



WANDEL WANDEL WANDEL WANDEL



Gut für Remscheid, weil die Stadtparkasse traditionell zu der Stadt im Bergischen Land gehört. Vom Sparbuch bis zum Aktiendepot, vom ersten Konto bis zur Finanzierung der Existenzgründung begleitet die Stadtparkasse Remscheid Jung und Alt, Privat- und Firmenkunden in allen finanziellen Belangen. Sie ist geduldiger Berater, kompetenter Partner, Förderer der Region und ihrer Menschen. Sie ist immer nah – und einfach gut.

Es ist Teil unserer Tradition, die Chancen des Wandels zu nutzen. Heute für morgen.

Vorwort	5	Stadtsparkasse für Sie
Verbundpartner	6 – 9	Stadtsparkasse für Deutschland
Spenden, stiften, sponsern	10 – 13	Stadtsparkasse für Remscheid
Umbau	14 – 15	Stadtsparkasse für morgen
Private Banking	16 – 17	Stadtsparkasse für Privatkunden
Beratung	18 – 19	Stadtsparkasse für Nachfolger
Mittelstand	20 – 23	Stadtsparkasse für Unternehmen
Lagebericht	24 – 29	Stadtsparkasse für Rechner
Bilanz	30 – 31	
Gewinn und Verlust	32 – 33	
Verwaltungsrat	34 – 35	



Der hier veröffentlichte Jahresbericht enthält die Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufes. Der vollständige, der gesetzlichen Form entsprechende und mit dem Bestätigungsvermerk der Prüfungsstelle des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes versehene Jahresabschluss wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und im Handelsregister beim Amtsgericht Wuppertal hinterlegt.

Natürlich sind auch wir für die Gleichstellung der Geschlechter. Um einer besseren Lesbarkeit willen verzichten wir jedoch in diesem Jahresbericht auf Schreibweisen wie Mitarbeiter(innen), Kundenberater(innen), Kunden und Kundinnen etc. Natürlich sind stets beide Geschlechter gemeint.



Gut für Remscheid, weil die Stadtparkasse Remscheid lange Tradition im Bergischen Land besitzt. Als eigenständiges Institut trägt sie ihr Handeln in der Region selbst, gehört aber gleichzeitig zum starken Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe. Diese ist der mit Abstand größte Arbeitgeber der deutschen Kreditwirtschaft – 374.500 Menschen, über 21.000 davon in der Ausbildung, wirken hier zusammen. Für die Kunden vor Ort.

Vorwort zum Jahresbericht der Stadtsparkasse Remscheid.

Liebe Leserinnen und Leser,

in 12.000 deutschen Städten, Gemeinden und Kreisen sind die Sparkassen direkt für Sie erreichbar. Mit mehr als 16.000 Geschäftsstellen und 24.300 Bargeldautomaten bieten sie das dichteste Servicenetz aller Kreditinstitute und Institutsgruppen in Deutschland.

Für Sie persönlich von Bedeutung aber ist, was Sie von uns als Stadtsparkasse Remscheid haben und was wir für Sie bewegen. Das ist das perfekte Stichwort, denn was uns als Unternehmen 2007 bewegt hat, geht auch Sie direkt etwas an: Sie alle wissen, dass der Wettbewerb auf dem Finanzsektor um ein Vielfaches härter geworden ist. In diesem intensiven kreditwirtschaftlichen Wettbewerb muss sich auch Ihre Stadtsparkasse Remscheid als eigenständiges Unternehmen behaupten.

bei den Beratungs- und Serviceleistungen stehen die Qualitätsmerkmale Freundlichkeit, Kompetenz und Zuverlässigkeit im Vordergrund mit dem erklärten Ziel, marktgerechte Produkte zu verkaufen. Die Sparkasse ist als Finanzdienstleister seriöses Kreditinstitut für alle Bevölkerungsschichten und gleichzeitig ein wichtiger Arbeitgeber in Remscheid. Wir sind Mäzen des kulturellen und gesellschaftlichen Lebens unserer Stadt und wollen dies auch in Zukunft bleiben.

Gut für Remscheid ist also, wenn wir die Nähe zu unseren Kunden als wörtliche Verpflichtung verstehen: Nicht zuletzt daraus erklärt sich der Umbau unserer Hauptstelle an der Alleestraße, verbunden mit einem deutlichen Wandel zu einer Beratungs- und Vertriebsstrategie in ganz neuer Qualität. Oder nehmen Sie unseren „Schulterschluss“ mit den Verbundpartnern der Sparkassen-Finanzgruppe: Auch deswegen profitieren Sie als Kunden von einer ganzheitlichen Beratung. Gut für Remscheid sind unsere Firmenkundenberater, die die bergische Wirtschaft kennen und deswegen prädestiniert sind, kleine und mittlere Unternehmen langfristig als starke Hausbank zu begleiten.

Unser Dank geht an unsere Mitarbeiter, Bürger und Kunden, die auch in turbulenten Zeiten zu uns gestanden haben. Denn sie alle zusammen schaffen so die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit – und das ist gut für das Gemeinwohl, also gut für Remscheid.

Remscheid, im Juni 2008

Der Vorstand



Max Peter Schmitz



Ulrich Gräfe



Als einer der größten Arbeitgeber in Remscheid beschäftigt die Stadtsparkasse insgesamt 390 Mitarbeiter in 15 Geschäftsstellen. Davon sind alleine 87 Mitarbeiter Teilzeit- oder Ultimokräfte. Zudem erhalten 38 Auszubildende einen fundierten Start ins Berufsleben.

Dabei ist klar: Kurzfristige Gewinnmaximierung steht nicht im Vordergrund unserer Geschäftspolitik. Als öffentlich-rechtliches Kreditinstitut engagieren wir uns in vielfältiger Weise in Wirtschaft und Gesellschaft zum Wohle unserer Stadt.

Dies bedeutet für jeden von uns persönliche Verpflichtung und Ansporn. Denn



Die Sparkasse Remscheid ist Teil der Sparkassen-Finanzgruppe.



Starke Partner in der Finanzgruppe: die Deka Investments, die LBS sowie die Deutsche Leasing und die Provinzial.

650 Unternehmen mit einem zusammengefassten Geschäftsvolumen von rund 3.300 Milliarden Euro stehen hinter der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie bildet die größte Kreditinstitutgruppe in Deutschland und Europa. Unter anderem 11 Landesbanken, 10 Landesbausparkassen, 12 regionale Erstversicherungsgruppen, die DekaBank, die dwp Deutsche Wertpapier Service Bank AG und alle 457 eigenständigen Sparkassen gehören dazu. Jede Remscheider Geschäftsstelle ist ein Ableger dieses Verbundes.

Rund 16.000 solcher Geschäftsstellen gibt es – überall in Deutschland. In mehr als 12.000 Gemeinden, Kreisen und Städten finden sich Institute der Sparkassen-Finanzgruppe. Etwa 24.300 Geldautomaten sorgen für eine flächendeckende Versorgung der mehr als 50 Millionen Kunden, die der Gruppe vertrauen. Sie beschäftigt 374.500 Mitarbeiter und auch in Remscheid zählt die Sparkasse mit rund 390 Mitarbeitern zu den größten Arbeitgebern.

Die Verbindung von Kompetenz in Finanzdienstleistungen mit der Verantwortung für die Region sind traditionell gewachsene und verbriefte Aufgaben sämtlicher Institute. Basis dieses Handelns und Förderns ist der wirtschaftliche Erfolg. Die Bilanzsumme der 457 Sparkassen ist in 2007 auf 1.045 Milliarden Euro gestiegen und zeigt eindrucksvoll die Stärke der Sparkassen-Organisation.

Rating-Agenturen verteilen gute Noten

Zwei internationale Rating-Agenturen haben die finanzielle Stärke, die flexiblen Handlungsspielräume der Sparkassen-Institute sowie das Geschäftsmodell und den Haftungsverbund der Sparkassen-

Finanzgruppe gewürdigt. Sowohl „Moody's“ als auch „Dominion Bond Rating Service“ verliehen der Finanzgruppe ein Rating, das alle Mitgliedsunternehmen des Verbundes mit dem gleichen Top-Standard auszeichnet.



Die Sparkassen-Finanzgruppe wiederum zählt über die Europäische Sparkassenvereinigung (ESV) und das Weltinstitut der Sparkassen (WIS) zur internationalen Sparkassenkooperation. Für die Kunden stellt diese Solidargemeinschaft eine zusätzliche Sicherung ihrer Einlagen dar. Jeder Anleger ist in voller Höhe vor einem Ausfallrisiko geschützt, denn im Krisenfall läuft die Sicherung über diesen Verbund. So zeigte



Gut für Remscheid, weil die Stadtparkasse nicht als Einzelkämpfer in einem heiß umkämpften Markt steht. In der Sparkassen-Finanzgruppe stehen die einzelnen Mitglieder füreinander ein. Das bringt Sicherheit für jedes Institut und jeden Kunden, der nicht um seine Anlagen fürchten muss. Durch ihre Geschäftsstellen in Remscheid schauen die Bürgerinnen und Bürger in diesen großen Verbund. Sparkasse bedeutet Nähe: 15 Geschäftsstellen gibt es in Remscheid.



sich bei den Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten, von denen auch die WestLB betroffen war, die besondere Stärke des Verbundes – in diesem Fall die der Gemeinschaft der nordrhein-westfälischen Sparkassen. Sie tragen wesentliche Teile der beschlossenen Risikoabschirmung. Allein auf die Stadtparkasse Remscheid entfallen hiervon 3,3 Millionen Euro.

Nach diversen Sofortmaßnahmen und aufgrund der Solidarität im Sparkassen-Verbund wurde diese Krise und ihre finanziellen Belastungen ohne jeden Nachteil für die Kunden bewältigt. Auch die Unterstützung der vielen sozialen und kulturellen Einrichtungen, Schulen und Kindergärten durch die Stadtparkasse blieb und bleibt davon unbeeinträchtigt, ebenso die kreditgeschäftlichen Möglichkeiten.



Gut für Remscheid, weil die Leistungen der Verbundpartner hier für jeden Kunden greifbar und erlebbar werden. Denn von der Bausparleistung der LBS über die vielen günstigen Versicherungen der Provinzial zu den Anlagetipps der DekaBank oder den Finanzierungsmodellen der Deutschen Leasing kann an den 15 Geschäftsstellen der Stadtparkasse Remscheid jeder Bürger profitieren.



Für Sie und Ihren Erfolg arbeiten alle Verbundpartner Hand in Hand.

Im ImmobilienCenter der Stadtparkasse Remscheid wird die ganze Stärke des Verbundes für jeden einzelnen Kunden spürbar.

Thomas Christ und das gesamte ImmobilienCenter-Team beraten auch in allen Bereichen der Verbundleistungen.

Traditionell begleiten die Sparkassen ihre Kunden sehr nah und oft sehr lange. So ist es kein Wunder, dass die Kenntnisse über ihre Wünsche und Bedürfnisse entsprechend hoch sind. Auf der Basis gegenseitigen Vertrauens ist eine vielfältige Begleitung der Kunden, die über die reinen Finanzdienstleistungen hinausgeht, häufig gewünscht. Dabei sind die Leistungen der Verbundpartner unverzichtbar.

LBS und Provinzial – starke Partner für Kompetenz rund um die Immobilie

Die Suche vieler Kunden nach einer eigenen Immobilie unterstützt die Stadtparkasse Remscheid daher gerne mit ihrem ImmobilienCenter. In einem Markt, der an vielen Stellen mangels transparenter Standards Probleme mit der Vertrauenswürdigkeit hat, vertritt das ImmobilienCenter der Stadtparkasse klare Werte. Hier stehen Kundenfreundlichkeit, Offenheit im Umgang und die genaue Ortskenntnis der



Kurze Wege, weniger Papierkram, individuelle Beratung – das bekommen Bausparer als gebündelte Kompetenz aus einer Hand. Von den beiden starken Partnern, der LBS und der Stadtsparkasse Remscheid.



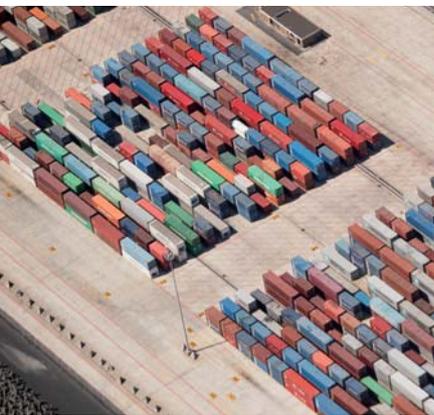
Ausgezeichnet von den Fachzeitschriften „Euro“ und „Euro am Sonntag“ als „Aufsteiger des Jahres 2008“ für die qualitative Verbesserung der Angebotspalette und für den stärksten Zuwachs bei Einzel-Investmentfonds im Vergleich zum Vorjahr.



Ausgezeichnet – mit der höchsten Bewertung der Rating-Agentur Assekurata, mit vier Sternen für überdurchschnittliche Leistung von der Zeitschrift Capital und mit bester Note „hervorragend“ für Renten-Vorsorge-Produkte.



Beim großen Leasing-Test der Zeitschrift „impulse“ (Mai 2008) belegte die Deutsche Leasing in zwei von vier Kategorien Spitzenplätze: Sieger mit großem Abstand beim Maschinen-Leasing und Platz 3 beim IT-Leasing. Im Test befanden sich 25 Anbieter.



Ob Außenhandelsverbindungen, Anlagemöglichkeiten oder attraktive Leasingmodelle: Die Stadtsparkasse Remscheid kann sich auf die Kompetenz ihrer Verbundpartner auch international verlassen.

Region Remscheid im Vordergrund. Fair, direkt, nah – dieser Grundsatz gilt auch hier. Dabei vermittelt das Team des Immobilien Centers um den Leiter Thomas Christ nicht nur die gesuchte Immobilie. Das Team besitzt auch die Kompetenz und die nötige Vielfalt an Finanzierungsmöglichkeiten, um jeweils ein individuell für den Kunden und sein Traumobjekt zugeschnittenes Paket an Bau- und Eigenheimfinanzierung mitliefern zu können. Dabei kommen die Leistungen der Verbundpartner wie der LBS oder der Provinzial den Kunden spürbar zugute.

Anlage und Vermögen profitieren über die Deka von weltweiter Entwicklung

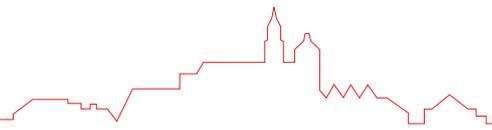
Auch die Kunden der Anlageberatung und des Vermögensmanagements der Stadtsparkasse Remscheid profitieren von den Verbundpartnern. Über die Deka Investmentfonds partizipieren sie von den aktuellen Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten. Die DekaBank gehört zu den großen Finanzdienstleistern

Deutschlands. Im Publikumsfondsgeschäft nimmt der DekaBank-Konzern mit rund 20 Prozent Marktanteil einen Spitzenplatz unter den inländischen Investmentanbietern ein. Für den Erfolg bürgt vor allem das solide Fundament der Bank: ihre Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe.

Deutsche Leasing – unser Verbundpartner für den bergischen Mittelstand

In der Firmenkundenberatung bietet die Deutsche Leasing, ein weiterer Verbundpartner, immer eine attraktive Alternative zu traditionellen Finanzierungsmodellen. Das ist für den Mittelstand in Remscheid und Umgebung besonders bedeutend, denn viele Firmen aus dem bergischen Raum erwirtschaften mit ihrem Auslandsgeschäft einen Großteil ihrer Umsätze und Gewinne. Die Stadtsparkasse Remscheid vermittelt Kontakte im Ausland und finanziert beispielsweise mit der Deutschen Leasing diese Auslandsinvestitionen der Remscheider Wirtschaft.

Hand in Hand mit unseren Firmenkunden entwickeln wir Konzepte, die auf den langfristigen Erfolg der regionalen Unternehmen und nicht auf den nächsten Quartalsbericht der Bank ausgerichtet sind. Denn wenn es den heimischen Unternehmen gut geht, geht es auch der Stadtsparkasse Remscheid gut.



Vom multimedialen Übungsladen zur Natur-Schule: Engagement zeichnet die Stadtparkasse aus.

Wenn Gutes Früchte trägt, lässt sich trefflich davon berichten – so wie im Falle der Sparkassen-Stiftungen, die jedes Jahr zahlreiche Projekte in der Stadt mit Spenden unterstützen – aus Überzeugung.

Die Sparkassen-Stiftungen in Remscheid sind vielen Bürgern ein Begriff, denn seit sie in den neunziger Jahren gegründet wurden, werden jährlich zahlreiche Projekte aus den Mitteln unterstützt. Beide, die anlässlich des 150-jährigen Bestehens ins Leben gerufene „Jubiläumsstiftung“ und die „Stiftung der Stadtparkasse Remscheid für Jugend, Soziales und Umwelt“, sind in der Stadt bekannt für ihre Hilfen – und die Remscheider nehmen sie rege in Anspruch.

Dass ein Geldinstitut Gewinne quasi wieder verschenkt, wie es in Form des ursprünglichen Stiftungskapitals und der fortlaufenden Zustiftungen geschieht, hat gute Gründe. Die Grundidee dafür entstammt dem Zeitgeist der Gründungsphase, wonach die Stadtparkasse als standorttreues Traditionsunternehmen verantwortungsvoll die Bürger der Stadt Remscheid und ihre Einrichtungen fördern will. Das Gemeinwohl, und somit auch das Wohl ihrer Kunden, liegt der Stadtparkasse am Herzen. Sie will gute, dauerhafte und sinnvolle Initiativen hier am Ort unterstützen und ist bereit, dafür auch Geld auszugeben. Das Stiftungskapital bleibt immer bestehen, die Erträge werden gemeinsam mit den Kuratoren vergeben.

PS-Sparen sichert zusätzliche Mittel für gemeinnützige Projekte in der Region

Eine weitere Unterstützung für gemeinnützige Projekte kommt von den Kunden selbst, denn das PS-Sparen der Sparkassen sichert ebenfalls stabile finanzielle Mittel. Wer PS-Lose kauft, wird somit selbst zum Förderer in der Region. Das ist gut für Remscheid, denn jeder weiss, wie sehr gemeinnützige Vereine, Initiativen und Projekte auf kontinuierliche Förderung angewiesen sind.

Nicht nur die Sparkassen-Stiftungen verwenden die Erträge ihrer Einlagen für gute Zwecke in Remscheid. Auch die Stadtparkasse selber spendet jedes Jahr noch viel Geld für sinnvolle Projekte. Das Geld stammt aus dem Gewinn, der letztlich nur durch das Vertrauen der Bürger in die Stadtparkasse erwirtschaftet wurde. Für die Region und ihre Menschen.

Die beiden Stiftungen, die mit 400.000 bzw. 700.000 DM bei ihrer Gründung ausgestattet waren, verfügen heute zusammen über ein Stiftungskapital von 5 Millionen Euro. Um Unterstützung für bestimmte Projekte zu erhalten, stellen Bürger, Vereine oder Initiativen Anträge. Oftmals stehen Kindergärten, Schulen, Sportvereine und soziale Einrichtungen dahinter. Über die Vergabe entscheidet dann das Kuratorium. Beide Stiftungen können heute Projekte aus den Bereichen Jugend, Kultur, Umwelt und Soziales gleichermaßen fördern.



Mittel der Sparkassen-Finanzgruppe für gesellschaftliches Engagement in Millionen Euro, 2006



Gut für Remscheid, weil durch die Stadtparkasse und ihre Sparkassen-Stiftungen in der Stadt viel Gutes möglich wird. Die Bürger wollen sich einbringen, wollen gemeinnützige Projekte vorantreiben. Es ist Pflicht und Freude für die Stadtparkasse und ihre Stiftungen, dabei behilflich zu sein. Bürgerschaftliches Engagement ist inzwischen unverzichtbar für unsere Gesellschaft geworden – und verdient jede Unterstützung.



An Anträgen mangelt es nicht, denn die Hilfeleistung hat sich in Remscheid herumgesprochen – zudem ist sie an vielen Stellen sichtbar und offenkundig. 2007 erhielt zum Beispiel der Ehringhauser Turnverein Hilfe für die Renovierung seiner Turnhalle, die sich der Verein aus eigenen Mitteln nicht leisten konnte. Ein durchaus typischer Fall, der deutlich macht, dass die Ausschüttungen über die Sparkassen-Stiftungen in der Region bleiben und dauerhafte Wirkung entfalten können. Zudem steht bei allen Unterstützungen der direkte Nutzen der Bürger immer im Mittelpunkt.

Natur-Schule Grund

Auch die Natur-Schule am Rande von Remscheid profitierte 2007 von der Sparkassen-Stiftung und konnte damit eine Küchenzeile anschaffen. So lernen Kinder nun dort den Weg vom Getreidekorn zum fertigen Brot kennen und erfahren hautnah den Zusammenhang zwischen Gewächs auf dem Feld und ihrem Leben.

Auch die Natur-Schule Grund profitiert vom Engagement der Stadtparkasse Remscheid. Hier lernen Kinder Zusammenhänge in der Natur.



Gut für Remscheid, weil Aktionen wie der City-Lauf Bewegung in die Stadt bringen. Tausenden kleiner und großer Hobby-Sportler hat das Sportereignis im Laufe der Jahre die Freude an der Bewegung eröffnet. Das geht nicht ohne einen kompetenten Partner, und den hat die Stadtparkasse im Remscheider Schwimm-Verein (RSV) gefunden. Gemeinsam bringen sie Remscheid auf die Beine – seit vielen Jahren.

 Stadtparkasse
Remscheid



Immer wieder stehen Kinder und Jugendliche im Mittelpunkt der unterstützten Projekte und Aktionen der Stadtparkasse. Ob im Rahmen des Kinderferienprogramms „Ein Platz für Kinder“ oder bei einem Besuch im Tresorraum, bei dem die Frage geklärt wird, wieviel eine Million Euro eigentlich wiegt.



Zum 17. Mal startete 2007 das Remscheider Sportereignis „City-Lauf“ in Remscheid.

Oft unterstützt die Stadtparkasse Institutionen, um deren eigene Möglichkeiten zu verstärken. 2007 erhielt unter anderem der Förderverein des Sana-Klinikums eine Zuwendung, um auf der Palliativstation Schmerzpatienten und Schwerstkranke zu betreuen.

Musik(er)ausbildung und Remscheider City-Lauf

Viele weitere Beispiele für das Engagement der Stadtparkasse sind aufzuzählen: etwa das Blockheizkraftwerk am Ernst-Mo-

20 Jahren und hat schon viele Menschen vom Sport begeistert.

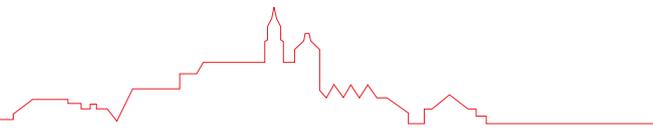
In 2007 hat die Stadtparkasse abermals erhebliche Mittel vergeben können: insgesamt nahezu 700.000 Euro an Stiftungsgeldern und sonstigen Spendenmitteln. Das Berufskolleg Wirtschaft und Verwaltung, zum Beispiel, richtet aus der Sparkassen-Spende einen Übungsverkaufsraum mit Videoanlage ein, an dem die jugendlichen Schüler Verkaufsgespräche trainieren und medial begleitet werden.



Training ist eine gute Schule für das Leben: einen Anfang machen, durchhalten, Kurven und Unvorhergesehenes meistern, das Ziel erreichen. Solche wertvollen Erfahrungen vermittelt die Stadtparkasse Remscheid ihren Kunden auch: als aktiver Begleiter für Jung und Alt.

ritz-Arndt-Gymnasium in der Innenstadt. Oder die Bergischen Symphoniker, die von der Stadtparkasse traditionell unterstützt werden und damit auch ihre renommierte Musiker- und Dirigentenausbildung leisten. Um Schülern diese Musikkultur nahe zu bringen, gibt es für sie außerdem subventionierte Konzertkarten. Oder der riesige City-Lauf mit jährlich rund 2.000 Teilnehmern. Ganz Remscheid läuft dort quasi mit und lässt sich unter anderem von der Stadtparkasse auf Trab bringen. Diese Laufveranstaltung gibt es bereits seit fast

Natur-Schule, City-Lauf, Übungsverkauf – solche Projekte sind es, die von den Spenden der Stadtparkasse Remscheid profitieren. Sie sind sehr bürger- und damit kundennah, sie bedeuten in Remscheid etwas, sie wirken noch lange nach. Sinnvolle und bleibende Dinge also, die letztendlich die Remscheider Bürger selbst durch ihre Treue zur Stadtparkasse möglich machen.



Viel Licht und Glas schaffen Transparenz und Modernität.



Als im Sommer der Abbruch begann, konnte sich so mancher Kunde nicht vorstellen, das die Schalterhalle schon im Mai wieder genutzt werden könnte.

Hauptstelle wird technisch und optisch gründlich modernisiert.

Wie Wissen und Kompetenz sich ständig verändern, erweitern und verbessern, so muss auch die äußere Form eines Unternehmens mit der Moderne Schritt halten. Bereits in den letzten Monaten regiert bei der Stadtparkasse Remscheid der Takt der Baustelle. Die Bemühungen um eine technisch anspruchsvolle, leistungsfähige Hauptstelle bekommen alle Kunden hautnah mit: Die Sparkasse bewegt sich sichtlich und tut viel, um am Ende in ansprechenden Räumlichkeiten auf der Höhe der Zeit für ihre Kunden da zu sein.

Nach über 40 Jahren hat die Hauptstelle eine richtig gründliche Überarbeitung verdient. Klimatechnik, Brandschutz, Elektrik, Ausstattung und auch die Optik werden auf aktuellen Stand gebracht bzw. vorsichtig ergänzt. Im Sommer 2007 begannen die Arbeiten, für die ständig bis zu 40 Bauarbeiter vor Ort Hand in Hand tätig sind. Von den beteiligten Firmen sind rund 20 Kunden des eigenen Hauses und in der Remscheider Umgebung ansässig. Das passt zum klaren Standortbekenntnis der Stadtparkasse in Form dieser umfangreichen Arbeiten. Rechtzeitig zur Weihnachtszeit 2008 soll alles fertig sein.

Tageslicht flutet die große Halle

Die Kunden werden die Veränderungen nach und nach sehen und spüren. Durch den Umbau wird der Kundenservice noch komfortabler. Die beiden Selbstbedienungs-Bereiche an den Eingängen Allee-Center und Alleestraße werden vergrößert.

Menschen mit Behinderungen können die Hauptstelle künftig leichter besuchen, denn an zahlreichen Stellen erhalten sie Unterstützung. Vier moderne Kassen stehen den Kunden zur Verfügung, dazu sechs barrierefreie Serviceplätze. Am Eingang Alleestraße steht ein behindertengerechter Geldautomat: Er ist von Rollstühlen unter-



fahrbar, Platten mit Rillen leiten Sehbehinderte dorthin und ein Kopfhöreranschluss ermöglicht die Bedienung über das Hören.

Die Stadtparkasse Remscheid soll den Kunden wörtlich im rechten Licht erscheinen. „Nach Abschluss der Arbeiten wird viel mehr Tageslicht als bisher durch die große Kundenhalle fluten“, verrät Innenarchitekt Hermann Zachert vom Büro „Zachert und Hinterberger“. „Wir nehmen viele Wände weg und ersetzen sie durch gläserne Konstruktionen. Alles wird leicht und luftig aussehen, gleichzeitig funktional und klar gegliedert.“ Transparenz hält nun sichtbar Einzug in die Hauptstelle. Dazu passt auch die neue Drehtür, die am Eingang installiert wird und die große Halle ohne Zugluft zugänglich macht. Das ist nicht nur sehr





Gut für Remscheid, weil sich die Stadtparkasse sichtlich bewegt. Beim Umbau der Hauptstelle wird die gesamte Ausstattung modernisiert. Ende 2008 wird die Stadtparkasse ihre täglich 2.000 Kunden im Servicecenter noch freundlicher empfangen: besser klimatisiert, behindertengerecht, optisch erneuert und doch klar wieder erkennbar. Tradition und Wandel zeigen sich einträchtig nebeneinander.

 Stadtparkasse
Remscheid

angenehm, sondern auch aus Umweltschutzgründen sinnvoll: Es spart Heizenergie im Winter und bewahrt die Kühle im Sommer.

Diskrete Beratung vor aller Augen

So zeigt die Sparkasse mit dem Umbau auch, dass ihre Stärke im Kundenkontakt liegt. Die 28 Räume, die wieder für Kundentermine entstehen, erlauben den Beratern künftig sichtbare, aber dennoch diskrete qualifizierte Gespräche. Die neuen Materialien sind auf die bereits eingebauten abgestimmt und ergeben ein harmonisches Ganzes. „Neben Glas spielt auch Zedernholz als Wandverkleidung eine Rolle. Serizzo-Granitboden ergänzt die vorhandenen Steine. Die Kunstflächen an

der Wand, die vielen Remscheidern ans Herz gewachsen sind, bleiben erhalten. Sie fügen sich gut ins Gesamtbild ein und verbinden schlüssig das Altbekannte mit dem Neuen“, so Hermann Zachert. Die funktionale und moderne Halle wird ergänzt durch einen Kundenbereich, in dem ein Teppichboden ruhige und angenehme Atmosphäre verbreitet. „Der Teppich ist ein Naturprodukt, auf der gesamten Fläche einheitlich und natürlich rot, was wunderbar zur Sparkasse passt.“



Typisch Stadtparkasse: Die neuen Beratungsräume, die den 43 Mitarbeitern nach dem Umbau zur Verfügung stehen, verbinden Transparenz und Diskretion. Mit ihren Glaswänden vermitteln sie Nähe und sichern gleichzeitig eine vertrauliche Atmosphäre.

Gut für Remscheid, weil die erfolgreiche Betreuung vermögender Kunden Stabilität für die Stadt bietet. Die Stadtsparkasse Remscheid investiert viel Energie, Zeit und immer wieder neue Ideen in diese Gruppe. Verschiedene Kundenevents boten in der Lennep-er-Klosterkirche hochwertige Informationsangebote zum Fonds „Trust IV“ und zum Erbschaftssteuerrecht.



Das Beraterteam des Private Banking kümmert sich aktiv um die Belange seiner Kunden.

V. l.: Bernd Behrendt,
Dagmar Hergarten-Rölver,
Martin Schöneshöfer,
Anja Langenbach,
Oliver Schmidt.

Erlebnisabende mit Informationen und Mehrwert.

Das Beratungsteam im Private Banking nimmt sich viel Zeit für seine Kunden.

Eine individuelle Beratung darf bei der Stadtsparkasse Remscheid selbstverständlich jeder Kunde erwarten. Je höher jedoch das persönliche Vermögen ist, desto mehr

Zeit und Ruhe braucht es gemeinsam mit den Kunden eine individuelle und professionelle Strategie zu entwickeln. Mit dem neuen Private Banking erhält die Betreuung dieser Kunden ein Gesamtkonzept, das den besonderen Anforderungen dieser Kundengruppe Rechnung trägt.



Durch die vielfältigen Informationen aus dem nationalen und internationalen Geschäft der Verbundpartner kann die Stadtsparkasse Remscheid renditestarke Produkte für ihre Kunden erarbeiten.

Bernd Behrendt, mit 30 Berufsjahren ein sehr erfahrener Sparkassenbetriebswirt, führt das vierköpfige Private Banking-Team, das seine Kunden aktiv betreut. Den gesamten Bereich Vermögensmanagement leitet seit Anfang des Jahres 2008 Dagmar Hergarten-Rölver. Die diplomierte Betriebswirtin konnte als langjährig erfahrene Betreuerin vermögender Kunden neu für die Stadtsparkasse Remscheid hinzu gewonnen werden. Unter ihrer Leitung werden die Kunden künftig noch intensiver von der Kompetenz der Berater profitieren können.

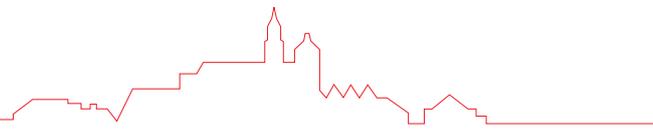
Ganzheitliche Beratung eröffnet Möglichkeiten

Grundlage unserer Arbeit ist eine ganzheitliche Beratung, die weit über das bisherige Angebot hinaus geht. Im Rahmen einer Finanzplanung werden alle persönlichen Dinge des Kunden besprochen – angefangen von Wertpapieranlagen, über Finanzierungen, Immobilien, Beteiligungen, Versicherungen bis hin zum Thema Nachfolgeregelungen. Die Berater verstehen sich dabei als Manager und Schnittstellen, die bei bestimmten Themen andere Spezialisten – aus dem Haus oder von Verbund- und Kooperationspartnern – hinzuziehen. Dieses Vorgehen eröffnet neue Möglichkeiten, die den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht werden. Neben diesem erweiterten Beratungsansatz ist im Private Banking die Produktpalette insbesondere im Bereich Wertpapiere,

aber auch Beteiligungen deutlich ausgebaut. So wurde unseren Kunden Anfang 2008 eine geschlossene Beteiligung mit dem ersten Airbus A 380 angeboten, die innerhalb weniger Stunden platziert war. Aktuell ist es eine Ölplattform, die vor Brasilien nach neuen Ressourcen des begehrten Rohstoffes sucht, an der sich unsere Kunden Anteile sichern können. Dies sind nur zwei Beispiele für den Mehrwert, den die neue Beratungsstrategie leistet.

Erlebnisabende mit neuen Ideen

Weiterhin gehören für Private Banking-Kunden konkrete Aktivitäten zum Konzept. Es werden in loser Folge immer wieder Veranstaltungen mit ganz unterschiedlichen Themen angeboten. Das waren 2007 beispielsweise Vorträge über die neue Abgeltungssteuer. Für 2008 sind Präsentationen und Vorträge zu einer attraktiven Beteiligung im Bereich des Lebensversicherungszeitmarktes, zu den geplanten Änderungen in der Erbschafts- und Schenkungssteuer und zu einer neuen Form der Beteiligung im Immobilienbereich geplant. Über die fachliche Information hinaus sind kulturelle Angebote vorgesehen. Diese Events verbinden hochwertige Information und emotionales Erlebnis.



Sensible Einzelfälle, allesamt. Die Nachfolge im Familienbetrieb sollte gut vorbereitet sein.

Die Regelung der Nachfolge in einem Familienbetrieb ist eine der wichtigsten Aufgaben eines Unternehmers – und sie kann eine der schwierigsten sein. Die Stadtsparkasse Remscheid begleitet häufig die Übergabe von einer Generation auf die nächste. Als Partner der Handelnden im Unternehmen versteht sie sich ebenso sehr als Berater wie auch als Impulsgeber.

Das oberste Ziel bei Unternehmensnachfolgen ist für alle Beteiligten das gleiche: den Bestand des Betriebes, der Arbeitsplätze und damit die Lebensgrundlage für eine Vielzahl von Menschen zu sichern. Die Stadtsparkasse Remscheid steht als Finanzpartner in einer solchen Situation bereit. Die Spezialisten Stefan Grote und Volker Pleiß begleiten den Übergang, der zuweilen auch mit einer Existenzgründung verbunden sein kann. Was dafür nötig und sinnvoll ist, zeigt stets der Einzelfall. Häufig kommen öffentliche Finanzierungshilfen in Frage. Individuelle Beratung und vertrauensvoller Umgang sowie eine gewisse Offenheit in den Gesprächen sind Grundvoraussetzungen für eine gelungene Nachfolge.

„Dieses Thema ist sehr vielschichtig, gerade bei der familieninternen Nachfolge“, sagt Volker Pleiß, Leiter der Abteilung Firmenkunden bei der Stadtsparkasse Remscheid. „Als Sparkasse kennen wir die Akteure in der Regel bereits sehr lange. Wir stoßen die Nachfolgefrage bei unseren Kunden sehr frühzeitig an und sind dann oft über die rein finanziellen Aspekte hinaus als Gesprächspartner beteiligt. Ein ungeregelter Übergang kann ein sehr

großes Problem werden. Je nach Konstellation sollten die Familie, die Kinder, gute Freunde und natürlich externe Fachberater eingebunden werden.“ Gibt es Geschwister, die nicht bei der Unternehmensnachfolge berücksichtigt werden, müssen deren

Selbstständigkeit prägt das Leben des Unternehmers, aber auch seiner Familie. Die sollte darum eingebunden sein, wenn es um die Entscheidung zur Übernahme oder Gründung eines eigenen Betriebes geht. Die Stadtsparkasse berät die ganze Familie in der neuen Situation.

Interessen gewahrt, Neid oder Missgunst ausgeschlossen werden. Ganz wichtig ist die Frage, ob der Ertrag ausreicht, um gegebenenfalls mehrere Familien zu ernähren.

Senior muss loslassen können

Meist ist es der sehnlichste Wunsch eines Unternehmers, dass eines der Kinder sein Lebenswerk fortsetzt. Je früher der Einstieg der Nachfolger geplant und je besser er vorbereitet wird, umso nahtloser kann der Übergang ablaufen. Dazu müssen nach der Erfahrung von Volker Pleiß drei Dinge unbedingt gegeben sein: „Der Senior muss loslassen können. Der Junior muss das Unternehmen weiterführen wollen und das auch können.“ Fachliche Qualifikationen, entsprechende Erfahrungen und neue Ideen spielen ebenso eine Rolle wie



Stefan Grote und Volker Pleiß begleiten viele Nachfolgeregelungen in den bergischen Unternehmen.



Gut für Remscheid, weil die örtliche Wirtschaft in der Stadtparkasse einen verlässlichen, kompetenten Partner findet. Kleine und mittelständische Unternehmen sind zu 75 Prozent mit der Sparkasse verbunden. Sie wickeln ihre Finanzgeschäfte mit Beratern ab, die die Firma und ihre Spezialitäten oft schon lange kennen. Diese Tradition wird gerne weitergegeben und häufig auf die nächste Generation vererbt.

 Stadtparkasse
Remscheid

die notwendige Durchsetzungskraft – nicht nur den Mitarbeitern gegenüber, die die jungen Leute oft schon als Baby kannten und nicht unbedingt sofort als neuen Chef akzeptieren. Ebenso ist die Abgrenzung zu Mutter und Vater als vorangehende Firmenleitungen entscheidend. „Ein Wechsel ist häufig Anlass für Veränderungen. Am besten ist es, wenn die Seniorchefs ihnen dabei den Rücken stärken und das Neue sichtbar mittragen. Sie sollten den Jungen Fehler erlauben, um aus ihnen zu lernen.“

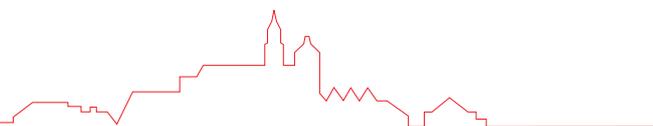
Genauere Planung sichert Zukunft

Auch formelle Fragen sollten gemeinsam und im Vorhinein geklärt werden, rät Volker Pleiß: „Wie geht man mit Gewinnausschüttungen um? Bietet sich das Verändern der Rechtsform an? Wie hoch liegen der Wert des Unternehmens und sein Kapitalbe-

darf? Gibt es einen Kaufpreis? Wie wirkt sich die Übergabe steuerlich und rechtlich aus? Dazu gehören Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer und Rechtsberater mit an den Tisch.“

Mit sorgfältiger Vorbereitung wird der Nachfolger das Unternehmen in eine gesicherte Zukunft und weitere Zusammenarbeit führen. „Das Thema ist sehr sensibel. Es beschäftigt die Unternehmer, die den Betrieb oft lange leiteten. Nach meiner Einschätzung gelingt im Raum Remscheid die familieninterne Nachfolge allerdings meistens sehr gut“, so Volker Pleiß. „Je zentraler die Position des Seniors war, umso spannender kann der Einzelfall auch für die Stadtparkasse werden.“

Sich zurückzulehnen und dem „Junior“ Platz zu machen, ist keine leichte Aufgabe. Und in die Fußstapfen des „Seniors“ passt nicht sofort jeder Fuß ...



Süße Wucht aus der Dose. Steinhaus Fruchtkonserven weckt von Aprikosen bis Zwetschgen alles ein.

Beeren aller Art, Mirabellen, Birnen, Kürbis, Rhabarber und vor allem Äpfel und Kirschen – das sind die Rohstoffe für die Steinhaus & Co. Konserven GmbH. Das Lenneper Familienunternehmen verarbeitet in der dritten Generation täglich viele Tonnen Obst. Die Rezepte wandeln sich, die finanzielle Betreuung aber liegt seit Jahrzehnten konstant bei der Stadtsparkasse Remscheid.

1926 gründeten die Großeltern der heutigen beiden Chefs Beate Zentgraf, geb. Steinhaus, und Friedhelm Steinhaus das Unternehmen. Seit damals verarbeitet Steinhaus die Früchte des Sommers und unterwirft sich dem saisonalen Rhythmus der Ernte. Die Produkte haben sich allerdings deutlich verändert. „Unsere Großeltern begannen vor allem mit Kirschen und Pflaumen samt Stein“, sagt Friedhelm Steinhaus. „Das gibt es heute nicht mehr. Man will die Verletzungsgefahr vermeiden. Außerdem können die Kerne Spülmaschinen verstopfen und das gefiele unseren Kunden gar nicht.“

turmessung in der verschlossenen Dose. Je schonender wir kochen, umso fester

Steinhaus Fruchtkonserven bringt den wesentlichen Teil der Produkte unter eigenem Namen in den Markt der Großabnehmer. Besonders in Deutschland, aber auch in deutschsprachigen Gebieten wie Österreich, Schweiz, dazu auf den Balearen und Kanaren sowie in Frankreich und Belgien.



Die Remscheider Firmenzentrale der Firma Steinhaus Fruchtkonserven mit angrenzendem Lagerkomplex, in dem bis zu 20.000 Tonnen Konserven vorgehalten werden.

Die Kunden von Steinhaus sind ausschließlich Großhändler, Industriebetriebe und Großverbraucher. In den Supermarktregalen sind die typisch bedruckten Steinhaus-Konserven nicht zu finden. „Wir beliefern beispielsweise Krankenhäuser, Altenheime, Justizvollzugsanstalten, die Bundeswehr, Schiffsversorger, Konditoreien und Bäckereien, aber auch Großkantinen von Unternehmen wie z. B. Bayer oder Daimler“, zählt Friedhelm Steinhaus auf.

Ungesüßte Früchte sind im Trend

Andererseits wirkt sich der technische Fortschritt aus. „Wir haben unglaublich viel über schonende Verarbeitung gelernt“, so Steinhaus. „Unsere Großeltern hatten gar nicht diese Möglichkeiten, z. B. Tempera-

und vitaminreicher bleibt das Obst. Das ist gesünder und besser für den Verbraucher. Wir kochen viele Produkte nur noch halb so lange wie früher.“ Ein frischer Apfel, der in den Bearbeitungsprozess eintritt, landet nach rund 20 Minuten als fertiges Steinhaus-Apfelmus in der Dose und ist dann mindestens vier Jahre haltbar.

„Heute machen Apfel- und Kirschprodukte den größten Anteil aus“, charakterisiert Friedhelm Steinhaus. Neben den traditionell gezuckerten Konserven gibt es eine eigene Reihe ohne Zuckerzugabe. „Krankenhäuser und Seniorenstätten als Fachwelt sind inzwischen auf Angebote ohne Zucker angewiesen“. So zieht „Frucht-Wucht“, ein Fruchtputee ohne Zucker, seit Anfang 2008 neue Kreise.



Gut für Remscheid, weil Steinhaus Fruchtkonserven übers Jahr rund 30 Angestellte beschäftigt, in der Hochsaison bis zu 80. In den betriebsintensiven Wochen wird 24 Stunden pro Tag produziert. Etwa 1.000 Tonnen Äpfel gehen dabei wöchentlich durch die Anlagen, sechs Tonnen Steinobst jede Stunde. 40.000 Tonnen Konserven kommen so pro Jahr zusammen. Rund die Hälfte davon hält Steinhaus immer am Lager, so dass sich die Hallen am Standort Lennep über 20.000 Quadratmeter erstrecken.

 Stadtsparkasse
Remscheid

„Es ist so original fruchtig, dass es auch für Hotels im Frühstücksangebot interessant ist“, so Steinhaus. Sein Favorit: schwarze Johannisbeere, im Sommer auch gerne aus dem Eisfach.

Immer neue Ideen für den Markt

Das Geschwisterpaar, ganz Unternehmer, hat immer mehrere neue Ideen im Blick. Sie werden bei Haus- und Kundenmessen vorsichtig getestet und dann weiterentwickelt. Ein Vorhaben etwa ist, „eine Art fertiges Bircher-Müsli zu produzieren mit hohem Vollkornanteil und reich an Ballaststoffen.“ Neueste Idee: Kleinsteinheiten an ihre Großabnehmer zu liefern: Frucht-Wucht-Portionen etwa, die dann als Nachtisch gegessen werden könnten. Eine

passende Maschinenanlage, um Steinhaus-Produkte in diese Portionsverpackungen zu füllen, steht bereits im Hof.

Bei Investitionen wie dieser sowie in allen anderen Finanzbereichen vertrauen die Unternehmenseigner auf die Begleitung durch die Stadtsparkasse Remscheid. Auch den Generationenübergang begleitete die Stadtsparkasse. „Die Geschäftsbeziehungen bestehen bestimmt 40 Jahre“, meint Friedhelm Steinhaus. „Wir schätzen die innovativen Ideen und die Beratungsleistung. Bald wollen wir Umbau und Renovierung angehen, da steht dann ein Gespräch an. Ich denke, wir werden uns einigen: Mit der Sparkasse verbindet uns mehr als nur die Farbe rot, denn es gab bisher immer eine gute Lösung.“

Beate Zentgraf und Bruder Friedhelm Steinhaus leiten das Traditionsunternehmen.





Gut für Remscheid, weil Hazet knapp 500 Mitarbeiter, davon etwa 350 in Remscheid, beschäftigt. Das Unternehmen feiert 2008 seinen 140. Geburtstag und ist in der mittlerweile fünften Generation in Familienbesitz: Hermann J. Zerver (vierte Generation) und Matthias J. Hoffmann (fünfte Generation) bilden die Geschäftsführung. Sie verbinden Bewährtes mit Neuerungen. Der Hallenneubau in Remscheid wurde mit der Stadtparkasse Remscheid finanziert.

 Stadtparkasse
Remscheid

140 Jahre Remscheider Tradition. Hazet produziert ausgezeichnete (Hand-) Werk- zeuge und Werkstatteinrichtungen.

Sie liefert in über 100 Länder, produziert in drei deutschen Werken Millionen-Stückzahlen und ist auf allen Kontinenten bekannt: Hazet, die Hermann Zerver GmbH & Co. KG. Sie ist trotz ihrer Größe ein echter Familienbetrieb. Das traditionsreiche Unternehmen aus Remscheid-Güldenwerth hat seine Zusammenarbeit mit der Stadtparkasse Remscheid gezielt intensiviert.

Verbesserungen gehören bei Hazet zum unternehmerischen Handeln wie die Bankleitzahl zur Kontonummer. Seit Hermann Zerver, von dessen Initialen sich der Firmenname ableitet, das Stammwerk in Remscheid

gründete, verbindet das Unternehmen höchste Qualitätsansprüche an die eigene Leistung mit dem Blick für die Bedürfnisse des Marktes. Das Hazet-Programm reicht vom Abzieher bis zur Zange und beinhaltet

Der Neubau der Fertigungshalle in Remscheid trägt wesentlich zur Arbeitsplatzsicherung hier am Standort Remscheid bei.



Hazet-Produkte sind ausgezeichnet: Im März 2008 erhielt der neue Werkzeugwagen „Assistent 179“ zusammen mit der Werkbank „179 W“ den renommierten „reddot design award 2008“. Das Hazet-Produkt design erhielt mit seinem funktionalen Konzept den begehrten „roten Punkt“.

viele Spezialwerkzeuge. „75 Prozent aller Produkte fertigen wir selbst. Unsere Spezialitäten sind die Werkzeugwagen der Marke „Assistent“, Spezialwerkzeuge für Automobile und Drehmoment-Werkzeuge“, erklärt Marketingleiter Carsten Scholz. „Dort sind wir mit marktführend.“

Schmiedehammer steht neben der Roboteranlage

Rund 7,3 Millionen Stücke aufgelöster Einzelteile an Werkzeugen der unterschiedlichsten Art verlassen die drei Hazet-Werke (I und III in Remscheid, II in Heinsberg) pro Jahr. Die Werke gehören zu den modernsten in Europa. Der klassische Schmiedehammer steht dort neben der modernen CNC-gesteuerten Fertigungseinheit und vollautomatischen Robotern. Dazu kommt bei Hazet eine ausgefeilte Logistik: Service und termingenaue Lieferung für den Handel sind selbstverständliche Kundenerwartung.

Die Kunden selbst sind Fachleute. „Wir pflegen eine sehr starke Treue zum autorisierten Fachhandel. Deshalb gibt es Hazet-Produkte nicht online oder im Baumarkt“, so Scholz. „Sie werden in Kfz-Werkstätten eingesetzt, gehen direkt an die Automobilindustrie, das Handwerk und Industriebetriebe, in den Schiffsbau, die Luftfahrtindustrie und Airlines sowie staatliche Beschaffungsstellen.“ Hazet

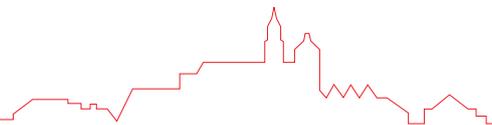
engagiert sich als offizieller Ausrüster und technischer Partner von Porsche-Motorsport und steht auch dort für Spitzenleistungen auf qualitativ hohem Niveau.

Lebendige Verbindung mit guter Aussicht

Die Verbindung zwischen Hazet und der Stadtparkasse Remscheid wuchs innerhalb der letzten Jahre durch konstante Beratungsleistung verbunden mit überzeugenden Konditionen kontinuierlich an. Sie umfasst heute alle denkbaren Bereiche, die Hazet für seinen laufenden Geschäftsbetrieb benötigt. Dank der hohen Flexibilität, die in einem Familienunternehmen besonders geschätzt wird, der Zuverlässigkeit und nicht zuletzt wegen der Verbundenheit der Sparkasse zur Region entstand eine lebendige, runde Geschäftsbeziehung zwischen diesen beiden Traditionshäusern. Eine gute Voraussetzung für weitere gemeinsame Investitionen und Projekte in der Zukunft.



Ausgezeichnet mit dem „reddot-design award 2008“: der Werkzeugwagen „Assistent 179“



Lagebericht der Stadtparkasse Remscheid.

A. Darstellung der Entwicklung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

Das Jahr 2007 war erneut ein erfolgreiches Jahr für die deutsche Wirtschaft. Wenngleich sich die Wachstumsdynamik gegenüber dem Vorjahr abgeschwächt hat, so verlief die konjunkturelle Entwicklung besser als allgemein erwartet worden war. Die meisten der vor einem Jahr erschienenen Prognosen rechneten noch mit einem Wirtschaftswachstum von unter 2 %. Die tatsächliche Entwicklung übertraf nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes mit einem Plus von 2,5 % selbst die optimistischsten Einschätzungen.

Die Mehrwertsteueranhebung hat das gesamtwirtschaftliche Wachstum demnach weitaus weniger negativ beeinflusst als zum Jahreswechsel 2006/2007 befürchtet. Auch die Folgen des gestiegenen Euro auf die Produktion und insbesondere den Export hielten sich bislang in Grenzen bzw. wurden durch die auch in 2007 lebhafteste weltweite Nachfrage kompensiert.

Die Ausfuhren konnten trotz der beeindruckenden Zuwachsraten in den vorangegangenen Jahren und eines deutlich gestiegenen Eurokurses erneut gesteigert werden.

Die privaten Konsumausgaben sind zu Jahresbeginn 2007 erwartungsgemäß spürbar zurückgegangen. Darin spiegelte sich die direkte Dämpfung durch die Verteuerung der Waren und Dienstleistungen wider, aber es machte sich auch bemerkbar, dass die vorgezogenen Käufe im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung nun fehlten. Zudem schmälerten gestiegene Energiekosten und die massive Verteuerung von Grundnahrungsmitteln im weiteren Jahresverlauf die Kaufkraft. Eine weitere Ursache für die real sinkenden Konsumausgaben (-0,3 %) dürfte die Tatsache sein, dass trotz steigender Beschäftigung und einer merklichen Expansion der Nettolöhne die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte mit nominal 1,6 % nur schwach zunahmen und real abnahmen.

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt hat sich in 2007 sehr stark verbessert. Die Prognosen zum Jahreswechsel 2006/2007 sagten eine jahresdurchschnittliche Arbeitslosenzahl von rund 4,1 Mio. Personen vorher. Tatsächlich waren es rund 3,8 Mio. Die Arbeitslosenquote belief sich im Jahresdurchschnitt auf 9,0 % und lag damit 1,8 %-Punkte unter dem Vorjahr. Auch beim Abbau der Langzeitarbeitslosigkeit gab es deutliche Fortschritte.

Im Jahresdurchschnitt 2007 waren nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes 39,74 Mio. Personen erwerbstätig, 650.000 mehr als im Jahr davor. Dabei handelt es sich überwiegend um zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer.

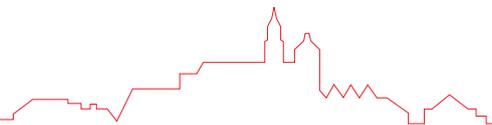
Weniger positive Meldungen gab es zur allgemeinen Preisentwicklung. Das Preisklima hat sich im Jahresverlauf eingetrübt, die Verbraucherpreise stiegen im Jahresdurchschnitt um 2,2 %, nach 1,6 % im Vorjahr. Die Preisentwicklung auf Verbraucherstufe war in 2007 in besonderem Maße durch staatliche Maßnahmen geprägt. Die fiskalischen Belastungen dürften für ca. 1,5 %-Punkte der Teuerung verantwortlich sein.

Regionale wirtschaftliche Entwicklung

Die Konjunktur der bergischen Wirtschaft läuft weiterhin gut und zeigt sich in robuster Verfassung. Bis auf das Verkehrsgewerbe hat der Konjunkturaufschwung sämtliche Hauptwirtschaftszweige erfasst: Eine überwiegend positive Geschäftslage melden die Unternehmen aus Industrie, Dienstleistungen, Großhandel und endlich auch der Einzelhandel.

Offenbar erleben viele kleine und mittelständische Unternehmen erst jetzt, das heißt mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zu den Großbetrieben, ihren Konjunkturaufschwung.

Insgesamt sind die bergischen Industrieunternehmen zwar nicht mehr so euphorisch wie im letzten Jahr, aber weiterhin optimistisch.



B. Darstellung und Analyse des Geschäftsverlaufs

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Mit der Geschäftsentwicklung sind wir vor dem Hintergrund des sich erst langsam bessernden wirtschaftlichen Umfeldes und des intensiven Wettbewerbes in der Finanzdienstleistungsbranche noch zufrieden. Die Bilanzsumme reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 17 Mio. € auf 1.568 Mio. €.

Kreditgeschäft

Das gesamte Kundenkreditvolumen (Kundenforderungen, Eventualverbindlichkeiten und unwiderrufliche Kreditzusagen) betrug zum Jahresende 861 Mio. € nach 872 Mio. € zum Jahresende 2006. Tilgungsrückflüsse waren in Höhe von 113 Mio. € (Vorjahr 126 Mio. €) zu verzeichnen.

Das Kreditgeschäft ist nach wie vor von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Seit der zweiten Jahreshälfte 2007 können wir im Geschäft mit Unternehmen und Selbstständigen eine zunehmende Investitionsbereitschaft feststellen. Der Anteil an Krediten an Unternehmen und Selbstständige erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr nur gering auf 47 % der Kundenforderungen.

Eigenanlagen

Die Position Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere reduzierte sich um 53 Mio. € auf 152 Mio. €. Der Bestand an Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren stieg auf 308 Mio. €, wovon 298 Mio. € auf unsere Spezialfonds entfallen.

Einlagengeschäft

Auch in 2007 setzte sich der längerfristige Trend eines rückläufigen Einlagengeschäftes fort. Die Mittelabflüsse im bilanzwirksamen Geschäft belaufen sich auf 24 Mio. €. Das gesamte Einlagenvolumen beträgt 1.094 Mio. €. Nach wie vor schichten Kunden aus nahezu allen Anlageformen Gelder in flexible, kurzfristig verfügbare Produktvarianten um.

Wertpapierdienstleistungsgeschäft

Die Entwicklung des außerbilanziellen Geschäftes verlief auch dieses Mal erfolgreich. Neben dem erneut guten Vertriebsjahr beim Verkauf von Zertifikaten konnte auch der

Fondsabsatz weiter gesteigert werden. Der Bestand der für unsere Kunden verwahrten Wertpapiere erhöhte sich auf 497 Mio. € (Vorjahr 433 Mio. €).

Investitionen

Neben einigen Ersatzinvestitionen wurde in 2007 mit dem Umbau unseres Kundencenters Alleestraße sowie des 1. Obergeschosses unserer Hauptstelle begonnen.

Mit den Umbaumaßnahmen setzt die Stadtsparkasse Remscheid ein klares Zeichen der regionalen Verbundenheit und wird zukünftig den Anforderungen an moderne Filialkonzepte noch besser gerecht.

Die insgesamt durchgeführten Investitionen stehen in einem vertretbaren Verhältnis zur Ertragslage. Sie führen zu keiner Einengung des geschäftspolitischen Spielraums im abgelaufenen Geschäftsjahr und in den Folgejahren.

Personal- und Sozialbereich

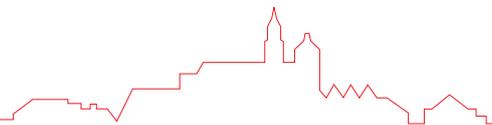
Die Stadtsparkasse Remscheid beschäftigte am 31.12.2007 390 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 265 vollzeitbeschäftigte und 87 teilzeitbeschäftigte Angestellte sowie 38 Auszubildende.

Der Schlüssel zum Erfolg der Stadtsparkasse Remscheid sind motivierte und leistungsfähige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bei entsprechender Zielerreichung schüttet die Sparkasse als zusätzlichen Leistungsanreiz eine erfolgsorientierte Zusatzvergütung aus.

Angesichts der ständigen Weiterentwicklung der Finanzdienstleistungsgeschäfte sowie technischer Neuerungen bildete auch 2007 die gezielte Förderung und Entwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen Schwerpunkt in der Personalentwicklung.

Um flexiblere und damit auch ökonomischere Arbeitszeitregelungen zu verwirklichen, können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – soweit betrieblich vertretbar – unterschiedliche Modelle wie variable Arbeitszeit und Teilzeit nutzen.

Auch in 2007 hat die Stadtsparkasse Remscheid wieder jungen Menschen aus unserer Region einen Ausbildungsplatz zur Verfügung gestellt. Die Ausbildungsquote liegt bei 10 %.



C. Darstellung und Analyse der wirtschaftlichen Lage

Vermögenslage

Nach der noch zu beschließenden Zuführung aus dem Bilanzgewinn wird sich die Sicherheitsrücklage auf knapp 96 Mio. € belaufen. Darüber hinaus verfügt die Sparkasse über weitere umfangreiche Eigenkapitalbestandteile im Sinne des KWG. Das Verhältnis der anrechenbaren Eigenmittel bezogen auf die Summe der risikotragenden Aktiva und Marktpreisrisikopositionen (Grundsatz I) überschreitet per 31.12.2007 mit einer Gesamtkennziffer von 16,2 % (Vorjahresende 16,7 %) deutlich den von der Bankenaufsicht vorgeschriebenen Mindestwert von 8,0 %. Dieser bewegte sich im Jahresverlauf zwischen 16,0 % und 16,8 %.

Die Vermögenslage der Stadtparkasse Remscheid ist unverändert gut. Der Wertpapierbestand wurde unter Anwendung des strengen Niederstwertprinzips bewertet. Mit den gebildeten Wertberichtigungen und Rückstellungen ist allen erkannten Risiken im Kreditgeschäft und den sonstigen Verpflichtungen ausreichend Rechnung getragen worden. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweiges der Kreditinstitute ist zusätzliche Vorsorge getroffen. Die übrigen Vermögensgegenstände wurden ebenfalls vorsichtig bewertet. Die Vermögenslage der Sparkasse bildet eine gute Basis für eine Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit.

Finanzlage

Die Zahlungsbereitschaft der Stadtparkasse Remscheid war aufgrund einer planvollen und angemessenen Liquiditätsvorsorge jederzeit gewährleistet. Die im Rahmen der aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu ermittelnde Liquiditätskennzahl (Grundsatz II) betrug zum Jahresende 5,21 (Mindestwert 1,0) nach 4,80 zum Jahresende 2006. Im Jahresverlauf 2007 bewegte sich der Grundsatz II zwischen 5,02 und 6,11. Die eingeräumte Kreditlinie bei der WestLB AG wurde nur dispositionsbedingt in Anspruch genommen. Ein Spitzenausgleich erfolgte durch Tagesgeldaufnahmen bzw. -anlagen.

Zur Erfüllung der Mindestreservevorschriften wurden Guthaben bei der Deutschen Bundesbank in erforderlicher Höhe geführt.

Gesamtbeurteilung der Risikolage

Durch das bestehende Risikomanagement und Risikocontrollingsystem sowie durch die vorgesehenen Maßnahmen werden die Risiken adäquat gemessen, überwacht und gesteuert. Die Risikotragfähigkeit der eingegangenen Risiken war jederzeit gewährleistet.

Bestandsgefährdende oder sonstige Risiken mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage sind für die Sparkasse Remscheid nicht erkennbar.

Die Sparkasse Remscheid hat sich in den letzten Jahren durch eine ruhige und beständige Risikopolitik ausgezeichnet. Diese Grundausrichtung der Risikosteuerung wird sich auch in Zukunft fortsetzen. Eine grundlegende Überprüfung der Geschäfts- und Risikostrategien im Rahmen der aufsichtsrechtlichen Veränderungen in 2007 bestätigte die bisherige Ausrichtung. Die Sparkasse geht von keinen über das übliche geschäftliche Maß hinausgehenden Risiken aus.

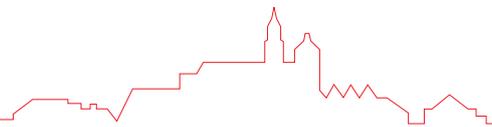
Ertragslage

Der Zinsüberschuss – einschließlich laufender Erträge (gem. GuV, Pos. 3) – verringerte sich auf 34 Mio. €. In Bezug auf die DBS ging der Zinsüberschuss von 2,25 % auf 2,09 % zurück. Die wesentlichen Gründe für diese Entwicklung sind einerseits der steigende Margendruck durch den intensiven Wettbewerb, andererseits sind die Verdienstmöglichkeiten durch die flache Zinskurve (Fristentransformation) eingeschränkt.

Der Provisionsüberschuss konnte gegenüber dem Vorjahr weiter auf 10 Mio. € gesteigert werden. In Bezug auf unsere DBS sind dies 0,61 %. Insgesamt gingen die Erträge (GuV, Pos. 1 bis 8) um 3 Mio. € auf 45 Mio. € zurück. Der Gesamtaufwand (GuV, Pos. 10 bis 12) verringerte sich leicht auf 34 Mio. €.

Im Bereich der Verwaltungskosten haben wir gegenüber dem Vorjahr eine leichte Reduzierung zu verbuchen. Einer weiteren Entlastung bei den Personalkosten um eine Mio. € auf 20 Mio. €, standen steigende Sachkosten gegenüber. Für den Anstieg sind überwiegend die Aufwendungen für unsere Baumaßnahmen verantwortlich.

Die Cost-Income-Ratio beträgt zum Jahresende 70,5 % und gibt an, wieviel Eurocent aufgewendet werden müssen, um einen Euro Ertrag zu erwirtschaften. Das Bewertungsergebnis aus dem Kredit- und Wertpapiergeschäft ist gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Mio. € gestiegen und beträgt 10,9 Mio. €. Unter Berücksichtigung der saldierten Steuerzahlungen beträgt der Jahresüberschuss 0,9 Mio. € nach 2,2 Mio. € im Vorjahr. Die Sicherheitsrücklage soll um den Bilanzgewinn aufgestockt werden.



Jahresbilanz zum 31. Dezember 2007.

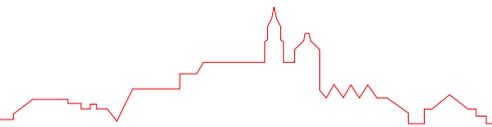
Aktivseite

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2007

	Euro	Euro	Euro	31.12.2006 Tsd. EUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand		15.330.956,90		12.467
b) Guthaben bei der Deutschen Bundesbank		<u>14.418.292,29</u>		<u>17.610</u>
			29.749.249,19	<u>30.077</u>
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		-,-		-
b) Wechsel		-,-		-
			-,-	-
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig		23.153.363,91		56.469
b) andere Forderungen		<u>192.234.568,91</u>		<u>126.136</u>
			215.387.932,82	<u>182.605</u>
4. Forderungen an Kunden			810.876.852,66	<u>816.640</u>
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	404.848.986,81 Euro			(408.386)
Kommunalkredite	<u>43.444.473,53</u> Euro			<u>(45.966)</u>
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a) Geldmarktpapiere				
aa) von öffentlichen Emittenten	-,-			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,- Euro			(-)
ab) von anderen Emittenten	-,-			-
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	-,- Euro			(-)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba) von öffentlichen Emittenten	2.549.937,30			2.550
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.549.937,30 Euro			(2.550)
bb) von anderen Emittenten	147.857.551,64			198.715
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	142.715.002,69 Euro	150.407.488,94		201.265
c) eigene Schuldverschreibungen		1.535.096,85		(198.647)
			151.942.585,79	3.364
Nennbetrag	1.561.250,00 Euro			<u>204.629</u>
				<u>(3.372)</u>
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			308.182.656,64	307.454
7. Beteiligungen			31.919.479,78	24.878
darunter:				
an Kreditinstituten	-,- Euro			(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-,- Euro			(-)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			-,-	-
darunter:				
an Kreditinstituten	-,- Euro			(-)
an Finanzdienstleistungsinstituten	-,- Euro			(-)
9. Treuhandvermögen			250.224,32	571
darunter:				
Treuhandkredite	250.224,32 Euro			(571)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			-,-	-
11. Immaterielle Anlagewerte			132.590,00	177
12. Sachanlagen			12.331.986,29	13.193
13. Sonstige Vermögensgegenstände			3.478.452,67	1.435
14. Rechnungsabgrenzungsposten			3.814.998,81	2.987
Summe der Aktiva			1.568.067.008,97	1.584.646

Passivseite

	Euro	Euro	Euro	31.12.2006 Tsd. EUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig		3.855.143,81		11.776
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>350.545.335,73</u>		<u>339.281</u>
			354.400.479,54	<u>351.057</u>
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) Spareinlagen				
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	202.097.121,69			285.165
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	<u>146.496.695,80</u>			<u>112.608</u>
		348.593.817,49		<u>397.773</u>
b) andere Verbindlichkeiten				
ba) täglich fällig	470.700.583,66			449.421
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>84.619.432,73</u>			<u>84.488</u>
		<u>555.320.016,39</u>		<u>533.909</u>
			903.913.833,88	<u>931.682</u>
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a) begebene Schuldverschreibungen		145.743.809,85		129.727
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten		<u>-,-,-</u>		<u>-</u>
			145.743.809,85	<u>129.727</u>
darunter:				
Geldmarktpapiere	-,-,- Euro			(-)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	-,-,- Euro			(-)
4. Treuhandverbindlichkeiten			250.224,32	571
darunter: Treuhandkredite	250.224,32 Euro			(571)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			7.844.825,92	4.735
6. Rechnungsabgrenzungsposten			2.206.610,92	1.912
7. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		6.408.875,36		6.771
b) Steuerrückstellungen		<u>-,-,-</u>		<u>-</u>
c) andere Rückstellungen		<u>7.492.326,00</u>		<u>6.460</u>
			13.901.201,36	<u>13.231</u>
8. Sonderposten mit Rücklageanteil			-,-,-	-
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			44.262.186,30	57.039
10. Genusssrechtskapital			-,-,-	-
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	-,-,- Euro			(-)
11. Eigenkapital				
a) gezeichnetes Kapital		-,-,-		-
b) Kapitalrücklage		<u>-,-,-</u>		<u>-</u>
c) Gewinnrücklagen				
ca) Sicherheitsrücklage	94.691.879,69			92.532
cb) andere Rücklagen	<u>-,-,-</u>			<u>-</u>
		94.691.879,69		92.532
d) Bilanzgewinn		<u>851.957,19</u>		<u>2.160</u>
			95.543.836,88	<u>94.692</u>
Summe der Passiva			1.568.067.008,97	1.584.646
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		-,-,-		-
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		35.428.229,78		39.878
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		<u>-,-,-</u>		<u>-</u>
			35.428.229,78	39.878
2. Andere Verpflichtungen				
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		-,-,-		-
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		<u>-,-,-</u>		<u>-</u>
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		14.778.670,11		14.754
			14.778.670,11	<u>14.754</u>



Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007.

	Euro	Euro	Euro	1.1.-31.12.2006 Tsd. EUR
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	<u>55.913.233,32</u>			<u>53.117</u>
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	<u>7.854.752,67</u>			<u>9.991</u>
		<u>63.767.985,99</u>		<u>63.108</u>
2. Zinsaufwendungen		<u>42.425.371,28</u>		<u>38.567</u>
			<u>21.342.614,71</u>	<u>24.541</u>
3. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		<u>11.663.669,08</u>		<u>(11.757)</u>
b) Beteiligungen		<u>760.664,95</u>		<u>(428)</u>
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		<u>-,-</u>		<u>(-)</u>
			<u>12.424.334,03</u>	<u>12.185</u>
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			<u>-,-</u>	<u>-</u>
5. Provisionserträge		<u>10.123.496,43</u>		<u>(9.549)</u>
6. Provisionsaufwendungen		<u>304.003,79</u>		<u>(283)</u>
			<u>9.819.492,64</u>	<u>9.266</u>
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			<u>167.616,98</u>	<u>207</u>
8. Sonstige betriebliche Erträge			<u>1.521.554,53</u>	<u>1.443</u>
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			<u>-,-</u>	<u>-</u>
			<u>45.275.612,89</u>	<u>47.642</u>
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	<u>15.021.473,06</u>			<u>(15.168)</u>
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>4.434.627,30</u>			<u>(5.498)</u>
darunter: für Alters- versorgung <u>1.542.381,32</u> Euro		<u>19.456.100,36</u>		<u>(20.666)</u>
				<u>(2.432)</u>
b) andere Verwaltungsaufwendungen		<u>11.257.547,04</u>		<u>(10.671)</u>
			<u>30.713.647,40</u>	<u>31.337</u>
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			<u>1.894.039,07</u>	<u>2.160</u>
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			<u>1.406.277,09</u>	<u>1.164</u>
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rück- stellungen im Kreditgeschäft		<u>10.176.740,76</u>		<u>(8.710)</u>
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rück- stellungen im Kreditgeschäft		<u>-,-</u>		<u>(-)</u>
			<u>10.176.740,76</u>	<u>8.710</u>

	Euro	Euro	Euro	1.1.-31.12.2006 Tsd. EUR
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	<u>189.180,00</u>			<u>(152)</u>
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren	<u>-,-</u>	<u>189.180,00</u>		<u>(-)</u> <u>152</u>
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme		<u>-,-</u>		<u>-</u>
18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil		<u>-,-</u>		<u>-</u>
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		<u>895.728,57</u>		<u>4.119</u>
20. Außerordentliche Erträge	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
21. Außerordentliche Aufwendungen	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
22. Außerordentliches Ergebnis		<u>-,-</u>		<u>-</u>
23. Erstattete Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (Vorjahr: Steuern vom Einkommen und vom Ertrag)	<u>54.779,38</u>			<u>(1.867)</u>
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen	<u>98.550,76</u>			<u>(92)</u>
		<u>43.771,38</u>		<u>1.959</u>
25. Jahresüberschuss		<u>851.957,19</u>		<u>2.160</u>
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		<u>-,-</u>		<u>-</u>
		<u>851.957,19</u>		<u>2.160</u>
27. Entnahmen aus Gewinnrücklagen				
a) aus der Sicherheitsrücklage	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
b) aus anderen Rücklagen	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
		<u>-,-</u>		<u>-</u>
		<u>851.957,19</u>		<u>2.160</u>
28. Einstellungen in Gewinnrücklagen				
a) in die Sicherheitsrücklage	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
b) in andere Rücklagen	<u>-,-</u>			<u>(-)</u>
		<u>-,-</u>		<u>-</u>
29. Bilanzgewinn		<u>851.957,19</u>		<u>2.160</u>



Gut für Remscheid, weil bei der Stadtparkasse am Ende einfach das Ergebnis stimmt. Neben dem Engagement für die Stadt und die Region ist auch das Zahlenwerk ein wichtiger Faktor, der hier am Ort wichtige Arbeitsplätze sichert. Da sowohl Vorstand als auch Verwaltungsrat ausschließlich aus Remscheid und Umgebung kommen, haben alle Beteiligten das Wohl der Stadt und ihrer Bürger fest im Blick. Darauf kann sich am Ende jeder in Remscheid verlassen.

Der Verwaltungsrat und der Vorstand.

Verwaltungsrat			
Vorsitzendes Mitglied		Stellvertreter des vorsitzenden Mitgliedes	
Beate Wilding	Oberbürgermeisterin	1. Peter Otto Haarhaus 2. Hans-Peter Meinecke	selbst. Graveurmeister Pensionär
Mitglieder		Stellvertreter	
York Edelhoff	selbst. Architekt	Karl Wilhelm Tamm	tech. Angestellter
Kurt-Peter Friese	selbst. Malermeister	Heinz Peter Kaschubiak	Oberstudienrat
Peter Otto Haarhaus	selbst. Graveurmeister	Monika Hein	Apothekenhelferin
Jürgen Kucharczyk	MdB	Susanne Fiedler	Dipl. Archivarin
Wolf Lüttinger	selbst. Architekt	Markus von Dreusche	Geschäftsführer
Hans-Peter Meinecke	Pensionär	Luigi Costanzo	Betriebsratsvorsitzender
Hilmar Somborn	Kaufmann	Markus Kötter	Landschaftsgärtner
Rosemarie Stippekoehl	Hausfrau	Norbert Schmitz	Kaufmann
Jutta Velte	Fraktionsgeschäftsführerin	Stephan Jasper	Student
Personalvertreter		Stellvertreter	
Stefan Grote	Sparkassenangest.	Bernd Behrendt	Sparkassenangest.
Wolfgang Güntsch	Sparkassenangest.	bis 28.02.2007:	
		Giuseppe Cabibi	Sparkassenangest.
		ab 01.03.2007 bis 31.03.2008:	
		Jörg Thomas	Sparkassenangest.
		ab 01.04.2008:	
		Kerstin Komm	Sparkassenangest.
bis 31.01.2007:			
Karl-Horst Schmidt	Sparkassenangest.	Wilhelm Krüger	Sparkassenangest.
ab 01.03.2007:		Axel Steinweger	Sparkassenangest.
Giuseppe Cabibi	Sparkassenangest.	Michael Wellershaus	Sparkassenangest.
Elke Ueberholz	Sparkassenangest.		
Michael Veith	Sparkassenangest.		
Vorstand			
Vorsitzender			
bis 31.01.2007 Ingo Müller-Lüneschloß ab 01.02.2007 Max Peter Schmitz			
Mitglieder			
bis 31.01.2007 Max Peter Schmitz Ulrich Gräfe			

Impressum

Herausgeber:
Stadtsparkasse Remscheid
Alleestr. 76-88
42853 Remscheid

Tel. (0 21 91) 16 60
Fax (0 21 91) 16 69 09

Redaktion:
sgp GmbH,
Bettina Hellenkamp

Koordination:
sgp GmbH

Fotografie:
Blow up (Stefan Lemanski),
Natur-Schule Grund

Konzeption, Gestaltung, DTP:
sgp GmbH

Stand: Juni 2008