ROCK entwickelte sich in dieser Zeit zu einer Unternehmensgruppe für Eventmarketing. 40 Mitarbeiter planen und organisieren für kleine wie für beeindruckend große Unternehmen verschiedenste Veranstaltungsformate. In der Referenzliste finden sich Festivals wie das Juicy Beats in Dortmund. Das Team arrangiert Incentivereisen, mit denen die Deutsche Sporthilfe Stiftung erfolgreiche Olympioniken belohnt, und gestaltet Management- oder Technologie-Events für die Deutsche Telekom – manchmal in Bonn, manchmal im technologieaffinen Kalifornien.

Das Unternehmen entwickelte sich Jahr um Jahr besser. Bis zum Februar 2020. „In der Vorschau sah es eigentlich nach dem bisher besten Jahr der Firmengeschichte aus“, sagt Winni Petersmann, „aber mit dem SARS-CoV-2-Virus brach das Geschäft auf 5 Prozent davon zusammen.“ Das Team in Kurzarbeit wechselte ins Home-Office. „Glücklicherweise hatten wir schon vor dem Schicksalsjahr eine entsprechende Infrastruktur aufgebaut. Zwar waren alle arbeitsfähig, hatten aber keine Arbeit“, erzählt er.

Uwe Schniederjan, Direktor für das Firmenkundengeschäft in Waltrop, erinnert sich: „Die Bremswirkung der Pandemie traf die gesamte Veranstaltungsbranche ins Mark. Winni Petersmann kam aber bestens vorbereitet zu einem ersten Gespräch. So konnten wir innerhalb von nur einer Woche die notwendige Liquidität für ON THE ROCK organisieren.“



Auf einer unserer Veranstaltungen war der Chief Digital and Technology Officer der Heineken-Brauerei zu Gast und sagte den Satz ‚Never waste a good crisis‘. Ich glaube, genau das haben wir geschafft.“

– Winni Petersmann, CEO von ON THE ROCK Veranstaltungskonzepte GmbH

Winni Petersmann nutzte das und machte sich auf die Suche nach digitalen Alternativen zu klassischen Eventformaten. Er sah sich diverse Softwarelösungen an, experimentierte mit Kombinationen von klassischer und digitaler Technik und erarbeitete sich Schritt für Schritt eine neue Geschäftsperspektive. „Ich fühlte mich zwischenzeitlich wie ein Nerd“, lacht er.

„Man spürt Winnis Technikbegeisterung, seine Offenheit und Neugierde“, sagt Erich Holzinger, Direktor der Sparkasse in Waltrop. „Das sind entscheidende Eigenschaften, um mit der Beschleunigung, die wir mit der Digitalisierung erfahren, umgehen zu können.“ Zwar fühlen er und Uwe Schniederjan sich längst nicht als Nerds. Dennoch nehmen beide die tiefe Veränderung wahr.

„Mit der Pandemie intensivierte sich zum einen unser eigenes mobiles und digitales Arbeiten“, sagt Uwe Schniederjan, und Erich Holzinger ergänzt: „Zum anderen prägt die Technik stärker denn je das Verhältnis zu unseren Kundinnen und Kunden.“ Zwar geht die Sparkasse eher behutsam voran, um alle Kundinnen und Kunden mitzunehmen. Dennoch ist absehbar, dass sich die neuen Prozessformen auch im Bankgeschäft durchsetzen werden.

„Dinge, die wir in der Pandemie schätzen gelernt haben, werden bleiben“, denkt auch Winni Petersmann. Heute, knapp ein Jahr nach dem ersten Lockdown, blickt er auf eine Vielzahl von virtuellen Events mit weit über 10.000 Besucherinnen und Besuchern zurück. Manche Eventelemente funktionieren aus seiner Sicht digital ebenso gut wie analog: „Ein guter Vortrag, der gut konzipiert und lebendig erzählt wird, bleibt auch via Skype oder Zoom ein guter Vortrag“, sagt er.

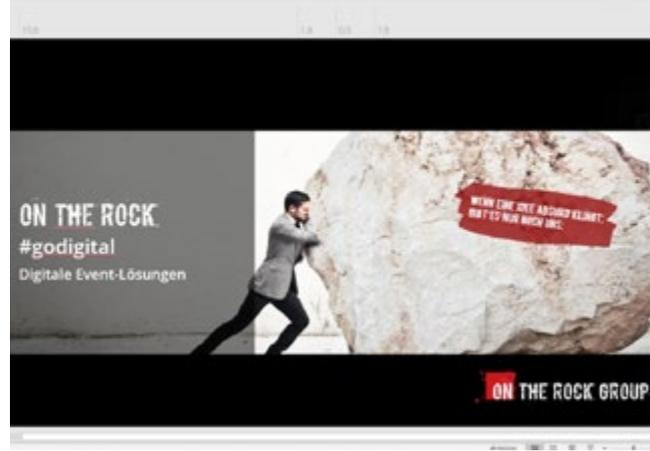
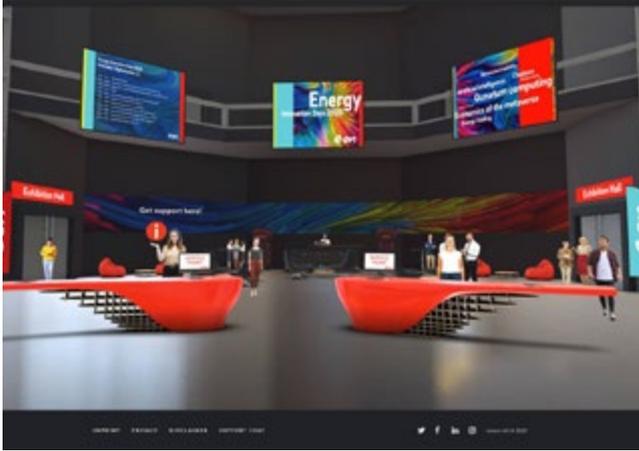
Was weniger gut funktioniert, ist ein Videovortrag nach dem anderen. Deshalb setzt ON THE ROCK nicht allein auf virtuelle Kommunikations- und Eventplattformen. Um Live-Atmosphäre zu erzeugen, streamt das Unternehmen einzelne Eventelemente, wie zum Beispiel Gesprächsrunden, aus einem Fernsehstudio in Waltrop. „Das lässt sich trotz Pandemie sicher organisieren und wertet ein digitales Event deutlich auf“, erklärt der Geschäftsführer.

Ein weiterer Aspekt heißt Zusammenarbeit. Menschen, die am Verlauf oder den Inhalten des Events mitwirken, wech-





Das Team von ON THE ROCK Veranstaltungskonzepte GmbH in Waltrup.



seln von einer passiven zu einer aktiven Rolle. „Erst damit entsteht Eventatmosphäre“, sagt Winni Petersmann und kommt auf das Zwischenmenschliche zu sprechen – die interessanten Gespräche abseits des Programms.

„Um das nachzuempfinden, schalten wir Teilnehmer in den Kaffeepausen zu dreiminütigen Chats zusammen“, sagt er. „In virtuellen Räumen lässt sich sehr gezielt netzwerken. So haben wir zum Beispiel bei einem Businessevent bewusst Start-ups und Investoren gematcht.“

Mit Hilfe der verschiedensten Technologien werden aus digitalen Events ernstzunehmende Veranstaltungen, die in Zukunft gleichberechtigt neben klassischen Formaten existieren. Dabei bewegen sich die Avatare der Besucher über dreidimensionale Messestände. Mixed- und Augmented-Reality-Anwendungen veranschaulichen Produkte. Chat- und Netzwerkfunktionen ermöglichen Gespräche, Terminabsprachen und den Austausch von Unterlagen. Wer will, bucht in der Kaffeepause einen Yoga-Coach oder nutzt den digitalen Lieferando-Gutschein für einen realen Business-Lunch.

„Auf einer unserer Veranstaltungen war der Chief Digital and Technology Officer der Heineken-Brauerei zu Gast und sagte den Satz ‚Never waste a good crisis‘“, erinnert sich Winni

Petersmann. „Ich glaube, genau das haben wir geschafft: Wir haben in den vergangenen zwölf Monaten tolle Kunden wie Ista, E.ON und DHL gewonnen. Wir haben fast täglich Anfragen von Unternehmen, die auf Empfehlung unserer Kunden zu uns kommen.“

„Wir haben eine enorme Kompetenz aufgebaut im Bereich von digitalen und technischen Instrumenten“, führt er aus, „und gleichzeitig Erfahrungen gesammelt, wie wir Menschen einbinden und trotz virtueller Umfeldler Atmosphäre und Nutzwert erzeugen.“ Dieses Zusammenspiel der unterschiedlichen Aspekte zu einem gelungenen Ganzen markiert die eigentliche Stärke des Unternehmens. Darüber ist ON THE ROCK zum Berater avanciert, der mit großer Souveränität digitale Events kuratiert.

Was sich im Nachhinein entspannt erzählt, fühlte sich mitten im Jahr 2020 dennoch fragil an. „Damals war ich sehr froh über den kurzen Weg zur Sparkasse“, sagt Winni Petersmann, „um all die Fragen zu klären, vor denen nicht nur wir, sondern alle Unternehmen standen.“ ON THE ROCK fand recht schnell zu einer finanziellen Stabilität zurück. Er und das Team konnten sich ohne allzu große Sorgen auf die Arbeit konzentrieren. „Was in diesem Jahr entstanden ist, ist unser neues Kapital“, sagt Winni Petersmann rückblickend.





# Träume aus Flammen.

Als Johannes Duis sein Kaminstudio vor Jahrzehnten gründete, drehte sich alles um den klassischen Holzkamin. Dass sich der Trend zu Gas entwickelt, Kamine zum Bestandteil exklusiver Innenarchitektur lancieren und sich das Flammenbild bequem aus der Ferne per App einstellen lässt, hatte er nicht kommen sehen. Heute lockt der Traditionsbetrieb anspruchsvolle Kundschaft aus ganz Deutschland in das beschauliche Oer-Erkenschwick.

Mit einem Espresso in der Hand führt uns Martin Duis gespannt durch die beheizten Verkaufs- und Ausstellungsräume. Getreu dem Motto „Mein Lieblingswarm aus Oer-Erkenschwick“ hat sich das Kaminstudio Duis bundesweit einen Namen gemacht. Neben der breiten Auswahl an Produkten schätzen Kundinnen und Kunden das Fachwissen aus über 50 Jahren Berufserfahrung.

„Ein Kaminkauf ist oft ein einmaliges Ereignis im Leben unserer Kundinnen und Kunden. Unser Anspruch ist es daher, ihre Träume wahr werden zu lassen“, erklärt Martin Duis. Für den fachgerechten Einbau eines Kamins kalkuliert sein Team mit Faktoren wie Raumbeschaffenheit, externer Zuluft und Sicherheitstechnik. Teil der Beratung ist eine dreidimensionale Visualisierung am Rechner. So wird die Vorstellung vom eigenen Kamin in den individuellen Wohnräumen lebendig.

„Das Fachwissen, das es braucht, um einen Kamin einzubauen, ist so komplex, dass es auch für den Bau eines Familienhauses ausreichen würde“, ist Martin Duis überzeugt. Daher stellen Amazon oder der örtliche Baumarkt keine Konkurrenz für ihn dar. Für Kunden, die einen Kamin kaufen und es mit der Do-it-yourself-Methode versuchen, kann es teuer werden, warnt er. „Ich rate jedem, der sich für einen Kamin interessiert, sich von Beginn an einen Profi an die Seite zu holen. So hat man die Gewissheit, dass der Schornsteinfeger das Endprodukt garantiert abnimmt.“

Optisch unterscheidet sich der moderne Gaskamin nur marginal von seinem klassischen Mitbewerber. Zwar „verbrennt“ im Gasofen Keramik in Holzoptik, „allerdings müssen Sie schon dreimal hinschauen, um den Unterschied zu sehen“, lächelt Martin Duis.





Über die konstruktive Zusammenarbeit hinaus verbindet uns mit der Familie Duis die Leidenschaft und Verantwortung für unsere Region. Unsere Partnerschaft basiert auf den gleichen Werten.“

– Ernst Lübbert, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Vest Recklinghausen

Es ist die Flexibilität, die den Gasofen so beliebt macht. „Ein Holzkamin ist für eine halbe Stunde Frühstücksvergnügen eher ungeeignet, mit dem Gaskamin ist das jederzeit möglich.“ Auch in puncto Sauberkeit bietet ein gasbetriebener Ofen klare Vorteile: kein Holzhacken, kein Schleppen, kein Ungeziefer. Der Anteil der Kundinnen und Kunden, die auf das Knistern echten Holzes beharren, sinkt daher stetig.

Ernst Lübbert, Firmenkundenbetreuer der Sparkasse Vest, war bereits Kunde des Kaminstudios, bevor er die finanzielle Betreuung des Familienbetriebs übernahm. „Über die konstruktive Zusammenarbeit hinaus verbindet uns mit der Familie Duis die Leidenschaft und Verantwortung für unsere

Region. Unsere Partnerschaft basiert auf den gleichen Werten“, erklärt er.

Viele Kundinnen und Kunden bringen ein ausgeprägtes Bewusstsein für einen ressourcenschonenden Umgang mit. Lediglich einmal hat Martin Duis verweigert, ein Angebot für einen neuen Kamin zu erstellen, da er Reste von verbranntem Hausmüll im alten Ofen entdeckte. Für ihn „ein absolutes No-Go“.

Er und sein Team setzen sich intensiv mit den Auswirkungen der Kaminnutzung auf Natur und Umwelt auseinander. Wird Holz verbrannt und damit Energie erzeugt, wird nur so viel für das Klima schädliches Kohlendioxid freigesetzt, wie zuvor während der Wachstumsphase des Baumes bei der Photosynthese aus der Atmosphäre aufgenommen und im Holz fixiert wurde. „Die energetische Nutzung von Holz ist also klimaneutral und bei kurzen Transportwegen eine sinnvolle Ergänzung zum vorhandenen Heizsystem.“

Auch beim sensiblen Thema Feinstaub gibt es erhebliche Fortschritte. „Die Heiztechnik moderner Kamine ist heute so gut, dass Öfen, die ab dem Jahr 2015 eingebaut wurden, sogar bei akutem Feinstaubalarm betrieben werden dürfen“, erklärt uns Marvin Duis.

Für den Meisteranwärter steht außer Frage, dass er den Familienbetrieb in die Zukunft führen wird. „Ich kann mir einfach keinen schöneren Beruf vorstellen“, sagt er zufrieden. Seit seiner Jugend arbeitet er im Betrieb mit und ist





tief verankert in allen Prozessen rund um den Kamin- und Ofenbau.

„Ich finde es beeindruckend, dass Martin Duis und sein Sohn eine solche Symbiose bilden. Das ist einer der Hauptgründe dieser Erfolgsgeschichte“, erklärt Andreas Peschl, Marktbereichsleiter der Sparkasse Vest in Oer-Erkenschwick. Gemeinsam mit ihrem Team arbeiten Martin und Marvin Duis jeden Tag daran, ein bisschen besser zu werden und die Trends der Branche aufzusaugen.

„Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolgs und mitverantwortlich dafür, dass wir europaweit wachsen“, erklärt Martin Duis. Von der Insel Sylt über das spanische Festland bis nach Mallorca: Das Kaminstudio Duis bietet seine Produkte überall dort an, wo Kamine das besondere Ambiente in Villen, Fincas und Stadtwohnungen hervorragend abrunden.

Aktuell kurbelt Covid-19 das Geschäft an, da sich sehr viele Menschen im Lockdown auf den Innenausbau ihrer vier Wände konzentrieren. Der Inhaber ist sich aber sicher, dass es sich hierbei um vorgezogene Käufe handelt und die wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Krise noch auf ihn zukommen.

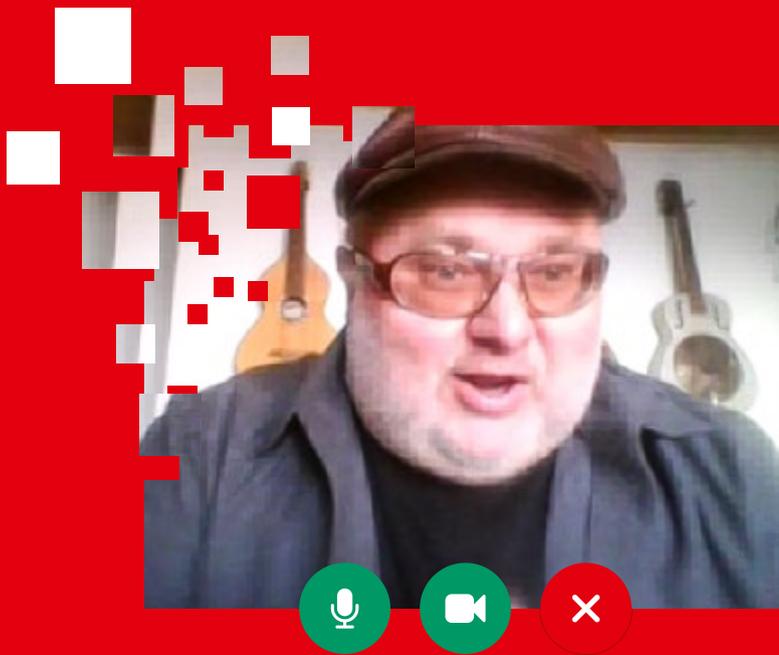
An der Faszination, die das Flammenspiel in den eigenen vier Wänden bei vielen Menschen ausübt, wird sich jedoch so schnell nichts ändern. „Wer einmal auf den Geschmack gekommen ist, eine Flasche Wein vor dem eigenen Kamin zu genießen, schätzt dieses einzigartige Lebensgefühl“, ist Martin Duis sicher.

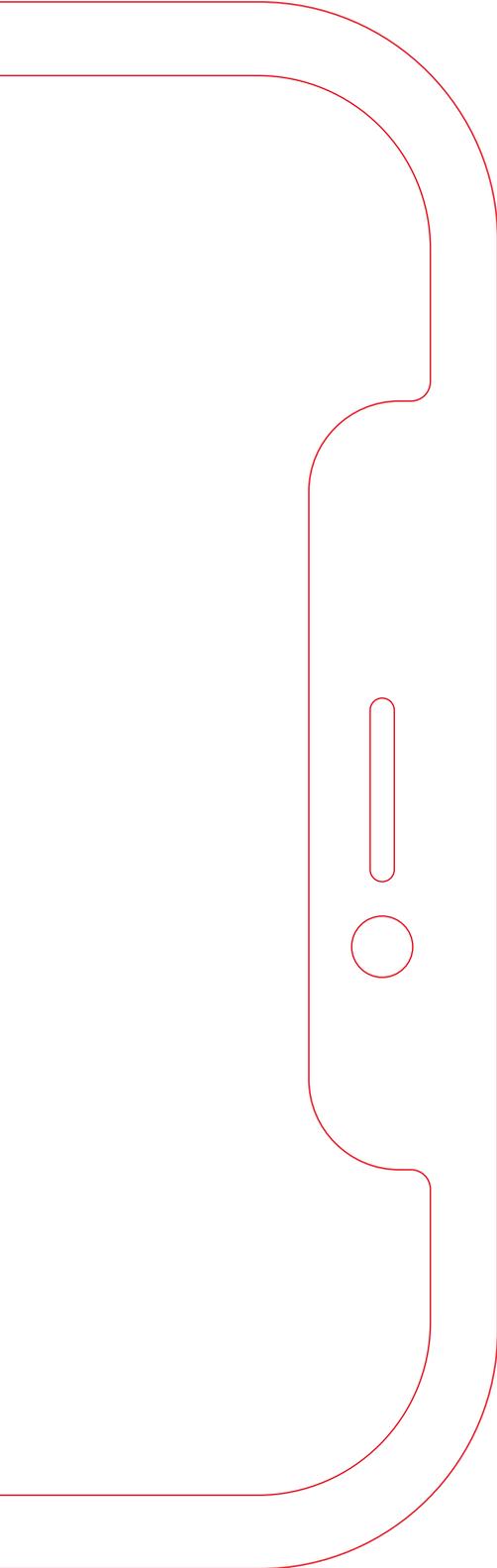
Stück für Stück überträgt er seinem Sohn bereits jetzt mehr Verantwortung, um zukünftig noch mehr Zeit mit seiner kleinen Tochter und natürlich auch vor dem heimischen Kamin verbringen zu können.



Chris Kramer | Marl

# „Und es war Sommer.“





So lautet sein Lieblingssong von Peter Maffay, den Chris Kramer erstmals auf der Tattoos-Tournee im Jahr 2010 mit seiner Mundharmonika begleitet hat. Der Anfang einer langen Zusammenarbeit. Heute spricht der Marler offen aus, was ihn antreibt, und staunt selbst, dass seine Liebe zur Heimat „immer stärker“ wird. Aktuell träumt der Musiker davon, „wieder auf der Bühne stehen und den Fans die Hände schütteln zu können“.

Der Erfolg ist der deutschen Blueslegende nicht in den Schoß gefallen. Chris Kramer ist „Malocher“. Als Sohn eines Bergmanns der Zeche Auguste Victoria hat er die Bedeutung dieses Wortes früh verstanden.

Bereits als Kind stieß er auf Hindernisse. Während eines Gottesdienstes unterbrach ihn seine Lehrerin beim Singen, weil er „zu schlecht“ sei. „Als Siebenjähriger nimmt dich so etwas mit. Ein Erlebnis, das mich lange an meinem musikalischen Talent zweifeln ließ.“ Heute kennen ihn Blues- und auch Peter-Maffay-Fans bundesweit. Seine mehrfachen renommierten Auszeichnungen wie der German Blues Award bedeuten ihm nicht viel, beweisen aber eindrucksvoll, wie falsch die Lehrerin lag.

Seitdem sieht er vieles gelassener. „Ich drehe einfach alles ins Positive.“ Regelmäßig steht er heute selbst vor Kindern, um sie mit seiner Mundharmonika zu inspirieren. „Sobald ich von meinen Anfängen und meiner eigenen Unsicherheit berichte, öffnen sich die Kids. Denn sie wissen, dass ich sie ernst nehme und ihnen zuhöre.“ In diesen Begegnungen hat er eine „ganz neue Sinnebene“ für sich entdeckt.

Die Idee für die Arbeit mit den Kleinsten begann vor zehn Jahren mit der Kooperation mit der Sparkasse Vest. Chris Kramer war auf der Suche nach Sponsoren für ein Blues-Fest in Marl und ging auf seine Bank zu. Sebastian Boemke, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Marl, erinnert sich gut an



Je intensiver die Kooperation mit der Sparkasse wurde, desto mehr Ideen haben wir für Workshops in Schulen und Kindergärten entwickelt. Das Ganze ist von einer finanziellen Unterstützung zu einem kreativen Austausch gewachsen.“

– Chris Kramer

das Gespräch. „Wir haben uns zusammengesetzt und Chris sprudelte nur so vor Ideen. Seine Energie hat uns gleich beeindruckt. Allen war klar, dass sich seine Leidenschaft für unsere Region perfekt mit dem öffentlichen Auftrag unserer Sparkasse deckt.“

Rückblickend wird dem Musiker klar: „Je intensiver die Kooperation mit der Sparkasse wurde, desto mehr Ideen haben wir für Workshops in Schulen und Kindergärten entwickelt. Das Ganze ist von einer finanziellen Unterstützung zu einem kreativen Austausch gewachsen. Wir inspirieren uns gegenseitig und entwickeln gemeinsam gute Projekte.“

Eine Zusammenarbeit, die sich mittlerweile durch verschiedenste Ebenen zieht. Als er von dem „Sparkassen-Clubraum“ hörte, dachte er sofort: „Endlich eine Aktion für junge Bands mit Sinn und Verstand.“ Er weiß, dass Musiker dringend Bühnen brauchen, auf denen sie sich präsentieren können. „Viele Locations, in denen ich früher aufgetreten bin, gibt es doch heute gar nicht mehr.“

Als regelmäßiges Jurymitglied hat Chris Kramer so auch Kontakt mit Nachwuchsbands und lernt hier die junge Indie-Folk-Band Threepwood 'N Strings kennen, die er heute unter Vertrag hat. „Es geht mir nicht darum, jemanden berühmt zu machen, das kann ich nicht versprechen.“ Er unterstützt in erster Linie dabei, viele Konzerte zu geben. Die Erfahrung hat ihn gelehrt, dass man den „Hörer in die Hand nehmen“ und aktives Selbstmarketing betreiben muss. „Auf diese Weise habe ich in meinen besten Zeiten bis zu 200 Konzerte im Jahr gegeben und mir den Respekt meiner Kollegen erarbeitet.“

Chris Kramer ist eben Workaholic. Stillstand ist nicht seins. „Ich wachse mit neuen Aufgaben.“ Dies zeigt sich auch in seiner Motivation für die Produktion seines Kinder-Musicals „Die kleine Mundharmonika“. Hierin platziert er wichtige Themen: Ausgrenzung und den Mut, an sich selbst zu glauben. Die Premiere im Marler Theater war ein Riesenerfolg. Ein Projekt, in dem zwei Jahre intensive Arbeit für Musik, Choreografie und Schauspiel steckt.

Durch den aktuellen Lockdown steht die Performance still. „Das tut in der Seele weh: mir, den Kindern und allen Mitwirkenden.“ Doch die Zwangspause haben Chris Kramer und sein Team genutzt, um „Die kleine Mundharmonika“ digital zu interpretieren – als Spiele-App fürs Handy. Diese können Kinder und Erwachsene ab Spätsommer 2021 in den gängigen Stores herunterladen. Die App vereint Elemente des klassischen Online-Spiels mit musikalischem Fachwissen und regt gleichzeitig an, das Ganze mit einer echten Mundharmonika zu begleiten. „Handys sind aus dem Alltag der Kids nicht mehr wegzudenken. Deswegen ist es mir wichtig, sie auch online abzuholen und Spaß mit Wissen zu kombinieren.“ Die App, die sogar für den Einsatz im Musikunterricht geeignet ist, bezeichnet er stolz als „das mit Abstand aufregendste Projekt“, das er bisher auf die Beine gestellt hat.

Als Künstler macht ihm Corona zu schaffen, finanzielle Sorgen hat er aber nicht. Denn er lebt sparsam. Eine Eigenschaft, die in der Künstlerszene rar ist. „Wirtschaftliche Unabhängigkeit war mir von Anfang an wichtig, damit ich später wählerisch sein kann.“ Jetzt gibt er nur noch Konzerte, an denen sein Herz hängt. „Das verstehe ich unter Freiheit und Souveränität.“



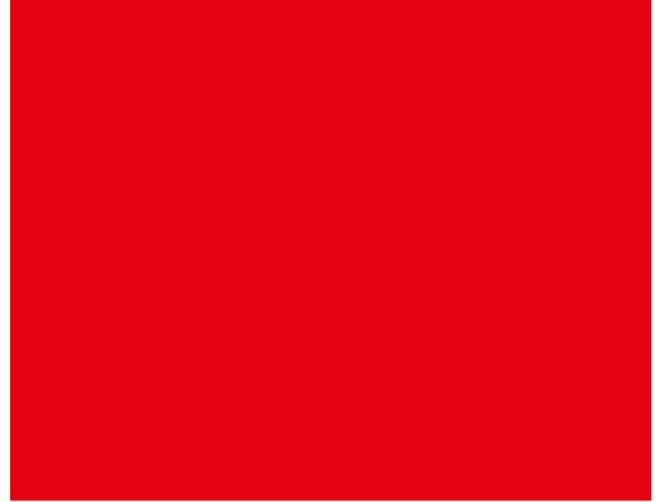




Mit der Gründung der „gemeinnützigen Chris Kramer Stiftung“ möchte er mehr Menschen dazu bewegen, ihn bei der musikalischen Förderung von Kindern bundesweit zu unterstützen. Ein Impuls der Sparkasse Vest, den er dankend aufgegriffen hat. Detlef Specovius, Marktbereichsleiter/Direktor der Sparkasse Vest in Marl, betont: „Damit haben wir einen rechtlich geschützten Rahmen geschaffen, um Chris Kramer in der wichtigen Bildungsarbeit mit Spenden zu unterstützen. Auf diese Weise ist gesichert, dass die Gelder ankommen und die Förderung dauerhaft und nachhaltig ist.“

Chris Kramer schaut heute zufrieden auf die vielen „magical moments“ seiner Karriere zurück. Momente, die er mit geschlossenen Augen so genossen hat, „als ob eine Nordsee-Welle auf ihn zurollt“. Viele hiervon sind verknüpft mit Peter Maffay. Aber auch sein Auftritt bei „Geld oder Liebe“, die Zusammenarbeit mit Helge Schneider und einem der „besten Gitarristen der Welt, Warren Haynes,“ sind Highlights, die ihm keiner mehr nehmen kann.

„Solche Erlebnisse können einen schon einmal dazu verleiten, abzuheben. Vor dieser Gefahr bin sogar ich nicht ge-



feit“, sagt er. Doch die bodenständige Erziehung seiner Eltern sitzt. Er ist und bleibt „der Sohnmann von Friedhelm“. Und ganz egal, wo er in der Welt ist: Er grüßt mit „Glück auf“.

Ganz leise singt er diese Worte auch oft am Schluss seiner Konzerte und ist selbst zu Tränen gerührt, weil er in diesem Augenblick die tiefe Verbundenheit zum Ruhrgebiet spürt. „Da kommt einiges hoch. Meine Kindheit und der Respekt für das, was mein Vater und seine Kumpel geleistet haben. Vielleicht musste ich erst weit verreisen, um zu verstehen, dass hier im Ruhrgebiet mein emotionales Zuhause ist.“

Tierheim und Tierschutz Recklinghausen e.V. | Recklinghausen

# Tierischer Neuanfang.

Für bis zu 55 Hunde und 85 Katzen beginnt im Tierheim Recklinghausen ein neues Kapitel: Oft kommen die Tiere aus schwierigen Verhältnissen und erhalten hier die ersehnte Zuwendung und Wärme. Entsprechend emotional und körperlich anspruchsvoll ist die Arbeit der neun Tierpflegerinnen und Tierpfleger. Sie nehmen Hundewelpen oder Katzenbabys auch schon einmal mit nach Hause und ziehen sie mit der Flasche groß.

Auf dem Gelände des Tierheims in der Waldstraße ist es derzeit ungewohnt still. „Wir bauen ein neues Hundehaus und haben viele Tiere vorübergehend auf befreundete Heime verteilt“, erklärt Dr. Dr. Martin Peveling, Vorsitzender des Tierheim und Tierschutz Recklinghausen e.V.

Gemeinsam mit den Kollegen Claus Schneider und Dietmar Klask sorgt der neue Vereinsvorstand für Stabilität und hält den engagierten Tierpflegerinnen und Tierpflegern den Rücken frei.

Da die Neubildung des Vorstandes zeitlich auf den Beginn der Pandemie fiel, konnte noch keine Routine entstehen. „Doch wir werden zur Normalität zurückkehren und nutzen die Zeit jetzt für den Umbau und die Planung erster Feste auf unserem Gelände“, erklärt Dietmar Klask entschlossen.

Die Neuentstehung des Hundehauses ist das Highlight, auf das auch das Team hinfiebert. Das alte Gebäude war mardere: Platten fielen von den Wänden und einige Zwinger waren von Mäusen befallen. Um eine Seuchengefahr abzuwenden und bessere Lebensbedingungen für die Tiere zu schaffen, hat der neue Vorstand schnell gehandelt und das „Unausweichliche“ beschlossen.

Die Planung des neuen Gebäudes auf 550 m<sup>2</sup> entspricht heutigen ökologischen Baustandards. Eine Photovoltaik-Anlage

auf dem Dach speist Sonnenenergie in das Stromnetz ein und Elektroplatten ermöglichen eine gezielte Beheizung. Moderne Zwinger mit Doppeltüren unterbinden den Sichtkontakt zwischen den Hunden und reduzieren so den Lärmpegel. Die Tiere sollen künftig in einer stressfreien Atmosphäre leben und die Menschen dort besser arbeiten können.

„Damit kommen wir weg von dem Image einer Abgabestation hin zu dem, was wir wirklich sind: eine Oase mitten im Grünen, wo ideale Bedingungen für Tiere mit einer Vorgeschichte herrschen und Menschen noch echte Freude an ihrer Arbeit haben“, betont Kim Bühl, Tierheimleiterin.

Seit ihrem Schülerpraktikum vor über 13 Jahren hält sie dem Tierheim, wie so viele ihrer Kolleginnen und Kollegen, die Treue. „Die Hunde, Katzen und Nagetiere sind Teil unserer Familie und bleiben so lange hier, bis wir ein liebevolles Zuhause für sie finden, das unseren Qualitätskriterien entspricht“, sagt sie. Die Entscheidung für oder gegen eine Tiervermittlung machen sie sich nicht einfach. Interessenten müssen mehrmals kommen, um eine Bindung zu dem Tier aufzubauen und Klarheit darüber zu erhalten, dass sie Verantwortung für ein Leben übernehmen.

Auch die Größe der Wohnung und das Alter anderer im Haushalt lebender Tiere sind entscheidend. Gerade bei





Die Vermittlung von ausgesetzten oder beschlagnahmten Tieren in unserer Region geht uns alle etwas an. Die finanzielle Beratung durch die Sparkasse folgt genau diesem gemeinnützigen Prinzip, dem wir uns verschrieben haben.“

– Christian Schmidt, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest in Recklinghausen-Süd

Katzenbabys und Hundewelpen darf der Altersunterschied zu bereits vorhandenen Tieren nicht zu groß sein.

Am Ende entscheidet aber auch das Bauchgefühl. Nach so vielen Berufsjahren, „wissen wir sehr schnell, ob wir der Vermittlung eines Hundes oder einer Katze mit gutem Gefühl zustimmen können, um den Tieren weitere Traumata zu ersparen“, erklärt Kim Bühl.

In der Pandemie fühlen sich viele Menschen plötzlich allein und wünschen sich einen Vierbeiner, der sie im Alltag begleitet. Bei alleinstehenden Vollzeitberufstätigen ist es aber aus Sicht der Tierheime fraglich, ob dem Tier auch nach der Zeit im Home-Office noch genug Zuwendung und Aufmerksamkeit gegeben werden kann.

Impulsive Vorhaben sind oft keine gute Grundlage für eine nachhaltige Bindung zwischen Tier und Mensch. Um Haustiere als spontanes Geschenk unter dem Tannenbaum zu vermeiden, wird auch in dieser Zeit konsequent auf die Tiervermittlung verzichtet.

Christian Schmidt, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest in Recklinghausen-Süd, schätzt die langjährige Zusammenarbeit mit dem Verein. „Die Vermittlung von ausgesetzten oder beschlagnahmten Tieren in unserer Region geht uns alle etwas an. Die finanzielle Beratung durch die Sparkasse folgt genau diesem gemeinnützigen Prinzip, dem wir uns verschrieben haben.“ Institutionen wie das Tierheim sind auf Spenden und Fördergelder angewiesen. „Für die großzügige Unterstützung durch die Sparkasse Vest und

die Stadt Recklinghausen sind wir sehr dankbar“, erklärt Dr. Dr. Martin Peveling.

Für den ehrenamtlich tätigen Vorstand zählt in erster Linie das Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – denn sie sind das Bindeglied zwischen traumatisierten Tieren und neuen potentiellen Besitzern. „Für die ehrenamtliche Vorstandsarbeit investieren wir unsere Freizeit. Es kommt uns also auf pragmatische und konstruktive Lösungen an“, macht Claus Schneider klar.

Wer Tieren wirklich helfen möchte, sollte zunächst regional denken. „So viele Tiere in deutschen Heimen sind dringend auf ein liebevolles Zuhause angewiesen.“ Warum noch immer Tiere aus Nachbarländern importiert werden, können die Vorstandsmitglieder daher nicht verstehen.

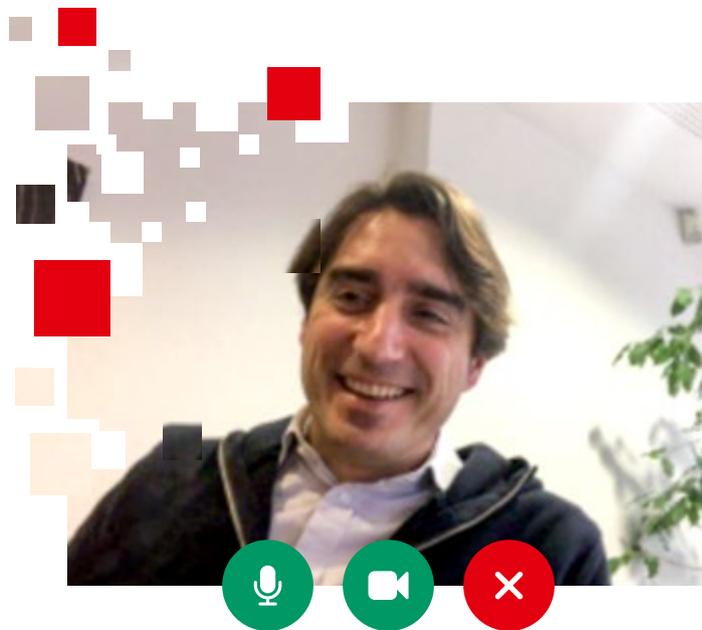
Dennoch, die Anerkennung für das Engagement der Tierpflegerinnen und Tierpfleger ist groß. Diese hohe Wertschätzung zeigt sich in zahlreichen privaten Spenden zugunsten des Tierheims. „Wir brauchen diese Unterstützung aus der Region. Damit meine ich nicht nur finanzielle, sondern auch tatkräftige Hilfe“, betont Dr. Dr. Martin Peveling.

Die Qualität des neuen Vorstands und das sich im Bau befindende Hundehaus verhelfen dem Tierheim zu einem neuen Image. Der Vereinsvorstand ist bereit, gemeinsam mit seinen engagierten Tierpflegerinnen und Tierpflegern nach der Pandemie voll durchzustarten. „Hoffentlich mit einer großen Einweihungsfeier und ganz sicher mit jeder Menge neuer Energie.“



Philipp Menzel | Der Stadtbaumentwickler

# Von Fassade zu Fassade.



Als „Stadtbauentwickler“ dreht sich für Philipp Menzel alles um kluge Konzepte, die Lebensqualität und Identität für die Menschen ihrer Region steigern. Im prosperierenden Ruhrgebiet sieht der Vorstand der IMAXX AG „das Berlin von morgen“ und investiert auch deswegen in Immobilien im Kreis. Im Online-Interview mit Marktbereichsleiter Guido Twachtmann stellt er aber auch klar: „Vest“ bedeutet für ihn Heimat.



Dafür, dass Philipp Menzel während des Architekturstudiums als Immobilienmakler arbeitete, wurde er von seinen Kommilitonen und Professoren belächelt. „Diese Arroganz der Architekten gegenüber dem Maklerberuf habe ich noch nie verstanden. Welche Kriterien Privatpersonen und Unternehmer beim Immobilienkauf zu Grunde legen, um ihr privates Vermögen anzulegen, begreifen Sie genau hier. Dieses essentielle Verständnis hilft mir bis heute.“

Nach einer Traineeestelle bei einem großen Maklerhaus folgte der erste Job im Bereich Immobilien-Projektentwicklung. Als Projektleiter des Gerling Quartiers in Köln entwickelte er gemeinsam mit einem Planerteam 370 hochpreisige Wohnungen auf einem Grundstück von über 45.000 m<sup>2</sup>. Ein Quartier mit Portier am Eingang und Serviceangeboten für die Quartierbewohner, „nach dem Format amerikanischer Gated Communities“, lächelt er.

Acht folgende Jahre bei einer Tochterfirma der Hochtief AG als Leiter der Akquisition für NRW führten ihn zu seinem heutigen Vorstandsposten der IMAXX AG. Ein Unternehmen, das u. a. millionenschwere Immobilienfonds verwaltet. „Meine Rolle als institutioneller Investor ist mir wichtig. Im Gegensatz zu vielen meiner Kollegen sehe ich mich aber auch in der Pflicht, mein Fachwissen in kleinere Immobilienprojekte einfließen zu lassen.“

Großinvestoren allein können den nachhaltigen Wandel einer Stadt nicht schaffen. 70 Prozent aller deutschen Mehrfamilienhäuser sind in privatem Besitz. „Wir Eigentümer vor Ort sind gefragt, wenn es um die Modernisierung und damit die Verschönerung unserer Heimat geht.“

Geboren und aufgewachsen am Chemiestandort Marl, kennt Philipp Menzel alle Ecken im Vest. Die Tatsache, dass er weiß, „dass eine Straße bis zur Kurve attraktiv ist und dann vielleicht nicht mehr“, bezeichnet er schmunzelnd als „Mikrolagenkenntnis“. Dieses Wissen teilt er mit seinem Berater. „Guido Twachtmann versteht mich blind, wenn ich ihm von einer Immobilie berichte. Denn er weiß um den sozialen Kontext einer Straße innerhalb unserer Stadt.“

So auch bei dem Gebäude an der Breiten Straße. Dass die ehemalige Flaniermeile Recklinghausens von leeren Schaufenstern und heruntergekommenen Fassaden geprägt ist, brach Philipp Menzel fast das Herz. „Eine Straße, die es verdient, wiederbelebt zu werden“, war er überzeugt und kaufte dort ein Eckhaus mit acht Wohnungen und zwei Gewerbeflächen.



Wer jetzt an dem renovierten „Haus am Brunnenplatz“ direkt am Anfang der Straße vorbeiläuft, dem entgeht die moderne Fassade nicht. „Besser wurden Kreditmittel schon lange nicht investiert“, so Guido Twachtmann, der die Finanzierung durch die Sparkasse Vest unter Berücksichtigung von städtischen Fördermitteln begleitet hat.

Viele Recklinghäuser verbinden mit dem Gebäude das ehemalige Elektrogeschäft „Radio Fels“. Jetzt spiegelt der Schriftzug die Vision Philipp Menzels, „einen Platz mit Wasser, an dem sich Menschen an Sommertagen begegnen“, wider. Der Anfang für ein Umdenken ist gemacht. Wenn jetzt weitere Eigentümer der Breiten Straße die Initiative ergreifen, geht es vorwärts. „Von Fassade zu Fassade“, sagt er mit strahlenden Augen und berichtet stolz, dass sein unmittelbarer Nachbar den Impuls aufgegriffen und modernisiert hat.

Philipp Menzel und Guido Twachtmann sind sich einig: „Recklinghausen entwickelt sich großartig.“ Für „Nörgler“ haben die beiden kein Verständnis. Das perfekt in das Stadtbild integrierte Palais Vest und das sich im Bau befindende Markt-Quartier mit Kita, Einkaufsmöglichkeiten und integrierter Hotelkette: „Alles in allem ein hervorragendes Konzept für die Innenstadt.“ Die Krim mit ihren Boutiquen und dem Kirchplatz vor dem Jerke-Museum machen Recklinghausens Altstadt außerdem „zu einer der schönsten überhaupt“, betonen die beiden. Die „vielen fremden Kennzeichen in den Parkhäusern sind ein eindeutiges Indiz für diesen Erfolg.“

Kleine, moderne Wohnungen innerhalb der Stadt werden bei Senioren und Singles immer beliebter. Investieren ins Ruhrgebiet lohnt sich also, „weil die Preise es hergeben und es seit einigen Jahren keinen Bevölkerungsrückgang mehr gibt“, betont der Investor.

Guido Twachtmann schätzt die zielstrebige Art seines Geschäftspartners. „Philipp Menzel ist nicht nur Visionär – er setzt Pläne auch um. Menschen wie er sind für mich die An-

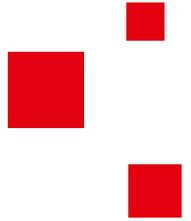


treiber, von denen unsere Region mehr braucht. Nicht klagen, sondern machen.“

„Das Zusammenspiel mit Sparkasse, Wirtschaftsförderung und Politik in Recklinghausen läuft einfach rund. Wenn das nicht so wäre, würde ich keine weiteren Investitionen planen. Das Netzwerk stimmt hier einfach“, bestätigt Philipp Menzel.

Er selbst wohnt in Köln, weil die ICE-Verbindung zu seinem Arbeitsplatz in Frankfurt in 50 Minuten „einfach unschlagbar“ ist. Aber ausgeschlossen ist eine Rückkehr in die Heimat, wie er es von vielen aus seinem Bekanntenkreis kennt, nicht. Bis dahin investiert er in Immobilien in und um Recklinghausen.

Die Affinität für Architektur und Stadtentwicklung hat er nicht seinen Großeltern oder Eltern zu verdanken. „Die waren alle Chemiker, und das war nicht meins.“ Vielmehr war er von der Arbeit seines mittlerweile 88-jährigen Onkels beeindruckt, der als Architekt Grundstücke gekauft und Wohnanlagen gebaut hat. „Ich muss immer lächeln, wenn ich daran denke, dass er mal zu mir sagte: ‚Stadtbaumentwickler, das klingt aber nobel.‘“ Auf die Nachfrage seines Neffen, wie er sich denn seinerzeit bezeichnete, lautete die Antwort: „Na Häuslebauer.“



# Das Zusammenspiel mit Sparkasse, Wirtschaftsförderern und Politik in Recklinghausen läuft einfach rund.“

– Philipp Menzel

Ob Häuslebauer oder institutioneller Großinvestor: Philipp Menzel weiß, wie viel harte Arbeit in Immobilienprojekten steckt. Ihn nervt die einseitige Wahrnehmung, „Investoren seien nur auf das große Geld aus“.

Jahrelange Baugenehmigungsverfahren, Gremienarbeit und aufwendige Standortanalysen, all das steckt hinter großen Projekten. Er betont, dass es legitim ist, „dass zum Beispiel Versicherungen das Geld ihrer Anleger klug investieren wollen. Ich wünsche mir einen differenzierteren Blick auf unsere Branche und dass der Mehrwert, den wir schaffen, auch als solcher gesehen wird.“

Seine haupt- und nebenberufliche Tätigkeit ist zeitintensiv. Und die Woche „hat nur sieben Tage“, sagt Philipp Menzel

lächelnd. Aber wenn der Job es doch mal erlaubt, holt er sich Ideen auf Städtereisen. Gerne auch an einem seiner Lieblingsorte an der Atlantikküste Nordspaniens, im grünen San Sebastian. „Da würde ich gerne mehr Zeit verbringen.“

Inmitten des zweiten Corona-Lockdowns, maskiert im Sparkassen-Büro, kommen Philipp Menzel und Guido Twachtman plötzlich ins Schwärmen: übers Reisen mit dem Interrail durch Europa. Den „Vibe“ verschiedener Orte und Plätze aufsaugen und die Perspektive aus dem Zug, ein unvergessliches Erlebnis, das sie verbindet – wenn auch zu unterschiedlicher Zeit an unterschiedlichen Orten.



Reitsport Stegemann | Datteln

# Der gestiefelte Reiter.

Der Bedarf im Reitsport hat sich längst von der reinen Frage nach Funktionalität verabschiedet. Viele Artikel glitzern, bestechen mit modischen Farben und ziehen durch auffällige Muster und Materialmix die Blicke auf sich. „Reiten ist ein zutiefst emotionales Hobby und steht für einen Lifestyle“, erklärt Kathrin Tecklenborg, Inhaberin des Familienbetriebs Reitsport Stegemann in Datteln. Viele Reiterinnen und Reiter finden ihr Geschäft, das einer der Marktführer für maßgeschneiderte Reitstiefel ist, über die Suche im Netz oder in den sozialen Medien. „Diese Sichtbarkeit im Internet ist mir wichtig, ersetzt aber nicht das Einkaufserlebnis vor Ort. Reitsportliebhaber dürfen gerne Zeit mitbringen und die Produktvielfalt auf unseren 700 m<sup>2</sup> in vollen Zügen genießen.“

Wenn Kathrin Tecklenborg nicht gerade außer Haus Sättel anpasst, ist sie im Laden und misst mit ihrem Team „auf allen vieren“ die Waden ihrer Kundinnen und Kunden. Der maßgeschneiderte Reitstiefel ist ihr Steckenpferd und das, was sie vom Massenhandel im Internet scharf unterscheidet. „Unsere Stiefel sind aus atmungsaktivem Leder, passen sich Veränderungen der Figur an und sehen supermodisch aus“, erklärt sie. Ihre Familie sowie alle Verkäuferinnen und Verkäufer des Traditionsbetriebes sind „reitinfiziert“. „Wir kennen das Lebensgefühl und die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden, das macht unsere Beratung authentisch“, erklärt sie.

Auch Ehefrau und Tochter von Stefan Merten, Marktbereichsdirektor der Sparkasse Vest in Datteln, sind Fans des Pferdesports und suchen die Beratung von Kathrin Tecklenborg und ihrem Team. Die Beratung für Reitstiefel kann dann schon mal 1–2 Stunden in Anspruch nehmen.

In den vielen Reiterhöfen der Region hat sich die Qualität dieser Fachberatung längst rumgesprochen. „Das ist mir aktuell mehr wert als jede Rezension im Netz“, sagt Kathrin Tecklenborg. Sie ist Frohnatur und Kämpferin zugleich. Als junges Mädchen hat sie bei ihrer Familie durchgesetzt, das Abitur zu machen, um anschließend Tiermedizin zu studieren, statt wie von den Eltern gewünscht sofort den „Laden vom Vater“ zu übernehmen. „Dafür bin ich oft mit dem Fahrrad bis nach Waltrop gefahren“, erinnert sie sich.

Nachdem sie der Bedingung ihrer Eltern nachgekommen war, erst die Berufsausbildung im eigenen Geschäft zu absolvieren, wurde ihr klar, dass sie dieser Job erfüllt. „Von diesem Moment an habe ich meine Energie in die Weiterentwicklung unseres Geschäfts gesteckt, unsere Produktpalette erweitert und die Ladenfläche verdoppelt. Tendenz steigend.“





Reiterinnen und Reiter sind ständig in Berührung mit der Natur und lernen früh Verantwortung zu übernehmen. „Ein Pferd ist kein Tennisschläger, den man zur Seite legen kann“, betont Kathrin Tecklenborg. Dieses Bewusstsein ist aus ihrer Sicht die Grundlage nachhaltigen Handelns und Denkens und erklärt ihre kritische Haltung zum Online-Verkauf. „Ich frage mich ernsthaft, ob unseren Mitmenschen klar ist, was sie der Umwelt und den Innenstädten durch Internet-Bestellungen aus reiner Bequemlichkeit antun.“

Um die finanziellen Angelegenheiten rund um das Geschäft kümmert sich Peter Schlegel, ihr Firmenkundenbetreuer bei der Sparkasse Vest. „Oft schaffe ich es zeitlich nicht, persönlich in die Sparkasse zu kommen. Peter Schlegel ist Dattelner und schaut daher unbürokratisch in den Abendstunden vorbei, wenn er eine Unterschrift braucht. Dieser sehr vertraute und offene Umgang mit meiner Hausbank hält mir den Rücken frei.“

Ihr Großvater war Schuhmacher-Meister und eröffnete das einstige Geschäft in Datteln, das Günter und Käthe Stegemann in den 70er Jahren zum Reitsporthandel umfunktionierten. Auch Kathrin Tecklenborg hat den großen Vorteil, dass die nächste Generation bereits in den Startlöchern für die Nachfolge steht.

„Unsere Region profitiert davon, dass erfolgreiche Familien wie die Stegemanns ihr Unternehmer-Gen an die nächste Generation weitergeben“, erklärt Uwe Schniederjan, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Datteln. „Der Mittelstand braucht mehr junge Menschen, die den Weg in die Selbstständigkeit wagen.“

Noch ist es ein langer Weg, bis Kathrin Tecklenborg den Stab komplett an ihre Tochter, Christin Tecklenborg, übergibt. Aktuell arbeitet die junge Betriebswirtschaftlerin in einem Münsteraner Online-Marketing-Unternehmen, stand aber bereits mit sechs Jahren „waffelbackend“ im Familienbetrieb und unterstützt das Team ihrer Mutter an Wochenenden und im Weihnachtsgeschäft.

Die Inhaberin ist überzeugt, dass ihre Nachfolgerin den Familienbetrieb adäquat in die Zukunft führen wird. „Mir ist wichtig, dass meine Tochter nicht blind in meine Fußstapfen tritt, sondern jetzt eigene Erfahrungen sammelt, um frische Visionen für die Leitung unseres Geschäfts zu entwickeln.“

Christin Tecklenborg arbeitet bereits jetzt an der zunehmenden Sichtbarkeit des Geschäfts im Netz. Sie präsentiert klassische Produkte, aber auch Innovationen, wie den veganen Reitstiefel aus Apfelschalen, auf Instagram und Facebook.

In erster Linie verbindet Mutter und Tochter eine innige Freundschaft und für beide ist die Liebe zum Reitsport der Treiber ihres Erfolgs. „Wir können gemeinsam lachen und auch kontrovers diskutieren. Es gibt nichts, das ich ihr nicht anvertrauen kann“, sagt Christin Tecklenborg.

Wenn die Zeit es erlaubt, verbringen sie – wie sollte es anders sein – gemeinsame Stunden im Pferdestall. „In diesen Momenten steht das ‚wir‘ im Vordergrund und das Geschäft ist Nebensache.“

”

Unsere Region profitiert davon, dass erfolgreiche Familien wie die Stegemanns ihr Unternehmer-Gen an die nächste Generation weitergeben.“

– Uwe Schniederjan, Direktor Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Vest in Datteln



Baum Zerspanungstechnik | Marl

# Jung, weiblich, blond, studiert.



Für Hans-Peter Baum ging es jahrzehntelang bergauf. Im Jahr 2007 entschied er daher, nochmals groß zu expandieren und seinen Betrieb für Zerspanungstechnik zu verdreifachen: dreimal so viel Produktionsfläche, dreimal so viele Maschinen und dreimal so viel Personal. Ein Jahr später traf ihn die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise mit ganzer Wucht.

„Mein Vater konnte in dem Moment zwar die hohen Investitionen abschreiben“, erzählt Melanie Baum, Hans-Peter Baums Tochter, „aber gleichzeitig gab es mit der Krise einen dramatischen Rückgang an Aufträgen, begleitet von einer Steuerlast, die sich an den glänzenden Jahren davor orientierte.“ Das Unternehmen Baum geriet in Schieflage.

Heute ist Melanie Baum Inhaberin und Geschäftsführerin des Unternehmens. Damals, Mitte der Nullerjahre, studierte sie Betriebswirtschaftslehre, Kommunikationswissenschaften und Soziologie. Ihr Plan war, in einer Unternehmensberatung zu arbeiten und erste Berufserfahrungen zu sammeln.

„Mit 13 Jahren habe ich im Betrieb ausgeholfen, um mein Taschengeld aufzubessern. Später im Studium habe ich nebenbei Teile ausgeliefert und meinem Vater bei der Betriebsführung geholfen“, sagt sie. Die Eltern drängten weder sie noch

ihre Schwester in den Betrieb. Im Gegenteil, die Kinder studierten, was und wo sie wollten.

In Anbetracht der kritischen Situation stieg Melanie Baum dann schneller in den Betrieb ein als gedacht, um dem Vater zu helfen. Sie musste allerdings schnell feststellen, dass es gar nicht so einfach war. Ihr Vater, ein Vollbluthandwerker, prägte mit seiner Persönlichkeit den Betrieb und den Arbeitsalltag. „Das ganze Geschäft fand praktisch zwischen seinen Ohren statt“, erinnert sie sich lachend.

Entsprechend arbeitete sie darauf hin, die Erfahrung und das Know-how ihres Vaters in strukturierte Betriebsabläufe einzukleiden und auf weitere Schultern zu verteilen. Sie wünschte sich das Unternehmen unabhängiger von einem einzelnen Menschen – und gleichzeitig den Einzelnen befreit von einer übergroßen Verantwortung.





In der Zusammenarbeit mit der Sparkasse habe ich gelernt, den Fokus bei Entscheidungen noch stärker auf die Betriebszahlen zu legen. Die Professionalität der Beratung schuf die Grundlage für mein Vertrauen.“

– Melanie Baum, Inhaberin Baum Zerspanungstechnik

Ebenso wichtig war es ihr, professionelle Unterstützung bei der Sanierung zu finden: „Wer sich ernsthaft die Frage stellt, ob das eigene Unternehmen eine Zukunft hat und wie sich der Weg dorthin gestalten lässt, sollte keinesfalls versuchen, das allein zu beantworten.“ Das ist noch heute ihr Rat an alle in einer ähnlichen Situation: Hilfe suchen, Hilfe annehmen.

„Kleine oder mittelständische Handwerksbetriebe entscheiden vieles aus dem Bauch heraus. Geht dann etwas schief, hilft es nicht, die Situation schönzureden“, sagt Melanie Baum. Im Gegenteil, sie sieht die Relevanz, offen davon zu erzählen: „Schließlich hilft es doch, zu erfahren, dass Krisen sich bewältigen lassen und Sanierungen möglich sind.“

Sie und ihr Vater nahmen die Hilfe eines Unternehmensberaters an wie die Hilfe ihrer Hausbank, der Sparkasse. Um Sanierungen kümmert sich dort das Team Kreditconsulting als ein Baustein im Bereich des zentralen Firmenkundengeschäfts.

„Was die Sparkasse im Moment einer solchen Intensivbetreuung von anderen Banken unterscheidet, ist der Wille zu einer echten betriebswirtschaftlichen Genesung“, sagt Thomas Prang, Direktor des Bereichs. „Als Teil der Region lebt die Sparkasse von einer starken und lebendigen Unternehmenslandschaft. Deshalb sitzen wir nicht nur in guten Zeiten mit am Tisch, sondern genauso, wenn es nicht rundläuft.“

Diesen Unterschied spürten auch die Baums. „In der Zusammenarbeit mit der Sparkasse habe ich gelernt, den Fokus bei Entscheidungen noch stärker auf die Betriebszahlen zu legen“, sagt die heutige Geschäftsführerin. „Die Professionalität der Beratung schuf die Grundlage für mein Vertrauen.“

„Eine enge Zusammenarbeit, transparent und auf Augenhöhe, ist die beste Voraussetzung für den Weg aus einer solchen Krise“, sagt Lisa Kucharzewski, die als Firmenkundenbetreuerin aus dem Team Kreditconsulting Melanie Baum begleitet.

Am Ende bewegten Melanie Baum und ihr Vater eine Vielzahl von Stellschrauben. Die erste und entscheidende davon galt dem Personal. Melanie Baum informierte das Team regelmäßig über den Status quo der Sanierung und berichtete transparent über wichtige Kennzahlen. „Auch und gerade in Richtung der Werkstatt“, sagt sie, „schließlich verdienen wir dort unser Geld.“ Das war ihr wichtig, denn mit der Investition ihres Vaters entstand ein schickes Bürogebäude, das Handwerk und Organisation zu trennen drohte.

Neben der Veränderung der Unternehmenskultur etablierten sie ein neues Vertriebskonzept. „Vor der Krise erhielten wir Anfragen, schrieben Angebote und daraus entwickelten sich Aufträge“, sagt sie. Es galt: Was kommt, das kommt. „In der Krise blieben die Aufträge aus und zunächst fehlten uns die Strukturen, die die Art bestimmten, wie sich neue Kunden und Aufträge akquirieren lassen.“



Mit dem Vertrieb kümmerte sich Melanie Baum um Instrumente wie ein Customer-Relationship-Management und ein Aftersales-Programm. Dieser aktiv gestaltete Kontakt zu den Auftraggebern kam bestens an und unterscheidet Baum mittlerweile deutlich von Wettbewerbern, die noch ohne ein modernes Vertriebskonzept unterwegs sind.

Zu solchen konzeptionellen Maßnahmen kamen klassische Finanzinstrumente hinzu. Ein Versicherungsschutz, der sowohl Auftrags- als auch Maschinenausfälle abdeckt. Eine Einkaufsfinanzierung und ein Rechnungsfactoring, die betriebswirtschaftliche Freiräume schufen. Die Sparkasse an ihrer Seite, gingen Melanie Baum und ihr Vater Schritt für Schritt durch die Sanierung.

„Zwei unterschiedliche Generationen bedeuteten auch jede Menge Reibung“, erinnert sich Melanie Baum liebevoll. Sie kam mit neuen Ideen aus dem Studium in den Betrieb, machte zahlreiche Veränderungsvorschläge und formulierte hohe Erwartungen. „Manche Gespräche schlugen richtig hohe Wellen“, sagt sie. Doch je länger sie miteinander arbeiteten, desto mehr näherten sie sich an. Die Tochter blickte praxisorientierter auf das Geschäft; ihr Vater öffnete sich ihren Ideen zur Professionalisierung. Sie ergänzten



sich, stützten sich und steuerten auf eine weitere große Frage zu – die Nachfolgeplanung.

Sie ließen sich Zeit und planten einen zweijährigen Nachfolgeprozess. Im Jahr 2014 wechselte Melanie Baum in die Geschäftsführung. Zwei Jahre später wurde sie zur Firmeninhaberin. Unglücklicherweise starb ihr Vater unerwartet wenige Monate später. Zwar fehlte ihr der Vater, doch der Geschäftsbetrieb war da längst wieder auf der Spur. Bis heute steigerte sie den Umsatz um 25 Prozent, erhöhte die Eigenkapitalquote, stellte weitere Mitarbeiter ein und investierte seither eine Viertelmillion Euro jährlich in neue Maschinen.

Ihre Leistung erhielt viele Auszeichnungen, wie zuletzt den Großen Preis des Mittelstandes 2020. Ihr Team



schaffte den Einzug unter die besten sechs Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen. Im gleichen Jahr zeichnete sie der Verband deutscher Unternehmerinnen mit dem Next Generation Award als erfolgreichste interne Nachfolgerin des Jahres aus.

„Wir setzen fort, was wir angefangen haben“, sagt Melanie Baum: „Schwachstellen und Potenziale identifizieren, Maßnahmen entwickeln und dann sehen, wie sich etwas zum Positiven verändert.“ Ihr Ziel, die Qualität zu steigern, honorieren auch die Kunden. Deren Zufriedenheit ist hoch und der Preis stellt nicht mehr das einzige Kriterium für einen Auftrag dar. „Das kommt am Ende einem Betriebsergebnis zugute, das wir wiederum in den Betrieb investieren – in Maschinen wie in Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

„Das alles ist eine Reise, die wir begonnen haben und die noch lange nicht zu Ende ist“, sagt sie und freut sich sichtbar, den Erfolg ihrer Führungskultur zu erleben: „Was einfach klingt, ist am Ende einfach. Man muss es nur machen.“ Beim Stichwort Machen kommen wir auf das zu sprechen, was eigentlich selbstverständlich sein sollte. Doch noch ist Machen selten weiblich. Bei Branchentreffen ist Melanie Baum die Exotin. „Alle anderen sind 60 Jahre alt, mit Bauch oder Bart“, lacht sie und schließt an: „Ich bin aber zuversichtlich, dass es uns gelingt, gegenseitige Vorurteile hinter uns zu lassen.“

Paul's Mühle | Recklinghausen

# Handel mit Herz.



„Von der Qualität her unschlagbar.“ ... „Die beste Futtermischung, die ich je gesehen habe.“ ... „Die Vögel in unserem Garten sind begeistert.“ So oder so ähnlich lauten die Kommentare der Kundinnen und Kunden auf Amazon, Ebay und im eigenen Online-Shop über Paul's Mühle.

Dass die Idee, ihre Produkte online zu verkaufen, derart einschlägt, freut Christof und Hendrik Paul. Immerhin verkaufen sie keine schicken Turnschuhe oder die neuste Unterhaltungselektronik. Sondern sie vertreiben das, was es auch bei ihnen im Fachmarkt zu kaufen gibt: Mühlenprodukte, Backmischungen, Naturkost, alles, was der Mensch für den Garten braucht, und ein beeindruckendes Sortiment an Futter für große wie kleine Haustiere und für Wild- und Gartenvögel. Speziell Letzteres ist ihr großer Renner im Internet.

„Im Schnitt packt und verschickt unser 30-köpfiges Team täglich eintausend Pakete“, erzählt Christof Paul. Sein Bruder Hendrik ergänzt: „Der Online-Handel macht heute einen großen Teil unseres Geschäfts aus.“ Die alte Getreidemühle, die dem Ganzen ihren Namen gab, ist nach wie vor aktiv. Sie und die sie umgebende Grafschaft Recklinghausen gehörten ursprünglich dem Herzog Prosper Ludwig von Arenberg. Vor über 180 Jahren, im Jahr 1839, kaufte Familie Paul die Mühle und gründete das Unternehmen, das Christof und Hendrik Paul heute in der fünften Generation führen.

Bis in die 1950er Jahre produzierten die Pauls noch Mühlenprodukte wie Mehl. Doch mit der beginnenden Industrialisierung der Lebensmittelproduktion starben viele Mühlen. Der Familienbetrieb im Westen Recklinghausens überlebte dank der Erweiterung des Sortiments um Produkte für Bäcker, Landwirte und Tierhalter. Großvater Paul schickte Pferdefuhrwerke durchs Vest und versorgte die Bergleute mit Futter für Tauben und Kaninchen. Er lieferte Getreide an die Trabrennbahn sowie Torf und Dünger an die vielen Schrebergärtner im Revier.

„Unsere Eltern ergänzten das Angebot um den Gartenbedarf“, erinnert sich Christof Paul. „So wuchs das Sortiment und wir mussten zu Beginn der 1990er Jahre ein neues Gebäude für den Fachmarkt bauen.“ Er übernahm den Familienbetrieb zunächst allein. Sein Bruder Hendrik be-

gann eine Ausbildung bei der Sparkasse. Romuald Sarholz, heute Direktor für das Firmenkundengeschäft in Herten und Ansprechpartner der Pauls, saß damals zusammen mit ihm in einer Berufsschulklasse.

Im Jahr 2004 kehrte Hendrik Paul zurück. Die Brüder experimentierten mit der Idee, ihre Produkte online zu vermarkten. Zunächst passte der Versandhandel noch in eine Garage, doch ihre Expansion ins Digitalgeschäft nahm schnell Fahrt auf. „Als Erstes ging uns der Lagerraum für Kartonagen und Verpackungsmaterial aus“, lacht Christof Paul und sein Bruder stimmt ein: „Zuletzt kamen wir den zahllosen Bestellungen aufgrund der Enge kaum mehr hinterher.“ So reifte der Plan für eine moderne Lagerhalle und eine Maschinenanlage, die das Zusammenstellen und Konfektionieren der Futtermischungen erleichtern.

Die Investition realisierten sie vor rund drei Jahren mit Hilfe der Sparkasse. „Unsere Verbindung reicht viele Jahrzehnte zurück und wird von einem gegenseitigen Vertrauen getragen. Ein anderer Partner kam für uns nicht in Frage“, sagt Christof Paul. Was Geschäftspartnerschaften betrifft und die Beziehung zu ihren Kundinnen und Kunden, pflegen







Dieser Fokus auf den einzelnen Menschen, auf seine Situation und seine Wünsche ist entscheidender als die Frage, ob der Mensch online oder offline einkauft.“

– Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse in Herten

die Pauls wie gewohnt die Werte der früheren Generationen. „Wir folgen den Prinzipien ehrbarer Kaufleute, auch wenn sich unser Geschäftsalltag heute anders darstellt“, sagt Hendrik Paul und zählt auf: „Kundenorientierung, Treue, Zuverlässigkeit, Qualität, Beständigkeit, Respekt, Freundlichkeit.“

Ihr Großvater und Vater arbeiteten gerade mal mit einer Handvoll Anbietern zusammen. Die meisten davon stammten aus der Region. Christof und Hendrik Paul kooperieren aktuell mit einem großen Netzwerk von Partnern. Sie stammen aus der Region, aber ebenso aus dem übrigen Inland und dem Ausland. Manche Dinge ordern sie direkt beim Produzenten, andere, wie zum Beispiel Erdnüsse aus den USA, über Großhändler in Hamburg und Bremen.

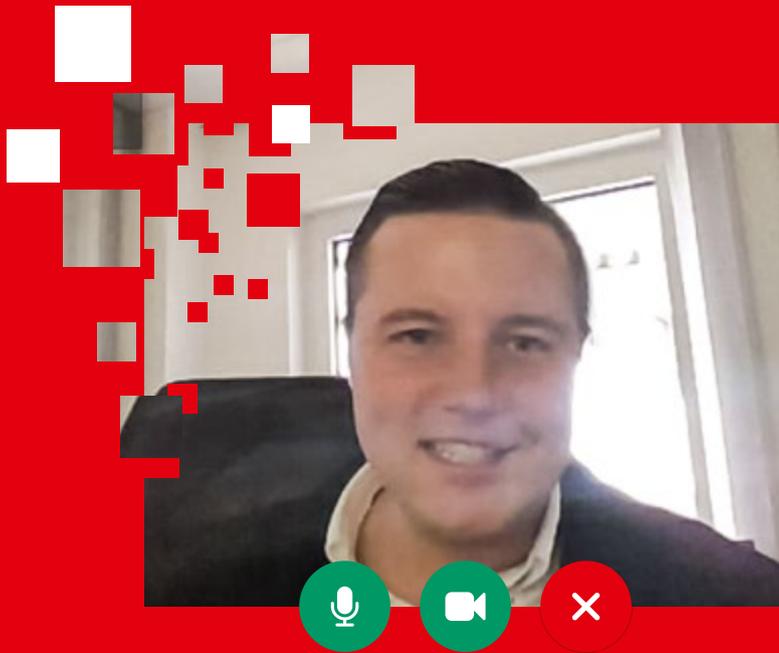
Mit ihrer Leidenschaft für Gutes, wie sie es nennen, und dem neuen Vertriebsweg gewinnt Paul's Mühle mehr und mehr Kundschaft über das Vest hinaus. Dennoch pflegen

die beiden Unternehmer einen möglichst engen Kontakt. Wer nicht vor Ort kauft oder eine Bestellung nicht persönlich abholt, schreibt Ideen und Anregungen zu den Tierfuttermischungen als Kommentar in den Online-Shop oder teilt sie in den sozialen Medien. So oder so hören Christof und Hendrik Paul den Menschen zu. „Dieser Fokus auf den einzelnen Menschen, auf seine Situation und seine Wünsche ist entscheidender als die Frage, ob der Mensch online oder offline einkauft“, sagt Silke Voß-Schulz, Direktorin der Sparkasse in Herten.

Mit der Positionierung von Paul's Mühle als Marke sehen die beiden Brüder sich auf einem guten Weg: eine Marke mit Tradition und Werten, die im Internet funktioniert und vor Ort im Vest ihre Heimat hat.

Theo Milte Bedachungs GmbH | Castrop-Rauxel

# Klare Verhältnisse.



Im Jahr 2016 fanden sich für 41 Prozent der mittelständischen Unternehmen Nachfolgerinnen oder Nachfolger in der eigenen Familie. Drei Jahre später lag der Anteil nur noch bei 34 Prozent. Die Statistik der Forschungsabteilung der KfW Bank lässt keinen Zweifel, dass die familieninterne Nachfolge ein Auslaufmodell ist, das durch den demografischen Wandel in Zukunft nochmals beschleunigt wird. Umso interessanter sind die Ausnahmen von der Regel wie Theo Milte und Theo Milte junior beweisen.

„Welches Kind träumt schon davon, Dachdecker zu werden?“, fragt Theo Milte junior lachend. Dass er heute einen Dachdeckerbetrieb mit 60 Angestellten führt, ist nicht die Folge eines Kindheitstraums, sondern das Ergebnis eines Hineinwachsens.

Sein Vater übergab ihm das Unternehmen im Jahr 2019, 40 Jahre nach der Gründung. Heute freut sich der Senior über die Entscheidung des Sohns. Forciert hat er sie nicht. „Ich war im Gegenteil eher vorsichtig“, sagt er, „denn ich wusste ja sowohl um die schönen Seiten der Arbeit, wie auch um die Belastungen, die mit ihr einhergehen.“ Auch sein Sohn überlegte zunächst, ob er sich für die arbeitsintensive Selbstständigkeit entscheiden sollte. Sein Entschluss festigte sich erst nach der Meisterprüfung, im Austausch mit anderen Unternehmern, die sich als Töchter oder Söhne in ähnlichen Situationen befanden.

Aus Sicht des Juniors hat der Vater vieles richtig gemacht. „Letztendlich ebnete seine Vorbildfunktion mir den Weg in den Betrieb. Für mich stellt es jetzt eine Ehre dar, das Familienunternehmen weiterführen zu dürfen.“ Mit der Verantwortung wuchs bei ihm nachträglich auch das Verständnis für die Situation des Vaters, der oft unterwegs war und dem manchmal die Zeit für die Familie fehlte. Als Theo Milte senior im Jahr 1979 das Unternehmen in Castrop-Rauxel gründete, ging es für ihn schnell aufwärts. Als er seine Meisterprüfung bestand, schenkte ihm sein Vater, der eine Baustoffhandlung besaß, 50.000 DM. Das Geld investierte Theo Milte in einen LKW und einen der damals noch seltenen Dachdecker-Aufzüge. Gut ausgestattet, arbeitete er von Beginn an für große Auftraggeber wie zum Beispiel die hiesigen Wohnungsbaugesellschaften.

Der Standort im Ruhrgebiet brachte einige Vorteile mit sich. Das Revier war damals schon dicht besiedelt, eng bebaut und der Sanierungsbedarf der Immobilien hoch. „Neben dem Bau neuer Dächer entwickelte sich speziell die Sanierung alter Dachkonstruktionen zu einem wichtigen Schwerpunkt für uns“, erzählt der Senior, „und damit einhergehend die Aufgabe der Entsorgung.“ Mit den heutigen Vorgaben



Ich freue mich über die gelungene Nachfolge, weil der Mittelstand die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt im Vest prägt. Wenn Betriebe dann von Kindern weitergeführt werden, die hier zu Hause sind, ist das ein gutes Zeichen.“

– Stefanie Eberhardt, Direktorin für das Firmenkundengeschäft der Sparkasse in Castrop-Rauxel

zum Umwelt- und Gesundheitsschutz zählt die fachgerechte Deponierung zu den selbstverständlichen Bausteinen des Leistungsspektrums.

Die Auftraggeber, zumeist von Wohnungsbaugesellschaften und Kommunen, verteilen sich in ganz Nordrhein-Westfalen. Um deren Auftragsumfängen gerecht zu werden, zählt Größe. „Wir besitzen viele Maschinen und Fahrzeuge, die kleineren Betrieben fehlen“, sagt Theo Milte junior. „Ohne die technische Ausstattung lassen sich kommunale oder gewerbliche Großbaustellen nicht stemmen.“

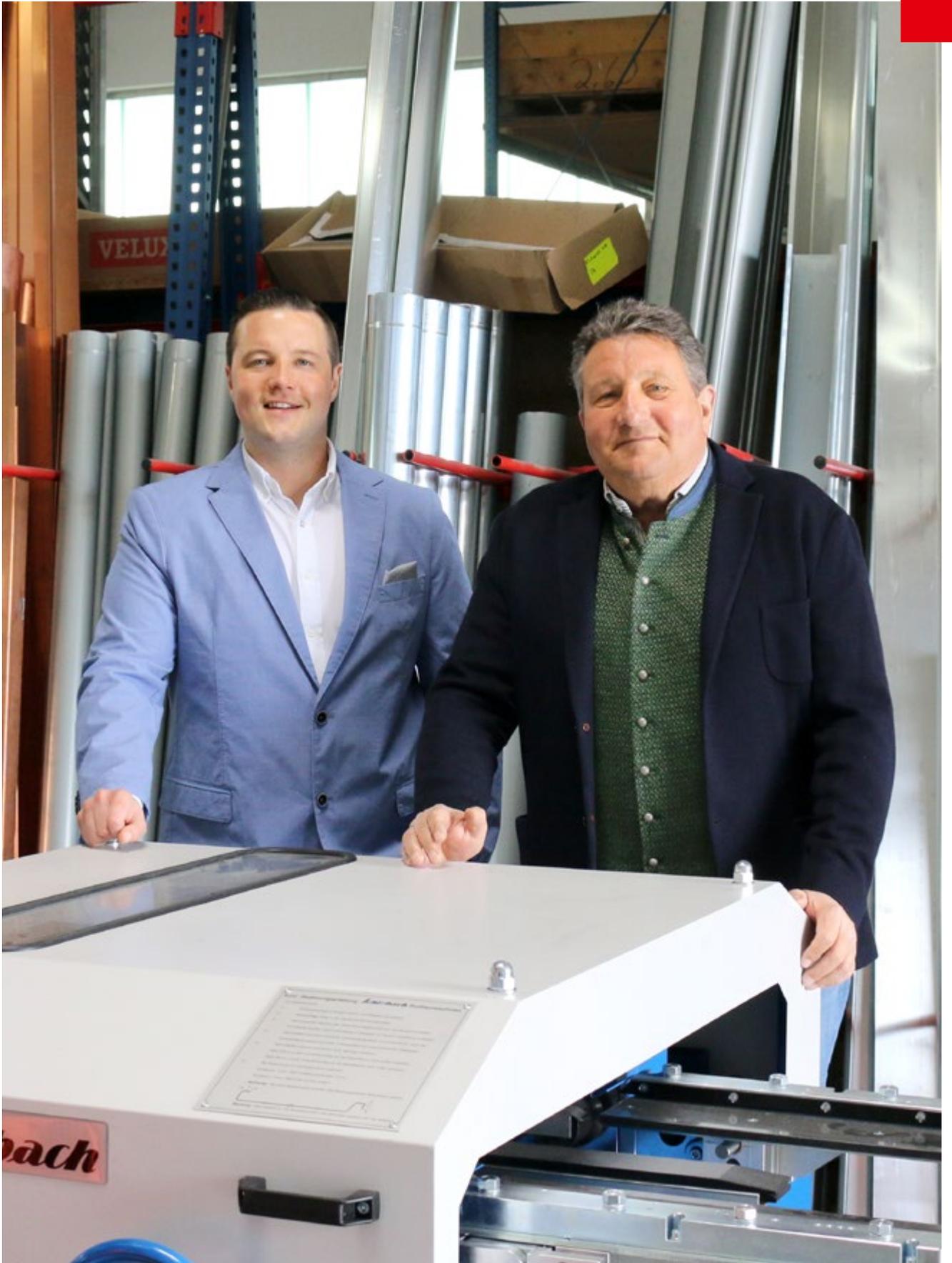
Das notwendige Equipment verlangt entsprechend hohe Investitionen. Ein moderner Autokran, von denen aktuell drei auf dem Firmengelände stehen, kostet mindestens eine halbe Million Euro. „Bei Investitionen in dieser Dimension sind wir der richtige Partner für den Mittelstand“, sagt Stefanie Eberhardt. Die Direktorin verantwortet das Firmenkundengeschäft der Sparkasse in Castrop-Rauxel. „Ich freue mich über die gelungene Nachfolge“, sagt die Beraterin der Miltes, „weil der Mittelstand die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt im Vest prägt. Wenn Betriebe dann von Kindern weitergeführt werden, die hier zu Hause sind, ist das ein gutes Zeichen.“

Das Ruhrgebiet als Standort besitzt für das Bauhandwerk allerdings nicht nur Vorteile. Zwar gibt es viel zu tun, doch der Wettbewerb ist groß. Oft entscheidet der Preis darüber, wer dem Konkurrenten einen Schritt voraus ist. Schon Theo Milte senior entzog sich dem Preisgerangel, indem

er auf Qualität setzte. „Qualität entsteht nur mit gut ausgebildeten, zuverlässigen, engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, erklärt er. Um dahin zu kommen, bildete das Unternehmen bislang 280 junge Menschen aus. Meist erlernen sechs bis acht Auszubildende zeitgleich den Beruf. Dank einer intensiven Betreuung sank die einstmalige hohe Quote von Ausbildungsabbrüchen von 50 Prozent stark. „Wir kooperieren eng mit den Handwerkskammern sowie mit Fach- und Berufsschulen, um geeignete Auszubildende zu finden“, erklärt Theo Milte junior. „Wir bemühen uns, dem Nachwuchs eine Perspektive zu bieten. Unsere Löhne liegen über dem Branchendurchschnitt.“

Die Anstrengungen um Nachwuchskräfte sind entscheidend, denn das Berufsbild verändert sich und stellt weitaus höhere Ansprüche an junge Dachdecker als früher. „Das Ideal des klassischen Handwerks, wo mit Hilfe von Holz, Hammer und Nägeln ein Dachstuhl entsteht, existiert so nicht mehr“, sagt Theo Milte junior. Dach- und Fassaden-Konstruktionen fußen auf einer komplexen Technik, die verschiedenste Baumaterialien verwendet. Es braucht Verständnis für Architektur und Know-how über das Tun der anderen Gewerke. Gleichzeitig haben sich die Bau- und Verarbeitungsstandards multipliziert. Lastberechnungen, Wärmedämmung, Brand- oder Schallschutz sind ein fester Teil des Arbeitsalltags.

„Wir benutzen noch Hämmer“, lacht Theo Milte junior, „aber in der anderen Hand haben wir ein Tablet mit digitalisierten Bauplänen.“ Der nächste Autokran verfügt über mehrere Videokameras, eine Internetver-





bindung und eine dreidimensionale Lasermesstechnik. „Theoretisch kann ich die Aufmaße für ein Bauprojekt vom Büro aus machen und ad hoc mit der im Computer hinterlegten Kalkulation abgleichen. Trotz allem bleibt das Arbeiten in großen Höhen und bei jedem Wetter ein harter Beruf.“

Die Branche wandelt sich. Die Sanierung bestehender Konstruktionen verlangt Materialkenntnis und Entsorgungs-Know-how. Der Bau neuer Dächer, die heute oftmals eine Begrünung vorsehen und mit Technik zur Energiegewinnung kombiniert werden, ist außerordentlich anspruchsvoll. „Keine Frage, die Entwicklung fordert. Doch sie bietet uns gleichzeitig viel Potenzial“, sagt Theo Milte junior, „denn letztlich profitieren wir von einem Niveau, das Professionalität voraussetzt und unserem Leistungsspektrum entspricht. Wir können uns hier von den Preiskämpfen abgrenzen, die für andere Bereiche des Baugewerbes üblich sind.“

Theo Milte senior ist ganz froh, dass er von manchen jüngeren Entwicklungen nicht mehr selbst betroffen ist. „Das gilt vor allem für die Schnelllebigkeit und Anonymität der Kommunikation. Zu meinen Zeiten verabredeten



sich Geschäftspartner entspannt zu einem gemeinsamen Mittagessen, um ein neues Projekt auf den Weg zu bringen“, schmunzelt er. Aber das ist jetzt eben Sache der nächsten Generation.

Denn in diesem Punkt waren sich der Senior und der Junior von Beginn an einig: Es braucht klare Verhältnisse, ein Chef reicht.



Krakau & Söhne | Dorsten

# Von Döner, Gewürzen & Superfood.

Der Döner ist in aller Munde. Doch kaum einer denkt über die Gewürze nach, die das typische Aroma des meistverkauften Fast Foods ausmachen – die Familie Krakau schon. Viele der Dönerspießgroßhändler und Fleischbetriebe bundesweit vertrauen auf die exklusiven Gewürzmischungen der Firma Krakau & Söhne. Metzgermeister und Firmengründer Uwe Krakau blickt stolz auf die heutige Produktpalette seines Familienbetriebs und ist gespannt, was sich seine Söhne Björn und Jan als überzeugte Anhänger des „Superfoods“ noch für die Zukunft ihres Unternehmens einfallen lassen.

Bereits am Eingang des Firmenhauptsitzes in Dorsten-Wulfen dominiert der Geruch köstlicher Aromen und würziger Kräuter. Vor einigen Jahren ist die Firma von Raesfeld in das moderne Gewerbegebiet auf eine Fläche von 10.000 qm gezogen.

Der Ursprung des Familienbetriebs liegt in Oer-Erkenschwick. Hier gründete Uwe Krakau mit einem ehemaligen Geschäftspartner sein erstes Gewürzwerk. In den Ferien arbeiteten seine Söhne tatkräftig mit. „Ich erinnere mich sehr gut, wie mein Bruder und ich tagein, tagaus die 20-Kilo-Gewürzsäcke bei sommerlichen Temperaturen zu den Kunden gebracht haben“, lacht Björn Krakau.

Einige Jahre später entwickelten sich die Visionen von Uwe Krakau und seinem damaligen Geschäftspartner zu weit auseinander. Björn Krakau war zu diesem Zeitpunkt Berater in einer Wirtschaftsprüferkanzlei und stand kurz vor

dem Examen. Er fing direkt nach der Uni bei Price Waterhouse Coopers an und hat dort viel gelernt. „Hierfür bin ich sehr dankbar. Aber 40 Prozent meiner Zeit in Hotels zu verbringen, war einfach langfristig keine Perspektive für mich.“

Die Idee eines gemeinsamen Neuanfangs entstand bei einer Familienfeier. Uwe Krakau hatte hierfür die Hälfte seines Kundenstamms und seine beiden Söhne mit ihrem Know-how, das sie aus ihren Berufen als angehender Wirtschaftsprüfer und als Lebensmitteltechniker mitbrachten, im Gepäck.

Die Ressorts im Unternehmen sind entsprechend aufgeteilt. „Mein Part ist ganz klar der kaufmännische, mein Bruder hat seinen Schwerpunkt in der Weiterentwicklung unserer Produktpalette.“ Vater Uwe Krakau fährt zu den Kunden raus, die ihn seit vielen Jahren persönlich kennen. „Diese sehr vertrauensvolle Bindung unseres Vaters zu







Die Sparkasse Vest versteht genau, wohin wir wollen, und begleitet uns auf diesem Weg. Bei dem Aufbau unseres Online-Shops haben wir sofort finanziellen Rückenwind erhalten.“

– Björn Krakau, Krakau & Söhne

vielen Großkunden ist die Basis unseres heutigen Erfolgs“, betonen Björn und Jan Krakau.

Die meisten Kundinnen und Kunden vertrauen auf die bewährten Standardmischungen, andere geben die Umsetzung eines individuellen Rezepts in Auftrag. Es kam auch schon vor, dass ein Dönerfleischlieferant das Original-Würzrezept seiner türkischen Großmutter nachgemischt haben wollte. „Es versteht sich von selbst, dass wir die Rezeptur geheim halten“, versichert Björn Krakau.

Die Familie erkannte schnell, dass sich die Infrastruktur in den neuen Produktionshallen ideal für das Konzept der Lohnverpackung nutzen ließ. Dahinter steckt das Mischen und Verpacken als Dienstleistungsangebot für kleinere externe Firmen und Online-Shops. „Dadurch kommen wir in den Austausch mit anderen Firmen und kriegen ein sehr gutes Gespür dafür, welche Produkte gerade gefragt sind“, erklärt Björn Krakau.

Im firmeneigenen Online-Shop „100years“, der für den privaten Endverbraucher gedacht ist, finden sich neben Curcuma und Chia-Samen viele weitere angesagte Artikel wie Birkenzucker, Kollagen oder Goji-Beeren. Das Bewusstsein für gesunde Ernährung nimmt deutlich zu. „Unsere Kundinnen und Kunden vertrauen auf den positiven Effekt der Superfood-Artikel aufgrund ihrer hohen Dichte an Nährstoffen und Antioxidantien. Hierbei spielen Herkunft und Qualität eine große Rolle.“

Als Mitglied im Gewürzverband hat der Betrieb die Zertifizierung nach Bio-Standard sowie die Zertifizierung nach International Food Standard. „Wir kaufen ausschließlich Produkte von akkreditierten Lieferanten und verzichten, wo es geht, auf Laktose, Gluten und Geschmacksverstärker.“

Björn Krakau und sein Berater, Torsten Ohde, Direktor der Firmenkundenbetreuung in Dorsten, arbeiten konstruktiv zusammen. Aktuell stehen Kredite, Factoring und Fremdwährungsgeschäfte auf der Agenda. „Die Sparkasse Vest versteht genau, wohin wir wollen, und begleitet uns auf diesem Weg. Bei dem Aufbau unseres Online-Shops haben wir sofort finanziellen Rückenwind erhalten.“

Beim Einkauf von Produkten aus Übersee kommt es zu zusätzlichen Herausforderungen bei der finanziellen Abwicklung. „Soja ist z. B. einer unserer meistbenutzten Rohstoffe. Wir kaufen es direkt aus dem Ursprungsland in US-Dollar ein.“ Bei dem volatilen Markt sind größere Währungsschwankungen normal und das Timing ist sehr wichtig. „Ich bin sehr froh, dass ich jederzeit auf die Expertise meines Sparkassen-Beraters zurückgreifen kann und wir Hand in Hand arbeiten“, betont Björn Krakau.





Die Firma Krakau & Söhne hat aus Corona gelernt und plant bereits die nächsten E-Commerce-Projekte. Einer der neuen Online-Shops „100animals“ kommt der steigenden Nachfrage nach qualitativer Nahrungsergänzung für Vierbeiner nach, da Tierbesitzern ein schönes Fell und gesunde Zähne „sehr am Herzen“ liegen.

„Die Dorstener Erfolgsstory der Familie Krakau macht uns natürlich stolz. Durch eine gezielte finanzielle Begleitung leisten wir unseren Beitrag für weiteres Wachstum und für die Schaffung sicherer Arbeitsplätze hier im Vest“, erklärt Torsten Ohde.

Superfood-Trends, neue Produkte und Online-Shops machen die Dynamik des Familienbetriebs aus. Allein die steigende Nachfrage nach veganen und vegetarischen Produkten bietet großes Potenzial für Gewürzfabriken wie Krakau & Söhne. Fleischähnlicher Geschmack wird über ein Mehr an Gewürzen erzielt. „Noch spüren wir den Boom nicht“, so Björn Krakau, „aber wenn es so weit ist, sind wir bereit.“

Für ihn ist die Tatsache, dass er seine Kids morgens zum Kindergarten bringen kann, Gold wert. Doch das Unternehmersein ist auch herausfordernd. „Mit einem Bein stehe ich immer in der Haftung und trage Verantwortung für über 40 Mitarbeiter. Am Anfang habe ich diesen Unterschied zum Angestelltenverhältnis sehr deutlich gespürt“, erklärt Björn Krakau.

Heute läuft alles routiniert und es herrscht eine spürbar herzliche Atmosphäre am Standort in Dorsten-Wulfen. Massageterminen, gemeinsames Mittagessen und Home-Office sorgen für ein Wohlfühlklima im Team. „Wir freuen uns, dass wir wachsen, möchten aber gleichzeitig diesen sehr familiären Umgang beibehalten“, bestätigt Jan Krakau.

Vater Uwe Krakau ist aktuell 66 Jahre alt. Die frischen Impulse seiner Söhne haben ihn zum Umdenken angeregt. Heute isst der ehemalige Metzgermeister weniger Fleisch, ergänzt seine Ernährung um einige Produkte aus dem eigenen Shop und ist fitter als je zuvor.

„Bei dem Energielevel unseres Vaters ist an ein Zurückfahren seiner Aktivität im Familienbetrieb sicher nicht zu denken und das ist auch gut so“, verrät Björn Krakau lächelnd. „Er ist unser Aushängeschild. Viele Kundinnen und Kunden kennen und vertrauen ihm.“

Die Chancen stehen gut, dass die Geschichte fortgesetzt wird. Björn und Jan Krakau haben ebenfalls Söhne. „Umbenennen müssten wir die Firma nur, wenn meine Tochter eines Tages das Zepter in die Hand nehmen sollte“, sagt Björn Krakau mit einem Augenzwinkern.





Bei dieser Wiedergabe des Jahresabschlusses handelt es sich nicht um eine der gesetzlich vorgeschriebenen Form entsprechende Veröffentlichung. Der in der gesetzlichen Form erstellte Jahresabschluss ist mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der Prüfungsstelle des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe versehen. Der Bestätigungsvermerk enthält keinen Hinweis nach § 322 Abs. 3 Satz 2 HGB. Der vollständige Jahresabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.



**Sparkasse Vest  
Recklinghausen 2020**

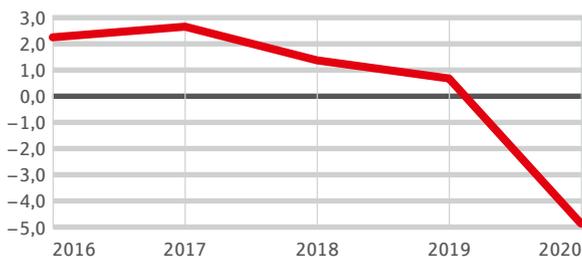
# Geschäftsentwicklung 2020

## Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

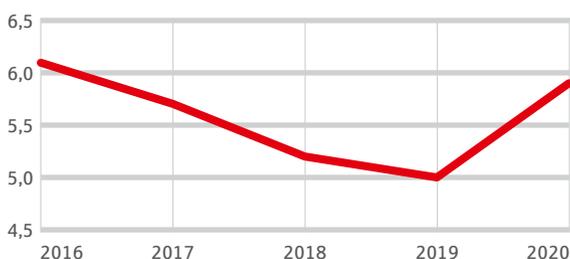
Das Jahr 2020 war geprägt durch die Covid-19-Krise. Als Folge der Pandemie und der damit einhergehenden Eindämmungsmaßnahmen brach die Konjunktur weltweit ein: Wie der Internationale Währungsfonds (IWF) berichtet, sank die weltweite Produktion in 2020 um 3,5 % (2019: +2,8%). Das war der mit Abstand stärkste Einbruch der Weltwirtschaft seit 70 Jahren. Noch stärker ging der Welthandel zurück; er nahm laut IWF um 9,6 % ab.

Deutschland verzeichnete im Gesamtjahr 2020 nach zehn Wachstumsjahren in Folge einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 5,0 %. Der Außenbeitrag fiel mit –1,1 % ebenfalls deutlich negativ aus. Die Exporte sanken fast zweistellig (–9,9 %) und die Importe gingen um 8,6 % zurück.

### 1. Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes in %



### 2. Entwicklung der Arbeitslosigkeit in %, im Jahresdurchschnitt



Der größte Teil des BIP-Rückgangs von 5,0 % war auf die privaten Konsumausgaben zurückzuführen. Diese sanken im Jahr 2020 verglichen mit dem Vorjahr um 6,0 % und damit so stark wie noch nie.

Die normalerweise schwankungsarme Sparquote stieg in 2020 auf ein historisches Hoch von 16,3 % (2019: 10,9%). Drohende Einkommensverluste dürften hier ebenso eine Rolle gespielt haben wie der Wegfall von Konsummöglichkeiten – gerade im Freizeitbereich, aber auch im stationären Einzelhandel.

Der deutsche Arbeitsmarkt befand sich vor der Krise in einer guten Verfassung, auch wenn es bereits im Jahr 2019 erste Anzeichen für eine Abschwächung gab. Als Folge der Covid-19-Krise kam es in 2020 erstmals seit 2005 zu einem Rückgang der Erwerbstätigkeit (–1,1 %). Auf die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, die in den vergangenen Jahren besonders zugenommen hatte, entfiel dabei nur etwa ein Fünftel des Rückgangs. Sie lag im Juni 2020 lediglich 0,3 % unter dem Vorjahreswert.

Dies war vor allem auf die starke Inanspruchnahme der Kurzarbeit zurückzuführen, die einen historischen Höchststand erreichte. Sie lag mit geschätzten 2,9 Mio. (2019: 145.000) deutlich über den Werten der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09. Trotzdem stieg die Zahl der Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2020 um 429.000 (+18,9%) auf 2.695.000. Die jahresdurchschnittliche Arbeitslosenquote belief sich im Jahr 2020 auf 5,9 % im Bundesgebiet (2019: 5,0 %); in Nordrhein-Westfalen stieg sie von 6,5 % im Vorjahr auf 7,5 %.

Ein noch stärkerer Anstieg der Arbeitslosigkeit blieb in 2020 auch deshalb aus, weil sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen als Folge der Covid-19-Krise bislang noch nicht erhöht hat. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bislang staatliche Liquiditätshilfen und eine teilweise Aussetzung der Insolvenzantragspflicht einem Anstieg der Insolvenzen entgegenwirkten.

Die Verbraucherpreise sind in Deutschland in 2020 nur geringfügig gestiegen (+0,5 %). Neben dem massiven Rückgang der Rohölpreise weltweit und einer schwachen Preisentwicklung aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage beeinflusste in Deutschland die Senkung der Mehrwertsteuer um 3 %-Punkte zur Jahresmitte die Verbraucherpreise. Dadurch lag die jeweilige Preissteigerung gegenüber dem Vorjahresmonat in der zweiten Jahreshälfte durchgängig im negativen Bereich bzw. bei null.

Die Zentralbanken haben in 2020 weltweit rasch und energisch mit einer Ausweitung ihres Expansionsgrades auf die Wirtschaftskrise reagiert. Die Europäische Zentralbank (EZB) hatte bereits im März 2020 ein Pandemie-Notfallkaufprogramm für Anleihen aufgelegt, das im Sommer und im Dezember nochmals aufgestockt wurde und bis mindestens Ende 2023 nicht reduziert werden soll. Andere expansive Maßnahmen, wie zum Beispiel die bestehenden Ankaufprogramme der Notenbank, wurden fortgesetzt und weitere, längerfristige Refinanzierungsgeschäfte (targeted longer-term refinancing operations, TLTRO III) aufgelegt. Der Zinssatz für die Anlage von Überschussliquidität der Banken, die über die Mindestreserve hinausgeht, blieb bei -0,5 %, ebenso blieb der Anteil der Überschussliquidität, der seit 2019 von Negativzinsen befreit ist, in der Höhe unverändert.

Auch die Fiskalpolitik hat entschlossen gehandelt. In Deutschland gab es Unterstützung in Milliardenhöhe für Unternehmen, aber auch für große Teile der Bevölkerung (Kurzarbeitergeld, Kinderbonus etc.). Auf nationaler und EU-Ebene wurden großvolumige Konjunkturprogramme aufgelegt. Die vielfältigen Stabilisierungsmaßnahmen der Politik haben den wirtschaftlichen Abschwung abgefedert, hatten aber auch einen erheblichen Anstieg der öffentlichen Verschuldung zur Folge. Die staatlichen Ausgaben der Bundesrepublik stiegen um 9,5 %, während die Einnahmen um 3,8 % geringer ausfielen. Durch diese Entwicklung kam es in Deutschland nach acht Jahren erstmals wieder zu einem Finanzierungsdefizit. Mit 158,2 Mrd. EUR war dieses Defizit mehr als doppelt so hoch wie in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 und das zweithöchste Defizit seit der deutschen Wiedervereinigung.

An den Aktienmärkten kam es im Frühjahr 2020 zu starken Kursverlusten; der Deutsche Aktienindex (DAX) brach um rund 40 % ein. Als Folge des entschlossenen weltweiten Vorgehens der Zentralbanken, der stark expansiven Fiskalpolitik und eines Mangels an sicheren Anlagemöglichkeiten erreichten die Aktienkurse im weiteren Jahresverlauf jedoch in vielen Fällen neue Höchststände. Der DAX verzeichnete

am 28. Dezember 2020 mit 13.819 Punkten ein neues Allzeithoch. Noch weit beeindruckender als das DAX-Plus von 3,5 % seit Jahresbeginn 2020 fielen die Steigerungsraten des weltweit wichtigsten Leitindizes S&P 500 (+16,2 %) und des chinesischen CSI 300 (+27,2 %) aus.

Die Entwicklungen an den zinsbezogenen Kapitalmärkten waren im Jahr 2020 geprägt von einem weiteren Rückgang der Renditen in den negativen Bereich, insbesondere für Anleihen der öffentlichen Hand und Zinsswapgeschäfte unter Banken. Für die Anleihen der öffentlichen Hand und die längerfristigen Interbankengeschäfte war nach einem starken Renditeeinbruch zu Beginn der Covid-19-Krise ein Wiederanstieg zu verzeichnen, dem jedoch ein kontinuierlicher Zinsrückgang bis zum Jahresende 2020 folgte. Die Konditionen der für das Kundengeschäft wichtigen Bezugsgrößen weisen nunmehr in fast allen Laufzeitbereichen negative oder nur geringfügig positive Werte auf.

Die Ruhrwirtschaft befindet sich auf dem – wenn auch holprigen – Pfad der Erholung. Konnte zu Jahresbeginn noch von einer guten Lage berichtet werden, brach die regionale Wirtschaft im März infolge der Auswirkungen der Corona-Pandemie ein. Die Schließung von Geschäften, Beschränkungen bei der Ausübung unternehmerischen Handelns oder der Bruch von Lieferketten haben zu einem der größten Einbrüche der Wirtschaft seit Veröffentlichung des Ruhrlageberichts im Jahre 1974 geführt. Blitzumfragen im Frühsommer haben gezeigt, dass der Konjunkturklimaindex in etwa bei 82 Punkten lag – nach einem Wert von 111 Punkten zu Jahresbeginn. Im Herbst 2020 stand der Index bei 96 Punkten.

Vor diesem Hintergrund sind die Ergebnisse verhalten positiv zu werten: Es geht langsam aufwärts nach dem Absturz. Dennoch: Unsicherheiten lasten schwer auf den Unternehmen. Das wirtschaftliche Handeln ist noch nicht durchweg positiv, sondern vor allem von Vorsicht geprägt.

### Auswirkungen der Corona-Pandemie (Covid-19)

Um Unternehmen, Selbstständigen oder Freiberuflern, die durch die Corona-Krise in eine finanzielle Schieflage geraten sind, die dringend benötigte Liquidität zu sichern, haben der Bund und die Länder umfangreiche Maßnahmen beschlossen. In kürzester Zeit wurden unterschiedliche Instrumente geschaffen. Zum einen stehen den Unternehmen leicht zugängliche und günstige Hilfskredite zur Verfügung. Zum anderen helfen Zuschüsse an Solo-Selbstständige, Freiberufler und Kleinunternehmen bei laufenden Betriebskosten, wie Mieten. Insbesondere Vereinfachungen

für die Aussetzung von Darlehensraten trugen mit dazu bei, dass die Sparkasse ihren Kunden in der Corona-Krise schnell und unbürokratisch helfen konnte.

Die BaFin nutzt in der Corona-Krise umfassend die aufsichtliche Flexibilität des bestehenden Regelwerkes und passt so ihre Aufsichtspraxis und ihre Maßnahmen an. Damit flankiert sie die fiskalischen Unterstützungsprogramme der Bundesregierung zur Abmilderung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise.

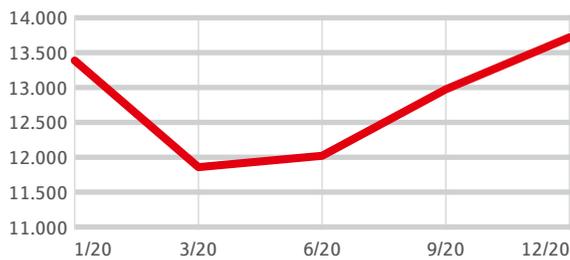
Die Sparkassen-Finanzgruppe hat regulatorische Vorschläge zur Unterstützung der Institute während der Corona-Pandemie in diesen Prozess eingebracht.

Die BaFin beschloss, den antizyklischen Kapitalpuffer wieder herabzusetzen. Sie hatte zuvor im Juni 2019 entschieden, diesen Puffer um 0,25 %-Punkte zu erhöhen, da

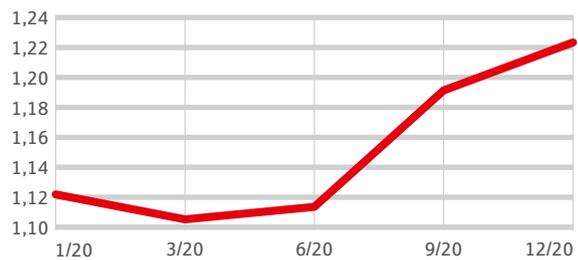
sich in den vergangenen Jahren zyklische Risiken im deutschen Finanzsystem aufgebaut hatten. Darüber hinaus bekräftigten die EZB in ihrer Funktion als Bankenaufseherin und die BaFin die im regulatorischen Rahmenwerk bestehende Flexibilität bei der Erfüllung der Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen. Zudem verschob der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht die Frist zur Umsetzung des Basel-III-Reformpakets um ein Jahr auf das Jahr 2023.

Der EU-Rat hat den Vorschlag der EU-Kommission vom April 2020 zu „Sofort“-Änderungen an der CRR II (Änderungsverordnung) angenommen. Einige entlastende Vorgaben der CRR II treten damit früher in Kraft als vorgesehen. Deutsche Bundesbank und BaFin haben auch den Stresstest für die weniger bedeutenden Institute (Less Significant Institutions – LSIs) unter nationaler Aufsicht von 2021 auf 2022 verschoben.

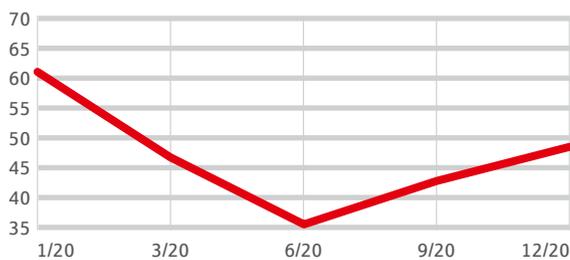
3. Entwicklung des DAX 30 2020



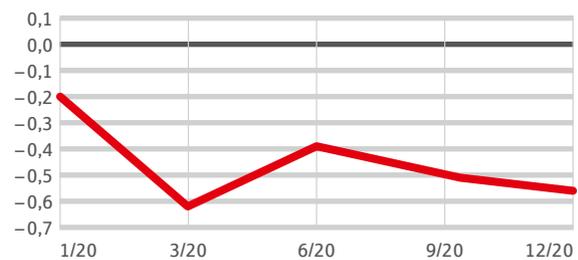
4. Entwicklung EUR/USD 2020



5. Entwicklung des Ölpreises in USD/Barrel 2020



6. Entwicklung der Umlaufrendite 2020



# Geschäftsentwicklung 2020

## Die Sparkasse Vest im Jahr 2020

### Geschäftspolitische Strategie

Die Sparkasse ist ein regionales Wirtschaftsunternehmen mit der Aufgabe, der geld- und kreditwirtschaftlichen Versorgung der Bevölkerung und der Wirtschaft insbesondere des Geschäftsgebietes und ihres Trägers zu dienen. Daneben ist das soziale und kulturelle Engagement, u. a. durch Spenden, der Sparkasse zu nennen. Im Rahmen der Geschäftsstrategie sind die Grundsätze der geschäftspolitischen Ausrichtung der Sparkasse zusammengefasst und in die operativen Planungen eingearbeitet. Die übergeordneten Ziele werden im Lagebericht im Folgenden dargestellt. Durch die zielorientierte Bearbeitung der strategischen Geschäftsfelder soll die Aufgabenerfüllung der Sparkasse über die Ausschöpfung von Ertragspotenzialen sowie Kostensenkungen sichergestellt werden. Darüber hinaus hat der Vorstand die Geschäftsstrategie, die IT-Strategie, die Strategie Eigenanlagen und die Risikostrategie überprüft und den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Die Strategien wurden mit dem Verwaltungsrat der Sparkasse erörtert und innerhalb des Hauses kommuniziert.

### Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Bilanzsumme hat sich mit 6.871,2 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (6.292,8 Mio. EUR) um 578,4 Mio. EUR erhöht (+9,2%). In unserer Planung für 2020 sind wir von einem Bilanzsummenwachstum von 99,0 Mio. EUR ausgegangen. Wesentlicher Grund für das Bilanzsummenwachstum ist die unerwartet starke Zunahme der Kundeneinlagen. Das sich aus Bilanzsumme und Eventualverbindlichkeiten sowie Wertberichtigungen und Vorsorgereserven ergebende Geschäftsvolumen ist um 8,7% von 6.551,3 Mio. EUR auf 7.121,8 Mio. EUR ebenfalls deutlich angestiegen.

### Kreditgeschäft

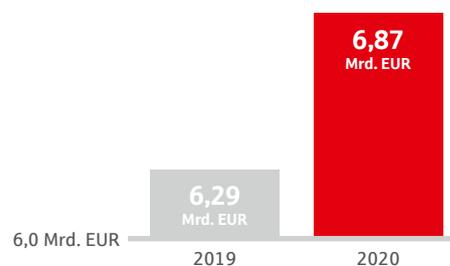
Die Forderungen an Kunden (einschließlich Treuhandvermögen) haben sich, gemessen an bilanziellen Werten, im Berichtsjahr um 174,8 Mio. EUR (+3,9%) erhöht. Damit konnten wir unseren Kreditbestand in 2020 etwa im geplanten Um-

fang ausweiten (Planwert 2020: 178,0 Mio. EUR). Sowohl die Kredite an Geschäftskunden (+3,9%) als auch die Kredite an Privatkunden (+3,2%) entwickelten sich positiv. Die in der Geschäftsstrategie definierten langfristigen Wachstumsziele wurden im Kreditgeschäft mit Privatkunden und im Kreditgeschäft mit Geschäftskunden übertroffen.

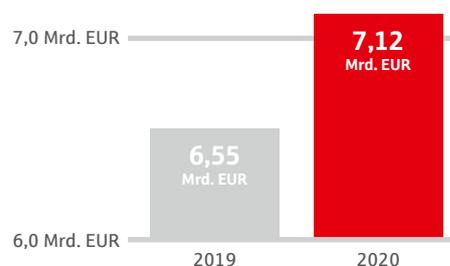
Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 68,3% (Vorjahr: 71,8%). Das Kundenkreditgeschäft bildet nach wie vor die bedeutendste Position der Aktiva der Sparkasse.

Das Kreditneugeschäft entwickelte sich 2020 besser als im Vorjahr. Es wurden insgesamt Darlehen im Volumen von 763,4 Mio. EUR zugesagt. Damit wurde der Vorjahreswert (688,7 Mio. EUR) übertroffen. Die Darlehenszusagen an Privatkunden stiegen um 16,1% auf 352,1 Mio. EUR und die

### 7. Bilanzsumme



### 8. Geschäftsvolumen



Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige stiegen um 6,0 % auf 402,5 Mio. EUR. Die Darlehenszusagen an öffentliche Haushalte und sonstige Kreditnehmer betrugen in 2020 8,8 Mio. EUR und hatten wie im Vorjahr eine untergeordnete Bedeutung.

In den Darlehenszusagen nicht enthalten sind Konsumentenkredite im Volumen von 45,4 Mio. EUR (Vorjahr: 59,7 Mio. EUR), die die Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH im Vermittlungsgeschäft an die S-Kreditpartner GmbH vermittelt hat. Die Darlehenszusagen inklusive der vermittelten Konsumentenkredite in Höhe von 808,8 Mio. EUR haben unsere Erwartungen (853,5 Mio. EUR) nicht ganz erreicht.

### Wertpapieranlagen

Der Bestand an eigenen Wertpapieranlagen verminderte sich gegenüber dem Vorjahr um 39,2 Mio. EUR auf 1.218,4 Mio. EUR. Die Schuldverschreibungen und anderen verzinslichen Wertpapiere gingen um 68,6 Mio. EUR auf 571,9 Mio. EUR zurück. Der Bestandsabbau erfolgte gezielt unter Rentabilitäts- und Liquiditätsgesichtspunkten. Die Wiederaanlage erfolgte teilweise in Wertpapieren (Spezialfonds) und teilweise in Zentralbankguthaben, das als Liquiditätsvorsorge gehalten wird.

Die Anlagen in Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren (insbesondere Spezialfonds) betrugen 646,5 Mio. EUR, was gegenüber dem Vorjahres-

wert eine Steigerung um 29,4 Mio. EUR bedeutet. In dem Spezialfonds werden überwiegend verzinsliche Wertpapiere guter Bonität (investment grade) gehalten. Darüber hinaus beinhaltet der Spezialfonds zur Risikodiversifizierung in begrenztem Umfang auch Aktien und Schuldverschreibungen aus den Bereichen Emerging Markets und High-Yield-Unternehmensanleihen.

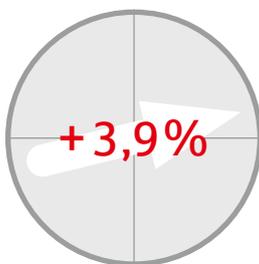
### Beteiligungen/Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz der Sparkasse zum 31. Dezember 2020 in Höhe von 106,7 Mio. EUR (Vorjahr: 107,0 Mio. EUR) entfiel mit 99,8 Mio. EUR auf die Beteiligung am SVWL, mit 3,4 Mio. EUR auf die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG und mit 2,7 Mio. EUR auf eine Beteiligung in indirekter Form an der Landesbank Berlin Holding AG (Berliner Sparkasse).

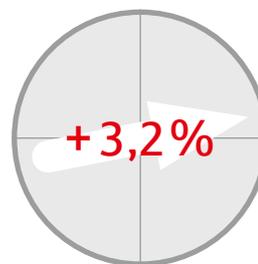
Weitere Beteiligungen hält die Sparkasse an regionalen Entwicklungsgesellschaften wie der ELS Fonds GmbH & Co. KG i. L. oder der Technologie- und Chemiezentrum Marl GmbH. Im Jahr 2020 erfolgte die Gründung einer weiteren regionalen Entwicklungsgesellschaft. Abschreibungen auf Beteiligungen waren nur in einem Fall in geringem Umfang erforderlich.

Die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH wird zu 100 % durch die Sparkasse getragen. In dieser Tochtergesellschaft führt die Sparkasse das Versicherungsgeschäft sowie das Bauspargeschäft zusammen. Die Vertriebsergebnisse der S-Finanzdienste der Sparkasse Vest

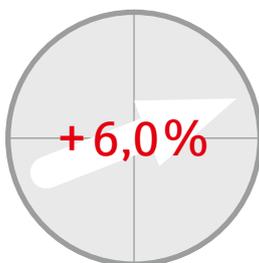
### 9. Kredite an Geschäftskunden



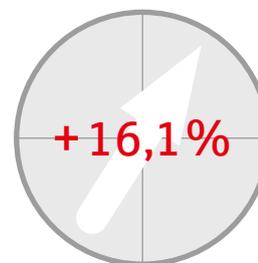
### 10. Kredite an Privatkunden



### 11. Darlehenszusagen an Unternehmen und Selbstständige



### 12. Darlehenszusagen an Privatkunden



Recklinghausen GmbH waren im Jahr 2020 schwächer als 2019 und blieben hinter unseren Erwartungen zurück. Dies führen wir im Wesentlichen auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie (Kontaktbeschränkungen, Kaufzurückhaltung der Kunden) zurück, sodass wir mit dem Geschäftsverlauf insgesamt noch zufrieden sind. Die wirtschaftlichen Verhältnisse stellen sich weiterhin als geordnet dar.

### Geldanlagen von Kunden

Die Kundeneinlagen betragen zum Jahresende 5.253,4 Mio. EUR. Sie sind mit einem Plus von 507,1 Mio. EUR um 10,7% gewachsen. In unserer Planung für 2020 sind wir von einem Wachstum des Einlagenbestandes um 55,0 Mio. EUR ausgegangen. Die wesentliche Ursache für das starke Einlagenwachstum sehen wir in der Corona-Pandemie. Angesichts unsicherer Zukunftsperspektiven haben viele unserer Kunden ihre Notfallliquidität erhöht. Ebenso haben fehlende Konsummöglichkeiten, zum Beispiel aufgrund von Reise- und Freizeitbeschränkungen, dazu geführt, dass Einkommen nicht ausgegeben wurde und sich auf den Einlagenkonten angesammelt hat. Die Maßnahmen zur Begrenzung des Einlagenzuflusses wie zum Beispiel die Vereinbarung von Verwahrentgelten mit Firmenkunden und institutionellen Großeinlegern sowie die stärkere Ausrichtung der Anlage- und Vorsorgeberatung auf Verbundprodukte konnten die vorgenannten pandemiebedingten Entwicklungen nicht kompensieren.

Aufgrund des sehr niedrigen Zinsniveaus haben unsere Kunden in 2020 Anlagegelder bevorzugt auf täglich verfügbaren Giro- und Tagesgeldkonten gehalten. Spareinlagen mit Kündigungsfristen ab drei Monaten und Sparkassenbriefe mit Laufzeiten ab zwei Jahren wurden angesichts der niedrigen Verzinsung nur wenig nachgefragt, sodass diese Positionen weiter spürbar zurückgegangen sind.

### Interbankengeschäft

Die Forderungen an Kreditinstitute erhöhten sich deutlich um 101,9 Mio. EUR auf 150,7 Mio. EUR. Der Bestand setzt sich überwiegend aus Darlehensforderungen an Kreditinstitute der S-Finanzgruppe zusammen.

### 13. Entwicklung der Kundeneinlagen



### Dienstleistungsgeschäft

Im Wertpapiergeschäft wurden sachwertorientierte Anlagen wie Immobilienfonds, Aktienfonds oder Mischfonds mit Aktienanteilen nachgefragt. Anlagen in Schuldverschreibungen und Rentenfonds wurden dagegen wegen fehlender Renditeperspektiven kaum gesucht. Stattdessen wurde eher das Tagesgeldkonto der Sparkasse als „sicherer Hafen“ präferiert. In 2020 ist es gut gelungen, Kunden von den Vorteilen eines ratierlichen Erwerbs von Investmentfonds zu überzeugen. Die Anzahl der bestehenden Sparpläne ist deutlich angestiegen.

Der Umsatz im Wertpapiergeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um 40,7% auf 510,0 Mio. EUR gestiegen. Der Nettoabsatz in Wertpapieren betrug 92,4 Mio. EUR. Dies ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr (6,7 Mio. EUR), er blieb jedoch hinter unseren Erwartungen (145,0 Mio. EUR) zurück.

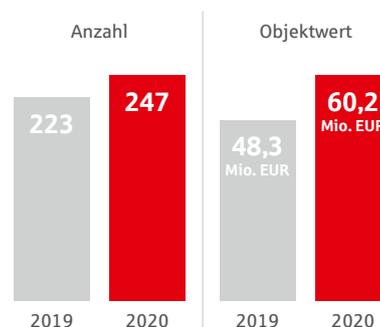
Im Jahr 2020 wurden insgesamt 869 Bausparverträge mit einem Vertragsvolumen von 76,9 Mio. EUR abgeschlossen. Das Vertragsvolumen ist gegenüber dem Vorjahr um 21,5% zurückgegangen.

Der Absatz von Versicherungen über die S-Finanzdienste der Sparkasse Vest Recklinghausen GmbH entwickelte sich gemessen an der Beitragssumme aus Neugeschäft differenziert. Das Geschäft mit Lebensversicherungen und der Verkauf von Kompositversicherungen blieben hinter dem Vorjahr zurück. Stärker nachgefragt wurden hingegen Restkreditversicherungen. Insgesamt konnten wir in der Vermittlung von Versicherungen und Bausparverträgen die erwarteten Ergebnisse nicht erreichen.

Die Anzahl der Immobilienvermittlungen lag im Jahr 2020 mit 247 Objekten über dem Niveau des Vorjahres (223). Die Erträge aus der Immobilienvermittlung haben unsere Erwartungen nicht ganz erreicht.

Im Leasing- und Factoringgeschäft konnten mit einem Neugeschäftsvolumen in Höhe von 26,4 Mio. EUR unsere Erwartungen übertroffen werden.

### 14. Anzahl und Wert der vermittelten Immobilienobjekte





2020 haben insgesamt 15 junge Menschen eine Ausbildung bei der Sparkasse begonnen.

### Investitionen

Im Jahr 2020 haben wir ca. 6,6 Mio. EUR für die Modernisierung unserer Geschäftsstellen und unserer Ausstattung mit Informationstechnologie investiert. Schwerpunkt der baulichen Aktivitäten war die Verbesserung der Beratungsmöglichkeiten in den Beratungszentren sowie Ersatzinvestitionen in Gebäude inklusive erforderlicher Brandschutzmaßnahmen.

### Personalbericht

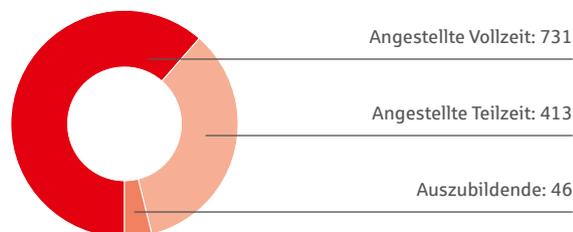
Die Gesamtzahl der Beschäftigten hat sich bis zum 31. Dezember 2020 gegenüber dem Vorjahr um 3,3% auf 1.190 verringert, von denen 731 vollzeitbeschäftigt, 413 teilzeitbeschäftigt sowie 46 in Ausbildung sind. Der Rückgang ist Folge natürlicher Fluktuation.

Im Zusammenhang mit den Vorsichtsmaßnahmen im Zuge der Covid-19-Krise haben wir keine Geschäftsstellen grundsätzlich geschlossen – allenfalls, der akuten Infektionslage geschuldet, einzelne Standorte für wenige Tage. Insgesamt

haben wir im gesamten Geschäftsjahr unser vollständiges Leistungsangebot unter verstärkter Nutzung der Möglichkeiten digitaler Kommunikationswege aufrechterhalten. Dabei haben unsere Beschäftigten – soweit möglich – von Angeboten mobilen Arbeitens Gebrauch gemacht.

Mit großem Engagement und hoher Kreativität haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die erzielten Erfolge möglich gemacht. Hierfür danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich.

15. Mitarbeiter: 1.190



# Geschäftsentwicklung 2020

## Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest

### Vermögenslage

Das bilanzielle Eigenkapital der Sparkasse beträgt zum Bilanzstichtag 643,6 Mio. EUR. Es setzt sich zusammen aus den Gewinnrücklagen in Höhe von 370,6 Mio. EUR, dem Bilanzgewinn in Höhe von 3,0 Mio. EUR und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach §340g HGB in Höhe von 270,0 Mio. EUR. Die Gewinnrücklagen erhöhten sich durch die Zuführung des Bilanzgewinns 2019 um 3,3 Mio. EUR. Der Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß §340g HGB wurde um eine zusätzliche Vorsorge in Höhe von 10,0 Mio. EUR aufgestockt.

Die Eigenkapitalanforderungen der CRR wurden jederzeit eingehalten. Die Gesamtkapitalquote nach CRR (Verhältnis der angerechneten Eigenmittel, bezogen auf die risiko-bezogenen Positionswerte [Adressenausfall-, operationelle, Markt- und CVA-Risiken]) übertrifft am 31. Dezember 2020 mit 15,35 % (im Vorjahr: 15,21 %) den vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 % gemäß CRR zuzüglich SREP-Zuschlag und Kapitalerhaltungspuffer sowie Stresspuffer (Eigenmittelzielkennziffer) deutlich.

Auch die harte Kernkapitalquote und die Kernkapitalquote übersteigen die aufsichtlich vorgeschriebenen Werte deutlich.

Die für 2020 prognostizierten Werte für die Gesamtkapitalquote wurden erreicht.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Sparkasse über eine angemessene Eigenmittelbasis. Auf Grundlage unserer Kapitalplanung per 30. September 2020 ist bis zum Jahr 2025 eine ausreichende Kapitalbasis für die Umsetzung unserer Geschäftsstrategie vorhanden.

### Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Sparkasse war im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund einer angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gegeben. Die Liquiditätsdeckungsquote (Liquidity Coverage Ratio – LCR) lag mit 149 % bis 221 % oberhalb des zu erfüllenden Mindestwerts

von 100 %. Die LCR-Quote lag zum 31. Dezember 2020 bei 204 %. Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank geführt. Seit dem Jahr 2016 nimmt die Sparkasse an gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäften (GLRG II und III) der EZB teil.

Die Sparkasse nahm 2020 am elektronischen Verfahren MACCs (Mobilisation and Administration of Credit Claims) der Deutschen Bundesbank zur Nutzung von Kreditforderungen als notenbankfähige Sicherheiten teil. Die gemeldeten Kreditforderungen dienen durch eine generelle Verpfändungserklärung als Sicherheiten für Refinanzierungsgeschäfte mit der Deutschen Bundesbank.

Die Zahlungsbereitschaft ist nach unserer Finanzplanung auch für die absehbare Zukunft gesichert. Deshalb beurteilen wir die Finanzlage der Sparkasse als gut.

### Ertragslage

Zur Analyse der Ertragslage wird für interne Zwecke und für den überbetrieblichen Vergleich der bundeseinheitliche Betriebsvergleich der Sparkassenorganisation eingesetzt, in dem eine detaillierte Aufspaltung und Analyse des Ergebnisses unserer Sparkasse in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme erfolgt. Zur Ermittlung eines Betriebsergebnisses vor Bewertung werden die Erträge und Aufwendungen um periodenfremde und außergewöhnliche Posten bereinigt, die in der internen Darstellung dem neutralen Ergebnis zugerechnet werden. Nach Berücksichtigung des Bewertungsergebnisses ergibt sich das Betriebsergebnis nach Bewertung. Unter Berücksichtigung des neutralen Ergebnisses und der Steuern verbleibt der Jahresüberschuss.

Auf dieser Basis beträgt das Betriebsergebnis vor Bewertung 0,76 % (Vorjahr: 0,78 %) der durchschnittlichen Bilanzsumme des Jahres 2020. Der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 0,75 % wurde aufgrund eines höheren Zinsüberschusses und niedrigerer Verwaltungsaufwendungen übertroffen.

Auch die Cost-Income-Ratio, als weiterer bedeutsamer finanzieller Leistungsindikator auf Basis der Betriebsvergleichswerte zur Unternehmenssteuerung, fiel mit 67,9 % (Vorjahr: 69,3 %) besser aus als der im Vorjahreslagebericht prognostizierte Wert von 68,6 %.

Der Zinsüberschuss in % der durchschnittlichen Bilanzsumme lag mit 1,68 % zwar unter dem Vorjahreswert von 1,80 %, aber auf dem prognostizierten Wert von 1,69 %. Bei den absoluten Werten lag der Zinsüberschuss von 112,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres von 111,9 Mio. EUR und leicht unter den geplanten 112,5 Mio. EUR.

Der Provisionsüberschuss lag mit 46,1 Mio. EUR (0,69 %) über dem Niveau des Vorjahres und leicht über dem prognostizierten Wert von 45,9 Mio. EUR (0,70 %).

Des Weiteren ist der Personalaufwand mit 74,1 Mio. EUR nur leicht gegenüber dem Vorjahr und gegenüber dem Planwert gestiegen.

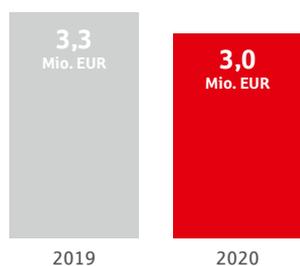
Die anderen Verwaltungsaufwendungen reduzierten sich von 35,8 Mio. EUR auf 33,5 Mio. EUR. Der Rückgang des Sachaufwandes ist stärker als erwartet ausgefallen. Die Bewertungsergebnisse im Kreditgeschäft und im Wertpapiergeschäft fielen deutlich höher als geplant und als im Vorjahr aus. Dies ist neben Abschreibungen im Wertpapiergeschäft sowohl auf eine Erhöhung der einzelgeschäftsbetragenen als auch der pauschalen Risikovorsorge zurückzuführen.

### Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

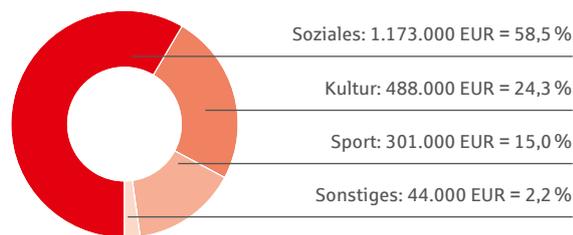
Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs, der Corona-Pandemie und der anhaltenden Niedrigzinsphase ist die Sparkasse mit der Entwicklung der Ertragslage im Jahr 2020 zufrieden.

Die wirtschaftliche Lage der Sparkasse Vest Recklinghausen stellt sich unverändert als geordnet dar.

### 16. Jahresüberschuss



### 17. Spenden und Stiftungen 2020



## Ertragslage (gem. HGB)

	GuV-Posten	2020	2019	Veränderung	
	Nr.	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Zinsüberschuss	1 bis 4	112,4	99,6	+ 12,8	+ 12,9
Provisionsüberschuss	5 und 6	46,2	45,6	+ 0,6	+ 1,3
Sonstige betriebliche Erträge	8 und 20	6,6	6,1	+ 0,5	+ 8,2
<b>Summe der Erträge</b>	<b>--</b>	<b>165,2</b>	<b>151,3</b>	<b>+ 13,9</b>	<b>+ 9,2</b>
Personalaufwand	10a	75,1	76,1	- 1,0	- 1,3
Anderer Verwaltungsaufwand	10b	32,2	34,7	- 2,5	- 7,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11, 12, 17 und 21	8,1	7,9	+ 0,2	+ 2,5
<b>Ergebnis vor Bewertung und Risikovorsorge</b>	<b>--</b>	<b>49,8</b>	<b>32,4</b>	<b>+ 17,4</b>	<b>+ 53,7</b>
Ergebnis aus Bewertung und Risikovorsorge	13 bis 16	- 19,0	11,8	- 30,8	- 261,0
Zuführungen zu dem Fonds für allgemeine Bankrisiken	18	10,0	25,0	- 15,0	- 60,0
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>--</b>	<b>20,8</b>	<b>19,2</b>	<b>+ 1,6</b>	<b>+ 8,3</b>
Steueraufwand	23 und 24	17,8	15,9	+ 1,9	+ 11,9
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>25</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>- 0,3</b>	<b>- 9,1</b>

	EUR	EUR	EUR	2019 in TEUR
<b>1. Barreserve</b>				
a) Kassenbestand		57.411.205,51		59.039
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		594.886.940,52		249.676
			652.298.146,03	308.715
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind</b>				
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		0,00		0
b) Wechsel		0,00		0
			0,00	0
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>				
a) täglich fällig		54.012.387,53		7.223
b) andere Forderungen		96.657.052,10		41.574
			150.669.439,63	48.797
<b>4. Forderungen an Kunden</b>			4.657.375.476,34	4.508.787
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	2.507.833.085,19	EUR		( 2.378.812 )
Kommunalkredite	107.254.497,75	EUR		( 96.861 )
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>				
a) Geldmarktpapiere				
aa) von öffentlichen Emittenten	0,00			0
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		( 0 )
ab) von anderen Emittenten	0,00			0
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00	EUR		( 0 )
			0,00	0
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten	71.185.683,55			91.143
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	71.185.683,55	EUR		( 91.143 )
bb) von anderen Emittenten	500.754.461,49			549.327
darunter:				
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	385.643.719,15	EUR		( 388.084 )
			571.940.145,04	640.470
c) eigene Schuldverschreibungen		0,00		0
Nennbetrag	0,00	EUR		( 0 )
			571.940.145,04	640.470
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>			646.505.576,00	617.102
<b>6a. Handelsbestand</b>			0,00	0
<b>7. Beteiligungen</b>			106.615.235,87	106.860
darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		( 0 )
an Finanzdienstleistungsinstituten	3.369.194,03	EUR		( 3.369 )
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>			51.129,19	51
darunter:				
an Kreditinstituten	0,00	EUR		( 0 )
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00	EUR		( 0 )
<b>9. Treuhandvermögen</b>			33.706.237,30	7.545
darunter:				
Treuhandkredite	33.706.237,30	EUR		( 7.545 )
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>			0,00	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>				
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		69.816,00		71
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d) geleistete Anzahlungen		0,00		0
			69.816,00	71
<b>12. Sachanlagen</b>			33.035.679,00	34.640
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>			16.721.268,90	16.454
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			2.180.504,44	3.304
<b>Summe der Aktiva</b>			<b>6.871.168.653,74</b>	<b>6.292.795</b>

	EUR	EUR	EUR	2019 in TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>				
a) täglich fällig		662.062,24		2.733
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		848.326.998,45		813.867
			848.989.060,69	816.600
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	1.547.733.066,86			1.561.608
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	19.183.148,11			20.057
		1.566.916.214,97		1.581.665
b) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig	3.666.031.456,78			3.135.342
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	20.419.897,99			29.252
		3.686.451.354,77		3.164.595
			5.253.367.569,74	4.746.259
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>				
a) begebene Schuldverschreibungen		0,00		0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten		0,00		0
darunter:				
Geldmarktpapiere	0,00 EUR		( 0 )	
			0,00	0
<b>3a. Handelsbestand</b>			0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>			33.706.237,30	7.545
darunter:				
Treuhandkredite	33.706.237,30 EUR		( 7.545 )	
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>			2.354.573,97	3.680
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			715.204,48	815
<b>7. Rückstellungen</b>				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		40.529.906,00		40.342
b) Steuerrückstellungen		2.312.745,56		3.925
c) andere Rückstellungen		45.612.029,16		43.059
			88.454.680,72	87.326
<b>8. (weggefallen)</b>				
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>			0,00	0
<b>10. Genussrechtskapital</b>			0,00	0
darunter:				
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00 EUR		( 0 )	
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			270.000.000,00	260.000
<b>12. Eigenkapital</b>				
a) gezeichnetes Kapital		0,00		0
b) Kapitalrücklage		0,00		0
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	361.838.667,30			358.511
cb) andere Rücklagen	8.731.719,67			8.732
		370.570.386,97		367.243
d) Bilanzgewinn		3.010.939,87		3.327
			373.581.326,84	370.570
<b>Summe der Passiva</b>			6.871.168.653,74	6.292.795
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		104.658.484,04		105.577
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00		0
			104.658.484,04	105.577
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		292.352.608,08		248.089
			292.352.608,08	248.089

## Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

	EUR	EUR	EUR	2019 in TEUR
<b>1. Zinserträge aus</b>				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		114.532.127,04		119.602
darunter abgesetzte negative Zinsen	103.744,95 EUR			(61)
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.691.486,04		3.506
darunter abgesetzte negative Zinsen	0,00 EUR			(0)
		117.223.613,08		123.107
<b>2. Zinsaufwendungen</b>		19.987.468,29		38.352
darunter:				
abgesetzte positive Zinsen	2.593.110,55 EUR			(1.643)
aus der Aufzinsung von Rückstellungen	2.957.886,99 EUR			(3.515)
			97.236.144,79	84.755
<b>3. Laufende Erträge aus</b>				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		10.480.325,70		11.196
b) Beteiligungen		2.749.992,10		2.260
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.917.000,00		1.385
			15.147.317,80	14.841
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>			0,00	0
<b>5. Provisionserträge</b>		49.635.376,20		48.820
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>		3.446.034,70		3.244
			46.189.341,50	45.576
<b>7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands</b>			0,00	0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>			6.581.866,09	6.057
darunter aus der Fremdwährungsumrechnung	1.993,58 EUR			(0)
<b>9. (weggefallen)</b>				
			165.154.670,18	151.229
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter		59.100.612,44		59.143
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		15.967.007,28		16.984
darunter für Altersversorgung	4.625.674,12 EUR			(5.952)
		75.067.619,72		76.126
b) andere Verwaltungsaufwendungen		32.243.053,82		34.723
			107.310.673,54	110.849
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>			4.306.212,39	4.690
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			3.766.907,33	3.244
darunter aus der Fremdwährungsumrechnung	12,00 EUR			(0)
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			18.305.875,53	0
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	11.428
			18.305.875,53	11.428
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			665.739,31	0
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	342
			665.739,31	342
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>			8.074,45	8
<b>18. Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			10.000.000,00	25.000
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>			20.791.187,63	19.207
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>		0,00		0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>		0,00		0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>			0,00	0
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		17.401.800,90		15.472
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>		378.446,86		407
			17.780.247,76	15.880
<b>25. Jahresüberschuss</b>			3.010.939,87	3.327
<b>26. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr</b>			0,00	0
			3.010.939,87	3.327
<b>27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen</b>				
a) aus der Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) aus anderen Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
			3.010.939,87	3.327
<b>28. Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>				
a) in die Sicherheitsrücklage		0,00		0
b) in andere Rücklagen		0,00		0
			0,00	0
<b>29. Bilanzgewinn</b>			3.010.939,87	3.327

## Verwaltungsrat und Vorstand

### Verwaltungsrat der Sparkasse Vest Recklinghausen

Klaus Schild (vorsitzendes Mitglied )  
Finanzbeamter i. R.

Benno Portmann (1. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds)  
Lehrer

Andreas Becker MdL (2. Stellvertreter des vorsitzenden Mitglieds )  
Landtagsabgeordneter

### Mitglieder

Peter Bender  
Sparkassenangestellter

Christian Bugzel  
stellv. Fachbereichsleiter Jobcenter

Christel Dymke  
selbstständige Rechtsanwältin und Notarin

Lars Ehm  
Leitender Ministerialrat

Michael Gundlach  
Sparkassenangestellter

Lothar Hegemann  
ehem. Landtagsabgeordneter

Steffen Kochems (bis 30.06.2020)  
Sparkassenangestellter

Rainer Kruck  
Sparkassenangestellter

Joachim Lehmann  
Betriebsratsvorsitzender

Lambert Lütkenhorst  
Bürgermeister i. R.

Kurt Maurer  
Sparkassenangestellter

Andreas Schlüter  
Geschäftsführer Klinikverbund

Lothar Schubert  
Controller i. R.

Cay Süberkrüb  
Landrat des Kreises Recklinghausen (bis 31.10.2020)

Martin Zill  
Sparkassenangestellter

### Beanstandungsbeamter gemäß § 11 Abs. 3 SpkG bzw. Stellvertreter

Cay Süberkrüb (bis 31.10.2020)  
Landrat des Kreises Recklinghausen

Christoph Tesche  
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

### Beratende Teilnahme gemäß § 10 Abs. 4 SpkG

Werner Arndt  
Bürgermeister der Stadt Marl

André Dora  
Bürgermeister der Stadt Datteln

Rajko Kravanja  
Bürgermeister der Stadt Castrop-Rauxel

Nicole Moenikes (bis 31.10.2020)  
Bürgermeisterin der Stadt Waltrop

Tobias Stockhoff  
Bürgermeister der Stadt Dorsten

Christoph Tesche  
Bürgermeister der Stadt Recklinghausen

Fred Toplak (bis 31.10.2020)  
Bürgermeister der Stadt Herten

Carsten Wewers  
Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick

### Vorstand

Dr. Michael Schulte (Vorsitzender)  
Sparkassendirektor

Dr. Peter Lucke (stellv. Vorsitzender ab 01.01.2021)  
Sparkassendirektor

Armin Zimmermann – Mitglied (bis 30.09.2020)  
Sparkassendirektor

Christian Zumschilde (stellv. Mitglied)  
Sparkassendirektor

### Vertreter des Vorstandes

(gemäß § 15 Abs. 2 b SpkG NW)

Jürgen Hövener  
Diplom-Kaufmann

Detlef Juraschek (ab 01.01.2021)  
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Bernd Kurzweg  
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Olaf Meyer  
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Thomas Prang  
Sparkassenbetriebswirt (dipl.)

Petra Schröder, MBA  
Diplom-Betriebswirtin (FH)

**Herausgeber** Sparkasse Vest Recklinghausen,  
Herzogswall 5, 45657 Recklinghausen

*Der Vorstand*  
Dr. Michael Schulte, Vorsitzender  
Dr. Peter Lucke, stellv. Vorsitzender  
Christian Zumschilde, stellv. Mitglied

**Redaktion** Stefan Fokken, Sparkasse Vest Recklinghausen (verantwortlich)  
Ruzica Sola, Sparkasse Vest Recklinghausen  
Mine Öziri, freie Autorin, Recklinghausen  
Stephan Rütt, freier Autor, Essen

*Geschäftspolitischer Teil*  
Lars Rüsenberg, Sparkasse Vest Recklinghausen

**Gestaltung** Torben Sauerwald, Sparkasse Vest Recklinghausen

**Lektorat** Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf  
**Druck** news-media e.K., Marl