



Oldenburgische
Landesbank AG

Oldenburgische Landesbank Konzern
Jahresbericht 2012

Oldenburgische Landesbank Konzern – Übersicht

Mio. Euro	31.12.2012	31.12.2011	Veränderungen (%)
Bilanzsumme	14.406,6	13.363,4	7,8
Forderungen an Kreditinstitute ¹	414,5	924,1	-55,1
Forderungen an Kunden ¹	10.338,7	9.792,3	5,6
Kreditvolumen ¹	10.338,2	9.784,3	5,7
Finanzanlagen	3.353,9	2.258,9	48,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.021,6	3.397,0	18,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.221,5	7.544,5	9,0
Verbriefte Verbindlichkeiten	812,9	1.161,7	-30,0
Eigenkapital	651,3	569,2	14,4

Mio. Euro	1.1.2012 – 31.12.2012	1.1.2011 – 31.12.2011	Veränderungen (%)
Zinsüberschuss	235,5	244,7	-3,8
Provisionsüberschuss	90,2	81,9	10,1
Übrige lfd. Erträge	38,6	66,4	-41,9
Laufender Personalaufwand	176,5	182,9	-3,5
Sachaufwand	113,2	120,1	-5,7
Risikovorsorge	42,6	88,4	-51,8
Ergebnis vor Steuern	48,1	13,5	> 100
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	38,6	16,9	> 100

	31.12.2012	31.12.2011	
Ausschüttung je Stückaktie (in Euro) ²	0,25	—	
Cost-Income-Ratio (in %)	80,4	77,4	
Kernkapitalquote (in %) ³	8,2	8,5	
Gesamtkapitalquote (in %) ³	11,6	12,4	
Mitarbeiter (Anzahl)	2.785	2.883	
Mitarbeiterkapazität	2.293	2.408	
Niederlassungen der Oldenburgische Landesbank AG Regionalbank	177	178	
Filialen und Fachagenturen der Allianz Bank	817	819	

¹ Netto nach Risikovorsorge

² Gemäß HGB-Gewinnverwendungsvorschlag

³ Gemäß § 10a KWG



Oldenburgische
Landesbank AG

*Hier zu Hause. Das ist die
Oldenburgische Landesbank AG
(OLB) im Nordwesten.*

*Das Geschäftsgebiet mit mehr als
170 Niederlassungen erstreckt
sich zwischen Weser, Ems und
Nordsee. Seit 1869 ist die nach-
haltige Kundenbank mit dem
Stammsitz in Oldenburg und der
flächendeckenden Präsenz für die
Menschen und die Region da.*



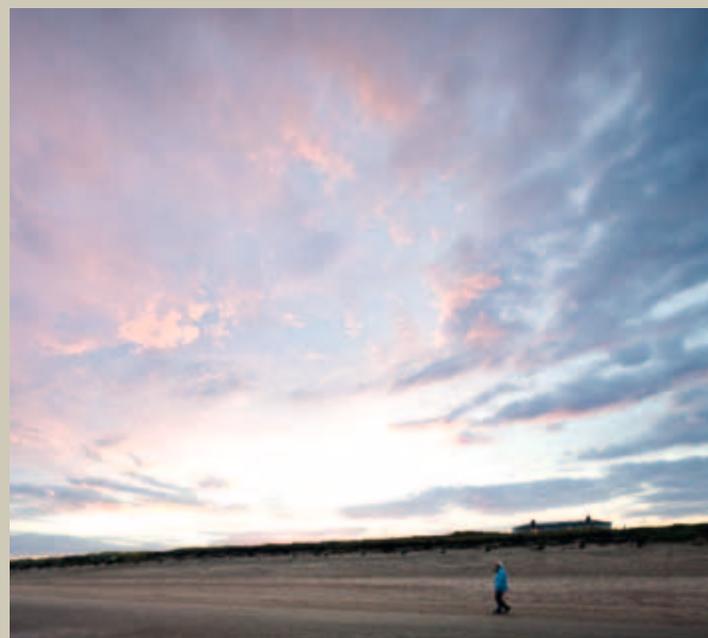
01 Mehr als 140 Jahre OLB im Nordwesten: Neben moderner Infrastruktur, historischen und neuen Filialen bedeutet das auch einige architektonisch reizvolle Elemente.

» Filialen sind die Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells, wir sind und bleiben die Hausbank für Weser-Ems.«

Dr. Achim Kassow, Vorsitzender des Vorstands



02 Von der nördlichsten OLB-Niederlassung auf der Insel Langeoog reicht das Geschäftsgebiet bis zur Weser im Osten, an die niederländische Grenze im Westen und an den Teutoburger Wald im Süden.



An die Aktionäre

Aktionärsbrief

005

Die OLB

Nachhaltigkeit	006
Personal	016
Engagement	026
Der Nordwesten	032
Das Führungsteam im Gespräch	034
Zahlen & Fakten	044

Unsere Kunden

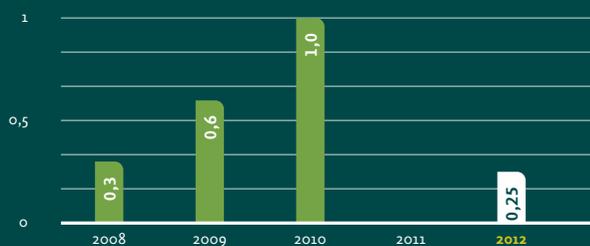
Tourismus auf Langeoog	010
Windenergie in Aurich	020
Physiotherapie in Oldenburg	024
Denkmalsanierung im Osnabrücker Land	030
Vermögensverwaltung in Neuenhaus	042

Stark im Kundengeschäft

Die Oldenburgische Landesbank Gruppe (OLB) hat das Geschäftsjahr 2012 mit einem Gewinn vor Steuern in Höhe von 48,1 Millionen (Mio.) Euro abgeschlossen (Vorjahr: 13,5 Mio. Euro). In der Region betreute die OLB zum 31. Dezember 2012 mehr als 450.000 Kunden. Unverändert verfügt die Bank über eine solide Kapitalausstattung.

Dividende je Stückaktie*

Euro



* Gemäß HGB-Gewinnverwendungsvorschlag

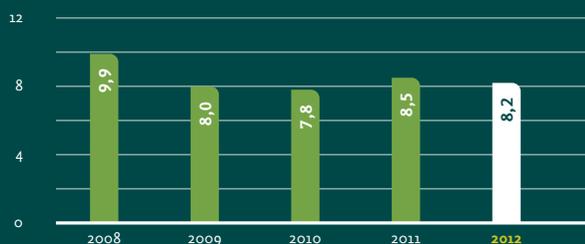
Ergebnis vor Steuern

Mio. Euro



Kernkapitalquote*

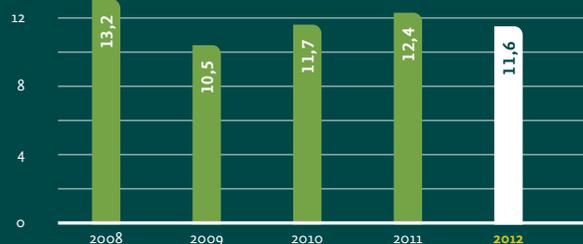
in %



* Gemäß § 10a KWG; berechnet inklusive Risikoaktiva des Handelsbuchs

Gesamtkapitalquote*

in %



* Gemäß § 10a KWG

Die OLB und ihr regionales Geschäftsgebiet

„Oldenburg“ – Hauptstadt der Grafschaft, des Herzogtums, des Freistaates, des Landes Oldenburg und des Großherzogtums, das 1815 auf dem Wiener Kongress territorial zugeordnet wurde: von Damme im Süden bis Jever im Norden, von Lönningen im Westen bis Delmenhorst im Osten reichten die Bezirke Oldenburgs.

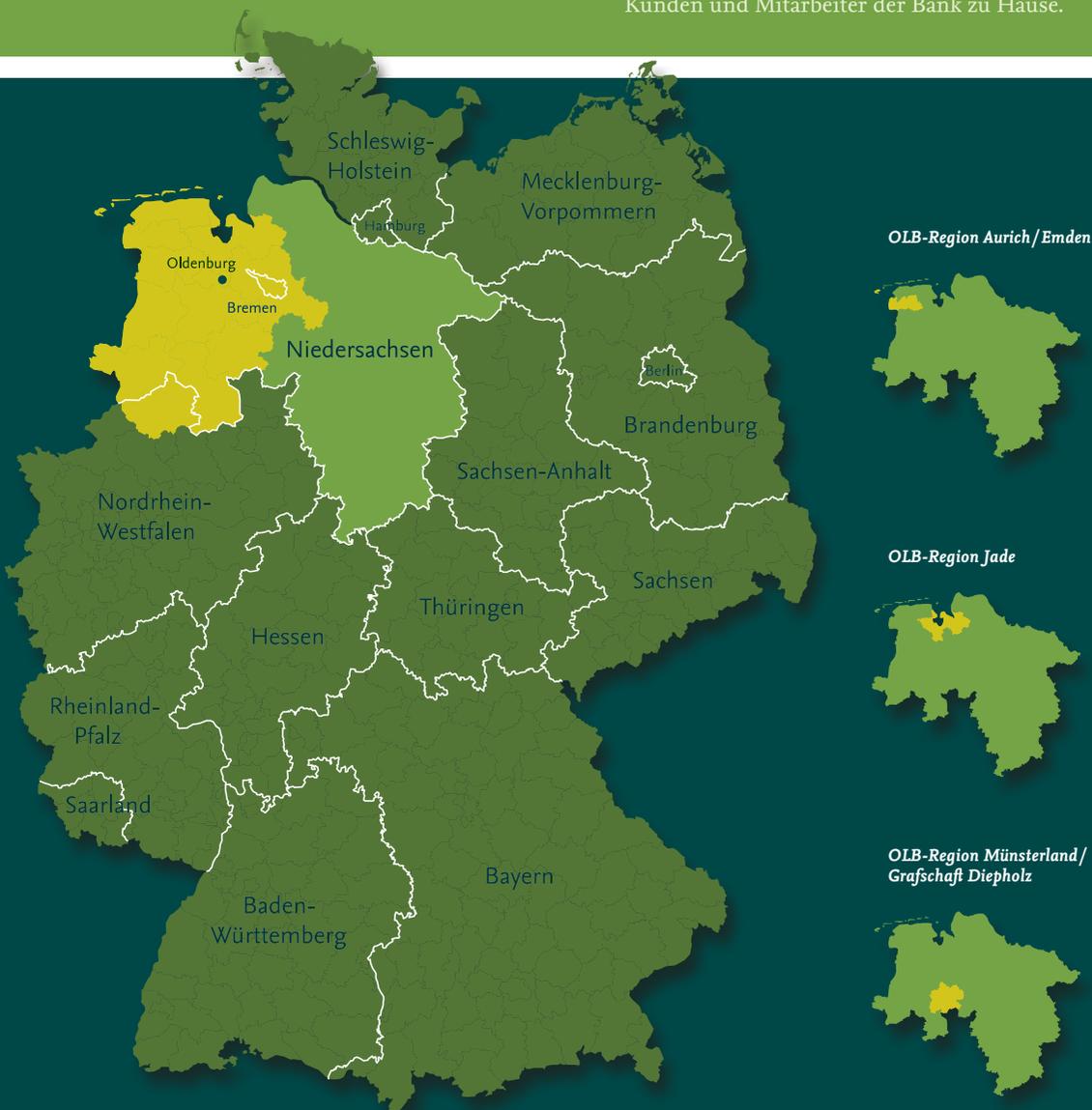
In der gleichnamigen Landeshauptstadt wurde die Oldenburgische Landesbank AG 1869 als Notenbank des Großherzogtums gegründet.

Bereits 1875, kurz nach der Etablierung des Kaiserreichs als deutsche Föderation, entschied

man sich gegen das Privileg der Banknotenausgabe und für das Recht auf Gründung von Niederlassungen – gleichbedeutend mit der Möglichkeit, das Geschäftsgebiet auszudehnen.

So war die OLB von Anfang an auf Nähe zum Kunden ausgerichtet.

Heute ist die OLB **mit mehr als 170 Niederlassungen** in elf Regionen immer nah am Kunden. Das dichte Filialnetz ist von der Nordsee bis an den Teutoburger Wald, von der niederländischen Grenze bis an die Weser gespannt – es gibt keinen weißen Fleck im Nordwesten. Hier sind Kunden und Mitarbeiter der Bank zu Hause.





450.000

Kunden
in der Region

OLB-Region Ems-Hümmling



OLB-Region Ems-Vechte



*OLB-Region Osnabrück/
Osnabrücker Land*



OLB-Region Küste



OLB-Region Leer/Westerstede



OLB-Region Weser



*OLB-Region Oldenburg/
Bad Zwischenahn*



OLB-Region Oldenburg-Süd





177

Filialen im Geschäftsgebiet
(Stand: 31.12.2012)

Niederlassungen

A

Affinghausen
Ahlhorn
Ankum
Apen
Aschendorf
Augustfehn
Aurich
Aurich-Esenser Straße

B

Bad Bentheim
Bad Essen
Bad Zwischenahn
Badbergen
Bakum
Barnstorf
Barßel
Bassum
Berne
Bersenbrück
Bockhorn
Bohmte
Börger
Borkum
Brake
Bramsche
Bramsche-Engter
Bramsche-Gartenstadt
Bremen
Bremerhaven
Brinkum
Bunde

C

Cloppenburg

D
Damm
Delmenhorst
Delmenhorst-Bremer Straße
Delmenhorst-Hasporter Damm
Delmenhorst-Oldenburger Straße
Delmenhorst-Stedinger Straße
Diepholz
Dinklage
Ditzum
Dornum
Dörpen

E

Edeweicht
Elsfleth
Emden
Emden-Auricher Straße
Emden-Borssum
Emlichheim
Emsbüren
Emstek
Esens
Essen

F

Freren
Friedrichsfehn
Friesoythe
Fürstenau

G

Ganderkesee
Garrel
Gehlenberg
Goldenstedt
Großefehn
Großenmeer
Großeheide

H

Hage
Hagen
Hahn-Lehmde
Haren
Harpstedt
Haselünne
Heide
Herzlake
Holdorf
Holte-Lähden
Horumersiel
Hude

J

Jaderberg
Jemgum
Jever
Juist

K

Kirchweyhe

L

Langeoog
Lastrup
Lathen
Leer
Leer-Heisfelde
Leer-Loga
Lemwerder
Lindern
Lingen
Lingen-Georgstraße
Lohne
Löningen
Lorup

M

Marienhaf
Melle
Meppen
Meppen-Esterfeld
Merzen
Molbergen
Moordorf

N

Neuenhaus
Neuenkirchen
Neuenkirchen-Vörden
Norden
Nordenham
Nordenham-Blexen
Nordenham-Ellwürden
Nordenham-Friedr.-Aug.-Hütte
Norderney
Nordhorn
Nordhorn-Blanke
Nortrup

O

Ocholt
Oldenburg
Oldenburg-Bloherfelde
Oldenburg-Bürgerfelde
Oldenburg-Donnerschweer Straße
Oldenburg-Eversten
Oldenburg-Haarentor
Oldenburg-Kreyenbrück
Oldenburg-Lange Straße
Oldenburg-Nadorst
Oldenburg-Ofenerdiek
Oldenburg-Osternburg
Osnabrück
Osnabrück-Lüstringen
Osnabrück-Rosenplatz
Osnabrück-Sedanplatz
Osterfeine



2.785

Mitarbeiter
(Stand: 31.12.2012)

P

Papenburg
Papenburg-Obenende
Pewsum

Q

Quakenbrück
Quakenbrück-Friedrichstraße

R

Rastede
Remels
Rhauderfehn
Rheine
Riepe
Rodenkirchen

S

Sande
Sandkrug
Saterland
Schortens
Schüttorf
Sögel
Spelle
Steinfeld
Stuhr
Sulingen
Syke

T

Twistringen

U

Uelsen

V

Varel
Varel-Dangast
Varel-Obenstrohe
(bis Juni 2012)
Vechta
Vechta-Langförden
Verden
Visbek

W

Wagenfeld
Wallenhorst
Wardenburg
Warsingsfehn
Weener
Werlte
Westerholt
Westerstede
Westoverledingen
Wiefelstede
Wiesmoor
Wietmarschen-Lohne
Wildeshausen
Wilhelmshaven
Wilhelmshaven-Altengroden
Wilhelmshaven-
Fedderwardergroden
Wittmund

Z

Zetel

Zusätzliche Geldautomaten

Bad Zwischenahn, AVIA-Tankstelle
Bösel, Bahnhofstraße
Eltern, Löninger Straße
Harkebrügge, AVIA-Station
Hohenkirchen, Bismarckstraße
Jever, Tankstelle Wachtendorf
Lingen, Famila-Markt
Lutten, Visbeker Straße
Neulehe, Bäckerei
Norddeich, Mole
Oldenburg, Alexanderstraße
Oldenburg, Edewechter Landstraße
Oldenburg, IKEA (bis Dezember 2012)
Oldenburg, Scheideweg
Oldenburg-Wechloy, Posthalterweg
Osnabrück, L+T Markt
Papenburg, Dever-Park
Rhede, Industriestraße
Rostrup, Elmendorfer Straße
Sedelsberg, bft-Tankstelle
Wildeshausen, Famila-Markt
Wilhelmshaven, Bismarckstraße
Wilhelmshaven, Gökerstraße
Wilhelmshaven, Leffers
Wilhelmshaven-Voslapp, Kniprodestraße
Varel-Obenstrohe, Wiefelsteder Straße
(seit Juli 2012)

Hauptverwaltung

Oldenburgische Landesbank AG
Stau 15/17
26122 Oldenburg

Telefon (0441) 221-0
Telefax (0441) 221-1457
E-Mail olb@olb.de
Internet www.olb.de

Telegramme: Landesbank Oldenburgoldb
S.W.I.F.T.: OLBO DE H2

Sitz der Gesellschaft: Oldenburg

Registergericht: Oldenburg
HR-Nummer: HRB 3003

OLB-Service-Center

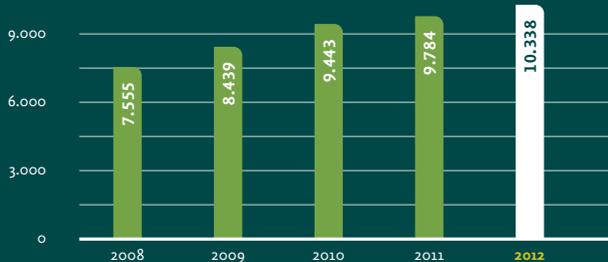
Postfach 26 05
26016 Oldenburg

Telefon (0441) 221-0
Telefax (0441) 221-2470
E-Mail service.center@olb.de

Der Nordwesten entwickelt sich gut, die Menschen hier schauen optimistisch in die Zukunft. In der dynamischen Region ist die OLB wichtiger Partner des Mittelstands. Im Geschäftsjahr 2012 hat die OLB im Firmenkundengeschäft neue Investitionsvorhaben von rund 3.100 Firmenkunden in der Region mit einem Gesamtvolumen von rund 1,1 Milliarden Euro finanziert und im Privatkundengeschäft für rund 7.000 Kunden mit Baufinanzierungen über insgesamt 732,5 Millionen Euro den Weg ins eigene Heim geebnet. Zur Refinanzierung sind die Kundeneinlagen aus der Region wichtig.

Kreditvolumen*

Mio. Euro



* Netto nach Risikovorsorge

Kundengelder

Mio. Euro



* Verbindlichkeiten gegenüber Kunden ohne Repos



02 Das Oldenburger Schloss war die Residenz der Grafen, Herzöge und Großherzöge – heute beheimatet es das Landesmuseum für Kunst und Kulturgeschichte Oldenburg.

01 Fast alle Mitarbeiter der OLB stammen aus dem Nordwesten, die durchschnittliche Zugehörigkeit zur Bank liegt bei rund 16 Jahren.



03 Der alte Oldenburger Stadthafen, nicht weit vom OLB-Stammsitz am Stau



01 Seit 1869 ist die Oldenburgische Landesbank mit ihrem bewährten Geschäftsmodell fest im Nordwesten verankert.



» Die OLB steht auf einem stabilen Fundament. Wichtig für die Kapitalausstattung ist eine gute Ertragskraft: Die haben wir dank langjähriger Beziehungen zu unseren Kunden.«

Jörg Höhling, Mitglied des Vorstands

02 Persönlicher Kontakt mit dem Kunden ist auf vielen Kanälen möglich: in den Filialen, über das Internet oder wie hier per Telefon.





*Sehr viele Damen, sehr gute Herren,
die in der OLB als Aktionäre und Freunde verbunden sind!*

Das Jahr 2012 verlief turbulent: Es wurde in den Wirtschaftsnachrichten von der Staatsschuldenkrise im Euroraum bestimmt und führte auf dem Kapitalmarkt zu einem historisch niedrigen Zinsniveau. Obwohl die Europäische Zentralbank mit ihren Steuerungsmechanismen die Finanzmärkte beruhigen konnte und die Börsenkurse zum Jahresende wieder anstiegen, haben sich die Rahmenbedingungen für die Banken nicht verbessert. Das Zinsniveau drückte die Margen und stellte die gesamte Bankbranche vor Herausforderungen.

Für die OLB war 2012 in diesem schwierigen Marktumfeld dennoch ein gutes Geschäftsjahr. Dank des gewachsenen Kundengeschäfts blieben unsere Erträge aus dem operativen Geschäft stabil. Die Kosten hatten wir im Griff. Die Risikovorsorge normalisierte sich. Positiv wirkte sich außerdem aus, dass wir bei unseren Finanzanlagen Kursgewinne realisieren konnten. In Summe haben wir den Gewinn vor Steuern von 13,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 48,1 Mio. Euro deutlich gesteigert.

Im vergangenen Jahr hatten wir uns vorgenommen, unseren Kunden und Aktionären mehr zu bieten. Das haben wir geschafft. Wir können der Hauptversammlung wieder die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen und mit einer deutlichen Gewinnthesaurierung die Substanz der Bank stärken.

Das ist wichtig, um unsere Kunden in ihrem Wachstum auch in Zukunft zu begleiten und die steigenden Kapitalanforderungen nach Basel III zu erfüllen.

Unser Kreditportfolio ist 2012 weiter gewachsen. Unseren Firmenkunden haben wir vor allem bei Investitionsvorhaben, unseren Privatkunden bei Immobilienkäufen als verlässlicher Partner die Wege geebnet. Im Schifffahrtsbereich konnten wir Risiken abbauen.

In unseren mehr als 170 Filialen haben wir erneut in die Qualifikation unserer Berater für Privat- und Geschäftskunden investiert. Auch für unsere vermögenden Kunden und Freiberufler haben wir uns weiterentwickelt – neu sind hier unsere Kompetenzzentren für Private Banking und Freie Berufe im gesamten Geschäftsgebiet. Und die Betreuung der Branchen Landwirtschaft und Erneuerbare Energien haben wir ebenso ausgebaut. Hier profitieren unsere Kunden davon, dass unsere Agraringenieure die Kundenbetreuer vor Ort mit hoher Fachkenntnis unterstützen.

Einen Einschnitt bedeutet die nicht leichte, aber notwendige Entscheidung, zum 30. Juni 2013 die Geschäftstätigkeit der Allianz Bank einzustellen. Unsere Erwartung, mit dem Geschäftsmodell Allianz Bank im hart umkämpften Privatkundengeschäft wachsen zu können, hat sich nicht erfüllt. Leider unvermeidlich ist dieser Schritt mit dem Verlust von Arbeitsplätzen insbesondere an den bundesweiten Standorten der Allianz Bank verbunden.

Wie wir diese schwierige Aufgabe mit Sorgfalt und Augenmaß angehen, beraten wir gemeinsam mit den Arbeitnehmergremien.

Die Entscheidung zur Allianz Bank betrifft nicht die Beteiligung der Allianz an der OLB. Unverändert ist die OLB Teil des Allianz Konzerns. Wir sind auch künftig die Hausbank für die Allianz Mitarbeiter und die Allianz Vertreter. Und wir sind im Versicherungsgeschäft im Nordwesten der wichtigste Partner der Allianz.

Was haben wir uns für das laufende Geschäftsjahr vorgenommen? Wir konzentrieren uns auf unser erfolgreiches Kerngeschäft als größte private Regionalbank mit langer Tradition im Nordwesten. Mit unserer guten Marktstellung in der Region, qualifizierten und engagierten Mitarbeitern und dem dichten Filialnetz als Fundament wollen wir unsere langfristig positive Entwicklung fortführen. Dabei wird hohe Kostendisziplin unverändert wichtig sein. Das generelle Umfeld wird für Banken aktuell nicht einfacher. In unserer Region bleibt insbesondere die Lage der Schifffahrtsbranche schwierig. Unser Ziel ist deshalb, das operative Ergebnis stabil zu halten und die Substanz der Bank weiter zu stärken.

Dr. Achim Kassow, Vorsitzender des Vorstands

01 Freundlichkeit und Verbindlichkeit sind der OLB sowohl im Kundengeschäft als auch im internen Miteinander wichtig.

02 Mehrfach preisgekrönt: Der OLB-Geschäftsbericht für das Jahr 2011

Nachhaltigkeit bestimmt das Handeln der OLB

Nachhaltigkeit ist seit jeher Anspruch und zentraler Wert in der über 140-jährigen Geschichte der Oldenburgischen Landesbank AG (OLB). Als nachhaltige Kundenbank schafft die OLB kontinuierlich Werte und versorgt ihre Kunden, jetzt und in der Zukunft. Als verlässlicher Partner in der Region ist die OLB nachhaltig für die Menschen da und im Nordwesten fest verankert. Als Top-Arbeitgeber bietet die OLB ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nachhaltig gute Arbeitsbedingungen und ermöglicht so flexibel das Zusammenspiel von Beruf und Familie. Und nicht zuletzt: Als erfolgreiche Hausbank in Weser-Ems ist die OLB mit ihrem bodenständigen und nachhaltigen Geschäftsmodell auch für Aktionäre attraktiv.



Die OLB übernimmt aus voller Überzeugung und mit großem Engagement Verantwortung für die Region, in der sie zu Hause ist: den Nordwesten Deutschlands. Nachhaltigkeit bestimmt das Handeln der Regionalbank vor allem im Kundengeschäft. Hierfür stehen in erster Linie die langjährigen Kundenbeziehungen, vertraute Gesichter in den Filialen vor Ort und verantwortungsvolles Wirtschaften.

Häufig wird der Begriff Nachhaltigkeit mit ökologischer Verantwortung und Ressourcen schonendem Umgang in Verbindung gebracht. Auch hier ist die OLB im Rahmen des Möglichen engagiert: Ein kleines Blockheizkraftwerk am Standort Oldenburg beispielsweise erzeugt Heizwärme und Strom, die Abwärme wird zur Warmwassererzeugung und zur Gebäudebeheizung genutzt.

01



Mit großer Expertise im Bereich „Erneuerbare Energien“, mit dem eigenen Blockheizkraftwerk in der Mitarbeiterkantine in Oldenburg, mit einem modernen papierlosen Konto auf Online-Basis und beispielsweise öffentlichen Vortragsveranstaltungen zu aktuellen Themen wie dem Klimawandel in der Reihe OLB-Forum „Wissen und Zukunft“ zeigt die Bank, dass nicht nur ihr Logo grün ist.

Transparenz und Verantwortung im täglichen Geschäft

Die OLB lebt vom Vertrauen der Kunden, Aktionäre, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Leistung und Integrität der Bank. Über Richtlinien und Verhaltensgrundsätze stellt die Bank korrektes, vorausschauendes und kundenorientiertes Handeln sicher. Eine gute Unternehmensführung, also ethische Verhaltensweisen von Mitarbeitern und Unternehmensführung, wird durch den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ angeregt. Vorstand und Aufsichtsrat der OLB haben im Dezember 2012 erneut dazu erklärt:

„Die Oldenburgische Landesbank AG entspricht sämtlichen Empfehlungen der ‚Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex‘ in der Fassung vom 15. Mai 2012 und wird ihnen auch künftig entsprechen.“ Als Finanzdienstleister steht die OLB in der besonderen Verantwortung, Korruption und Bestechung zu bekämpfen sowie Geldwäsche und Betrug zu verhindern. Dies wird in Richtlinien, in den Mitarbeiterleitlinien und besonders im allgemeinen Verhaltenskodex klar zum Ausdruck gebracht. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der OLB – auch jene, die keinen direkten Kundenkontakt haben – werden sowohl direkt zu Beginn eines neuen Arbeitsverhältnisses als auch fortlaufend in regelmäßigen Abständen zu den Themen Geldwäsche und Betrugsprävention intensiv geschult. Die Richtlinien der Bank sehen außerdem vor, dass bekannt gewordene Betrugs- und Korruptionstatbestände umgehend aufgeklärt werden und Strafanzeige gestellt wird.

Seit dem Jahr 1986 greift die OLB regelmäßig auf die Erfahrungen und den Sachverstand eines Beirats zurück. Zu den Mitgliedern zählen Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur, die in der Region zu Hause sind. Der Beirat ist als Partner und konstruktiver Berater der Bank fest etabliert.

02



Um Chancen jederzeit nutzen und Risiken frühzeitig einschätzen und vermeiden zu können, hat die OLB einen Anlageausschuss etabliert. Dieser besteht aus neun OLB-Vertretern verschiedener Fachbereiche, die sich im Regelfall zweimal pro Monat zusammensetzen – sollte es die Situation erfordern, im Sinne des Kunden auch häufiger und kurzfristig. Aufgabe des Anlageausschusses ist eine detaillierte und unabhängige Analyse der Kapitalmärkte. Der Ausschuss bestimmt die optimale Anlagestruktur für das aktuelle Marktumfeld, auf deren Basis die Wertpapier-Experten der OLB die für die Kunden individuell passende Anlagestruktur aus den Bereichen Aktien, Renten, Zertifikate und Investmentfonds auswählen. Zur festen Tagesordnung einer jeden Sitzung gehören die Analyse der Entwicklung der Kapitalmärkte, die Performanceanalyse sowie die Festlegung der Aktienquote. Ein Abgleich mit der Einschätzung des internationalen Partners der OLB, Allianz Global Investors, ist selbstverständlich und für die Kunden von Vorteil. ▷

Die Ergebnisse einer Kundenbefragung im Jahr 2012 bestätigen die strategische Ausrichtung als nachhaltige Kundenbank – sie setzen aber auch eine hohe Messlatte für die Zukunft: 78 % der Menschen im Weser-Ems-Raum vertrauen der OLB, mit einem „Net-Promoter-Score“ (Analysemethode zur Feststellung der Kundenzufriedenheit) von 32 % liegt die OLB weit über dem Branchenschnitt (Retailbanken: –13 %,

Zudem wurde ein OLB-Stiftungsdepot über zwölf Monate als zweitbeste Vermögensverwaltung in der Risikoklasse konservativ bewertet. Im firstfive-Ranking landete das konservative Stiftungsdepot zudem über 36 Monate unter den besten Drei. „Viele Kunden erwarten nicht mehr, jeden Höchststand mitzunehmen, sondern möchten an einem Aufschwung partizipieren und bei einem Abschwung nur geringe Verluste

Ökologie und Agrarwirtschaft im Nordwesten: Fokus im Bankgeschäft

Der Nordwesten Deutschlands ist eine dynamische Region mit kontinuierlich steigenden Zahlen sozialversicherungspflichtig Beschäftigter und Wachstumsraten, die regelmäßig über dem Bundesdurchschnitt liegen. Neben maritimer Wirtschaft, Tourismus, Windenergie, Luftfahrt oder Automobilindustrie kennzeichnet besonders

OLB erneut „Top Arbeitgeber“ in Deutschland

Die OLB ist zum dritten Mal in Folge als einer der bundesweit besten Arbeitgeber ausgezeichnet worden. Das unabhängige CRF Institute (Corporate Research Foundation) aus Düsseldorf verlieh der OLB das Qualitätssiegel „Top Arbeitgeber 2012“. Damit erhält wiederholt Anerkennung, was seit Langem ein strategischer Schwerpunkt des OLB-Personalmanagements ist: *Motivierte und qualifizierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Baustein des Geschäftsmodells, deshalb stehen auch die Belange der Angestellten besonders im Fokus. Die OLB konnte sich als eines von insgesamt 118 geprüften Unternehmen für den Titel „Top Arbeitgeber Deutschlands 2012“ qualifizieren und überzeugte vor allem mit Karrieremöglichkeiten, Unternehmenskultur und Aspekten wie einer ausgewogenen Balance aus Arbeit und Privatleben.*



Versicherungen: –8 %). Auch vonseiten unabhängiger Experten erfährt die OLB regelmäßig eine Bestätigung ihres Kurses. So ist die OLB im Rahmen der Veranstaltung „Goldener Bulle“ des Finanzen Verlags für ihre Vermögensverwaltung prämiert worden. In einer Auswertung von Depots über 60 Monate (1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2012) belegte ein konservatives Rentendepot aus dem OLB Private Banking den ersten Platz. Das unabhängige Controlling- und Rankinginstitut firstfive ermittelte für diese OLB-Vermögensverwaltung eine Sharpe-Ratio (rendite-risikogewichtete Kennzahl) von 1,83, eine Performance von 24,90 % und ein Risiko von 1,84 %.

hinnehmen“, sagt OLB-Generalbevollmächtigter Hilger Koenig, „diesem Bedarf werden wir mit unseren konservativen Strategien bestmöglich gerecht.“

Eine weitere Auszeichnung, nämlich den Annual Multimedia Award, erhielt das OLB Baufinanzierungsportal. Das innovative Online-Projekt der OLB, das den Kundenservice weiter erhöht, erhielt in der Kategorie Website/Portal eine Silbermedaille. Ausgezeichnet wurde auch die transparente und kundenorientierte Finanzkommunikation der OLB. Der Geschäftsbericht für das Jahr 2011 wurde erneut mit den ARC Awards ausgezeichnet (den „Oscars“ für Geschäftsberichte), außerdem erhielt er erstmals einen iF communication design award.

die großräumig angesiedelte Agrar- und Ernährungswirtschaft die ökonomische Stärke dieser Region. Mit einer eng verflochtenen Wertschöpfungskette von der Primärproduktion über die Verarbeitung der Erzeugnisse bis hin zur Vermarktung der Nahrungsmittel durch Handel und Gastronomie ist die Landwirtschaft ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, Arbeit- und Impulsgeber im Nordwesten Deutschlands, der hohe Kompetenzen effektiv bündelt. Jeder fünfte in Deutschland produzierte Liter Milch, jedes dritte Schwein, jedes dritte Ei und jedes zweite Hähnchen stammen derzeit aus der Region Weser-Ems.

In niedersächsischen Anlagen wird gegenwärtig zudem rund jede dritte Kilowattstunde Strom aus Biogas erzeugt. Auch die Berufsbilder in der Landwirtschaft unterliegen einem Wandel. Zumeist in Ergänzung ihrer klassischen Tätigkeit werden Landwirte zunehmend zu Energiewirten.

Als einer der Pioniere in der strategischen Agrarberatung hat die OLB schon vor Jahren die Landwirtschaft als wichtiges Feld mit Wachstumspotenzial definiert. Um die Chancen zu nutzen und die Kunden optimal betreuen zu können, hat sich die Bank in diesem Segment zweigleisig aufgestellt. Kundenbetreuer, Kreditentscheider und Kreditsachbearbeiter, die in ihrer Arbeit mit vielfältigen Branchen zu tun haben, können in eigens konzipierten Seminaren ihr Verständnis und Wissen vom Agrarsektor erweitern. Dies fördert nicht nur die Vertrauensbeziehung zwischen dem Kunden und der OLB, sondern beschleunigt zudem die Entscheidungsprozesse in der Bank, was auch dem Kunden zugute kommt. Darüber hinaus hat die OLB eine zentral in Oldenburg angesiedelte Betreuung der Bereiche Landwirtschaft und Erneuerbare Energien aufgebaut. Die hier tätigen Agraringenieure unterstützen die Kundenbetreuer vor Ort mit einer in der Detailtiefe außergewöhnlichen Fachkenntnis.

Ideengeber und treibende Kraft

Die OLB informiert Kunden und Interessierte auf vielfältige Weise über Themen aus dem Bereich Nachhaltigkeit, Ökologie und Umweltschutz und stößt so den Dialog zwischen Fachleuten und Bevölkerung an.

Im Juni 2012 feierte im Rahmen des OLB-Forums „Wissen und Zukunft“ das „Junge Forum“ für Kinder und Jugendliche Premiere. Prof. Stefan Rahmstorf (Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung) sprach in Cloppenburg zum Thema „Wolken, Wind und Wetter“ (siehe Seite 026ff).

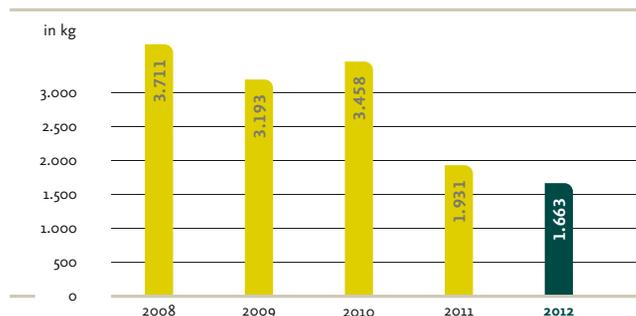
Eine weitere Veranstaltung des OLB-Forums, die im Fokus der Nachhaltigkeit stand, fand im September 2012 in Norddeich statt. „Wege in die solare Stoff- und Energiewirtschaft“, so lautete der Titel des Vortrags von Dr. Bodo Wolf, Geschäftsführer der bw-energiesysteme GmbH, Bad Saarow und „Ökomanager des Jahres 2005“. Er berichtete über den Handlungsbedarf bei der technischen Umstellung der Energiewirtschaft auf regenerative Energien.

Nicht nur Information und Diskussion, sondern auch konkrete Unterstützung in der Region prägen das Handeln der Bank.

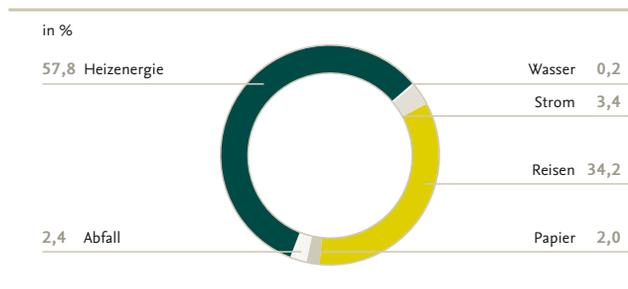
Die OLB-Treuhandstiftung Weser-Ems, die seit 1994 innovative kulturelle und wissenschaftliche Projekte in der Region Weser-Ems selbst initiiert und durchführt, hat im Jahr 2012 erstmals Fördervorhaben beschlossen. Darunter sind auch Projekte, die sich um Erforschung und Erhalt der Umwelt verdient machen, etwa die „Brutvogelkartierung“ der NABU-Ortsgruppe Ganderkesee sowie der „Wildnisplatz“ Woldlinie vom FORA e. V. in Petersfehn. Dieser „Wildnisplatz“ dient als Ausgangspunkt für zahlreiche naturpädagogische Aktivitäten.

In der Förderung solcher Projekte auf lokaler Ebene, in der regelmäßigen Information durch das OLB-Forum, aber auch durch den täglichen Kontakt mit den Kunden beweist die OLB, dass ihr Anspruch, „hier zu Hause“ zu sein, gelebte Wirklichkeit ist. Nur wer „hier zu Hause“ ist, möchte sich dieses Zuhause für die Gegenwart und die Zukunft erhalten. Weil die Menschen, die in der Bank arbeiten, überwiegend aus der Region stammen, sind sie für ihre Kunden keine „Banker“, sondern Nachbarn, Vereinskollegen, Schulfreunde – eine Gemeinschaft, in der Vertrauen und Nachhaltigkeit zum Alltag gehören. □

CO₂ pro Mitarbeiter, Reduktion um 55% über 5 Jahre



Aufteilung der CO₂-Emissionen im Jahr 2012



Langeoog – die Insel fürs Leben

Das Auto ist geparkt, das Gepäck versorgt und bis zur Abfahrt der Fähre sind es noch 30 Minuten – das reicht aus, um den Urlaub schon jetzt zu beginnen. In der modernen, freundlichen Atmosphäre des Y8-Hauses (sprich: „Yacht-Haus“) direkt am neuen Fähranlieger in Benersiel stimmen hausgemachte Pasta oder ein zünftiges Krabbenbrötchen auf die kommenden Tage ein. Ein gute Idee, der Alltag rückt bereits in weite Ferne ...



Jede ist anders. Die Faszination der Ostfriesischen Inseln liegt in ihrer Vielfalt und dem individuellen Charakter. Langeoog hat es verstanden, sich jeglichen Schubladen zu entziehen und ein touristisches Angebot zu schaffen, das für die ganze Familie attraktiv ist. Ruhe ohne Autolärm, Spitzengastronomie und Eisladen, Kitesurfen und Golfplatz, eine OLB-Filiale – die Insel fürs Leben eben. Einen bedeutenden Anteil am ebenso abwechslungsreichen wie entspannten Charakter der Nordseeschönheit haben die lokalen Hoteliers und Gastronomen. „Wir möchten den Besucher schon vor der Überfahrt in Empfang nehmen und ihm zeigen, dass man auf Langeoog besonders gastfreundlich ist“, erklärt Birgit Kolb-Binder das Konzept ihres Y8-Hauses. Das Restaurant am Fähranlieger ist dabei nur ein Stein in dem Mosaik, aus dem die Unternehmensgruppe Kolb besteht.

Eine gastliche Familientradition

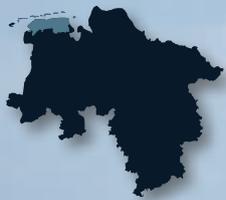
Kolb – dieser Name steht seit mehr als 40 Jahren für Urlaub und Genuss auf Langeoog. Die Familie stammt ursprünglich aus Köln und bringt seit dem 17. Jahrhundert Gastronomen hervor – Gastfreundschaft liegt ihnen also im Blut. In den 1960er-Jahren hat es Birgit Kolb-Binders Onkel an die Nordsee verschlagen. Er gründete auf Juist den noch heute berühmten „Köbes“ (Köbes ist die rheinländische Bezeichnung für einen Bierkellner). Frau Kolb-Binders Vater ist dann auf der Suche nach einem eigenen Haus auf Langeoog gestrandet. „Da war ich anderthalb Jahre alt. Ich glaube, da darf man sich mittlerweile schon zu den Einheimischen zählen“, lacht die rührige Geschäftsfrau, die über die vergangenen Jahrzehnte das Familienunternehmen Kolb aufgebaut hat.

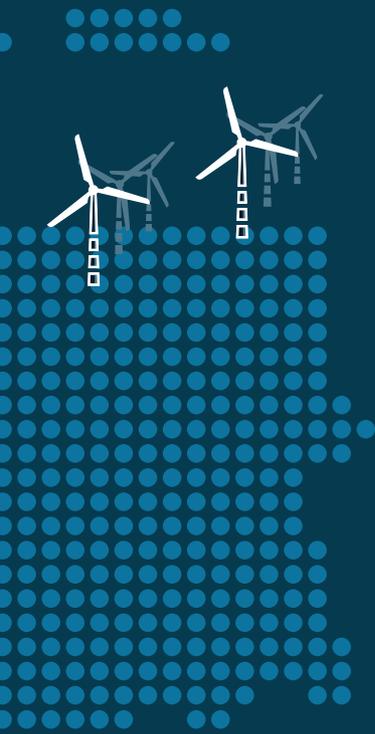
Ende der 1980er-Jahre übernahm Birgit Kolb-Binder das Traditions-Café Leiß, bewahrte seinen authentischen friesischen Charme und führt seither immer mal wieder behutsam Modernisierungen durch. Mitte der 1990er-Jahre entschied sie sich dann für die Weiterführung des Stammhotels der Familie als Hotel Kolb Classic. Innerhalb kurzer Zeit rundete sie das Angebot rund um das Classic mit dem Gourmet-Restaurant Schiffchen, den Inselchalets und der Lounge Bar Nr. 9 ab. Im Jahr 2006 erweckte sie nach umfangreicher Kernsanierung die altherwürdige Strandhalle zu neuem Leben, bereits ein Jahr später wurde ihr dafür der Carlsberg-Preis für die beste Kneipen-Idee verliehen. ▷

HIER ZU HAUSE: Der Wasserturm
ist das Wahrzeichen von Langeoog.



01 1909 erbaut, diente der Wasserturm bis Ende der 1980er-Jahre der Trinkwasserversorgung von Langeoog. Zwar ist er weder das höchste Gebäude der Insel noch ein amtliches Seezeichen – dennoch ist er von weithin sichtbar und bietet Orientierung.





Region Küste

Die OLB-Region Küste wird aus den **nördlichen Teilen der Landkreise Friesland, Wittmund und Aurich** gebildet. Größere Städte sind Norden („Das grüne Tor zum Meer“), Jever (mit dem Friesischen Brauhaus) und Wittmund (die Kreisstadt im Harlingerland).

War früher die Hochseefischerei ein wichtiger und prägender Wirtschaftszweig, so spielt er heute eine untergeordnete Rolle; vereinzelt werden an der Küste noch Krabben gefangen. Wirtschaftlich wird die Region von **Landwirtschaft (Milchviehhaltung), Tourismus und Windkraft** dominiert – der Landkreis Aurich liegt bei der Erzeugung dieser regenerativen Energien ganz vorn.





Inseltourismus

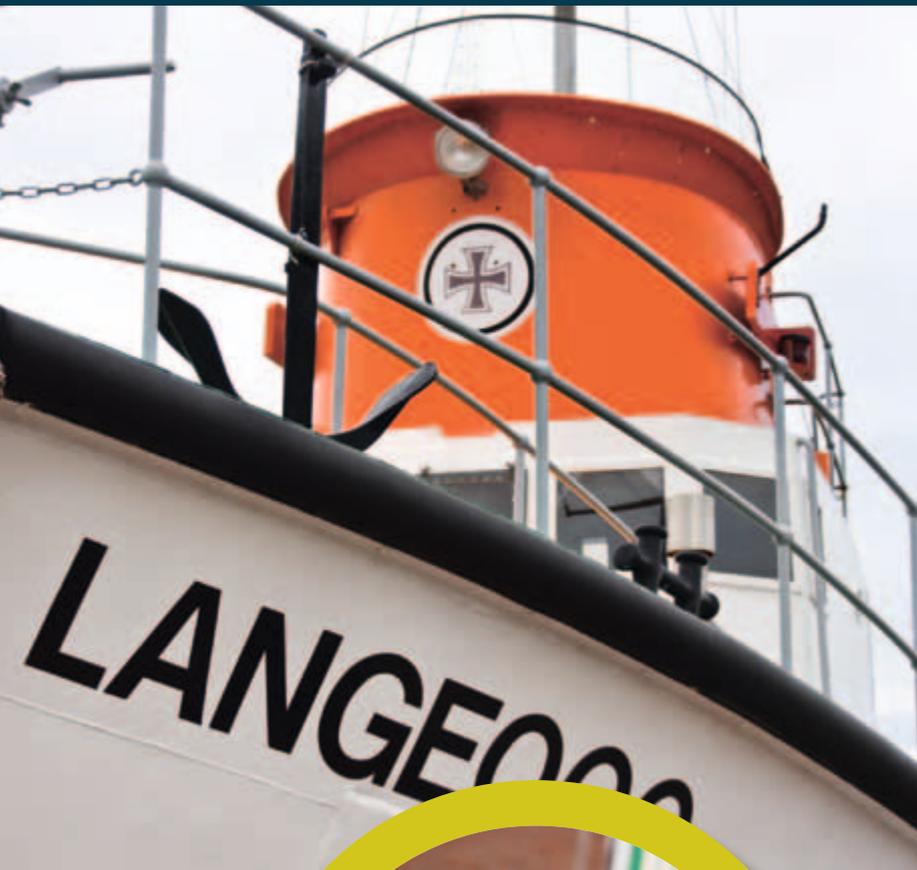
Auf Norderney, dem ersten deutschen Nordseebad, wurde vor mehr als 200 Jahren der Inseltourismus geboren. Kur- und Heilbäder waren ab Mitte des 18. Jahrhunderts groß in Mode, und auch die feine deutsche Gesellschaft konnte sich diesem in England geborenen Trend nicht entziehen. **Mondänes Flair brachten die Mitglieder des Königshauses Hannover auf die Insel, die Norderney 1851 zu ihrer Sommerresidenz erkorren.** Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts waren bis auf Baltrum alle übrigen ostfriesischen Inseln als Seebäder anerkannt.

Das wirtschaftliche Geschick rund um die deutsche Nordsee wird heute maßgeblich durch den Tourismus bestimmt. Reiseziele sind neben den sieben ostfriesischen Inseln der Bereich Ostfriesland, die Unterweser-Elbe-Region sowie die gesamte niedersächsische Nordseeküste. **Die Nordsee-Region ist mit rund 12 Mio. Übernachtungen die bedeutendste Urlaubsregion Niedersachsens,** mehr als 2 Mrd. Euro geben die Urlauber jährlich aus.



» Mit unserer ganzheitlichen Kundenbetreuung konzentrieren wir uns gezielt auf den Menschen und seine Bedürfnisse. Und wir sind aus voller Überzeugung Regionalbank. ‚Hier zu Hause‘ ist kein Werbespruch, sondern bei uns gelebte Wirklichkeit. «

Wolfgang Thole, Mitglied der Geschäftsführung Region Küste



01 Ausgemustert, aber als Museumsschiff immer noch im Dienst: das ehemalige Motorrettungsboot Langeoog der DGzRS.

02 „An't Diek“: Der Golfplatz Langeoog hat einen eigenständigen, inseltypischen Charakter, der keinem anderen in Deutschland gleicht.



» Wir unterstützen unsere Kunden dabei, die Chancen, die sich aus den wachsenden Touristenzahlen bieten, zu nutzen. «

03 Die kürzeste deutsche Inselbahn bringt Urlauber und Proviant in sieben Minuten vom Fährhafen in den Ort.

Dieter Gerjets, Leiter der OLB-Filiale Langeoog

Mut und Innovation werten eine ganze Insel auf

Das Jahr 2007 war auch in anderer, ganz positiver Hinsicht eine Zäsur. Zielte das Angebot der Kolb-Gruppe bis dahin auf den traditionellen Nordsee-Urlauber, wagte sie sich mit der Eröffnung des Retrodesign-Hotels auf neues Terrain. Stilecht im Farb- und Formenrausch der späten Sechziger und frühen Siebziger kommt das Hotel jung, stylisch und hip daher



– und spricht mit seinem Charme ein ganz neues Publikum an. Mit diesem Hotel hat Birgit Kolb-Binder für Langeoog den Beweis geführt, dass ausgefallene Ideen Urlauber nicht nur in Hamburg oder Berlin begeistern, sondern auch an die Nordsee führen. Mit der Übernahme und Neueröffnung weiterer Hotels, Restaurants und Kneipen in jüngster Vergangenheit sind die Expansionspläne der Kolb-Gruppe erst einmal abgeschlossen, das Unternehmen wird nun behutsam für die Übernahme durch die nachfolgende Generation vorbereitet. Philipp, der ältere Sohn, ist Chef des Gourmetrestaurants Schiffchen, sein Bruder Thiemo hat die Leitung des Retrodesign-Hotels übernommen.

Auf die Frage, wie denn die Oldenburgische Landesbank als Finanzierungspartner an ein Projekt wie das Retrodesign-Hotel herangeht, sagt Wolfgang Thole: „Mit großer Begeisterung!“ Als Mitglied der Geschäftsleitung Region Küste ist er der zuständige OLB-Betreuer für Birgit Kolb-Binder und ihre Unternehmensgruppe. „Auf den Inseln gibt es seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum der Touristenzahlen.

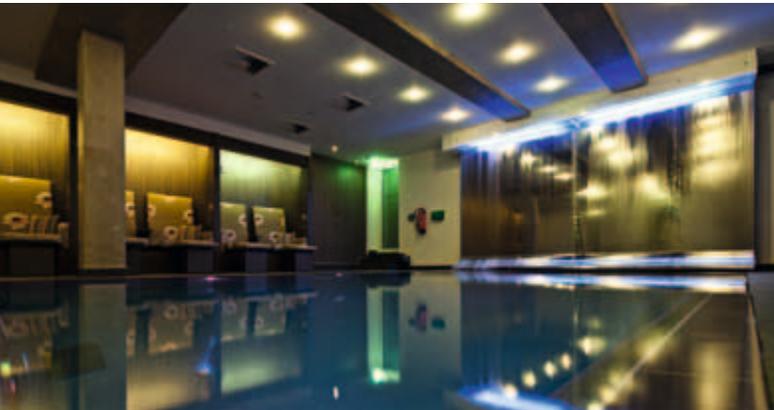
»Wir rücken den Menschen mit seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt.«

Birgit Kolb-Binder, Inhaberin Unternehmensgruppe Kolb

Wer hier neu eröffnet oder Altes erneuert, kann davon ausgehen, dass sich die Investition wirtschaftlich lohnt. Bei den Betrieben an der Küste ist das nicht so sicher. Dort kommen dann auch entsprechend weniger Projekte zur Ausführung.“ Natürlich spielt es eine Rolle, wer investiert. „Birgit Kolb-Binder ist eine der ‚Einheimischen‘, die das Feld nur ungern externen Investoren überlässt. Den Austausch mit ihr empfinde ich als besonders produktiv. Ihre Ideen sind nicht nur innovativ und ungewöhnlich, sondern haben, und das ist für uns besonders wichtig, stets einen grundsoliden wirtschaftlichen Hintergrund. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt durch eine absolute Vertrauensbasis, und da gehört es auch dazu, dass man miteinander diskutiert. Bank und Kunde müssen nicht immer einer Meinung sein, davon bleibt das Vertrauensverhältnis unberührt.“ ▷



01



Dem pflichtet Birgit Kolb-Binder bei: „Von keinem anderen Kreditinstitut fühle ich mich so gut und vor allem so persönlich beraten. Und ohne einen regen Gedankenaustausch kommt man doch gar nicht weiter. Ich glaube kaum, dass jede Bank von meiner Idee begeistert gewesen wäre, mit einem so modernen Hotelkonzept auf Langeoog Neuland zu betreten. Bei der OLB konnte ich mir sicher sein, dass sie mein Anliegen ernst nimmt, unvoreingenommen prüft und dabei auch die Erfolgsbilanz meiner anderen Hotels und Gaststätten berücksichtigt.“

„Eine solche Erfolgsbilanz sehen wir natürlich gerne. Wichtiger aber ist die Frage, ob das Gesamtkonzept stimmt, ob die Zukunftsfähigkeit gegeben ist“, erklärt Wolfgang Thole. „Dass mit den Söhnen der Nachwuchs bereits Verantwortung innerhalb der Unternehmensgruppe übernimmt, ist für die Bank ein wichtiges Signal.“

Der Mensch im Mittelpunkt

Der Schlüssel zum Erfolg der Kolb-Hotels und -Gaststätten liegt in ihrem Design. „Wir versuchen, immer den Menschen mit seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt zu rücken“, sagt Birgit Kolb-Binder. „Das funktioniert natürlich nur dann, wenn sie ihm erst einmal richtig zuhören. Empathie und Sympathie sind die Zauberworte für Häuser, in denen sich der Mensch während des Urlaubs geborgen fühlt, zu denen er immer wieder zurückkehrt“, führt sie weiter aus. Und weil eben kein Mensch wie der andere ist, möchte Birgit Kolb-Binder so viele Bedürfnisse wie möglich ansprechen. Mehr als 70 Prozent Stammgäste und immer mehr Neugierige, die auch über das Internet ihren Aufenthalt in einem der Kolb-Hotels buchen, sprechen da eine deutliche Sprache.

„Im Grunde verfolgen wir als Bank einen ganz ähnlichen Ansatz“, sagt Wolfgang Thole. „Mit unserer ganzheitlichen Kundenbetreuung konzentrieren wir uns gezielt auf den Menschen und seine Bedürfnisse. Und wir sind aus voller Überzeugung Regionalbank. ‚Hier zu Hause‘ ist kein Werbespruch, sondern bei uns gelebte Wirklichkeit.“

01 Birgit Kolb-Binder studiert das Angebot in ihrer Strandhalle – ihrem Lieblingsplatz auf der Insel.

02 Phillip Binder, Chef des Gourmetrestaurants Schiffchen, hat Service und Qualität fest im Blick.

03 Hotelfeeling im Look von Barbarella: Thiemo Kolb in seinem Retrodesign-Hotel



02

03

»Dass mit den Söhnen der Nachwuchs bereits Verantwortung innerhalb der Unternehmensgruppe übernimmt, ist für die Bank ein wichtiges Signal.«

Wolfgang Thole

Entweder Birgit Kolb-Binder kommt zu mir nach Norden oder ich fahre gerne zu ihr. Ohne den persönlichen Kontakt geht es in der Firmenkundenbetreuung einfach nicht. Das ist das A und O – dafür stehen auch meine Kollegen vor Ort.“ Neben Langeoog ist die OLB auch auf den Inseln Borkum, Juist und Norderney präsent. Auf Langeoog ist es das Team um Filialleiter Dieter Gerjets, das sich um die Kunden vor Ort kümmert. Wolfgang Thole kann sich ganz auf die Professionalität seiner gut geschulten und hoch motivierten Mitarbeiter verlassen. Schließlich betreut die OLB auf den ostfriesischen Inseln nicht nur die Großen der Tourismus-Branche. Zahlreiche kleinere und mittelgroße Familienhotels, Pensionen und gastronomische Betriebe zählen ebenso zum festen Kundentamm – wie zum Beispiel die Eisboutique Pinese, vis-à-vis dem Café Leiß gelegen und mit einer ganz eigenen Inseltradition. ▷



01 Im Sommer verkauft Marino Pinese rund 500 kg Vanilleeis am Tag.

02 Vater Marino und Sohn Loris Pinese beim Espresso

03 Kein Geheimrezept und dennoch unvergleichlich: Einfache Zutaten wie Milch, Ei oder Vanille ergeben das köstliche „Gelato di Pinese“.

01



Hausgemachte Qualität

Qualität ist hier das oberste Gesetz: Aus Originalzutaten wird täglich frisches Eis zubereitet. Vanillestangen, Milch, Ei, Zucker – mehr braucht die italienische Handwerkskunst nicht, um das berühmte, köstliche „Gelato“ zu zaubern. An Sommertagen arbeiten die Eismaschinen von Marino Pinese von morgens bis abends, um die 500 kg Vanilleeis werden dann in der eleganten Eisboutique und am neuen, farbenfrohen Verkaufsstand an den Mann, die Frau, das Kind gebracht. Der Eisverkauf an der strategisch unschlagbaren Ecke Hauptstraße / Barkhausenstraße hat dem ohnehin florierenden Geschäft von Marino Pinese noch einmal ein kräftiges Umsatzplus beschert – eine Investition, die sich gelohnt hat.

Seit Marino Pinese 1974 auf die Insel kam und das Eiscafé seines Schwagers übernahm, ist er überzeugter Kunde der OLB. Fast ebenso lange, seit 1978, kennen der gebürtige Jeveraner Dieter Gerjets und der italienische Eiszauberer sich schon. Wer nun aber glaubt, der Inselalltag sei geprägt durch die Wiederholung des ewig Gleichen, der täuscht sich.

02



Auf den ostfriesischen Inseln herrscht seit Jahren ein regelrechter Tourismusboom. „Wenn Sie bedenken, wie ruhig und regelrecht verschlafen Langeoog noch Ende der 1970er-, Anfang der 1980er-Jahre war! Da dauerte die Saison vielleicht drei Monate. Das hat sich doch sehr gewandelt“, berichtet Dieter Gerjets. Marino Pinese pflichtet ihm bei: „In meiner ersten Saison habe ich im Mai das erste Eis verkauft, das letzte bereits Mitte September. Heute öffnen wir im März und schließen erst Ende Oktober, Anfang November.“ Folgerichtig sieht Dieter Gerjets eine seiner Hauptaufgaben bei der Betreuung der hiesigen Geschäftsleute darin, sie mit konstanter Beratungsqualität durch sich ändernde Zeiten zu begleiten; sie rechtzeitig auf Strukturwandel, neue Trends und daraus erwachsende Chancen hinzuweisen, gehört dazu.



03

„Das Gastronomiegewerbe floriert auf Langeoog“, erklärt Dieter Gerjets, „aber die Expansionsmöglichkeiten sind begrenzt. Neubauten sind wegen strenger Vorschriften oft keine Option, und bis einmal die geeignete Immobilie frei wird, braucht man Geduld.“ „Nicht nur das“, gibt Marino Pinese zu bedenken. „Man braucht vor allem einen Finanzierungspartner, der einen eng bei einem solchen Vorhaben begleitet. Die Immobilienpreise auf den Inseln zählen zu den höchsten in Deutschland. Man muss also warten, dann schnell handeln und außerdem für den Fall der Fälle die passende Finanzierung in petto halten.“ Als der Verkaufsstand eines global agierenden Eisproduzenten frei wurde, zögerte Marino Pinese nicht und schlug zu. „Ohne die OLB an meiner Seite hätte das nicht funktioniert“, da ist sich Marino Pinese sicher. „Wir unterstützen unsere Kunden dabei, die Chancen, die sich aus den wachsenden Touristenzahlen bieten, zu nutzen“, sagt Dieter Gerjets.

Langeooger Unternehmer wie Marino Pinese und Birgit Kolb-Binder profitieren von einem Trend, der ursprünglich auf Sylt geboren wurde: Ferien an der Nordsee, aber mit dem Komfort, den man aus den gehobenen Feriengebieten in Österreich, der Schweiz oder Frankreich gewohnt ist. Der Urlauber, der ein Chalet bei Kolb bucht oder das selbst gemachte Eis von Pinese genießt, sucht neben Ruhe und Erholung vor allem Abwechslung und Qualität. Darauf haben die Langeooger sich eingestellt – nicht nur mit Hotels, Restaurants und Cafés für jeden Geschmack. Die Insel zielt mit dem einzigen Golfplatz auf einer Nordseeinsel, der im Biosphä-

» Ohne die OLB an meiner Seite hätte das nicht funktioniert. «

Marino Pinese



renreservat Niedersächsisches Wattenmeer liegt und dessen Vizepräsident Dieter Gerjets ist, auf den anspruchsvollen Gast. Und als erste Fairtrade-Insel in Deutschland spricht Langeoog die umworbene Zielgruppe der auf Gesundheit und Nachhaltigkeit Bedachten an. □



01 Heike Nordmann (l.) und Lucie Larsen (r.), Referenten Einsatz und Entwicklung in der OLB-Abteilung Personal, im Gespräch mit Imke Wargin, Auszubildende im ersten Lehrjahr

02 Jonathan Krüger ist Gruppenleiter Einsatz und Entwicklung in der Abteilung Personal.

Unsere Personalarbeit – der **Schlüssel zum Erfolg**

Als im Nordwesten fest verankerte Regionalbank leben die Oldenburgische Landesbank (OLB) und insbesondere die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tagtäglich das Leitmotiv der Bank: Hier zu Hause. Mehr als 90 Prozent der Mitarbeiter stammen wie die Kunden der OLB aus dem Nordwesten – nicht selten sogar genau aus dem Umkreis der Filiale, in der sie arbeiten. Diese regionale Identifikation bedeutet eine hohe Verantwortung und schafft die Möglichkeit einer engen und langfristigen Vertrauensbasis zwischen Kunde und Bankberater. Dadurch kann sich das Vertrauen zwischen Kunde und Bank langfristig entwickeln und festigen.

Ebenso wichtig wie regionale Verbundenheit und ein stabiles Vertrauensverhältnis ist die gute fachliche Qualifikation, die ausschlaggebend für eine hohe Beratungsqualität ist. Dazu zählt neben der traditionell sehr anspruchsvollen Ausbildung mit regelmäßig überdurchschnittlich guten Abschlussprüfungsergebnissen die kontinuierliche Weiterbildung aller Mitarbeiter.

Eckpunkte wie diese prägen nachhaltig die OLB-Personalarbeit. Und so ist auch die Arbeit von Marc Arkenau, seit mehr als 25 Jahren bei der OLB, lange Zeit im direkten Kundengeschäft und seit Anfang 2012 Leiter der Abteilung Personal, von hoher Kontinuität geprägt. Seine Maxime ist hierzu naheliegend: Das Gute bewahren, ausbauen und anpassen.

„Für mich war das Jahr 2012 natürlich durch den Wechsel vom Vertrieb in die Personalarbeit geprägt. Ich bin davon überzeugt, dass ich mit meinen Erfahrungen die Arbeit von Hilger Koenig (seit Januar 2012 als Generalbevollmächtigter verantwortlich für den Vertrieb, d. Red.) im Sinne der Bank weiterführen und dabei eigene Akzente setzen kann“, sagt Marc Arkenau.

Bei der Entscheidung für ihn hat die OLB ganz bewusst entsprechend ihrer Philosophie auf einen Kandidaten aus den eigenen Reihen mit ausgewiesener Vertriebserfahrung gesetzt. Als ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung Region Jade bringt Marc Arkenau ein tiefes Verständnis mit sowohl für die Ansprüche der Kunden als auch für die Anforderungen, die an die Mitarbeiter gestellt werden.

02



Teil der Unternehmenskultur ist es, dass viele Mitarbeiter, die heute in Zentralbereichen arbeiten, zuvor wichtige Erfahrungen im Vertrieb gesammelt haben – eine von vielen Strategien, wie die OLB auch ihren Fach- und Führungsnachwuchskräften die Möglichkeiten schafft, sich innerhalb der Bank zu entwickeln. ▷



„Es ist eine großartige Erfahrung, in einer neuen Position noch einmal vor völlig andere Herausforderungen gestellt zu werden. Obwohl ich ja schon lange bei der Bank bin, war ich beeindruckt von den vielen neuen Themen, die ich aufnehmen konnte“, sagt der Personalleiter.

Mit einer Ausbildungsquote von 12,3 % (per 31. Dezember 2012) liegt die Bank weiterhin auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau. Mit weiteren Angeboten wie dem dualen Studiengang „Insurance, Banking and Finance (IBF)“ in Kooperation mit der Jade Hochschule bietet die OLB den besten und

Beruf und Familie: eine beliebte Karriere-Option bei der OLB

Die OLB ist als familienfreundlicher Betrieb bekannt. Schon lange ermöglicht es die Bank ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sich im Einklang mit dem Beruf ausreichend um die Familie, beispielsweise um die Kinder

Ausbildung bei der OLB

Die OLB ist mit 240 Auszubildenden einer der großen Ausbildungsbetriebe im Nordwesten Deutschlands. Jährlich stellt die Regionalbank um die 80 Ausbildungsplätze zur Verfügung. Christoph Wenzel (r.) ist Auszubildender im dritten Lehrjahr, er hat 2010 einen der begehrten Plätze erhalten. Die Ausbildung zum Bankkaufmann beziehungsweise zur Bankkauffrau erfolgt in einer der elf Vertriebsregionen im Nordwesten Deutschlands. Nach einer erfolgreich absolvierten Ausbildung ist der Weg noch lange nicht zu Ende. Viele Karrierechancen warten auf engagierte Nachwuchskräfte. Bei der OLB kann man übrigens nicht nur Banker werden. In der zentralen Abteilung Informationstechnologie in Oldenburg haben junge Menschen auch die Möglichkeit, sich zum Informatikkaufmann beziehungsweise zur Informatikkauffrau ausbilden zu lassen.



Die Talentiertesten der Region für die OLB gewinnen

Für den Anspruch, insbesondere die besten Nachwuchskräfte der Region im Nordwesten zu halten und für die OLB zu begeistern, ist die exzellente Ausbildung der Dreh- und Angelpunkt.

talentiertesten Nachwuchskräften eine attraktive Weiterbildungsmöglichkeit in der Region.

Einen Mangel an Nachwuchs, wie er in der öffentlichen Debatte häufig diskutiert wird, kann die OLB nicht verzeichnen. Die Personalverantwortlichen haben in der Vergangenheit immer genügend Fach- und Führungskräfte finden und auch bei der Auswahl der Auszubildenden das gewohnt und gewünscht hohe Niveau wahren können. Die Abteilung Personal beobachtet die demografische Entwicklung und die Entwicklung auf den Arbeitsmärkten dennoch sehr genau, damit sich daran auch in Zukunft nichts ändert.

oder pflegebedürftige Angehörige kümmern zu können. Auch auf diesem Feld werden die Rahmenbedingungen stetig verbessert. Im Jahr 2012 wurde deswegen das Audit „Beruf und Familie“ gestartet, das bis 2014 konkrete Inhalte vorsieht. Alle Leistungen kommen auf den Prüfstand, Verbesserungspotenziale können so identifiziert und Optimierungen angegangen werden.

Ein gesellschaftlicher Trend wird ebenso von der Bank unterstützt: Immer mehr Väter machen von der Möglichkeit Gebrauch, Elternzeit zu nehmen. Rund 90 % der Mütter und Väter, die in Elternzeit gehen, kehren danach zur OLB zurück. Die Bank erleichtert ihnen den Wiedereinstieg unter anderem mit individuellen Teilzeitmodellen. Das gilt auch für Führungskräfte:



01 Marc Arkenau leitet die Abteilung Personal. Er ist seit mehr als 25 Jahren bei der OLB.

» Etwas Besonderes im Jahr 2012 war die Verleihung des Olly an die OLB. Als familienfreundlichstes Unternehmen ausgezeichnet zu werden, ist für uns eine wichtige Bestätigung der Strategie in der Abteilung Personal. «

Marc Arkenau, Leiter Abteilung Personal

Unter dem Titel „Führen in Teilzeit“ bietet die OLB Führungskräften an, ihre Aufgaben auch in Teilzeit wahrzunehmen.

Angebote an die Eltern, während der beruflichen Auszeit den engen Kontakt zur Bank zu halten, sind ein wichtiger Teil der Gesamtstrategie, mittels Social Media etwa über die Xing-Gruppe „OLB-Eltern“, über das regelmäßige Elternfrühstück oder die Möglichkeit, den dienstlichen E-Mail-Account und das Intranet zu nutzen.

Sämtliche Personalmaßnahmen, von der Aus- und Weiterbildung über die flexible Vertrauensarbeitszeit bis zu Teilzeitmodellen, binden die Mitarbeiter an das Unternehmen, an „ihre“ OLB. Gut 16 Jahre beträgt derzeit die durchschnittliche Betriebszugehörig-

keit der OLB-Mitarbeiter, die wiederum im Durchschnitt etwa 40 Jahre alt sind – die OLB ist also ein ebenso traditionsreiches wie junges Unternehmen. Doch natürlich müssen die Personaler auch heute schon an morgen denken. So beschäftigen sie sich unter anderem mit der Frage, wie das Arbeitsumfeld flexibel an individuelle Lebensphasen angepasst werden kann, damit die Mitarbeiter langfristig weiter sehr motiviert ihrem Beruf nachgehen können.

Das Engagement für die eigene Belegschaft findet auch extern Anerkennung. So wurde die Bank 2013 zum vierten Mal in Folge „Top Arbeitgeber“ – ein Titel, der gerade beim jungen Publikum viel Beachtung findet und die Attraktivität der OLB als Ausbilder und Arbeitgeber ausdrückt. Außerdem hat die Stadt Oldenburg der OLB 2012 den

„Olly“ als familienfreundlichstes Unternehmen in der Kategorie Großunternehmen verliehen.

„Das war etwas Besonderes und für uns eine wichtige Bestätigung der Strategie in der Abteilung Personal“, sagt Marc Arkenau. Die Jury zeigte sich beeindruckt von den aufeinander



abgestimmten Maßnahmen und dem Gesamtpaket. Dieser Preis bedeutet für die OLB sowohl Bestätigung des Personalmanagements als auch Ansporn, in Zukunft weiter mit gutem Beispiel als familienfreundliches Unternehmen voranzugehen.

„Was uns erfreut und antreibt, sind die vielen Dinge, die unsere tägliche Arbeit ausmachen“, sagt Marc Arkenau, „wenn wir eine positive Rückmeldung der Kollegen erhalten, unsere Auszubildenden ausgewählt haben, die erfolgreichen Abschlüsse sehen oder Mütter und Väter im Unternehmen unterstützen konnten, wenn wir am Ende des Tages sagen können: Das haben wir wieder geschafft!“ □

Mit frischem Wind und guten Ideen

Ostfriesland hat viel zu bieten: lange Küstenabschnitte, ein reiches kulturelles Erbe, eine weite offene Landschaft – und sehr viel Wind. Ihm ist es zu verdanken, dass sich dort in den vergangenen 20 Jahren ein Kompetenzzentrum für Windenergie herausbildete. Die heute viel beschworene Energiewende hat ihre Kinderstube auch in Ostfriesland, genauer gesagt in Aurich.



Dort ist nicht allein mit Enercon einer der weltweit größten Hersteller von Windenergieanlagen beheimatet, dort befindet sich auch die Pommer und Schwarz ErneuerbareEnergienGesellschaft mbH (PSEEG). Be-

reits seit Anfang der 90er-Jahre tragen von der PSEEG projektierte und errichtete regenerative Erzeugungsanlagen zu einer saubereren Umwelt, einer nachhaltigen Energieversorgung und einer lebenswerteren Zukunft bei. Als eines der jüngsten Projekte des Unternehmens wird demnächst der Bürgerwindpark im nahegelegenen ostfriesischen Stedesdorf mit zehn 3.050-kW-Anlagen ans Netz gehen und so die hohe Ausbeute an Windenergie in Ostfriesland noch einmal steigern.

Helge Pommer ist ein alter Hase der Erneuerbaren Energien. Die Ursprungsmotivation, in diesem Bereich beruflich Fuß zu fassen, zog er, wie viele seiner Kollegen in der Branche, aus dem Reaktor-Unfall von Tschernobyl: „Der Unfall hatte damals eine immense Auswirkung auf die Bevölkerung, und auch auf mich. Man begann, nach Alternativen für eine offenkundig gefährliche Art der Energiegewinnung zu suchen. Für uns in Ostfriesland lag es nahe, sich dem Thema Windenergie zu widmen – auch wenn Ende der 80er-, Anfang der 90er-Jahre Jahre noch viel Überzeugungsarbeit, sowohl in der Bevölkerung als auch bei den Energieversorgern, zu leisten war.“

Im Gegensatz zu anderen Kreditinstituten gab die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) ihren Branchenkunden von Anfang an Rückenwind, als diese begannen, Windenergieanlagen zu planen und zu bauen. Mann der ersten Stunde war Theo Börgmann, seinerzeit Leiter der OLB-Filiale Westerholt/Dornum, heute Senior-Betreuer für Firmenkunden in der Region Küste. „Wir haben schon vor mehr als 20 Jahren das Potenzial der Windenergie nicht nur als alternative Energieerzeugung, sondern auch als attraktiven Wirtschaftszweig für unsere ländliche Region erkannt“, blickt er zurück. Aus dieser Zeit hat er auch heute noch Kunden. „Anfangs galt Windenergie ja als eine Exotentechnologie – da gab es in der Region eine eher kleine Gruppe Gleichgesinnter. In dieser Zeit sind nicht nur Geschäftspartnerschaften, sondern auch Freundschaften entstanden“, führt Theo Börgmann aus.

Aus Überzeugung für regenerative Energien

Helge Pommer hat seit den Kindertagen der Erneuerbaren Energien um die 600 Windkraftanlagen mit einer Gesamtleistung von 1.000 Megawatt (das entspricht einem konventionellen Atomkraftwerk) begleitet – Theo Börgmann im selben Zeitraum noch einige Projekte mehr bearbeitet, die über die OLB finanziert wurden. Holger Schwarz stieß 2002 als Projektleiter Windenergie zu Helge Pommer. Daraus hat sich eine intensive Zusammenarbeit entwickelt, die 2005 zur Gründung der PSEEG geführt hat. „Helge Pommer war zunächst mein Vorgesetzter. Wir haben uns gleich gut verstanden und teilten die Überzeugung, dass den regenerativen Energien die Zukunft gehört“, erklärt Holger Schwarz. ▷

An aerial photograph of a wind turbine nacelle. Two workers in safety gear are on top of the nacelle. The nacelle is white with a red stripe and has the number 'E-101' and a logo on it. The background shows a landscape of fields and a distant wind farm.

HIER ZU HAUSE: Ein stetiger Wind weht in der Region Aurich / Emden.

01 Schwindelfrei: Helge Pommer und Holger Schwarz auf der Gondel eines WKA-Neubaus in 135 Metern Höhe

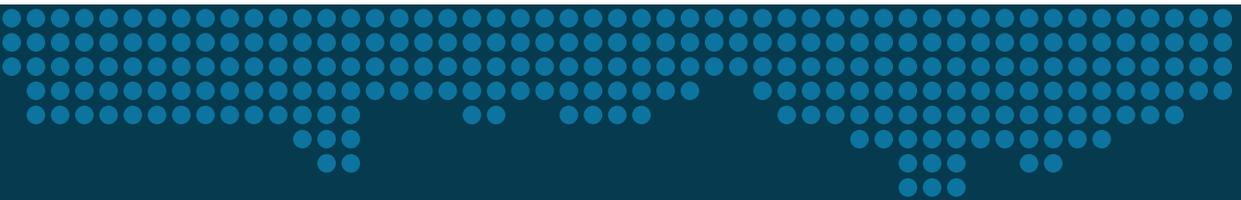


Region Aurich / Emden

Der Süden der Landkreise Aurich und Wittmund sowie die kreisfreie Stadt Emden bilden die OLB-Region Aurich / Emden. **Aus der stark landwirtschaftlich geprägten Region stechen die beiden größten ostfriesischen Städte Emden und Aurich als Wirtschaftszentren hervor.**

Emden ist Heimat von Deutschlands westlichem Seehafen, der gleichzeitig der **drittgrößte Autoverladehafen Europas** ist.

Neben der Automobilindustrie und einem Industriepark prägt die Produktion für **Offshore-Windanlagen** die Wirtschaft Emdens, das seit den 1970er-Jahren auch Hochschulstandort ist. Wirtschaftliche Schwerpunkte in Aurich, dem historischen Zentrum Ostfrieslands, sind Elektrotechnik, Maschinenbau und auch hier nicht zuletzt die Produktion von Windenergieanlagen.





01 Der Windpark speist über ein eigenes Umspannwerk den gewonnenen Windstrom ins 110-KV-Netz ein.



» Die OLB hat schon vor mehr als 20 Jahren das Potenzial der Windenergie nicht nur als alternative Energieerzeugung, sondern auch als attraktiven Wirtschaftszweig für unsere ländliche Region erkannt. «

Theo Börgmann, Senior-Betreuer für Firmenkunden Region Küste

Da lag es nahe, das Know-how zu bündeln und gemeinsam ein Unternehmen zu gründen. So begann auch die Zusammenarbeit von Pommer und Schwarz mit Theo Börgmann und der OLB. Über die Empfehlung eines Kunden sprachen die beiden frischgebackenen Geschäftspartner Theo Börgmann direkt an. „Die Expertise der Bank und insbesondere von Theo Börgmann haben uns überzeugt“, sagt Helge Pommer, „wir fühlten uns mit unseren Projekten gleich in den besten Händen.“

Ein Unternehmensziel war von Anfang an klar: Es würden zwar alle Arten von Erneuerbare-Energien-Anlagen projektiert und betrieben werden – dabei sollte aber die Wirtschaftlichkeit stets im Vordergrund stehen. „Hier in Ostfriesland trifft das vor allem auf die Windenergie zu. An anderer Stelle, etwa in Ostdeutschland, kann aufgrund umfangreicher landwirtschaftlicher Flächen auch eine Biogasanlage durchaus wirtschaftlich betrieben werden“, sagt Holger Schwarz und ergänzt: „Unser Kerngeschäft ist aber ganz klar die Windenergie.“ Die PSEEG hat als Projektbüro begonnen – mittlerweile bietet das zehnköpfige Team um Helge Pommer und Holger Schwarz von der Idee bis zum laufenden Betrieb alle Leistungen rund um die Erzeugung regenerativer Energien. Auf der Finanzierungsseite verlässt man sich dabei voll und ganz auf die OLB. Die gute, langjährige und vertrauensvolle Beziehung zwischen Pommer und Schwarz und Theo Börgmann bedeutet eine erhebliche Erleichterung in der Projektplanung. Intern werden Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit eines Projektes bereits vorgeprüft, bevor der OLB Unterlagen zur Bewilligung vorgelegt werden.

Auf der Marktseite können die Firmenkundenbetreuer bereits in den ersten Gesprächen den Planungsstand beurteilen und beispielsweise auf noch fehlende Unterlagen hinweisen. Diese Expertise wird von den Kollegen auf der Marktfolgeseite gespiegelt – auch dort bedarf es keiner langen Erklärungen, OLB-Experten für Erneuerbare Energien bearbeiten Kreditanträge schnell und fachkundig. Hohe Kompetenz und im Branchenvergleich extrem kurze Entscheidungswege zeichnen die OLB aus. „Uns als Kunde schafft das eine verlässliche Basis“, sagt Helge Pommer. Die profunde Branchenexpertise der OLB-Spezialisten sowohl auf Markt- als auch auf Marktfolgeseite hat sich als nachhaltig belastbare Grundlage auch in windschwachen Zeiten erwiesen. Diese betriebswirtschaftlichen Parameter werden durch die Nähe zum Kunden beziehungsweise zu den Beteiligten der Windtransaktionen maßgeblich unterstützt.

Die Menschen an Erneuerbare Energien heranführen – und beteiligen

Ein wesentlicher Faktor bei jedem neuen Projekt sind die Menschen, die in Nachbarschaft der Anlagen leben. Die Akzeptanz in der norddeutschen Bevölkerung, gerade was die Notwendigkeit der Windenergie anbelangt, ist mittlerweile sehr hoch – es gibt kaum noch Menschen, die der Technologie ablehnend gegenüberstehen. „Dennoch muss man jedes Mal aufs Neue die örtlichen Gegebenheiten mitbedenken. Sobald das unmittelbare Umfeld betroffen ist, werden die Menschen unsicher und die Ablehnung nimmt zu. Das legt sich aber erfahrungsgemäß, sobald die Anlagen einmal ste-



hen – dann steigt die Akzeptanzkurve wieder“, erklärt Helge Pommer. Theo Börgmann ergänzt: „Es überwiegen eben die positiven Effekte der Windenergieanlagen. Sie produzieren zuverlässig sauberen Strom, der vergütet wird. Für die Kommunen erwirtschaften sie Gewerbesteuereinnahmen. Die Branche hat unserer Region viele Arbeitsplätze gebracht. Und Initiativen wie beispielsweise Bürgerwindparks kommen direkt aus der Bevölkerung – ein deutliches Zeichen für das starke Interesse und eine hohe Akzeptanz.“ ▷

Diese Akzeptanz ist aber im Bundesvergleich auf die Region beschränkt, Windkraft verbindet man vor allem mit Norddeutschland. Die Gegebenheiten etwa in Mitteldeutschland stellen sich ganz anders dar, dort müssen Pommer und Schwarz im Vorfeld häufig mehr Überzeugungsarbeit leisten.

Denn die PSEEG ist nicht nur in ihrer Heimatregion ein bedeutender Projektierer. „Wenn man die Situation in Gesamtdeutschland betrachtet, haben wir einen Know-how-

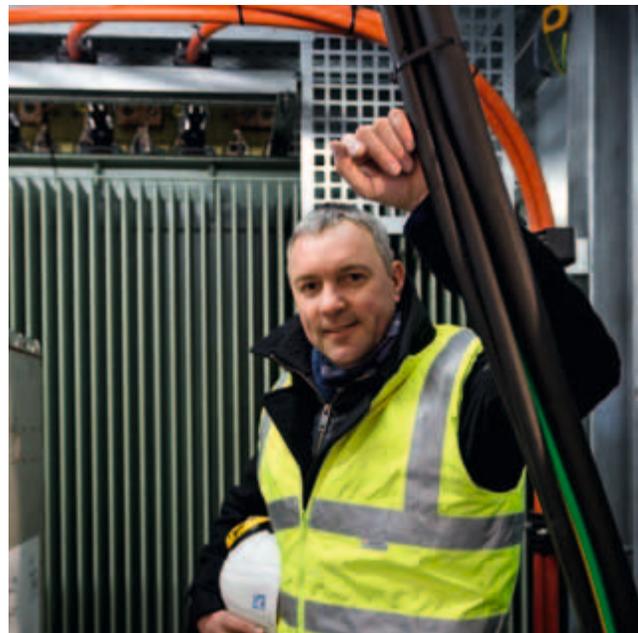
»Wir in der Region haben einen Wissensvorsprung von 20 Jahren – dieses Wissen ist auch über die Grenzen Deutschlands gefragt.«

Holger Schwarz, Geschäftsführer PSEEG

Vorsprung von mehr als 20 Jahren“, weiß Holger Schwarz. Und dieses Wissen ist auch über die Grenzen Deutschlands hinweg gefragt. „Es ist schon spannend zu sehen, wie unterschiedlich die Menschen in anderen Ländern auf das Thema Erneuerbare Energien reagieren. Anlagenbau in Frankreich zum Beispiel ist mit sehr viel höheren behördlichen Hürden verbunden als hier in Deutschland, wo es allerdings auch unterschiedliche Anforderungen in den einzelnen Bundesländern zu beachten gilt“, ergänzt Helge Pommer. Liegt die durchschnittliche Planungszeit in Deutschland ungefähr bei drei bis sieben Jahren, kann sie sich im europäischen Ausland noch erheblich verlängern.

Zu Beginn der 90er-Jahre erbrachten Serienwindkraftanlagen lediglich bis 300 kW Leistung, seither kann man von einer Leistungsverdopplung alle fünf Jahre sprechen – heutige Anlagen erzeugen 6.000 kW Leistung und mehr. Mit der höheren Ertragsausbeute geht einher, dass man mit weniger Anlagen mehr Energie erzeugen kann.

Beispiel Energiegenossenschaft i. G. Bürgerwindpark Stedesdorf (Kreis Wittmund): Hier haben sich ortsansässige Bürger zu einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen, um gemeinschaftlich Windenergie zu erzeugen und ins öffentliche Netz einzuspeisen. Pommer und Schwarz sind als Planer von der Projektentwicklung bis zur Inbetriebnahme in das Projekt involviert, Theo Börgmann und die OLB haben die Finanzierung direkt mit den Investoren auf die Beine gestellt. Ziel des



01

Windparks ist neben dem Neuaufbau von Windenergieleistung vor allem auch das sogenannte Repowering, also der Ersatz älterer Anlagen durch wenige, aber ertragreichere neue.

Insgesamt zehn Enercon-Anlagen des Typs E101 werden in Stedesdorf zum Einsatz kommen: Türme von 135 Metern Höhe, mit Rotoren, die einzeln eine Länge von 50 Metern besitzen. Die gigantischen Ausmaße der Anlagen stellen hohe Anforderungen an Planung und Bau. So wurden acht Kilometer neuer Straßen und zwei Brücken gebaut, um den Park zu erschließen. Die Stahlbetonpfähle für die Fundamente gehen – je nach Bodenbeschaffenheit – bis zu 24 Meter tief in die Erde, um nicht nur das Gewicht, sondern auch die enormen Zugkräfte abzufangen. Der Kran, der die Einzelteile der Türme – bis zu 33 Tonnen schwer – und die Rotoren auf ihren Einsatzort hebt, ist so gewaltig, dass er nicht über das Gelände fahren kann – er wird bei Bedarf in Einzelteile zerlegt und per Tieflader von einem Turm zum nächsten bewegt. Jede dieser Reisen dauert drei Tage. Ein eigenes 110-KV-



- 02 Blick nach oben: Zwölf Mann steigen täglich hinauf, um die Verkabelung zu legen.
- 03 Hat die Entwicklung der Windenergie in der Region mitgeprägt: Helge Pommer.
- 04 Auf bis zu 140 Meter hebt der Spezialkran den Zwei-Mann-Korb.

02

03

Umspannwerk, das von der PSEEG gebaut wurde und betrieben wird, speist die gewonnene Energie ins öffentliche Netz ein – sobald der Windpark seine Arbeit aufnimmt, kann er um die 25.000 Haushalte pro Jahr mit Strom versorgen.

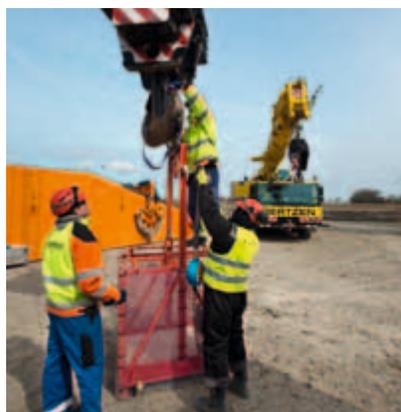
Ein Projekt wie Stedesdorf braucht seinen Vorlauf, und der ist regelmäßig länger als eine Legislaturperiode. Helge Pommer erklärt: „Wir müssen eine Fülle an Projektschritten abarbeiten: Bauleitpläne und Flächennutzungspläne müssen geändert, Konzepte erstellt, Gutachten eingeholt werden und vieles mehr. Und natürlich benötigen auch die Anlagenhersteller Zeit, es herrschen teilweise Lieferzeiten von einem Jahr oder mehr.“ Holger Schwarz ergänzt: „Die lange Planungsdauer macht unsere Projekte anfälliger für politische Richtungsentscheidungen, als das bei anderen Branchen vielleicht der Fall ist.“ Die gegenwärtige Diskussion um das Erneuerbare-Energien-Gesetz zum Beispiel hat die Unsicherheit in der Planung neuer Anlagen generell erhöht. Die Branche wünscht sich daher wieder mehr Kontinuität und vor allem eine verlässlichere Planungsbasis. Dafür kämpft



» Die Expertise der OLB und insbesondere von Theo Börgmann haben uns von Anfang an überzeugt. «

Helge Pommer, Geschäftsführer PSEEG

auch Helge Pommer, der seit mehr als 14 Jahren dem Bundesverband Windenergie e.V., Regionalverband Ostfriesland, angehört. Immerhin profitieren die Unternehmen im Nordwesten von einem klaren Standortvorteil: Mit den Experten der OLB stehen den Projekt- und Bauunternehmen bestens ausgebildete und erfahrene Ansprechpartner zur Seite, die für eine solide und verlässliche Finanzierung sorgen. □



04

Einmal um die Welt nach Oldenburg

Wer aus dem Ausland nach Deutschland kommt, wundert sich manchmal über den berühmten deutschen Amtsschimmel – vor allem, wenn er süd pazifisches Easy-Going gewöhnt ist. Umso besser, wenn einem da die Kundenbetreuerin der OLB mit Rat und Tat zur Seite steht und zeigt, dass es in Deutschland auch schnell, flexibel und kundenfreundlich zugehen kann. Erlebt hat das der Australier Adolfo Casas: Als er beschloss, sich als Physiotherapeut in Oldenburg niederzulassen, konnte er auf die gute Beratung der OLB vertrauen.



Dass ihn sein Lebensweg irgendwann einmal in den deutschen Nordwesten verschlagen würde – daran hat der junge Adolfo Casas damals nach der Schulausbildung in Sydney nicht gedacht. Sein größter Wunsch

war es, Physiotherapeut zu werden und Menschen mit diesem Wissen ganzheitlich zu behandeln. Anders als hierzulande, wo man diesen Beruf an einer Fachschule lernt, zählt Physiotherapie in Australien zu den Universitätsstudiengängen – und mit seinem der mittleren Reife vergleichbaren Abschluss konnte Herr Casas nicht gleich loslegen, sondern hätte sich noch weitere Qualifikationen erarbeiten müssen. Unter der australischen Sonne ließ es sich aber auch so gut leben, zumal er als Barmixer ein gutes Auskommen hatte. Dieser Beruf führte ihn dann erst einmal weit von seinem ursprünglichen Traum fort.

Er wurde als Barmann auf einem Kreuzfahrtschiff mit Kurs Südsee engagiert. Das brachte ihn auf den Geschmack: Bevor er das Studium in Angriff nehmen wollte, stand da eine ganze Welt offen, die es zu entdecken galt – zu Beginn erst einmal Australien, dann, mit London als Startpunkt, ganz Europa

vom äußersten Norden bis in den tiefsten Süden. Anschließend ging es über den großen Teich nach Florida. Finanziert hat er sich diesen Traum mit den unterschiedlichsten Jobs: als Fensterputzer, Computerfachmann, Animator auf einem Kreuzfahrtschiff, Buchhalter ...

Die Reise geht nach Deutschland

Die Liebe war es, die ihn 1995 nach Deutschland verschlug. Hier hat er dann auch seinen Traum verwirklicht und sich zum Physiotherapeuten ausbilden lassen. Und hier ist er sesshaft geworden, wenn auch über Umwege, die ihn von Salzwedel ins bergische Remscheid führten – und von dort aus schließlich nach Oldenburg. Die Entscheidung fiel aus pragmatischen Gründen: Dort konnte er eine Praxis übernehmen und mit seiner Familie die Räumlichkeiten über dieser Praxis beziehen. Das war im Jahr 2009. Inzwischen hat sich die moderne, großzügige Praxis, die mit den neuesten Geräten ausgestattet ist, fest in Oldenburg etabliert. Daran hat auch die Oldenburgische Landesbank ihren Anteil.

„Anders als in der klassischen Schulmedizin liegt meiner Arbeit eine ganzheitliche Betrachtungsweise zugrunde. ▷



HIER ZU HAUSE : typische Rot-
klinkerfassade in Oldenburg

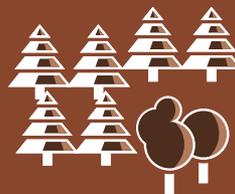
01 Nicht nur der für den Nord-
westen so charakteristische
Rotklinker prägt das Bild
der Stadt. Angefangen beim
Oldenburger Schloss setzen
viele in freundlichen Farben
verputzte Fassaden ganz ei-
gene Akzente im Straßenbild.



Region Oldenburg / Bad Zwischenahn

Diese OLB-Region umfasst die Städte **Oldenburg und Bad Zwischenahn** sowie Teile des Landkreises Ammerland. Oldenburg bildet gemeinsam mit Bremen die Metropolregion Bremen-Oldenburg im Nordwesten. Die Stadt ist ein überregional bedeutender Wirtschafts- sowie mit Eröffnung der European Medical School im Jahr 2012 auch international anerkannter Wissenschaftsstandort und **seit 1869 Heimat des Stammsitzes der Oldenburgische Landesbank AG.**

Der Kurort Bad Zwischenahn ist durch die direkte Lage am **Zwischenahner Meer** touristischer Anziehungspunkt und beliebtes Wassersportgebiet. Seit 2003 lockt der von der OLB unterstützte „Park der Gärten“, ein ehemaliges Landesgartenschauengelände von rund 14 Hektar Größe, zusätzlich Besucher an. Neben dem Tourismus bilden auch Baumschulen und Gärtnereien einen wirtschaftlichen Schwerpunkt der Region.



01 Renato Dirks gehört zu dem gut ausgebildeten Team von Adolfo Casas.



02 Aus der genauen Beobachtung des Bewegungsablaufs erwachsen ganzheitliche Diagnosen und Behandlungskonzepte.



» Freiberufler verlangen ganzheitliche Betreuung aus einer Hand – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich. «

Ilka Adert, Betreuerin für Freie Berufe Oldenburg/Bad Zwischenahn

Mit der Methode der Funktionellen Osteopathie und Funktionellen Integration nehme ich den ganzen Körper in den Blick und untersuche die Ursache-Folge-Kette. Schulterbeschwerden können zum Beispiel ihre Ursache im Knie haben. Um die Schulter schnell und effektiv zu behandeln, muss die Ursache im Knie behoben werden“, führt er weiter aus. „Durch meine Reisen und meinen Beruf habe ich die unterschied-



lichsten Kulturen und Menschen kennengelernt. Das erweitert zum einen den Horizont – mich hat es aber auch recht kritisch gemacht. Mit vorschnellen Urteilen oder Oberflächlichkeiten gebe ich mich nicht zufrieden. Das ist einer der wichtigsten Gründe, warum ich Kunde der OLB bin. Dort macht man sich ein Bild von der Gesamtsituation. Beratung und Service sind dort im wahrsten Sinne des Wortes ganzheitlich.“

Ilka Adert ist als Betreuerin für Freie Berufe der OLB Adolfo Casas Ansprechpartnerin in Finanzfragen. „Freiberufler verlangen ganzheitliche Betreuung aus einer Hand – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich. So werden Praxisfinanzierungen, wie beispielsweise die Anschaffung neuer Geräte, oder auch der Kauf einer privaten Immobilie durch uns begleitet.“ Ilka Adert, die wie viele ihrer Kollegen seit Ausbildung und Studium der OLB verbunden ist, ist Teil des 17-köpfigen Beraterteams „Private Banking und Freie Berufe“ für die Region Oldenburg/Bad Zwischenahn. Die Praxisübernahme hat seinerzeit noch eine Kollegin begleitet. Nach kurzer Zeit hat Ilka Adert dann die Betreuung übernommen. „Herr Casas führt alle Konten bei der OLB. Gemeinsam mit ihm habe ich einen ganzheitlichen Überblick über seine finanzielle Lage. Das ist entscheidend für die optimale Betreuung.“

In Oldenburg angekommen

Adolfo Casas' ganzheitlicher Ansatz und die Fülle seiner Heilangebote – neben der klassischen Physiotherapie und der Funktionellen Osteopathie bietet die Praxis viele apparatgestützte Therapiemöglichkeiten an – wird von seinen Patienten sehr geschätzt, die Nachfrage ist entsprechend hoch. „Natürlich gibt es da den Gedanken, die Praxis einmal zu erweitern.

» *Meine Familie ist hier, meine Praxis – und meine Bank. Ich bin in Oldenburg angekommen.* «

Adolfo Casas, Physiotherapeut in Oldenburg

Nachdem wir in unser neues Haus umgezogen sind, steht die Wohnung über der Praxis leer – eigentlich wäre das der ideale Ort, um die Praxis zu vergrößern“, sagt Adolfo Casas. „Aber, typisch Deutschland: Um dort meinem Beruf nachgehen zu dürfen, müssen die Räumlichkeiten erst von einer privaten in eine gewerbliche Nutzung umgewandelt werden. Das kann dauern.“

Ilka Adert kennt das aus ihrer Erfahrung in der Betreuung von anderen Freiberuflern sehr gut: „In der Tat, ein solcher Prozess ist oft mit erheblichem Zeitaufwand verbunden. Das ist schade, denn Herrn Casas' Konzept, wie er seine Praxis erweitern würde, halte ich für sehr überzeugend. Ich habe mir die Pläne und die Räumlichkeiten bereits anschauen können, es wäre der ideale Ort.“

Auch wenn die Mühlen der deutschen Bürokratie mitunter etwas langsam mahlen, Adolfo Casas hat sich gut in Deutschland eingelebt. „Meine Familie ist hier, meine Praxis – und meine Bank. Ich bin in Oldenburg angekommen“, sagt er. „Das Einzige, womit ich mich nicht anfreunden kann, ist das Wetter. Gerade im Winter ist das Heimweh groß. Da vermissem ich ein echtes australisches Weihnachten in Shorts und mit Barbecue.“ □

Aus Verantwortung für die Region

Jugend, Kultur, Soziales, Sport und Wissenschaft. Große und kleine Projekte aus diesen Bereichen fördert die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) im gesamten Geschäftsgebiet. Zudem bietet die Regionalbank mit eigenen Veranstaltungen vielfältige Plattformen zum Dialog – beispielsweise über Kunst, Wirtschaftstrends oder die Entwicklung des Klimas. So engagiert sich eine Bank, die hier zu Hause ist und ihre Verantwortung für die Menschen im Nordwesten unterstreicht.

01



Mit ihrem gezielt angelegten Engagement ist die OLB ein starker Partner: Die Regionalbank hat 2012 wieder rund 300 vielfältige Vorhaben mit insgesamt rund 1,3 Millionen Euro unterstützt. Die OLB sieht sich in besonderer Verantwortung für ihr Geschäftsgebiet. Sie nimmt aktiv am Leben im Nordwesten Deutschlands teil – im wirtschaftlichen wie im sozialen Sinne, schließlich ist sie „hier zu Hause“. Gefördert werden vorrangig Vorhaben von Vereinen und Institutionen, deren Projekte im Geschäftsgebiet der OLB verankert sind.



- 01 Mehr als 600 wissbegierige Schülerinnen und Schüler kamen in die Stadthalle Cloppenburg – bei der Premiere der Veranstaltung „OLB Junges Forum“ ging es um „Wolken, Wind und Wetter“.
- 02 Ein Rockkonzert für Kinder in einer Bankfiliale: Das bietet das Trio „Die Blindfische“ in Kooperation mit der OLB regelmäßig an.
- 03 Anlässlich des Oldenburger Filmfests enthüllte Oscar-Preisträgerin Mira Sorvino im Beisein des OLB-Vorstands und Festivalleiters Torsten Neumann ihren Stern auf dem „OLB Walk of Fame“.

02

Zahlreiche Aktivitäten unterstützt die OLB Regionalbank schon seit mehreren Jahren und sichert damit die Kontinuität der Projekte. Auch 2013 setzt sich die vielfältige Förderung fort. Immer stärker setzt die OLB auf Vorhaben, die an mehreren Orten des Geschäftsgebietes realisiert werden können, im Emsland ebenso wie in der Wesermarsch oder in Ostfriesland, beispielsweise in Zusammenarbeit mit dem hiesigen Pferde-

OLB MusikCamp Nordwest lockt namhafte Künstler und fördert den Nachwuchs

20 Tage voller Musik in 20 Städten des Nordwestens haben Erwachsenen in den vergangenen Monaten schöne Konzerte in besonderer Atmosphäre unter anderem mit den Brüdern Kai und Thorsten Wingenfelder („Fury in the Slaughterhouse“) sowie Jugendlichen über Workshops mit Tanz, Texten und

03

» Mir ist dieses Engagement wichtig, weil wir als Bank auch Verantwortung für die Region haben. «

Dr. Achim Kassow

sportverband das OLB-Jugend-Reitfestival mit 16 Qualifikationen im gesamten Weser-Ems-Raum oder die Tour durch Jugendherbergen im Rahmen des OLB MusikCamp Nordwest.

dem Musik-In-Liner (ein als Bandbus ausgestatteter Linienbus) viel Spaß und neue Eindrücke gebracht. Vielleicht der Anfang von etwas Großem? Bei manchen Gaststars des OLB MusikCamp Nordwest war es so: „Ich bin als Schüler mit einer Band angefangen – daraus ist was Tolles geworden“, sagte BAP-Sänger Wolfgang Niedecken auf dem Konzert im Juli 2012 in Leer. Hier war auch die damalige Niedersächsische Kulturministerin und jetzige Bundesministerin für Bildung und Forschung, Dr. Johanna Wanka, unter den Zuschauern und lobte das außergewöhnliche Gemeinschaftsprojekt



der OLB und der Jugendherbergen im Nordwesten. Drei hochkarätig besetzte Club-Konzerte und drei professionelle Workshop-Wochenenden für Jugendliche und junge Erwachsene aus der Region beleben 2013 erneut die Kulturlandschaft im Nordwesten. ▷

Der gute Ton gehört ebenso beim Oldenburger Kindermusikfestival, der Veranstaltungsreihe „Sturm & Klang“ und der Oldenburger Promenade dazu, drei beliebten Projekten, die die OLB unterstützt. Und die kleinen Besucher erleben große Momente, wenn sie vom Trio „Die Blindfische“ witzige Lieder in einer OLB-Filiale vorgespielt bekommen.

Das alles wäre natürlich nicht ohne Ihre finanzielle Hilfe möglich. Dafür danken wir sehr!“, schrieb das Schülerfloh-Team stellvertretend an den Leiter der örtlichen OLB-Filiale.

Einsatz für Projekte im Nordwesten: Vom Fußabdruck bis zur Kurdirektorin

Der Dank der Empfänger zeigt, dass die Mittel gut ankommen. So auch bei der bundesweiten Bildungskampagne

01 Immer gut besucht und beliebt seit mehr als 20 Jahren sind die Eröffnungen der Ausstellungen regionaler Künstler in der OLB.

Spontan hat sich ein Team aus mehreren Lehrerkolleginnen gebildet, das eine Kleidertauschbörse organisieren will, und es hat schon Versammlungen von 50 bis zeitweise 80 Schülern gegeben, die sich zusammengesetzt haben, um sich für eine nachhaltige Schule zu engagieren“, lautete die Rückmeldung einer teilnehmenden Gesamtschule aus Osnabrück. Eine weitere Besonderheit fördert die OLB auf Norderney: Im Juli 2012 wurde Kaylin, ein aufgewecktes, ideenreiches, zehnjähriges Mädchen, zur Kinderkurdirektorin der Insel gewählt. Sie verfügt über ein eigenes Budget für spezielle Kinderveranstaltungen.

Kinder und Jugendliche standen 2012 ebenfalls im Mittelpunkt der Premiere der Eigenveranstaltung Junges Forum. Unter dem Titel „Wolken, Wind und Wetter“ zeigte Prof. Dr. Stefan Rahmsdorf vom Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung in der Stadthalle Cloppenburg rund 650 Schülerinnen und Schülern zwischen acht und zwölf Jahren, wie ein Hurrikan entsteht, wie sich das Klima verändert und welche Bedeutung das Element Wasser hat.

3.500 Besucher bei der Vortragsreihe OLB-Forum „Wissen und Zukunft“

Insgesamt verfolgten im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 3.500 Besucher die sieben Vortragsveranstaltungen aus der Reihe OLB-Forum „Wissen und Zukunft“. Seit 1986 bringt die OLB namhafte Referenten in die Region. Unter anderem zeigte der Wirtschaftswoche Prof. Dr. Peter Bofinger in Aurich Lösungsansätze für stabilere öffentliche Finanzen auf, Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier, Präsident des Bundesverfassungsgerichts a. D., führte in Osnabrück über das Spannungsverhältnis von Freiheit und Sicherheit aus, Prof. Dr. Gerd Gigerenzer vom Max-Planck-Institut für Bildungsforschung analysierte in Diepholz das Phänomen

01



Dem Namen nach klein, in der Wirkung groß: Das gilt für die Zeitschrift „Schülerfloh“. Gemeinsam mit den Vareler Grundschulen entwirft ein Redaktionsteam die Schülerzeitung nach dem Motto „von Kindern für Kinder“. 2012 wurde der von der OLB unterstützte „Schülerfloh“ zum siebten Mal in Folge als beste Schülerzeitung für Niedersachsen und Bremen sowie als beste Schülerzeitung für Grundschulen in Deutschland ausgezeichnet. „Besser hätte das Jahr 2012 für unsere Zeitung nicht laufen können.

„Fair Future – Der Ökologische Fußabdruck“, die in Kooperation mit dem Wuppertal Institut für Klima, Umwelt und Energie, Oxfam Deutschland und dem Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland im Weser-Ems-Gebiet Station macht. Die OLB hat die Veranstaltung in Osnabrück gefördert, insgesamt 3.000 Schüler haben sich hier über den hohen Verbrauch natürlicher Ressourcen informiert. „Herzlichen Dank für diese einzigartige und hervorragende Veranstaltung.

der Bauchentscheidungen und in Zusammenarbeit mit dem Hanse-Wissenschaftskolleg wurde in Bremen der Frage nachgegangen, wie der Gänsehaut-Effekt in der Musik entsteht.

Jeden Monat erfreuen verschiedenartige von der OLB unterstützte Veranstaltungen im gesamten Weser-Ems-Raum die Menschen: etwa ein Vortrag, eine Ma-

„EINDRÜCKE“ – die Veröffentlichung zur ausgestellten Kunst in der OLB

Mehr als 2.000 Kunstwerke hat die OLB in den vergangenen 20 Jahren in ihren Geschäftsräumen gut 6.000 Besuchern gezeigt, mitunter auch einzelne Kunstwerke erworben und ausgestellt oder als Dauerleihgabe einer öffentlichen Einrichtung zur Verfügung gestellt. Eine Auswahl von Künstlern

In einem Interview im Buch sagt Dr. Achim Kassow, Vorstandsvorsitzender der OLB, dass die Bank mit ihrer Kunstförderung neugierig machen wolle auf das, was die Region kreativ zu bieten habe, und den Menschen auf diese Weise zeigen wolle, in welcher wunderbaren Region wir alle hier leben. Natürlich habe die Bank ihre wirtschaftliche Situation stets genau im

GLücksSparen für das Forum

Das OLB-Forum, veranstaltet von der OLB-Stiftung, ist die offizielle Auslosungsveranstaltung für das OLB-GlücksSparen, das Gewinn-Spar-Modell der Regionalbank. Die monatlichen Sparbeiträge werden auf einem GlücksSpar-Sammelkonto angelegt und am Ende eines GlücksSpar-Jahres auf das vom Kunden angegebene Konto umgebucht. Das OLB-GlücksSpar-Los berechtigt zur Teilnahme an einer Monatsauslosung, bei der die OLB unter notarieller Aufsicht Geldpreise verlost. Mit den öffentlichen Gewinnziehungen für das OLB-GlücksSparen ist die Veranstaltungsserie OLB-Forum „Wissen und Zukunft“ verbunden – hier in Bremen (Foto re.) beispielsweise mit einem musikalisch untermalten Referat zum Thema „Wie entsteht der Gänsehaut-Effekt in der Musik?“. Mit den Reinerträgen des OLB-GlücksSparens unterstützt die OLB zahlreiche Projekte im Nordwesten Deutschlands – insbesondere kulturelle Veranstaltungen und Jugendarbeit.



timee, ein Konzert, eine Theateraufführung, eine Sportveranstaltung, ein Gartenfestival oder eine Kunstausstellung. Als Hauptsponsor unterstützt die OLB seit Jahren das Internationale Filmfest Oldenburg. Kaum weniger wichtig als die Gala zum Eröffnungsfilm ist dabei die Enthüllung des Sterns auf dem sogenannten OLB-„Walk-of-Fame“, direkt am Besucherparkplatz des Bankstammhauses in der Hunttestadt. Im Blitzlichtgewitter der Fotografen und begleitet vom Klatschen der Fans hat Oscar-Preisträgerin Mira Sorvino 2012 im Beisein des OLB-Führungsteams die Abdeckung ihres Sterns gelüftet, des nunmehr sechsten auf der Starpromenade.

und ihren Werken präsentiert die OLB in ihrer 2012 herausgebrachten Veröffentlichung „EINDRÜCKE – Kunst in der OLB“.

Blick, doch auch in schwierigen Zeiten können gewissenhaftes Wirtschaften und gezieltes Fördern gut verbunden werden. Dafür steht verlässlich die OLB und insbesondere ihr Vorstandsvorsitzender – denn: „Mir ist dieses Engagement wichtig“, sagt Dr. Achim Kassow, „weil wir als Bank auch Verantwortung für die Region haben.“ □

Tradition und Moderne im Artland

Wenn man von Osnabrück in nördlicher Richtung nach Quakenbrück fährt, dabei Mittellandkanal und Ankumer Höhe hinter sich lässt und links der Hase bleibt, dann durchquert man eine Landschaft, die bereits vor tausend Jahren etwas ganz Besonderes war. Das Artland – woher der Name stammt, weiß heute mit Bestimmtheit niemand so recht – war jahrhundertlang die Kornkammer des Hochstifts Osnabrück. Die Bauern, die den fruchtbaren Boden bewirtschafteten, brachten es zu einem gewissen Reichtum, der sich dem Besucher auch heute noch in den ca. 700 historischen Artländer Höfen mitteilt.



Der Brunswinkelhof in der Gemeinde Badbergen ist ein ganz typischer Vertreter seiner Art. Heute dient der kernsanierte Fachwerkbau drei Generationen der Familie Bußmeyer-Brunswinkel als modernes und gemütliches Zuhause – keine Selbstverständlichkeit, denn nicht jeder Artländer Hof wird heute noch von der jungen Generation bewohnt. Dass der Brunswinkelhof da eine Ausnahme ist, verdankt er der Familien- und Heimatverbundenheit von Katherina und Andreas Bußmeyer und auch ein klein wenig dem Enthusiasmus von Jörg von der Heide, dem Leiter der OLB-Filiale in Badbergen.

Zurück aufs Land

Als ältester Sohn auf einem benachbarten Bauerngut aufgewachsen, stand die Übernahme der Landwirtschaft für Andreas Bußmeyer nie zur Debatte – im Artland gilt die seltene Tradition des Minorats, hier erbt der jüngste Sohn. Statt Mais und Weizen hieß es für Andreas Bußmeyer deswegen Herz und Kreislauf – er studierte Medizin in Berlin.

Als junger Arzt lernte er seine Frau Katherina kennen; das junge Paar ließ sich in Münster nieder. Drei Jahre blieben sie dort, bis sie sich aus familiären Gründen für die Rückkehr ins Artland entschieden. Die Wahl des neuen Wohnsitzes fiel auf ein altes, von Büschen und Ranken vollständig eingewachsenes und seit Jahrzehnten nicht mehr bewohntes Heuerhaus. Im Jahr 2008 wartete es auf den Abriss – oder einen Weckruf, der es aus seinem Dornröschenschlaf erlösen würde.

Im gleichen Jahr bekam die OLB-Filiale in Badbergen einen neuen Leiter: Jörg von der Heide. Auch für ihn war es eine Heimkehr, er ist in Ankum aufgewachsen und wollte nach verschiedenen Karrierestationen gerne wieder zurück in seine Heimatregion. Auf der Suche nach einer passenden Baufinanzierung kamen Familie Bußmeyer und Jörg von der Heide ins Gespräch. „Da stimmte einfach alles“, sagt Andreas Bußmeyer, „sowohl die Flexibilität und die Konditionen der Finanzierung als auch die Chemie mit unserem Ansprechpartner.“ >

01 Gewachsene Geschichte:
Der kleine Speicher wurde
1794 erbaut, einige Jahre
vor dem heutigen Haupt-
haus. Das genaue Alter des
Brunswinkelhofs kennt
heute niemand mehr.

HIER ZU HAUSE: Historische Fach-
werkbauten prägen das Artland.





ANN 01794 2 July CW WR.

Region Osnabrück / Osnabrücker Land

Landkreis und Stadt Osnabrück bilden diese im Süden des Geschäftsgebietes gelegene OLB-Region. Die Region erstreckt sich über den Teutoburger Wald, das Wiehengebirge bis in das Osnabrücker Nordland der Geestlandschaft Artland. **Osnabrück, die drittgrößte Stadt in Niedersachsen, war neben Münster Ort der Unterzeichnung des Westfälischen Friedens und trägt daher auch den Namen „Friedensstadt“.** Heute wird das Oberzentrum an der Grenze zu Nordrhein-Westfalen vor allem durch seine Universität und Hochschule, aber auch durch die Metall- und Logistikbranche geprägt.

Melle im Süden zwischen Wiehengebirge und Teutoburger Wald ist die größte Stadt im Landkreis Osnabrück, Bad Essen im Osten liegt mit seinem historischen Ortskern auf der **Deutschen Fachwerkstraße** und ist ein beliebtes Ausflugsziel in der Region. Die Mitte des Osnabrücker Landes bildet die Varus-Region mit dem Museum und dem Park Kalkriese als einem möglichen **Schauplatz der Varusschlacht**. Im Norden der Region liegt die Samtgemeinde Artland, die durch eine große Zahl prächtiger, **jahrhundertealter Fachwerkhöfe** und deren Innenausstattung auch Kulturschatz Artland genannt wird.







Der Brunswinkel-Hof

Seit wann der Hof im Besitz der Familie ist, ist heute nicht mehr nachvollziehbar. **Die ältesten Dokumente des Hofarchivs stammen aus dem 17. Jahrhundert**, aber das sagt über das tatsächliche Alter der Hofstelle nicht viel aus, da nicht immer und nicht durchgängig beurkundet und dokumentiert wurde. Viele Unterlagen sind dem Zahn der Zeit zum Opfer gefallen. So wurde auf dem elterlichen Hof von Andreas Bußmeyer bereits eine 650-Jahr-Feier abgehalten. Dort hatte sich eine Urkunde erhalten, nach der sich ein Vorfahre aus der Hörigkeit freikaufte und eine eigene Landwirtschaft aufbaute.

Historisch gesehen spielte neben der Viehzucht der Getreideanbau eine entscheidende Rolle im Artland. Heute müssen sich die Betriebe spezialisieren, wenn sie weiterhin profitabel Landwirtschaft betreiben möchten. So gibt es viele reine Viehzuchtbetriebe, die Rinder oder Schweine produzieren. Bei den Milchwirtschaftsbetrieben gehört natürlich der Ackerbau dazu (Futtermittel). Andere bauen Mais an, der in die Biogasproduktion geht. Das Land, das zum Brunswinkel-Hof gehört, ist an Andreas Bußmeyers Vater verpachtet; hier wird seit den 1980er-Jahren keine eigene Landwirtschaft mehr betrieben.



Grete Brunswinkel, Katherina
und Andreas Bußmeyer mit den
Kindern Klara und Friedrich



*» Die OLB ist Premiumpartner der
KfW, das ist für Bauherren ein
großer Vorteil. «*

Jörg von der Heide, Leiter der OLB-Filiale Badbergen

Jörg von der Heide hat sich das Projekt genau angesehen – und war begeistert. Tatsächlich war es seine erste Baufinanzierung, die er für die OLB in Badbergen tätigte. „Einen besseren Einstand hätte ich mir gar nicht wünschen können“, sagt er. „Zumal die OLB für ein solch ungewöhnliches Vorhaben genau das richtige Beratungskonzept hat: individuell, persönlich und flexibel. Im Falle des Heuerhauses war dem Ehepaar Bußmeyer zum Beispiel die Frage nach öffentlicher Förderung wichtig. Als Premiumpartner der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gehört die mögliche Einbindung öffentlicher Darlehen zu unserem Beratungsstandard.“

Jetzt muss es schnell gehen

Niemand hätte damals gedacht, dass dies nur die Ouvertüre für ein ungleich größeres Werk war. „Wir waren ins Artland zurückgekehrt, um in der Nähe meiner Großeltern zu sein, die ganz alleine auf dem großen Brunswinkel-Hof lebten. Aber im Jahr unseres Einzugs verstarb mein Großvater, meine Großmutter Grete war nun ganz alleine“, erklärt Andreas Bußmeyer. Es stellte sich die Frage: Was wird jetzt aus Grete Brunswinkel und ihrem Hof? „Wir haben nicht lange gezögert“, sagt Katherina Bußmeyer. „Für uns war schnell klar, dass wir Oma Grete nicht alleine lassen und eine gemeinsame Lösung finden würden.“

Der Anspruch war, den denkmalgeschützten Hof so originalgetreu wie möglich zu sanieren und dabei Wohnraum für Familie Bußmeyer und Grete Brunswinkel zu schaffen, der allen viel Privatsphäre lässt und dennoch Gelegenheit für ein gemeinsames Leben bietet. Die Wohnung für die über achtzigjährige Grete Brunswinkel sollte außerdem seniorenrecht gestaltet, der Hof insgesamt nach modernen Energiestandards saniert werden – ohne dabei die Auflagen des Denkmalschutzes zu missachten.

„Bei der Baufinanzierung haben wir uns direkt an die OLB gewandt – wir wussten ja, dass wir mit Jörg von der Heide den besten Partner an der Seite haben würden. Besonders seine Beratung hinsichtlich der KfW-Mittel war für uns von großem Wert. Neben dem Programm ‚Energieeffizient sanieren‘ konnten wir auch das Programm ‚Altersgerecht umbauen‘ nutzen – die Mittel reichten vollständig aus, um den Wohnbereich meiner Großmutter zu gestalten“, so Andreas Bußmeyer.

„Mein Vater hat die Aufsicht über die Bauarbeiten übernommen“, ergänzt Katherina Bußmeyer. „Als Architekt im Bauamt der Stadt Bramsche hat er einen guten Draht zu den Handwerkern aus unserer Region. Das war uns wichtig, denn wir wollten so schnell wie möglich fertig werden.“ „Ich fand es großartig, dass eine junge Familie Verantwortung für das historische Familienerbe übernimmt“, sagt Jörg von der Heide. „Ich bin selbst auf einem Bauernhof aufgewachsen, den es heute leider nicht mehr gibt. Das finde ich schade. Umso lieber habe ich Familie Bußmeyer nach Kräften bei ihrem Projekt des ‚Drei-Generationen-Hofes‘ unterstützt.“

» Gerne würden wir den Namen Brunswinkel für unseren Hof erhalten. «

Dr. Andreas Bußmeyer, Besitzer des Brunswinkel-Hofs

Drei Generationen unter einem Dach

Nach der neunmonatigen Sanierungsphase zog die Familie – inzwischen um Söhnchen Friedrich erweitert – im März 2012 in das neue, alte Heim. Natürlich war die Umstellung für Grete Brunswinkel am größten, sie hatte vorher 60 Jahre lang in einer nahezu unveränderten Umgebung gelebt. An den Komfort ihrer altersgerechten Wohnung mit den breiten Türen und der ebenerdigen Dusche hat sie sich aber schnell gewöhnt. Was sie besonders freut: Ihre vielen alten Möbel, teils schon seit Generationen auf dem Hof, haben wieder einen Platz gefunden.

Eine Baustelle aber besteht noch: Über die Jahrhunderte blieben die Namen der Höfe im Artland erhalten. So war es auch bei dem Brunswinkel-Hof. Im Spruchbalken des 1816 errichteten Hauses haben sich die damaligen Bauherren verewigt: Schwiedhardt Meyer und Adelheid Brunswinkel. Schwiedhardt Meyer hatte in den Hof eingeheiratet und übernahm, wie es die Sitte war, den Namen der Frau, also den Hof-Namen. Diese Tradition soll nicht verloren gehen, der Wunsch besteht, den Namen des Hofes lebendig zu halten – sei es durch ein Schild am Beginn der Auffahrt, die Benennung des Hofplatzes oder sogar durch die Annahme des Namens Brunswinkel als Familienname. □

01 Die maritime Wirtschaft ist neben der Landwirtschaft und den Erneuerbaren Energien prägend für den Nordwesten.

02 Eine breit gefächerte Hochschullandschaft macht den Nordwesten attraktiv für junge Talente.

Erfolgreich, vielfältig und ganz dynamisch

Deutschlands Nordwesten ist dynamisch. Hier weht ein frischer Wind über die grünen Landschaften und das rauschende Meer. Die wichtigen Zentren der Region sind Bremen, Oldenburg und Osnabrück. Der Blick reicht vielerorts bis an den Horizont – und in den Köpfen auch darüber hinaus. Im Nordwesten ist Platz für Besonderes. Fortschritt und Bodenständigkeit harmonieren. Auch deshalb ist die hiesige Wirtschaft in der Breite erfolgreich und sind die Lehr- und Forschungseinrichtungen auf der Höhe der Zeit. Hier im Nordwesten ist die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) zu Hause.

Seehäfen, Binnenhäfen, Flughäfen, Güterverkehrszentren und Autobahnen machen den Nordwesten logistisch zum wichtigen Knotenpunkt und knüpfen



die Verbindungen zu den internationalen Märkten. Andererseits schafft die hier starke Landwirtschaft mit der regionalen Nähe von Erzeuger und Verbrau-

cher Unabhängigkeit von Konjunkturzyklen und globalen Warenströmen. So profitiert der Nordwesten wirtschaftlich von der guten geografischen Lage. Und der gesunde Branchenmix nutzt Land und Leuten. Erneuerbare Energien und verarbeitende Industrie sind im Norden der Region ausgeprägt, im Süden vor allem die inlandsorientierte Nahrungsmittelindustrie. Strukturell liegt der Anteil des Exportgeschäfts im Weser-Ems-Raum etwas unter dem Bundesdurchschnitt: In wirtschaftlich global schwierigen Zeiten sorgt das für Stabilität. Neun von zwölf Landkreisen können hier auf zweistellige Wachstumsraten ihres Bruttoinlandsproduktes verweisen: Im Jahres-Vergleich zwischen 2005 und 2010 hat Weser-Ems gemäß Statistischem Bundesamt um 16,5 % zugelegt, Niedersachsen insgesamt um 11,6 %, Deutschland um 10,5 %. Gegen den Trend bleibt auch die pro-

gnostizierte Einwohnerzahl für Weser-Ems recht stabil, während sich die Bevölkerungszahlen in Niedersachsen und in ganz Deutschland tendenziell spürbar verringern.

Heute schon an die Zukunft zu denken, zeichnet die Region aus – nicht erst, seit Oldenburg nach Bremen/Bremerhaven zu Deutschlands „Stadt der Wissenschaft“ 2009 gekürt und als „Übermorgenstadt“ deklariert wurde. Dieser Name, sagen die Oldenburger, beinhaltet keine Magnetschwebbahn oder fliegende Roboter. Es gehe vielmehr um ein Leitbild, um eine Vision für den fruchtbaren Dialog zwischen Wissenschaft und Gesellschaft. Fließen der Wissens- und Technologietransfer ist kennzeichnend für den Nordwesten, wo insbesondere Wirtschaft und Wissenschaft eng verzahnt sind.

01



Die Hochschulstandorte Bremen, Bremerhaven, Diepholz, Emden, Elsfleth, Leer, Lingen, Oldenburg, Osnabrück, Vechta und Wilhelmshaven bieten der Wirtschaft vielfältige Kooperationsmöglichkeiten und vor allem den Studierenden ein breit gefächertes Angebot.

Auch die OLB ist als regional verankertes Unternehmen in diesem Bereich stark engagiert. Beispielsweise bietet die Bank für besonders leistungsbereite Auszubildende mit überdurchschnittlichen schulischen Leistungen und einer überzeugenden Persönlichkeit die Möglichkeit eines dualen Studiums „Insurance, Banking and Finance (IBF)“

Um die Wissenschaft in der Region, speziell die Zusammenarbeit und den Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, nachhaltig zu fördern, hat die OLB-Stiftung 2012 den OLB-Wissenschaftspreis ausgelobt – mit Preisgeldern in Höhe von insgesamt 22.000 Euro die höchstdotierte Auszeichnung für Nachwuchswissenschaftler im Nordwesten. Viele der rund 100 aus dem gesamten Geschäftsgebiet eingereichten Arbeiten sind so auch in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen oder direkt in Unternehmen entstanden.

Großer innovativer Geist steht ebenso hinter einer weiteren Institution, welche

02



übergreifenden Profil weit und breit einzigartig. Ziel der EMS ist es, neue Wege in der Mediziner Ausbildung zu gehen. Das Lehrkonzept ist praxisorientiert

OLB-Wissenschaftspreis und seine Preisträger

Die ersten Preise gingen an Absolventen der Universitäten Osnabrück und Bremen. Ausgezeichnet wurden die Kognitionswissenschaftlerin Dr. Ekatarina Ovchinnikova (3.v.l.) (Universität Osnabrück) und Celina Hübner (fehlt auf dem Foto) (School of Humanities and Social Sciences der Jacobs University Bremen). Einen zweiten Platz belegten Dr. Christian Hansen (4.v.l.) (School of Engineering and Science der Jacobs University Bremen) und der Geistes- und Kulturwissenschaftler Ralf Weber (2.v.l.) (Universität Vechta). Einen dritten Preis erhielten Dr. Lisa Lüdders (1.v.l.) (Fachbereich Human- und Gesundheitswissenschaften der Universität Bremen) sowie die Sozialwissenschaftlerin Anna Carina Dieterle (5.v.l.) (Universität Osnabrück). Der Preis würdigt zugleich das Engagement in Lehre und Forschung der Universitäten und Fachhochschulen im Nordwesten. Er soll außerdem dazu beitragen, die weitere Forschertätigkeit der Preisträger zu fördern und auch künftig zum wissenschaftlichen Arbeiten zu motivieren. Der Wissenschaftspreis ehrt also nicht nur herausragende Arbeiten, sondern auch Forschergeist.



in Zusammenarbeit mit der Jade-Hochschule an. Dieser Studiengang wurde von der OLB zusammen mit anderen regionalen Unternehmen ins Leben gerufen. Er stellt einen maßgeschneiderten Studiengang für den Bereich der Finanzwirtschaft dar und zeichnet sich durch seinen hohen praktischen Anteil aus.

die engagierte Unterstützung der OLB erfährt: die European Medical School Oldenburg-Groningen (EMS). Im Oktober 2012 wurden mit einem Festakt die Eröffnung gefeiert und die ersten 40 Studenten begrüßt. Die EMS ist ein deutsch-niederländisches Kooperationsprojekt der Universitäten Oldenburg und Groningen und mit diesem länder-

und forschungsbasiert – und bietet die Chance, hoch qualifizierte Ärztinnen und Ärzte auszubilden. Hiervon profitiert die gesamte Region. Neuer frischer Wind für den Nordwesten. □





01 Dr. Achim Kassow ist Vorstandsvorsitzender der OLB. Er ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Das Führungsteam im Gespräch

Dr. Achim Kassow, Dr. Thomas Bretzger, Jörg Höhling, Karin Katerbau und Hilger Koenig erläutern die Geschäftsentwicklung der Oldenburgische Landesbank AG (OLB), beschreiben das Marktumfeld, blicken detailliert auf einige besondere Aspekte und schildern, wie die OLB auch in Zukunft bedarfsgerecht für ihre Kunden da sein will – das Führungsteam im Gespräch.

Herr Kassow, die OLB hat das Jahresergebnis 2012 gegenüber 2011 wieder deutlich verbessert. Wie bewerten Sie das Jahr? Und welche Entwicklungen stehen hinter den Zahlen?

Dr. Achim Kassow: 2012 war ein gutes Geschäftsjahr. Nach 13,5 Millionen Euro im Vorjahr haben wir vor Steuern 48,1 Millionen Euro verdient. Wir waren als Hausbank im Weser-Ems-Raum für unsere Kunden da, insbesondere im Kreditgeschäft sehen wir ein schönes Wachstum. Natürlich stehen unsere Erträge in diesem schwierigen Marktumfeld unter Druck, aber wir konnten sie insgesamt stabil halten. Wir haben

unsere Kosten im Griff und darüber hinaus hat sich die Risikovorsorge normalisiert. So erreichen wir ein Ergebnis, das auch für unsere Aktionäre attraktiv ist: Wir können wieder eine Dividende zahlen und stärken weiter die Substanz der Bank.

Herr Höhling, inwiefern erschweren die Bedingungen am Finanzmarkt auch das regional geprägte Geschäft der OLB?

Jörg Höhling: Von den Auswirkungen bleiben wir nicht unberührt. Das Marktumfeld ist stark geprägt durch die Staatsschuldenkrise im Euroraum und Maßnahmen der Europäischen

Zentralbank, die zu einem historischen Niedrigzinsniveau geführt haben. Niedrige Zinsen sind gut für Menschen, die sich Geld leihen und schlecht für die, die es anlegen wollen. Spar- und Termineinlagen sind für Kunden unattraktiv und bewirken für Banken erhebliche Margeneinbußen. Auch bei uns drückt diese Entwicklung den Zinsüberschuss als einen der wesentlichen Ertragsblöcke. Zweiter großer Ertragsblock ist der Provisionsüberschuss: Hier verzeichnen wir zwar insgesamt einen Zuwachs, spüren aber im Vergleich zu Vorkrisenzeiten weiterhin die Zurückhaltung unserer Kunden im Wertpapiergeschäft. ▷



01

02



Frau Katerbau, Kostendisziplin ist eine Reaktion auf die Ertragslage. Was hat die OLB in diesem Bereich unternommen?

Karin Katerbau: Wir haben uns darauf konzentriert, die für die Effizienz und zugleich Serviceverbesserung wichtigsten Projekte nach vorne zu bringen. Dazu zählte der Ausbau des Online-Postfachs. Unser papierloses Konto übertrifft in vielen Punkten die branchenüblichen Angebote für Firmen- und Privatkunden deutlich. Bereits über 30% unserer InternetBanking-Nutzer gefällt das Online-Postfach so gut, dass sie gänzlich auf die papiergebundene Bankkorrespondenz verzichten. Im Jahr 2012 haben wir rund eine Million Dokumente ausschließlich über das Online-Postfach zugestellt. Damit haben wir Schnelligkeit und Service gegenüber unseren Kunden verbessern können und gleichzeitig Druck- und Versandkosten gespart.

Wir werden immer mehr eine grüne Bank. Gleichzeitig haben wir in die Modernisierung unserer Infrastruktur investiert und mit einem Gesamtaufwand von rund 6,5 Mio. Euro als größtes Informationstechnologie-Projekt in der Geschichte der OLB binnen eines Jahres die Umstellung vom Großrechnersystem auf das Unix-Betriebssystem realisiert. Damit schaffen wir ein An-

onalen Segment. Wir sehen, dass sich viele Reeder auf die Krise eingestellt haben und es in enger Abstimmung mit uns schaffen, diese schwierige Phase zu überstehen. Wir machen das unaufgeregt und im engen Schulterchluss mit unseren Kunden. Für die erkennbaren Risiken wurde angemessene Vorsorge gebildet.

»Unser papierloses Konto übertrifft in vielen Punkten die branchenüblichen Angebote für Firmen- und Privatkunden deutlich. Wir werden immer mehr eine grüne Bank.«

Karin Katerbau

gebot, wirklich rund um die Uhr für unsere Kunden da zu sein. Außerdem ermöglicht uns die Umstellung deutliche strukturelle Kostenvorteile von rund 2 Mio. Euro pro Jahr.

Herr Dr. Bretzger, der Schiffsbereich belastete 2011 das Gesamtergebnis. Hat sich die Lage der Branche inzwischen verbessert?

Dr. Thomas Bretzger: Die Krise in der Schiffsbranche wird voraussichtlich noch anhalten. Was bedeutet das für uns? Insgesamt ist das Schiffsportfolio bei der OLB überschaubar. Unser Fokus liegt auf dem mittelständischen, regi-

Herr Koenig, worüber haben sich die Kunden der OLB im vergangenen Jahr freuen können?

Hilger Koenig: Für die Unternehmer haben wir über eigene Mittel und Fremdmittel mehr als 1 Mrd. Euro Investitionsdarlehen zur Verfügung gestellt. Daran sieht man die Dynamik der Region und die hohe Nachfrage nach Leistungen der OLB. Stark im Vordergrund stand zudem der Wunsch nach einem Eigenheim. Im gesamten Weser-Ems-Raum haben wir viele Baufinanzierungen begleitet und unseren Kunden durch die Koppelung mit einem Bausparmodell gleichzeitig

01 Karin Katerbau ist im Vorstand der OLB zuständig für die Ressorts Produktmanagement/Online Banking, Informationstechnologie und zentrale Geschäftsabwicklung.

02 Dr. Thomas Bretzger ist im Vorstand der OLB zuständig für die Ressorts Kreditmanagement und Risikocontrolling. Er ist verheiratet.

03 Jörg Höhling ist im Vorstand der OLB zuständig für die Ressorts Finanzen/Controlling, Treasury, Compliance und Recht. Er ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

04 Hilger Koenig ist Generalbevollmächtigter der OLB und verantwortlich für das regionale Kundengeschäft. Er ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

03



jährigen Beziehungen zu den Kunden aufbaut. Durch gute Erträge können wir Gewinne erwirtschaften, die wir in Teilen an die Aktionäre ausschütten und dazu nutzen, unser Eigenkapital zu stärken. Damit schaffen wir die Basis für zukünftiges Wachstum.



04

im Jahr 2012 überhaupt nicht auf Gelder vom Kapitalmarkt angewiesen.

Die OLB wird also ihre Präsenz in der Fläche bewahren, da diese Nähe zum Kunden das Essenzielle am Geschäftsmodell ist, oder sind Veränderungen geplant?

»Als Regionalbank profitieren wir davon, dass wir durch unser Filialnetz stark im Privatkundengeschäft verankert sind.«

Jörg Höhling

Zinssicherheit geben können. Und wir haben unseren Kunden den Wunsch nach dem neuen Sofa, nach dem neuen Auto oder der schönen Reise erfüllen können. Das zeigt besonders unser Wachstum der Konsumentenkredite.

Die kontinuierliche Kreditvergabe erfordert ein solides Fundament. Wie steht die OLB da?

Höhling: Die OLB steht auf einem ganz stabilen Fundament. Bereits heute erfüllen wir weitestgehend regulatorische Mindestniveaus, die erst ab 2019 greifen, wie zum Beispiel für die Kapitalquote. Wichtig für die Kapitalausstattung ist eine gute Ertragskraft. Die haben wir dank unseres robusten und bewährten Geschäftsmodells, das auf die lang-

Die schärferen regulatorischen Anforderungen werden den Banken das Leben aber nicht einfacher machen.

Höhling: Nein, die Wirkungen sind erheblich. Das beeinflusst natürlich auch künftig das Geschäft der OLB. Die geforderte Mindestkapitalausstattung beispielsweise erhöht sich massiv von heute 4,0 % auf zukünftig 8,5 %, einen Wert, den wir im Konzern per Ende März 2013 erreichen. Zusätzlich verschärfen sich die Anforderungen an unsere Liquiditätsausstattung. Als Regionalbank profitieren wir davon, dass wir durch unser Filialnetz stark im Privatkundengeschäft verankert sind und unsere Refinanzierung über die Kundeneinlagen aus der Region abdecken. Folglich sind wir wenig oder wie

Kassow: Filialen sind die Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells, wir sind und bleiben als Hausbank hier zu Hause. Unseren Kunden sind die Filiale vor Ort und die persönliche Betreuung wichtig, deshalb werden wir an der Präsenz in der Fläche nichts ändern. Gemäß seinem individuellen Bedarf kann uns der Kunde persönlich vor Ort, über das Internet oder die Telefonie immer erreichen. Ändert sich künftig etwas am Bedarf der Kunden, werden wir darauf reagieren. ‚Nähe zum Kunden‘ bedeutet für uns auch, dass wir dem Kundenverhalten folgen. ▷



01

Koenig: Kundenorientierte Beratung steht für uns im Vordergrund, ausgerichtet am jeweiligen Bedarf. Das heißt in der Filiale möglichst leicht verständliche, aber trotzdem umfangreiche Angebote zu machen. Online-Banking wird weiter an Bedeutung gewinnen. Wir wollen, dass unsere Kunden uns über unterschiedliche Kanäle erreichen können und wir ihnen die für sie individuell passenden Möglichkeiten schaffen. So wie wir es heute auch machen: mit Baufinanzierung und Anlageberatung in jeder Filiale, rund 25 regionalen Kompetenzzentren im Geschäftsgebiet für die Beratung im Private Banking und die Betreuung von Freiberuflern sowie besonderer Expertise im Firmenkundenbereich. Um noch näher am Kunden zu sein, haben wir 2012 beispielsweise das „Unternehmerfrühstück“ eingeführt, das heißt, wir treffen uns vor Ort mit Unternehmerinnen und Unternehmern, um uns über aktuelle Themen auszutauschen, die sie beschäftigen.

Von einem Vertrauensschwund, wie es vielfach in den Schlagzeilen der Presse anklingt, kann man im Nordwesten nicht sprechen. Worauf ist das zurückzuführen?

Kassow: Die Branche insgesamt hat schon gelitten, aber persönlich vertrauen die Menschen weiter ihren bekannten Ansprechpartnern in der Filiale. Dieser Vorteil basiert auch auf der klaren Bankenstruktur im Nordwesten mit dem Sparkassensektor, dem genossenschaftlichen Bankensektor und mit uns. Das typische Bedürfnis eines Kunden, die Wahl zu haben, ist hier mit diesen dreien immer gegeben. Man weiß, mit wem man es zu tun hat. Das regionale Bankensystem ist insbesondere für die Wirtschaft berechenbar und verlässlich, und die Banken stehen den Unternehmen hier mit guten, oft auch gemeinschaftlichen Lösungen zur Seite. Das sieht man an unserem Kreditvolumen: Wir haben über die vergangenen Jahre unser Geschäft in der Region immer weiter ausgebaut. Das konnten wir tun, weil wir in der Region starkes Vertrauen von Kunden spüren, die uns über ihre Einlagen die Möglichkeit geben, der regionalen Wirtschaft Geld zur Verfügung zu stellen. Diese positive Wechselwirkung macht unser stabiles, klassisches Geschäftsmodell aus.

04
01 Hilger Koenig ist Vorsitzender des Verwaltungsrates der Münsterländische Bank Thie & Co sowie des Bankhauses W. Fortmann & Söhne. Am Landesarbeitsgericht Hannover ist er ehrenamtlicher Richter. Außerdem ist er Mitglied in der Wirtschaftlichen Vereinigung „Der Kleine Kreis“, in der Kaufmännischen Vereinigung „Gesellschaft Union“, im Verein wigy (Institut für ökonomische Bildung) und im Verein Freunde und Förderer des Horst-Janssen-Museums Oldenburg.

02 Thomas Bretzger ist Mitglied im Ausschuss für Risikopolitik beim Bundesverband deutscher Banken sowie stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrates der Münsterländische Bank Thie & Co. und des Bankhauses W. Fortmann & Söhne. Außerdem vertritt er die OLB in der Kaufmännischen Vereinigung „Gesellschaft Union“, dem Bremer Tabak-Collegium und der Wirtschaftlichen Vereinigung „Der Kleine Kreis“.

Ist die Wirtschaft im Nordwesten wegen dieser Konstellation in der Breite auch besser durch die Finanzkrise gekommen?

Bretzger: Aus diesem und einem weiteren Grund: weil wir hier einen guten Branchenmix haben mit schnell wachsenden Bereichen wie den Erneuerbaren Energien und der exportorientierten verarbeitenden Industrie im Norden sowie der vor allem inlandsorientierten Ernährungswirtschaft im Süden unseres Geschäftsgebietes.



02



03



03 Achim Kassow ist beim Bundesverband deutscher Banken Mitglied im Ausschuss für Unternehmensfinanzierung und Mitglied der Delegiertenversammlung sowie Vorstandsmitglied im Bankenverband Niedersachsen. Er engagiert sich außerdem im Investmentkomitee des United Nations Joint Staff Pension Fund, im Expertengremium Wirtschaft beim Europäischen Parlament und im Landeskuratorium des Stifterverbandes für die deutsche Wissenschaft. Regional vertritt er die OLB unter anderem in der Industrie- und Handelskammer sowie im Arbeitgeberverband, in der Gesellschaft der Freunde und Förderer des OFFIS und in mehreren Vereinen in Oldenburg.

04 Karin Katerbau ist im Bundesverband deutscher Banken Mitglied im Ausschuss für Privat- und Geschäftskunden sowie im Ausschuss für Banktechnologie und in der Schufa Holding AG Mitglied im Beirat Nord. Außerdem engagiert sie sich in der OLB-Stiftung als Vorsitzende des Vorstands, in der Universitätsgesellschaft Oldenburg, in der Wirtschaftlichen Vereinigung „Der Kleine Kreis“, in der Oldenburger Industrie- und Handelskammer und in der Bundesstiftung Kinderhospiz.

04

Wie wirkt sich das auf das Kreditgeschäft der OLB aus?

Bretzger: Die Region entwickelt sich gut, die Unternehmer bleiben optimis-

wachsenden Nutzungsmöglichkeiten. Unsere OLB-App wird sehr gut angenommen und wir haben gerade im Jahr 2012 viele Weiterentwicklungen in

Ein weiterer Absatzkanal, der Vertrieb von einfachen Bankprodukten über die Agenturen der Allianz, hat hingegen nicht funktioniert. Warum nicht?

Kassow: Unsere Erwartung, mit dem Geschäftsmodell Allianz Bank im hart umkämpften Privatkundengeschäft profitabel wachsen zu können, hat sich nicht erfüllt. Ursächlich hierfür sind unter anderem die anhaltende Finanzkrise und das dauerhaft niedrige Zinsniveau. Wir haben 2009 noch eine andere Anlagewelt gehabt mit höherer Aktivität von Privatkunden in diesem Sektor, damit auch einem höheren Beratungsbedarf, und einem anderen Zinsniveau. Ein wirtschaftlicher Erfolg der Allianz Bank käme letztendlich daher, dass sie als Einlageninstitut gut genutzt wird und dort erfolgreich Wertpapiergeschäft betrieben wird. Das war der Kern des Leistungsangebots der Allianz Bank. Der Rückenwind hat sich hierfür in den vergangenen Jahren nicht eingestellt, im Gegenteil: Wir müssen von strammem Gegenwind sprechen. Eine weitere Ursache ist, dass das Bankgeschäft in der Breite der Allianz Agenturen nicht stark genug gewachsen ist. Es gibt Agenturen, die das Bankgeschäft mit viel Know-how sehr erfolgreich auf- und ausgebaut haben. Die Breite der Vertreterschaft hat sich gerade in diesen für die Finanzwelt schwierigen Zeiten auf ihre Kernkompetenzen konzentriert, nämlich die Beratung in den klassischen Versicherungs- und Vorsorgethemen. ▷

» Generell betreiben wir eine kontinuierliche und disziplinierte Risikostrategie. Wir sind ein dauerhafter, verlässlicher Partner unserer Kunden. «

Dr. Thomas Bretzger

tisch und flexibel. Bei Investitionsfinanzierungen und in den Erneuerbaren Energien haben wir 2012 gute, gesunde Wachstumsraten gesehen. Generell betreiben wir eine kontinuierliche und disziplinierte Risikostrategie. Wir sind ein dauerhafter, verlässlicher Partner unserer Kunden. Das beinhaltet unter anderem, dass wir über die Kreditvergabe nicht aus der Ferne entscheiden, sondern persönlich die Unternehmen und Unternehmer kennen, mit denen wir zusammenarbeiten.

Persönlicher Kontakt zum Kunden und die klassische Angebotspalette einer Regionalbank sind das eine. Jüngere Kunden, und nicht nur diese, nutzen auch gerne Online-Banking. Was hat die OLB hier zu bieten?

Katerbau: Insgesamt haben wir rund 350.000 Internet-Banking-Konten mit

unserem Online-Banking umgesetzt: unter anderem den Kontomelder, mit dem sich der Kunde automatisch über Kontobewegungen informieren lassen und viele Themen online erledigen kann. Bei diesem Angebot haben wir zweistellige Wachstumsraten. Und 2012 wurde unser Baufinanzierungsportal in einem Wettbewerb ausgezeichnet, da es einige Besonderheiten bietet und dem Kunden beispielsweise ermöglicht, unter Einbeziehung öffentlicher Fördermittel die Raten für seine Finanzierung zu Hause am Computer zu berechnen und mit diesem Wissen in die persönliche Beratung zu gehen.



Die OLB verliert damit ihr zweites Segment neben der Regionalbank. Welche Folgen hat das?

Kassow: Es bedeutet einen Einschnitt und ist uns nicht leichtgefallen. Eine Chance für einen deutlichen Ausbau unseres Geschäfts hat sich nicht realisieren lassen. Das ist schade. Für uns war die Allianz Bank dennoch wertvoll, da wir hiermit Know-how aufgebaut haben – sowohl beispielsweise in der Nutzung innovativer Vertriebskanäle als auch in der technischen Infrastruktur. Die Entscheidung zur Allianz Bank betrifft jedoch nicht die Beteiligung der Allianz an der OLB. Unverändert ist die OLB Teil des Allianz Konzerns. Wir sind auch künftig die Hausbank für die Allianz Mitarbeiter und die Allianz Vertreter. Diesen rund 40.000 Allianz Kollegen werden wir weiter mit kompetenter Betreuung zentral aus Oldenburg zur Verfügung stehen.

Wir sind außerdem im Versicherungsgeschäft im Nordwesten der wichtigste Partner der Allianz. Und die Kraft und Energie, die die Allianz Bank erfordert hat, können wir jetzt vollständig in unserem regionalen Kerngeschäft einsetzen.

Der damit unvermeidliche Stellenabbau ist mehr als ungewöhnlich für die OLB. Wie geht die Bank damit um?

Kassow: Bundesweit sind 450 Arbeitsplätze betroffen. In Oldenburg haben wir es mit zwei Effekten zu tun: Wir siedeln hier für das fortgeführte Geschäft mit den Allianz Mitarbeitern und Vertretern neue Aufgaben an. Und wir müssen auf der anderen Seite Stellen zurückbauen, die wir für die Allianz Bank geschaffen haben. So sehr wir es bedauern, die unternehmerische Entscheidung war notwendig.

01 Jörg Höhling ist beim Bundesverband deutscher Banken Mitglied im Ausschuss für Bilanzierung sowie stellvertretendes Mitglied des Beirats des Prüfungsverbandes und des Ausschusses für Einlagensicherung. Er ist zudem Mitglied des Geld- und Kreditausschusses des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und des Finanz- und Steuerausschusses der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer. Zudem ist er Mitglied der Wirtschaftlichen Vereinigung „Der Kleine Kreis“ und der Kaufmännischen Vereinigung „Gesellschaft Union“.

Was wird aus den betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Kassow: Wir haben, wie angekündigt, in den vergangenen Monaten mit den Arbeitnehmersvertretern intensiv die Beendigung der Geschäftstätigkeit der Allianz Bank besprochen. Gesamtbetriebsrat und Vorstand der OLB haben am 30. April 2013 Vereinbarungen zum Interessenausgleich und Sozialplan für die Zweigniederlassung Allianz Bank beschlossen. Damit wird die Beendigung der Geschäftstätigkeit der Allianz Bank planmäßig sozialverträglich umgesetzt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir aus erster Hand über die Ergebnisse und das weitere Vorgehen informiert.

Auf diesem Gebiet ist die OLB eigentlich für positive Nachrichten bekannt. So ist die Bank 2012 erneut als Top Arbeitgeber zertifiziert und als Oldenburgs familienfreundlichstes Großunternehmen geehrt worden. Woran werden solche Auszeichnungen festgemacht?

Katerbau: Unsere flexible Vertrauensarbeitszeit wird von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als wichtiger Pluspunkt gesehen, sie ermöglicht eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Wie uns insbesondere von vielen Mitarbeiterinnen berichtet wird, ist ihnen zudem wichtig, dass wir mit Partnerunternehmen im Oldenburger Raum Betreuungsmöglichkeiten für Kinder anbieten. Das ermöglicht den betroffenen Frauen, im Schnitt deutlich schneller ins Berufsleben zurückzukehren – ein Trend, den wir übrigens über die vergangenen Jahre beobachten können. ▷



OLDENBURGISCHE LANDESBANK



Dr. Achim Kassow

Geburtsdatum

6. Juli 1966

Lebenslauf

Achim Kassow betreute nach einer Banklehre und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Promotion in Köln Firmenkunden bei der Deutschen Bank. Ab 1999 zählte er zur Geschäftsleitung und ab 2001 zum Vorstand der Deutsche Bank 24 AG. Von 2002 bis 2004 war er Vorsitzender des Vorstands der comdirect bank AG und von November 2004 bis Juli 2011 Mitglied des Vorstands der Commerzbank AG. Seit 1. August 2011 ist Dr. Achim Kassow Vorsitzender des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG. Er ist unter anderem für die Bereiche Personal, Revision und Unternehmenskommunikation zuständig.



Dr. Thomas Bretzger

Geburtsdatum

17. November 1960

Lebenslauf

Thomas Bretzger studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Karlsruhe und promovierte in Stuttgart-Hohenheim am Lehrstuhl für Kreditwirtschaft. Nach seiner Tätigkeit im Deutschen Sparkassen- und Giroverband war er ab 1989 bei der Daimler Benz AG beschäftigt. 1993 übernahm er die Leitung des Bereichs Kreditrisikoanalyse bei der Deutsche Bank AG. Zwischen 1997 und 2007 bekleidete er verschiedene leitende Funktionen mit Bezug zum Kreditrisikomanagement bei der HypoVereinsbank AG. 2008 wechselte er als Leiter Kreditportfoliomanagement zur Commerzbank AG. Seit 1. Juli 2012 ist Dr. Thomas Bretzger als Vorstandsmitglied der Oldenburgische Landesbank AG für die Bereiche Risikocontrolling und Kreditmanagement zuständig.



Jörg Höhling

Geburtsdatum

2. Januar 1965

Lebenslauf

Jörg Höhling wurde bei der Dresdner Bank AG zum Bankkaufmann ausgebildet. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Kiel begann er 1994 bei der Deutschen Bank, wo er verschiedene Leitungsfunktionen im Controlling sowie im Privat- und Firmenkundengeschäft übernahm. Ab 2005 war er Vorsitzender der Geschäftsleitung Konsumentenfinanzierung (Deutschland). 2007 wechselte er als Leiter Finanzen des Unternehmensbereichs Privat- und Firmenkunden zur Dresdner Bank AG. Im Februar 2009 wurde Jörg Höhling zum Generalbevollmächtigten der Oldenburgische Landesbank AG ernannt und ein Jahr später in den Vorstand bestellt. Hier ist er für die Bereiche Finanzen/Controlling, Treasury, Recht und Compliance zuständig.



Karin Katerbau

Geburtsdatum

28. Dezember 1963

Lebenslauf

Karin Katerbau wurde bei der Landesbank Rheinland-Pfalz zur Bankkauffrau ausgebildet und schloss ein internationales Studium der Betriebswirtschaftslehre in Reutlingen und Reims ab. Nach vier Jahren bei der Société Générale arbeitete sie von 1994 bis 2012 im Commerzbank Konzern. Seit 2001 war sie bei der comdirect bank AG und dort seit 2004 als Mitglied des Vorstands tätig. 2008 wechselte sie als stellvertretende Vorstandsvorsitzende zur BRE Bank SA Gruppe, der drittgrößten Bank in Polen. Im April 2012 wurde Karin Katerbau in den Vorstand der Oldenburgische Landesbank AG berufen. Sie ist zuständig für Produktmanagement/Online Banking, Informationstechnologie und zentrale Geschäftsabwicklung.



Hilger Koenig

Geburtsdatum

19. Mai 1967

Lebenslauf

Hilger Koenig absolvierte die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG und studierte in Göttingen Wirtschaftspädagogik. 1995 schulte er bei der Commerzbank AG deren Mitarbeiter. Ab 1996 war er Personalbetreuer der Gebietsfilialen Bremen/Hamburg. 2000 kam er zur Oldenburgische Landesbank AG und übernahm eine Gruppenleitung in der Personalabteilung. Ab 2004 führte er als Direktor die Personalabteilung. Im Januar 2012 wurde Hilger Koenig zum Generalbevollmächtigten der Oldenburgische Landesbank AG ernannt. Er ist seitdem als Vertriebschef verantwortlich für das regionale Kundengeschäft.





01 Mehr als einhundert Jahre Wachstum an ein und demselben Standort spiegelt den jeweiligen Architekturgeschmack wider: Das Hauptgebäude im Stil des Historismus wurde 1917 durch H. G. W. Früstück fertiggestellt. Der Neubau von Salomon und Meckseper aus den frühen 1970er-Jahren fügt sich mit großer Ruhe in den Stadtraum ein. Der dritte Baukörper wurde im Stil der 1980er-Jahre durch das Büro Eilers, Berk und Partner realisiert. Was die drei unterschiedlichen Gebäudeteile eint: Ihre Erbauer waren allesamt Oldenburger.



Ist die Attraktivität als Arbeitgeber ein Faktor, der in Zukunft noch wichtiger wird?

Katerbau: Ja. Gerade als im Nordwesten verankerte Regionalbank, deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie die Kunden hier zu Hause sind, leben wir davon, junge Nachwuchskräfte bei uns in der Region anzuziehen und hier zu halten. Wir investieren deshalb in die Qualität unserer Mitarbeiter und in die Ausbildung junger Menschen. Die Dienstleistungsgewerkschaft ver.di empfiehlt eine Ausbildungsquote von 7 %, wir haben mehr als 12 %. Und wir bieten nicht nur quantitativ, sondern – wie die Noten der Abschlussprüfungen regelmäßig zeigen – auch qualitativ eine hervorragende Ausbildung. Darauf werden wir weiter aufbauen und kontinuierlich unseren überzeugenden Banknachwuchs nach Abschluss der Ausbildung übernehmen.

Im Vertrieb zählen zwei Dinge: Geschwindigkeit in den Prozessabläufen und starke Inhalte. In Spezialbereichen wie Landwirtschaft und Erneuerbare Energien, in der Vermögensverwaltung und der ganzheitlichen Beratung bieten wir da bereits überdurchschnittlichen Mehrwert. Und unsere spezifische Markt- und Branchenkompetenz werden wir weiter ausbauen, um den Bedarf unserer Kunden im Nordwesten komplett abzudecken.

Blick voraus – wie sind die konjunkturellen Vorzeichen?

Bretzger: Das Jahr 2013 wird wohl nicht viel anders sein als das Jahr 2012. Längerfristig ist der Ausblick abhängig von der weltwirtschaftlichen Konstellation, und die scheint nicht so negativ wie noch Ende 2012 angenommen. Aus Asien werden stabile gute Wachstumsraten gemeldet, auch die USA liefert

Wird sich das Marktumfeld spürbar verändern?

Höhling: Davon gehen wir nicht aus. Das schwierige Marktumfeld und die regulatorischen Anforderungen bedingen letztlich auch, dass wir die Rendite- und Effizienzkennzahlen, die wir in Spitzenzeiten hatten, aktuell nicht erzielen können. Aber wir sehen im Vertrieb und im Betrieb durchaus Bereiche, in denen wir noch zulegen können. Und es gibt nach wie vor Kostenstrukturen, an denen wir arbeiten können.

Welche Erwartungen haben Sie an das Geschäftsjahr 2013?

Kassow: Wir wollen unsere Kunden gezielt betreuen, in der Breite wachsen und die Kosten im Griff behalten. Unser Ziel ist es, unserer Bank für Kunden und Mitarbeiter einen langfristig verlässlichen Kurs zu geben und für unsere Aktionäre stabile Ergebnisse zu erwirt-

» Unser Ziel ist es, unserer Bank für Kunden und Mitarbeiter einen langfristig verlässlichen Kurs zu geben und für unsere Aktionäre stabile Ergebnisse zu erwirtschaften. «

Dr. Achim Kassow

In welchen Bereichen werden die Absolventen eingesetzt? Vor allem sicher im Vertrieb.

Koenig: Unser erfolgreicher Nachwuchs wird auch in verschiedenen Zentralbereichen, aber in erster Linie in den Filialen eingesetzt.

Zahlen, die gesund über den Erwartungen liegen. Diese Tendenzen sind für die exportorientierte Wirtschaft bei uns im Nordwesten wichtig. Auf der anderen Seite wird die Eurokrise anhalten und auch auf die deutsche Entwicklung dämpfend wirken.



schaften. Dazu haben wir in einem für unsere Branche nicht einfachen Umfeld schon einiges bewegt, es ist aber auch noch gut zu tun. □

Vertrauen, Verantwortung und eine große Portion **Lebensfreude**

Wenn ihn sein Weg nach Neuenhaus zu Iris Voshaar führt, dann freut sich Private-Banking-Betreuer Torsten Herbst auf ein Kundengespräch, das von besonderer Herzlichkeit geprägt ist. Schon an der Haustür empfängt ihn der Duft von Kuchen und frisch aufgebrühtem Kaffee. Auch wenn bei Familie Voshaar, den Inhabern der Neuenhauser Unternehmensgruppe, häufig die Firma im Mittelpunkt steht – heute geht es um die private Vermögensverwaltung.



„Behandle den anderen so, wie du selber behandelt werden möchtest“ und „Tue, was du sagst, und sage, was du tust“ – diese beiden Leitlinien der Neuenhauser Unternehmensgruppe bestimmen auch den

Alltag von Familie Voshaar. Für Iris Voshaar ist ganz klar: Wort und Tat müssen übereinstimmen – nur so kann man sich aufeinander verlassen. Ohne Vertrauen funktioniert weder ein Unternehmen noch eine Familie – und auch nicht die Kundenbeziehung zur Bank.

„Bei uns hat jeder seinen eigenen Kopf“, sagt Iris Voshaar. „Den Familienalltag meistern wir Tag für Tag gemeinsam aufs Neue. Bei uns dreht sich nicht alles um die Firma. Natürlich interessiert sich die ganze Familie für Firmenereignisse, aber auch Sport und andere Hobbys kommen nicht zu kurz. Ich glaube, wir haben Firma und Freizeit gut ausbalanciert.“ Diese Balance ist durchaus ein Verdienst von Iris Voshaar.

„Ich bin eine ganz normale Hausfrau und Mutter“, sagt sie über sich selbst. Dass sie sich die Hälfte des Tages im häuslichen Geschäftsbüro um die Post und die Kasse des Familienunternehmens kümmert, regelmäßig mit der Personal- und der Finanzabteilung im Gespräch ist, einen nicht ganz kleinen Haushalt führt, den Garten pflegt, Austauschschüler beherbergt, Förderprojekte für Schüler und Studenten betreut, die Wertpapierdepots ihrer Kinder im Blick hat,

den Pinsel in der Malgruppe und den Tennisschläger im Tennisclub schwingt, Kuchen backt, wenn Torsten Herbst zum Kundenbesuch kommt, und zwischendurch nicht nur den Familienurlaub, sondern auch Fernreisen mit einer Freundin organisiert – ganz normal eben. Für sie.

„Ich habe immer gearbeitet, und auch jetzt ist Arbeit Teil meines Alltags“, sagt die Mittfünfzigerin und lacht. Sie weiß, wovon sie spricht – auch wenn sie das gute Verhältnis zu ihrem Bankberater beschreibt. Mehr als 20 Jahre meisterte sie in einer Filiale der Dresdner Bank viele Aufgaben, die das Bankgeschäft so stellt. Besonders die Ausbildung der angehenden Bankkaufleute war ihr ein wichtiges Anliegen – ein Thema, das auch heute noch einen hohen Stellenwert für sie hat. „Zusammen mit dem Personalchef entscheide ich über das Sponsoring unserer Firma. Wir unterstützen beispielsweise Schulen in Neuenhaus durch Partnerschaften und Begabtenförderung sowie Hochschulaktivitäten in Lingen. Es ist wichtig, jungen Leuten eine Perspektive zu eröffnen und sie für ihr Arbeitsleben fit zu machen.“

Mit dieser Einstellung begleitet sie auch den Lebensweg ihrer Kinder. Tochter Anne will im nächsten Jahr ihr Abitur machen, Sohn Johannes besucht die gewerbliche berufsbildende Schule in Nordhorn. ▷

A woman with short blonde hair, wearing a vibrant green blazer over a black top and a silver chain necklace, is seated at a table. She is smiling broadly, looking upwards and to the right. On the table in front of her is a plate of food, a yellow bowl, and a glass. The background features a white-framed window with multiple panes, through which some greenery is visible. The lighting is soft and natural, suggesting an indoor setting during the day.

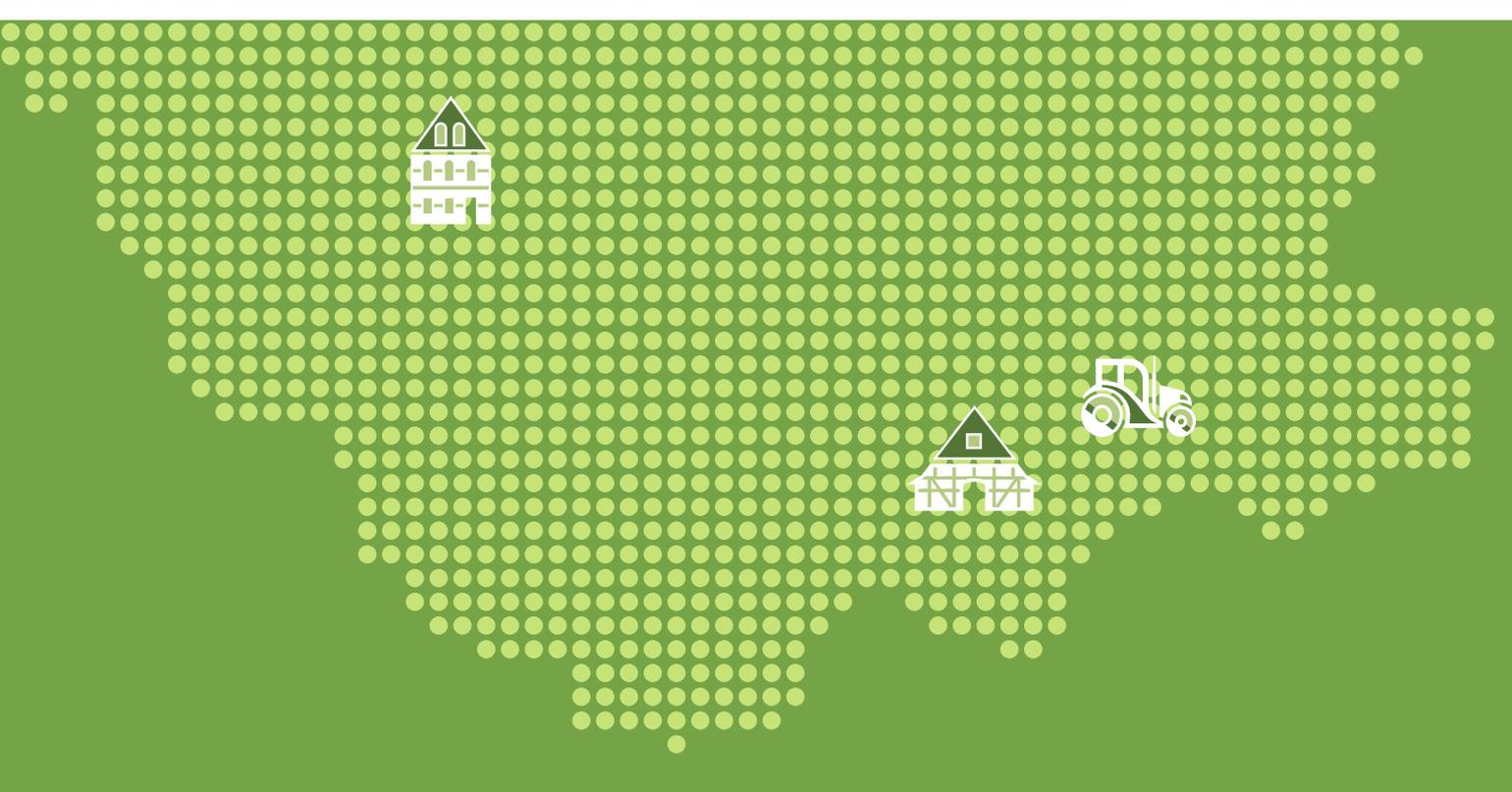
HIER ZU HAUSE: Iris Voshaar
lebt und arbeitet in Neuenhaus,
Grafschaft Bentheim.



Ems-Vechte

Die OLB-Region Ems-Vechte umfasst Teile des nördlichen Münsterlandes, des Emslandes sowie die Grafschaft Bentheim. **Wichtigste Wirtschaftszentren sind Nordhorn** (eines der fünf niedersächsischen Logistik-Investitionscluster), **Lingen** (Zentrum der deutschen Erdöl- und Erdgasindustrie, Standort der Hochschule Osnabrück, IT-Zentrum Emsland) **sowie Rheine** (Logistikstandort des Jahres 2011 in NRW, Transferzentrum für angepasste Technologien).

Die Region nimmt eine zentrale Lage des Europäischen Binnenmarktes ein; der Nordwesten Nordrhein-Westfalens, der Raum Nordhorn und das Emsland gelten als ländliche Gebiete und haben eine **hohe wirtschaftliche Dynamik im Mittelstand**. Der Arbeitsagenturbezirk Nordhorn, einschließlich Grafschaft Bentheim und Emsland, meldet regelmäßig die niedrigsten Arbeitslosenzahlen Niedersachsens, und auch der angrenzende Kreis Steinfurt weist geringe Arbeitslosenzahlen auf. Ein Grund ist die **hohe Dichte mittelständischer Unternehmen** aus verschiedenen Dienstleistungs- und Produktionsbereichen.





01 Drei Generationen Voshaar-Frauen: Oma Maria, Mutter Iris und Tochter Anne



02 Weit mehr als ein eingespieltes Team: Iris und Bernd Voshaar



» Auch die persönliche Ebene ist wichtig bei der Vermögensverwaltung.«

„Unsere Kinder haben sich beruflich noch nicht festgelegt“, sagt Iris Voshaar, „sie interessieren sich momentan noch stärker für den Hund als für die Firma. Uns als Eltern ist es wichtig, dass sie einen Beruf wählen, der ihnen Freude und Erfüllung bringt; das haben wir ihnen vorgelebt. Natürlich ist es für einen Familienbetrieb ein Geschenk, wenn der Generationenwechsel mit den eigenen Kindern gelingt. Das kann und sollte man jedoch nicht erzwingen.“

Auch bei der Vermögensverwaltung zählt Vertrauen

Während Iris Voshaar ihrem Mann Bernd viele organisatorische Aufgaben in der Familie abnimmt und ihm geschäftlich den Rücken freihält, kann sie ihrerseits auf die umfassende



und ganzheitliche Betreuung durch die OLB zählen. Dabei hat die kritische Bankkauffrau sich Zeit genommen, bevor sie ihren Kindern empfahl, Kunden bei der OLB zu werden.

„Wir kannten uns schon eine ganze Weile, bevor sich Frau Voshaar entschloss, die Vermögensverwaltung ihrer Kinder in meine Hände und somit zur OLB zu geben“, erinnert sich Private-Banking-Betreuer Torsten Herbst. „Ihr Mann ist bereits seit Längerem unser Kunde, sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. Somit gab es immer mal wieder ein Zusammentreffen – nicht nur in Neuenhaus, sondern auch auf Veranstaltungen.“ Iris Voshaar ergänzt: „Da mein Mann schon Kunde war, konnte ich mir einen guten Einblick in die Performance der OLB verschaffen – sie hat sich als überdurchschnittlich herausgestellt. Und ich hatte ausreichend Gelegenheit, Herrn Herbst näher kennenzulernen, denn auch die persönliche Ebene ist mir wichtig.“

Torsten Herbst betreut neben dem privaten Vermögen von Bernhard Voshaar jeweils ein Wertpapierdepot der Kinder. „Wenn Herr Herbst vorbeikommt und mich über den aktuellen Stand der Vermögensverwaltung informiert, ist Anne inzwischen mit dabei. Sie ist nun volljährig und kann selbst über ihr Kapital bestimmen. Ich bin der Meinung, dass sie sich in die Materie einarbeiten und dafür Verantwortung übernehmen muss“, bekräftigt Iris Voshaar. Als Bankkauffrau, Unternehmergattin und Hausfrau hat sie angesichts der Entwicklungen auf den Finanzmärkten eine pragmatische Einstellung. „Die Finanzmärkte sind und bleiben volatil, und man kann nicht davon ausgehen, dass die Schuldenkrise in Europa gelöst ist. Letztlich ist das nicht anders als in einer

» Die Performance der OLB hat sich als überdurchschnittlich erwiesen.«

Iris Voshaar

Familie: Staaten können auf Dauer nicht mehr ausgeben, als sie einnehmen. Man sollte Schulden nur für Investitionen aufnehmen – und auf gar keinen Fall damit den Konsum finanzieren.“

Mit Torsten Herbst kann sie auf einen Fachmann vertrauen, der die Bewegungen auf den internationalen Finanzmärkten und die Gegebenheiten vor Ort nicht nur in seiner Funktion als Private-Banking-Betreuer im Blick hat. Er ist außerdem Gründungsmitglied des OLB-Anlageausschusses, also mit seiner Erfahrung und Expertise aktiv dabei, wenn die Anlagestrategie der OLB-Vermögensverwaltung festgelegt wird. So verwundert es nicht, dass Iris Voshaar eines an Torsten Herbst besonders schätzt. „Ihm gelingt es immer wieder, sehr komplexe Sachverhalte verständlich zu erklären.“ „Tue, was du sagst, und sage, was du tust“ – diese Voshaar’sche Maxime gilt auch für die Vermögensverwaltung der OLB. □



Zahlen & Fakten

Auf den folgenden Seiten finden Sie den Abschluss des Oldenburgische Landesbank Konzerns für das Geschäftsjahr 2012, eine Fünf-Jahres-Übersicht sowie Angaben zum Aufsichtsrat, zum Vorstand, zum Beirat und zu den Leitern der OLB. Der vollständige geprüfte und testierte Konzernlagebericht ist im Finanzbericht 2012 des Oldenburgische Landesbank Konzerns enthalten. Dort finden sich neben dem Bericht über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Geschäftsentwicklung auch der Prognosebericht, der Vergütungsbericht sowie der Konzernrisikobericht.

Bilanzstruktur Aktiva



Bilanzstruktur Passiva



Aktionärsstruktur



Wertentwicklung der OLB-Aktie im Vergleich zum CDAX Banken 2008–2013



Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
des Oldenburgische Landesbank Konzerns
für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2012

Gewinn- und Verlustrechnung

Mio. Euro	2012	2011	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zinserträge (und ähnliche Erträge)	532,0	551,9	- 19,9	- 3,6
Zinsaufwendungen (und ähnliche Aufwendungen)	296,5	307,2	- 10,7	- 3,5
Zinsüberschuss	235,5	244,7	- 9,2	- 3,8
Provisionserträge	134,8	128,0	6,8	5,3
Provisionsaufwendungen	44,6	46,1	- 1,5	- 3,3
Provisionsüberschuss	90,2	81,9	8,3	10,1
Laufendes Handelsergebnis	- 1,8	- 1,6	- 0,2	12,5
Übrige Erträge	40,4	68,0	- 27,6	- 40,6
Laufende Erträge	364,3	393,0	- 28,7	- 7,3
Laufender Personalaufwand	176,5	182,9	- 6,4	- 3,5
Sachaufwand	113,2	120,1	- 6,9	- 5,7
Verwaltungsaufwand	289,7	303,0	- 13,3	- 4,4
Übrige Aufwendungen	3,2	1,2	2,0	>100
Laufende Aufwendungen	292,9	304,2	- 11,3	- 3,7
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	42,6	88,4	- 45,8	- 51,8
Realisiertes Ergebnis aus Finanzanlagen	21,2	23,0	- 1,8	- 7,8
Nicht laufendes Handelsergebnis	- 1,9	- 4,0	2,1	- 52,5
Ergebnis aus Finanzanlagen	19,3	19,0	0,3	1,6
Restrukturierungsaufwand	—	5,9	- 5,9	- 100,0
Ergebnis vor Steuern	48,1	13,5	34,6	>100
Steuern	9,5	- 3,4	12,9	k. A.
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	38,6	16,9	21,7	>100
Unverwässertes sowie verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)	1,66	0,73	0,93	>100

Sonstiges Ergebnis

Mio. Euro	2012	2011	Veränderungen	Veränderungen (%)
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	38,6	16,9	21,7	> 100
unrealisierte Marktwertveränderungen brutto	86,2	0,1	86,1	> 100
Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung wegen Realisierung brutto				
wegen realisierter Gewinne (-) und Verluste (+)	-22,4	-26,9	4,5	-16,7
wegen Wertberichtigungen	0,4	3,2	-2,8	-87,5
Steuern auf unrealisierte Marktwertveränderungen	-26,2	-1,2	-25,0	> 100
Steuern auf Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung wegen Realisierung	5,6	4,6	1,0	21,7
Sonstige Kapitalveränderungen	-0,1	—	-0,1	k. A.
Sonstiges Ergebnis	43,5	-20,2	63,7	k. A.
Gesamtergebnis	82,1	-3,3	85,4	k. A.

Konsolidierte Bilanz
des Oldenburgische Landesbank Konzerns
zum 31.12.2012

Aktiva Mio. Euro	31.12.2012	31.12.2011	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	84,1	144,3	- 60,2	- 41,7
Handelsaktiva	14,1	18,5	- 4,4	- 23,8
Forderungen an Kreditinstitute (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 0,1 Mio. Euro, Vorjahr: 0,1 Mio. Euro)	414,5	924,1	- 509,6	- 55,1
Forderungen an Kunden (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 77,6 Mio. Euro, Vorjahr: 130 Mio. Euro)	10.338,7	9.792,3	546,4	5,6
Finanzanlagen	3.353,9	2.258,9	1.095,0	48,5
Sachanlagen	91,0	97,5	- 6,5	- 6,7
Immaterielle Vermögenswerte	9,9	10,0	- 0,1	- 1,0
Sonstige Aktiva (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 0 Mio. Euro, Vorjahr: 0 Mio. Euro)	83,7	78,9	4,8	6,1
Ertragsteueransprüche	8,8	19,9	- 11,1	- 55,8
Aktive latente Steuern	7,9	19,0	- 11,1	- 58,4
Summe der Aktiva	14.406,6	13.363,4	1.043,2	7,8

Passiva Mio. Euro	31.12.2012	31.12.2011	Veränderungen	Veränderungen (%)
Handelspassiva	10,0	15,7	- 5,7	- 36,3
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.021,6	3.397,0	624,6	18,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.221,5	7.544,5	677,0	9,0
Verbriefte Verbindlichkeiten	812,9	1.161,7	- 348,8	- 30,0
Rückstellungen und andere Verbindlichkeiten	407,9	389,7	18,2	4,7
Ertragsteuerschulden	7,1	11,4	- 4,3	- 37,7
Nachrangige Verbindlichkeiten	274,3	274,2	0,1	—
Eigenkapital	651,3	569,2	82,1	14,4
Gezeichnetes Kapital	60,5	60,5	—	—
Kapitalrücklage	202,9	202,9	—	—
Gewinnrücklagen	272,7	271,2	1,5	0,6
Kumulierter Bewertungseffekt aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	44,7	1,1	43,6	>100
Bilanzgewinn	70,5	33,5	37,0	>100
Summe der Passiva	14.406,6	13.363,4	1.043,2	7,8

Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals
des Oldenburgische Landesbank Konzerns
für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2012

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierter Bewertungs- effekt	Bilanzgewinn	Eigenkapital gesamt
31. Dezember 2010	60,5	202,9	244,8	21,3	66,2	595,7
Dividendenausschüttung aus Gewinnvortrag	—	—	—	—	-23,2	-23,2
Periodengewinn	—	—	—	—	16,9	16,9
Bewertungsänderungen aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	—	—	—	-20,2	—	-20,2
Zuführung zu den Gewinnrücklagen	—	—	26,4	—	-26,4	—
31. Dezember 2011	60,5	202,9	271,2	1,1	33,5	569,2
Dividendenausschüttung aus Gewinnvortrag	—	—	—	—	—	—
Periodengewinn	—	—	—	—	38,6	38,6
Bewertungsänderungen aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	—	—	—	43,6	—	43,6
Zuführung zu den Gewinnrücklagen	—	—	1,6	—	-1,6	—
Sonstige Kapitalveränderungen	—	—	-0,1	—	—	-0,1
31. Dezember 2012	60,5	202,9	272,7	44,7	70,5	651,3

Konsolidierte Kapitalflussrechnung des
Oldenburgische Landesbank Konzerns
für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2012

Mio. Euro	2012	2011
Laufende Geschäftstätigkeit		
Gewinn	38,6	16,9
Abschreibungen auf Investitionen	0,4	3,2
Zuschreibungen auf Investitionen	—	—
Abschreibungen und Zuschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielle Anlagewerte	20,8	16,6
Veränderung der Rückstellungen und der Risikovorsorge im Kreditgeschäft	42,7	120,2
Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten	-173,6	-45,7
Gewinne aus der Veräußerung von Sach- und Finanzanlagen	-22,6	-27,0
Sonstige Anpassungen	-204,4	-229,1
Zwischensumme	-298,1	-144,9
Veränderung der Forderungen an Kreditinstitute	509,6	606,6
Veränderung der Forderungen an Kunden	-494,0	-400,6
Veränderung des Handelsbestands	-1,3	4,1
Veränderung der Anderen Aktiva	1,5	-10,4
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	624,6	-419,5
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	677,0	336,3
Veränderung der Verbrieften Verbindlichkeiten	-348,8	62,4
Veränderung der Anderen Passiva	39,7	22,1
Erhaltene Zinsen	533,9	549,1
Erhaltene Dividenden	0,8	1,3
Gezahlte Zinsen	-302,3	-305,0
Ertragsteuerzahlungen	-28,0	-16,3
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	914,6	285,2
Investitionstätigkeit		
Erlöse aus der Veräußerung von Finanzanlagen	1.002,3	1.663,4
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen	0,4	2,0
Zahlungen für den Erwerb von Finanzanlagen	-1.963,3	-1.945,3
Zahlungen für den Erwerb von Sachanlagen und Immateriellen Vermögenswerten	-14,3	-16,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-974,9	-296,3
Finanzierungstätigkeit		
Erlöse aus Kapitalveränderungen	—	—
Dividendenzahlungen	—	-23,2
Veränderung der Nachrangverbindlichkeiten	0,1	19,8
Nettoausgabe von Genussrechtskapital	—	—
Zinsaufwand für Genussrechtskapital	—	—
Mittelveränderungen aus Sonstiger Finanzierungstätigkeit	—	—
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0,1	-3,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	144,3	158,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	84,1	144,3
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-60,2	-14,5

Fünf-Jahres-Übersicht

Mio. Euro	2012	2011	2010	2009	2008
Bilanzsumme	14.406,6	13.363,4	13.351,0	12.248,9	9.987,8
Forderungen an Kreditinstitute ¹	414,5	924,1	1.530,5	1.372,5	1.044,4
Forderungen an Kunden ¹	10.338,7	9.792,3	9.451,3	8.450,0	7.565,6
Kreditvolumen ¹	10.338,2	9.784,3	9.442,6	8.439,3	7.554,5
Finanzanlagen	3.353,9	2.258,9	1.983,1	2.050,4	1.016,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.021,6	3.397,0	3.816,5	3.784,6	2.585,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.221,5	7.544,5	7.208,2	6.300,6	5.220,6
Kundeneinlagen (ohne Repos)	7.568,2	7.544,5	7.208,2	6.300,6	5.220,6
Verbriefte Verbindlichkeiten	812,9	1.161,7	1.099,3	1.080,1	1.205,2
Nachrangige Verbindlichkeiten	274,3	274,2	254,4	172,7	172,7
Eigenkapital	651,3	569,2	595,7	565,5	507,5
Gezeichnetes Kapital	60,5	60,5	60,5	60,5	60,5
Kapitalrücklage	202,9	202,9	202,9	202,9	202,9
Gewinnrücklagen	272,7	271,2	244,8	214,2	189,1
Kumulierter Bewertungseffekt aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	44,7	1,1	21,3	29,6	-8,4
Bilanzgewinn	70,5	33,5	66,2	58,3	63,4
Zinsüberschuss	235,5	244,7	238,0	206,1	182,5
Provisionsüberschuss	90,2	81,9	84,9	64,1	71,8
Personalaufwand	176,5	182,9	182,2	166,6	131,2
Sachaufwand	113,2	120,1	123,2	121,3	59,7
Laufendes Handelsergebnis	-1,8	-1,6	-0,7	2,7	-0,7
Risikovorrsorge ²	42,6	88,4	24,6	26,4	15,7
Ergebnis vor Steuern	48,1	13,5	70,8	50,4	30,4
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	38,6	16,9	52,5	33,3	21,6
Cost-Income-Ratio (in %)	80,4	77,4	78,6	78,8	75,6
Gesamtausschüttung je Stückaktie (in Euro) ³	0,25	—	1,00	0,60	0,30
Dividende je Stückaktie (in Euro) ³	0,25	—	1,00	0,60	0,30
Sonderausschüttung je Stückaktie (in Euro) ³	—	—	—	—	—
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (in Euro) ⁴	1,66	0,73	2,25	1,43	0,93
Kernkapitalquote gemäß § 10a KWG (in %) ⁵	8,2	8,5	7,8	8,0	9,9
Gesamtkapitalquote gemäß § 10a KWG (in %)	11,6	12,4	11,7	10,5	13,2
Mitarbeiter (Anzahl)	2.785	2.883	2.952	2.944	2.314
Mitarbeiterkapazität	2.293	2.408	2.468	2.455	1.847
Filialen der Oldenburgische Landesbank AG	177	178	175	174	173
Filialen und Fachagenturen der Allianz Bank	817	819	694	130	—

¹ Netto nach Risikovorrsorge

² Negatives Vorzeichen entspricht einer ergebnisverbessernden Nettoauflösung der Risikovorrsorge

³ Gemäß HGB-Gewinnverwendungsvorschlag

⁴ Gemäß IAS 33

⁵ Berechnet inklusive Risikoaktiva des Handelsbuchs

Mandate der Organmitglieder

Ehrevorsitzender des Aufsichtsrats

Dr. Bernd W. Voss

Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Aufsichtsrats bekleideten die aufgeführten Mandate.

Andree Moschner

Vorsitzender

Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG, München; Vorsitzender des Vorstands der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG, München

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

Konzernmandat:

- Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt a. M. (bis August 2012)

Manfred Karsten

Stellvertretender Vorsitzender

Bankkaufmann, Oldenburgische Landesbank AG, Oldenburg; Stellv. Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats

Dr. Werner Brinker

Vorsitzender des Vorstands der EWE Aktiengesellschaft, Oldenburg

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

- VNG Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft, Leipzig (bis April 2012)
- Solutronic AG, Köngen (bis September 2012)

Konzernmandate:

- EWE Vertrieb GmbH (vorher EWE ENERGIE AG), Oldenburg (Vorsitzender)
- EWE TEL GmbH, Oldenburg (Vorsitzender)
- swb AG, Bremen (Vorsitzender)

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandate:

- Kayserigaz AS/Türkei (bis Oktober 2012)
- Bursagaz AS/Türkei (bis Oktober 2012)
- EWE Turkey Holding A. S. (vorher EWE ENERJI A. S. Busa) /Türkei

Claas E. Daun

Vorsitzender des Vorstands der Daun & Cie. AG, Rastede

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

- Mehler AG, Fulda (Vorsitzender)
- Stöhr & Co. AG, Mönchengladbach (Vorsitzender)

Konzernmandat:

- KAP Beteiligungs-AG, Stadtallendorf (Vorsitzender)

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

- KAP International Holdings Ltd., Johannesburg/Südafrika (Vorsitzender) (bis Juni 2012)
- Steinhoff International Holdings Ltd., Johannesburg/Südafrika
- Zimbabwe Spinners & Weavers Ltd., Harare/Simbabwe

Carsten Evering

Filialleiter, Region Oldenburg-Süd, Oldenburgische Landesbank AG, Friesoythe und Gehlenberg

Prof. Dr. Andreas Georgi

Consultant, Starnberg

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

- Asea Brown Boveri AG, Mannheim
- Rheinmetall AG, Düsseldorf
- RWE Dea AG, Hamburg (bis Februar 2012)

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

- Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück

Stefan Lübbe

Direktor, Mitglied der Geschäftsleitung Region Oldenburg-Süd, Oldenburgische Landesbank AG, Cloppenburg

Dr. Thomas Naumann (seit 20. Februar 2012)

Mitglied des Vorstands der Allianz Asset Management AG, München

Horst Reglin

Gewerkschaftssekretär, Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft, Oldenburg

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

- Öffentliche Lebensversicherungsanstalt Oldenburg
- Oldenburgische Landesbrandkasse

Uwe Schröder

Bankkaufmann, Oldenburgische Landesbank AG, Oldenburg, Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats

Rainer Schwarz

Ehem. Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG, München

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten:

Konzernmandat:

- Vereinte Spezial Krankenversicherung AG, München (bis Dezember 2012)

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandat:

- Allianz ProzessFinanz GmbH, München (bis Dezember 2012)

Jörg Thöle

Kundenbetreuer, Region Osnabrück/Osnabrücker Land, Oldenburgische Landesbank AG, Osnabrück; Vertreter des Deutschen Bankangestellten Verbands

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands bekleideten die aufgeführten Mandate.

Dr. Achim Kassow

Vorsitzender des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Dr. Thomas Bretzger (seit 1. Juli 2012)

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandate:

- W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg (stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats) (seit 1. Juli 2012)
- Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster (stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats) (seit 1. Juli 2012)

Dr. Stefan Friedmann (bis 30. Juni 2012)

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandate:

- W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg (stellv. Vorsitzender des Verwaltungsrats) (bis 30. Juni 2012)
- Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster (Vorsitzender des Verwaltungsrats) (bis 30. Juni 2012)
- OLB-Immobilien dienst-GmbH, Oldenburg (Vorsitzender des Verwaltungsrats) (bis 30. Juni 2012)

Jörg Höhling

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Karin Katerbau (seit 16. April 2012)

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Beirat

Dr. Carl Ulfert Stegmann – Vorsitzender

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Aktiengesellschaft Reederei Norden-Frisia, Norderney

Dr. Maria Apel – stellv. Vorsitzende

Komplementärin der Pöppelmann GmbH & Co. KG, Lohne

Werner zu Jeddelloh – stellv. Vorsitzender

Geschäftsführer der BÜFA GmbH & Co. KG, Oldenburg

Manfred Adrian

Verleger der Wilhelmshavener Zeitung, Wilhelmshaven

Prof. Dr. Heinz-W. Appelhoff

Gesellschafter der Treuhand Oldenburg GmbH, Oldenburg

Christian Basse

Geschäftsführender Gesellschafter SKN Druck und Verlag GmbH & Co. KG, Norden

Harald Beenen

Geschäftsführer der H. Beenen Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, Aurich

Dr. Jan Bernd Berentzen

Geschäftsführender Gesellschafter der Berentzen Mally Marketing plus Services GmbH, Greven

Clemens van den Berg

Gesellschafter der van den Berg GmbH & Co. KG, Lingen

Dr. Fritz Blume

Privatier, Jever

Dr. Franz J. Bönkhoff

Gesellschafter der Wirtschaftsprüfer- und Steuerberaterkanzlei Dr. Bönkhoff & Partner, Oldenburg

Dr. Bernhard Brons

Vorstand der Reederei Aktien-Gesellschaft „EMS“, Emden

Heiner Bröring

Ehem. Geschäftsführer der H. Bröring GmbH und Co. KG, Dinklage

Heinz Buse

Inhaber und Geschäftsführer der Heinz Buse Unternehmensgruppe, Leer

Philip Freiherr von dem Bussche

Sprecher des Vorstands der KWS SAAT AG und Landwirt, Einbeck

Dr. Markus Connemann

Geschäftsführer der Hammerlit GmbH, Leer

Claas E. Daun

Vorsitzender des Vorstands der Daun & Cie. AG, Rastede

Stefan Delkeskamp

Geschäftsführer der Delkeskamp Verpackungswerke GmbH, Nortrup

Manfred-Wilhelm Göddeke

Geschäftsführer i. R. der Rhein-Umschlag GmbH & Co. KG, Oldenburg

Isabel Hüppe

Rechtsanwältin, Großenkneten-Huntlosen

Heinz Josef Imsiecke

Verleger der Münsterländische Tageszeitung, Cloppenburg

Tido Graf zu Inn- und Knyphausen

Selbstständig in den Bereichen Land- u. Forstwirtschaft, Erneuerbare Energien, Tourismus und Golf, Lütetsburg

Prof. Dr. Dr. h. c. Hans Kaminski

Institutsdirektor und Geschäftsführer des Instituts
für Ökonomische Bildung, Oldenburg

Hans-Dieter Kettwig

Vorstandsvorsitzender der Aloys-Wobben-Stiftung, Aurich

Jörg-Peter Knochen

Ehem. Geschäftsführender Gesellschafter der
Oldenburgische Volkszeitung Druckerei und Verlag KG,
Vechta

Reinhard Köser

Verleger der Nordwest-Zeitung, Oldenburg

Dr. Dieter Köster

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Köster Holding AG,
Osnabrück

Angela Krüger-Steinhoff

Geschäftsführerin der Steinhoff Familienholding GmbH,
Westerstede

Dr. Andreas Kühnl

Geschäftsführer der H. Kemper GmbH & Co. KG, Nortrup

Friedrich-Wilhelm Freiherr von Landsberg-Velen

Geschäftsführender Gesellschafter vom Ferienzentrum
Schloss Dankern GmbH, Haren

Hermann Lanfer

Geschäftsführender Gesellschafter der Lanfer Logistik
GmbH, Meppen

Johannes van der Linde

Geschäftsführender Gesellschafter der LUDWIG FREY-
TAG GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Oldenburg

Dirk Lütvogt

Geschäftsführender Gesellschafter der Friedrich Lütvogt
GmbH & Co. KG, Wagenfeld

Peter Mager

Steinfeld

Bernd Meerpohl

Vorsitzender des Vorstands der Big Dutchman AG, Vechta

Bernard Meyer

Geschäftsführer der MEYER-WERFT GmbH, Papenburg

Konsul Friedrich A. Meyer

Geschäftsführender Gesellschafter der F.A. Meyer
Beteiligungs-GmbH, Wilhelmshaven

Harald Müller

Geschäftsführender Gesellschafter der Erwin Müller
Gruppe Lingen, Lingen

Markus Müller

Generalintendant des Oldenburgischen Staatstheaters,
Oldenburg

Eske Nannen

Geschäftsführerin der Kunsthalle Emden Stiftung Henri
und Eske Nannen und Schenkung Otto van de Loo, Emden

Holger Neumann

Geschäftsführer der Pallas Group, Diepholz

Dieter Niederste-Hollenberg

Vorsitzender des Aufsichtsrats der BauKing AG, Hannover

Fritz-Dieter Nordmann

Geschäftsführender Gesellschafter der Nordmann
Unternehmensgruppe, Wildeshausen

Peter Pickel

Geschäftsführender Gesellschafter der August Pickel GmbH & Co. KG, Oldenburg

Christian Rauffus

Geschäftsführender Gesellschafter der Rügenwalder Wurstfabrik Carl Müller GmbH & Co. KG, Bad Zwischenahn

Hubert Rothärmel

Mitglied des Kuratoriums der Neumüller CeWe Color Stiftung, Oldenburg

Klaus Rücker

Geschäftsführender Gesellschafter der Rücker-Gruppe, Aurich/Wismar

Dr. Heiko Sanders

Mitglied des Vorstands der EWE AG, Oldenburg

Ralf Schu

Geschäftsführer der Papier- u. Kartonfabrik Varel GmbH & Co. KG, Varel

Dirk Schulte Strathaus

Verleger des Delmenhorster Kreisblatt, Delmenhorst

Herbert Siedenbiedel

Geschäftsführer der Nordwest Medien GmbH & Co. KG, Oldenburg

Prof. Dr. Babette Simon

Präsidentin der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, Oldenburg

Carl Ulfert Stegmann

Vorstand der Aktiengesellschaft Reederei Norden-Frisia, Norderney

Franz Thiele jun.

Geschäftsführer der Thiele & Freese GmbH & Co. KG, Emden

Harald Vogelsang

Geschäftsführer der Hugo Vogelsang Maschinenbau GmbH, Essen (Oldb.)

Heidi Gräfin von Wedel

Wilhelmshaven

Manfred Wendt

Sprecher der Geschäftsführung der Johann Bunte Bauunternehmung GmbH & Co. KG, Papenburg

Doris Wesjohann

Mitglied des Vorstands der PHW-Gruppe, Visbek

Dr. Aloys Wobben

Geschäftsführer der ENERCON GmbH, Aurich

Roland Zerhusen

Geschäftsführer der ZERHUSEN Kartonagen GmbH, Damme

Leiter

Generalbevollmächtigter

Hilger Koenig

Mitglieder der Geschäftsleitung Regionalbank

Firmenkunden

Michael Glade
Region Weser

Josef Kordt
Region Oldenburg/Bad Zwischenahn

Horst Söker
Region Ems-Hümmling

Ludger Greten
Region Aurich/Emden

Diedrich Kück
Region Jade

Wolfgang Thole
Region Küste

Rainer Grewing
Region Oldenburg-Süd

Ralph Schröder
Region Münsterland/
Grafschaft Diepholz

Fritz-Hannes van Beckum
Region Leer/Westerstede

Jürgen Hindersmann
Region Ems-Vechte

Peter Schulz
Region Osnabrück/Osnabrücker Land

Privatkunden

Joachim Fecht
Region Aurich/Emden

Robert Kösters
Region Küste

Rainer Schröder
Region Leer/Westerstede

Günther Florack
Region Weser

Stefan Lübbe
Region Oldenburg-Süd

Frank Uhlhorn
Region Osnabrück/
Osnabrücker Land

Frank Glaubitz
Region Jade

Andreas Poppen
Region Ems-Hümmling

Stefan Wichert
Region Münsterland/
Grafschaft Diepholz

Holger Kesten
Region Oldenburg/Bad Zwischenahn

Ludger Pott
Region Ems-Vechte

Leitung Vertrieb Allianz Bank

Rudi Fischer

Leitung Bankgeschäft Allianz Bank

Claudia Hamann
Christian Klee

Stefan Reder
Harald Schaal

Kurt Georg Weggler

Leitung Zentralabteilungen

Marc Arkenau
Personal

Holger Heithorst
Risikocontrolling

Thomas Rottinghaus
Kreditmanagement

Katja Aus dem Moore
Compliance

Manfred Köckhuber
Sabine Lippl
Servicecenter Allianz Bank

Henning Rusch
Produkte und Formate Allianz Bank

Torsten Buja
Zentrale Geschäftsabwicklung

Thomas Lotz
Finanzen/Controlling

Rainer Schulte-Göbel
Kundenbetreuung Zentrale

Peter Cordes
Informationstechnologie

Olaf Mohrschladt
Produktmanagement

Britta Silchmüller
Unternehmenskommunikation

Dr. Wolf-Dieter Flöge
Recht

Steffen Opitz
Private Banking &
Freie Berufe Gesamtbank

Michael Tietz
Revision

Thomas Fritzsche
Vertriebsmanagement

Dr. Thomas Ostendorf
Chefvolkswirt/Vorstandsbüro

Helmut van Osten
Treasury

Markus Graw
Organisation

Heiko Panning
Kreditmanagement

Alexander Walter
Online Banking Allianz Bank

Herausgeber

Oldenburgische Landesbank AG

Stau 15/17

26122 Oldenburg

Telefon (0441) 221-0

Telefax (0441) 221-1457

E-Mail olb@olb.de

Druck

Friedr. Schmücker GmbH, Lönigen

Kontakt

Unternehmenskommunikation

Veröffentlichungsdatum

Mai 2013

Dieser Bericht ist im Internet unter
www.olb.de abrufbar.

