

Journal 2011







# Journal 2011

## Stadtsparkasse Düsseldorf

### 187. Geschäftsjahr

Die Stadtsparkasse Düsseldorf und ihre Trägerin, die Landeshauptstadt Düsseldorf, sind Mitglieder des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes und über diesen dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband angeschlossen.



# Inhalt

Brief des Vorstandsvorsitzenden Peter Fröhlich	5
<b>1. Kooperationspartner</b>	<b>6</b>
T-Systems	8
Institut für Vermögensaufbau	10
<b>2. Firmenkunden – Stiftungen</b>	<b>14</b>
Secusmart GmbH	16
Dillenberg GmbH & Co. KG	20
Wilma Wohnen West GmbH	24
NRW-Stiftung	26
Peter-Hesse-Stiftung	30
<b>3. Privatkunden</b>	<b>32</b>
Klaus Bellgardt	34
Dr. Dr. Ulrich Stroink	36
Andreas Lambertz	38
<b>4. Gesellschaftliches Engagement</b>	<b>40</b>
Fachhochschule Düsseldorf	44
Allgemeiner Rather Turnverein 1877/90 Düsseldorf e.V.	48
Lore-Lorentz-Schule	50
Kunsthalle Düsseldorf	54
Ordensgemeinschaft der Armen-Brüder des heiligen Franziskus	56
Tonhalle Düsseldorf	60
Alde Düsseldorfer	62
Comitee Düsseldorfer Carneval	66
<b>5. Spezial 2012: Fortuna</b>	<b>68</b>
<b>An Tagen wie diesen...</b>	
... steigt Fortuna Düsseldorf in die 1. Bundesliga auf.	70
... wird Fußballgeschichte geschrieben mit Meisterschaft, Europapokalfinale und Auf- und Abstiegen.	72
... zeigt sich die enge Verbindung zwischen Fortuna und der Stadtparkasse Düsseldorf.	74
<b>6. Rückblick 2011</b>	<b>76</b>
Impressum	78



Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Kunden und Geschäftspartner,

Nähe, Leistung und Vertrauen sind die Grundwerte, die auch das Geschäftsjahr 2011 der Stadtparkasse Düsseldorf geprägt haben. Das Kreditinstitut bleibt auch in 2011 Düsseldorfs Finanzpartner Nummer 1. Mit einem Gewinn vor Steuern in Höhe von knapp 90 Millionen Euro fällt unser Ergebnis für 2011 besser aus als geplant – ein bemerkenswerter Erfolg mit Blick auf einen der wettbewerbsstärksten Bankenplätze wie Düsseldorf es ist, zum anderen auch besonders mit Blick auf die schwierigen Entwicklungen der Weltwirtschaft und deren Auswirkungen auf die Kapitalmärkte.

Diesen Erfolg haben wir vor allen Dingen Ihnen, unseren Kunden und Geschäftspartnern, zu verdanken. Dank Ihres Vertrauens in unsere Leistung konnten wir als starker Partner nah an Ihrer Seite wachsen. Nähe, Vertrauen, Leistung – unsere Strategie »Nachhaltigkeit 2013« hat sich erneut bewährt. Gerade in einem weltwirtschaftlich so schwierigen Umfeld setzten wir als regional verankertes Kreditinstitut auf unsere traditionellen Grundwerte – und haben neben der Leistungsfähigkeit unser Finanzdienstleistungen mit Service und Beratungsqualität überzeugt. Unsere konsequente strategische Ausrichtung und das uns entgegengebrachte Vertrauen ließ unser Haus bereits zum zweiten Mal in Folge »Beste Bank in Düsseldorf« sein.

Was heißt das konkret in Zahlen? Im Jahr 2011 haben wir rund 4,5 Millionen Euro in unsere Standorte investiert. 20.000 neue Kunden allein im vergangenen Jahr profitieren von 68 Geschäftsstellen in Düsseldorf und drei in Monheim, dazu stieg die Zahl der Girokonten auf gut 297.000. Insgesamt verzeichnen wir 2011 in den Geschäftsbereichen Firmenkunden und Privatkunden steigende Volumina in Kredit-, Einlagen- und Wertpapiergeschäft.

Unser Engagement für die Region als öffentlich-rechtliches Institut endet für uns aber nicht mit Finanzdienstleistungen. Vielmehr liegt es uns am Herzen, die Menschen in unserer Region in ihren gesellschaftlichen Anliegen an und für unseren Standort zu unterstützen. So hat die Stadtparkasse Düsseldorf in 2011 das soziale, sportliche oder kulturelle Engagement von Bürgern und Vereinen in der Region in mehr als 900 Einzelprojekten und mit rund 5,5 Millionen Euro unterstützt.

Ich bin zuversichtlich, dass wir auch in 2012 an diesen Erfolg anknüpfen werden. Die Weichen dafür sind gestellt; mit einer leistungsstarken Unternehmensstruktur in Düsseldorf und uns als ihr leistungsstarker Finanzpartner. Und um kontinuierliches Wachstum weiterhin zu gewährleisten gilt für die Stadtparkasse Düsseldorf daher weiterhin vor allem eines: Konsequenz in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter zu investieren. Sie sind die Basis für einen gemeinsamen Erfolg. Die Stadtparkasse Düsseldorf ist vorbereitet für ein – auch mit Blick auf die kritische Lage der Weltwirtschaft – erfolgreiches 2012.

Für ihr tägliches Engagement bedanke ich mich bei allen Mitarbeitern. Für die Loyalität bedanke ich mich bei unseren Kunden und Geschäftspartnern. Gemeinsam haben wir Werte geschaffen. Nachhaltig.



Peter Fröhlich

Vorstandsvorsitzender  
der Stadtparkasse Düsseldorf

# Kooperationspartner



Karl-Heinz Kosock



Kai Fürderer



# 1

Partner und Kunden: Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Eine ausgezeichnete Bank hat auch ausgezeichnete Kunden und Kooperationspartner. Auf den folgenden Seiten beschreiben wir, warum T-SYSTEMS für die Sparkasse Düsseldorf der ideale Partner im Bereich der Telekommunikation ist und was die Tester des INSTITUTS FÜR VERMÖGENSAUFBAU in einem bundesweiten Test herausgefunden haben.



Karl-Heinz Kosock, T-Systems

## T-SYSTEMS

**OB TELEFONISCH, PER INTERNET ODER PERSÖNLICH IN DER GESCHÄFTSSTELLE – T-SYSTEMS SCHAFFT IM AUFTRAG DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF DIE GRUNDLAGEN FÜR EINE SCHNELLE UND SICHERE KOMMUNIKATION ZWISCHEN KUNDEN UND BERATER.**

Sie arbeiten bereits seit rund acht Jahren zusammen, die Stadtparkasse Düsseldorf und T-Systems, die für Großkunden zuständige Tochtergesellschaft der Telekom. »Doch seit wir 2009 die Ausschreibung für das gesamte Telekommunikationssystem der Stadtparkasse Düsseldorf gewonnen haben, hat sich unsere Zusammenarbeit erheblich intensiviert«, sagt Karl-Heinz Kosock, der als Leiter Key Account Sparkassen-Institute im Bereich Finance für die Zusammenarbeit verantwortlich ist. Zu den Geschäftsfeldern, in denen T-Systems für die Stadtparkasse Düsseldorf tätig ist, gehören WAN (Wide Area Network – großräumiges Netz), LAN (Local Area Network – lokales Netzwerk), Sprache und Sicherheit.

### Planung mit Perspektive

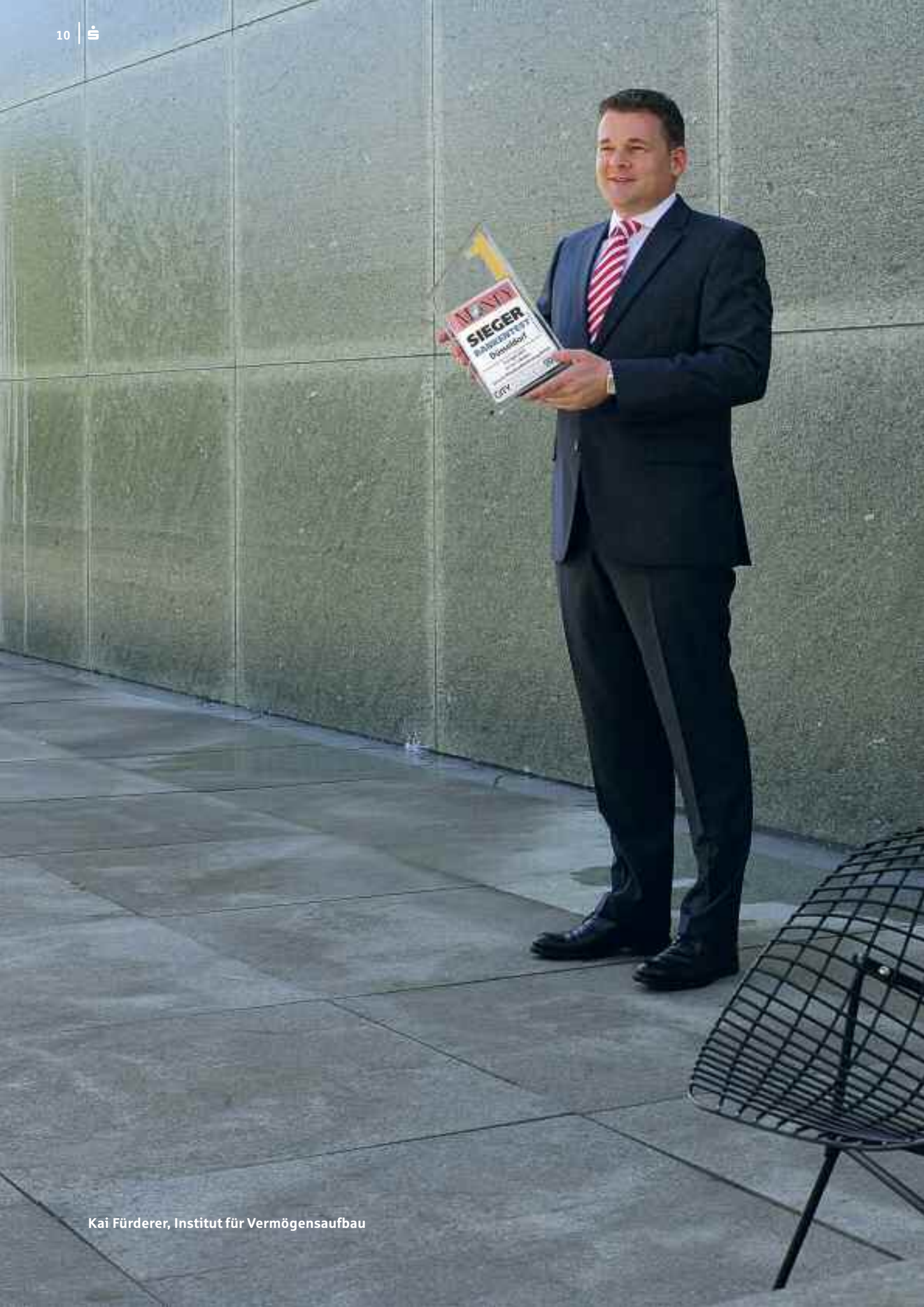
»Das WAN betrifft alle Datenleitungen zwischen den Geschäftsstellen und der Hauptstelle an der Berliner Allee«, erklärt Kosock, »und von dort aus auch zu den zwei Rechenzentren der Stadtparkasse Düsseldorf.« Die Aufgabe für die T-Systems-Techniker ist, den Informationstechnologie-Bedürfnissen der Stadtparkasse Düsseldorf, der Mitarbeiter und Kunden eine angemessene als auch ausbaufähige Struktur zu geben. Kosock: »Eine Telekommunikationsanlage wird durchschnittlich fünf bis sieben Jahre genutzt. Deshalb muss bereits bei der Planung über zukünftige technische Entwicklungen und Nutzungsmöglichkeiten nachgedacht werden.« Die Vorteile für die Kunden der Stadtparkasse Düsseldorf sind eine schnelle und sichere Verarbeitung ihrer Daten, sei es bei der Abwicklung eines Kreditantrages oder beim Abheben von Bargeld. Der Umfang der Aufgabe ist beträchtlich, schließlich unterhält die Stadtparkasse Düsseldorf 153 Geldautomaten für ihre Kunden in der Landeshauptstadt und in Monheim.

Grundsätzlich strebt die T-Systems eine 100-prozentige Verfügbarkeit an. Aber gegen manche Unterbrechung ist man machtlos. Wenn ein Gerät einen technischen Defekt hat oder ein Bagger versehentlich eine Leitung kappt. Die Kunden der Stadtparkasse Düsseldorf merken davon in der Regel nichts, denn »an sensiblen Stellen haben wir zusätzlich redundante Leitungen verlegt, um in einem solchen Fall unverzüglich auf eine andere Datenleitung wechseln zu können«, erklärt Kosock. Und so hat sich die Zusammenarbeit im ersten Jahr seit der Installation Ende 2010 bewährt. Das liegt auch daran, dass sich T-Systems, genau wie die Stadtparkasse Düsseldorf, als Berater versteht, der sich für eine ganzheitliche Betrachtung der Kunden interessiert. Dementsprechend werden neue Produkte oder technische Entwicklungen regelmäßig auf ihre Eignung für die Stadtparkasse Düsseldorf überprüft. Auf Innovationsworkshops diskutieren die IT-Profis beider Unternehmen, welche relevanten Neuentwicklungen für die Stadtparkasse Düsseldorf und ihre Kunden interessant sein könnten. Kosock: »Mit Hilfe der bereits eingesetzten, intelligenten Telefone könnten die Mitarbeiter der Stadtparkasse schnell einen Spezialisten per Video dazuschalten, wenn im Rahmen eines Beratungsgesprächs spezielle Fragen auftreten sollten. Diese Optionen werden wir gemeinsam mit den Experten der Stadtparkasse Düsseldorf prüfen.«

### Datensicherheit als oberstes Prinzip

Weitere Themen im Fokus sind die Mobilität – und die damit verbundenen Sicherheitsaspekte – und die grüne Informationstechnologie, englisch: Green IT. »Mit dem zunehmenden Einsatz von mobilen Endgeräten wie Smartphones oder iPads steht die Frage der Datensicherheit ganz oben auf unserer gemeinsamen Liste«, sagt Kosock. Die entscheidende Frage: Was passiert mit sensiblen Daten, wenn das Endgerät einmal verloren gehen sollte. »In dem Fall können wir, mit Hilfe eines intelligenten Systems, die Daten von unseren Rechnern aus löschen«, erklärt der T-Systems-Manager das Sicherheitsprinzip. Das Endgerät müsse lediglich »online« sein. Einig sind sich die IT-Experten beim Thema Green IT. Als nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen will die Stadtparkasse Düsseldorf Strom sparen und überlegt, gemeinsam mit T-Systems, wie sich beispielsweise Geräte selbst ausstellen können, wenn sie länger nicht benutzt werden.

Kosock: »Wenn das ein Gerät selbständig erkennt und sich dementsprechend ausstellt, werden auf diese Weise nicht nur die Betriebskosten gesenkt, sondern auch der CO<sub>2</sub>-Ausstoß.« Für ein nachhaltig handelndes Unternehmen wie die Stadtparkasse Düsseldorf ist die Umsetzung solcher Ideen ein absolutes Muss.



**INSTITUT FÜR VERMÖGENSAUFBAU:**

**DIE AUSZEICHNUNG**

**»SIEGER BANKENTEST 2011« GEHT**

**AN DIE STADTSPARKASSE DÜSSELDORF >**



## > INSTITUT FÜR VERMÖGENSAUFBAU

**DIE UMFASSENDE UND SACHGERECHTE BERATUNG ÜBERZEUGTE DIE TESTER DES INSTITUTS FÜR VERMÖGENSAUFBAU. ZUM ZWEITEN MAL VERGABEN DIE MÜNCHNER DIE AUSZEICHNUNG »SIEGER BANKENTEST« AN DIE STADTSPARKASSE DÜSSELDORF.**

Sie kommen, wenn keiner mit ihnen rechnet. Sie sind freundlich und stellen Fragen. Dann verlassen sie die Geschäftsstelle genauso unauffällig, wie sie aufgetaucht sind. Und doch machen sie von sich reden: später, wenn die Ergebnisse ihres Besuchs bekannt werden. Gemeint sind die heimlichen Tester, die Mystery Shopper des Instituts für Vermögensaufbau (IVA). Kai Fürderer, Mitglied der Geschäftsführung: »Wir haben zehn hauptberufliche Mitarbeiter, die in unserem Auftrag täglich die Beratungsqualität der Banken in ganz Deutschland überprüfen.« Alle sind ausgebildete Bankkaufleute und dementsprechend anspruchsvoll, wenn es um die Bewertung der geführten Beratungsgespräche geht.

Das IVA überprüft im Auftrag des Wirtschaftsmagazins »Focus Money« die Beratungsqualität von Banken in 260 Städten. Dabei geben sich die Tester als potenzielle Neukunden aus, die vor der Kontoeröffnung eine Beratung wünschen. Fürderer: »Den Beratern erzählen die Kunden in spe, dass sie 3.000 Euro im Monat verdienen und über ein Depot im Wert von rund 25.000 Euro verfügen.« Der weitere Verlauf des Gesprächs hängt dann von den Bankberatern ab – und natürlich auch das Urteil der Tester.

### Tester vergeben Bestnoten

Das Ergebnis, das die Mystery Shopper akribisch ermittelten, war für die Sparkasse Düsseldorf äußerst erfreulich: Zum zweiten Mal wurde die Sparkasse in 2011 »Beste Bank in Düsseldorf«.

Andreas Goßmann, als Vorstandsmitglied für das Privatkundengeschäft verantwortlich, sieht seine Arbeit bestätigt: »Es zahlt sich aus, dass unsere Kundenberater umfassend über Kontenmodelle, Leistungspakete, Strategien zur Altersvorsorge und zum Vermögensaufbau informieren.« Im Gespräch mit dem Kunden stützen sich die Mitarbeiter unter anderem auf den Sparkassen-Finanzcheck. Dabei werden anhand des Beratungsbogens die persönlichen Daten erfasst und ein aktueller Finanzstatus erstellt. »Aber der Einsatz des Finanzchecks allein ist kein Erfolgsgarant«, gibt Fürderer zu bedenken, vielmehr sei die dahinterstehende Beratungsphilosophie einer Bank entscheidend.

### Erfolg ist kein Zufall

Bei der Sparkasse Düsseldorf steht der Kunde mit seinen persönlichen Anforderungen im Vordergrund. Es wird berücksichtigt, ob er Single oder Familienvater, Angestellter oder Unternehmer ist. Jeder Kunde wird nach seinen Zielen und Wünschen gefragt. Erst mit dem Finanzstatus wird die individuelle Strategie festgelegt, werden Produkte empfohlen. Das alles geschieht im Rahmen eines strukturierten Beratungsprozesses, der auch den Blick über den aktuellen Gesprächsanlass hinaus erlaubt. Konkret: Wer sich für ein Konto interessiert, wird vom Berater auch auf das Thema Haftpflicht- oder Berufsunfähigkeitsversicherung aufmerksam gemacht. »Deshalb ist die erneute Auszeichnung der Sparkasse Düsseldorf auch kein Zufall«, sagt Bankenexperte Fürderer.

Damit der hohe Qualitätsstandard bei der Sparkasse Düsseldorf bleibt oder sich verbessert, werden die Mitarbeiter regelmäßig geschult. So steckte das Institut im Geschäftsjahr 2011 rund 2,2 Millionen Euro in die Weiterbildung, Schulung und Qualifizierung ihrer Mitarbeiter. Außerdem wurden 4,5 Millionen Euro für die Modernisierung der Standorte ausgegeben.

Ein weiteres Ergebnis des Tests und ein Plus für die Kunden: Es werden nicht nur hausinterne Produkte angeboten. Vielmehr wagen die Berater den Blick über den Tellerrand und empfehlen auch Finanzprodukte anderer Anbieter – schließlich steht der Mehrwert für den Kunden im Vordergrund. Diese Vorgehensweise wird geschätzt und so konnte die Sparkasse Düsseldorf 2011 knapp 20.000 neue Kunden in ihrem Haus begrüßen. Fürderer: »Qualität überzeugt eben nicht nur uns.«



Bereits zum 2. Mal überreicht Kai Fürderer die Auszeichnung  
»Sieger Bankentest« an die Stadtparkasse Düsseldorf.  
Andreas Goßmann, Vorstand Privatkunden, freut sich über den erneuten Sieg.

# Firmenkunden



Dr. Hans-Christoph Quelle



Detlev Grüne



Stefan Welkner

# Stiftungen



Jochen Borchert



Peter Hesse



# 2

Porträts, Interviews oder Berichte über Firmenkunden wie SECUSMART, DILLENBERG oder WILMA GRUPPE sowie die NRW- und die PETER-HESSE-STIFTUNG zeigen die ganze Bandbreite unserer Partner in der Wirtschaft.

Lesen Sie etwa, warum die WILMA GRUPPE ihre Projekte mit der Stadtparkasse aus einer Hand finanziert, wieso SECUSMART und DILLENBERG von der Stadtparkasse ausgezeichnet wurden oder wie die PETER-HESSE-STIFTUNG in Haiti hilft.

**SECUSMART:**

**ABHÖRSICHER TELEFONIEREN >**



smart

seamless SE

Verschlüsselt für  
Encryp



Dr. Hans-Christoph Quelle, Secusmart

## > SECUSMART

**DER TELEKOMMUNIKATIONSSPEZIALIST SECUSMART WILL GEMEINSAM MIT MOBILFUNKBETREIBERN SEINE INTELLIGENTEN VERSCHLÜSSELUNGSTECHNOLOGIEN ZUKÜNFTIG IM GROSSEN STIL GESCHÄFTSKUNDEN ANBIETEN.**

Ein Mann mit Schlapphut ohne Namen, geheime Treffen, verschlüsselte Sprachnachrichten – das Geschäft des Düsseldorfer Telekommunikationspezialisten Secusmart liefert jede Menge Stoff für Agententhiller oder Wirtschaftskrimis. Doch wer Geschäftsführer Dr. Hans-Christoph Quelle kennenlernt, merkt schnell, dass der Diplomingenieur zwar eine Mission hat, dabei aber alles andere als im Verborgenen arbeitet. Quelle: »Unser Ziel ist es, dass die Sprachverschlüsselung für Telefongespräche zukünftig genauso selbstverständlich eingesetzt wird wie heute Firewalls oder Anti-Viren-Programme.« Denn, da ist sich Quelle sicher, es sei möglich ein Gespräch per Mobiltelefon innerhalb einer Sekunde zu knacken. »Und Auslandsgespräche werden aller Wahrscheinlichkeit nach ohnehin analysiert«, gibt der Secusmart-Geschäftsführer zu bedenken. Die, die es wissen müssen, verlassen sich bereits auf die hardwarebasierte Sicherheitslösung von Secusmart: die Bundesbehörden.

### Berufswunsch Erfinder

Die Idee, Sprache sicher zu übertragen, hat den Wahl-Düsseldorfer bereits fasziniert, als er noch bei Nokia in der Strategieabteilung arbeitete. Sein damaliger Büronachbar Dr. Christoph Erdmann betrachtete das Unterfangen dagegen zunächst skeptisch. »Schließlich habe ich gesagt, er solle es doch besser machen, wenn er alles besser weiß«, erinnert sich Quelle und überzeugte seinen Kollegen, ebenfalls bei Secusmart als geschäftsführender Gesellschafter einzusteigen. Die Zusammenarbeit bewährt sich seit der Gründung der Gesellschaft im Jahr 2007. Die beiden diskutieren beinahe täglich über neue Produktideen und überprüfen, welche sich davon realisieren lassen. »Ich wollte schon als Kind Erfinder werden«, gibt Quelle freimütig zu, »und deshalb macht mir meine Aufgabe so viel Spaß.« Eine Insel der Glückseligen ist die von Secusmart belegte Büroetage im alten ARAG-



Hochhaus dennoch nicht. Quelle: »Wir müssen täglich überlegen, wie wir den nächsten Kunden überzeugen oder wie das nächste Produkt funktioniert.« Dabei kann er auch auf die Unterstützung der Stadtsparkasse Düsseldorf bauen. »Wir hatten von Anfang an einen guten Kundenberater, der sich für unser Geschäft interessierte, obwohl wir kein besonders großer Kunde waren«, sagt der Geschäftsführer.

Von der Idee bis zum fertigen Produkt dauert es durchschnittlich neun Monate. »Auch deshalb konnten wir auf unserer ersten Cebit im März 2008 zunächst nur mit Hilfe eines Modells demonstrieren, wie unsere Technologie funktionieren sollte«, erinnert sich Quelle. Interessenten fanden sich trotzdem unverzüglich ein, genauso wie Geldgeber. Mit einer ersten Kapitalrunde sorgten vier Investoren dafür, dass das Secusmart-Team seine Ideen in Produkte umwandeln konnte. Die Herstellung ist ein komplexer Vorgang, denn der für die sichere Verschlüsselung notwendige Kryptochip wird nicht in Düsseldorf gebaut. Stattdessen wird der Chip in Singapur gefertigt, von der Deutschen Telekom hier im Lande mit einer Software versehen, um dann in Taiwan in



eine MicroSD-Karte eingebaut zu werden. Diese wird wiederum von einem Dienstleister in München, als auch noch einmal von der Telekom veredelt, um sie in einem letzten Schritt in Düsseldorf einbaufertig zu machen. Die mit dem Kryptochip ausgestattete MicroSD-Karte wird dann in den Speicherkarten-Steckplatz des Handys gesteckt und installiert von dort aus die Verschlüsselungssoftware. »Wir orchestrieren den Prozess und entwickeln Software für den Chip und die vom Nutzer sichtbare Software auf dem Handy«, sagt Quelle. Wichtiger Erfolgsfaktor: Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) unterstützt die von Secusmart entwickelte Technologie im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten, da sie den BSI-Standards für eine sichere netzübergreifende Sprachkommunikation (SNS) entspricht.

### Sonderpreis Innovation

Zu den Secusmart-Kunden gehören Unternehmen, die Wert darauf legen, dass ihre Mitarbeiter abhörsicher telefonieren oder per SMS kommunizieren können. Selbst ausländische Staaten verlassen sich auf die kryptographischen Fähigkeiten der Secusmart-Spezialisten, wenn sie auf Nummer Sicher gehen wollen. »Unser größter Kunde ist jedoch der Bund«, erklärt Quelle. Prominenteste Nutzerin ist deshalb die Bundeskanzlerin Angela Merkel. Bereits 2010 lieferte Secusmart die MicroSD-Karten für die Mobilfunkgeräte des Bundes aus. »Doch dann stellten wir fest, dass wir etwas Grundsätzliches übersehen hatten«, sagt Quelle. Weil die Technologie nur funktioniert, wenn beide Endgeräte über die entsprechende Hardware verfügen, blieben Festnetzanschlüsse zunächst außen vor. Das holten Quelle und Erdmann mit ihrem Team schnell nach und gewannen 2011 auch in diesem Segment zwei große Ausschreibungen des Bundes. Mit seinen unternehmerischen Erfolgen punktete das Secusmart-Team übrigens auch beim Düsseldorfer Unternehmerpreis der Sparkasse Düsseldorf und heimste den Sonderpreis Innovation 2011 ein im Rahmen des »Mittelstandstages 2011«.

Trotz zweiter Kapitalrunde, Auszeichnungen, zweistelligen Umsatzrenditen und 25 festen Mitarbeitern fühlt sich Quelle immer noch am Anfang: »Gefühlt sind wir immer noch ein Start-up, das weiter aufgebaut werden muss.« Deshalb will Secusmart die sichere Technologie zukünftig im großen Stil Geschäftskunden zugänglich machen. Dabei wollen die Telekommunikationsspezialisten zwar eine sichere Verschlüsselungstechnik liefern, »aber ohne den Kunden bei der Nutzung einzuschränken«, betont Quelle. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung ist der erfolgreiche Einstieg in das Geschäft mit Mobilfunkbetreibern.



### Sparkasse Düsseldorf »Mittelstandstag 2011«: Neue Impulse für die Region

Als wichtigster Finanzpartner für den Mittelstand der Region versteht sich die Stadtsparkasse Düsseldorf auch als Impulsgeber für die Unternehmen. Einmal jährlich lädt die Stadtsparkasse deshalb zum »Mittelstandstag« ein und bietet Unternehmern die Gelegenheit, sich branchenübergreifend auszutauschen. 2011 wurden unter dem Motto »Abenteuer Zukunft« in sechs verschiedenen Workshops zentrale Themen wie Mobilität, Kommunikation oder neue Produktionstechniken diskutiert. Die Teilnehmer spiegeln die strukturelle Vielfalt des Wirtschaftsstandorts Düsseldorf wider. Vertreter industrieller Produktion sind genauso anzutreffen wie Hightech-Unternehmer. Höhepunkt ist regelmäßig die Auszeichnung von Unternehmern, die durch ihr nachhaltiges Wirtschaften oder innovative Produktideen die Jury beeindruckten. Im besten Fall treffen beide Eigenschaften zu – wie bei den diesjährigen Preisträgern, der Industriegießerei Dillenberg GmbH & Co. KG und dem Telekommunikations-Start-up Secusmart GmbH.

Oberbürgermeister Dirk Elbers (l.) und Vorstandsvorsitzender Peter Fröhlich (r.) zeichneten die Preisträger aus. Tom Buhrow moderierte den »Mittelstandstag 2011«.





**DILLENBERG:  
HIER WERDEN KUNDENWÜNSCHE  
IN FORM GEGOSSEN >**

## > DILLENBERG

### MIT EINER KONSEQUENTEN KUNDENORIENTIERUNG UND FACHLICHER KOMPETENZ AGIERT DIE DÜSSELDORFER INDUSTRIEGIEßEREI SEIT GENERATIONEN AM MARKT.

Das große Einfahrtstor gleitet langsam zur Seite und gibt den Blick auf das Firmengelände der Düsseldorfer Metallgießerei Dillenberg GmbH & Co. KG frei. Paletten, doppelzügige Laster und die Hallen lassen keinen Zweifel aufkommen: Hier befindet sich ein handfester Industriebetrieb. Mitten im Düsseldorfer Stadtteil Eller. Detlev Grüne, geschäftsführender Gesellschafter und Enkel des Gründers, bezeichnet sein Unternehmen im Vergleich zu den übrigen Industrieunternehmen in Düsseldorf zwar bescheiden »als kleines Rädchen«. Doch das läuft seit nunmehr 93 Jahren stetig und erfolgreich. Dillenberg ist die einzige von ehemals 15 Düsseldorfer Industriegießereien, die sich in den vergangenen 30 Jahren erfolgreich am Markt gehalten hat. Inzwischen zählt das Familienunternehmen bundesweit zu den führenden Gießereien und Fertigtarbeitern im Buntmetallbereich. Im vergangenen Jahr erhielt Dillenberg von der Stadtparkasse Düsseldorf die Auszeichnung »Unternehmer des Jahres 2011«. Mit diesem Titel ehrt die Stadtparkasse Düsseldorf Unternehmen der Region, welche sich durch ein nachhaltiges Handeln als auch eine erfolgreiche Entwicklung auszeichnen.

#### Erfolgsfaktor Familie

Der familiäre Hintergrund ist für Geschäftsführer Grüne ein wichtiger Erfolgsfaktor für die positive Entwicklung: »Von Anfang an stand die Familie voll hinter dem Unternehmen und ist sich auch ihrer Verantwortung bewusst, gegenüber unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern.« Wie ernst es Grüne damit ist, bewies der Diplomingenieur, als im Jahr 2009 der Umsatz um knapp 50 Prozent einbrach: »Wir haben keinen Mitarbeiter der Stammbesetzung entlassen müssen.« Das Durchhaltevermögen des heute 66-Jährigen zahlte sich aus, denn auf diese Weise konnte die bereits Mitte 2010 wieder anziehende Nachfrage prompt in Umsatzwachstum umgewandelt werden.

Verantwortungsbewusstsein prägt auch das Miteinander mit den Menschen in Eller, schließlich grenzt die Gießerei heute direkt an ein Wohngebiet an. Damit die Luftbelastung durch den Industriebetrieb für die Anwohner möglichst gering ist, investierte das Unternehmen vor einigen Jahren in modernste Umwelttechnik. »Wir fühlen uns wohl hier und dem Standort Düsseldorf verbunden«, sagt Grüne. Die Landeshauptstadt ist für ihn ein attraktiver Wohnort, der kulturelle Angebote mit guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verbindet – dazu gehört für ihn übrigens auch die mittelständische Ausrichtung der Stadtparkasse Düsseldorf. »Es sind die Menschen vor Ort, die den Unterschied machen«, sagt Grüne, »und auch deshalb fühlen wir uns bei der Stadtparkasse Düsseldorf gut aufgehoben.«

#### Präziser, schneller, flexibler

Erfolg lässt sich jedoch nicht immer allein in Zahlen messen. Grüne: »Erfolg ist für mich auch, wenn man sieht, dass eine getroffene Entscheidung richtig war und zu einer positiven Weiterentwicklung des Unternehmens führt.« Keine Frage, der Schritt in die Finalfertigung, also die Herstellung von einbaufertigen Produkten, gehört dazu. »Nachdem deutlich wurde, dass die Finalfertigung für unsere Kunden ein wichtiges Thema war und ist, haben wir den Ausbau vorangetrieben«, sagt Grüne. Die Entscheidung verlangte hohe Investitionen in Maschinen und beinahe ebenso großes Einfühlungsvermögen, um die Mitarbeiter von Anfang an in den Prozess einzubinden und für die Weiterentwicklung zu begeistern. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die hohe Kompetenz in Fertigungstiefe und Werkstofftechnik sorgt für eine breit gefächerte Kundschaft. Anlagen- und Spezialmaschinenbauer, Elektro- und Pumpenindustrie, Getriebe- und Glasformenbau oder die Montanindustrie verwenden die Produkte der Düsseldorfer Metallgießerei. Und so finden sich die Lagerbuchsen unter anderem in Kränen von Gottwald oder die Schneckenräder in den Aufzügen von ThyssenKrupp wieder. Manchmal gehören sogar Prominente zu den Kunden – zumindest indirekt. Golfprofi Tiger Woods lässt seine Golfbälle mit einer Maschine pressen, die auch aus Bauteilen von Dillenberg besteht, getreu dem Motto »Wir gießen die Wünsche unserer Kunden in Form.«

In Zukunft will sich Grüne etwas zurücknehmen, um der nächsten Generation – seiner Tochter und seinem Schwiegersohn – schrittweise die Verantwortung zu übergeben. »Die geordnete Übergabe an die nächste Generation ist sicherlich ein Dreh- und Angelpunkt meiner Tätigkeit, der viel Fingerspitzengefühl und Disziplin erfordert«, sagt Grüne. Er weiß, dass viele Familienunternehmen an dieser Herausforderung scheitern, »man muss eben auch mal den Mut haben, zuzusehen, wenn etwas falsch laufen sollte.«





**Katrin Grüne, die Tochter von Detlev Grüne, steht für die nächste Generation bei Dillenber.  
Das flüssige Metall wird in einer Schleudergießmaschine vergossen, dabei entstehen Gleitlagerbuchsen.**

## WILMA WOHNEN WEST

**NEUGEBAUTE EINFAMILIENHÄUSER IN INNERSTÄDTISCHER LAGE SIND IN DÜSSELDORF EIN KNAPPES GUT. MIT IHRER TECHNISCHEM EXPERTISE UND EINEM LANGEN ATEM ENTWICKELT WILMA WOHNEN WEST DESHALB AUCH AN UNGEWÖHNLICHEN STANDORTEN NEUE WOHNQUARTIERE – GEMEINSAM MIT DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF.**

Dreherstraße, Gerresheim. Wo früher eine Kirche stand, sind inzwischen 15 Einfamilienhäuser entstanden. Acht weitere Häuser sollen folgen. Gebaut durch die Wilma Wohnen West GmbH, finanziert von der Stadtsparkasse Düsseldorf. »Obwohl es unser erstes gemeinsames Projekt gewesen ist«, sagt Geschäftsführer Stefan Welkner, »konnten wir uns erfreulich schnell einigen und zügig die Verträge unterzeichnen.« Auch die folgende Abwicklung der Zahlungen lief reibungslos. Dabei freut es Welkner besonders, dass bei diesem Projekt quasi die gesamte Wertschöpfungskette der möglichen Finanzdienstleistungen allein mit der Stadtsparkasse Düsseldorf getätigt werden konnte: »Wir erhielten alles aus einer Hand, die Grundstücks- und Erschließungsfinanzierung als auch die eigentliche Finanzierung der Baumaßnahmen, inklusive der Bereitstellung verschiedener Bürgschaften.« Unterm Strich erleichterte dies die Administration und senkte damit die Projektkosten.

### Bauland dringend gesucht

Die perfekte Finanzierung auf der einen Seite, dagegen ein intensiver Wettbewerb um innerstädtische Grundstücke, die eine größere Neubebauung in Düsseldorf durch Bauträger zulassen. Dabei scheut sich Wilma Wohnen West nicht davor, Grundstücke zu entwickeln, die aufgrund ihrer industriellen Vornutzung anderen Projektentwicklern womöglich zu riskant sind. »Wir verfügen über eine sehr gute technische Abteilung und können Grundstücke daher sehr gut beurteilen«, sagt der Diplomingenieur. Das Risikomanagement sei für einen Bauträger ungewöhnlich stark ausgeprägt. Dazu komme die Bereitschaft sich auf langfristige Projekte einzulassen. Denn wenn Flächennutzungspläne geändert werden, Gebäude abgerissen oder kontaminierte Erden

entsorgt werden müssen und anschließend noch Erschließungsverträge oder städtebauliche Verträge abgeschlossen werden sollen, »kann es schnell zwei bis drei Jahre dauern«, gibt Welkner zu bedenken. Für ihn ist die Bearbeitung dieser komplexen Vorgänge eine wichtige Kernkompetenz von Wilma Wohnen West. Ist das erforderliche Baurecht geschaffen, kann die eigentliche Projektentwicklung beginnen. »Wir kreieren Haustypen, gestalten Grünflächen und Freiräume zwischen den Häusern und bauen auf diese Weise neue Viertel mit einem ganz eigenen Charakter.« In den vergangenen drei Jahren konnte die Firma allein am Standort Düsseldorf 270 Einheiten, davon 135 ausschließlich im Segment Einfamilienhäuser umsetzen und vermarkten. Welkner: »Damit sind wir wohl im Segment der Einfamilienhäuser in Düsseldorf führend.« Dabei ist die Bauweise bewusst konventionell, auf Fertigteile wird weitestgehend verzichtet.

### Immobilie als Altersvorsorge

Über mangelndes Interesse bei potenziellen Käufern kann sich der Geschäftsführer nicht beschweren. Neben der Attraktivität Düsseldorfs wird die Nachfrage nämlich durch die weiter zunehmende Beliebtheit der eigengenutzten Immobilien als Mittel der Vermögensbildung und Altersvorsorge angekurbelt. Das belegt auch das Vermögensbarometer 2011 des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Mit großem Vorsprung sind für 44 Prozent aller Bundesbürger die eigenen vier Wände am besten für den Vermögensaufbau geeignet. Der langjährige Liebling, die Lebensversicherung, belegt mit 28 Prozent nur den zweiten Platz. Der Favoritenwechsel wirkt sich auch auf das Preisniveau aus. Welkner: »In den vergangenen Jahren kannten die Preise bei Immobilien in Düsseldorf nur eine Richtung: nach oben.«

Nach der erprobten Zusammenarbeit im Rahmen des Bauvorhabens auf der Dreherstraße steht schon das Anschlussprojekt mit der Stadtsparkasse Düsseldorf fest. In der Gartenstadt Reitzenstein werden insgesamt 210 Einfamilienhäuser unter dem Projektnamen »Broicher Gärten« gebaut. »Das ist ein tolles Grundstück, innerstädtisch und doch so nah am Grafenberger Wald«, freut sich Welkner, »das ist für viele Immobilienkäufer interessant.« Die Verkaufsphase des dritten Bauabschnitts hat bereits begonnen.



Stefan Welkner, Wilma Wohnen West



Jochen Borchert, NRW-Stiftung



## NRW-STIFTUNG: EIN STARKER PARTNER FÜR DAS EHRENAMT >

**IM JAHR 2011 FEIERTE DIE NRW-STIFTUNG IHR 25-JÄHRIGES BESTEHEN. SEIT IHRER GRÜNDUNG FÖRDERTE SIE LANDESWEIT RUND 2.400 NATUR- UND KULTURPROJEKTE MIT ETWA 230 MIO. EURO, DAVON MIT KNAPP ZEHN MILLIONEN EURO AUCH RUND 60 PROJEKTE IN UND UM DÜSSELDORF. AUCH DIE STADTSPARKASSE HILFT, BEISPIELSGEWEISE MIT ZWECKERTRÄGEN AUS DEM PS-SPAREN. SPARKASSEN-VORSTAND KARIN-BRIGITTE GÖBEL ENGAGIERT SICH ZUDEM IM KURATORIUM DES FÖRDERVEREINS DER NRW-STIFTUNG.**

Für Jochen Borchert ist das Prinzip einfach: »Wir unterstützen den ehrenamtlichen, bürgerschaftlichen Einsatz für den Naturschutz und die Kulturschätze in Nordrhein-Westfalen.« Der Präsident der NRW-Stiftung und frühere Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten berichtet: »Es sind vor allem Vereine und gemeinnützige Einrichtungen, die Hilfe für ein geplantes Projekt beantragen. Im Naturschutz reicht das Spektrum von einer naturnah gestalteten Erlebnisecke im Kindergarten bis zum Erwerb großflächiger Gebiete, um gefährdeten Tieren und Pflanzen dauerhaft ein geeignetes Zuhause zu bieten.« Mehr als 5.000 Hektar sind heute im Eigentum der NRW-Stiftung. »An der Weser engagieren wir uns seit 25 Jahren sehr erfolgreich für den Schutz frei lebender Weißstörche«, nennt Borchert ein Beispiel. In der Heimat- und Kulturpflege geht es häufig um die Restaurierung von Baudenkmalern. >

## > NRW-STIFTUNG

> Martina Grote, die Geschäftsführerin der NRW-Stiftung, ergänzt: »Bei Maßnahmen der Denkmalpflege ist es uns wichtig, dass die Bürger eine Idee für die spätere Nutzung eines Baudenkmals einbringen und es mit Leben füllen – zum Beispiel als Museum, als Veranstaltungsort oder auch für Ausstellungen.« Die Stiftung gibt dabei keineswegs nur finanzielle Hilfe, sie berät und begleitet viele Projekte über Jahre, gibt Tipps, um weitere Fördergelder für ein Vorhaben zu beantragen oder vermittelt Kontakte zu anderen Projektpartnern, die Erfahrungen einbringen können.

### Natur und Kultur im Einklang

Zu den Projekten der NRW-Stiftung gehören in Düsseldorf etwa die Restaurierungsmaßnahmen im Künstlerverein »Malkasten«, die Instandsetzung des Heinrich-Heine-Hauses in der Bolker Straße oder die Ausstattung der Kaiserpfalz in Kaiserswerth mit Informationstafeln für die Besucher. Idealerweise ergänzen sich die Natur- und Kulturthemen der NRW-Stiftung, wie das bei dem themenübergreifenden Förderprojekt »Haus Bürgel« in der Rheinaue zwischen Urdenbach und Monheim der Fall ist. Das Bau- und Bodendenkmal war ursprünglich ein römisches Kastell, später entstand hier ein Gutshof, das heutige »Haus Bürgel«. Die NRW-Stiftung hat das Anwesen erworben und umfassend restauriert. Heute befindet sich im Haus Bürgel unter anderem ein archäologisches Museum, und auch die Biologische Station Düsseldorf/Kreis Mettmann hat hier ihren Sitz. Aus gutem Grund, denn Haus Bürgel liegt mitten in der Urdenbacher Kämpe. Diese nicht eingedeichete Auenlandschaft ist heute zu großen Teilen ebenfalls im Besitz der NRW-Stiftung, und sie wird regelmäßig vom Rhein überflutet. Davon profitiert eine vielfältige Pflanzen- und Tierwelt – allein rund 70 Vogelarten brüten hier.

Borchert: »Seit unserer Gründung verbinden wir Natur- und Kulturförderungen unter unserem Dach. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz hat die NRW-Stiftung bis heute ein Alleinstellungsmerkmal unter vergleichbaren Stiftungen in Deutschland.«

Das Geld für ihre Förderungen erhält die NRW-Stiftung hauptsächlich aus Lottereerträgen, zunehmend aber auch aus Spenden und Mitgliedsbeiträgen ihres Fördervereins, der engagiert um weitere Hilfe wirbt. Unterstützt wird die NRW-Stiftung auch von der Stadtparkasse Düsseldorf, sei es durch die Kontakte über das Kompetenz-Center oder durch Zweckerträge aus dem PS-Sparen. Das Engagement für die Region ist aber auch durchaus persönlich. So ist immer ein Vorstandsmitglied der Stadtparkasse im Kuratorium des Fördervereins der NRW-Stiftung vertreten. Zurzeit nimmt Firmenkundenvorstand Karin-Brigitte Göbel diese Aufgabe wahr.

### Heimatgefühl und Integration

Aktuell möchte die NRW-Stiftung besonders ein Thema stärker in das Bewusstsein der Menschen in NRW rücken. Borchert: »Wir beschäftigen uns mit dem Heimatgefühl von Menschen, die hier leben und eine Migrationsgeschichte haben.« Viele Heimat- und Bürgervereine haben nach Ansicht des Präsidenten der NRW-Stiftung noch nicht hinreichend die Notwendigkeit erkannt, diese Zielgruppe einzubinden. Dabei sind die Voraussetzungen gut. Denn eine erste Umfrage, die im Auftrag der Stiftung 2011 durchgeführt wurde, kommt zu einem positiven Ergebnis: »Eine überwältigende Mehrheit von 93,5 Prozent der Menschen mit Zuwanderungsgeschichte fühlt sich in NRW wohl.« Für Geschäftsführerin Grote ein Grund das Thema weiter für die NRW-Stiftung im Auge zu behalten.



**Martina Grote, Geschäftsführerin der NRW-Stiftung und Jochen Borchert, Präsident der NRW-Stiftung, vor der Zentrale.  
Die Stiftung sitzt in der ehemaligen Offizier-Speiseanstalt im »Kaiserhain« der Ulanenkaserne an der Roßstraße.**

## PETER-HESSE-STIFTUNG

**PETER HESSE ENGAGIERT SICH SEIT MEHR ALS 30 JAHREN IN HAITI. BEINAHE GENAUSO LANGE KÄMPFT DER FRÜHERE GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER DES KÜNSTLERFARBEN-HERSTELLERS H. SCHMINCKE & CO. DAFÜR, KINDERN IN HAITI EINE QUALIFIZIERTE VORSCHULBILDUNG ZU ERMÖGLICHEN. DEN ERFOLG SEINER 1983 GEGRÜNDETEN STIFTUNG VERDANKT ER SEINER BEREITSCHAFT ZU LERNEN, SEINEM WILLEN ZU HELFEN UND DEM KONZEPT DER BASISNÄHE. EIN INTERVIEW MIT DEM 75-JÄHRIGEN, IN NEW YORK GEBORENEN BETRIEBSWIRT.**

### Wie wird man zum Stifter?

»Meine Begeisterung für karibische Musik hatte mich 1981 nach Haiti geführt. Und dort habe ich zum ersten Mal das Elend der Kinder ganz bewusst erlebt. Das war wie ein innerer Weckruf für mich. Es war klar, dass etwas getan werden musste. Zu dem Zeitpunkt hatte ich allerdings noch keine Vorstellung davon, wie schwierig Helfen sein kann.«

### Welche Hürden galt es zu überwinden?

»Zunächst einmal die Annahme, dass wir Europäer wissen, wie man am besten Hilfe leistet. Denn obwohl für mich sogar von Anfang an feststand, dass ich Hilfe zur Selbsthilfe leisten wollte, musste ich lernen, dass wohlmeinende Ideen nicht automatisch erfolgreich sind. In einer ersten Hilfsaktion besorgte ich mit der Hilfe von Freunden beispielsweise 13 Nähmaschinen. Damit wollten wir bedürftigen Familien ermöglichen, Kleider für sich zu nähen und auch ein zusätzliches Einkommen zu erzielen. Doch es zeigte sich, dass gerade arme Familien im Notfall die Nähmaschine als erstes verkaufen, wenn Geld für Medikamente oder Nahrung benötigt wird. Dieser Ansatz griff also zu kurz. Davon abgesehen, dass sich eine einheimische Textilproduktion ohnehin nicht gegen wiederum wohlgemeinte Kleiderspenden aus dem Ausland durchsetzen kann.«

### Und wie ging es weiter?

»Ich hörte zu, lernte und suchte andere Wege, den Menschen zu helfen. Auf Wunsch von Dorfbewohnern wurden sehr schnell die Kinder der Mittelpunkt meiner Bemühungen. Und weil ich überzeugt bin, dass nicht die Schule an sich entscheidend ist, sondern der Lernprozess den Unterschied macht, kam ich schließlich auf die Montessori-Didaktik. Seitdem bilden wir Lehrerinnen aus und geben ihnen nach dem Abschluss ein Starterset mit Montessori-Materialien mit. In ihren Gemeinden können sie dann als Sozialunternehmerinnen eigene Vorschulen (Alter 3-6) betreiben und von den sehr geringen Summen des Schulgelds leben – und häufig sogar noch Kinder unterrichten, deren Eltern selbst die kleinsten Beträge nicht aufbringen können. Mehr als 50 Montessori-Vorschulen wurden auf diese Weise gegründet – 36 blieben erfolgreich.«

### Was war Ihr schönstes Erlebnis?

»Für mich ist es ein beglückendes Erlebnis zu sehen, dass sich die Kinder gut entwickeln. Insgesamt konnten wir mehr als 3.000 Kindern jährlich helfen, lernen zu lernen und damit ihr Selbstvertrauen als auch ihre Problemlösungsfähigkeit stärken. Inzwischen studieren bereits einige der ersten Kinder.«



Peter Hesse, Peter-Hesse-Stiftung





### War es schwer, Unterstützung für Ihre Hilfe zu finden?

»Mir war relativ schnell klar, dass ich mein Selbsthilfekonzentrat dauerhaft nicht allein stemmen kann. Deshalb gründete ich die Stiftung mit eigenem Geld, um die angefangenen Tätigkeiten sinnvoll weiterführen zu können. Inzwischen bin ich längst zum Sozialunternehmer geworden. Über die Jahre entwickelte sich durch Freunde und weitere Kontakte schließlich ein Geberkreis von rund 100 Personen. Doch jetzt reicht das nicht mehr.«

### Warum nicht?

»Weil das Erdbeben im Januar 2010 unser Ausbildungszentrum zerstört hat und wir zurzeit ein neues Zentrum für insgesamt 60 Studentinnen auf Haiti bauen. Dabei werden wir schon seit 2011 von Baustudenten des Berufskollegs Kempen (NRW) unterstützt. Gleichwohl ist es in Haiti beinahe genauso teuer zu bauen wie hierzulande, so dass wir auf weitere Spenden angewiesen sind, um das Zentrum – wie geplant im Herbst – wieder neu zu eröffnen. Am liebsten würde ich noch die Entwicklung von Montessori-Primarschulen fördern. Aber leider sind dafür zurzeit weder Geld noch Manpower vorhanden.«

### Wie geht es weiter?

»Nun, es war mir wichtig die Stiftung zukunftsfähig zu machen und deshalb bin ich froh, dass ich über das Kompetenz-Center Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf eine gleichgesinnte Privatstiftung gefunden habe, mit welcher die Peter-Hesse-Stiftung gemeinsam in meinem Sinne fortgeführt werden kann, wenn ich mich nicht mehr aktiv einbringen kann. Denn natürlich wünsche ich mir, dass die Stiftung auch zukünftig Kindern in ärmeren Ländern bessere Entwicklungschancen ermöglicht. Alle wichtigen Informationen und das Spendenkonto der Peter-Hesse-Stiftung finden Interessierte übrigens im Internet. «

### Stadtsparkasse Düsseldorf Kompetenz-Center Stiftungen

Wer dauerhaft Gutes tun will, erhält vom Kompetenz-Center Stiftungen der Stadtsparkasse Düsseldorf professionelle Unterstützung. Im Jahr 2006 gegründet, hat sich das Kompetenz-Center – aufgrund seiner spezialisierten Dienstleistungspalette – längst zur Referenzadresse auch für andere Institute entwickelt. Die Unterstützung der Stiftungsexperten reicht dabei von der Gründungsberatung und dem Vermögensmanagement über das Fundraising und Stiftungsmarketing bis zum individuellen Projektmanagement.

Durch das vielfältige Dienstleistungsangebot ist das Kompetenz-Center Stiftungen der ideale Ansprechpartner für potenzielle Stifter und langjährig tätige Stiftungen. Mit seinem Know-how und den vielen betreuten Stiftungen schafft das Kompetenz-Center ein großes Kontaktnetzwerk, von dem die Stiftungen zusätzlich profitieren. Sie können sich mit Gleichgesinnten austauschen, Ressourcen bündeln und geeignete Förderprojekte finden.

Hinzu kommen die fundierten Kenntnisse der Stadtsparkasse Düsseldorf sowohl im Bereich der originären Bankdienstleistungen als auch des Vermögensmanagements, mit deren Hilfe Stiftungen ihr Vermögen nachhaltig anlegen und aufbauen können. Ende 2011 wurden insgesamt rund 130 Stiftungen betreut, allein 18 davon kamen im vergangenen Jahr hinzu.



# Privatkunden



Klaus Bellgardt



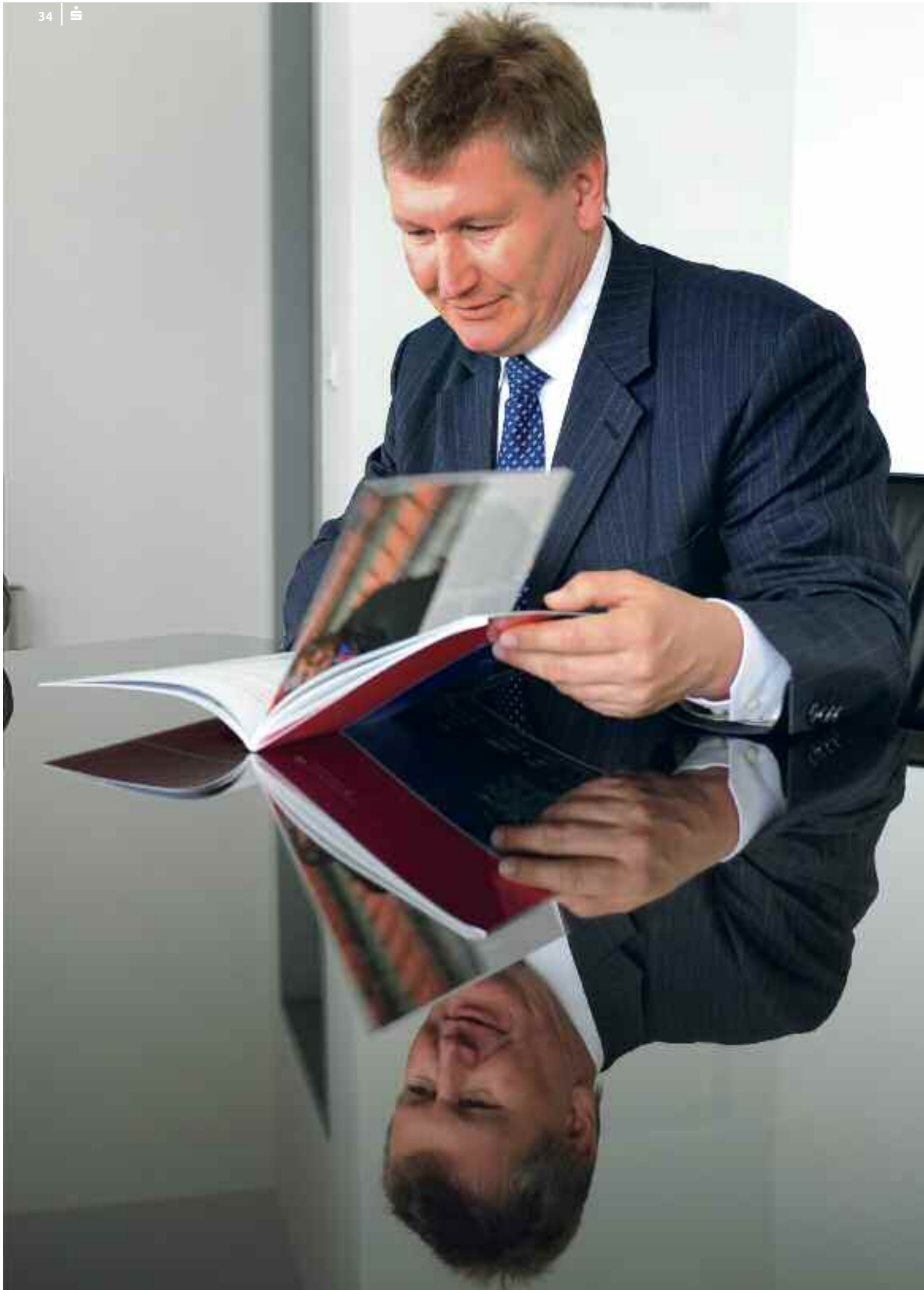
Dr. Dr. Ulrich Stroink



Andreas Lambertz

# 3

Auch für Privatkunden ist die Stadtparkasse Düsseldorf erste Wahl: Der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer KLAUS BELLGARDT legt auf Plausibilität und Wirtschaftlichkeit Wert, der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg DR. DR. ULRICH STROINK setzt privat und für berufliche Investitionen auf das Fachwissen der Stadtparkasse und Fortuna-Kapitän ANDREAS »LUMPI« LAMBERTZ wünscht sich Wahlmöglichkeiten.



## KLAUS BELLGARDT

### MIT SEINER GANZHEITLICHEN BERATUNG – PLUS VIELEN INDIVIDUELLEN LEISTUNGEN – PUNKTET DIE STADTSPARKASSE DÜSSELDORF BEI STEUERBERATERN UND WIRTSCHAFTSPRÜFERN.

Für Klaus Bellgardt gehört Transparenz zum Tagesgeschäft – berufsbedingt. Denn als Wirtschaftsprüfer nimmt er die Zahlenwerke seiner Mandanten genau unter die Lupe, legt auf Plausibilität und Wirtschaftlichkeit Wert. Gleiches erwartet er von der Stadtparkasse Düsseldorf. »Deshalb fühle mich auch gut aufgehoben, weil es zum Beispiel verschiedene, überschaubar gegliederte Preismodelle in der Vermögensberatung gibt«, sagt Bellgardt. Je nach persönlicher Präferenz können Kunden nämlich zwischen dem klassischen Transaktionsmodell oder einer Honorarberatung, dem DepotMandat, wählen. Außerdem hilft ein ausführliches Beratungsprotokoll, die gemeinsame Entscheidungsfindung auch noch zu einem späteren Zeitpunkt nachzuvollziehen.

#### Persönliche Beratung

Seit 20 Jahren ist der gebürtige Moerser bereits Kunde bei der Stadtparkasse Düsseldorf. Seine Ansprüche haben sich in der Zeit naturgemäß geändert. Als Angestellter waren ihm ein flexibles und günstiges Girokonto wichtig. Doch spätestens mit dem Schritt in die Selbstständigkeit im Jahr 1999 gewannen Themen wie private Altersvorsorge, Immobilienfinanzierung oder Spezialleistungen, wie der Anderkonten-/Treuhandservice, an Bedeutung. Bei der Stadtparkasse Düsseldorf ist man auf sich ändernde Kundenansprüche eingestellt, die mit der beruflichen und persönlichen Entwicklung der Kunden einhergehen. Hintergrund: Die Berater der Stadtparkasse Düsseldorf verfolgen einen ganzheitlichen Beratungsansatz, in dessen Rahmen individuelle Lösungen für den einzelnen Kunden entwickelt werden. Hierbei werden verschiedene Bausteine – ähnlich einer Pyramide – zu einer persönlichen Finanzstrategie zusammengefügt.

Für Bellgardt, inzwischen geschäftsführender Gesellschafter der *lucrum* Treuhandgesellschaft mbH, ist das menschliche Miteinander ein wichtiger Faktor für die erfolgreiche Zusammenarbeit. »Wenn man sich gegenseitig über die Jahre kennengelernt hat, schätzt man die Kompetenz des Anderen«, sagt der 47-Jährige. Für ihn ist ein aktives Miteinander wichtig. Bellgardt: »Wenn sich beispielsweise die Märkte sehr stark nach oben oder unten bewegen, werde ich angerufen, um das weitere Vorgehen zu besprechen.« Das ist ihm wichtig, da er nicht das gesamte Marktgeschehen unablässig im Auge haben kann. »Persönlich favorisiere ich ohnehin eine konservative Wertpapieranlage und lege dabei durchaus auf Empfehlungen wert«, sagt der Wirtschaftsprüfer. Und wenn es darum geht, zu einem bestimmten Thema eine fundierte Meinung zu erhalten, kann Bellgardt sich darauf verlassen, dass er von der Stadtparkasse Düsseldorf die benötigten Antworten kurzfristig und zuverlässig erhält.

#### Im Kundenauftrag

Als Wirtschaftsprüfer steht er übrigens auch häufig im Mandatenauftrag mit der Stadtparkasse Düsseldorf in Kontakt. Bellgardt: »Auch hier schätze ich die kurzen Wege zu den verschiedenen Fachabteilungen, um meinen Mandanten eine ebenso ganzheitliche Beratung bieten zu können, wie ich sie erfahre.« Zu seinen Mandanten gehören Privatpersonen, klassische Mittelständler mit ihren unternehmerischen als auch privaten Erfordernissen sowie kleinere Konzerne aus den Bereichen Handel, Dienstleistungen und Produktion. Neben der Prüfungstätigkeit, berät die *lucrum* Treuhandgesellschaft mbH Unternehmen bei Umstrukturierungen, der steuerlichen Optimierung von Immobilienkäufen oder führt so genannte Due-Diligence-Prüfungen bei geplanten Firmenkäufen durch.

Um das Leistungsangebot der *lucrum* Treuhandgesellschaft abzurunden, soll die Firma wachsen. Die passenden Partner sind gefunden und geeignete Büroräume für das größere Team bereits angemietet – auch dabei konnte die Stadtparkasse Düsseldorf mit einem Mietaval behilflich sein. Die weitere Zusammenarbeit mit dem Institut ist für Bellgardt keine Frage, denn »dort wird einfach alles kompetent abgedeckt, was für den Bereich Finanzdienstleistungen, privat oder geschäftlich, wichtig ist«, betont der Wirtschaftsprüfer.

## DR. DR. ULRICH STROINK

**WAS HABEN IMPLANTATE ODER SCHLUPFLIDER MIT DEN LEISTUNGEN DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF GEMEINSAM? NUR OPTIMALER SERVICE MIT KOMPETENZ UND KUNDENORIENTIERUNG MACHT SPITZENERGEBNISSE MÖGLICH. DESHALB VERTRAUT DR. DR. ULRICH STROINK PRIVAT WIE BERUFLICH SEINEM FINANZINSTITUT.**

»Die kompetente Beratung und Betreuung in allen Geldthemen ist das entscheidende Kriterium für unsere Akzeptanz beim Kunden«, sagte Vorstandsvorsitzender Peter Fröhlich auf der letzten Bilanzpressekonferenz. Das bestätigt Dr. Dr. Ulrich Stroink: »Mich überzeugt die Kompetenz nachhaltig, so dass ich schon seit mehr als 20 Jahren Kunde der Stadtparkasse Düsseldorf bin.« Der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg legt großen Wert auf eine persönliche Betreuung: »Weil ich beruflich sehr engagiert bin, möchte ich, dass sich jemand um meine finanziellen Angelegenheiten kümmert, der meine Bedürfnisse versteht und meine Verhältnisse kennt.« Nur dann kann für ihn eine passende Strategie entwickelt werden. Die Zusammenarbeit hat sich so bewährt, dass Stroinks Vertrauen zu seinem Private-Banking-Berater kontinuierlich gestiegen ist. »Vor der gemeinsamen Bestandsaufnahme fehlte meinem Depot einfach eine geeignete Struktur, welche meine Anlageziele ausreichend berücksichtigte«, erinnert sich der Mediziner. Inzwischen entspricht seine Depotzusammensetzung nicht nur seiner persönlichen Anlagementalität, sondern richtet sich gleichzeitig an gewünschten Laufzeiten und geplanten Einzahlungen oder Entnahmen aus.

### Ziele setzen

Trotz der kompetenten Unterstützung verzichtet Stroink nicht ganz darauf, selber Ideen zu entwickeln oder bestimmte Anlageklassen, für die er ein Faible hat, auch weiterhin zu verfolgen. »Ich gebe gern den Anstoß und bin dann gespannt, wie meine Ideen professionell weiterentwickelt werden«, sagt der Mediziner. Dabei vertraut er auf das Fingerspitzengefühl seines Sparkassen-Beraters. Stroink: »Am Anfang des

Jahres besprechen wir meine Ziele für das Jahr und reflektieren die Entwicklung des vergangenen Jahres.« Die Kompetenz des Teams im Private-Banking-Bereich hat sich herumgesprochen. So steigerte sich das Geschäftsvolumen von 2,7 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 3,5 Milliarden Euro im vergangenen Jahr. Für Privatkundenvorstand Andreas Goßmann ist der ganzheitliche Beratungsansatz der Stadtparkasse Düsseldorf der entscheidende Faktor für das zweistellige Wachstum. Unter Berücksichtigung der individuellen Kundenvorstellungen und -gegebenheiten werden im Private Banking Strategien für die Vermögensentwicklung oder -optimierung entwickelt. Und das Angebot greift weiter. Wenn gewünscht, können die Kunden auf die gesamte Leistungspalette der Stadtparkasse Düsseldorf zurückgreifen und zum Beispiel ein privates Girokonto führen, eine Immobilie finanzieren, aber eben auch geschäftlich den Ausbau der Gemeinschaftspraxis, die Dr. Dr. Stroink mit vier Kollegen in der Stresemannstraße betreibt. Nun können die Patienten auf 900 Quadratmetern in neuen Klinikräumen Implantate erhalten, Schlupflider korrigieren lassen oder andere Eingriffe aus dem kiefer- und gesichtschirurgischen Themenbereich vereinbaren. Sogar eine stationäre Aufnahme ist zukünftig möglich. Stroink: »Es ist uns wichtig, unseren Patienten viele Optionen bei einer optimalen Versorgung zu bieten.«

### Stadtparkasse Düsseldorf

#### DepotMandat – die Honorarberatung des Private Banking

Um die Individualität des einzelnen Kunden noch stärker zu berücksichtigen, wurde ein neues Angebot für die Vermögensberatung im Private-Banking-Bereich entwickelt, das DepotMandat. Es richtet sich an Kunden, die ihre Vermögensverwaltung weitestgehend selbst in die Hand nehmen und daher in der Regel einen höheren Beratungsbedarf haben. Die Devise: »Erfolgreich anlegen – Wir beraten, Sie entscheiden.« Der Kunde entlohnt bei der Honorarberatung den Berater grundsätzlich direkt: Es gelten entweder feste Stundensätze oder eine pauschale Vergütung auf Basis des verwalteten Vermögens. Abschluss- oder Rückvergütungsprovisionen sowie marktübliche Ausgabeaufschläge, die normalerweise der Bank zufließen, erhält der Kunde zurück oder fallen erst gar nicht an. Zusätzliches Plus: zeitnahe Analysen zu Unternehmen oder Märkten inklusive Kauf- und Verkaufsempfehlungen, passend zum individuellen Risikoprofil.



## ANDREAS LAMBERTZ

**VON DER VIERTEN LIGA IN DIE 1. BUNDESLIGA MIT EINEM VEREIN – DAS HAT VOR ANDREAS LAMBERTZ NOCH KEIN SPIELER IN DEUTSCHLAND GESCHAFFT. AUCH BEI DER WAHL SEINER BANK SETZT DER MANN-SCHAFTSKAPITÄN VON FORTUNA DÜSSELDORF AUF KONTINUITÄT: DIE STADTSPARKASSE DÜSSELDORF BLEIBT FÜR IHN FINANZPARTNER NUMMER EINS.**

Auf dem Fußballplatz versteht Andreas Lambertz keinen Spaß. »Ich will immer präsent sein und gewinnen, selbst bei Trainingsspielen«, sagt der Kapitän der Fortuna, der von Fans und Kollegen nur »Lumpi« gerufen wird. Diesen hohen Anspruch stellt er auch an seine Berater bei der Stadtsparkasse Düsseldorf. Lambertz: »Ich erwarte, dass meine persönliche Risikobereitschaft als auch meine Vorstellungen so berücksichtigt werden, dass eine optimale Lösung herauskommt.« Dabei ist es ihm wichtig, zunächst mehrere Optionen zu erhalten, die dann im Gespräch mit seinem Private-Banking-Berater auf ihre Tauglichkeit überprüft werden.

### Langfristige Beziehungen

Bei der Stadtsparkasse Düsseldorf stößt Lambertz damit auf offene Ohren. Denn eine ganzheitliche Beratung und Betreuung genießt höchste Priorität. Dazu gehört auch die Idee, nicht in Produkten zu denken, sondern individuelle Lösungen für Kunden zu präsentieren. Auf diese Weise entwickeln sich langfristige Beziehungen, die vom Vertrauen in die Leistungen der Stadtsparkasse Düsseldorf als auch dem Know-how der Berater getragen werden. Und damit das so bleibt, investiert das Institut kontinuierlich in seine Mitarbeiter. Allein vergangenes Jahr gab das Finanzinstitut knapp 1.000 Euro pro Mitarbeiter für Aus- und Weiterbildung aus. Der Erfolg gibt der Stadtsparkasse Düsseldorf Recht. Das Institut für Vermögensaufbau zeichnete das Finanzinstitut 2011 bereits zum zweiten Mal als »Beste Bank in Düsseldorf« aus.

Das direkte Votum der Kunden fiel ebenso eindeutig aus. Insgesamt kletterte die Zahl der Girokonten im vergangenen Jahr um rund 2.000 auf 300.000. Und im Bereich Private Banking, dem Bereich für Kunden

mit einem sehr komplexen Vermögensmanagement, stieg die Nachfrage so stark, dass eine Ausweitung – räumlich als auch personell – erforderlich wurde. Seit Juli 2011 ist das Private Banking auf der Königsallee zu finden, wo sich eine 60-köpfige Mannschaft um alle Finanzthemen ihrer Kunden kümmert.

### Die Chemie muss stimmen

Seit seiner ersten Immobilienfinanzierung vor drei Jahren ist Fußballer Lambertz überzeugt, den richtigen Partner in Sachen Finanzen gefunden zu haben. Lambertz: »Das Verhältnis zu meinem Berater hat sich so gut entwickelt, dass es für mich gar keine Frage ist, die nächste Finanzierung ebenfalls über die Stadtsparkasse Düsseldorf abzuwickeln.« Kein Zufall, denn stimmt die Chemie zwischen Bank und Kunde ist das die beste Grundlage für Kontinuität. Der Berater begleitet seine Kunden dabei in allen Finanzfragen und wenn zusätzliches Expertenwissen benötigt wird, zieht er Spezialisten hinzu. Sie helfen dann individuelle Lösungen zu entwickeln. Der Vorteil für den Kunden: Er muss nicht jedes Mal einen neuen Ansprechpartner über seine persönliche Situation informieren. »Auf diese Weise spare ich Zeit, die ich lieber mit meiner Familie verbringe«, sagt Lambertz. Außerdem kann er sich sicher sein, dass sein Berater seine spezielle Lebensplanung als Profifußballer bei der Ausgestaltung seiner Finanzprodukte berücksichtigt. Und beim Thema Geldanlage hat der Fußballprofi durchaus Verständnis für eine Honorarberatung oder sogar Erfolgsprämien wie sie im Fußball üblich sind. Lambertz. »Klar, wenn wir gewinnen, haben wir unseren Job gut gemacht und erhalten eine dementsprechende Anerkennung. Was spricht dagegen, dass es auf anderen Gebieten nicht ähnlich läuft?«

*Siehe auch Fortuna Spezial, Seite 68*

### Personaldaten

Name	Lambertz, Andreas
Position	Mittelfeld
Trikotnummer	17
Geboren	15.10.1984
Größe	1,75 m
Gewicht	69 kg
Schuhgröße	44
Nation	Deutsch
Im Verein seit	2002
Geburtsort	Dormagen-Hackenbroich
Wohnort	Mönchengladbach
Familienstand	Verheiratet zwei Kinder





# Gesellschaftliches Engagement



Prof. Dr. Horst Peters



Adolf Böhr



Heinrich Kuypers



Dr. Gregor Jansen



Bruder Matthäus Werner



Michael Becker



Heinrich Spohr



Heribert Oxenfort

# 4

Bei der Stadtparkasse Düsseldorf steht das Gemeinwohl im Vordergrund – nicht der Aktionär. Das Institut unterstützt deshalb im Rahmen seines öffentlich-rechtlichen Auftrags Vereine, Kunst- und Kultureinrichtungen oder das Brauchtum.

Die Stadtparkasse fördert so den Breitensport, hilft Schülern wie BENEDIKT GRÖVER mit einem Fernglas oder Dr. GREGOR JANSEN und seiner Kunsthalle.



Markant: Die Sparkasse Düsseldorf an der Berliner Allee

# STADTSPARKASSE DÜSSELDORF

## ☰ Teamgeist mit Tradition

Von Anfang an, genau genommen 1825, hat sich die Stadtparkasse Düsseldorf der Region und ihren Menschen verpflichtet gefühlt. Daran hat sich nichts geändert, denn Tradition und Moderne sind kein Gegensatz, genauso wenig wie wirtschaftliches Handeln und gesellschaftliche Verantwortung. Deshalb fördert die Stadtparkasse Düsseldorf seit Generationen das Gemeinwohl und engagiert sich für Wirtschaft und Sport, Kunst und Kultur, Soziales, Bildung und Brauchtum. Insgesamt freuten sich 2011 mehr als 900 Projekte über finanzielle Unterstützung in Höhe von rund 5,5 Millionen Euro.

## ☰ Wirtschaft und Sport

Die Stadtparkasse Düsseldorf versteht die Förderung des Wirtschaftsstandorts Düsseldorf als nachhaltiges Engagement im Interesse der Bürger und der Region. Auch deshalb veranstaltet die Stadtparkasse Informationsveranstaltungen für Existenzgründer, berät junge Unternehmen, stellt Startkapital zur Verfügung oder bietet regelmäßig Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches zwischen Unternehmern.

In der Wirtschaft als auch im Sport dominieren häufig die Leistungen der Großen. Als Institut für die gesamte Gesellschaft schaut die Stadtparkasse Düsseldorf genauer hin. Und so unterstützt sie neben dem Spitzensport regelmäßig auch den Breitensport.

## ☰ Kunst und Kultur

Ob Stadtgeschichte oder Videokunst, Klassik oder zeitgenössische Musik, Heinrich Heine oder Poetry Slam – die Vielfalt Düsseldorfer Museen, Bühnen, Galerien, Literatur- und Kulturveranstaltungen ist immens. Auch, weil die Stadtparkasse Düsseldorf bereit ist, langfristig und zuverlässig Projekte zu unterstützen. Dazu hat sie im Jahr 2000 sogar eine eigene Kunst- und Kulturstiftung gegründet. Von der

projektbezogenen Förderung profitieren Museen wie das K20, Veranstaltungen wie die »Tontalente« oder Stiftungen wie die NRW-Stiftung. Im Mittelpunkt steht der Wunsch, Kultur – im weitesten Sinne – möglichst vielen Bürgern zugänglich zu machen.

## ☰ Soziales

Die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung ist wohl dort am offensichtlichsten, wo es um die Linderung sozialer Missstände geht. Dabei kann es sich um die Beschäftigungshilfe für Obdachlose handeln, welche von der Ordensgemeinschaft der Armen Brüder des Heiligen Franziskus unterstützt werden, oder eine Spende für den Düsseldorfer Kinderschutzbund. Geld aus der Region für die Region – mit dieser Sichtweise wird gesellschaftliches Engagement häufig erst möglich.

## ☰ Bildung und Brauchtum

Eine wichtige Grundlage für die Zukunft ist die Bildung, denn der Weg in die Wissensgesellschaft ist nicht mehr weit. Die Unterstützung von regionalen Bildungseinrichtungen, ob Kindergarten, Schule oder Universität liegt der Stadtparkasse Düsseldorf deshalb am Herzen. Mit einem vergleichsweise geringen Einsatz wird oft schon sehr viel erreicht, wie die Finanzierung eines Teleskops für die Lore-Lorentz-Schule zeigt.

Gleichzeitig ist ein Bewusstsein für die Vergangenheit eines Ortes, die eigenen Wurzeln wichtig. Das lebt die Stadtparkasse mit ihrer regionalen Verankerung vor. Sie unterstützt regionales Brauchtum wie das Stadtparkasse-Radschläger-Turnier oder die Hans-Müller-Schlosser-Akademie, die sich der Förderung der Düsseldorf Mundart widmet.



**FACHHOCHSCHULE DÜSSELDORF:**

**WISSENSCHAFTLICH. PRAKTISCH. GUT. >**

## > FACHHOCHSCHULE DÜSSELDORF

### ALS AKADEMISCHER BILDUNGSDIENSTLEISTER FÜR DIE REGION BIETET DIE FACHHOCHSCHULE DÜSSELDORF IHREN ABSOLVENTINNEN UND ABSOLVENTEN ERSTKLASSIGE PERSPEKTIVEN UND DEN ARBEITGEBERN ENGAGIERTE NACHWUCHSKRÄFTE.

Professor Dr. Horst Peters weiß, wovon er spricht, wenn er in der Vorlesung seinen Studierenden die finanzmathematischen Zusammenhänge von Finanzderivaten erklärt. Schließlich war der Professor für Wirtschaftswissenschaften, bevor er sich für die Lehrtätigkeit an der Fachhochschule Düsseldorf entschied, unter anderem bei einer großen deutschen Bank im Bereich »Global Structured Finance« tätig. Nicht ungewöhnlich, denn »eine mindestens fünfjährige einschlägige Berufserfahrung gehört zu den Voraussetzungen für eine Professur an einer Fachhochschule«, sagt Peters, der neben seiner Lehrtätigkeit als Vizepräsident insbesondere für die Themen Weiterbildung, Alumni und Fundraising an der FH Düsseldorf zuständig ist. Zusätzliche Unternehmensluft bringen im Fachbereich Wirtschaft rund 60 Lehrbeauftragte mit – also Praktiker, die eine Dozententätigkeit auf Zeit übernehmen. Sie analysieren aktuelle Themen oder bestimmte unternehmerische Fragestellungen mit den Studierenden.

Eine enge Vernetzung mit der Düsseldorfer Wirtschaft und öffentlichen Arbeitgebern gehört zum Konzept der Fachhochschule – zum Vorteil der Studierenden. Die Stadtparkasse Düsseldorf macht es vor. So können sich Mitarbeiter für ein internes Förderprogramm qualifizieren, das ihnen erlaubt, das Studium an der FH Düsseldorf mit ihrer beruflichen Tätigkeit zu kombinieren. Dafür werden die Mitarbeiter während des Semesters weitestgehend freigestellt, während sie in der vorlesungsfreien Zeit wieder bei der Stadtparkasse Düsseldorf im Einsatz sind. Peters: »Das ist schon beinahe ein duales Studium.« Außerdem erkennt die Stadtparkasse Düsseldorf seit Jahren besondere Leistungen an und verlieh 2011 bereits zum neunten Mal eigene Förderpreise für die besten Studierenden des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften. Das schafft Chancen für den Einzelnen und Mehrwert für die FH Düsseldorf, die als gut vernetzter Bildungsanbieter ihren Ruf – auch über Düsseldorf hinaus – ausbauen kann.

### Finanziers gesucht

Ingesamt wünscht sich Peters naturgemäß, dass die Unternehmen noch spendabler wären. »Wir haben immer viel mehr leistungsstarke Studierende als Stipendien zu vergeben,« sagt der Professor für Wirtschaftswissenschaften. Eine finanzielle Unterstützung ist beispielsweise im Rahmen des Deutschland-Stipendiums möglich. »Wenn ein Unternehmen oder auch ein privater Spender einen Studierenden mit monatlich 150 Euro fördert, stellt der Bund noch einmal die gleiche Summe zur Verfügung«, erläutert der Vizepräsident der Fachhochschule das Programm. Fünf Studierende werden allein von der Stadtparkasse Düsseldorf auf diese Weise unterstützt.

Mit insgesamt sieben Fachbereichen – etwa Architektur, Design, den Ingenieurwissenschaften über die Sozial- und Kulturwissenschaften bis zu den Wirtschaftswissenschaften – ist die FH für eine Vielzahl hiesiger Unternehmer und Arbeitgeber eine interessante Nachwuchsschmiede. Peters: »Wir verstehen uns hier durchaus – ähnlich wie die Stadtparkasse Düsseldorf – als Dienstleister für die Region.« Weiterer Vorteil: Die meisten Studierenden haben bereits eine Berufsausbildung absolviert.





»Damit sind unsere Studierenden in der Regel sehr zielorientiert, denn aufgrund ihrer Berufserfahrung wissen sie häufig schon genau, in welchem Bereich sie nach ihrem Abschluss wieder tätig sein möchten«, sagt Peters. In der Regel absolvieren Studierende ihre Praktika und Praxisprojekte während des Studiums. Das erleichtert ihnen den nahtlosen Übergang in die Berufstätigkeit. Als Service für Studierende und die potenziellen Arbeitgeber führt die Hochschule jährlich im November einen Unternehmenstag durch: Hier bieten sich zusätzliche Gelegenheiten für Studierende und Firmen, neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende zu vertiefen.

### **Bildungsvielfalt bieten**

Neben der Hochschulausbildung will Peters für die Fachhochschule demnächst zusätzliche Weiterbildungsangebote für Berufstätige, wie Masterstudiengänge oder Zertifikatskurse, entwickeln. Gemeinsam mit der Hochschule Niederrhein fällt im Wintersemester 2012/13 dazu der Startschuss mit dem Masterstudiengang Taxation, der sich vor allem an

Berufstätige mit dem Berufsziel Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Steuerabteilung im Unternehmen richtet. »Hier werden sogar zwei Klausuren für ein angestrebtes Wirtschaftsprüfungsexamen angerechnet«, erläutert Peters einen der vielen Vorteile dieses Studiengangs. Veränderungen stehen jedoch nicht nur auf dem Lehrplan an. Denn für 2014 ist der Umzug auf den Campus Derendorf, auf dem früheren Gelände der Schlösser-Brauerei, geplant. Peters freut sich schon: »Das ist eine tolle Chance die Fachhochschule noch näher an Stadt und Wirtschaft heranzubringen.«

## ALLGEMEINER RATHER TURNVEREIN 1877/90 DÜSSELDORF E.V.

**MIT DER UNTERSTÜTZUNG DER STADTSPARKASSE  
DÜSSELDORF WERDEN BEIM ERFOLGREICHSTEN  
SPORTVEREIN DÜSSELDORFS MEISTER GEMACHT.**

Wer rechts in die Kanzlerstraße in Düsseldorf-Oberrath einbiegt und dann der Straße in den Wald folgt, erreicht nach einer scharfen Linkskurve die Wilhelm-Unger-Straße und nach einigen Hundert Metern die nagelneue städtische Dreifach-Sporthalle, die dem Allgemeinen Rather Turnverein 1877/90, kurz ART 77/90, zur Verfügung steht. Rechts der Halle liegt das Waldstadion, davor noch das Vereinsheim, welches noch dringend saniert werden muss. »Die Stadtparkasse Düsseldorf machte mit einer großzügigen Spende schon einmal den Anfang«, freut sich Adolf Böhr, der langjährige Vorsitzende des Sportvereins. Nun hofft er auf noch mehr sportbegeisterte Unterstützer, um die veranschlagten 250.000 Euro für die Sanierung schnellstmöglich einsammeln zu können.

### Familientradition fortsetzen

Erst der Vater, der schon Abteilungsleiter Leichtathletik und 1. Vorsitzender war, dann der Sohn Adolf Böhr. Der ist mittlerweile auch seit 61 Jahren Mitglied des ART. Als Jugendlicher spielte er hier Basket- und Handball und trainierte Leichtathletik. Seit 1957 arbeitet er ehrenamtlich für den Verein. Logisch, dass auch seine Söhne wiederum im Verein mitmachen. Für Böhr ist das nicht ungewöhnlich, denn »Sport hat bei uns auch immer etwas mit Gemeinschaft und Familie zu tun«. Ganz deutlich wird das beim jährlichen ART-Familienfest, an dem alle Abteilungen teilnehmen können. Dazu gehören etwa Basket- und Volleyball, die Leichtathletik, Hand- und Baseball und der Breitensport. »Aufgrund unserer ausgezeichneten Trainer geht unser Einzugsgebiet weit über Düsseldorf hinaus«, sagt der heute 73-Jährige. Besonders bei Leichtathleten ist der ART aufgrund der guten Trainingsmöglichkeiten gefragt. Und so zählt der Verein mehr als 2.300 Mitglieder, davon 1.100 Kinder und Jugendliche. 34 Basketballmannschaften, 18 Handballmannschaften und acht Volleyballmannschaften spielen für den ART.

Böhr: »Natürlich benötigen wir regelmäßig neue Sportgeräte wie Stabhochsprungstangen, Speere, Bälle oder Trikots für die Mannschaften.« Und bei- nahe genauso regelmäßig erhält er von der Stadtparkasse Düsseldorf die entsprechende finanzielle Unterstützung. »Damit ist die Stadtparkasse einer unserer Hauptsponsoren«, sagt der Vereinsvorsitzende. Die Sportler des ART sind gefragt. »So haben inzwischen elf ART-Nachwuchsspieler den

Sprung in die erste beziehungsweise zweite Handball-Bundesliga geschafft«, berichtet der Vorsitzende. Überhaupt hat der ART eine beeindruckende Leistungsbilanz aufzuweisen. Böhr: »In den vergangenen drei Jahren haben wir in fünf verschiedenen Sportarten nationale oder internationale Meistertitel errungen.« So konnten die Handballer der männlichen A-Jugend im Jahr 2010 den deutschen Meistertitel gewinnen oder zwei ART-Mitglieder der Ultimate-Frisbee-Abteilung sind Nationalspieler und halfen, 2011 die Europameisterschaft zu holen.

### Nachfolger gefunden

Auch in der Leichtathletik oder im Karate schafften Sportler vom Aaper Wald den Sprung aufs Siebertreppchen. Damit sei der ART in der Breite der erfolgreichste Verein Düsseldorfs. Und um weiter positive Schlagzeilen zu schreiben, werden die Weichen für die Zukunft gestellt. Böhr konnte mit Klaus Wischnitzki ein langjähriges Vereinsmitglied als Nachfolger gewinnen: »Die Kontinuität der erfolgreichen Sportarbeit beim ART ist damit gesichert.«



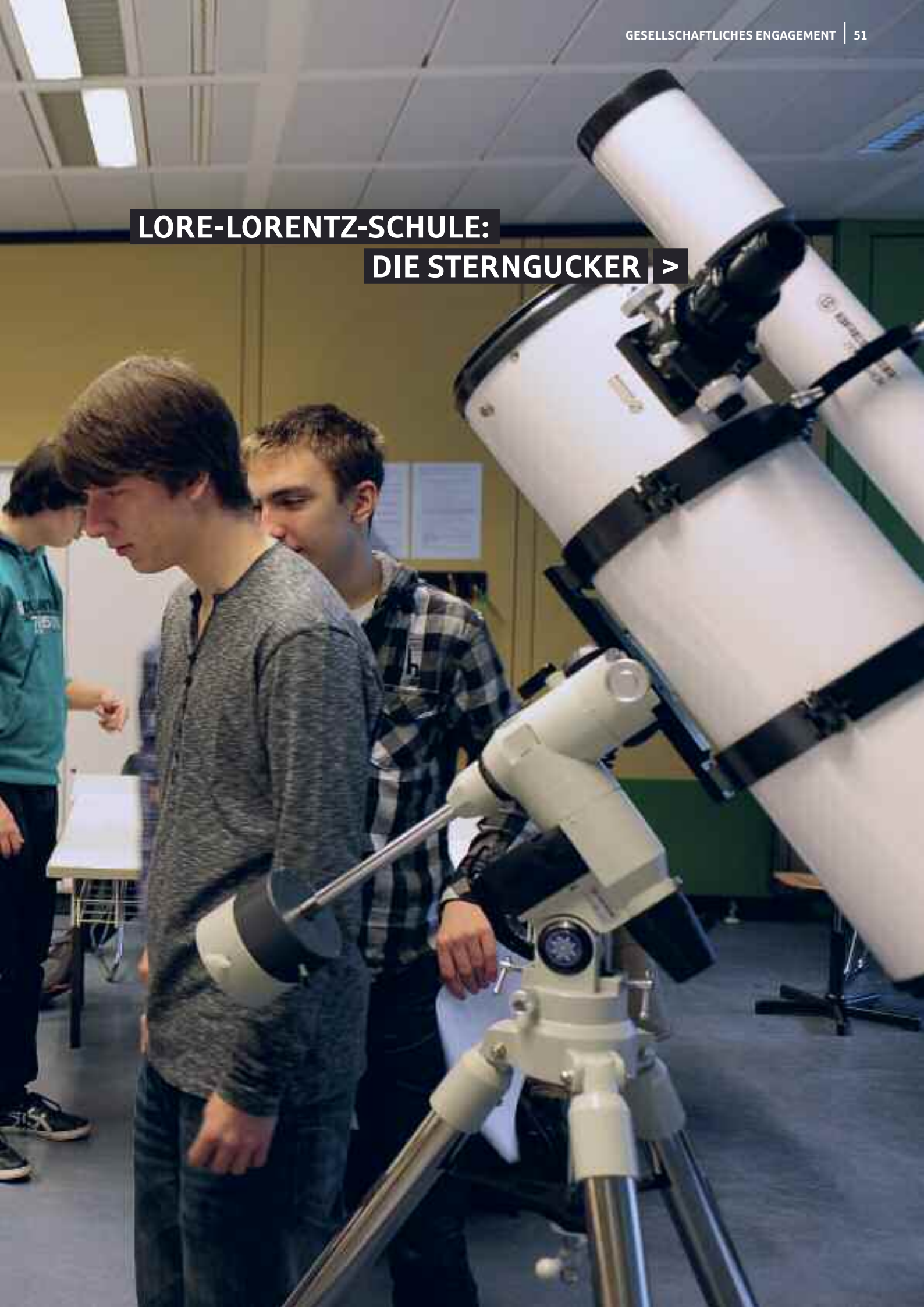


**Adolf Böhr, Allgemeiner Rather Turnverein  
1877/90 Düsseldorf e.V.**



**LORE-LORENTZ-SCHULE:**

**DIE STERNGUCKER >**



## > LORE-LORENTZ-SCHULE

### WAS EINE SPENDE DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF MIT DEM BUNDESWETTBEWERB »JUGEND FORSCHT« ZU TUN HAT UND WARUM DER SCHÜLER BENEDIKT GRÖVER VON DER LORE-LORENTZ-SCHULE 6000 LICHTJAHRE INS WELTALL SCHAUEN KANN.

Das Projekt war anspruchsvoll. »Benedikt wollte untersuchen, wie schnell sich die Nebelreste einer Sternexplosion aus dem Jahr 1054 bewegen«, erinnert sich Heinrich Kuypers, Physiklehrer an der Lore-Lorentz-Schule in Düsseldorf an seinen Schüler. Was? Wie? Und vor allem womit?

Bevor die eigentliche Forschung beginnen konnte, galt es zuallererst ein geeignetes Teleskop anzuschaffen. Es sollte zwar nicht so groß sein, wie jenes, das 1920 bei der ersten, wissenschaftlichen Untersuchung zu diesem Thema zum Einsatz kam. Damals hatte das Teleskop einen Durchmesser von fünf Metern. Gleichwohl gab der Schuletat auch die Anschaffung eines kleineren Exemplars nicht her.

#### Hilfe von der Stadtparkasse Düsseldorf

Deshalb wandte sich Benedikts Lehrer Kuypers, der selbst Astronomie-begeistert ist, an den Förderverein der Lore-Lorentz-Schule. Dort zögerte man nicht lange und beschloss, die entsprechenden Mittel bei der Stadtparkasse Düsseldorf im Rahmen des PS-Zweckertrages der Sparkassenlotterie »PS-Sparen und Gewinnen« zu beantragen. Das so geförderte Teleskop ermöglichte Benedikt, trotz eines Durchmessers von lediglich 20 Zentimetern, 6000 Lichtjahre weit ins Weltall zu sehen. Das Projekt konnte beginnen.

Zwei Jahre lang schaute Benedikt immer wieder gen Himmel, um den Nebel der Sternexplosion genauer zu untersuchen. »Wer berechnen möchte, wie groß der Nebel ist, nimmt die Geschwindigkeit, mit der er sich bewegt zur Hilfe«, erklärt Kuypers. Und diese ließe sich wiederum daran messen, wie sich das Licht im Bereich des Nebels verhält. Eine lange Schlechtwetterperiode sorgte für eine monatelange Verzögerung bei dem Versuch, eine gute Sicht auf

den Nebel zu bekommen. Doch Benedikt ließ sich nicht von seinem Vorhaben abbringen. Sein methodisches und konsequentes Vorgehen überzeugte dann auch die Jury des Bundeswettbewerbs »Jugend forscht«. Sie verlieh Benedikt in der Kategorie »Geo- und Raumwissenschaften« den ersten Preis.

#### Doppelte Qualifikation

»Sicherlich hat so ein Projekt Ausnahmecharakter«, sagt Kuypers, »und doch zeigt es eine wichtige Gemeinsamkeit unserer Schüler: die Motivation.« Das liegt vielleicht auch daran, dass die rund 1.200 Schüler freiwillig das Berufskolleg im Düsseldorfer Süden besuchen. Sie haben sich im Vorfeld überlegt, was sie möchten, wo ihre Neigungen liegen und sich dann bewusst für die Möglichkeit einer Doppelqualifikation entschieden. Denn neben dem Abitur oder Fachabitur ermöglicht die Lore-Lorentz-Schule ihren Schülern, gleichzeitig eine Ausbildung zu absolvieren. Nach der Abi-Prüfung schließt sich ein dreimonatiges Betriebspraktikum an, das mit einer beruflichen Abschlussprüfung endet. Dazu gehören beispielsweise die Ausbildungen zum Physikalisch-technischen oder Gestaltungstechnischen Assistenten. Für die Chance nehmen manche Schüler eine stundenlange Anfahrt auf sich.

Doch auch die Lehrer sind motiviert. So beschränkt sich für Kuypers der Lehrauftrag nicht auf die Vermittlung des Curriculums oder auf die Vorbereitung auf die Abiturprüfung. »Ich ermutige die Schüler, sich schon vor der Abschlussprüfung Gedanken zu machen, welche Richtung sie danach einschlagen wollen.« Dazu vermittelt der engagierte Lehrer seinen Eleven schon mal ein zusätzliches Praktikum oder stellt Kontakte zu ehemaligen Schülern her. Auf diese Weise konnte er auch schon Schüler überzeugen, ihre beruflichen Ziele höher zu schrauben. Also statt der geplanten Ausbildung zum Kfz-Mechaniker ein Studium anzustreben. Zu Recht, denn heute arbeiten besagte Schüler als Ingenieure in den Entwicklungsabteilungen deutscher Automobilfirmen. Große Ziele verfolgt Kuypers auch für seine Astronomie-Arbeitsgemeinschaft: »Eine eigene Sternwarte mit insgesamt sechs Teleskopen für die Schule wäre mein Traum.« Mit dem gleichen Durchhaltevermögen, das er von seinen Schülern einfordert, arbeitet der Physiklehrer deshalb an der Realisierung. Er ließ bereits alle Dächer der Schule auf ihre Eignung testen. Zwar käme eines in Frage, doch bislang scheitert es an den Kosten. Kuypers: »Deshalb hoffe ich in der Zwischenzeit mit der Heinrich-Heine-Universität zu kooperieren und auf diese Weise meinen Schülern Zugang zu einer größeren technischen Ausrüstung zu ermöglichen.«



Physiklehrer Heinrich Kuypers mit dem von der Stadtsparkasse Düsseldorf geförderten Teleskop.  
Mit physikalischen Übungen wird den Schülern die Schwerkraft vermittelt.



## KUNSTHALLE DÜSSELDORF

**MIT DEM PROJEKT KUNSTHALLE BÜHNE WERDEN KÜNSTLERISCHE IDEEN AUS DER BILDENDEN KUNST IN ANDERE KULTURSPARTEN ÜBERTRAGEN UND LASSEN SICH NEU ERLEBEN UND BEGREIFEN. DIE KUNST- UND KULTURSTIFTUNG DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF UNTERSTÜTZT DAS EXPERIMENT.**

Grabbeplatz, Düsseldorf, 19.37 Uhr: 50 Zuschauer sitzen mit Funkkopfhörern vor der Kunsthalle Düsseldorf und hören anscheinend die Gedanken der Passanten in ihren Ohren. »Soll ich kochen oder sollen wir Essen gehen?« »Mein Gott, warum sitzen die denn alle da? Das sieht ja komisch aus.« »Wenn das so weiter geht, komme ich noch zu spät!« Schauspieler der Gruppe Drama Köln formulieren die mutmaßlichen Gedanken im Rahmen des Projekts Kunsthalle BÜHNE als Theaterproduktion namens »We watch you watch« per Mikroports an die Zuschauer. Die Gefühlslage der unwissentlichen Akteure reicht von lustig bis betrübt, von aggressiv bis traurig. Allmählich verschwimmen die Grenzen zwischen privaten und öffentlichen Gedankenräumen, ganz so wie es mit der steigenden, häufig sogar freiwilligen Transparenz im Internet der Fall ist. Gibt es vielleicht doch schon Google Brain? Wie gehen wir medial miteinander um? Wie können wir gesellschaftspolitische oder persönliche Räume produzieren, die diesen Entwicklungen entgegensteuern? Diese Fragen werden anschließend kontrovers diskutiert. Auch vor dem Hintergrund der gleichzeitig stattfindenden Ausstellung »raumproduktion« in der Kunsthalle Düsseldorf.

### Andere Besucher in die Museen

Als Direktor der Kunsthalle Düsseldorf hatte Dr. Gregor Jansen die Idee zum Projekt Kunsthalle BÜHNE, bei dem die Ideen und Arbeiten einer Ausstellung mit anderen künstlerischen Ausdrucksformen kombiniert oder weiterentwickelt werden. Jansen: »Ich finde es wichtig, die Grenzen zwischen einzelnen Sparten, wie Theater, Literatur oder Gesang und den bildenden Künsten, bewusst zu überwinden.« Auf diese Weise öffneten sich Augen und Ohren über den üblichen Ausstellungsbereich. Neben neuen Kunsterlebnissen werden Schwellenängste abgebaut und andere Besucher ins Museum gelockt.

Unterstützt wird das auf drei Jahre angelegte Projekt von der Kunst- und Kulturstiftung der Stadtsparkasse Düsseldorf und von der Kultur- und Sozialstiftung der Provinzial Rheinland Versicherungen. »Ich freue mich, dass sich die Stiftungen auf das Projekt Kunsthalle BÜHNE eingelassen haben«, sagt der Direktor, »denn welche Form die Veranstaltungen annehmen, konnten wir am Anfang noch nicht absehen.« Dreimal jährlich entwickelt Jansen mit seinen Kollegen für ausgesuchte Ausstellungen künstlerische Erweiterungsmöglichkeiten. Angefangen hat es im Frühjahr 2011 mit der Ausstellung des gebürtigen Düsseldorfers Ferdinand Kriwet. »Kriwet hat interdisziplinär gearbeitet, und als mir bei der Vorbereitung der Ausstellung ein Libretto von ihm angeboten wurde, überlegte ich mir, wie sich die Musik mit der Ausstellung verknüpfen ließe«, sagt Jansen. Mit der Unterstützung der Stadtsparkasse Düsseldorf kam es dann zu einer Welturaufführung im Düsseldorfer Schauspielhaus. »Durch die finanzielle Förderung von experimentellen Projekten oder freien Künstlern übernimmt die Stadtsparkasse Düsseldorf eine Verantwortung für das regionale Kulturerbe und setzt Impulse für die zukünftige Entwicklung«, sagt Jansen. Das freut ihn, denn erstens habe Düsseldorf seit 150 Jahren eine internationale Strahlkraft mit der Düsseldorfer Malerschule und der Kunstakademie, die es zu bewahren gelte. Zweitens sollte die Kunst heute als Mittel zur Entschleunigung wirken. Jansen: »Der Anspruch der Kunst, und dabei meine ich alle Sparten, muss es sein, die Sinne und die Intelligenz weiter zu schärfen, um als Korrektiv gegen Technikgläubigkeit und Medialisierung wirken zu können.«

### »Best of« zehn Jahre Rheingold

Das nächste Projekt für Kunsthalle BÜHNE ist schon geplant. Im Rahmen der Ausstellung »Juwelen im Rheingold«, ein »Best of« aus zehn Jahren Sammlung Rheingold, die vom 29. September bis zum 25. November 2012 in der Kunsthalle gezeigt wird, soll es im öffentlichen Raum ein Chor- und Klangprojekt mit dem Düsseldorfer Künstler Jörg Steinmann geben.

Im nächsten Jahr gipfelt die BÜHNE-Reihe schließlich in einem großen Festival in der Kunsthalle, das inhaltlich an die Veranstaltung »düsseldorf sounds« anknüpft, die dort 2007 stattfand. Dabei wird das Projekt BÜHNE dann die spannenden und vielfältigen musikalischen Aktivitäten der Düsseldorfer Kunstszene beleuchten. Abschließend soll das Gesamtprojekt in einer umfangreichen Publikation dokumentiert werden.



**YÜKSEL ARSLAN**  
**ARTURES**

**DADO**  
**SE MACABRE**

**CAROL RAMA**  
**BÖSE ZUNGEN**

21. April 2012



**ORDENSGEMEINSCHAFT DER ARMEN-BRÜDER  
DES HEILIGEN FRANZISKUS:  
HILFE AUS NÄCHSTENLIEBE >**





Bruder Matthäus Werner, Ordensgemeinschaft

## > ORDENSGEMEINSCHAFT

### WOHNUNGSLOSE FINDEN BEI DER ORDENSGEMEINSCHAFT DER ARMEN-BRÜDER DES HEILIGEN FRANZISKUS UNTERKUNFT UND UNTERSTÜTZUNG. MANCHMAL EIN LEBEN LANG.

»Sich in Werken der Barmherzigkeit üben«, lautet das Stifterwort des Gründers der Ordensgemeinschaft der Armen-Brüder des heiligen Franziskus, Johannes Höver. Das hat sich Bruder Matthäus Werner zur Lebensaufgabe gemacht. Bereits mit 20 Jahren trat er den Brüdern bei und arbeitet seitdem dafür, dass es auch für die Gescheiterten der Gesellschaft einen Ort gibt, an den sie sich zurückziehen können. Dabei kümmert der Düsseldorfer sich insbesondere um die Wohnungslosen in seiner Heimatstadt. Unterstützung erhält er dabei regelmäßig von der Stadtparkasse Düsseldorf. Das Engagement vor Ort – auch jenseits von Zahlen und Fakten – ist selbstverständlich, denn dem Gemeinwohl fühlt sich die Stadtparkasse Düsseldorf traditionell verpflichtet. Ein Gespräch mit dem heute 68-jährigen Bruder Matthäus Werner.

#### Was treibt Sie an?

»Sicherlich bin ich immer noch davon überzeugt, dass wir die Nächstenliebe Christi selber vorleben und an andere weitergeben sollten. Aus dieser Überzeugung bin ich einer christlichen Gemeinschaft beigetreten und dieses Ideal treibt mich immer noch an – auch, wenn es sich vielleicht um eine etwas abgespeckte Version handelt, wenn ich an meine Vorstellungen als 20-Jähriger zurückdenke.«

#### Und warum helfen Sie gerade den Wohnungslosen?

»Ich fühlte mich diesen Menschen von Anfang an verbunden. Jeder von ihnen hat seine eigene Biografie und seine ganz persönlichen Gründe für das Scheitern in der Gesellschaft. Viele waren verheiratet und haben Kinder. Aber wenn Verbindungen scheitern oder andere persönliche Probleme wie eine Überschuldung den Einzelnen überfordern, flüchten sich manche Menschen quasi in die Obdachlosigkeit.«

#### Ist das immer noch ein rein männliches Problem?

»Nein. Zwar sind in Düsseldorf 80 Prozent der Wohnungslosen Männer, aber der Anteil der Frauen nimmt zu. Auch das hat etwas mit unserer gesellschaftlichen Entwicklung zu tun. Grundsätzlich lässt sich aber feststellen, dass es sehr viel weniger Obdachlose gibt als früher. Es gibt eben auch mehr Hilfsangebote als noch vor 20 Jahren. So hat sich in der Landeshauptstadt die Zahl von 5.000 auf schätzungsweise 2.000 verringert.«

#### Wie helfen Sie denn wohnungslosen Bürgern?

»Insgesamt können wir uns um rund 500 Wohnungslose kümmern, mit unterschiedlichen Hilfskonzepten. Dabei gliedert sich unsere Hilfe in ambulante und stationäre Angebote als auch Beschäftigungshilfen. In einem ersten Schritt versuchen unsere Streetworker erst einmal Kontakt zu den Obdachlosen zu bekommen, um sie zu motivieren unsere Hilfe überhaupt anzunehmen. Oder die Streetworker betreuen Wohnungslose, die zwar wieder in einer Wohnung untergekommen sind, aber noch Unterstützung bei der wirtschaftlichen Bewältigung benötigen.«

#### Und an wen wendet sich Ihre stationäre Hilfe?

»An Menschen, die aufgrund ihrer besonders schwierigen, persönlichen Lage voraussichtlich dauerhaft nicht in der Lage sind, den eigenen Lebensalltag aus eigener Kraft zu bewältigen. Dafür haben wir im Franz-von-Assisi-Haus rund 100 Plätze zur Verfügung. In externen Wohngemeinschaften kommt beinahe noch die gleiche Zahl von Plätzen hinzu. Dort trainieren die ehemaligen Wohnungslosen den Alltag in Eigenverantwortung. Sie lernen, dem Tag eine Struktur zu geben, weder die Wohnung noch sich selbst zu vernachlässigen. Und die dritte Säule ist die Beschäftigungshilfe. In verschiedenen Gewerken wie Garten- und Landschaftsbau, Druckerei oder Malerei werden unsere Klienten wieder in einen Arbeitsalltag eingegliedert. Idealerweise resultiert das in einem Arbeitsverhältnis auf dem ersten Arbeitsmarkt. Das kommt allerdings leider sehr selten vor. Deshalb ist es umso wichtiger, dass die Finanzierung der Beschäftigungshilfe unterstützt wird – wie im vergangenen Jahr durch die Stadtparkasse Düsseldorf.«

#### Woran liegt das denn?

»Zunächst geben wir den Klienten wenig vor, denn der Wunsch nach einem eigenständigen Leben und einer geregelten Arbeit muss sich aus den Betroffenen selbst entwickeln, sonst hat es keinen langfristigen Bestand. Dazu kommt, dass es einfach schwer ist, einen Arbeitsplatz zu ergattern, weil die ehemaligen Obdachlosen mit allen anderen Arbeitssuchenden konkurrieren.«

**Und wenn es nicht klappt oder Ihre Klienten einfach zu alt sind?**

»Auch dann dürfen sie natürlich bei uns bleiben. Auf diese Weise hat sich auch unsere Altenhilfe entwickelt. Inzwischen haben wir insgesamt 189 Plätze in diesem Bereich, wovon rund 40 Plätze mehr oder weniger ausschließlich für Menschen vorgesehen sind, deren Leben von der Obdachlosigkeit geprägt wurde.«

**Wie finanzieren Sie das eigentlich?**

»Ein Großteil der laufenden Kosten wird im Rahmen der Sozialgesetzgebung durch den Landschaftsverband und die Stadt übernommen. Doch darüber hinaus sind wir auch auf Spenden angewiesen, gerade, wenn es um größere Projekte wie Baumaßnahmen geht. Die erhalten wir auf der einen Seite durch unsere Projekte wie die fifty-Galerie, in der wir gespendete Werke bekannter Künstler verkaufen. Auf der anderen Seite sind es aber auch Unternehmen wie die Stadtsparkasse Düsseldorf, die uns helfen, unsere Arbeit fortzuführen und Hilfe zu leisten.«



## TONHALLE DÜSSELDORF

### »Musik von 0 bis 100 Jahre«

Ob die Sterntaler-Reihe, die Musik für Schulkinder, das beliebte Jugendformat 3-2-1 Ignition oder das Kernstück der Düsseldorfer Symphoniker, die Sternzeichen-Konzerte – die Tonhalle bietet für alle Altersklassen und Ansprüche ein umfangreiches Programm.

Gerade noch lauschte Intendant Michael Becker den Klängen von Mahlers Vierter Sinfonie bei einer Probe der Düsseldorfer Symphoniker, jetzt sitzt der 46-Jährige auf dem schwarzen Ledersofa in seinem Büro mit Blick auf den Rhein und erläutert, was ihn antreibt: »Die unbedingte Liebe zu den Inhalten. Punkt.« Auf weitere Begründungen verzichtet Becker, denn »ich möchte meine Begeisterung am liebsten an Menschen weitergeben, für die Musik in ihrem Leben noch nicht selbstverständlich ist.« Dabei steht für ihn – etwa bei der Frage nach einem überalterten Publikum – fest, dass nicht die klassische Musik das Problem ist, sondern es vielmehr darum geht, das richtige Format für die unterschiedlichsten Zuhörer zu entwickeln.

### Vielfalt als Chefsache

Das Programm der Tonhalle hat der studierte Musiker seit seinem Antritt im Jahr 2007 dementsprechend ausgebaut. »Wir nennen es Tonhalle 0 bis 100«, sagt Becker, »und meinen damit, unsere auf klar definierte Altersgruppen abgestimmten Angebote und das mit Blick auf das Format als auch auf die Ansprache.« Und so gibt es sogar Musik mit Entspannungstee für Schwangere, kurze Konzerteinheiten für die Kleinsten – entweder mit Geschichten kombiniert wie in der Sterntaler-Reihe oder mit Tanz für die Vier- bis Fünfjährigen im Rahmen des Plutino-Programms. Musiker der jüngeren Generation, beispielsweise die Mitglieder der Philharmonie aus Salzburg spielen in der Tonhalle auf, aber auch das JugendJazzOrchester NRW.

Ebenso im Programm: Mittagskonzerte, neue Kammermusik oder Karnevalskonzerte. Und natürlich Gastspiele von international bekannten Stars wie Thomas Quasthoff oder Lang Lang. Insgesamt sind es rund 100 Veranstaltungen jährlich mehr als zu Beginn seiner Intendanz. »Ich finde, dass wir ein Haus für die gesamte Gesellschaft sein sollten.« Dazu gehören Kinder ebenso wie jene Besucher, die keine musikalische Vorbildung oder wenig Zeit haben. Oder es eben nur selten schaffen, bis 20.00 Uhr im Konzertsessel zu sitzen.

Unterstützung bei seinem breit gefächerten Angebot erhält Becker regelmäßig von der Kunst- und Kulturstiftung der Stadtsparkasse Düsseldorf. Anlässlich des 175-jährigen Jubiläums der Stadtsparkasse Düsseldorf im Jahr 2000 gegründet, fördert die Stiftung jährlich durchschnittlich 15 spartenübergreifende, experimentelle Kunst- und Kulturprojekte in Düsseldorf. Im vergangenen Jahr profitierte beispielsweise das regelmäßig in der Tonhalle auftretende notabu.ensemble neue musik. Doch Becker schätzt nicht ausschließlich den finanziellen Beitrag, sondern lobt auch den guten Einblick der Sparkassenstiftung in das Kulturleben der Stadt. Becker: »Viele Kulturschaffende wenden sich an die Kulturstiftung der Stadtsparkasse Düsseldorf und dementsprechend groß ist die Expertise, wenn es darum geht, interessante Projekte zu entwickeln oder neue Kontakte zu knüpfen. Dabei kennt der Tonhallen-Intendant keine Berührungängste mit anderen Musikgenres. Und so fand im vergangenen Jahr zum ersten Mal, mit Unterstützung der Stadtsparkasse Düsseldorf, das Newcomer-Festival »Tontalente« statt. Dafür wurden musikalische Pop-Talente aus der Region, Solisten als auch Bands, im Alter zwischen 14 und 35 Jahren gesucht. Die Resonanz war so gut, die Vielfalt und Qualität der Teilnehmer so überzeugend, dass 2012 bereits das zweite Newcomer-Festival stattfand.

Eine Diskussion über das Publikum der Zukunft interessiert Becker nicht. Er ist im Auftrag des Publikums der Gegenwart unterwegs. Becker: »Ich möchte, dass Kinder zu uns kommen und den Unterschied zwischen synthetisch hergestellter Musik und organischer Musik, wie sie bei uns gemacht wird, bemerken.« Auf diese Weise könnten schon Kinder einen eigenen Qualitätsmaßstab für sich entwickeln. Dabei vergleicht Becker die Bemühungen seines Hauses, spielerisch den Umgang mit Musik zu vermitteln, durchaus mit dem Kindercomic-Heft »KNAX« der Stadtsparkasse Düsseldorf. Becker: »Bei uns geht es statt um das erste Taschengeld um erste Musikerlebnisse, so dass wir quasi der KNAX-Club der Musik sind.«



Michael Becker, Tonhalle Düsseldorf

## ALDE DÜSSELDORFER

**ALS ALDE DÜSSELDORFER PFLEGEN DIE MITGLIEDER DER BÜRGERGESELLSCHAFT SEIT MEHR ALS 90 JAHREN TRADITIONEN UND BRINGEN SICH IN DIE GESTALTUNG IHRER HEIMATSTADT EIN.**

»Fiese Möppe oder Neurötches« haben bei den Alde Düsseldorfern keine Chance. »Wer zu uns kommt, muss neben der Freude am geselligen Beisammensein, auch die Begeisterung für die Stadt Düsseldorf und die rheinischen Traditionen mitbringen«, sagt Heinrich Spohr und geht mit gutem Beispiel voran. Der Vorsitzende, rheinisch Baas, hat Bücher über die Düsseldorfer Mundart geschrieben und arbeitet gerade an einem großen Wörterbuch. Schließlich gehört die Förderung der heimatlichen Mundarten zu den Aufgaben der Bürgergesellschaft – neben der Stärkung des Heimatgedankens, herkömmlicher Traditionen und die Erhaltung von Düsseldorfer (Bau-)Kultur.

Das Engagement für die Stadt kommt an. Über Mitgliedermangel können die Alde Düsseldorfern nicht klagen. Mehr als 300 der Landeshauptstadt verbundene Persönlichkeiten bringen sich ein. Vom Architekten bis zum Zuckerbäcker sind beinahe alle Professionen vertreten. Parteibücher oder Konfession spielen keine Rolle. Eine Ausnahme: Mitglieder können ausschließlich Männer werden. »Aber verdiente Damen werden in den Stand der Ehrendame am Hofe des Jan Wellem erhoben«, sagt Spohr. Außerdem sind Familienmitglieder oder Freunde immer gern gesehene Gäste bei den Veranstaltungen der Alde Düsseldorfern. >







Heinrich Spohr, Alde Düsseldorfer

## > ALDE DÜSSELDORFER



> Neben regelmäßigen Monatstreffen übernimmt die Bürgergesellschaft ehrenamtlich die Organisation des jährlichen Stadtparkassen-Radschläger-Turniers, während die Stadtparkasse Düsseldorf mit ihrer jahrzehntelangen, finanziellen Unterstützung ein Stück Düsseldorfer Geschichte lebendig und auf diese Weise für die nächsten Generationen erhält. Schließlich geht der Brauch des Radschlagens bereits auf das Jahr 1288 zurück, als Düsseldorf nach der Schlacht von Worringen die Stadtrechte erhielt und die Kinder ihre »Freudendreher« aufführten. Während 1937 allein die Eleven der Max-Schule sich in der Kunst des Radschlagens verglichen, lockt das Stadtparkassen-Radschläger-Turnier heute regelmäßig mehr als 700 Düsseldorfer Schüler zum Rheinufer, die aus rund 15 Nationen stammen. Für den Baas ist das Radschlagen als typischer Düsseldorfer Ausdruck der Freude ein fester Bestandteil seiner Heimatstadt. Spohr: »Das hat einen jugendlichen Symbolwert in der ganzen Welt.«

### Die Bürgergesellschaft verschönert die Stadt

So erhielt die Stadt, und damit ihre Bürger und Besucher, anlässlich des 90-jährigen Bestehens der Alde Düsseldorfer im vergangenen Jahr die Visualisierung der beiden innerstädtischen Düsseldorfmündungen, die nördliche am Schlossturm und die südliche unterhalb der Schulstraße, geschenkt.

Dank einem blauen Wellenband-Plattenbelag und Informationstafeln lässt sich der unterirdische Weg des Namensgebers Düssel verfolgen.

An Ideen, wie die geliebte Stadt erhalten oder verschönert werden kann, herrscht kein Mangel. Bereits im vergangenen Jahr monierten die Alde Düsseldorfer, dass die Wirte am Rheinufer einfach ihre Markisen an der denkmalgeschützten Hochwassermauer anbrachten. Nach einer Ortsbegehung mit den Verantwortlichen der Stadt, ist Spohr schon gespannt wie es weitergehen wird.

Außerdem sollen zwei Originalfrauenbüsten wieder an ihren ursprünglichen Platz auf dem Portalsims des Grupello-Hauses aufgestellt werden – statt weiterhin in den Stadtarchiven zu lagern. Die Kosten dafür wird die Bürgergesellschaft übernehmen. »Wir verstehen uns als Fürsprecher für die Umsetzung guter Ideen zur Verschönerung unserer Stadt«, begründet Spohr dieses Engagement und hat schon das nächste Projekt im Blick, den Kö-Graben. »Vielen Bürgern ist wahrscheinlich nicht bewusst, dass es sich dabei um ein Bodendenkmal handelt, das gleichzeitig eine wichtige Sichtachse zum Hofgarten bildet«, sagt Spohr. Dass die Achse bei einer geplanten Neugestaltung berücksichtigt wird, haben sich die Alde Düsseldorfer schon heute auf ihre Fahne geschrieben.

### Leitspruch der Alde Düsseldorfer

»Kinne Dönkel, kinne Stank,  
Kinne Striet und kinne Zank!  
En Freud und Leid  
För onser Stadt bereit,  
Do wolle mer ons dran halde.  
Et ess e jood wohd von de Alde.«



Alle zwei Jahre bringen die Alde Düsseldorfer Jahresplaketten heraus. Im Jahr 2010 wurde an das Planetarium, die heutige Tonhalle, erinnert. Zwei Jahre vorher stand der Geburtstag von Jan Wellem im Fokus.

Die Sieger des jährlichen Stadtparkassen-Radschläger-Turniers erhalten Orden in Gold, Silber oder Bronze.

## Rheinisch für Anfänger

### Flönz

Ursprünglich das Endstück der Blutwurst (»Bloodwohsch«) oder Leberwurst (»Läwerwohsch«) mit dem abgekordelten Zipfel. Heute ist der Begriff »Flönz« nur noch für das Endstück einer einfachen Blutwurst gebräuchlich und wird so in den Brauereien serviert. Genossen wird dieser Flönz kalt, mit Mostert und Zwiebelringen, Öllekrengskes«, und einem Alt, gegebenenfalls mit einem Schnaps.

### Möpp, fiese Möpp

Ein »Möpp« oder ein »Mopps«, im Diminutiv »Möppske« bezeichnet im Rheinischen verächtlich einen kleinen, dicken Mann, auch einen plattschnäuzigen fetten Hund (Möppi). Wenn der so bezeichnete Mann auch noch einen schlechten Charakter hat, dann ist der »ne fiese Möpp«.

### Neurötche

»Neurötche« ist eine weibliche Person, zumeist Hausfrau, die zwar sparsam ist, aber es bis zum Geiz treibt und sich und anderen nichts gönnt. »Se kann nit jönnne könne!« und macht sich damit unbeliebt. Ob »dat Neurötche« mit neurotisch oder mit neu eingefärbtem, roten Haar zusammenhängt, ist nicht geklärt. Eine sprachliche Kreuzung ist nicht auszuschließen. Jedenfalls kann ein »Neurötche« einem schon gehörig auf die Nerven gehen.

### Penningsfuchser

Der Begriff »Penningsfuchser« besteht aus zwei Wörtern: Penning, in der ursprünglichen Bedeutung »Medaille«, Geld, Geldstück und Fuchser, das sich von »Fuchs« herleitet. Der Fuchs gilt als schlaues, listenreiches Tier. Diese Schläue überträgt sich sprachlich auch auf den Menschen: Dä es schlaue als wie ne Fuchs.

### Pimpermell

»Et ess för öm de Pimpermell zo kreeje«. Diese im übertragenen Sinn gebrauchte Wendung heißt: es ist nicht zum Aushalten; dabei kann man die Geduld verlieren; das macht einen nervös. Wer »de Pimpermell kritt«, kann über die Handlungsweise ärgerlicher Zeitgenossen ausrasten.

Quelle: Heinrich Spohr, Alde Düsseldorfer

## COMITEE DÜSSELDORFER CARNEVAL

### WIR SIND KARNEVAL – WIE DAS NÄRRISCHE TREIBEN IN DER LANDESHAUPTSTADT FÜR EIN GEMEINSCHAFTSGEFÜHL BEI DEN DÜSSELDORFER BÜRGERN SORGT.

Die Liebe zum Karneval, zum Brauchtum allgemein, wurde Engelbert Oxenfort nicht in die Wiege gelegt. Im Gegenteil. »Mein Vater konnte mit Karneval nichts anfangen und kam nicht mal zu meiner Prinzenkürung im Jahr 1978«, erinnert sich Oxenfort, der immer noch im familieneigenen Restaurant »Weinhaus Tante Anna« hilft, wenn Not am Mann ist. Seiner eigenen Begeisterung tat die väterliche Skepsis keinen Abbruch. Es hatte Oxenfort junior nachhaltig beeindruckt, wie die Lieder und der Frohsinn des Karnevals die Nachkriegszeit erträglicher machten. Seitdem interessiert sich Oxenfort für das rheinische Brauchtum. Zum Glück für Düsseldorf und seine Bürger, denn bei der Begeisterung für den Karneval allein blieb es nicht. Brauchtum, Mundart und das kulturelle Leben in der Altstadt sollten Oxenfort sein Leben lang begleiten. Und weil er weiß, dass das Brauchtum auch bei der Stadtparkasse Düsseldorf einen hohen Stellenwert genießt – trägt es doch zu dem unverwechselbaren Charakter von Düsseldorf und zum gesellschaftlichen Zusammenhalt bei – konnte er auf die kontinuierliche Unterstützung der Stadtparkasse Düsseldorf bauen. Bis heute.

#### Kulturgut Karneval

Gegründet 1825, wollte das Comitee Düsseldorfer Carneval, dessen Ehrenpräsident Oxenfort seit vergangenen Jahr ist, schon damals mit einem organisierten Fastnachtstreiben mehr Besucher in die Stadt holen. Das Vorhaben gelang. Es gab zum ersten Mal einen Rosenmontagszug, bei dessen Premiere der Karneval als Person auftrat und damit der Vorläufer des heutigen Prinzen war. Es begann eine durchaus wechselhafte Geschichte, mit manchen Tiefs und vielen Hochs. »Aber immer getragen von den Düsseldorfer Bürgern«, sagt Oxenfort. Er selbst war 22 Jahre lang Präsident der Prinzengarde Blau-Weiß und ist inzwischen sogar ihr Ehrenpräsident. Zum CC-Chefposten kam er eher zufällig.

»Zunächst sollte ich nur vorübergehend für ein Jahr die Präsidentschaft übernehmen«, erinnert sich Oxenfort, doch daraus sind dann mehr als fünf Jahre geworden. Fünf Jahre, in denen er sich verstärkt um die Jugendarbeit gekümmert hat, denn auch Karnevalsvereine müssen gegen die Überalterung kämpfen. So führte er im Jahr 2007 zum Beispiel den Kinder- und Jugendumzug ein. »Auch dabei hat die Stadtparkasse Düsseldorf mich immer unterstützt«, erinnert sich Oxenfort. Beim ersten Mal zogen 460 Kinder im Zug mit, im vergangenen Jahr waren es bereits mehr als 2.000 begeisterte Jung-Narren mit ihren Eltern oder Begleitpersonen. Außerdem fiel in seiner Amtszeit der Startschuss zu »Pänz in de Bütt«. Josef Hinkel, der damalige Prinz und heutige Oxenfort-Nachfolger beim CC, wollte 2008 gemeinsam mit seiner Venetia Barbara Oxenfort, Nachwuchskünstler für das Brauchtum begeistern. Das inzwischen jährlich stattfindende Casting erfreut sich großer Resonanz. Kein Wunder, erhalten die Erstplatzierten doch professionelle Unterstützung und dürfen während der Session öffentlich auftreten. Auf den Prunksitzungen ist dann auch des Öfteren Düsseldorf Platt zu hören, dem Oxenfort wieder Gehör verschaffte. »Damals ist die Stadtparkasse Düsseldorf mit der Idee einer Mundart-Akademie an die Mundartfreunde herangetreten, deren Baas ich war«, erzählt Oxenfort. Gemeinsam wurde dann die Hans-Müller-Schlösser-Akademie gegründet, die nach dem Heimatdichter und Autor des Bühnenstückes »Schneider Wibbel« benannt wurde.

#### Wir-Gefühl

Für Oxenfort steht fest, dass sich dank des Karnevals – gerade in den vergangenen 25 Jahren – ein Wir-Gefühl in Düsseldorf entwickelt hat. »Man hört einfach immer wieder, wie sehr die Leute die Stadt Düsseldorf in einem Atemzug mit dem Karneval nennen und schätzen«, sagt der 76-Jährige. Deshalb wünscht er sich für die Zukunft, dass noch mehr Neu-Düsseldorfer aktiv am närrischen Treiben teilnehmen. Ein erster Schritt ist getan. »Der erste türkische Karnevalsverein wurde gegründet«, freut sich Oxenfort, »ich glaube, wir sind auf dem richtigen Weg.«



Engelbert Oxenfort, Comitée Düsseldorfer Carneval

# Spezial 2012



# 5

An Tagen wie diesen ...

... freut sich die Stadtparkasse Düsseldorf, dass ihr Engagement so erfolgreich ist. Auf sechs Sonderseiten feiern wir den Aufstieg in die 1. Bundesliga, zeigen die Highlights der Fortuna-Geschichte und beschreiben was die Fortuna mit der Stadtparkasse verbindet.

**AN TAGEN WIE DIESEN...**

**...STEIGT FORTUNA DÜSSELDORF  
IN DIE 1. BUNDESLIGA AUF.**

Nach einem 2:1 Auswärtssieg gegen die Berliner Hertha und dem 2:2 Unentschieden in der heimischen Esprit-Arena spielt die Düsseldorfer Fortuna wieder im Oberhaus. Eine 15-jährige Leidenszeit ist für den Verein und alle Fans vorbei.

Statt in der Oberliga mit Gegnern wie Velbert, Ratingen oder Wuppertal um Punkte zu kämpfen, stehen in der Saison 2012/13 endlich wieder Spiele gegen Bayern München oder Borussia Dortmund auf dem Plan. In der Saison 2004/05, in einer ganz schwierigen Zeit, als dem Verein sogar der Konkurs drohte, engagierte sich die Stadtparkasse Düsseldorf als Trikotsponsor. Das war ein ganz wichtiger Baustein für die neue Erfolgsgeschichte. Seit 2011 ist die Stadtparkasse Premiumpartner des Traditionsvereins aus dem Düsseldorfer Stadtteil Flingern.

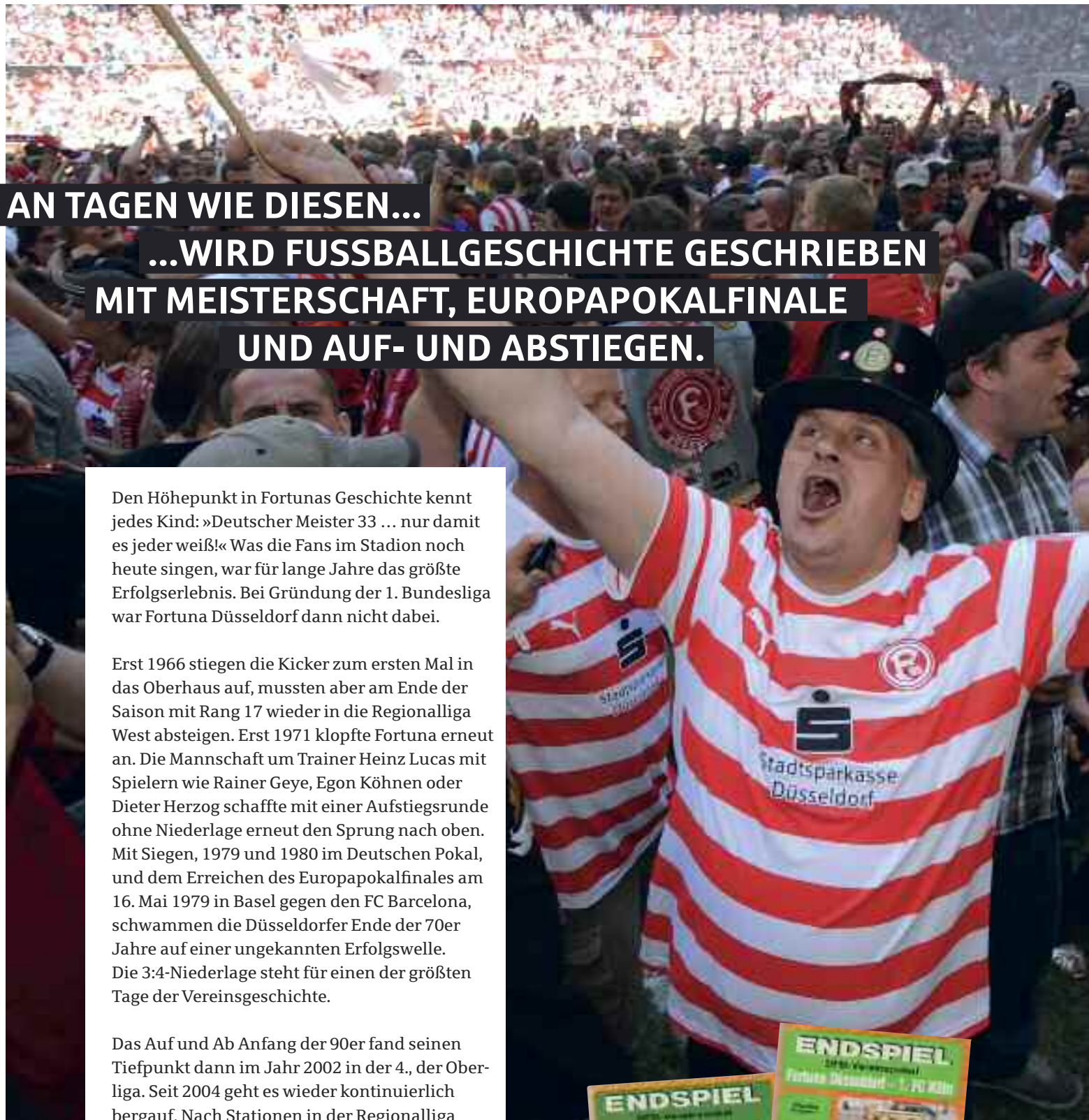






Die Fortuna vor dem Aufstiegsfinale.  
Maxi Beister bejubelt sein Führungstor in der 1. Minute.  
Die Fans waren schon vor dem Spiel optimistisch.

Die Arena ist beim 2. Relegationsspiel  
in Düsseldorf natürlich ausverkauft.



**AN TAGEN WIE DIESEN...**

**...WIRD FUSSBALLGESCHICHTE GESCHRIEBEN  
MIT MEISTERSCHAFT, EUROPAPOKALFINALE  
UND AUF- UND ABSTIEGEN.**

Den Höhepunkt in Fortunas Geschichte kennt jedes Kind: »Deutscher Meister 33 ... nur damit es jeder weiß!« Was die Fans im Stadion noch heute singen, war für lange Jahre das größte Erfolgserlebnis. Bei Gründung der 1. Bundesliga war Fortuna Düsseldorf dann nicht dabei.

Erst 1966 stiegen die Kicker zum ersten Mal in das Oberhaus auf, mussten aber am Ende der Saison mit Rang 17 wieder in die Regionalliga West absteigen. Erst 1971 klopfte Fortuna erneut an. Die Mannschaft um Trainer Heinz Lucas mit Spielern wie Rainer Geye, Egon Köhnen oder Dieter Herzog schaffte mit einer Aufstiegsrunde ohne Niederlage erneut den Sprung nach oben. Mit Siegen, 1979 und 1980 im Deutschen Pokal, und dem Erreichen des Europapokalfinals am 16. Mai 1979 in Basel gegen den FC Barcelona, schwammen die Düsseldorfer Ende der 70er Jahre auf einer ungekannten Erfolgswelle. Die 3:4-Niederlage steht für einen der größten Tage der Vereinsgeschichte.

Das Auf und Ab Anfang der 90er fand seinen Tiefpunkt dann im Jahr 2002 in der 4., der Oberliga. Seit 2004 geht es wieder kontinuierlich bergauf. Nach Stationen in der Regionalliga Nord, der neuen eingleisigen 3. Liga, folgte endlich 2009 der Aufstieg in die 2. Liga, nun, drei Jahre später, schaffte die Fortuna erneut den Sprung in die Eliteliga.





Fortuna-Bücher: Literatur nicht nur für Fans

- 1933 Deutscher Meister
- 1979 Europacup-Finale gegen Barcelona
- 2004 Aufstieg in die Regionalliga
- 2009 Aufstieg in die 2. Liga

## AN TAGEN WIE DIESEN...

# ...ZEIGT SICH DIE ENGE VERBINDUNG ZWISCHEN FORTUNA UND DER STADTSPARKASSE DÜSSELDORF.

Gute Freunde erkennt man in der Not: Fortuna war in den Oberligazeiten in größte finanzielle Schwierigkeiten geraten. 2001 sprang die Düsseldorfer Punkband die Toten Hosen um Frontmann Campino als Trikotsponsor ein, dann folgte Ex-Fortuna-Präsident Helge Achenbach und sein Monkey's Island, mit der Saison 2004/05 schmückte die Stadtparkasse Düsseldorf das Fortuna-Leibchen. Erst 2011, als Fortuna bereits weit konsolidiert war, rückte Bauhaus auf die Brust der Kicker. Als Premiumpartner ist die Stadtparkasse Düsseldorf aber bei den Flingeranern weiter aktiv. Gemeinsame Autogrammstunden, Berichte über Fortuna in der Mitarbeiterzeitschrift oder Treffen zwischen Sparkassenvorständen und den Verantwortlichen von Fortuna Düsseldorf stehen für die enge Verbindung auch jenseits des Fußballfelds. Die Stadtparkassentribüne in der Esprit-Arena unterstreicht das Engagement des größten Düsseldorfer Finanzinstituts.

**Autogrammstunde: Im Treppenhaus der Stadtparkasse warten die Fortuna-Fans auf die Unterschriften ihrer Idole.**





Selbst die Motorhaube eines VW-Polo zieren nun die Namen von Rösler, Langeneke und Co. Neben den obligatorischen Autogrammkarten wurden Trikots zu Unikaten. Fortuna-Präsident Peter Frymuth überreicht dem Vorstandsvorsitzenden der Stadtsparkasse ein Trikot des Aufsteigers. Hoch über den Dächern von Fortuna-Land, im Hochhaus der Stadtsparkasse: Mannschaft, Vorstand und Trainer haben den Vorstandsvorsitzenden Peter Fröhlich und Firmenkundenvorstand Karin-Brigitte Göbel mit Fan-Utensilien ausgestattet.

# RÜCKBLICK 2011



01

02

03

04

05

06

## Jahresauftakt Tonhalle

**10. Januar**

Anfang Januar begrüßte der Vorstandsvorsitzende der Stadtsparkasse – bereits zum dritten Mal in der Tonhalle – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Jahresauftaktveranstaltung. Peter Fröhlich informierte über das Geschäftsjahr 2010 und gab einen Ausblick auf die kommenden zwölf Monate. Die Botschaft an die Zuhörer: »Wir sind gut. Wirklich gut!«



## Bilanzpressekonferenz

**8. Februar**

Der Vorstand präsentierte der Öffentlichkeit ausführlich die Erfolgszahlen des Geschäftsjahrs 2010 und informierte über aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen und Aussichten.

Alle wichtigen Publikationen und das regionale Fernsehen nahmen die Botschaften auf und sorgten für eine große Resonanz in der regionalen und überregionalen Presse.



## »Beste Bank«

**2. Mai**

Bereits zum zweiten Mal erreichte die Stadtsparkasse Düsseldorf beim Bankentest der Zeitschrift »Focus Money« die Auszeichnung »Sieger Bankentest – Beste Bank in Düsseldorf«. Der CityContest 2011 untersuchte die Beratungsleistung der wichtigsten Kreditinstitute der Stadt. Mit einer Gesamtnote von 2,1 hatte die »kompetente Beratung der Stadtsparkasse«, so die Tester des Magazins, »in Düsseldorf deutlich die Nase vorn«.

## Sparkasse Düsseldorf Kids-Cup

**8. Mai**

Der METRO GROUP Marathon am Sonntag, den 8. Mai, ist die größte Sportveranstaltung in der Landeshauptstadt. Als Titelsponsor des Düsseldorf Kids-Cup unterstützte die Stadtsparkasse Düsseldorf den sportlichen Nachwuchs im Alter von 8 bis 17 Jahren. Neben der finanziellen Hilfe trug die Stadtsparkasse auch mit diversen Aktionen entlang der Strecke zum positiven Stimmungsbild des Laufs bei.





07

### Literaturpreis

**7. Juni**

Mit der Ehrung der Berliner Schriftstellerin Gisela von Wysocki (2. v. r.) zeichnete die Stadtsparkasse Düsseldorf bereits zum zehnten Mal eine herausragende Leistung in der deutschsprachigen Literatur aus – erstmals unter dem Namen »Düsseldorfer Literaturpreis«. Kulturdezenent Hans-Georg Lohe (2. v. l.): »Endlich trägt dieser Preis den Namen, den er in unserer Stadt verdient.«

### Mittelstandstag

**9. Juni**

Unter dem Motto »Abenteuer Zukunft« trafen sich im Forum der Stadtsparkasse fast 400 Eigentümer und Geschäftsführer Düsseldorfer Unternehmen zum Mittelstandstag und zur Preisverleihung des 7. Düsseldorfer Unternehmerpreises.

Die Gäste informierten sich und diskutierten in Workshops, welche neuen Chancen und Risiken die Zukunft bringt.



08

09

### Galopprennen

#### Sparkassen-Renntag

**21. August**

Eine Erfolgsgeschichte: 25 Jahre Sparkassen-Renntag auf der Galopprennbahn Grafenberg. Mehr als 14.500 Besucher kamen, sahen, siegten. Die Düsseldorfer Bürger und die aus dem Umland angereisten Reitsportfans sahen großen Sport, wetteten auf ihre Favoriten oder füllten einfach nur eine Postkarte aus. Beim Jubiläumsgewinnspiel erhielt ein junger Mann aus Ratingen einen funkelnden neuen VW Polo als Hauptpreis.



10

11

### Gründertag

**14. November**

Geballte Informationen für Existenzgründer bietet jedes Jahr der Gründertag der Stadtsparkasse Düsseldorf. »Gründen mit Erfolg«, so das Motto, vermittelte nicht einfach nur Tipps für die Existenzgründung, sondern informierte sachgerecht über Vorbereitung und Netzwerke, über Businessplan und Gründerpersönlichkeit. Auch die Themen Finanzierung und Absicherung standen auf der Agenda.

### Anlegerforum

**17. November**

Auf sehr großes Interesse stieß das siebte Anlegerforum der Stadtsparkasse im Forum an der Berliner Allee. Zahlreiche Kunden des Private Banking nutzten die Gelegenheit, um Unternehmensinformationen aus erster Hand zu erhalten und mit Experten zu diskutieren. Mit dieser erfolgreichen Kundenveranstaltung wurde die Abteilung Private Banking ihrem Motto »Vertrauen durch Leistung« wieder einmal gerecht.



12

# IMPRESSUM

Herausgeber	Stadtsparkasse Düsseldorf Berliner Allee 33 40212 Düsseldorf
	Stabsstelle PR / Interne Kommunikation Dr. Gerd Meyer Telefon 0211-878 2200 Gerd.Meyer@sskduesseldorf.de
Redaktion	Dr. Gerd Meyer, verantwortlich Alexandra Baur Wolfgang Claßen, Textchef
Konzept und Gestaltung	Schalten & Walten Maria Richter Werbeagentur GmbH www.schaltenundwalten.com
Fotografie	Herbert J. Höltgen, Essen www.hjhfoto.de
Druck	Druckstudio GmbH, Düsseldorf www.druckstudiogruppe.com
Auflage	1.200
Onlineausgabe	Die Onlineausgabe des Journals und des Lageberichts finden Sie unter: www.sskduesseldorf.de unter dem Stichwort »Ihre Sparkasse« in der Rubrik »Finanzberichte«
Bildrechte	
Klaus Richter	Journal / Jahresbericht Umschlag
Christof Wolff	72
Archiv Fortuna	73, 74, 75









