Sparkasse
Lippstadt

Jahresbericht 2012

LEISTUNGS
STARK

Mehr Wert – Sparkasse Lippstadt. Gut für diese Region.

www.sparkasse-lippstadt.de

INHALT

4 EDITORIAL
6 „VOLLER EINSATZ BRINGT GEWINN!“
8 DIE SPARKASSE DER ZUKUNFT

UNSERE MITARBEITER
12 UNSERE KUNDEN VERTRAUEN UNS
14 BITTE TESTEN SIE UNS

UNSERE KUNDEN
18 BESSER WOHNEN
20 FOREVER YOUNG
22 AUF ERFOLGSKURS

UNSER ENGAGEMENT
26 HEIMAT. TURM. KUNST.
28 WERTE SCHAFFEN

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN
32 SPARKASSE LIPPSTADT SETZT ERFOLGSKURS FORT
33 KONJUNKTUR IN WESTFALEN NIMMT ZUM JAHRESENDE WIEDER FAHRT AUF
34 JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2012
36 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2012
38 BERICHT DES VERWALTUNGSRATES
39 IMPRESSUM

EDITORIAL

Verehrte Leserinnen und Leser, liebe Kunden und Geschäftsfreunde der Sparkasse Lippstadt,

was stellt einen Firmenkunden zufrieden? Welche Finanzdienstleistungen benötigen Privatkunden? Wann sind wir als Ihre Sparkasse erfolgreich und wie können wir dazu beitragen, die Lebensqualität in der Region zu verbessern? Das alles sind Fragen, mit denen wir, die Sparkasse Lippstadt, uns Tag für Tag aufs Neue beschäftigen.

Die Antworten, die wir darauf im vergangenen Jahr gefunden haben, wie wir sie umsetzen und wie unsere Kundinnen und Kunden sowie externe Experten darauf reagieren, können Sie in diesem Jahresbericht 2012 nachlesen. Zugleich können Sie sich über den Verlauf und das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres informieren. Sie werden feststellen, dass unser Institut gut aufgestellt ist.

Mit einigem Stolz können wir das darauf zurückführen, dass wir in der Vergangenheit erfolgreich gewirtschaftet haben. Und es bedeutet, dass wir wissen, was

Jürgen Riepe

die Menschen in unserem Geschäftsgebiet tatsächlich brauchen. Außerdem ist es uns ganz offensichtlich gelungen zu verstehen, wie unsere Kunden beraten und betreut werden möchten. Verschiedene Umfragen und Studien bestätigen das.

Darüber hinaus finden Sie im vorliegenden Bericht einiges darüber, welche Leistungen wir neben den üblichen Produkten und Dienstleistungen eines modernen Kreditinstituts anbieten und auf welche Weise wir uns auch gesellschaftlich engagieren.

Wenn Sie diesen Jahresbericht lesen, werden Sie überall, in jedem Beitrag, einen oder mehrere Bausteine finden, die gemeinsam ein großes Ganzes ergeben: uns, die Sparkasse Lippstadt.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine anregende und informative Lektüre.

Peter Königkamp

„VOLLER EINSATZ BRINGT GEWINN!“

Jürgen Riepe, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lippstadt

Jürgen Riepe, seit nunmehr 14 Jahren Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lippstadt, spricht im Interview über Leistung, Glück und Zufriedenheit, sowie über die Erfolge seines Instituts im Jahr 2012.

→ Herr Riepe, macht Geld glücklich?
Geld kann uns Menschen glücklich machen, wenn wir es richtig ausgeben bzw. richtig anlegen.

→ Wie definieren Sie dabei „richtig"?
Ich habe meine persönliche Definition, aber die ist uninteressant. Jeder muss für sich selbst herausfinden, was er braucht, um richtig glücklich zu sein und was sich davon mit Geld kaufen lässt.

→ Und was sind in Ihren Augen richtige Kapitalanlagen?
Nun, auch die sind eine sehr individuelle Angelegenheit. Aber hier können wir als Sparkasse jedem behilflich sein – solange die Wünsche realistisch sind. Schnell viel Gewinn zu machen ist prinzipiell möglich, birgt aber auch das Risiko schnell viel zu verlieren. Wir verfolgen eher die Strategie über einen längeren Zeitraum ein solides, nachhaltiges Vermögen aufzubauen – ohne Verluste. Wenn man der Hirnforschung glauben darf, macht das übrigens glücklicher als das schnelle große Geld.

→ Was ist der Anteil Ihrer Sparkasse an dieser Form des Glücks?
Unser Wissen, unsere Produkte und unser Einsatz. Wir haben in den vielen Jahrzehnten unserer Arbeit eine Menge darüber gelernt, wann welche Anlageform die größten Erfolge verspricht. Aber fast noch wichtiger ist unser Einsatz. Denn es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die durch das intensive Gespräch mit den Kunden herausfinden, wann es sinnvoll ist, zu investieren, zu sparen, eine Anschaffung vorzunehmen, in Aktien anzulegen oder, oder, oder …

Warum können sie das?
Da ergänzen sich das bewährte Handwerk einer Bankkauffrau bzw. eines Bankkaufmanns und unsere besonderen Kenntnissen der Region sowie den Finanzprodukten der Sparkassen-Finanzgruppe und unserer Partner. Unser Produktkatalog umfasst ja schon längst nicht mehr nur Sparbücher und Kredite. Etablierte Finanzierungsinstrumente wie Leasing und Factoring, Fondsanlagen, Versicherungen sowie die Bereitstellung von Wagnis- und Beteiligungskapital gehören längst dazu.

Außerdem bieten wir seit einigen Jahren ein sehr gut funktionierendes Internetbanking an, das unsere Kunden sehr gerne nutzen. Hier haben sie auch die Möglichkeit, online bei uns Finanzprodukte kaufen zu können.

→ Wie nehmen denn Ihre Kundinnen und Kunden die Sparkasse Lippstadt und die Arbeit Ihrer Mitarbeiter wahr?
Unsere Kunden wissen unsere Leistungen und unseren Service zu schätzen. Bei einer repräsentativen Onlinebefragung 2012 haben wir gerade in den Bereichen Fachkompetenz und Beratungsqualität besonders gut abgeschnitten, das bestätigt auch ein Test von „Focus Money": Bei dem CityContest Lippstadt haben wir mit deutlichem Abstand gewonnen. Außerdem haben wir unsere Beratungsqualität anonym prüfen lassen. Das Ergebnis: Das renommierte Erfurter Marktforschungsinstitut IMK hat uns eine hervorragende Beratungsqualität attestiert.

→ Solche anonymen Testkäufe sind ja mittlerweile sehr häufig. Aber wie verlässlich sind die Ergebnisse?
Das hängt von der Gründlichkeit der Durchführung und der Auswertung ab. Das Marktforschungsinstitut IMK hat bei uns 30 anonyme persönliche Testberatungen in unseren Geschäftsstellen zu verschiedenen Themen durchgeführt. Die Auswahl der getesteten Geschäftsstellen und der Berater erfolgte per Zufallsprinzip. Professionelle Tester bewerteten die Gespräche anhand von circa 120 Kriterien in den Bereichen Service, Beratung, Verkauf und Umfeld.

→ Aber sicherlich gibt es bei fast 80.000 Kundenverbindungen doch auch einmal Kritik? Wie gehen Sie damit um?
Natürlich gibt es die. Aber wir haben das Kundenimpulsmanagement optimiert, damit die Menschen jederzeit ein offenes Ohr finden. Wir prüfen die Kritik, die sie an uns herantragen. Und es zeigt sich auch hier: Voller Einsatz bringt Gewinn! Die Kunden fühlen sich verstanden und gut betreut.

→ Herr Riepe, zum Schluss noch ein Blick zurück und einer in die Zukunft: Wie ist das Jahr 2012 für die Sparkasse Lippstadt verlaufen?
Das vergangene Jahr war erneut ein erfolgreiches Jahr. Wir konnten einerseits im Kreditgeschäft ein Bestandswachstum um 5,1 Prozent verzeichnen und auch im Bereich der Geld- und Vermögensbildung schließen wir das Jahr mit einem erfreulichen Zuwachs ab. Dabei ist es uns außerdem wieder gelungen, unser Eigenkapital deutlich zu stärken. Denn nur das setzt uns dauerhaft in die Lage, das Kreditgeschäft mit unseren Kunden weiter auszubauen. Das Ergebnis zeigt, dass die Kunden uns vertrauen und dieses Vertrauen ist die Basis eines erfolgreichen Geschäfts.

→ Und was erachten Sie als wichtig, um Ihr Institut weiterhin sicher in die Zukunft zu führen?
Zwei Faktoren stehen im Vordergrund: die Bedürfnisse unserer Kunden und der Ausbau unseres Internetangebots. Und natürlich faire und transparente Preise.

DIE SPARKASSE DER ZUKUNFT

VON GEORG FAHRENSCHON

Seit dem 16. Mai 2012 ist Georg Fahrenschon neuer Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV). Er ist damit oberster Repräsentant der deutschen Sparkassen, Landesbanken und der anderen Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und folgt auf Heinrich Haasis, der dieses Amt sechs Jahre innehatte. Am 2. November besuchte Fahrenschon die Sparkasse Lippstadt um sich persönlich vorzustellen und die für ihn relevanten Themen seiner Amtszeit, wie Basel III, Honorarberatung versus Provisionsberatung und Web 2.0, zu erörtern.

Die Geschäftsphilosophie der Sparkassen ist ebenso klar wie erfolgreich: Sie stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Seine Zufriedenheit ist mit das wichtigste Ziel der Unternehmenspolitik. Um es erreichen zu können, setzen Sparkassen gleichermaßen auf gute und individuelle Beratung und auf innovative Angebote. Das erstreckt sich von der Filiale in der Nachbarschaft über das Internet bis hin zum Smartphone in der Hand- oder Westentasche.

Online zu sein ist heute für weite Teile der Bevölkerung selbstverständlich. Vor allem die Jüngeren nutzen das Netz, um intensiv zu kommunizieren, Empfehlungen weiterzugeben oder Erfahrungen auszutauschen. Die Erfolgsfaktoren des Web 2.0, also der interaktiven Nutzung des Internets und seiner zahlreichen Netzwerke wie Kommunikationsplattformen und Webservices, sind sozial, mobil und lokal. Genau das sind Sparkassen auch. Sie übernehmen als öffentlich-rechtliche Institute Verantwortung in der Region, sind faire Partner in Finanzfragen und selbstverständlich mit ihren Kunden bestens vernetzt.

Schon heute sind die Sparkassen Innovations- und Marktführer bei mobilen Bankangeboten. Diese Spitzenposition werden sie weiter dynamisch ausbauen und so ihren Anspruch auf Qualitätsführerschaft unterstreichen. Bereits heute hat jeder Kunde mit einem Smartphone seine Sparkasse immer dabei – als Mini-Filiale für die Hand- oder Westentasche. Was die Sparkassen durch ihr dichtes Filial- und Servicenetz in der Fläche bereits etabliert haben, wird in der virtuellen Welt auf technologisch höchstem Entwicklungsstand weitergeführt.

Die Kunden wissen diese Angebote zu schätzen. Die Sparkassen in Deutschland stellen ein weiter steigendes Interesse der Kunden an mobilen Banking-Anwendungen fest. Seit Einführung im Frühjahr 2009 wurden die Sparkassen-Angebote für mobile Endgeräte rund dreieinhalb Millionen Mal heruntergeladen. Zwei Drittel dieser Kunden nutzen das mobile Angebot täglich. Viele Millionen Mal loggen sich Kunden jeden Monat mit einem mobilen Endgerät in ihr Mobile Banking ein.

Seit Januar 2013 firmiert die Banking-App unter dem Namen Sparkasse. Diese Sparkassen-App ist die mit Abstand beliebteste Banking-Anwendung in Deutschland. Sie kann auf Deutsch, Englisch und Türkisch bedient werden. Kunden haben damit einen vollständigen Überblick über alle Kontoverbindungen, sowohl bei ihren Sparkassen als auch bei anderen deutschen Kreditinstituten.

Zusätzlich zu Konten wie Giro-, Tagesgeld-, Festgeld- und Darlehenskonten können Depots und seit

Georg Fahrenschon, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV)

Neuestem auch sogenannte Offlinekonten für Bargeldbestände elektronisch geführt werden. Bei der Sparkassen-App erhalten Kunden neben individuellen Angeboten auch die Möglichkeit, unabhängig vom Aufenthaltsort Überweisungen zu tätigen, Lastschriften einzureichen und Daueraufträge zu verwalten. Die App ist integraler Bestandteil des Multikanalauftritts der Sparkassen und ermöglicht den Kunden jederzeit die Kontaktaufnahme mit einem Berater, um sich zum Wunschtermin in der Filiale gezielt beraten zu lassen.

Auch bei den traditionellen Angeboten wie der SparkassenCard setzen die Sparkassen auf Weiterentwicklung, beispielsweise mit girogo. Neue Funktionen ermöglichen, dass man mit der SparkassenCard jetzt auch das neue kontaktlose Bezahlen mit girogo nutzen kann. Bis Ende 2013 werden 30 Millionen SparkassenCards mit girogo-Funktion auf dem Markt sein. Mit dem mobilen Bezahlen per girogo sind die Sparkassen Vorreiter beim kontaktlosen Bezahlen im Kartenzahlungsverkehr.

Immer mehr Kunden tauschen sich im Netz über ihre Erfahrungen und Empfehlungen aus. Das gilt speziell auch für die privaten Finanzen. Gerade deshalb werden Sparkassen sehr viel entschlossener als bisher ihre Leistungen in die sozialen Netzwerke tragen und die Digitalisierung ihrer Angebote deutlich ausbauen. Ziel ist es, auch in der neuen sozialen Netzwelt Nähe und Kompetenz zu zeigen. Das bedeutet, dass die Sparkasse dort präsent sein wird, wo Kunden mobile und Onlinedienste nutzen. Diese zentrale strategische Herausforderung werden Sparkassen annehmen – ohne dafür auf die bewährten Beratungs-, Informations- und Serviceangebote in Filialen zu verzichten.

Die neue soziale Netzwelt wird dazu führen, dass mobile Onlineangebote noch stärker in das tägliche Leben integriert und nutzbar sind. Sparkassen haben hier die besten Chancen, weil sie durch ihre Kundennähe das notwendige Vertrauen besitzen. Daher können sie die Anknüpfungspunkte für gute Beratung, die sich in der Breite des Bankgeschäfts ergeben, auch in der mobilen Welt nutzen.

UNSERE MITARBEITER

Das Wohl der Kunden im Fokus

Thema der Gespräche zwischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparkasse Lippstadt ist vor allem eines: das Wohl ihrer Kunden – selbst bei einer kurzen, ungeplanten Begegnung wie hier zwischen den Privatkundenberatern Stephanie Beine und Antonio Rösch in der Hauptstelle der Sparkasse.

UNSERE KUNDEN VERTRAUEN UNS

Verlässlichkeit und Qualität sorgen für langfristige Geschäftsbeziehungen

„Im Prinzip leben wir mit unseren Kunden."

Britta Klemmt, Privatkundenberaterin

Bei der Sparkasse Lippstadt stimmt das Gesamtpaket aus ganzheitlicher Beratung, Finanzdienstleistungen und konditionsstarken Produkten – für alle Kundengruppen und in allen Lebensphasen.

„Kümmerer, Problemlöser", antwortet Christoph Spanke, Firmenkundenberater bei der Sparkasse Lippstadt, nach kurzem Nachdenken auf die Frage, welche Funktion er und seine Kollegen für ihre Kundinnen und Kunden erfüllen. „Aber vor allem sind wir der erste Ansprechpartner, wenn es ums Geld geht."

„Im Idealfall ein lebenslanger Begleiter", ist die Antwort von Britta Klemmt auf dieselbe Frage. Die Privatkundenberaterin ist seit 24 Jahren bei der Sparkasse Lippstadt, ihr Kollege Spanke aus dem Firmenkundenbereich seit 15 Jahren. So wie auch ihre anderen Kollegen verbindet die beiden unter anderem der Anspruch, ihre Kunden immer wieder aufs Neue zufriedenzustellen.

Dazu bedarf es neben dem persönlichen Einsatz noch einiger anderer wichtiger Faktoren. Verbindendes Glied sind jedoch das Sparkassen-Finanzkonzept, das auf ganzheitliche Betreuung abzielt, sowie die langfristige Kundenbeziehung. „Wenn wir im Umgang mit unseren Kunden erfolgreich sind, begleiten wir sie im Prinzip ihr ganzes Leben lang. Dann bekommen wir den Kauf des ersten Autos mit, die Hochzeit, die Geburt der Kinder und den Bau der eigenen vier Wände, alles …", erklärt Britta Klemmt. „Im Prinzip leben wir dann mit ihnen."

Eine solch intensive Beziehung entwickelt sich auch häufig im Kontakt mit den Unternehmenskunden. „Wir betreuen sehr viele Firmen in unserem Geschäftsgebiet von der Gründung an bis hin zur Übergabe an die nächste Generation und darüber hinaus – egal in welcher Branche sie tätig sind", erklärt Christoph Spanke.

Wichtig dabei sei – für die Kunden genauso wie für ihn – der Dialog auf Augenhöhe. „Unsere Kunden sollen sich nicht als Bittsteller fühlen, wenn sie einen Kredit beantragen. Das ist selbstverständlich", betont er.

So wie die meisten deutschen Sparkassen ist auch die Sparkasse Lippstadt der bedeutendste Finanzierungspartner kleiner und mittlerer Unternehmen in ihrem Geschäftsgebiet. Rund drei Viertel der Unternehmen haben Geschäftsverbindungen mit dem Institut. Mit individuellen, hoch qualifizierten Beratungsleistungen und Produktlösungen hat sich die Sparkasse über Jahrzehnte als kompetentester Finanzdienstleister positioniert.

Von diesem umfangreichen Angebot, dem Know-how sowie dem besonderen persönlichen Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Lippstadt profitieren auch die Privatkunden des Instituts. Die Basis eines erfolgreichen Vermögensaufbaus ist der

Privatkundenberaterin Britta Klemmt und Firmenkundenberater Christoph Spanke

gemeinsame Dialog über die Lebenssituation und Zielsetzungen der Kunden sowie über ihre Vermögens- und Einkommensverhältnisse. Steuerliche Aspekte, ihr Liquiditätsbedürfnis und ihr individuelles Risikoprofil sind weitere wichtige Komponenten, die in ihren persönlichen Finanzplan einfließen.

Neben diesem ganzheitlichen Analyse- und Beratungsansatz hat sich die Privatkundenbetreuung der Sparkasse Lippstadt einem weiteren Leitsatz verschrieben: „Aus dem großen Angebot der Anlagemöglichkeiten suchen meine Kollegen und ich die geeignetsten Produkte heraus“, erklärt Britta Klemmt. „Das zahlt sich aus.“

Eine repräsentative Onlinebefragung, die die Sparkasse 2012 einige Monate lang durchgeführt hat, zeigt, warum die Kunden mit ihrem Institut so zufrieden sind: Gerade bei der Fachkompetenz und bei der Freundlichkeit konnten die Beraterinnen und Berater punkten. Den Kunden ist es außerdem besonders wichtig, dass ihnen ihre Berater persönlich bekannt sind. Das führt zu einem besonders hohen Vertrauen.

Ihre Zufriedenheit liegt aber nicht nur an dem Know-how, der verlässlichen Betreuung sowie der Vertrautheit mit den Mitarbeitern der Sparkasse Lippstadt – sondern auch an deren persönlichem Einsatz. „Wenn bei uns fünf Minuten nach Geschäftsschluss noch jemand hereinkommt“, betont Britta Klemmt, „kümmern wir uns genauso gewissenhaft um ihn wie um alle anderen auch. Und wir bieten gerne persönliche Beratungstermine nach dem offiziellen Geschäftsschluss an.“

BITTE TESTEN SIE UNS

Kundenberaterin Theresa Schulte Döinghaus erklärt das Erfolgsmodell ganzheitlicher Beratung

Seit der Finanzkrise wird der Ruf nach anonymen Testkäufen bei Banken und Sparkassen immer lauter. Politiker, Medien und Verbraucherorganisationen sehen darin die einzige Möglichkeit, die Beratungsqualität zu verbessern. Manche Institute wehren sich dagegen. Die Sparkasse Lippstadt jedoch sieht sie als große Chance.

Das Jahr 2012 könnte man als das Jahr der anonymen Testkäufe und externen Bewertungen bei der Sparkasse Lippstadt bezeichnen. Im Sommer hat die Finanzzeitschrift „Focus Money“ im Rahmen ihres CityContests das Institut unter die Lupe genommen – mit einem eindeutigen Ergebnis: Die Sparkasse Lippstadt hat mit deutlichem Vorsprung vor den anderen getesteten Kreditinstituten gewonnen. Gerade in Disziplinen, die zu den Bereichen Beratung und Service zählen, erhielt sie gute bis sehr gute Noten und lag mit dem Gesamtergebnis von 2,2 weit über dem Stadtdurchschnitt.

Schon vorher hatte sich die Sparkasse entschlossen, selbst ein unabhängiges Institut zu beauftragen, das sich anhand von 120 Einzelkriterien die Service- und Beratungsqualität genau ansah. „Wir wollten eine sehr gründliche externe Überprüfung, um ein objektives und breiteres Bild über unsere Beratungsqualität zu bekommen“, sagt Dirk Rabe, Leiter PR/Vertrieb. „Unsere Kunden erwarten eine qualifizierte und faire Beratung, die wir erfüllen wollen und müssen. Die langfristige Kundenbeziehung steht dabei im Vordergrund, um dauerhaft am Markt erfolgreich zu sein.“

So führte im ersten Halbjahr 2012 das renommierte Marktforschungsinstitut IMK aus Erfurt mithilfe von professionellen Testern 30 anonyme persönliche Beratungen in den Geschäftsstellen durch. Dabei wurden die Gespräche anhand der Kategorien Service, Umfeld, Verkauf und Beratung bewertet. Die Auswahl der getesteten Geschäftsstellen und der Berater erfolgte per Zufallsprinzip. Auch das Ergebnis dieser anonymen Überprüfung war eindeutig: IMK vergab ein „Hervorragend“.

„Das heißt, dass wir das höchste zu vergebende Qualitätsurteil für unsere Kundenberatung erhalten haben“, erklärt Rabe. „Dies ist eine tolle Bestätigung für uns – die letztlich unseren Kunden zugutekommt.“ Neben der Sozialkompetenz bewerteten die Prüfer gerade die Fachkompetenz als sehr positiv. Auch den Service bezeichneten sie als überdurchschnittlich gut.

Da aber keine Anregung wichtiger ist als die der Kunden, führte die Sparkasse Lippstadt zusätzlich über mehrere Monate noch eine Onlinebefragung durch. So konnten die Menschen direkt und persönlich ihre eigenen Erfahrungen mit dem Institut bewerten. „Das dabei entstandene Ergebnis hat uns mindestens genauso gefreut, wie die beiden anderen Ergebnisse“, betont Rabe. „Denn hier haben unsere Kunden unsere Arbeit selbst beurteilt!“

Unterm Strich deckte sich das Ergebnis der repräsentativen Onlinebefragung mit den Bewertungen der anonymen Testkäufe: „Diese Resonanz hat uns am meisten gefreut!“, sagt der Leiter PR/Vertrieb.

Doch die Sparkasse Lippstadt ist nicht nur offen für positive Äußerungen, sondern auch für die Kritik ihrer Kundinnen und Kunden. Dafür hat das Institut eigens das Impulsmanagement zentralisiert und optimiert. „Beschwerden sind Impulse, die zu Verbesserungen führen“, erklärt Birgit Hasse, die diese Anlaufstelle leitet, den Namen.

Ein ganz wichtiger Vorteil sei, dass der zentrale Umgang mit den Beschwerden die Möglichkeit biete, jedes einzelne Anliegen im Vergleich mit den anderen zu sehen und auszuwerten. „So können wir nicht nur gezielt auf die Kritik und Wünsche unserer Kunden eingehen, sondern auch die Gemeinsamkeiten erkennen.“ Dieses koordinierte Verfahren schaffe die Grundlage für Veränderungen und ermögliche der Sparkasse Lippstadt, immer ganz nah an ihren Kunden zu bleiben.

Insgesamt kann die Sparkasse Lippstadt also eine erfreuliche Bilanz ziehen: „Unser Impulsmanagement haben wir vor knapp zwei Jahren zentralisiert – und die Resonanz unserer Kunden darauf ist nach wie vor sehr, sehr positiv!“

UNSERE KUNDEN

Sicheres Wachstum entsteht durch Nähe

Wenn ein Unternehmer flexibel und sicher auf die Chancen und Herausforderungen der Wirtschaft reagieren will, braucht er einen Finanzpartner, der ihm verlässlich zur Seite steht: wie Firmenkundenberater Claus Brödling dem geschäftsführenden Inhaber der D+B Decken und Betonfertigteil GmbH, Tone Kleinekorte.

BESSER WOHNEN

Sonja und José Luis Ponce Collado genießen ihr Zuhause schon seit mehr als zehn Jahren

„Wir haben uns schon immer für unser eigenes Zuhause gewünscht, dass es gemütlich ist", erzählt José Luis Ponce Collado. Und so ist die Wohnung auch geworden: gemütlich und mediterran – dank Terrakotta, warmen Farbtönen und Pinienholzmöbeln. Und dank einer Immobilienfinanzierung seiner Sparkasse ist sie auch bequem bezahlbar.

Das beste Fundament eines Hauses ist eine solide Finanzierung. Das gilt auch für Eigentumswohnungen. Und da die richtige Finanzierung nicht nur zu Beginn eines Haus- oder Wohnungskaufs relevant ist, sondern auch nach Ablauf der Zinsbindung, haben José Ponce und seine Frau Sonja gleich zweimal die richtige Wahl getroffen.

„Als wir vor mehr als zehn Jahren den Kauf unserer Eigentumswohnung finanzieren mussten, war die Sparkasse Lippstadt schon unsere Hausbank", erinnert sich Ponce. „Sie machte uns ein Angebot, und das war sehr interessant, denn es hat unsere Einkommenssituation sehr gut berücksichtigt." Nicht nur der Zinssatz sei attraktiv gewesen, auch bei anderen Konditionen sei man ihnen entgegengekommen.

Und nun, nach dem Ende der zehnjährigen Zinsbindungsfrist, konnten sie sich erneut davon überzeugen, bei ihrer Sparkasse bestens aufgehoben zu sein. „Die Konditionen für die Umschuldung sind wirklich gut und wir haben das Gefühl, gut und fair beraten zu werden!", betont Ponce. Sie hätten sich auch andere Angebote angeschaut, aber die seien einfach nicht verlockend genug gewesen. Außerdem seien der Service und die Beratung bei der Sparkasse Lippstadt einmalig gut.

Sowohl bei ihrem ersten Kredit als auch bei der Umschuldung genoss das Paar, dass die Sparkasse Lippstadt im wahrsten Sinne um die Ecke ist, dass dort schnelle Entscheidungen getroffen werden und man nicht auch noch „Berge von Formularen" ausfüllen muss. „Von anderen weiß ich, dass sie deutlich mehr Formalitäten erledigen mussten", sagt Ponce. „Wir hatten dagegen kaum Aufwand!"

Dabei hat er etwas ganz Entscheidendes gespürt: „Ich hatte bei allen Schritten, damals und heute, das Gefühl, dass wir uns auf unseren Berater verlassen können, weil er tatsächlich auf unsere persönlichen Bedürfnisse eingeht", sagt Ponce. „Und dieses Vertrauen müssen wir haben können, gerade wenn es um unser Zuhause geht."

Modernisierungsdarlehen
Die Investition in eine Modernisierung ist immer ein Gewinn: Denn Haus- und Wohnungsbesitzer sparen nachhaltig Geld und Energie.

FOREVER YOUNG

Das Leben genießen

Junge Erwachsene fühlen sich vor allem eines: nicht so wirklich erwachsen. Heißt es. Warum? Weil sie zwar Spaß haben, aber angeblich keine Verantwortung übernehmen wollen. Das gelte auch für ihre Finanzen. Dabei lässt sich beides bestens verbinden: schöne Dinge tun oder kaufen, und zugleich verantwortungsvoll mit seinem Geld umgehen.

Egal ob Kleidung, eine neue Skiausrüstung, Konzertkarten, ein Auto, eine Stereoanlage oder ein großes Fest: Es gibt viele gute Gelegenheiten, um Geld auszugeben und das Leben zu genießen. Nicolai Schindler, 27-jähriger Augenoptiker-Meister, ist begeisterter Sportschütze. Als er vor zwei Jahren Schützenkönig in seinem Heimatort Rixbeck wurde, hat er dies gebührend gefeiert – und sich das einiges kosten lassen.

Ganz ohne Reue, denn die dabei entstandenen Ausgaben hat er mit Geld von seinem Sparbuch bezahlt. „Ich hatte schon mit acht Jahren mein erstes Konto“, erzählt er. „Danach kam dann das Sparbuch dazu.“ Beides hat er bei der Sparkasse Lippstadt und ist dort schon seit rund 20 Jahren zufriedener Kunde. Gründe zu wechseln gab es für ihn nie.

Im Gegenteil: Als Kind war er begeistertes Mitglied des KNAX-Klubs, als Jugendlicher hat er dann die vielen Vorzüge und Angebote des S-Clubs genossen. Hat er Fragen, kann er sich jederzeit an seinen Kundenberater wenden. „Das ist, glaube ich, schon immer derselbe gewesen“, überlegt er. Auch das gefällt ihm – und dass er mit seinem Girokonto eine ganze Reihe von Vergünstigungen bekommt. Das gilt unter anderem für Fußball- und Konzerteintrittskarten.

Außerdem habe er mit seiner Kontoverbindung bei der Sparkasse Lippstadt schon früh einen verantwortungsbewussten Umgang mit dem Thema Finanzen gelernt. „Der Weltspartag war für mich, meine Schwester und meine Freunde immer ein Highlight“, erinnert er sich. „Natürlich hat es uns als Kinder gefreut, dass es immer kleine Geschenke gab, wenn wir unser Sparschwein zur Sparkasse brachten.“ Den Eintrag in sein Sparbuch habe er zwar lange nicht verstanden. „Aber irgendwann habe ich dann begriffen, dass sich mein Geld vermehrt, wenn ich es auf mein Sparbuch bringe.“

Mit dieser Erkenntnis, der noch viele andere folgten, hebt sich Nicolai Schindler positiv von der Mehrheit der jungen Erwachsenen ab. Denn eine Studie des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) zur Finanzkompetenz junger Erwachsener zeigt, dass im Umgang mit Geldangelegenheiten noch großer Verbesserungsbedarf herrscht. Nur jeder zweite Befragte (54 Prozent) gab an, sich gerne mit Finanzthemen auseinanderzusetzen. 44 Prozent der jungen Menschen sehen zwar die Auseinandersetzung mit Finanzthemen als notwendig an, fühlen sich aber von den Informationsangeboten offensichtlich zu wenig angesprochen. Und jeder sechste Befragte fühlt sich bei Finanzfragen überfordert und hat bereits kapituliert.

Nicht nur Nicolai Schindler, auch die meisten seiner Freundinnen und Freunde sind seit ihrer Kindheit zufriedene Kunden der Sparkasse Lippstadt. „Nur diejenigen, die bei einem anderen Kreditinstitut arbeiten, haben dort keine Kontoverbindung mehr“, erzählt er. „Obwohl – einige haben ihr Konto dort trotzdem behalten“, fügt er schmunzelnd hinzu.

Besonders hilfreich findet er, dass er all seine Bankgeschäfte online erledigen kann. Die Software der Sparkassen für Computer und Smartphones ist die modernste und sicherste in Deutschland. „Ich kann von überall und rund um die Uhr mein Konto einsehen und habe mit ein paar Klicks meine Finanzen im Griff. So macht Onlinebanking richtig Spaß!“, betont er.

Schindler ist so zufrieden mit seiner Sparkasse Lippstadt, dass er, obwohl er schon seit einigen Jahren nicht mehr in ihrem Geschäftsgebiet wohnt, weiterhin Kunde ist. „Und so wird es auch bleiben.“

Der Winter kann kommen: Die Geschwister Anna Lena und Nicolai Schindler rüsten sich für die nächste Ski-Tour

StartSet

Mit diesem durchdachten Rundum-sorglos-Paket können junge Leute finanziell durchstarten: mit mehr Freiheit, mehr Sicherheit und mehr Spaß!

AUF ERFOLGSKURS

Investitionskredit

Investitionen sind die Basis zukünftigen Erfolgs: Bei individuell auf die Anforderungen der Kunden abgestimmten Finanzierungen ist die Sparkasse ein vertrauensvoller Partner.

Zwei Generationen, ein Familienunternehmen: Tone Kleinekorte mit seinen Söhnen Jan und Lars

„Meine Sparkasse geht mit uns durch dick und dünn.“

Tone Kleinekorte, Gründer und Geschäftsführer D+B Decken und Betonfertigteil GmbH

„Ganz gleich ob eine Investition oder ein Kredit, ob Aufschwung oder Rezession – auf die Sparkasse Lippstadt können wir uns verlassen“, sagt der Gründer und Geschäftsführer der D+B Decken und Betonfertigteil GmbH, Tone Kleinekorte.

Das sei schon immer so gewesen, seitdem er Kunde der Sparkasse geworden ist, betont Kleinekorte. Er hat das Unternehmen bereits 1977 mitgegründet. „Als ich dann den anderen beiden Gesellschaftern im Jahr 2002 ihre Anteile abgekauft habe und sie auszahlen musste, hat mich meine damalige Hausbank nicht so unterstützt, wie ich mir das gewünscht hätte“, erinnert er sich. „Die Sparkasse Lippstadt war eine Empfehlung meines Anwalts.“ Diesen Wechsel habe er nie bereut, im Gegenteil. Denn das Institut sei nicht nur von Anfang an bereit gewesen, nötige Investitionen mitzutragen. Die zuständigen Mitarbeiter hätten sich auch inhaltlich in die Belange seines Unternehmens eingearbeitet, um ihm in allen wichtigen Finanzfragen mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können.

Die D+B Decken und Betonfertigteil GmbH stellt am Alberssee bei Lippstadt Wände und Elementdeckenplatten, Podeste, Balkone und Treppenläufe her. Zum Kundenstamm des Unternehmens gehören Bauunternehmer und Baustoffhändler genauso wie Architektur- oder Ingenieurbüros und private Bauherren. Heute führt Kleinekorte die Firma als Familienunternehmen – seine beiden Söhne unterstützen ihn tatkräftig im Betrieb und Geschäftsleben.

Die Sparkasse Lippstadt ist für ihn nicht nur ein verlässlicher Partner, wenn es um Investition und Expansion geht. Auch in schwierigen Zeiten habe das Institut verlässlich zu ihm gestanden, betont Kleinekorte. „In den Jahren 2009 und 2010 hat die Weltwirtschaftskrise der gesamten Baubranche besonders hart zugesetzt. Dazu kam, dass ich schwer krank wurde. Das hätte in einer absoluten Katastrophe für uns enden können – wenn die Sparkasse Lippstadt nicht so zuverlässig und umsichtig gehandelt hätte.“

Auch jetzt, da es in der Baubranche bergauf geht und Neuanschaffungen gefragt sind, kann sich Kleinekorte auf seine Sparkasse verlassen. „Angesichts der Nachfrage hat es Sinn gemacht, eine Maschine zur Herstellung von Treppenläufen anzuschaffen – aus Erfahrung weiß ich, dass andere Banken bei solchen Summen oftmals ängstlich reagieren“, sagt er. „Aber die Sparkasse hat das souverän mitgetragen und uns die Finanzierung ermöglicht.“

Diese Erfahrungen haben auch andere Unternehmen gemacht. „Ihre Hausbanken haben ihnen Kredite verwehrt. Letztendlich sind sie Kunden der Sparkasse Lippstadt geworden und wissen heute, die richtige Wahl getroffen zu haben“, erzählt Kleinekorte weiter.

Dabei ist er sich sicher, dass es keine Frage des Mutes sein dürfte, dass ein Kreditinstitut seine Kunden so konstant begleitet – sondern eine Frage von Nähe. „Mein Firmenkundenberater nimmt sich Zeit für mich und meine Anliegen. Dafür kommt er auch immer wieder persönlich vorbei.“ Diese Form der Zusammenarbeit ist für den Unternehmer die beste Voraussetzung für einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg.

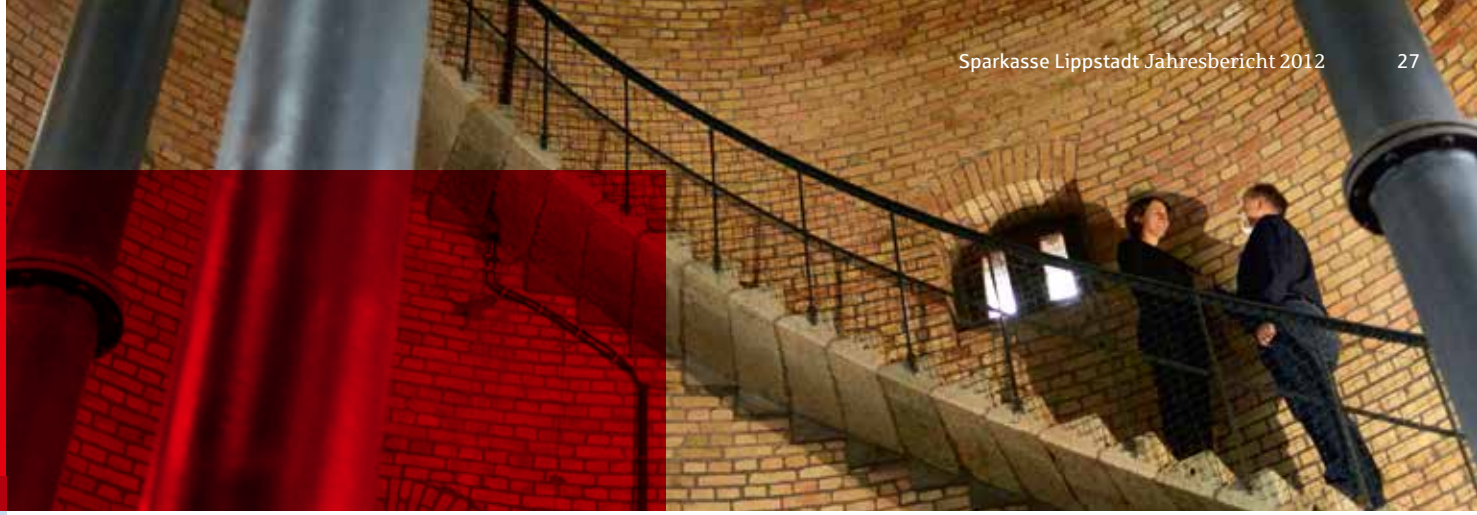
Wasserturm als kulturelle Landmarke

Die Sparkasse öffnet die Türen des Wasserturms für die Öffentlichkeit. Anne Spieker aus der Unternehmenssteuerung der Sparkasse Lippstadt und Josef Wittrock, Mitarbeiter der Stadt im Fachgebiet Kultur, freuen sich über das Interesse der Menschen am Wahrzeichen Lippstadts – und das darin errichtete Licht-Klang-Kunstwerk.

UNSER ENGAGEMENT

HEIMAT. TURM. KUNST.

Kurator Dirk Raulf vor dem Lippstädter Wasserturm



Der Wasserturm ist Lippstadts höchstes Gebäude und sein Wahrzeichen. Im Jahr 1901 wurde das Bauwerk in Betrieb genommen und versorgte mehr als 80 Jahre die Menschen mit Trinkwasser aus dem Wasserbehälter in 23 Meter Höhe. Heute ist der Turm ein Denkmal und wird von der Sparkassenstiftung für Lippstadt unterhalten.

Mitte Dezember 2012 meldete die Lippstädter Zeitung „Der Patriot“ einen Fehlalarm. „‚Brand‘ am Wasserturm war Kunst-Testlauf“, lautete der Titel. Der Artikel handelte von der hellen Aufregung, in die einige Lippstädter gerieten, weil sie das Wahrzeichen der Stadt in Flammen wähnten. Die Feuerwehr sei mit gleich drei Einsatzfahrzeugen angerückt. Doch dann habe es schnell Entwarnung gegeben: Denn der Wasserturm brannte gar nicht. „Der in großen Wolken aus der Turmspitze dringende Nebel stammte von einem Testlauf der Lichtkunstinstallation von Jan-Peter E. R. Sonntag, die im Rahmen des von der Kunststiftung der Sparkasse geförderten Projekts im Wasserturm installiert werden soll“, so „Der Patriot“ weiter.

Der Kurator Dirk Raulf, selbst gebürtiger Lippstädter und nun Wahlkölner, hat schon seit langer Zeit eine ganz besondere Beziehung zu seiner Heimatstadt: Er hat das Kunstprojekt „Lichtpromenade Lippstadt“, das ein Teil des regionalen Lichtkunstschwerpunkts „Hellweg – ein Lichtweg“ ist, 2003 initiiert und ist seither der künstlerische Leiter.

„In Anlehnung an diese Zusammenarbeit ist die Kunststiftung der Sparkasse Lippstadt auf mich zugekommen, weil sie nun auch den Wasserturm mit Leben füllen wollte“, erzählt Raulf. Er sei sofort begeistert gewesen, da der Turm für ihn schon immer eine sehr vielfältige Bedeutung hatte. „Für mich ist er ein ganz besonderes Wahrzeichen Lippstadts.“ Dies sei er zum einen, weil sich der 40 Meter hohe Turm als höchstes Gebäude sehr vom Rest der Stadt mit ihrer niedrigen Bebauung unterscheide, zum anderen, weil er den Übergang von der Stadt zu Feldern und Wäldern markiere. „Er ist damit im wahrsten Sinne des Wortes eine Landmarke. Zudem hat er etwas Geheimnisvolles, auch etwas Mythisches für die Menschen.“

Raulf freut es sehr, dass es durch die Unterstützung der Sparkasse Lippstadt möglich geworden ist, in dem Wasserturm ein Kunstwerk zu beherbergen – und ihn dadurch in allen seinen Dimensionen und in seiner Bedeutung für die Bevölkerung zu zeigen. „Er ist heute vor allem ein schönes, hübsches Gebäude. Früher war er in der öffentlichen Wahrnehmung und in seiner Funktion vor allem technisch, auch das ist von Bedeutung.“

All diese Aspekte kommen Raulf zufolge nun in dem Kunstwerk zum Tragen und lassen das Bauwerk in seiner Vielschichtigkeit neu entstehen. „Das ermöglicht für die Betrachter einen Mehrwert beim Denken und Fühlen. Denn in der Umsetzung reduziert Sonntag den Turm nicht nur auf sein Äußeres“, so Raulf. Sondern er lasse mit einer Installation aus Licht und Klang auch in seinem Innern Leben entstehen. „Sonntag akzentuiert den Turm von innen durch eine senkrechte Lichtsäule, die oben in einer gleißenden Illusion, in einer Wolke oder einem Hochnebel endet“, erläutert der Kurator. „Der Wasserturm wird so zu einem endlos erscheinenden Wolken/Sonnen-Lichtturm.“ Zugleich verbinde der Künstler die Lichtsäule mit einer Klangkulisse, einer permanenten Klangsäule, die die Betrachter als „aufsteigendes weißes Rauschen“ hören.

Der Artikel in „Der Patriot“ endete übrigens mit dem Satz, dass der Testlauf „… ansonsten zur großen Zufriedenheit des Künstlers und des Kurators …“ verlaufen sei. Aus gutem Grund.

WERTE SCHAFFEN

„Ohne ehrenamtlichen Einsatz geht den Spielmannszügen der Nachwuchs verloren. Es ist die Aufgabe der Älteren, die Jüngeren in unserer Musik nicht nur auszubilden, sondern sie ihnen auch nahezubringen."

Michael Arens (Jugendausbildung Tambourkorps Rüthen)

„Ich habe als Jugendliche sehr davon profitiert, dass ich im Verein unter Anleitung von ehrenamtlichen Trainern Fußball spielen konnte. Diese wertvolle Erfahrung will ich der jungen Generation weitergeben. Denn ich weiß, dass die Kinder in unserem Verein gut aufgehoben sind."

Birgit Hoppe (Vorstand TuS Belecke, Abteilung Fußball)

„Bei uns im Schützenverein steht die Gemeinschaft an oberster Stelle. Das gilt nicht nur für unsere Mitglieder, sondern auch, wenn es darum geht anderen zu helfen. Oft genügt ein Anruf und 20 Mitglieder stehen am Wochenende zum Anpacken bereit.“

Franz-Josef Gödde (Schützenoberst)

„Die Freude und Dankbarkeit der Kinder ist einfach beeindruckend, wenn wir ihnen einmal im Jahr Geschenke bringen. Dieser Einsatz zeigt ihnen, dass sie vom Rest Europas nicht vergessen werden. Dafür nehme ich auch gerne Urlaub.“

Claus Brödling (Round Table 133 Lippstadt-Soest)

VIEL MEHR ALS TROMMELWIRBEL →

Kleine und große Trommeln, die Lyra und viele Flöten – das perfekte Zusammenspiel dieser Instrumente macht den einzigartigen Takt eines Tambourkorps aus. Dabei kommt der Lyra eine besondere Rolle zu: Ihr glasklarer Klang gibt den anderen Instrumenten Orientierung und bietet zugleich die Möglichkeit für kleinere Nebenmelodien. Aber es gibt nur noch wenige Menschen, die Spaß daran haben, die Lyra zu spielen – und sie zu tragen.

Einer von ihnen ist Michael Arens – beschäftigt in der Abteilung PR/Vertrieb und zuständig für die Betreuung des Jugendmarktes. In seinem Verein, dem Tambourkorps Rüthen 1878 e. V., ist er der einzige Lyraspieler. Daher hat er es sich zur Aufgabe gemacht, den dringend benötigten Nachwuchs zu unterrichten. Einmal in der Woche bringt er dafür sechs Jugendlichen im Alter von neun bis 14 Jahren das Spielen auf diesem traditionsreichen Instrument bei. Gut zwölf Stunden kommen dabei Monat für Monat zusammen. Das ist Zeit, die Michael Arens sehr gerne investiert. Denn neben dem Lyraspiel hilft er diesen jungen Menschen auch gerne, ihren eigenen Klang und ihren eigenen Rhythmus zu finden und dabei in den Verein hineinzuwachsen.

Michael Arens, PR/Vertrieb:
Ausbilder Tambourkorps Rüthen 1878 e. V.

Birgit Hoppe, Kundenberaterin:
Vorstandsmitglied im TuS Belecke, Abteilung Fußball

← KEIN TOR OHNE EHRENAMT

Im Amateurfußball würde ohne das Ehrenamt kein einziger Ball rollen. Denn die freiwillig Engagierten tragen dazu bei, dass Jugendmannschaften trainiert, Spiele gepfiffen, Trikots gewaschen und Abrechnungen gewissenhaft erledigt werden. Kundenberaterin Birgit Hoppe ist eine der Ehrenamtlichen – sie unterstützt seit 30 Jahren ihren Verein, den TuS Belecke. Nach ihrer aktiven Zeit als Spielerin hat sie die Jugendlichen trainiert, seit einigen Jahren ist sie nun als Kassiererin Vorstandsmitglied – und da ihre beiden Kinder auch beim TuS Belecke kicken, steht sie am Wochenende am Platzrand und feuert ihre Mannschaft an und bespricht mit anderen Vereinsmitgliedern anstehende Veränderungen.

Dazu gehört die dringend notwendige Verlegung eines Kunstrasens, denn noch finden Training und Spiele auf einem Aschenplatz statt. 400.000 Euro sind dafür nötig. Und Birgit Hoppe kümmert sich darum, Spendengelder aufzutreiben. Bei ihrem Engagement fallen Monat für Monat so viele Stunden an, dass es fast unmöglich ist, die Übersicht zu behalten. Doch sie nimmt sich diese Zeit sehr gerne. Denn sie weiß, wie sehr sie damit den Verein und vor allem die Jugendlichen unterstützt.

→ TRADITION UND MODERNE

Mut zu neuen Ideen, viel uneigennütziger Einsatz für die Gemeinschaft und der feste Wille zur Pflege von Tradition und Brauchtum – so lässt sich das inoffizielle Programm des Schützenvereins Bad Waldliesborn beschreiben. Diesem Verein ist es besonders wichtig, die junge Generation stärker zu integrieren. Denn hier werden Werte vermittelt, die auch in Zukunft gebraucht werden. Gerade im Ehrenamt geht es darum, Disziplin und Verantwortungsbewusstsein zu vermitteln. Eigenschaften, die häufig unterschätzt werden.

Franz-Josef Gödde ist nicht nur langjähriger Offizier in seinem Verein, sondern auch Schützenoberst und geschäftsführender Vorstand. Das heißt, er organisiert Termine und Veranstaltungen, initiiert Zapfenstreiche und Kollekten, trommelt Mitglieder zusammen, wenn es darum geht, anderen Menschen zu helfen oder gemeinschaftliches Eigentum zu renovieren – aber vor allem ist er ein Teil dieser Gemeinschaft aus 1.050 aktiven und passiven Mitgliedern. Ein ganz besonderes Anliegen ist es ihm, den Schützenverein gut in die Zukunft zu führen.

Franz-Josef Gödde (links), Geschäftsstellenleiter: Schützenoberst

Claus Brödling, Firmenkundenberater: Mitglied des „Round Table 133 Lippstadt-Soest“

← WE CARE

Der „Round Table 133 Lippstadt-Soest“ ist nicht einfach nur ein runder Tisch, an dem diskutiert wird, wie der Name vermuten lassen könnte, sondern ein Serviceklub, der sich in Deutschland mit der Gründung des ersten Tisches in Hamburg im Jahr 1952 etabliert hat. Ziel des Clubs ist vor allem das Engagement für andere. Dabei steht nicht das Geld, sondern persönlicher Einsatz im Vordergrund.

Claus Brödling ist seit 2001 Mitglied des „Round Table 133 Lippstadt-Soest“. Gemeinsam mit anderen Mitgliedern hat er vor acht Jahren erstmals in Lippstadt Schuhkartons für den Weihnachtspäckchen-Konvoi gesammelt. Dieser Konvoi besteht jährlich aus zehn bis zwölf Sattelschleppern, bepackt mit 60.000 Schuhkartons voll Geschenken für Kinder in europäischen Krisenländern wie Moldawien, Rumänien oder der Ukraine. Die Round-Table-Mitglieder sammeln nicht nur die Geschenke ein, sondern organisieren die Transporter und bringen die Päckchen zu den Kindern in die entlegensten Winkel dieser Länder. Meist ist es deren einziges Weihnachtsgeschenk. Brödling ist bislang zweimal bei einem Konvoi mitgefahren, um die Geschenke persönlich zu übergeben. Was er dabei erlebt hat, ist ihm noch gut in Erinnerung: „Es hat mich so berührt. Ich bin jedes Mal als anderer Mensch wiedergekommen.“

SPARKASSE LIPPSTADT SETZT ERFOLGSKURS FORT

Geschäftsentwicklung im Jahr 2012

Trotz der Finanz- und Staatsschuldenkrise konnte die Sparkasse Lippstadt im Geschäftsjahr 2012 die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen. Die Kunden vertrauten der Sparkasse in hohem Maße und sorgten damit sowohl im Firmenkunden- als auch im Privatkundengeschäft für weiteres Wachstum.

Das Kundengeschäftsvolumen betrug zum 31. Dezember 2012 weit mehr als zwei Milliarden Euro, besonders getragen von einem starken Wachstum im Kreditgeschäft. So konnte der Bestand um 40 Millionen Euro auf 846 Millionen Euro deutlich gesteigert werden. Die Kundeneinlagen wuchsen im Jahr 2012 um zwölf Millionen Euro auf 1.002 Millionen Euro. Damit konnte die Sparkasse die Marktführerschaft in Lippstadt, Warstein und Rüthen bei den Firmenkunden und den Privatkunden eindrucksvoll behaupten.

Das Eigenkapital wurde auch 2012 deutlich gestärkt. Wie wichtig dies ist, zeigt das Kreditgeschäft der Sparkasse Lippstadt. Denn nur mit einer guten Entwicklung des Eigenkapitals kann dauerhaft Kreditwachstum und damit die Versorgung des Mittelstands gewährleistet werden. Mit einem Ausleihvolumen für neue Kredite in Höhe von 280 Millionen Euro konnte an das hervorragende Ergebnis von 2011 angeknüpft werden. Auf das gewerbliche Kreditgeschäft entfielen 205 Millionen Euro, auf das Privatkundengeschäft 75 Millionen Euro.

Das Anlageverhalten der Kunden war angesichts der weiter niedrigen Zinsen eher kurzfristig orientiert. Die Kunden bevorzugten weiterhin sichere Anlagen und suchten kurze Laufzeiten. Gegenüber 2011 konnte der Bestand im Wertpapiergeschäft um 22 Millionen Euro auf nunmehr 234 Millionen Euro gesteigert werden, sodass sich die Gesamtkundeneinlagen auf über 1,2 Milliarden Euro beliefen.

Der Trend zur Immobilie war 2012 ungebrochen – das Eigenheim als Altersvorsorge, die Geldanlage oder auch die Modernisierung des Eigenheims waren zentrale Wünsche der Kunden. Insgesamt zahlte die Sparkasse 69 Millionen Euro an neuen Krediten für Immobilien an die Kunden aus.

Der Wunsch nach Sicherheit und Absicherung des Lebensstandards spiegelte sich auch im Versicherungsgeschäft wider. Gerade die Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten mit einem Zuwachs von 8,5 Prozent war sehr hoch.

8,5 % Zuwachs bei Altersvorsorgeprodukten

846 Mio. € Kreditvolumen

1.002 Mio. € Kundeneinlagen

KONJUNKTUR IN WESTFALEN NIMMT ZUM JAHRESENDE WIEDER FAHRT AUF

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen im Jahr 2012

Die Eurokrise und die weltwirtschaftliche Lage haben im Jahr 2012 auch die Wirtschaft in Westfalen beeinflusst. Die Lage in der Region Hellweg-Sauerland war zwar stabil, dennoch verzeichnete die Konjunktur zeitweise einen spürbaren Rückgang und konnte sich erst zum Jahresende 2012 wieder fangen. So verbuchte der Klimaindex der Industrie- und Handelskammer (IHK) Hellweg-Sauerland zum Jahreswechsel wieder einen Zuwachs auf 113 Punkte nach einem Stand von 102 Punkten im Oktober.

In der Herbstumfrage der IHK bewertete etwa ein Drittel der Befragten die eigene wirtschaftliche Situation noch immer mit „gut“, 14 Prozent mit „schlecht“. Das bedeutete zwar eine Abkehr von den herausragenden Werten zu Jahresbeginn (47 „gut“, 6 „schlecht“). Dennoch stellte diese Entwicklung keineswegs eine Talfahrt dar, sondern angesichts der überaus guten Entwicklung in den Jahren zuvor einen „normalen“ Konjunkturverlauf.

Binnennachfrage als zentraler Konjunkturfaktor

Im Jahresverlauf 2012 präsentierte sich vor allem die Industrie etwas stärker als die Gesamtwirtschaft: In den ersten acht Monaten konnte sie den Umsatzwert des Vorjahreszeitraums um rund zwei Prozent überbieten. Dabei war es vor allem das Inlandsgeschäft, das den Erfolg herbeiführte: Einem 3,5-prozentigen Plus beim Binnenumsatz stand ein halbprozentiges Minus beim Export gegenüber. Ausgelöst von der Eurokrise und der generellen weltwirtschaftlichen Schieflage lastete ein nachlassender Export auf der wirtschaftlichen Bilanz fast aller Branchen in der gesamten Region. Dennoch galt vor allem die Inlandsnachfrage als Risikofaktor – obgleich sie stabil war und Lohnsteigerungen über der Inflationsrate keine Rückgänge der privaten Nachfrage vermuten ließen. Besonders der private Konsum stand im Mittelpunkt der Konjunkturskepsis.

Das Jahr 2013 betrachten die Unternehmen der Region Hellweg-Sauerland der IHK-Herbstumfrage zufolge verhalten optimistisch: Sie planen leicht zunehmende Investitionen und die Beschäftigungszahl konstant zu halten. Immerhin 36 Prozent der Betriebe gaben an, in die Kapazitätsausweitung investieren zu wollen.

JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2012

Aktivseite

		EUR	EUR	EUR	31.12.2011 TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			11.841.137,05		8.532
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank			11.567.261,02		21.700
				23.408.398,07	30.233
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Deutschen Bundesbank zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
b) Wechsel			0,00		0
				0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) Täglich fällig			40.984.476,59		19.702
b) Andere Forderungen			18.953.968,93		126.981
				59.938.445,52	146.683
4. Forderungen an Kunden				826.732.404,16	786.514
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	438.338.466,59 EUR				(427.230)
Kommunalkredite	41.312.070,08 EUR				(37.371)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
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		91.175.299,39			38.059
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	91.175.299,39 EUR				(38.059)
bb) Von anderen Emittenten		250.471.801,55			226.748
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	239.997.240,44 EUR				(219.967)
			341.647.100,94		264.807
c) Eigene Schuldverschreibungen			25.743,48		32
Nennbetrag	25.000,00 EUR				(31)
				341.672.844,42	264.839
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				42.026.590,28	50.158
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligungen				16.703.098,31	16.725
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00 EUR				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	232.000,00 EUR				(216)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				51.956,75	52
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00 EUR				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00 EUR				(0)
9. Treuhandvermögen				1.088.010,54	1.234
darunter:					
Treuhandkredite	1.088.010,54 EUR				(1.234)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte					
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			46.076,00		46
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) Geleistete Anzahlungen			0,00		0
				46.076,00	46
12. Sachanlagen				13.305.380,26	16.065
13. Sonstige Vermögensgegenstände				2.378.978,92	2.908
14. Rechnungsabgrenzungsposten				1.172.930,76	1.562
Summe der Aktiva				**1.328.525.113,99**	**1.317.018**

Passivseite

		EUR	EUR	EUR	31.12.2011 TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) Täglich fällig			343.977,53		33
b) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			173.119.936,15		184.638
				173.463.913,68	184.671
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) Mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		488.926.692,73			463.211
ab) Mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		34.022.546,71			37.685
			522.949.239,44		500.896
b) Andere Verbindlichkeiten					
ba) Täglich fällig		318.880.066,49			259.371
bb) Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		160.017.304,01			226.873
			478.897.370,50		486.244
				1.001.846.609,94	987.140
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) Begebene Schuldverschreibungen			737.220,83		2.963
b) Andere verbriefte Verbindlichkeiten			0,00		0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00 EUR				(0)
Eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00 EUR				(0)
				737.220,83	2.963
3 a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				1.088.010,54	1.234
darunter:					
Treuhandkredite	1.088.010,54 EUR				(1.234)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				4.947.884,87	3.958
6. Rechnungsabgrenzungsposten				1.048.896,64	1.422
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			14.296.867,00		13.748
b) Steuerrückstellungen			2.662.352,76		962
c) Andere Rückstellungen			7.307.110,97		8.583
				24.266.330,73	23.293
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				4.000.641,10	4.001
10. Genussrechtskapital				0,00	0
darunter:					
vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00 EUR				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				61.866.000,00	53.600
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			0,00		0
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Gewinnrücklagen					
ca) Sicherheitsrücklage		54.737.717,49			54.444
cb) Andere Rücklagen		0,00			0
			54.737.717,49		54.444
d) Bilanzgewinn			521.888,17		294
				55.259.605,66	54.738
Summe der Passiva				**1.328.525.113,99**	**1.317.018**
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			18.016.542,41		17.909
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00		0
				18.016.542,41	17.909
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			89.609.052,57		85.949
				89.609.052,57	85.949

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2012

		EUR	EUR	EUR	1.1.–31.12. 2011 TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		39.110.706,32			40.393
darunter: aus der Abzinsung von Rückstellungen	86,14 EUR				(0)
b) Festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		7.674.526,53			8.700
			46.785.232,85		49.092
2. Zinsaufwendungen			19.932.008,83		22.520
darunter: aus der Aufzinsung von Rückstellungen	845.356,01 EUR				(1.051)
				26.853.224,02	26.572
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			1.798.088,54		1.851
b) Beteiligungen			387.130,80		332
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00		0
				2.185.219,34	2.183
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				295.147,04	224
5. Provisionserträge			8.801.769,91		8.900
6. Provisionsaufwendungen			287.577,15		299
				8.514.192,76	8.600
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				1.610.332,12	2.221
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
				39.458.115,28	39.800
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		10.278.858,00			10.193
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.662.003,51			3.156
darunter: für Altersversorgung	1.663.199,53 EUR				(1.191)
			13.940.861,51		13.349
b) Andere Verwaltungsaufwendungen			6.984.292,52		6.832
				20.925.154,03	20.181
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				1.174.514,97	1.375
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				1.276.689,65	1.123
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00		0
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			2.250.282,16		25.786
				2.250.282,16	25.786

		EUR	EUR	EUR	1.1.–31.12. 2011 TEUR
15.	**Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere**		2.719.311,21		785
16.	**Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren**		0,00		0
				2.719.311,21	785
17.	**Aufwendungen aus Verlustübernahme**			0,00	0
18.	**Zuführungen zum Fonds für allgemeine Bankrisiken**			8.266.000,00	36.550
19.	**Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit**			7.346.727,58	5.572
20.	**Außerordentliche Erträge**		0,00		0
21.	**Außerordentliche Aufwendungen**		94.418,00		94
	darunter: Übergangseffekte aufgrund des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes	94.418,00 EUR			(94)
22.	**Außerordentliches Ergebnis**			94.418,00	94
23.	**Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**		6.652.566,04		5.101
24.	**Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen**		77.855,37		82
				6.730.421,41	5.183
25.	**Jahresüberschuss**			521.888,17	294
26.	**Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr**			0,00	0
				521.888,17	294
27.	**Entnahmen aus Gewinnrücklagen**				
	a) Aus der Sicherheitsrücklage		0,00		0
	b) Aus anderen Rücklagen		0,00		0
				0,00	0
				521.888,17	294
28.	**Einstellungen in Gewinnrücklagen**				
	a) In die Sicherheitsrücklage		0,00		0
	b) In andere Rücklagen		0,00		0
				0,00	0
29.	**Bilanzgewinn**			521.888,17	294

BERICHT DES VERWALTUNGSRATES

Der Verwaltungsrat hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Vom Vorstand wurde das Gremium laufend über die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftlichen Verhältnisse der Sparkasse unterrichtet. Die Prüfungsstelle des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe, Münster, hat den vom Vorstand vorgelegten Lagebericht und den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2012 geprüft und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Verwaltungsrat hat den Jahresabschluss festgestellt und den Lagebericht gebilligt.

Der Verwaltungsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erfolgreiche Arbeit im Berichtsjahr.

Lippstadt, 11. April 2013

Hans-Joachim Kayser
Der Vorsitzende des Verwaltungsrates

IMPRESSUM

Herausgeber
Sparkasse Lippstadt
PR/Vertrieb
Dirk Rabe
Spielplatzstraße 10
59555 Lippstadt

Telefon 02941 757-170
Telefax 02941 757-179
pr-vertrieb@sparkasse-lippstadt.de
www.sparkasse-lippstadt.de

Redaktion und Gestaltung
AM | COMMUNICATIONS, Berlin

Druck
Druckerei Harlinghausen, Lippstadt

Bildnachweis
S. 1 – 7, 10 – 25, 27 – 31 Jan Pauls
S. 8 – 9 DSGV
S. 26 Dirk Raulf

Sparkasse Lippstadt
Spielplatzstraße 10
59555 Lippstadt

Telefon 02941 757-0
Telefax 02941 757-269
info@sparkasse-lippstadt.de
www.sparkasse-lippstadt.de