

SPARKASSENPORTRÄT: KREISSPARKASSE DÜSSELDORF

# Banking in einer Schlüsselregion



Die Vorstände der Kreissparkasse Düsseldorf,  
Christoph Wintgen und Prof. Dr. Svend Reuse, mit  
Helaba-Kundenbetreuerin Sabine Günther (v. l. n. r.).

**Im Jahr 1905 gründete der Landkreis Düsseldorf eine Sparkasse. Den Kreis selbst gibt es in dieser Form schon längst nicht mehr. Seine Sparkasse hingegen ist unverändert für Bürgerinnen, Bürger und Unternehmen da.**

„Eine Sparkasse ist Teil der jeweiligen Stadtgesellschaft“, sagt Christoph Wintgen, der als Vorstandsvorsitzender im Tandem mit Prof. Dr. Svend Reuse die Geschicke der Kreissparkasse Düsseldorf lenkt. Für sein Haus ist das heute der Kreis Mettmann mit den Städten Erkrath, Heiligenhaus, Mettmann und Wülfrath. Bekannt ist die Region durch das Neandertal und den hier entdeckten gleichnamigen Frühmenschen. Ihren Hauptsitz hat die Kreissparkasse seit ihrer Gründung vor 114 Jahren in der nordrhein-westfälischen Lan-

deshauptstadt – genauer: in der Kasernenstraße 69 – am Rande der berühmten Düsseldorfer Altstadt.

Das mittelgroße Institut, das mit einer Bilanzsumme von 2,77 Mrd. Euro (2018) und rund 520 Beschäftigten im Ranking der deutschen Sparkassen aktuell Platz 141 einnimmt, ist in einer im wahren Sinne des Wortes „Schlüsselregion“ heimisch. Seit jeher werden hier, an der Grenze von Rheinland und Bergischem Land, Beschläge, Schließ-

anlagen und Sicherheitssysteme hergestellt. Mittelständische Familien- und Dienstleistungsunternehmen prägen wirtschaftlich die Region. Mit vier Filialdirektionen und 16 Filialen ist die Kreissparkasse Düsseldorf hier erste Ansprechpartnerin in Finanzfragen für Menschen und Unternehmen.

Zu den wichtigen Aufgaben der Sparkassenvorstände gehört es, den Kontakt zu Unternehmen, Bürgern und den kommunalen Trägern der Sparkasse zu pflegen. Als gebürtiger Mettmanner ist dies für Christoph Wintgen ein Heimspiel. Er wechselte im vergangenen Jahr von der Sparkasse Münsterland Ost in den Vorstand der Kreissparkasse und sitzt ihm seit April 2019 vor.

Für Prof. Dr. Svend Reuse hingegen ist die Region beruflich wie privat Neuland. Nach seinem Wechsel von der Stadtparkasse Remscheid im Januar 2019 und der Bestellung zum Vorstand ist es für ihn allerdings selbstverständlich, seinen Lebensmittelpunkt in das Geschäftsgebiet zu legen und so auch persönlich Präsenz vor Ort zu zeigen.

Die Aufgaben im Vorstand sind zwischen beiden Herren klar verteilt. Christoph Wintgen verfügt über langjährige Erfahrungen im Firmenkundengeschäft und zeichnet für die Marktbereiche verantwortlich, Prof. Dr. Svend Reuse, von Haus aus Risikomanager, verantwortet die Marktfolge. Trotz ihrer noch jungen Zusammenarbeit wirken sie bereits wie ein eingespieltes Team. „Unser Gremium ist eine schlanke Angelegenheit. Kreditentscheidungen können wir im Umlaufverfahren treffen“, freuen sie sich über kurze Wege und schnelle Abstimmungen.

Die Helaba als Partnerin in der Verbundzusammenarbeit kennen Wintgen und Reuse von ihren vorhergehenden Tätigkeiten bei nordrhein-westfälischen Sparkassen. „Seit der Übernahme des Verbundgeschäfts in NRW hat sich die Zusammenarbeit sehr gut entwickelt. Für uns ist die Helaba erste Ansprechpartnerin, wenn wir Unterstützung im Geschäft mit unseren Kunden benötigen“, so der Vorstandsvorsitzende. Und sein Kollege ergänzt: „Es zeichnet die Helaba aus, dass sie unser Geschäft wirklich verstehen will.“

Gleichwohl sehen und verstehen beide Vorstände die manchmal unterschiedlichen Perspektiven



## Ein Besuch im Kreis Mettmann

Der Kreis Mettmann ist eine Reise wert. Südlich von Düsseldorf erstreckt sich hier das Neandertal. Es ist nicht nur Fundstätte des gleichnamigen Frühmenschen, sondern auch ein landschaftlich reizvolles Naherholungsgebiet mit zahlreichen Wander- und Radwegen. In einem eiszeitlichen Wildgehege leben heute Wisente sowie Abbildzuchtungen von Auerochsen und Tarpanen (Wildpferde), die in Europa schon vor Hunderten von Jahren ausgestorben sind.

Ein Highlight ist der Besuch der Fundstelle des Neanderthalers sowie des von der Kreissparkasse unterstützten Neanderthal-Museums, in dem man eine Reise durch vier Millionen Jahre Menschheitsgeschichte erleben kann.

auf das Geschäft. „Als kapitalmarktorientiertes Unternehmen spielt für die Helaba das externe Rating von Kunden eine große Rolle. Über Ratings verfügen mittelständische Familienunternehmen – die die typische Kundenklientel von Sparkassen sind – aber in der Regel nicht“, so Wintgen. Andere Faktoren spielen daher eine wichtige Rolle: „Als Allererstes analysieren wir natürlich die Zahlen und Fakten, aber wenn unsere Kreditentscheidung auf der Kippe steht, schauen wir auf die Unternehmerpersönlichkeit. Wenn wir den Eindruck haben, dass dieser Mensch alles dafür tun wird, das Unternehmen zum Erfolg zu bringen, und einen nachvollziehbaren Geschäftsplan hat, dann geben wir den Kredit – und liegen in den meisten



ve Dialog zwischen Sparkassen und Helaba habe dazu geführt, dass die Helaba den Sparkassen im Metakreditgeschäft heute mit schnellen und standardisierten Prozessen zur Seite stehe. Sehr positiv sei außerdem, dass sie die Kreissparkasse Düsseldorf einbeziehe, wenn sie selbst Partner im Konsortialgeschäft benötige.

Auch dass sie mit Sparkassenbetreuerin Sabine Günther eine feste Ansprechpartnerin haben, bewerten sie als sehr gewinnbringend für die Zusammenarbeit. So sehen beide Seiten zum Beispiel Möglichkeiten zum Ausbau der Zusammenarbeit in der Risikoteilung über den Kreditbasket oder bei der Restrukturierung des Depot-A-Geschäfts mit Produkten der Helaba und Helaba Invest. „Unser Ziel ist es, das Geschäft mit der Sparkasse im Dialog weiterzuentwickeln und der Sparkasse mit den passenden Produkten und Leistungen für ihre geschäftlichen Herausforderungen zur Seite zu stehen“, so Sabine Günther.

Aktuell sind dies auch bei der Kreissparkasse Düsseldorf der demografische Wandel, ein veränder-

Fällen damit richtig.“ Für eine Landesbank, so seine Erfahrung, sei dies manchmal schwer nachzuvollziehen.

Gerade wegen der unterschiedlichen Perspektiven seien klare Spielregeln wichtig. Der intensi-

tes Kundenverhalten, die fortschreitende Digitalisierung und die anhaltende Niedrigzinsphase.

Im Privatkundengeschäft hat sie deshalb die Vertriebskanäle im Blick. Die Zukunft sehen beide Vorstände in einer Mischung der Kanäle: Filialen mit persönlicher Beratung, Service-Center und Online-Angebote werden entsprechend weiterentwickelt. Dabei hebt sie die Stärken der Sparkassenorganisation in Zeiten der Digitalisierung hervor: „Die Sparkassen-App wurde als beste App ausgezeichnet, und mit Kwitt haben wir ein Angebot mit hohem Nutzwert, das bei unseren Kunden Akzeptanz gefunden hat“, so Wintgen. Und Reuse ergänzt: „Wir sollten uns auf unsere Stärken und Fähigkeiten besinnen, dann sind wir in der Lage, wie vor 50 Jahren Innovationsführer zu sein, als wir den ersten Geldautomaten in Deutschland aufgestellt haben.“

Die Herausforderung, den Weg der Kreissparkasse Düsseldorf in Zeiten des Wandels erfolgreich zu gestalten, nehmen Christoph Wintgen und Prof. Dr. Svend Reuse gern an.

CLAUDIASABATH Presse und Kommunikation

Die Kundenbetreuerin:

**SABINE GÜNTHER** ist seit 14 Jahren Kundenbetreuerin für Sparkassen in Nordrhein-Westfalen. Seit Oktober 2011 betreut sie diese für die Helaba, darunter auch die Kreissparkasse Düsseldorf. Die überwiegende Zeit ihres Berufslebens hat sie im Vertrieb verbracht. Nachdem BWL-Studium und einer Trainee-Ausbildung bei der ehemaligen WGZ-Bank folgten die Stationen WestLB und Helaba.

*Was ist das Spannende für Sie am Geschäft mit den Sparkassen?*  
Mich immer wieder auf andere Menschen in den Sparkassen einzustellen und zu erleben, wie wir als Helaba mit unseren Produkten und Services ankommen.

*Wie viele Tage sind Sie unterwegs?*

Von 250 Arbeitstagen bin ich knapp die Hälfte der Zeit unterwegs.

*Wenn man so viel beruflich unterwegs ist, fährt man da im Urlaub überhaupt noch weg?*

Auf jeden Fall und wenn es geht, immer wieder zu neuen Reisezielen. Eines meiner Lieblingsreiseziele ist und bleibt Südtirol.



*„Es zeichnet die Helaba aus, dass sie unser Geschäft wirklich verstehen will.“*

**PROF. DR. SVEND REUSE,**  
MITGLIED DES VORSTANDS DER KREISSPARKASSE DÜSSELDORF



*„Seit der Übernahme des Verbundgeschäfts in NRW hat sich die Zusammenarbeit sehr gut entwickelt. Für uns ist die Helaba erste Ansprechpartnerin, wenn wir Unterstützung im Geschäft mit unseren Kunden benötigen.“*

**CHRISTOPH WINTGEN,**  
VORSTANDSVORSITZENDER DER KREISSPARKASSE DÜSSELDORF

**Prof. Dr. Svend Reuse**

Zum 1. Januar 2019 wechselte Dr. Svend Reuse als Mitglied des Vorstands zur Kreissparkasse Düsseldorf. Zuvor war er Bereichsleiter Gesamtbanksteuerung bei der Stadtparkasse Remscheid. Seine berufliche Laufbahn begann er mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank. Danach wechselte er ins Risikocontrolling der Sparkasse Mülheim an der Ruhr.

Berufsbegleitend studierte er Betriebswirtschaft und Informatik und promovierte nach dem berufs begleitenden MBA an der Masaryk Universität Brno. Als langjähriger Lehrbeauftragter an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management wurde er dort 2016 zum Honorarprofessor ernannt.

**Christoph Wintgen**

Christoph Wintgen wechselte zum 1. Juli 2018 in die Kreissparkasse Düsseldorf, am 1. April 2019 wurde er Vorstandsvorsitzender. Der gebürtige Mettmanner lernte das Bankgeschäft bei der Stadtparkasse Düsseldorf. Weitere berufliche Stationen waren die Deutsche Bank in Wittenberg, Leipzig, Gera, Osnabrück und Münster, wo er nach dem Wechsel zur Sparkasse Münsterland Ost zuletzt als Bereichsleiter Firmenkundengeschäft tätig war.

Privat begeistert er sich für Handball und den Karneval.