



Oldenburgische Landesbank Konzern – Übersicht

Mio. Euro	31.12.2011	31.12.2010	Veränderungen (%)
Bilanzsumme	13.363,4	13.351,0	0,1
Forderungen an Kreditinstitute ¹	924,1	1.530,5	-39,6
Forderungen an Kunden ¹	9.792,3	9.451,3	3,6
Kreditvolumen ¹	9.784,3	9.442,6	3,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.397,0	3.816,5	-11,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	7.544,5	7.208,2	4,7
Verbriefte Verbindlichkeiten	1.161,7	1.099,3	5,7
Eigenkapital	569,2	595,7	-4,4

Mio. Euro	1.1.2011 - 31.12.2011	1.1.2010 - 31.12.2010	Veränderungen (%)
Zinsüberschuss	244,7	238,0	2,8
Provisionsüberschuss	81,9	84,9	-3,5
Übrige lfd. Erträge	66,4	70,0	-5,1
Laufender Personalaufwand	182,9	182,2	0,4
Sachaufwand	120,1	123,2	
Risikovorsorge	88,4	24,6	>100
Ergebnis vor Steuern	13,5	70,8	-80,9
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	16,9	52,5	- 67,8

	31.12.2011	31.12.2010	
Ausschüttung je Stückaktie (in Euro) ²	_	1,00	
Cost-Income-Ratio (in %)	77,4	78,6	
Gesamtkapitalquote (in %) ³	12,4	11,7	
Mitarbeiter (Anzahl)	2.883	2.952	
Mitarbeiterkapazität	2.408	2.468	
Niederlassungen der Oldenburgische Landesbank AG Regionalbank	178	175	
Filialen und Fachagenturen der Allianz Bank	819	694	

¹ Netto nach Risikovorsorge

² Gemäß HGB-Gewinnverwendungsvorschlag

³ Gemäß § 10a KWG



Jahresbericht 2011. Menschen, Unternehmen, Bank – der innovative Nordwesten ist in Bewegung.

Und die Oldenburgische Landesbank AG wirkt an der positiven Entwicklung engagiert mit: für die Menschen und die Region.





>> Wir müssen stets im Blick behalten, die Bank solide zu führen. Eine stabile OLB ist wichtig für die Menschen und die Region.≪

Dr. Achim Kassow, Sprecher des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG



An die Aktionäre

Aktionärsbrief	004
Die Aktie	006
Investor Relations	008

Im Gespräch

Kompetenz & Nähe

24
28

Die OLB in der Region

Ruhig mal anders Urlaub machen	034
Für die Region – für die Menschen	038
Pundes Geschäft mit starkem Profil	0.40

Unsere Metropolregion

Einen Schritt voraus	046
Mit gesunden Ölen und alter Lehre gut im Geschäft	050

Zahlen & Fakten

Detailübersicht 055

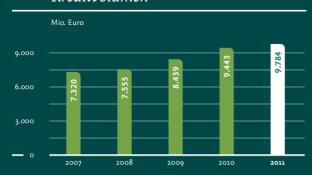
Stark im Kundengeschäft

Die Oldenburgische Landesbank Gruppe (OLB) hat das Geschäftsjahr 2011 mit einem Ergebnis vor Steuern in Höhe von 13,5 Millionen (Mio.) Euro und einem Gewinn in Höhe von 16,9 Mio. Euro abgeschlossen. Mit Blick auf die Kapitalquoten ist die Bank stabil aufgestellt – das ist wichtig für die Menschen und die Region. Das operative Geschäft mit Privat- und Firmenkunden konnte erneut ausgebaut werden. Das klassische Mittelstandsgeschäft läuft gut. Im Firmenkundengeschäft ist eine erfreuliche Wachstumsentwicklung zu verzeichnen, insbesondere da sich der Mittelstand im Wesentlichen über Regionalbanken finanziert.



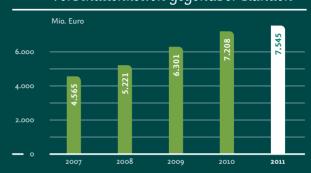


Kreditvolumen*

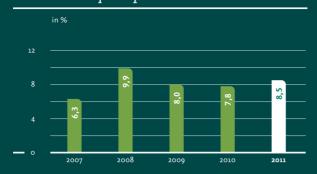


* Netto nach Risikovorsorge

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

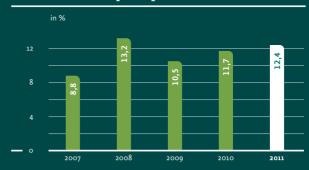


Kernkapitalquote*



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

Gesamtkapitalquote*



* Gemäß § 10a KWG

Highlights 2011



Februar

Mit Workshops für Mitarbeiterinnen aus verschiedenen Unternehmensbereichen und Lebensphasen fördert die OLB den weiteren Ausbau der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie besonders das Potenzial angehender weiblicher Führungskräfte.



April

"Jetzt seid ihr am Ball" lautet das Motto einer Kooperation der OLB mit dem Radiosender ffn. Zahlreiche Abiturklassen bewerben sich um die Ausrichtung von zwei AbiBällen 2011. Im Festzelt Friesoythe feiert ein Gewinnerjahrgang mit Wiener Opernball-Flair.



März

In Osnabrück verleiht die OLB-Stiftung den mit 24.500 Euro höchstdotierten Wissenschaftspreis im Nordwesten. Im Beisein von Niedersachsens Ministerin für Wissenschaft und Kultur, Prof. Dr. Johanna Wanka, werden sieben Preisträger ausgezeichnet.



Mai

Giovanni di Lorenzo lockt rund 800 Besucher in die vollbesetzte Christuskirche in Harpstedt. Beim OLB-Forum "Wissen und Zukunft" referiert der Journalist, Herausgeber und Moderator zum Thema "Demokratie braucht Glaubwürdigkeit".



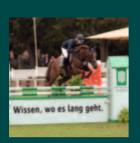
April

Die Energiewende ist beschlossen. Rund 300 Gäste informieren sich beim OLB-Energietag in der Weser-Ems Halle über die Bereiche Energieversorgung, Energieeffizienz und Erneuerbare Energien. Die persönliche Energie der Zuhörer stärkt der Vortrag eines Managementtrainers.



Juni

Bereits 2009 hatte die OLB eine Niederlassung für Firmenkunden und Private Banking in Bremen eröffnet, 2011 ist die Freie Hansestadt erstmals Austragungsort der Hauptversammlung. Rund 1.000 Aktionäre und Gäste kommen in die Halle 7 auf der Bremer Bürgerweide.



Juli

Das Oldenburger Landesturnier in Rastede ist ein Großereignis: Mehr als 30.000 Zuschauer sind dabei, rund 2.000 Pferde und 750 Reiter wirken mit. Die bedeutendste pferdesportliche Leistungsschau im Nordwesten wird von der OLB gefördert.



August

Als Top Arbeitgeber engagiert sich die OLB auch in der Förderung junger Menschen besonders stark. Die Ausbildungsquote liegt bei 12,0%. Im August starten wieder Auszubildende, um den Beruf von der Pike auf zu Jernen.



August

Eine Bürgerinitiative "Pro Bank Affinghausen" wirbt darum, dass die OLB in dem kleinen Örtchen im Landkreis Diepholz eine Filiale eröffnet. Als das nach der Wirtschaftlichkeitsprüfung auch geschieht, berichtet sogar Radio Bremen Fernsehen.



September

Mit einer besonderen Publikation unterstützt die OLB alle zukünftigen Eigenheimbesitzer. Im "Ratgeber für Bauinteressenten" gibt es auf 80 Seiten Antworten und Expertentipps rund um die Themen Bau und Kauf. Der Ratgeber kann online kostenfrei angefordert werden.



August

Dr. Achim Kassow startet als neuer Sprecher des Vorstands der OLB. "Die OLB besitzt eine starke Marktstellung, hat eine gute Reputation und lebt eine gute Kultur", sagt er an seinem ersten Tag in einer Pressemitteilung.



Oktober

Zum Weltspartag startet die OLB eine besondere Aktion, die bei vielen Kindern gut ankommt: Gesucht wird das schönste Sparschwein. In den Filialen im Geschäftsgebiet werden die bunt bemalten Schweinchen ausgestellt.



Oktober

Der OLB-Beirat reist mit rund 80 Personen zur Herbstsitzung in den Norden: Eine Führung durch die Ausstellung "25 Jahre Kunsthalle Emden" und eine Ansprache von Eske Nannen, Geschäftsführerin der Kunsthalle Emden, zählen zum Programm.



Dezember

Als Service für die Kunden stellt die OLB das innovative Baufinanzierungs-Tool auf ihrer Homepage bereit. Clevere Modelle leiten den Nutzer durch verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten – eine gute Basis für die persönliche Beratung in den Filialen.



November

OLB-Anlageexperten referieren beim Aktienforum in Bremerhaven. Mit Gerry Weber und Wacker Chemie präsentieren sich den Gästen auf Einladung der OLB und der SDK auch zwei große börsennotierte Unternehmen mit Einblicken in ihre Strategien.



Dezember

Im Private Banking der OLB werden 30 Experten zu Financial Consultants weitergebildet. Schon jetzt ist die Vermögensverwaltung ausgezeichnet als eine der bundesweit Besten: Börse Online und die Analysegesellschaft firstfive bewerten spezielle OLB-Depots mit fünf Sternen.



November

Im OLB-Dienstleistungszentrum ist zum sechsten Weser-Ems-Stiftungstag geladen. Prof. Dr. Hans Fleisch, Generalsekretär des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen, und zahlreiche Gäste diskutieren unter anderem über die Vielfalt von Stiftungen und Best-Practice-Beispiele.

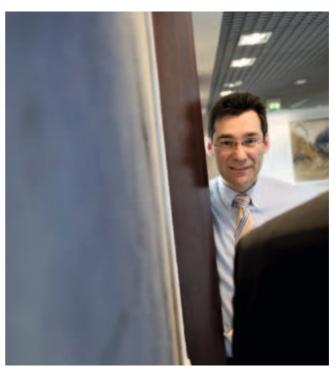


Dezember

Festliche Stimmung in den Filialen im gesamten Geschäftsgebiet. Beim Weihnachtsbasteln lassen die von der OLB eingeladenen Vorschul- und Kindergartenkinder ihrer Fantasie freien Lauf, kreieren Dekorationen und schmücken den Tannenbaum.

>> Unser Geschäftsmodell basiert auf Vertrauen und Berechenbarkeit. Wir identifizieren uns mit der Region, mit den Geschäften, die wir hier betreiben, und mit dem Lebensmodell, mit dem sich die Menschen hier wohlfühlen. <<

> Hilger Koenig, als Generalbevollmächtigter der OLB verantwortlich für den Vertrieb









Zum dritten Mal in Folge ist die OLB als einer der bundesweit besten Arbeitgeber ausgezeichnet worden.

Mit der Förderung von jährlich mehr als 300 Projekten übernimmt die OLB regionale Verantwortung. Projektbetreuerin ist Wiebke Preuß.



Aktionärsbrief

Sih wind Damen, seh gunte Homen, chi sii oh OLB als Phionare mod Faminde unbimden sind!

Ein bewegtes Geschäftsjahr liegt hinter uns. Beispiele sind die Zuspitzung der europäischen Staatsschuldenkrise, die volatilen Finanzmärkte oder auch die deutlich veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere im Energiesektor.

Für die Banken haben die regulatorischen Anforderungen weiter zugenommen. Die Themen Kapital und Liquidität stehen nach wie vor im Fokus.

In diesem Umfeld haben wir mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen und konnten die Substanz der Bank weiter stärken. Unsere Kernkapitalquote liegt mit 8,5 % heute schon auf dem für das Jahr 2019 durch Basel III geforderten Niveau. Unsere Liquiditätsausstattung ist komfortabel. Damit können wir die wirtschaftlich erfolgreiche Entwicklung unserer Heimatregion mit Krediten weiter begleiten und fördern.

Zufrieden sind wir mit dem Ergebnis gleichwohl nicht. Gegenüber dem Vorjahr verzeichnen wir einen deutlichen Gewinnrückgang und müssen Ihnen deshalb vorschlagen, die Zahlung einer Dividende auszusetzen.

Hintergrund ist eine deutlich erhöhte Risikovorsorge. Hier wirkte sich die branchenspezifische Krisensituation im Bereich Schifffahrt in Verbindung mit einer größeren Einzelwertberichtigung aus.

Im Kern ist die Bank jedoch stabil: Das laufende Ergebnis vor Risikovorsorge haben wir, insbesondere durch anhaltende Kostendisziplin, erneut gesteigert. Auch Kundenzahl und Geschäftsvolumen sind weiter gewachsen. Das zeigt unsere nachhaltige Attraktivität als verlässlicher und professioneller Partner unserer Privat- und Firmenkunden. Und diese starke Reputation werden wir auch in Zukunft pflegen und ausbauen: Es ist uns besonders wichtig, das Vertrauen der Menschen und der Unternehmen in ihre OLB und unsere Nähe zu unseren Kunden zu stärken. Die Basis für das Kundenvertrauen legen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrer täglichen Arbeit. Wir sind hier zu Hause und das wird auch so bleiben.

Was haben wir uns darüber hinaus vorgenommen? Drei Aufgaben stehen im laufenden Jahr 2012 im Vordergrund. Erstens wollen wir den Anforderungen unserer Kunden noch besser gerecht werden und unsere Beratungsleistung verstärkt nach unterschiedlichen Kundengruppen und -erwartungen ausrichten. Zweitens werden wir im Risikomanagement mehr Augenmerk auf die Entwicklung von Teilportfolios richten. Und schließlich werden wir interne Abläufe weiter verschlanken und mit einem unkomplizierten Angebot die Allianz Agenturen im Bankgeschäft optimal unterstützen.

Unter dem Strich soll sich das auch für unsere Aktionäre auszahlen. Bei stabilen Rahmenbedingungen – insbesondere auf den Schiffsmärkten – werden wir unser Ergebnis deutlich verbessern können.

Meine Damen und Herren, erlauben Sie mir abschließend noch ein persönliches Wort: Bankgeschäft ist Vertrauensgeschäft. Und Vertrauen muss wachsen. Daran konsequent und nachhaltig zu arbeiten, sehen wir im Führungsteam der Bank als unsere wichtigste Aufgabe an. Meine Kollegen und ich freuen uns, wenn Sie Ihre OLB auf diesem Weg begleiten.

Mit foundlichen Grißen Mr Johnie frans

Die Aktie

Entwicklung der OLB-Aktie

Mit der Flut- und Atomkatastrophe in Japan, der Ratingherabstufung der Vereinigten Staaten von Amerika und der Eskalation der Schuldenkrise in der Eurozone mussten die internationalen Aktienmärkte im Jahr 2011 gleich mehrere externe Schocks verdauen. Vor diesem Hintergrund hat sich der deutsche Aktienindex (DAX) im Jahresverlauf mit einer Schwankungsbreite von fast 2.500 Punkten sehr volatil präsentiert. Einem freundlichen ersten Halbjahr mit einem DAX-Stand von rund 7.500 Punkten zur Jahresmitte standen dabei deutliche Kurseinbrüche im zweiten Halbjahr mit Tiefstständen nahe der 5.000-Punkte-Marke im September gegenüber. Trotz einer leichten Erholung zum Jahresende beendete der DAX das Jahr mit einem Minus von 16 % knapp unter der 6.000-Punkte-Marke und konnte damit nicht an die positive Entwicklung der beiden Vorjahre anschließen. Das Jahr 2012 verläuft bislang deutlich positiver für den Index.

Für die deutschen Finanzwerte verlief das Börsenjahr 2011 ebenfalls wenig erfreulich, die Aktienkurse deutscher Banken gerieten überproportional unter Druck, So notierte der Branchenindex CDAX Banken, der sich aus den Aktienkursen der privaten Geschäftsbanken zusammensetzt, zum Jahresende rund 35 % tiefer als zu Jahresbeginn. Die Aktie der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) konnte sich dieser negativen Entwicklung nicht entziehen. Sie eröffnete das Jahr mit einem Kurs von 37,00 Euro und beendete es mit 30,50 Euro nur knapp über dem Jahrestiefststand von 28,50 Euro. Im direkten Vergleich mit der Wertentwicklung des Bankenindex in den vergangenen fünf Jahren schneidet die OLB-Aktie besser als der Branchendurchschnitt ab, die Wertentwicklung ist jedoch negativ.







Die Aktie

Aktionärsstruktur

Die Beteiligungsstruktur der Oldenburgische Landesbank AG gliedert sich wie folgt: Allianz Deutschland AG 64,3 %, OLB-Beteiligungsgesellschaft mbH 25,3 %, private Investoren inklusive Belegschaftsaktionären 10,4%. Die Anteile an der OLB-Beteiligungsgesellschaft mbH halten die Hauptgesellschafterin Allianz Deutschland AG mit 98,8 % und mehrere Dauerinvestoren aus dem Nordwesten mit 1,2 %. Mit Wirksamwerden der geplanten Verschmelzung der OLB-Beteiligungsgesellschaft mbH auf die Oldenburgische Landesbank AG wird die Allianz Deutschland AG künftig unmittelbar 89,2 % an der Oldenburgische Landesbank AG halten (alle Angaben gerundet).

Die Aktien der Oldenburgische Landesbank AG werden unter der Wertpapierkennnummer (WKN) 808 600 an den Börsen in Berlin, Hamburg und Hannover im regulierten Markt und an den Börsen in Düsseldorf und Frankfurt im Freiverkehr gehandelt. Mit 134,6 Tsd. liegt der Jahresumsatz in OLB-Aktien im Jahr 2011 leicht über dem Niveau des Vorjahres (124,6 Tsd.). Haupthandelsplätze mit nahezu gleichem Umsatz waren die Börsen in Frankfurt und Hamburg. Die Zahl der ausgegebenen Aktien beträgt 23,3 Mio. Stück. Multipliziert mit dem Kurswert der Aktie ergibt sich eine Marktkapitalisierung von rund 640 Mio. Euro.

Als einer der größten deutschen Nebenwerte kommt der Aktie der Oldenburgische Landesbank AG auch auf regionaler Ebene eine bedeutende Rolle zu. So ist die OLB als einziges Kreditinstitut im Niedersächsischen Aktienindex (NISAX20, WKN: 600788) vertreten. Der im Mai 2002 von der NORD/LB Norddeutsche Landesbank aufgelegte Regionalindex enthält die 20 größten börsennotierten Gesellschaften des Bundeslandes Niedersachsen. Mit einem Indexgewicht von 0,9 % nimmt die OLB-Aktie hier Rang 13 ein.

Very Could be a 7 discharge in the	Madaaaa
Veröffentlichung Zwischenmitteilung per 31.3.2012	15. Mai 2012
Hauptversammlung in Oldenburg	31. Mai 2012
Veröffentlichung Zwischenbericht per 30.6.2012	14. August 2012
Veröffentlichung Zwischenmitteilung per 30.9.2012	13. November 2012

Stammdaten 2012 Wertnanierkennnummer (WKN) 808600 ISIN DE0008086000 Aktienart Inhaberaktien nennwertlose Stückaktien Börsennotierung Berlin, Hamburg, Hannover Anzahl der Aktien 23,3 Mio. Marktkapitalisierung per 16.3.2012 639,6 Mio. Euro

Als Kundenbank nachhaltig und transparent

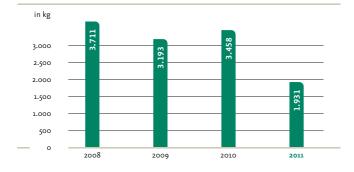
Die Finanzwelt ist in Bewegung: Es entstehen neue Regularien, neue Herausforderungen, neue Fragen, neue Antworten. Auch die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) bewegt sich. Einer der wichtigsten Schritte ist die Stärkung der Kundennähe.

Nah am Menschen zu sein, bedeutet, das Vertrauen der Menschen in die Leistung der Bank zu rechtfertigen, zu bewahren und zu stärken. Diesen Anspruch erfüllt die OLB nicht nur gegenüber ihren Kunden, sondern ebenso gegenüber ihren Aktionären, Geschäftspartnern und eigenen Mitarbeitern. Das begründet unter anderem die starke Reputation der Bank.

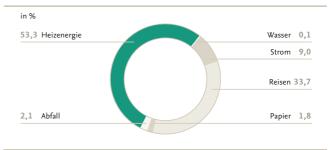
Verdeutlicht wird dies zudem durch die vom Aufsichtsrat und Vorstand der OLB im Dezember 2011 unterzeichnete Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der "Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex". Diese Entsprechenserklärung ist maßgebend für das Handeln der Vorstandsmitglieder in enger Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat.

Darüber hinaus werden alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der OLB – auch jene, die keinen direkten Kundenkontakt haben – sowohl direkt zu Beginn eines neuen Arbeitsverhältnisses als auch fortlaufend in regelmäßigen Abständen zu den Themen Geldwäsche und Betrugsprävention intensiv geschult. Als Finanzdienstleister steht die OLB in der besonderen Verantwortung, Korruption und Bestechung zu bekämpfen sowie Geldwäsche und Betrug zu verhindern. Dies wird in verschiedenen Richtlinien, in den Mitarbeiterleitlinien und besonders im allgemeinen Verhaltenskodex klar zum Ausdruck gebracht. Es wird versucht, bekannt gewordene Betrugs- und Korruptions-Tatbestände umgehend aufzuklären, und es wird Strafanzeige gestellt.

CO₂ pro Mitarbeiter



CO2-Emissionen 2011





Zum zweiten Mal in Folge ist der Geschäftsbericht der OLB in dem renommierten Wettbewerb des Bankmagazins ausgezeichnet worden. Rund 70 Banken und banknahe Institute aus dem gesamten Bundesgebiet hatten ihre Beiträge eingereicht. Die Fachjury würdigte den OLB-Geschäftsbericht 2010 als "Besten Bankbericht" des Jahres.

Transparente Informationen zur Geschäftsentwicklung

Quartalsweise informiert die OLB Stakeholder, Öffentlichkeit und Presse transparent und verlässlich über die aktuelle Geschäftsentwicklung. Alle Berichte stehen im Internet auf der Seite www.olb.de unter "Investor Relations" zur Verfügung und können bei Bedarf heruntergeladen werden. Dort ist auch der Offenlegungsbericht verfügbar, welcher neben den bereits im Finanzbericht dargebotenen Ausführungen zum Risikomanagement und den Bilanzierungs- sowie Bewertungsmethoden weitere nach der Solvabilitätsverordnung erforderliche Angaben enthält. Er ist damit ein wichtiger Baustein transparenter Information und Kommunikation.

Der offene Dialog beinhaltet ebenfalls den Austausch mit dem Kunden. Kern des OLB-Geschäftsmodells als Regionalbank ist Beratung. Dieses Geschäftsmodell ist eines mit Menschen, mit Nähe, mit persönlicher Begegnung. Die Regionalbank ist in diesem Sinne eine Kundenbank. Sie stellt kurzfristige Ertragsinteressen der Bank nicht über die Interessen der Kunden. Im Jahr 2011, wie bereits im Vorjahr, hat die OLB in verschiedenen Regionen Kundenworkshops veranstaltet. Analysiert wurde, mit welchen Aspekten der Privat- und Firmenkunde bereits zufrieden ist und in welchen Bereichen Verbesserungen erwünscht sind. Erneut kamen die Themen Service, Produkte, Betreuung und Kommunikation zur Sprache. Die Baufinanzierung für Privatkunden und die Investitionsfinanzierung für Firmenkunden standen als besondere Punkte weit oben auf der Agenda. Erkenntnisse aus den Kundenworkshops werden durch die Fachabteilungen umgesetzt, um im Sinne der Kunden Optimierungen zu erreichen. So ist die OLB nachhaltige Kundenbank.

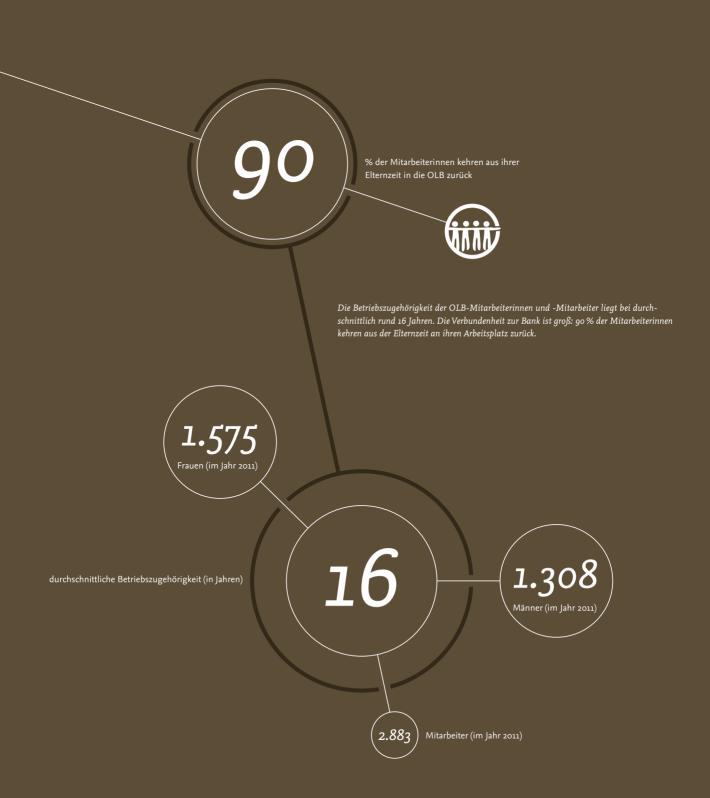
Zudem bedeutet Nachhaltigkeit auch für die OLB das, was viele Menschen darunter verstehen: Mit Fantasie und Kreativität die Zukunft gestalten, übergreifende Verantwortung übernehmen für eine ökonomisch, ökologisch und sozial tragfähige Entwicklung für alle Generationen. Das tut die OLB beispielsweise mit einem breit gefächerten Engagement zur Förderung vieler kleinerer Projekte – und mit der Einsparung von Emissionen. Eines der Ziele war es, bis zum Jahr 2012 den Kohlendioxidausstoß im Vergleich zum Jahr 2006 um 25% zu reduzieren. 2006 wurden 3.778 Kilogramm CO₂-Emissionen pro Mitarbeiter produziert, 2011 nur noch 1.931 Kilogramm – eine Verringerung um 51 %. Einer der wesentlichen Gründe: Seit dem 1. Januar 2011 bezieht die OLB ihren Strom für das gesamte Geschäftsgebiet konsequent nur noch aus Wasserkraft.

Neben dem von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verlangten sensiblen Umgang mit Ressourcen schont auch das eigene Blockheizkraftwerk am Standort Oldenburg die Umwelt. Anfang 2010 in Betrieb genommen, erzeugt es Heizwärme und Strom, die Abwärme wird zur Warmwassererzeugung und zur Gebäudebeheizung verwendet. Das erzeugte Warmwasser versorgt autark die Mitarbeiter-Kantine, in der täglich im Durchschnitt rund 300 Mittagessen verzehrt werden.



Zukunft braucht Herkunft

Wie die Wäscherei Schulte aus Löningen verbindet auch die OLB Tradition und Moderne



Annette Wessels

- Betreut Firmenkunden
- Seit 1991 bei der OLB



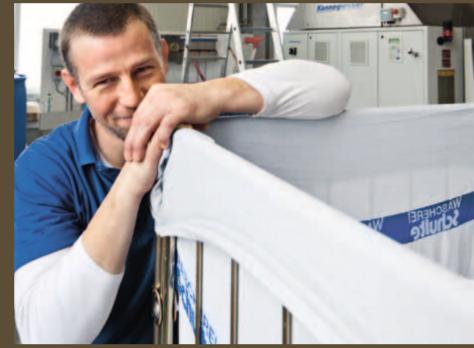


Traditionsreicher Wäscherei-Meisterbetrieb gestaltet die Zukunft gemeinsam mit der OLB

Vier Generationen mit Volldampf



Ein Tisch in der Stube der Großmutter. Das war der eigentliche Anfang der Wäscherei Schulte in Löningen. Heute wird in mehr als 20 Annahmestellen in bis zu 50 Kilometern Umkreis die Wäsche entgegengenommen, Privatpersonen wie Krankenhäuser, Altenheime, Hotels und Gastronomien nutzen die Dienste. In einer 1.125 Quadratmeter großen Halle läuft beinahe rastlos eine Neun-Kammer-Waschstraße, die allein bis zu 500 Kilogramm Wäsche pro Stunde bearbeitet. Waschmaschinen und Trockner rotieren im Minutentakt. Hinten rauscht das Schmutzige in die Wäscherei, vorne wird das Saubere gemangelt und gefaltet über den Tresen gereicht. Kontinuierliche Umsatzsteigerung inbegriffen.





Früher hat er unter anderem in Wilhelmshaven, Herzlake und Cloppenburg Fußball gespielt, jetzt ist Torsten Bünger der Spielmacher an der Waschstraße.

Oma Theresia, Jahrgang 1913, hat damals, während des Zweiten Weltkriegs, auf dem Stubentisch für die Nachbarschaft gebügelt, um ein paar Pfennige Zubrot zu verdienen. Putzmacherin hatte sie werden wollen. Aber das untersagten die Eltern. Nachdem ihr Mann kurz vor Kriegsende fiel und sie später Wilhelm Schulte das Ja-Wort gab, wurde am 10. Juli 1953 aus dem alten Bügeltisch mehr: Die Gründung der Dampfwäscherei Schulte. Erste Generation.

Mutter Irmgard hat irgendwann den Wunsch geäußert, einen Beruf erlernen zu dürfen. So wie ihre Brüder. Kannst du machen, sagte Theresia, aber du lernst bei mir, denn du musst mir helfen. Fliesenbecken, Mangelkessel, mittwochs der große Waschtag, schleudern beim Nachbarn, im Freien trocknen zu jeder Jahreszeit. Heute ist die Arbeit in der Wäscherei herausfordernd, der Geräuschpegel hoch, die Anstrengung groß.

Damals, ohne Wasch- und Mangelstraßen, ohne Transporter, ohne Halle, war es umso mehr ein Knochenjob. "Ich habe das Geschäft gerne weitergemacht und nach der Heirat meinen Mann Willi dazu geholt", sagt Irmgard Janning. Der alte Hühnerstall hinter dem Wohn- und Geschäftshaus wurde um- und ausgebaut. Die Wäscherei Schulte wuchs. 1987 übernahmen Irmgard und Wilhelm Janning das Geschäft in zweiter Generation. Wilhelm, 77 Jahre alt, sieht auch heute noch mal nach dem Rechten, hilft gerne mit.



Schnelligkeit ist wichtig im Wäschereibetrieb: Die große Waschstraße bearbeitet 500 Kilogramm Wäsche pro Stunde.





Und dann stand Sohn Stefan, geboren 1973 in Löningen, vor der Berufswahl. Er absolvierte eine Ausbildung zum Textilreiniger, legte die Meisterprüfung ab, stieg im Alter von 23 Jahren in den elterlichen Betrieb ein und übernahm diesen 2003. Dritte Generation. Aus der Dampfwäscherei wurde die Wäscherei Schulte GmbH, einziger Wäschereimeisterbetrieb im Landkreis Cloppenburg. "Ich habe mich als jüngstes von vier Geschwistern entschlossen, das Lebenswerk meiner Eltern und Großeltern fortzuführen. Ich mag die familiäre Atmosphäre und den Kontakt zum Kunden", sagt er, "mehrere Kunden kenne ich schon, seit ich ein fünfjähriger Knirps war." Für diese Werte steht die Wäscherei weiterhin, auch nach dem Umzug 2010 aus der "Hinterhof-Wäscherei" in ein modernes Gebäude im Gewerbegebiet Ahrendvehn/Ost-II in Löningen. Was über die Jahre blieb, ist der Name: Schulte, obwohl alle längst Janning heißen. Aber selbst die Industrie- und Handelskammer hat den Beibehalt des Namens anerkannt, denn "Wäscherei Schulte, Löningen", das ist eine feste Verknüpfung.

Mit dem räumlichen Wandel einher gingen technische Weiterentwicklungen. Da die Themen Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit auch bei der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) als wichtig anerkannt sind – seit Jahren ist die Bank hier engagierter Förderer und betreibt auch ein eigenes kleines Blockheizkraftwerk –, wusste Stefan Janning einen kompetenten Finanzierungspartner an seiner Seite.

Hochdruckdampf beheizt nun die Mangelstraße, deren Kondensat zum Aufheizen des Wassers der Waschstraße genutzt wird, deren Abwasser das Frischwasser der Waschstraße wärmt. Dreifache Energienutzung, welche die Umwelt schont, Kosten spart und daher die Notwendigkeit von Preiserhöhungen für die Kunden reduziert. Angenehmer und voluminöser ist das Arbeiten in der neuen Umgebung ebenfalls geworden. Ohne die Investition hätte es keine modernen Maschinen gegeben und wären womöglich Kunden abgesprungen, sagt Stefan Janning.

Sowohl für das Gebäude als auch den Maschinenpark hat Stefan Janning auf eine öffentliche Förderung und ein Darlehen von der OLB gesetzt. Vertrauen, Offenheit, Hilfsbereitschaft und Entgegenkommen, sagt der Geschäftsführer, sind Wie alle ticken bei der Wäscherei, weiß auch Tochter Leonie. Obwohl erst acht Jahre alt, gehört sie schon fest dazu, tanzt durch die großen Hallen, ist beliebt bei den Mitarbeiterinnen. Ihre Zeit der Berufsauswahl ist noch nicht gekommen. Aber

» Auch Schwierigkeiten im Zuge der beantragten Förderung hat unsere Kundenbetreuerin unbürokratisch und schnell gelöst, was sehr angenehm war. «

Stefan Janning, Geschäftsführer

die Faktoren, die ihn an der Verbindung mit der OLB besonders erfreuen. "Auch Schwierigkeiten im Zuge der beantragten Förderung hat unsere Kundenbetreuerin Annette Wessels unbürokratisch und schnell gelöst, was sehr angenehm war. Dieses vertrauensvolle Engagement hat unseren "guten Draht" noch verstärkt." Als herausragend erachtet Stefan Janning zudem den Aspekt, "dass die OLB mit uns als Wäscherei in einer Branche investiert hat, die in der Firmenkundenbetreuung nicht jeden Tag auf dem Schreibtisch landet."

Annette Wessels, Firmenkundenbetreuerin in der OLB-Niederlassung in Löningen, vertraut mit Unternehmen und Menschen in der Gegend, kennt die Wäscherei seit vielen Jahren. Sie übernahm die Kundenbetreuung von einem Kollegen, hat dann für den Umzug und Ausbau die Finanzierung auf die Beine gestellt. Sie erkennt auch den Stolz an, mit dem Stefan Janning die gewachsene Wäscherei Schulte führt. Denn das ist eine weitere Motivation, um dem Kunden die bestmögliche Lösung an die Hand zu geben. "Zusammen haben wir alles gut erledigt. Diese zuverlässige Verbindung passt für beide Seiten", sagt Annette Wessels. Man weiß, wie der andere tickt, beschreibt Stefan Janning den Umgang miteinander.

eine Vorstellung hat sie bereits. "Ich glaube, ich möchte Friseurin werden", sagt Leonie Janning, oder womöglich doch etwas anderes: "Vielleicht will ich später auch das machen, was Papa macht." Wenn es so kommt, setzt sie dann in vierter Generation fort, was einst begonnen hat mit dem Tisch in der Stube ihrer Urgroßmutter.



Vom Hinterhof zog die Wäscherei im Jahr 2010 in ein modernes und energieeffizienter genutztes Gebäude im Gewerbegebiet.





Im Jahr 1953 ist die Dampfwäscherei Schulte gegründet worden. Heute leitet Geschäftsführer Stefan Janning, Enkel der Gründerin, die Geschicke in dritter Generation.



>> Ich habe mich als jüngstes von vier Geschwistern entschlossen, das Lebenswerk meiner Eltern und Großeltern fortzuführen. Mehrere Kunden kennen mich, seit ich ein fünfjähriger Knirps war. <

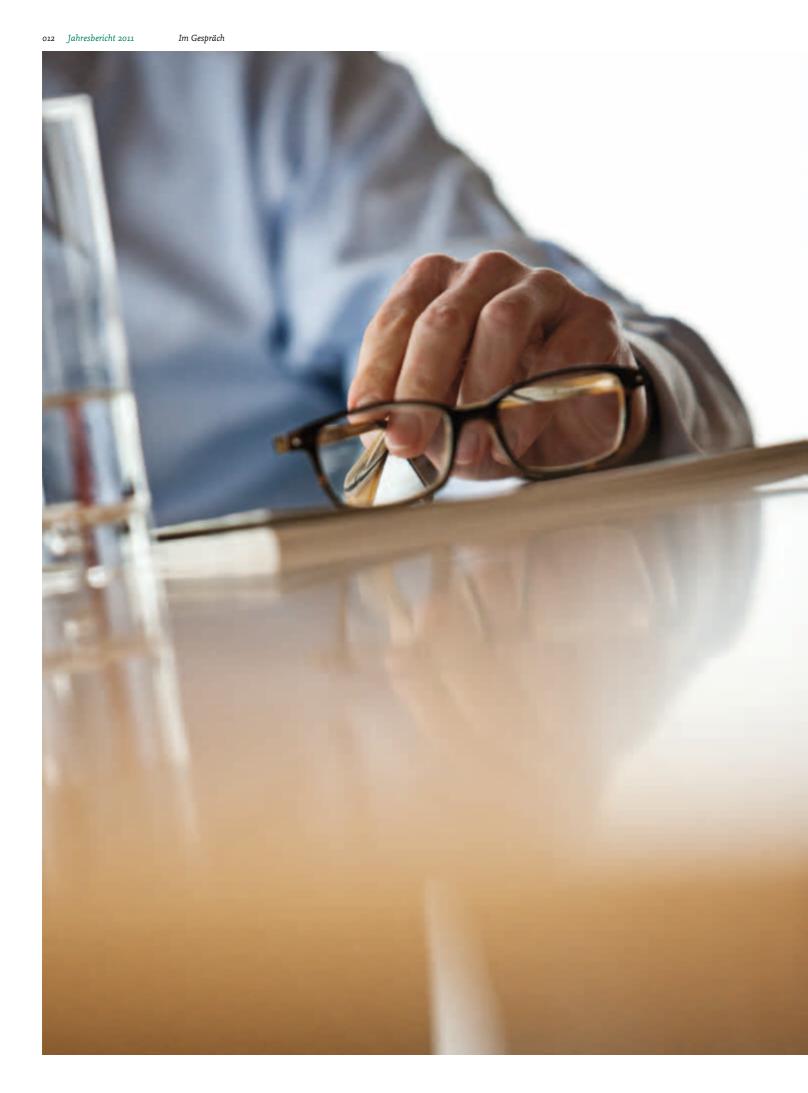
Stefan Janning





Tradition

Drei Generationen haben die Wäscherei Schulte groß gemacht. Aus einer kleinen "Hinterhof-Wäscherei" ist ein moderner Betrieb geworden, bei dem auf familiäre Atmosphäre weiterhin Wert gelegt wird. Begonnen hat alles mit einem Tisch in der Stube der Großmutter des heutigen Chefs. Und mit dessen Tochter Leonie kennt auch die vierte Generation schon viele Betriebsabläufe.





Dr. Achim Kassow ist seit August 2011 Sprecher des Vorstands der OLB. Er ist verheiratet und hat drei Kinder. Jogging durch den Oldenburger Schlossgarten unternimmt er zur Entspannung. Fußballerisch ist seine große Jugendliebe Düsseldorf, seit die Fortuna 1979 im Finale des Europapokals der Pokalsieger gegen den FC Barcelona nach Verlängerung unterlag und er als 12-Jähriger im Bett via Transistorradio mitfieberte.

Das Führungsteam im Gespräch

Dr. Achim Kassow, Dr. Stefan Friedmann, Jörg Höhling, Karin Katerbau und Hilger Koenig im Gespräch: Worauf legt die Bank im schwierigen Umfeld aus international wechselnder Stimmung an den Finanzmärkten und regional positiven Kennzahlen besonderen Wert, wie wappnet sie sich für kommende Herausforderungen, worauf sollten Kunden jetzt achten und wie sehen für Aktionäre, Kunden und Bank die Perspektiven aus? Das Führungsteam der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) beantwortet diese und weitere Fragen.

Herr Kassow, die OLB hat ein bewegtes Jahr 2011 erlebt. Die Bank hat mit Gewinn abgeschlossen, musste aber Einbußen hinnehmen. Was war für Sie das Positive des abgelaufenen Geschäftsjahres?

Dr. Achim Kassow: Unser Kundengeschäft ist im Jahr 2011 recht solide gelaufen. Die Erträge sind stabil und die Kosten im Griff. Wir sind erneut gewachsen und haben von vielen Kunden gute Rückmeldungen bekommen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind häufig für ihre Beratungskompetenz und Freundlichkeit gelobt worden.

Und doch sind Sie mit dem Jahr 2011 nicht zufrieden?

Kassow: Nein, wir können nicht zufrieden sein. Ausgesprochen ärgerlich war die Entwicklung der Risikovorsorge. Die OLB hat immer eine konservative Risikopolitik verfolgt. Doch dann hat es uns ins Haus geregnet. Das Schiffsportfolio macht rund fünf Prozent unseres Kreditportfolios aus und ist im Wesentlichen ursächlich für hohe Wertberichtigungen und damit auch den deutlichen Gewinnrückgang. Das ist keine schöne Erfahrung. Es gibt aber Anzeichen in einem Fall, dass wir betrogen worden sind. Hier haben wir Strafanzeige gestellt.



Jörg Höhling (rechts) ist seit 2010 Mitglied des Vorstands der OLB. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Nach Möglichkeit zweimal im Jahr läuft er einen Marathon. Seine Bestzeit steht bei rund drei Stunden. Lieblingsuhrzeit und -ort für das Training: morgens mit dem Sonnenaufgang am Oldenburger Kanal oder an der Hunte entlang. Musikalische Untermalung gibt es dazu derzeit häufig von Beth Ditto oder Jan Delay.



Dr. Stefan Friedmann gehört dem Vorstand der OLB seit 2001 an. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Der ehemalige Hockeyspieler und Vizepräsident Finanzen des Deutschen Hockey-Bundes lernt gerne auf Reisen fremde Länder kennen. Musikalisch bevorzugt er melodisch-kräftigen Gitarrensound von Virtuosen wie Joe Satriani, Eric Johnson oder Paul Gilbert.

Sie sprechen den deutlichen Gewinnrückgang an. Der Hauptversammlung wird empfohlen, auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten. Warum?

Kassow: Wir müssen stets im Blick behalten, die Bank solide zu führen. Eine stabile OLB ist wichtig für die Menschen und die Region. Und dafür ist es

war und ist die Risikotragfähigkeit mit dem notwendigen Sicherheitspuffer uneingeschränkt gegeben. Zusammenfassend ist klar festzustellen, dass trotz der Ergebnisbelastungen im Jahr 2011 noch ein positives Jahresergebnis erzielt wurde und die Bank stabil dasteht.

»Wir sind als kapitalstarke Bank gut aufgestellt und können solide Kapitalquoten aufweisen.«

Jörg Höhling

essenziell, jetzt die Substanz zu stärken. Ich habe das Gefühl, dass auch unsere privaten Aktionäre diesen Schritt nachvollziehen können. Unser klares Ziel ist es selbstverständlich, dass wir in Zukunft wieder eine Dividende zahlen.

Wie ist es um die Solidität bestellt? Müssen sich Kunden oder Anleger Sorgen machen?

Jörg Höhling: Wir sind als kapitalstarke Bank gut aufgestellt und können solide Kapitalquoten aufweisen. Infolge unseres erfolgreichen Kundeneinlagengeschäftes ist unsere Liquiditätssituation sehr komfortabel; wir waren im Jahr 2011 sogar in der Lage, durch Kundengeschäfte unsere langfristige Refinanzierung zu stärken. Und nicht zuletzt: Unser Vermögen und damit unsere Risikodeckungsmasse übersteigt unsere Risikopositionen deutlich – damit

Gilt diese Einschätzung auch noch mit Blick auf die kommenden Herausforderungen?

Höhling: Ja. Bezüglich der Kapitalausstattung wird die OLB auch die strengeren Anforderungen nach Basel III erfüllen. In vielen Bereichen tun wir das bereits heute. Hinsichtlich Liquidität und Refinanzierung wird die OLB auch zukünftig von ihrer sehr starken Position im Kundengeschäft profitieren. Damit können wir uns zumindest in diesem Punkt weitgehend Turbulenzen am Kapitalmarkt entziehen. Sofern sich das Marktumfeld stabilisiert und im Bereich Schifffahrt die Entwicklung der Charterraten für unsere Kunden eine wirtschaftliche Bereederung ihrer Schiffe ermöglicht, können wir im laufenden Geschäftsjahr ein deutlich verbessertes Ergebnis erzielen, das wir in den Folgejahren noch weiter ausbauen können.



Karin Katerbau (rechts) gehört dem Vorstand der OLB seit April 2012 an. Die gebürtige Pfälzerin ist insbesondere dem Friesland familiär verbunden. Sozial stark engagiert ist sie unter anderem als Stiftungsrätin der Bundesstiftung Kinderhospiz e.V.



Hilger Koenig ist seit Anfang 2012 als Generalbevollmächtigter verantwortlich für den Vertrieb. Zuvor leitete er sieben Jahre lang die Personalabteilung. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Wenn es passt, kommt er gerne mit dem Fahrrad zur Arbeit, was typisch ist für die Menschen im Nordwesten. Er treibt gerne Sport und liest italienische Krimis.

»Wir wollen uns noch spezifischer auf unsere Kunden ausrichten und die Bedürfnisse der gehobenen Kundschaft noch gezielter bedienen.«

Hilger Koenig

Herr Friedmann, 2011 war das Thema Anlagerisiko in aller Munde. Was sollte der Kunde bedenken?

Dr. Stefan Friedmann: Der Kunde in Norddeutschland ist per se eher risikoavers und muss zudem erkennen, dass die Regeln, über die man in den vergangenen 50 Jahren das Risiko gesteuert hat, heute nicht mehr gelten. Es gibt großen Gesprächsbedarf. Ist eine Anlage noch relativ sicher? Welche Anlage passt? Wie sieht der Kunde die Welt von morgen? Was erwartet, plant und benötigt er oder sie? Um das herauszufinden, ist ein persönliches Gespräch zwischen dem Bankberater und dem Kunden erforderlich. Für den Kunden bedeutet das, sich dem Bankberater zu öffnen, zu dem man Vertrauen hat und bei dem man sich mit seinen Fragen zu den Themen Finanzen und Versicherungen gut aufgehoben fühlt. Wie sich zeigt, wissen und tun das unsere Kunden. Denn im Allfinanzgeschäft, das heißt dem Angebot von Bank- und

Versicherungsprodukten aus einer Hand, haben wir 2011 das beste Geschäftsjahr der OLB-Geschichte verzeichnet.

Herr Koenig, reagiert die OLB auf den steigenden Gesprächsbedarf seitens der Kunden?

Hilger Koenig: Ja, wir wollen uns noch spezifischer auf unsere Kunden ausrichten und die Bedürfnisse der gehobenen Kundschaft noch gezielter bedienen. Wir begleiten Privatkunden bei Finanzierungs- und Anlagethemen mit adäquaten Produkten. Mit unseren Experten im Private Banking stehen wir den Kunden im gehobenen Privatsegment zur Seite. Wir haben auf der Geschäftskundenseite für jede Kundengruppe vom großen Unternehmer bis zum jungen Freiberufler Berater mit besonderem Fachwissen. Insgesamt wollen wir an der Entwicklung der Region Teil haben und auch unseren Teil dafür leisten. Das geht nur mit außergewöhnlicher Nähe zum Kunden.

Frau Katerbau, Sie sind seit April 2012 im OLB-Vorstand und kümmern sich unter anderem um Prozesse und Technologien. Wie können auch diese Bereiche Nutzen für den Kunden entfalten?

Karin Katerbau: Viele interne Prozesse und Technologien dienen vor allem einem Ziel: unserem Kunden einen spürbaren Nutzen zu bringen, zum Beispiel reibungslose, schnelle und sichere Abläufe zu ermöglichen. Mit Blick auf Schnittstellen und die Möglichkeiten der Echtzeit-Verarbeitung sind hierfür technische Steuerungsprozesse wichtig. Wenn wir in diesen Bereichen gut aufgestellt sind, merkt unser Kunde, dass seine Anliegen schnell und nachvollziehbar bearbeitet werden, er beispielsweise auf der OLB-Internetseite einen einfachen Zugang zu seinem Online-Banking findet. Anders gesagt: Qualität und Geschwindigkeit für unsere Kunden müssen stimmen. Nichts ersetzt das persönliche Gespräch mit dem Berater aber um zeitgerecht zu bleiben und neue Vertriebskanäle zu nutzen, sind auch gute Lösungen im Online- und Mobile Banking erforderlich.



Können Sie Ihre Pläne für das Online- und Mobile Banking schon präzisieren?

Katerbau: Inhaltlich ist da theoretisch einiges denkbar, aber ich bin noch zu jung bei der OLB und möchte die Bank und die Prozesse erst genau kennenlernen. Und es ist ja auch nicht so, dass es so etwas vor mir bei der OLB nicht gegeben hätte: Bereits Ende März 2012 ist die OLB-Mobile App eingeführt worden. Damit wird insbesondere für die jüngeren und technikaffinen Kunden eine deutliche Verbesserung bei der Erreichbarkeit der OLB sichergestellt. Salopp formuliert sind wir damit nur einen Fingertipp entfernt, also immer in der Nähe. Mit der App können Kunden bequem und komfortabel ihre Bankgeschäfte mit dem geeigneten Smartphone oder Tablet-PC erledigen – unabhängig von Ort und Zeit und wegen des sogenannten HBCI-/FinTS-Verfahrens auch sehr sicher. Das ist einer der Schritte, um die OLB als moderne Bank noch attraktiver zu machen. Und ich freue mich, hieran mitzuwirken.

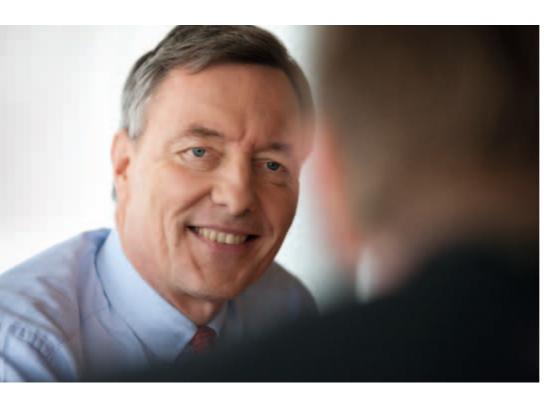


Das Führungsteam der OLB ist neu aufgestellt worden. Was bedeutet das für die Bank?

Kassow: Zunächst stärken wir Vertrautes: Denn unverändert bleibt die starke Verankerung der Mitglieder des Vorstands in den einzelnen Regionen des Geschäftsgebietes. Ein weiterer entscheidender Punkt für mich ist, dass die funktionalen Kompetenzen im Team deutlich gestärkt wurden. Und wir haben schließlich erstmals ein eigenes Vertriebsressort. Das stärkt den Marktfokus im Führungsteam.

Verändert sich durch die neuen Köpfe im Führungsteam die Identität der OLB?

Kassow: Die Vermutung liegt nahe. Aber man muss nichts reparieren, was nicht kaputt ist. Wir haben ein schönes, stabiles Kundengeschäft im privaten und mittelständischen Bereich. Da macht es keinen Sinn, in hektischen Aktionismus zu verfallen.





Friedmann: Zudem haben wir nicht nur das Führungsteam, sondern rund 3.000 Köpfe, die die OLB voranbringen. Denn insbesondere unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort machen die OLB aus. Typisch ist es, dass die Filialmitarbeiterin oder der Filialmitarbeiter genau dort leben und arbeiten, wo sie sich heimisch fühlen. Dort kennen sie ihre Kunden meist seit Jahren, zum Beispiel aus gemeinsamer Schulzeit oder vom Sportverein.

Koenig: Unser Geschäftsmodell basiert auf Vertrauen und Berechenbarkeit. Wir identifizieren uns mit der Region, mit den Geschäften, die wir hier betreiben, und mit dem Lebensmodell, mit dem sich die Menschen hier wohlfühlen.

Friedmann: Ich bin von Haus aus Kölner und der Rheinländer ist mit jedem schnell gut Freund, hat eine Woche später aber vergessen, wer man war. Das ist im Nordwesten anders: Es bedarf einer längeren Zeitspanne, um warm zu werden, aber wenn das erreicht ist, kann man sich aufeinander verlassen und hat zuverlässige Kontakte. Bodenständigkeit und Gewissenhaftigkeit sind typisch für die Region. Diese Eigenschaften zeichnen auch die OLB aus.

Was haben Sie sich für 2012 vorgenommen? Kassow: Wir setzen auf eine weitere Verstärkung unserer Beratungsleistung, die sich individuell an den verschiedenen Kunden ausrichtet. Zudem ist es uns

Und es besteht zugleich eine sehr angenehme Bescheidenheit, die schon hanseatischen Charakter hat. Denn inhaltlich gibt es viele Gründe für starkes Selbstbewusstsein.

» Kontinuität. «

Dr. Achim Kassow – auf die Frage, was von der OLB zu erwarten ist

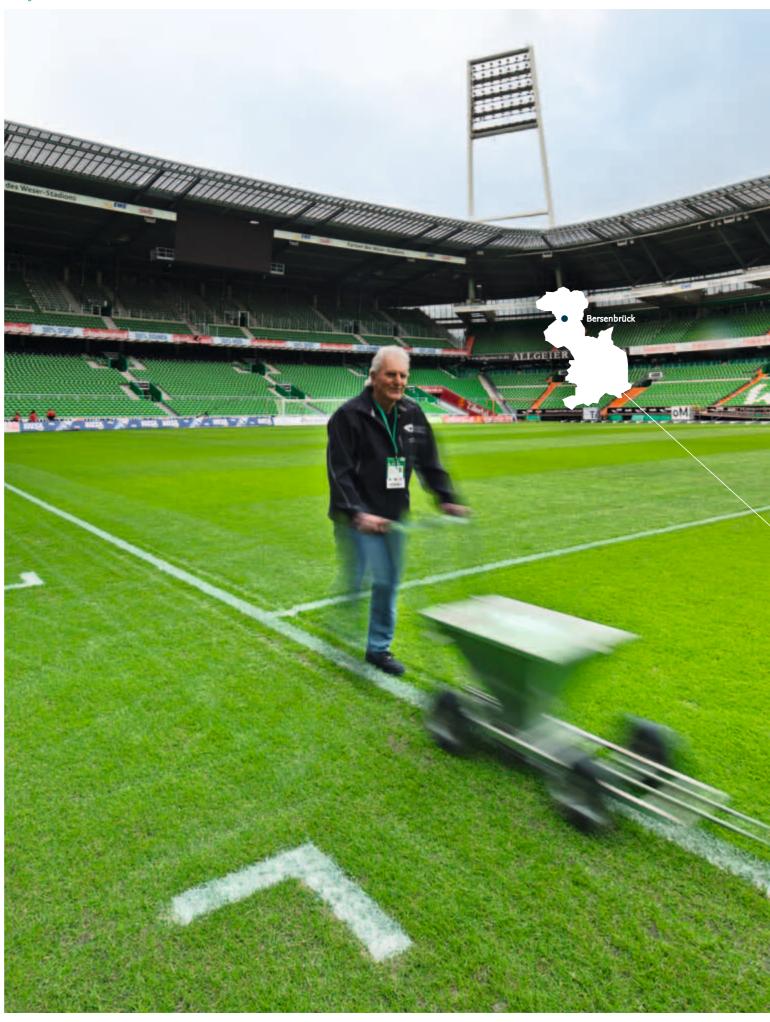
wichtig, im Risikomanagement mehr auch die Entwicklung von Teilportfolios im Blick zu haben. Und wir planen, interne Abläufe schlanker zu gestalten und mit einem nachvollziehbaren Produktangebot das Geschäft der Allianz Bank weiter voranzubringen.

Herr Kassow, als Sie im August 2011 als Vorstandssprecher bei der OLB anfingen, sagten Sie, Sie wollten erst einmal "die Bank von innen kennenlernen". Wie sind Ihre Eindrücke?

Kassow: Ich habe festgestellt, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich außergewöhnlich stark mit der Bank identifizieren – sie sind ganz authentisch die Köpfe und Gesichter der OLB. Es gibt ein großes Maß an Willen und Kompetenz. Was dürfen die Menschen von einer selbstbewussten OLB erwarten?

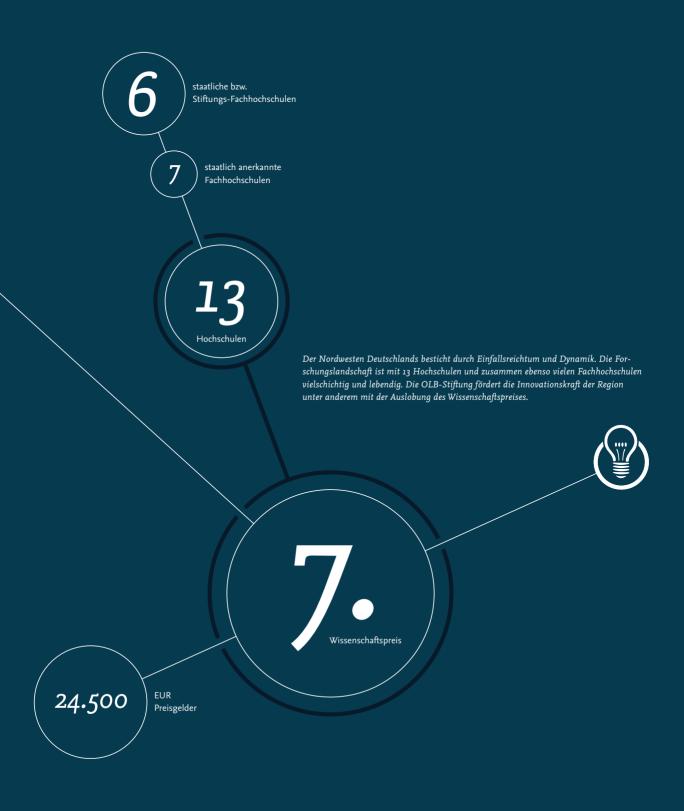
Kassow: Kontinuität.





Innovation steckt im Detail

Wie Wurst-Stahlbau aus Bersenbrück bietet auch die OLB maßgeschneiderte Lösungen



- Betreut Firmenkunden
- Seit 1993 bei der OLB





Vom Südpol bis ins Weserstadion

Wurst-Stahlbau GmbH meistert mit ihrem Finanzierungspartner OLB logistische Herausforderungen

Der Star ist Lionel Messi, sagt, wer den dreimaligen Weltfußballer im Team hat. Der Star ist die Mannschaft, behaupten Fußballtrainer ansonsten gerne. Werder Bremen ermöglicht eine weitere Variante: Der Star ist das Stadion. Dank der innovativen Dach- und Fassadenkonstruktion mit verbauten 3.000 Tonnen Stahl, 30 Hektar Glasoberfläche und einer modernen Fotovoltaikanlage aus fast 200.000 Solarzellen ist das Weserstadion sowohl hinsichtlich der Architektur als auch der Nachhaltigkeit internationale Spitzenklasse. Gut

700.000 Kilowattstunden Strom werden so pro Jahr erzeugt und die Emissionen um rund 500 Tonnen Kohlendioxid reduziert. Mehrere Werder-Fans legten für die Fertigung und Montage aktiv Hand an: Mitarbeiter der Wurst-Stahlbau GmbH. Das Familienunternehmen aus Bersenbrück war 2008 mit dem Abriss des alten Weserstadiondaches und dem kreativen Neuaufbau beauftragt worden. 2011 wurde der finale Abschnitt für die Umwandlung des Stadions in eine reine Fußball-Arena abgeschlossen.

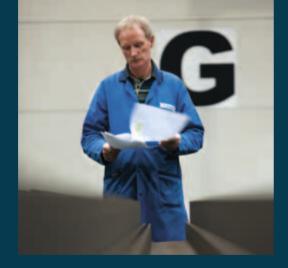
Die stahlharte Wurst-Dreierkette (v. l.): Thomas, Michael und Christian. Gemeinsam lenken sie die Geschicke eines der größten deutschen Stahlbauer.





Wie die technisch aufwendigen Fachwerkträger und Stahlbinder das stabile Fundament des innovativen Dachs bilden, stützte im Ganzen auch die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) das anspruchsvolle Bauvorhaben. "Die OLB war für uns nicht nur in der Umsetzung dieses herausragenden Projektes wichtig, sondern ist insgesamt eine erhebliche Säule in unserer Unternehmensfinanzierung", sagt der kaufmännische Geschäftsführer Thomas Wurst (41 Jahre), der gemeinsam mit seinen Brüdern Michael (44) und Christian (47) die Geschicke lenkt.

Vieles hat das Trio von den Eltern in die Wiege gelegt bekommen. 1966, Messi war noch lange nicht geboren und Deutschland im unglücklichen Finale von Wembley Vizeweltmeister geworden, gründeten Friedmut und Hildegard Wurst das Unternehmen und bauten es mit dem Prokuristen Alfred Feldker auf – zunächst als Landschmiede: Nägel wurden verkauft, Fenster eingesetzt, Rasenmäher repariert, Pferdehufe beschlagen. Doch der Einsatzbereich expandierte stetig wie schnell.



Der Vater als Obermeister der Metallinnung Bersenbrück und als Präsident des Landesverbandes Metall sowie die Mutter als Leiterin der Tafel Bersenbrück lebten und leben auch die regionale Verwurzelung und das soziale Engagement vor. Das trägt Früchte: Die drei Brüder sind seit Langem ehrenamtlich in der freiwilligen Feuerwehr aktiv. Auch viele Mitarbeiter engagieren sich tatkräftig. Löschen, wenn es brennt und, wie der Firmenslogan verheißt, stahlharte Probleme leicht lösen – das ist die Berufung. Und so bringt mancher Auftrag die Stahlbauer bis ans Ende der Welt. Unter anderem Fassadenkonstruktionen für den Bau der Polarforschungsstation Neumayer III des Alfred-Wegener-Instituts waren bei Wurst in Auftrag gegeben. Sieben Mitarbeiter wurden im antarktischen Sommer 2007/08 an den Südpol

» Die OLB war nicht nur in der Umsetzung des Weserstadion-Projektes wichtig, sondern ist insgesamt eine erhebliche Säule in unserer Unternehmensfinanzierung.«

Thomas Wurst, kaufmännischer Geschäftsführer



Bei Wurst-Stahlbau wird viel Wert darauf gelegt, dass die Mitarbeiter sich wohlfühlen.

entsendet. Doch weil sich das Transportschiff im Packeis festlief und erst vom Forschungsschiff "Polarstern" freigebrochen werden musste, reichte die Zeit nicht mehr. Der Kellergrundbau wurde noch errichtet, dann trat die Crew den Rückweg an – das Material ließ man vor Ort einschneien. Ein Jahr später kam der Tross zurück, buddelte die Komponenten wieder aus und vollendete den Bau. "Montageprobleme kann man immer irgendwie lösen", pflegt Diplom-Ingenieur Christian Wurst in solchen Momenten zu sagen.







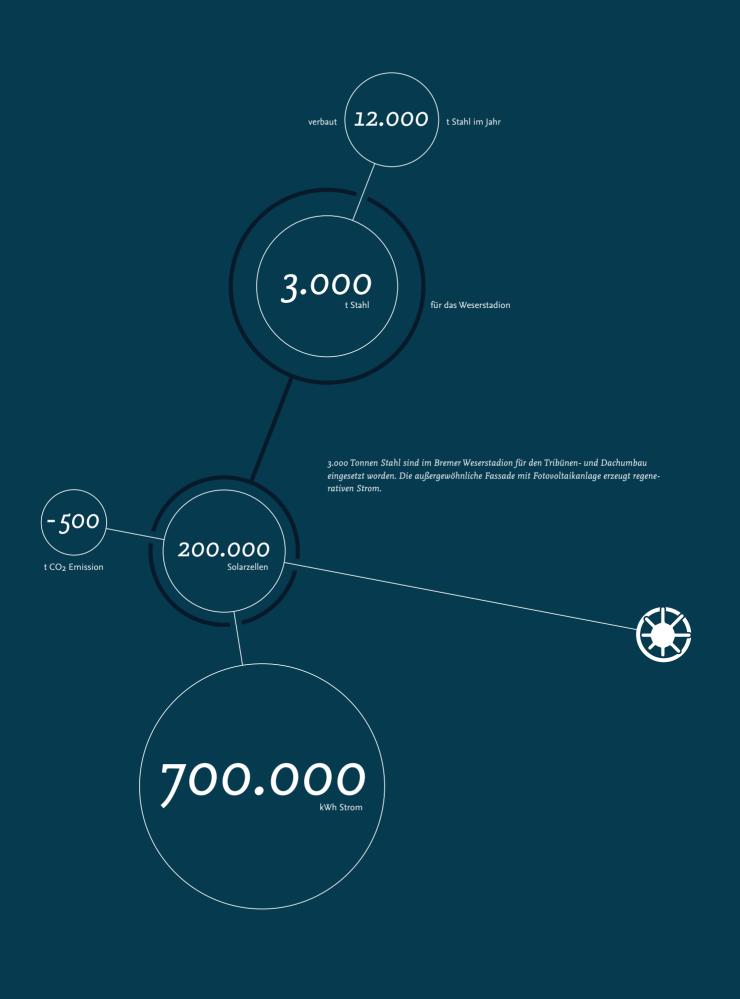
Viel einfacher
als in der
Antarktis war
es auch beim
Weserstadion
nicht. Dort
das enge Zeitfenster beim
Wetter – hier der

begrenzte Spielraum. Das Stadionbad, die Tribünen und der gesperrte Platz gestatteten kaum Entfaltung. Also wurden die Einzelteile in der eigenen Produktionshalle gefertigt, aus Bersenbrück nach Bremen transportiert, auf einem der großen Stadion-Parkplätze abgeladen, montiert, mit dem Transporter durch das Marathontor ins Stadion gefahren und an den Einsatzort gehievt. Bis zu 35 Wurst-Spezialisten waren auf der Baustelle zeitgleich im Einsatz. Weil dabei auch der Rasen des Stadionbades mit Baggern und Kränen überquert und ein Fundament für den großen Turmdrehkran gebaut werden musste, spendierte die Firma hinterher dem Bad eine neue Wiese. Und der heilige Rasen im Weserstadion blieb unangetastet, denn der Großteil der Arbeiten musste im Einklang mit dem Spielplan ablaufen.

Die stets wechselnden Anforderungen, um gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln, seien das erfreulich Spannende an der Beratung der außergewöhnlich innovativen Wurst-Stahlbau GmbH, sagt Jörg Zeggel, Senior-Firmenkundenbetreuer der OLB in Quakenbrück. "Die Wege sind kurz, unser Kontakt ist gut und die Kommunikation offen", fasst er das zielgerichtete Miteinander zusammen. Das offene Ohr des Betreuers, die persönliche Begegnung auf Augenhöhe und die eigenhändigen Vorschläge der Bank beispielsweise zu Finanzierungsmöglichkeiten

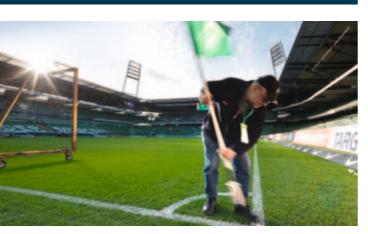
gefallen den Gebrüdern Wurst an der OLB im Besonderen. "Die OLB kennt uns, hat sich gut in unsere Prozesse hineingedacht und weiß, wie sie wann reagieren muss", sagt Thomas Wurst.

Der Jahresumsatz der GmbH beträgt gut 50 Mio. Euro, Knapp 200 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen heute, viele davon in der Fertigung im Drei-Schicht-Betrieb. Bis zu 12.000 Tonnen Stahl produziert Wurst jährlich und gehört damit zu den Top Ten der deutschen Stahlbauer. Und wo früher klassischerweise im Stahlbau das meiste quadratisch, praktisch, gut war, sind heute immer mehr individuelle Lösungen gefragt. "Wir gehen diese Entwicklung mit", sagt Christian Wurst, "Bestandteil unserer Strategie ist es, uns immer wieder neu zu erfinden." Auszeichnungen wie der Axia-Award für vorbildliche Zukunftsausrichtung mittelständischer Unternehmen, der vom Fernsehsender n-tv vergebene Mittelstandspreis "Hidden Champion 2011" und der vom Bundesinnenminister verliehene Preis für vorbildliches Arbeitgeberverhalten im Ehrenamt bestätigen in vielerlei Facetten, dass die Bersenbrücker mit dieser Philosophie richtig liegen. Die drei Brüder und die Mannschaft von Wurst-Stahlbau sind herausragende Akteure auf ihren Spielfeldern. Ganz so wie im Fußball Lionel Messi.

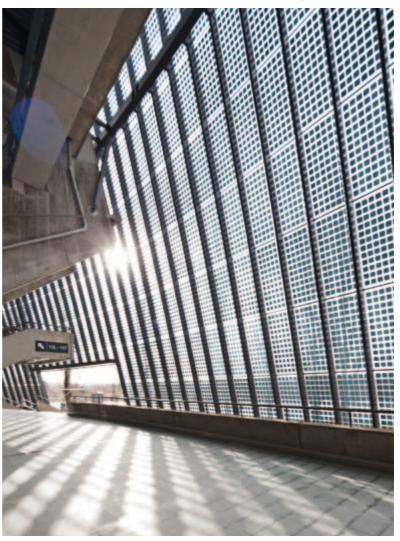


>> Wir gehen die Entwicklung mit. Bestandteil unserer Strategie ist es, uns immer wieder neu zu erfinden. **<<**

Christian Wurst, Geschäftsführer Markt und Technik







Innovation und Fußball

Fußballarena und Fotovoltaikanlage – beim Bremer Weserstadion ist beides miteinander verknüpft. Die Wurst-Stahlbau GmbH hat 2008 mit dem Abriss des alten Daches begonnen und 2011 die Umwandlung abgeschlossen. Jährlich 700.000 Kilowattstunden regenerativen Strom speist die moderne Fotovoltaikanlage ein.

40.000 Zuschauer innen und 200.000 Solarzellen außen: Wenn in Bremen Fußball gespielt wird, ist die Umwelt schon mal Gewinner.

Motivierte Mitarbeiter – zufriedene Kunden

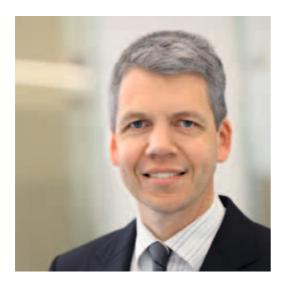


Mit speziellen Frauenworkshops stärkte die OLB im Jahr 2011 die Entwicklungschancen für weibliche Führungskräfte.

Die Kompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist für das Kundengeschäft von besonderer Bedeutung. Nähe zum Kunden zu schaffen, zu festigen und zu intensivieren, sind Eckpfeiler im Geschäftsmodell der Oldenburgische Landesbank AG (OLB). Umgesetzt werden sie durch motivierte und qualifizierte Menschen vor Ort. Auch die Abteilung Personal ist in ihren Bereichen vielfältig in Bewegung, damit die Kunden mit den qualifizierten Ansprechpartnern in den Filialen zufrieden sein können, die Bank sich auch künftig weiter verbessern wird, neue Mitarbeiter das Leitbild verinnerlichen und alle Mitarbeiter in einem Umfeld arbeiten, welches ihnen für das Erreichen der Ziele ideale Bedingungen schafft. Wie gelingt es, Mitarbeiter für den Arbeitgeber so zu begeistern, dass die Kunden das spüren?

Zum dritten Mal nach 2010 und 2011 ist die OLB als einer der bundesweit besten Arbeitgeber ausgezeichnet worden. Das unabhängige Corporate Research Foundation Institute aus Düsseldorf verlieh der OLB erneut das Qualitätssiegel "Top Arbeitgeber 2012". Vor allem die Unternehmenskultur und Aspekte wie eine ausgewogene Balance aus Arbeit und Privatleben überzeugten die Jury. "Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten wie auch ein kooperativer und partnerschaftlicher Führungsstil sind für uns grundlegende Bausteine, um die Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dauerhaft zu erhalten", sagt Marc Arkenau. Der 44-jährige dreifache Familienvater ist seit 1. Februar 2012 Leiter der Abteilung Personal und war zuvor als Mitglied der Geschäftsleitung für Privatkunden in der Region Jade tätig.

Die Personalarbeit der OLB steht seit Jahren für Entwicklungschancen, Kontinuität und Verbundenheit. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit aller Mitarbeiter in der OLB-Gruppe beträgt rund 16 Jahre. Im Geschäftsjahr 2011 haben 19 Mitarbeiter der OLB ihr 40. Dienstjubiläum gefeiert. Vier Mitarbeiter zählten seit 35 Jahren und 53 Mitarbeiter seit 25 Jahren zum Konzern. Auf eine zehnjährige Betriebszugehörigkeit blickten 148 Mitarbeiter zurück. Durch das umfangreiche Angebot an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen bleiben die Mitarbeiter stets auf dem neuesten Stand und erweitern kontinuierlich ihren Horizont. Denn man hat es in einer Bank täglich mit Menschen zu tun, deren Fragen, Wünsche und Probleme ernst genommen und kompetent bearbeitet werden.



Marc Arkenau leitet bei der OLB seit Februar 2012 die Abteilung Personal, Zuvor war er Mitglied der Geschäftsleitung für Privatkunden in der Region Jade.



Die OLB ist ein familienfreundlicher Arbeitgeber

Qualifizierte, verbundene und motivierte Mitarbeiter, die die Grundbedingung sind für zufriedene und überzeugte Kunden, sprechen für das Gelingen dieses Ansatzes. Warum bleiben die Mitarbeiter gerne bei "ihrer OLB"? Wegen des idealen Arbeitsumfelds, weil das Betriebsklima stimmt und die Freude an den Aufgaben nicht nachlässt. Und weil die Menschen in der Region verankert sind - mehr als 90 % der Mitarbeiter der Regionalbank stammen aus dem Nordwesten. Sie sind wie der Großteil der Kunden und wie die gesamte Bank "hier zu Hause".

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wissen die OLB als familienfreundlichen Arbeitgeber zu schätzen. Besondere Faktoren: Die Arbeitszeit ist an gegenseitiges Vertrauen gekoppelt, sie kann in einem gewissen Rahmen flexibel gestaltet werden, und der Arbeitsort lässt sich bei Bedarf nach individueller Absprache teilweise nach Hause oder in eine andere Filiale verlegen, wenn dieses eine bessere Anbindung an familiäre Verpflichtungen ermöglicht. Für den Fall, dass die Pflege von Familienangehörigen zum Thema wird, steht in der Abteilung Personal ein eigener Ansprechpartner zur Verfügung. Gemeinsam werden individuelle und passende Lösungen gefunden, die dem Mitarbeiter erlauben, sich um seine Familie zu kümmern.

Auch für Eltern wird bei der OLB viel getan: Neben der Vermittlung von Kinderbetreuung über Kooperationspartner gibt es unter anderem Elterntreffen und Seminare zum Wiedereinstieg nach der Elternzeit. 90 % der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kehren nach Beendigung ihrer Elternzeit in die OLB zurück. Im Mai 2011 ist die Bank im Audit "berufundfamilie" zertifiziert worden. Nun werden die Angebote zielgerichtet ausgebaut. Die Optimierung der Vereinbarkeit von Arbeit und Freizeit bleibt als selbstverständlicher Teil in der Unternehmenskultur verankert. Das Ziel: die tragfähige Balance zwischen den Interessen des Unternehmens und der Mitarbeiter. Mit den familienbewussten Maßnahmen bleiben Arbeitszufriedenheit und Motivation der Beschäftigten auch im Zeichen eines sich ändernden Werteverständnisses erhalten.

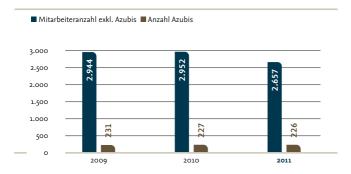
Wegen dieser Aufmerksamkeit, die Mitarbeiter erfahren, ist die OLB auf dem Arbeitsmarkt als moderner und attraktiver Arbeitgeber anerkannt und beliebt bei jungen Menschen, die einen Ausbildungsplatz suchen oder ein Studium anstreben. Die hohe Ausbildungsquote von 12,0% verdeutlicht den Stellenwert der Förderung junger Menschen in der OLB. Das erfolgreiche Ausbildungskonzept ist 2011 mit dem "Preis für innovative Ausbildung" gewürdigt worden. "Potenziale nutzen - Persönlichkeitsförderung durch professionelles Coaching bei Lern- und Leistungsblockaden" nennt sich ein wesentliches Programm. Diese zusätzliche individuelle Förderung auf freiwilliger Basis wirkt sich positiv auf die Ergebnisse aus. Anfang 2012 erreichten $70\,\%$ der OLB-Auszubildenden in der Abschlussprüfung die Note "gut". Bundesweit waren dies im Vergleich 33,5%.





Das unabhängige CRF Institute (Corporate Research Foundation) aus Düsseldorf verlieh der OLB erneut 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 die Belange der Angestellten besonders im Fokus. Denn nur zufriedene Mitarbeiter können Kunden zufriedenstellen.

Mitarbeiteranzahl OLB-Konzern



Mitarbeiteranzahl OLB Regionalbank



Die Bank als Mit-Entwickler eines Studiengangs

Seit August 2011 hat die OLB ihre Erstausbildung im Bankbereich um einen dualen Studiengang erweitert. Gemeinsam mit der Jade Hochschule wurde "Insurance, Banking and Finance" als berufsbegleitender Studiengang für den Bereich Banken und Versicherung entwickelt. Als einer von drei Partnern finanziert die OLB an der Jade Hochschule für fünf Jahre die Stiftungsprofessur. Sechs Studenten der OLB sind

Vor diesem Hintergrund bildet die Personalentwicklung von Frauen in Führungspositionen weiterhin einen Schwerpunkt. Mit Karin Katerbau ist erstmals eine Frau in den Vorstand der OLB berufen worden, sie nahm ihre Tätigkeit im April 2012 auf. In der ersten Führungsebene der Bank sind zwei Frauen Direktorinnen der Zentrale. Im gesamten Geschäftsgebiet arbeiten mehr als 20 Filialleiterinnen für die OLB. Das Jahr 2011 war gekennzeichnet durch vier von Mitarbeiterinnen aus

»Wir bieten den Bewerbern einen maßgeschneiderten Studiengang mit der optimalen Mischung aus Theorie und Praxis, der besonders für junge Menschen aus unserer Region gedacht ist.«

Judith Diekmann, Ausbildungskoordinatorin der OLB

im Premierenjahrgang dabei: vier Auszubildende in Kombination mit der Erstausbildung und zwei Bankkaufleute als Weiterbildungsmaßnahme der "Perspektive Zukunft". Dieses Förderprogramm bereitet gezielt über zwei Jahre die Nachwuchskräfte von Morgen vor. "Wir bieten den Bewerbern einen maßgeschneiderten Studiengang mit der optimalen Mischung aus Theorie und Praxis, der besonders für junge Menschen aus unserer Region gedacht ist", sagt OLB-Ausbildungskoordinatorin Judith Diekmann. Die Förderung der Studiengänge an der Frankfurt School of Finance and Management und Wirtschaftsakademien, das Angebot von Praktika und Abschlussarbeiten für Hochschulstudierende, der Auftritt auf Job-Messen für junge Menschen, zahlreiche Förder- und Traineeprogramme sowie das Sponsoring von Veranstaltungen wie Abi-Bällen runden das Engagement der OLB ab.

Ohne Quote in Führungspositionen

Deutlich gestiegen ist in den vergangenen Jahren die Anzahl der Mitarbeiterinnen, die eine Führungsaufgabe in der OLB wahrnehmen. "Doch bei uns entwickeln sich Frauen im Beruf nicht durch eine Quote: Die Kultur im Hause, die Rahmenbedingungen und die Qualifikationen müssen stimmen, damit anspruchsvolle Aufgaben angemessen erfüllt werden können", sagt Marc Arkenau.

verschiedenen Unternehmensbereichen und Lebensphasen durchgeführten Workshops. Resultate befinden sich bereits in Umsetzung: Weiterer Ausbau der Bedingungen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, ein Mentoring-Programm für angehende Führungskräfte und ein berufliches Netzwerk im Format einer Internet-Gruppe "Xing OLB-Eltern" für Mitarbeiterinnen in Elternzeit.

Die besondere Unternehmenskultur ist nicht zuletzt ein Antrieb für gemeinschaftliches Engagement in der Freizeit. Rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind regelmäßig beim Betriebssport aktiv, beispielsweise beim Bowling, Fußball und Golf oder beim Surfen auf dem Wakeboard. Auch das trägt zur Motivation bei. Und somit dazu, eine gute und nachhaltige Kundenbank zu sein.



Hier zu Hause – 90 % der OLB-Mitarbeiter stammen aus der Region.



Bernd Stübing ist seit seiner Geburt linksbetont tetraspastisch behindert. Seinen motorisierten Krankenfahrstuhl nennt er "Silberpfeil" und fährt damit täglich bis zu 65 Kilometer – dienstlich.



Mit dem "Silberpfeil" auf Botentour

Emdens erster Rollstuhlkurier hat mithilfe der OLB eine außergewöhnliche Beschäftigung gefunden. Für verschiedene Unternehmen in der größten Stadt Ostfrieslands bringt er die Post weg. Nur samstags muss er pünktlich Schluss machen: Da spielt Werder.

Bernd Stübing ist ein Unikum: humorvoll, lebensfreudig, gesprächig - und seit seiner Geburt linksbetont tetraspastisch behindert. Er hat seine Bestimmung gefunden: Er ist mit Hingabe der Rollstuhlkurier von Emden. Der Erste seiner Art weit und breit. Unter anderem für Ärzte, Autohäuser, einen Bestatter, Einzelhändler und die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) bringt der 33-Jährige quer durch Emden frankierte Briefe zur Post oder Sendungen aus dem Postfach zum Empfänger. Wenn er seinen silberfarbenen Comet-Shoprider startet und mit bis zu 15 Stundenkilometern durch die Stadt flitzt, ist ihm der Spaß an der Arbeit anzumerken. Und an jeder zweiten Straßenecke wird er gegrüßt. Man kennt ihn halt in der Stadt. Hier und da gibt es auch ein kleines Schwätzchen. Dann aber geht es schnell weiter auf dem motorisierten Krankenfahrstuhl, den Bernd Stübing beinahe liebevoll "meinen McLaren Mercedes Silberpfeil" nennt.

Angefangen hat alles allerdings nicht mit Formel-1-Rennen, sondern vor mehr als 20 Jahren mit Fußballspielen der Sportfreunde Larrelt in der Bezirksoberliga. Libero der Truppe ist Heiko Harms, Bernd Stübings Onkel, Torwart ist der junge OLB-Mitarbeiter Rainer Hoffmann. Bernd Stübing bezieht zu jedem Heimspiel seinen Stammplatz: schräg hinter dem Tor.

» Du bist doch jetzt Chef. Hast du nicht einen Job für mich? «

Bernd Stübing zum neu ernannten Filialleiter Rainer Hoffmann

Gute Sicht, und weil die SF Larrelt offensivstark sind, bleibt immer Zeit für ein Schwätzchen mit dem Schlussmann. So geht das eine lange Zeit, bis Rainer Hoffmann in Emden-Borssum Filialleiter wird und Bernd Stübing aus der Schule kommt und – der gewöhnlichen Betätigungen für Behinderte überdrüssig – seinen Kumpel, den Torwart und Banker, eines Tages fragt: "Du bist doch jetzt Chef. Hast du nicht einen Job für mich?"



Postfach öffnen, Brief einlegen, Postfach schließen. Bernd Stübing ist seit 1999 als Rollstuhlkurier unterwegs. Und Werder Bremen ist irgendwie immer bei ihm



Also wird Rainer Hoffmann aktiv. Für ihn, dessen Vater in einer Behindertenwerkstatt gearbeitet hat, ist es eine Selbstverständlichkeit, hier im Rahmen des Möglichen zu unterstützen. Die gesamte Familie Stübing ist ihm ohnehin gut bekannt, alle vertrauen in Finanzfragen seit vielen Jahren der OLB. Und Rainer Hoffmann verfügt in besonderer Form über Eigenschaften, die in allen OLB-Filialen weit verbreitet sind: Er kann genau hinhören, er nimmt die Kunden ernst, er kann sie gut betreuen und er kann sich für seine Kunden und Freunde einsetzen. So wird organisiert, dass Bernd Stübing in Borssum für die OLB die Post wegbringt, weil hier die meisten Ziele gut erreichbar an der Hauptstraße liegen. Am 1. Juli 1999 geht der Rollstuhlkurier erstmals auf Fahrt. Eine Lösung, die zwei Gewinner hervorbringt: Bernd Stübing erhält eine verantwortungsvolle Aufgabe und die OLB-Mitarbeiter sparen Zeit, weil das Wegbringen der Post für sie immer einen Umweg bedeutet hat.

Schnell aber wird Borssum zu klein für den agilen Kurier. Bernd Stübing akquiriert eigenständig weitere Kunden. Er beackert nun alles zwischen Borssum und Larrelt, hat in Hochzeiten um die 30 und aktuell knapp 20 Kunden.

» Mit Rainer macht es am meisten Spaß!«

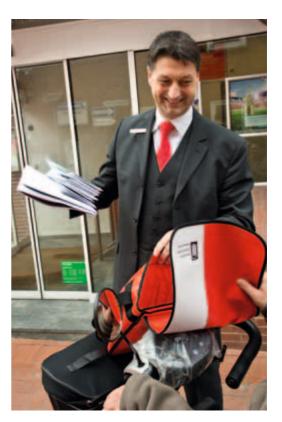
Bernd Stübing zur Zusammenarbeit mit seinem Freund Rainer Hoffmann

"Die Idee war etwas Gutes zum richtigen Zeitpunkt. Für mich ist das Wichtigste, dass Bernd eine feste Aufgabe hat. Und es ist schön mitzuerleben, wie er die Chance, die wir ihm geboten haben, mit eigenem Esprit genutzt und richtig was daraus gemacht hat", sagt Rainer Hoffmann, der inzwischen Leiter der OLB-Filiale an der Bismarckstraße in der Emder Innenstadt ist.

» Es ist schön zu sehen, wie Bernd die Chance, die wir ihm geboten haben, mit eigenem Esprit genutzt und richtig was daraus gemacht hat.«

Rainer Hoffmann, Filialleiter der OLB in Emden





Seinen 170-Kilogramm-Silberpfeil lässt Bernd Stübing jeden Werktag bei Wind und Wetter ab 7:30 Uhr über die Straßen schnellen. Nach der Mittagspause legt er normalerweise bis gegen 17:00 Uhr eine zweite Schicht ein. Pro Tag kommen so rund 65 Kilometer zusammen. "Mit Rainer macht es am meisten Spaß", sagt Bernd Stübing mit einem breiten Lächeln, hier sind zwei, die sich verstehen. Der Torwart und Bankberater ist für seinen Stammgast und Kunden da, finanzierte den Shoprider, der über eine mit Bernd Stübings Eltern befreundete Allianz Agentur versichert wurde, und half beispielsweise bei der Anmeldung des Gewerbes.

Der Obolus, den Bernd Stübing sich mit seinem Kurierdienst verdient, ist praktisch Taschengeld. Als Vollmitglied von Werder Bremen, treues Mitglied des Fanclubs "The Wheelers" und häufiger Besucher von Heim- wie Auswärtsspielen kann er das gut gebrauchen. Eine kleine Werder-Badeente und ein grünweißer Mini-Stollenschuh zieren den Schlüsselbund, der am "Silberpfeil" baumelt. Fußball ist das Thema, das Bernd Stübing und Rainer Hoffmann verbindet.

So werden sie regelmäßig auf den Straßen Emdens erkannt: als der zuschauende Fan, der auch in den regionalen Ligen jeden Sportplatz gesehen hat, und als der talentierte Torwart, der mit den SF Larrelt zahlreiche Siege feierte. Rainer Hoffmanns Büro zieren jetzt Pokale und Auszeichnungen für Erfolge im Betriebssport mit der OLB-Mannschaft. Und aus einigen Fußballmitspielern und -kontrahenten von früher sind im Laufe der Zeit OLB-Kunden und -Geschäftspartner geworden.

Neben den Trophäen hält der Filialleiter eine kleine Kostbarkeit in Ehren. Als sich zum zehnten Mal jährte, dass Bernd Stübing für seinen Werdegang als Rollstuhlkurier von Rainer Hoffmann den nötigen Anschub bekommen hatte, überreichte er seinem Förderer einen Füller mit Gravur: "Geschäftsfreunde – Berni & Rainer". Wie sang einst der "Kaiser" Franz Beckenbauer: Gute Freunde kann niemand trennen, gute Freunde sind nie allein, weil sie eines im Leben können, füreinander da zu sein.



Allianz Bank: Wachstumsmodell und große Chance für die OLB

Die Allianz Bank, eine Zweigniederlassung der Oldenburgische Landesbank AG (OLB), hat sich im Geschäftsjahr 2011 kontinuierlich weiterentwickelt. Mit attraktiven Produkten gelingt es, auch Neukunden zu gewinnen. Nicht nur aus Sicht der Generalvertreter ein Modell, das Finanz- und Versicherungslösungen aus einer Hand bietet und Zukunft hat.

- Am 15. Januar 1869 eröffnete die Oldenburgische Landesbank in der Ritterstraße 9, Oldenburg, ihre ersten Geschäftsräume.
- Im Jahre 1904 übernahm die Dresdner Bank das Bankhaus Erlanger & Söhne und damit auch dessen 25%-Beteiligung an
- Durch eine Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse wurde die Dresdner Bank im Jahr 1986 Mehrheitsaktionär der Bank.
- Mit Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz gehört die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) als eigenes börsennotiertes Unternehmen seit 2001 zum Allianz Konzernverbund.
- Im Zuge des Verkaufs der Dresdner Bank an die Commerzbank übernahm die Allianz SE mit Wirkung vom 23. Dezember 2008 die vormals von der Dresdner Bank AG gehaltenen Stimmrechte an der Oldenburgische Landesbank AG (OLB). Am 23. April 2009 wurden die von der Allianz SE gehaltenen Stimmrechte an der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) von der Allianz Deutschland AG übernommen.
- Als ihre Zweigniederlassung betreibt die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) die Allianz Bank.



In Speyer am Oberrhein hat Generalvertreter Dirk Hiltner mit seinem Team die Allianz Bank-Kunden ganzheitlich

Die Allianz Bank ist im dritten Jahr bundesweit als Zweigniederlassung der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) aktiv. Sie richtet sich primär an Versicherungskunden der Allianz Deutschland. So wird auch Privat- und Firmenkunden der Allianz Agenturen ein Grundsortiment an Bankprodukten angeboten und das bestehende Angebot rund um Versicherung, Vorsorge und Vermögen sinnvoll ergänzt. Für die Kunden des Konzerns entsteht ein vollständiger Service aus einer Hand. Darüber hinaus ist die Allianz Bank auch Hausbank für Vertreter und Mitarbeiter im Konzern.

Warum das Allianz Bankgeschäft ein Wachstumsmodell und eine große Chance für die OLB ist, verdeutlicht als einer von bundesweit rund 9.300 Allianz Vertretern Dirk Hiltner. Er sitzt mit seiner 1998 eröffneten Generalvertretung in Speyer am Oberrhein. In einer der ältesten Städte Deutschlands bietet er mit seinen Mitarbeitern, inklusive eigenem Bankberater, modernes Allfinanzgeschäft an. Nicht nur, weil ein Geldautomat und ein Kontoauszugsdrucker die Agentur eindeutig als Bankfiliale erkennbar machen, sondern vor allem, weil die Kunden vor Ort das Team kennen sowie in Versicherungs- und Finanzfragen Vertrauen in Dirk Hiltner und seine Mitarbeiter haben, funktioniert das Modell.



Bundesweit entwickelte sich das Geschäft der Allianz Bank im Jahr 2011 kontinuierlich: Gut lief im ersten Halbjahr das Tagesgeld Hochzins mit einem Anlagevolumen von mehr als 800 Mio. Euro. Produkte wie dieses erfüllen den Wunsch der Vertreter und der Anleger gleichermaßen: Sie beinhalten spürbare Vorteile für Versicherungskunden und machen die Allianz Bank attraktiv. Weitere erfreuliche Entwicklung: Durch das Tagesgeld konnten rund 45.000 Neukunden für die Allianz Bank gewonnen werden, darunter waren 15.000 Menschen Neukunden der Allianz. Gut angelaufen ist auch das neue Girokonto Gold. Hiermit sind kostenlose Bargeldabhebungen an allen Geldautomaten in Deutschland und weltweit möglich. Das zugehörige Reise- und Onlineversicherungspaket macht das Kontomodell für den Kunden besonders wertvoll.

Im Jahr 2011 sind Maßnahmen zur Neuausrichtung des Allianz Bank Vertriebs beschlossen worden. Ausgebaut wird die sogenannte Beraterline, in der Bankexperten den Vertretern vor Ort über Telefonie und Video jederzeit für die persönliche Beratung zur Verfügung stehen; reduziert wird die Anzahl mobiler Bankspezialisten. Rund 100 Mitarbeiter sind hiervon betroffen, vorwiegend über Funktionsänderungen. Die Allianz setzt auf die Sichtbarkeit der Allianz Bank in den Agenturen als wesentlichen Erfolgsfaktor; deshalb wurden neben dem Premiumformat Bankfilialen auch Fachagenturen als Breitenformat mit entsprechendem Marktauftritt weiter ausgebaut. Insgesamt stehen den Kunden der Allianz Bank mittlerweile über 800 Bankfilialen und Fachagenturen zur Verfügung.

Die Kunden der Allianz Bank können umfangreiche Online-Funktionen für Konto und Depot nutzen, die persönliche Beratung findet in den Agenturen statt. Neben der Bargeldversorgung über Geldautomaten können größere Beträge nach Bestellung zeitnah durch Western Union nach Hause geliefert werden; für Bareinzahlungen oder Scheckeinlösungen können die Filialen der Postbank kostenfrei genutzt werden. Kurz gesagt: Die Allianz Bank bietet den Kunden alles, was sie von einer modernen Bank erwarten. Dazu gehören Leistung, Nähe, Verlässlichkeit und ein Sortiment an verständlichen Bankprodukten zu attraktiven Konditionen. So trägt das Bankgeschäft durch Arrondierung des Produktangebots zu einer Stärkung der Kundenbeziehung und zu einer Geschäftserweiterung der Allianz Vertreter bei.

Für 2012 sollen neben der Reduzierung von Kosten und Komplexität als zentrales Ziel die Schnittstellen zwischen dem Produktgeber OLB und der Allianz Ausschließlichkeitsorganisation weiter verbessert werden, insbesondere durch eine engere Verzahnung der Aktivitäten zwischen der OLB Regionalbank und der Allianz Bank.

»Wenn wir den eingeschlagenen Weg weitergehen, freue ich mich mit den Kunden auf neue attraktive Produkte."«

Renate Ströer, Generalvertreterin in Haldensleben

Die Allianz Bank wird sich außerdem darauf konzentrieren, die bestehenden Produkte noch besser über die Breite der Allianz Agenturen zu vermarkten: Im Jahr 2012 soll vor allem das Girokonto Gold als Dreh- und Angelpunkt der Kundenbeziehung positioniert werden. Eine der dienstältesten Versicherungsvertreterinnen der Allianz betreibt ihre Agentur in Haldensleben im Landkreis Börde in Sachsen-Anhalt: Renate Ströer. Nach Abschluss ihrer Lehre bei der Deutschen Notenbank im Jahr 1968 begann sie als Sachbearbeiterin bei der Staatlichen Versicherung der ehemaligen DDR, 1970 übernahm sie die Leitung der Schadensabteilung. Ab 1972 kassierte sie zudem Versicherungsbeiträge für einen Teilbereich der Stadt. 1985 wagte Renate Ströer den Schritt in die Selbstständigkeit. Seit 1994 ist sie Generalvertreterin. Und vor allem in Sachen Allianz Bankgeschäft ist die Haldensleberin sehr engagiert.



Frau Ströer, Sie führen seit Langem eine Allianz Agentur mit Bankgeschäft. Wie hat das begonnen?

Ströer: Meine erste Bankkauffrau habe ich schon im Sommer 2005 eingestellt. Das war noch zu Dresdner-Bank-Zeiten, bevor das Allianz Bankgeschäft von der OLB gemanagt wurde. Meine Bankkauffrau hat damals neben Bankarbeiten noch weitere Büroarbeiten für uns erledigt. Die Kundenresonanz hat sich seither für Bankprodukte deutlich gesteigert.

Wie ist heute der Stand der Dinge?

Ströer: Heute ist meine Bankkauffrau vollständig mit Bankgeschäft beschäftigt. Denn es gibt in diesem Bereich ja auch viel zu tun: Das Tagesgeld im Jahr 2011, die Veredelung des Tagesgelds, das Kreditgeschäft und schließlich

das neue Girokonto Gold. Außerdem schreiben wir hier den Service groß und helfen unseren Kunden bei Bedarf auch bei Kontoumschreibungen und Überweisungen.

Was ist heute bei der Allianz Bank anders als früher?

Ströer: Die Allianz Bank passt einfach strukturell besser in die Agentur. Außerdem wird die "blaue" Bank von den Kunden auch besser angenommen: Die meisten Kunden kennen uns Vertreter und viele Agentur-Mitarbeiter ja seit einigen Jahren. Und wenn man mit den Menschen in der Agentur sowie dem angebotenen Service dort zufrieden ist, dann vertraut man auch der Bank.

Die Allianz Bank setzt auf Service aus einer Hand und besonders auf einfache Produkte mit attraktiven Konditionen. Wie läuft das Girokonto Gold bei Ihnen?

Ströer: Das Goldkonto wird von meinen Kunden sehr gut angenommen: Mit der Möglichkeit, überall kostenlos Bargeld abheben zu können, kommen jetzt auch viele Kunden von Mitbewerbern zu mir, denen in ihrer Bank solch attraktive Produkte nicht angeboten werden. Ich habe daher jetzt sehr viele Kunden mit einer Kontoverbindung bei der Allianz Bank in meiner Agentur.

Was ist für Sie der größte Nutzen der Bank?

Ströer: Ich freue mich über noch mehr zufriedene Kunden. Und natürlich kann ich über die eigene Allianz Bankverbindung sozusagen meinen Bestand schützen – meine Versicherungskunden werden nun nicht mehr durch Mitarbeiter anderer Banken oder Versicherungen abgeworben. Daneben macht es mir auch viel mehr Spaß, eine ablaufende Lebensversicherung auf ein Allianz Konto zu überweisen beziehungsweise in ein Allianz Tagesgeld oder einen Fonds zu investieren. Und davon wiederum hat dann auch der Kunde etwas.

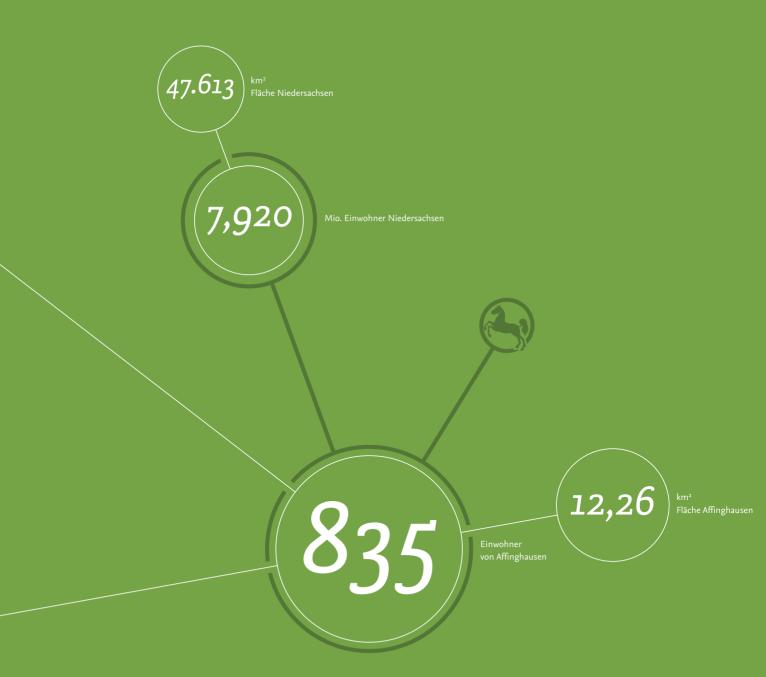
Was wünschen Sie sich von der Allianz Bank für die Zukunft?

Ströer: Wenn ich auf das Produktangebot blicke, ist in meiner Agentur im vergangenen Jahr das Tagesgeld Hochzins super gelaufen – wenn wir also den eingeschlagenen Weg weitergehen, freue ich mich gemeinsam mit den Kunden auf neue attraktive Produkte.



Eine vielfältige Region

Wie das Bauplanungsbüro Kruse aus Haselünne hat auch die OLB auf alle Fragen eine Antwort



Großes Land Niedersachsen, kleine Gemeinde Affinghausen im Landkreis Diepholz: Hier eröffnete im August 2011 die kleinste OLB-Niederlassung. Vorangegangen war neben der Prüfung der Wirtschaftlichkeit der außergewöhnliche Einsatz der Bürgerinitiative "Pro Bank Affinghausen", die aktiv um die OLB geworben hatte.

Christine Lux

- Betreut Freiberufler
- Seit 1977 bei der OLB





Von Anfang an ganz nah

Als Freiberufler baut Andreas Kruse erfolgreich auf die ganzheitliche Beratung durch die OLB

Manchmal dreht einen das Leben wohlwollend im Kreis herum. Als Andreas Kruse im Oktober 1972 geboren wurde, bekam er sofort ein Konto bei der Oldenburgische Landesbank AG (OLB). Seine Eltern haben es für ihn eröffnet in der alten Haselünner Filiale am Markt. 30 Jahre später hat der freiberufliche Diplom-Ingenieur genau an diesem Standort zu tun: Die OLB-Filiale ist längst ein paar Meter weitergezogen, das alte Gebäude wird demnächst abgerissen und als Marktgalerie entsteht der Neubau eines Wohnund Geschäftshauses. Bauherr ist die Berentzen Dienstleistungs- und Verwaltungsgesellschaft. Bauplaner ist: Andreas Kruse.

In einem Architekturbüro hat er gelernt, "doch nur die abstrakte Architektur war nicht meine Welt", sagt er. Ein Mix aus Kreativität, Statik, Konstruktion und Architektur sollte es sein. Das scheint der gesamten Familie im Blut zu liegen: fast alles Bauingenieure. Wie Andreas Kruse. Im Jahr 2001 gründete er mit seiner Frau Christiane das Bauplanungs-Büro Kruse. Vier Jahre lang arbeiteten sie zu zweit an der Etablierung am Markt. "Ich habe zeitweise wenig Schlaf bekommen und wenig gewogen", sagt Andreas Kruse über die schwierigen Anfangsjahre. Aber sie haben sich durchgebissen – und mehr als das: Heute beschäftigt das Bauplanungsbüro fünf Ingenieure, fünf Bauzeichner, vier Architekten, einen Statiker, eine Betriebswirtin, zwei Bürokauffrauen und zwei den Beruf des Bauzeichners erlernende Auszubildende. Anfang 2011 ist ein Bürostandort in Meppen hinzugekommen.



Im Büro entstehen die Pläne, die gelegentlich auch in luftiger Höhe präzise umgesetzt werden – nicht nur in Haselünne, sondern je nach Auftrag auch über die Grenzen hinaus





Der sonnengelb gestrichene Firmensitz in Haselünne steht seit 2008 an der Stelle, an der im 13. Jahrhundert das Hasetor als eines von drei Stadttoren den Zugang zur ältesten Stadt des Emslandes erlaubte. Ein historisch anmutendes Gebäude, das energetisch auf dem neuesten Stand ist. So etwas macht Andreas Kruse nicht nur gerne

Musterhäuser, Musterkataloge, Musterpläne, all das gibt es bei ihm nicht. Seine Begründung dafür klingt bald so, als beschreibe ein OLB-Berater, worauf man als Kundenbank besonderen Wert lege: "Die wichtigsten Aspekte sind, jeden Kunden als Individuum anzusehen, sich mit jedem genau zu beschäftigten, die Vorstellungen des Kunden zu kennen und durch Fragen zu erfahren, wie das maßgeschneiderte Produkt für diesen Kunden aussieht."

Durch die zunehmende Fachlektüre, die über das Internet recht leicht erreichbar ist, steigen die Kundenansprüche stetig, durch die "Katastrophensendungen" über vermeintlichen Baupfusch im Fernsehen zugleich die Ängste und Sorgen, sodass die Beratung immer intensiver wird. Vom Wintergarten bis zum Hotelbau, vom Carport bis zur historischen Sanierung der Jugendstilvilla reichen die Projekte. Nicht nur in Haselünne, auch überregional und international sind die Dienstleistungen gefragt. "Das ist genau so gewollt. Wir haben jeden Tag etwas Neues und nehmen auch kleine Sachen gerne an, weil man nie weiß, was sich daraus mal entwickelt", erläutert der Werderfan seine Geschäftsphilosophie.



» Seit ich geschäftlich aktiv bin, arbeite ich mit der OLB offen, vertrauensvoll und erfolgreich zusammen.«

Dr. Jan Bernd Berentzen, Mitglied des OLB-Beirats und mit der Berentzen Dienstleistungs- und Verwaltungsgesellschaft auch Kunde des Bauplanungsbüros Kruse



Gerollte Pläne sieht man auch aber selten: Für die Aktenablage werden sie noch gefaltet.

Einer der größeren Auftraggeber ist Dr. Jan Bernd Berentzen, Nachfahre der Erfinder des gleichnamigen Apfelkorns und Geschäftsführender Gesellschafter des Bauherren am Markt. "Das Bauplanungsbüro Kruse zeichnet vor allem absolute Zuverlässigkeit, eine hohe Kreativität und eine faire Preisgestaltung aus", sagt er. Attribute, die er als Mitglied des OLB-Beirats ebenso der Bank zuschreibt: "Seit ich geschäftlich aktiv bin, arbeite ich mit der OLB offen, vertrauensvoll und erfolgreich zusammen", sagt Dr. Jan Bernd Berentzen.

Die deckungsgleichen Ansichten und Ansprüche sind es, die die Geschäftsverbindung zwischen dem Bauplanungsbüro und der OLB so effizient und angenehm gestalten, betonen beide Seiten. Ein Freiberufler ist auf besonders intensive, kompetente und effiziente Beratung angewiesen. "Seit das Bauplanungsbüro geschäftlich stark gewachsen ist, hat sich parallel auch unser Kontakt deutlich erhöht", sagt OLB-Expertin Christine Lux. Sie betreut Andreas Kruse seit Anfang 2006.

Die Beratung geht oft hinaus über die Optimierung betriebswirtschaftlicher Strukturen, Tipps für ein professionelleres Reporting, Antworten in Steuerfragen und den Ratschlag, Arbeiten aus der Hand zu geben und hierfür bei passenden Voraussetzungen kaufmännische Mitarbeiter einzustellen. "Bei einem großen Unternehmen ist gegebenenfalls der Geschäftsführer selber angestellt, aber bei einem Freiberufler spielt immer auch viel Privates in die Geschäftstätigkeit hinein", sagt Christine Lux. Das gelte es stets im Blick zu behalten. So läuft auch die Baufinanzierung für das private Einfamilienhaus der Kruses über die OLB. Das ist echte Kundennähe.

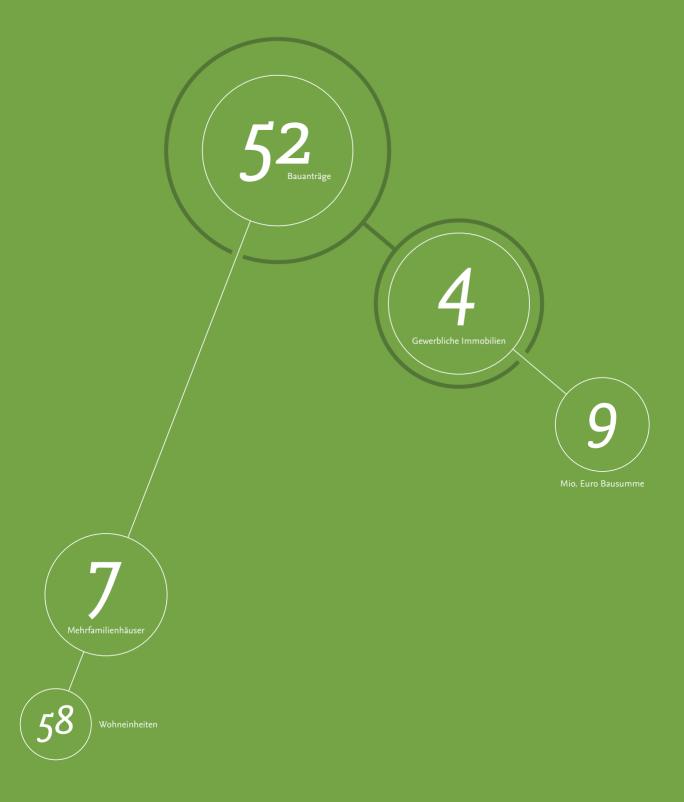


Ein bisschen Bauzeichnung haben die Kinder von Andreas Kruse schon im Blut: Die Bürowände zieren neben echten Plänen auch diese Zeichnungen von Jakob und Maximilian.

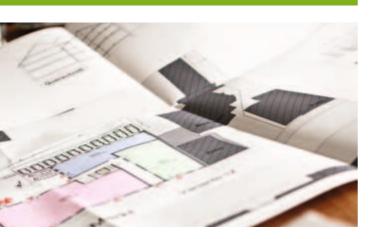
"Als Freiberufler erwarte ich von der OLB, dass ich bildlich gesprochen an die Hand genommen werde. Ich brauche eine Kundenbetreuung, die mich wirklich durch das Geschäftsjahr begleitet" sagt Andreas Kruse. Er glaubt, kein einfacher Kunde zu sein: häufig ganz spontan und mit dem Wunsch, auf seine Fragen sehr schnell Antworten zu erhalten. "Meiner Spontaneität ausdauernd und freundlich zu begegnen und mich zuverlässig zu beraten, funktioniert mit der OLB und Christine Lux im Besonderen vom Feinsten", sagt der 39-Jährige.

Geschäftlich war sein Jahr 2011 ausgesprochen gut. So sind beispielsweise 52 Bauanträge eingereicht worden, sieben Mehrfamilienhäuser mit 58 Wohneinheiten und vier gewerbliche Immobilien über eine Bausumme von rund neun Mio. Euro hat das Bauplanungsbüro realisiert. Ausführungsplanungen, Leistungsverzeichnisse, Auftragsvergaben, Rechnungsprüfungen, Zeitpläne: In den drei Etagen des Büros ist die Maus dauernd in Bewegung, es wird am Computer gezeichnet, selten liegt zudem ein Taschenrechner, Lineal oder Stift still. Vielleicht hat sich das Bauingenieurblut auch schon weitervererbt. Denn neben diversen Plänen und Zeichnungen hängen an den Wänden im Büro des Chefs auch Bilder der Kinder Jakob und Maximilian, sieben und zehn Jahre alt: unter anderem ein buntes Haus, ein bemaltes Schwein und ein Wikingerschiff. Und für die mögliche Finanzierung eines Studiums zum Beispiel haben die Eltern Andreas und Christiane Kruse für ihre Söhne vorgesorgt: mit einem Konto für jeden bei der OLB.

Das Geschäftsjahr 2011 war für das Bauplanungsbüro Kruse sehr erfolgreich: Das dokumentieren unter anderem die eingereichten Bauanträge und die realisierten Projekte, zu denen sieben Mehrfamilienhäuser mit 58 Wohneinheiten und vier gewerbliche Immobilien zählten.

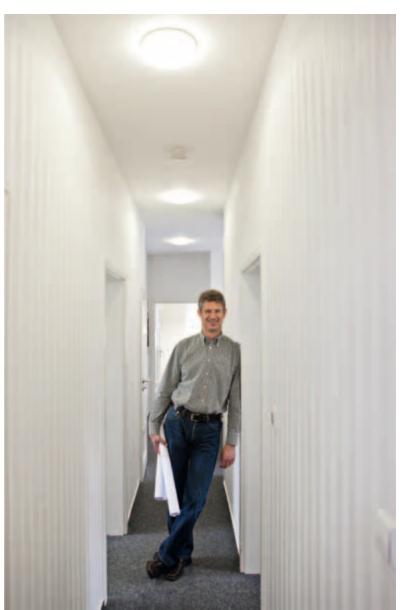


>> Als Freiberufler erwarte ich von der OLB, dass ich bildlich gesprochen an die Hand genommen werde. Ich brauche eine Kundenbetreuung, die mich wirklich durch das Geschäftsjahr begleitet. 🕊



Als Diplom-Bauingenieur ist Andreas Kruse gemeinsam mit seinem Team hauptsächlich damit beschäftigt, Pläne zu zeichnen, mit dem Kunden abzustimmen und zur Vollendung zu bringen.





Eine Region in Bewegung

Andreas Kruse realisiert jetzt einen Neubau dort, wo vor fast 40 Jahren seine Eltern ein OLB-Konto für ihn eröffnet haben. Für den Wohn- und Geschäftstrakt, sozusagen ein Gebäudenachfolger der alten OLB-Filiale, ist modernste Innenausstattung vorgesehen und eine historisch anmutende Fassade.





Als Partner für gute ungewöhnliche Ideen unterstützt die OLB das besondere Resort Baumgeflüster

Ruhig mal anders Urlaub machen

Frank Remmers steht im Walde, ganz still und stumm. Um ihn herum schwingen hundert Jahre alte Eichen und Buchen beruhigend ihre Zweige. Der Firmenkundenbetreuer der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) genießt die Idylle. Nichts ist zu hören außer dem munteren Gezwitscher der Vögel und dem Wind, der zwischen den Ästen zu singen scheint. Eine außergewöhnliche Idee mit einem guten Business-Plan, die hier professionell umgesetzt wird, denkt er. Hier kann man den Stress abwerfen wie einen lästigen Rucksack: Willkommen im Resort Baumgeflüster in Bad Zwischenahn. Willkommen bei Gastgeberin Insa Otteken.

Vier geräumige Massivholzbauten schweben in vier Metern Höhe vertäut und auf Stelzen fußend in den Bäumen. Hier geht Urlaub mal anders. Allergikerfreundliches, fein duftendes Lärchenholz gestaltet das angenehme Ambiente, das Designerbad aus dunklem Schiefer mit Fußbodenheizung sorgt für den Extrahauch Luxus, die Boxspringbetten mit Garnituren aus ägyptischer Baumwolle schaffen Gemütlichkeit. Keine schnell genagelten Baumhäuser von früher, in denen kleine Abenteurer gespielt haben, sondern elegante, fast 40 Quadratmeter große und liebevoll eingerichtete Baumhaussuiten mit Terrasse, die auf die gehobene Klientel abzielen, auf Individualisten, die eine erfrischende Auszeit vom Alltag machen möchten und dabei Wert auf gehobenes Niveau legen - so ist Insa Ottekens Konzept. Dass sie ihren Gästen jeden Morgen in einem Picknickkorb das Frühstück liefert, beispielsweise selbst gebackenes Landbrot, warme Brötchen, Marmelade gemäß Saison und Dipps aus eigener Herstellung, rundet das Besondere ab.

Pioniergeist und noch viele Ideen

Im Oktober 2011 hat sie das Resort Baumgeflüster eröffnet und setzt ihre Pläne nach und nach um. Das Areal bietet noch Raum für die vielen Ideen, die in ihrem Kopf reifen. Der alte Pferdestall gleich nebenan beispielsweise bietet Möglichkeiten zur Nutzung. Der Pioniergeist, der das Resort an sich und im Speziellen die Konstruktionsform umgibt, wird vor Ort richtig erlebbar. Die Fundamente der Baumhäuser sind in den Waldboden eingedreht, das verwendete Holz ist praktisch nicht entflammbar und auch bei Stürmen außerordentlich stabil. Im Ganzen: einzigartig. Die spannende Geschichte vom Baumhausgeflüster hat bereits etliche Medien angelockt bis hin zum japanischen Fernsehen. "Ein Projekt in dieser Größe und Wertigkeit gibt es weit und breit sonst nirgendwo. Uns war die Pionierkraft am Anfang gar nicht richtig bewusst. Und es spricht für die OLB, offen für diese Innovation gewesen zu sein und an uns zu glauben", sagt Insa Otteken.









Traditionelles und Modernes verknüpft

Der begeisterte und das Konzept überzeugt mittragende Geschäftspartner Frank Remmers ist seit 1999 Firmenkundenbetreuer der OLB in Bad Zwischenahn. "Der Markt im hiesigen Firmenkundengeschäft", sagt er, "ist neben Baumschulen einem Kurort entsprechend geprägt vom Beherbergungsgewerbe – von Luxus-Hotels über Privatpensionen bis zum Bauernhofurlaub. Das Resort Baumgeflüster hat Alleinstellungsmerkmale und es ist faszinierend, dieses Projekt von Anfang an zu begleiten." Auch für ungewöhnliche Ideen zeigt sich die OLB als guter Partner. Die großen Chancen einer erfolgreichen Umsetzung seien schon aus dem versierten Business-Plan mit flankierenden Marketingideen ablesbar gewesen. Denn es gehe nicht nur um die Baumhäuser als Unterkünfte, sondern insbesondere um die Idee dahinter: um die Verknüpfung von Traditionellem wie Holzhäusern mit Modernem wie Entschleunigung.

Der eigentliche Anfang war ein Fernsehbeitrag, den ihr damals neun Jahre alter Sohn Onneke schon 2006 gesehen hatte. Es ging um Baumhaus- und Unterwasserhotels in Amerika. Dann gärte die Idee eine Weile, wuchs und reifte. "Jeder, dem ich davon erzählt habe, hatte sofort ein Funkeln in den Augen", erinnert sich Insa Otteken. Sie hatte im Jagdhaus Eiden eine Ausbildung gemacht, war ein Jahr in den USA im Silicon Valley – "eine Straße neben Facebook-Gründer Mark Zuckerberg" –, arbeitete dann mehrere Jahre im Marketing, ehe sie den Zeitpunkt für gekommen hielt, sich selbstständig zu machen. Architekt Andreas Wenning und Interior Designer Helmut Diez aus Bremen sowie der österreichische Baumhausbauer Josef Oberauer sorgten mit dafür, dass die Idee realisiert wurde. Das Projekt ist weiter in Bewegung, die Macherin betreibt großen Aufwand. Es sind ja die Gäste, die zur Ruhe kommen sollen.

Insa Otteken kann das derzeit eher selten. Die Familie unterstützt sie nach Kräften, wenn es um die Technik in den Häusern geht, um die Zubereitung der Frühstückskörbe oder um die Vermarktung über Webportale. Häufig muss Insa Otteken auch telefonieren: Zwischen 7 und 23 Uhr klingelt der Apparat ständig, viele buchen, einige lassen sich das Resort zunächst ausführlich beschreiben, manche bitten um weitere Hintergrundinformationen. Das Baumgeflüster ist im Gespräch.



Frank Remmers hat von 1990 bis 1992 bei der OLB gelernt, zu Studienzeiten während der Ferien bei der Bank gejobbt und ist seit 1997 wieder fest bei der OLB. In der Betreuung von Firmenkunden legt er Wert auf Verbindlichkeit und eine angenehme Atmosphäre.

» Es spricht für die OLB, offen für diese Innovation gewesen zu sein und an uns zu glauben.«

Insa Otteken, Betreiberin

Nicht nur wegen dieser Dauerbelastung schätzt die Diplom-Kauffrau den beständigen Finanzierungspartner OLB an ihrer Seite. Mit fünf D-Mark Konfirmationsgeld auf dem Konto hat sie einst bei der OLB als Privatkundin angefangen, inzwischen ist sie auch Firmenkundin. "Die Bank ist wie ich", sagt Insa Otteken, "geradlinig, offen und bodenständig." Sie fühle sich bei der OLB gut aufgehoben. "Wenn ich meine örtliche Filiale betrete, ist das sofort persönlich und kundennah", sagt sie. Gleiches gelte für die Kundenbetreuung. "Wenn ich glaube, ich muss an einem Punkt noch nachhaken, kann ich das tun, alles ist ehrlich und authentisch." Die beiderseitige Verbindlichkeit und den regelmäßigen Austausch zum Stand der Dinge schätzt Frank Remmers ebenso. "Und bei unseren transparenten Gesprächen", sagt er, "darf gerne auch mal gelacht werden."



Besucher schwärmen im Gästebuch

Die Freude und Leidenschaft, mit der Insa Otteken das Baumhausgeflüster betreibt, spüren auch die Besucher. "Wir hatten ein tolles Wochenende mit Romantik, Abenteuer, Eleganz und einem wunderbaren Frühstück – ein unvergessliches Erlebnis", schrieb eine Familie aus Fürth als ersten Eintrag ins seitenlange Gästebuch. Manche malen Bilder vom Baumhaus im Wald, ein anderer Kreativer dichtete und komponierte eigens einen Baumhaus-Twist. "Diese Resonanz zeigt, wie gut das Baumgeflüster ankommt, wie begeistert alle sind", sagt Insa Otteken beim Durchblättern des Gästebuches.

Für die Region – für die Menschen

Kundennähe ist keine Frage der Distanz. Es ist eine Einstellung und zeugt von Verantwortung. In 178 Filialen zwischen Weser und Ems, Nordsee und Teutoburger Wald den Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, zählt genauso dazu wie die engagierte Unterstützung zahlreicher kleiner und großer Projekte im gesamten Geschäftsgebiet. Die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) ist hier zu Hause und fördert ihre Heimat zuverlässig – für die Region, für die Menschen.

Die fortschreitende Globalisierung bewegt die Welt. Grenzen werden geöffnet, internationale Kooperationen wachsen, große Chancen entstehen. Die Menschen erfreuen sich aber nicht nur der neuen Möglichkeiten, sie machen sich auch bewusster, woher sie stammen, wie ihre Heimat aussieht. Denn Zukunft braucht Herkunft. Für die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) ist hierin ein Leitbild verankert, das gerade im Zeitalter der Globalisierung von großem Wert ist: die regionale Identität.

Als größte private Regionalbank im Nordwesten Deutschlands nimmt die OLB ihre Verantwortung für das gesamte Geschäftsgebiet überaus ernst. Seit mehr als 140 Jahren wird das Handeln der Bank durch diese Einstellung bestimmt. Mehr als 300 Vereine, Veranstaltungen und Institutionen profitierten auch im Jahr 2011 von dem gezielt angelegten Engagement der Regionalbank. Fördergelder in einer Gesamthöhe von mehr als einer Million Euro hat die OLB investiert - generiert aus den Reinerträgen des OLB-GlücksSparens. Von diesem Gewinnsparmodell profitieren die Kunden und die Region. Die Schwerpunkte der Förderungen liegen in den Bereichen Jugend, Kultur, Soziales, Sport und Wissenschaft.

Förderprojekte in jeder Region

Jedes Jahr werden zahlreiche eingehende Anträge detailliert geprüft. Längst gibt es auch viele langjährige Partnerschaften, die auf Vertrauen und Nähe zwischen den Projektpartnern und den zuständigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der OLB basieren. "Erfolg benötigt starke Partner. Die gemeinsame Tradition und der Bezug zur Region sind es, die uns verbinden. Wir sind dankbar, auf die OLB zählen zu können", sagt stellvertretend für alle geförderten Projekte Jan-Christoph Egerer, erster Vorsitzender des Renn- und Reitvereins in Rastede. Das dortige Landesturnier wird von der OLB mit zuverlässiger Kontinuität seit Jahren unterstützt.

Groß oder klein, vielschichtig oder individuell – ganz unterschiedlich fällt die sorgfältige Auswahl der geförderten Projekte aus. In Emden beispielsweise hat die OLB im Jahr 2011 die Jubiläumsausstellung "25 Jahre Kunsthalle Emden" gefördert. In Aschendorf war die Bank Partner der Sanierung der Aschendorfer Uhrglocke von 1307. Das Schulschach-Finale Emsland/Grafschaft Bentheim 2011 wurde ebenso unterstützt wie das als beste Schülerzeitung für Grundschulen in Deutschland ausgezeichnete Projekt "Schülerfloh - Eine Zeitung von Kindern für Kinder in Varel". Auf der Insel Norderney hat sich die OLB für das Projekt "Kinderkurdirektor" eingesetzt und in Westerstede für die sechste Stadtolympiade. Die Cloppenburger Reitertage konnten 2011 ebenso auf die Unterstützung zählen



Die von der OLB geförderte Sielortfete in Horumersiel (unten) erfreut Groß und Klein, Einheimische und Gäste. Künstlerische Darbietungen ortsansässiger Vereine gehören zum festen Programm.



Jedes Jahr im November präsentiert die Kinder- und Jugendbuchmesse KIBUM die Neuerscheinungen der Saison. Die OLB unterstützt die Messe, die immer gut 35.000 Leseratten aus der Region in ihren Bann zieht.

wie in Syke die Grundschule Am Lindhof für das Präventions-Theaterprojekt "Mein Körper gehört mir". Wie in jedem Jahr seit der Gründung förderte die OLB wieder das Verkehrssicherheitsprojekt "Schutzengel" in den Landkreisen Cloppenburg und Vechta. Die Sielortfete wurde auch durch die OLB zu einem farbenfrohen Jahreshöhepunkt in Horumersiel und in Bad Zwischenahn blühte der Park der Gärten in der Saison 2011 nicht zuletzt dank des Projektpartners. Das 16. Euregio Musikfestival 2011 beglückte mit der OLB unter anderem die Kulturfreunde in Osnabrück. Und in Oldenburg war die Regionalbank erneut ein großer Förderer der KIBUM, der größten nicht kommerziellen Kinder- und Jugendbuchmesse ihrer Art in Deutschland. Einen Einblick in die Vielfalt gibt die OLB mit der im Jahr 2011 herausgebrachten Broschüre "Für die Menschen. Unsere Förderprojekte."

OLB-Forum bereichert den Nordwesten

Die zahlreichen Förderungen werden durch das OLB-Glücks-Sparen ermöglicht. Die offizielle Auslosungsveranstaltung dieses Sparmodells ist das OLB-Forum "Wissen und Zukunft". Seit gut einem Vierteljahrhundert lädt die OLB renommierte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Kultur und Wissenschaft in die Region ein. Insgesamt mehr als 50.000 Kunden und Nicht-Kunden der Bank haben in den vergangenen Jahren rund 200 Vorträge zu aktuellen Themen gehört. "Wissen, was die Welt bewegt" – so waren im Jahr 2011 die sieben kostenfreien Veranstaltungen überschrieben.

Zu den herausragenden Referenten zählte Giovanni di Lorenzo. Der Journalist, Herausgeber und TV-Moderator warf in der mit rund 800 begeisterten Besuchern voll besetzten Christuskirche in Harpstedt einen kritischen Blick auf das Verhältnis von Medien und Politik. In der Schloss-Aula in Osnabrück lauschten gut 250 Gäste gebannt den Ausführungen von Prof. Dr. Stefan Rahmstorf. Der Klimaexperte vom Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung stellte Ursachen und Folgen der globalen Erwärmung dar und zeigte Lösungsansätze auf. Über den Einfluss von Hormonen auf das menschliche Sozialverhalten berichtete Prof. Dr. Ernst Fehr, Direktor des Instituts für Volkswirtschaftslehre der Universität Zürich und Träger des OLB-Stiftungs-Fellowship am Hanse-Wissenschaftskolleg in Delmenhorst. Rund 400 Zuhörer im Delmenhorster Veranstaltungszentrum com.media erfuhren die biologischen Ursachen der menschlichen Bereitschaft zu Fairness, Vertrauen und Kooperation.

Fair, vertrauensvoll und kooperativ. Mit gelebtem Verantwortungsbewusstsein und Kontinuität in den gepflegten Projektpartnerschaften wird die OLB auch weiterhin kundennah engagiert bleiben – für die Region und die Menschen, die hier zu Hause sind.



Rundes Geschäft mit starkem Profil

Die Bohnenkamp AG ist beim Handel für Landmaschinenreifen die Nummer eins – auch dank der OLB. Rund 1,2 Millionen Reifen sind in der Osnabrücker Zentrale auf Lager, gestapelt ergäbe das einen Turm, der gut sieben Mal so hoch wäre wie der Mount Everest.

Überall Reifen, Räder und Zubehör. Felgen und Schläuche hier, Traktorreifen und Transporträder dort. Turmhohe blaue Regale sind voll befüllt mit schwarzen Reifen, manche davon bis zu 600 Kilogramm schwer und 2,30 Meter hoch. Mit Elektrostaplern flitzen die Mitarbeiter hin und her, packen Bestellungen, sortieren Anlieferungen ein, an anderen Stationen entstehen aus den Einzelkomponenten komplette Räder. Es ist gewaltig Betrieb in den zentralen Lagerhallen von Europas

» Jeder dritte Traktorreifen, der in Deutschland im Ersatzgeschäft verkauft wird, hat einen Bezug zu Bohnenkamp.«

Christoph Geyer, Vorstandsvorsitzender

führendem Großhändler und Vermarkter für Landwirtschaftsreifen. Für die Bohnenkamp AG aus Osnabrück läuft das Geschäft rund. Die Firma hat Profil – das kommt an auf dem Markt. Die Lagerhallen am Stammsitz werden nach und nach aufgestockt und um ein modernes Logistikzentrum erweitert.

"Jeder dritte Traktorreifen, der in Deutschland im Ersatzgeschäft verkauft wird, hat einen Bezug zu Bohnenkamp", sagt Christoph Geyer, Vorstandsvorsitzender des 1950 gegründeten Großhändlers. Ein Großteil der in Osnabrück gelagerten Ware stammt aus Übersee, insbesondere aus Indien und China. Gut 4.000 voll mit Reifen beladene 40-Fuß-Container kommen hier jedes Jahr an.

Die meisten gehen nach kurzer Lagerdauer wieder auf die Reise an den Einzelhandel und die Maschinenhersteller. Oder sie werden mit einer nach Kundenwunsch gefertigten Felge als komplettes Rad konfektioniert und geliefert. Kerngeschäft ist dabei sowohl die großformatige Erstausstattung in Serie als auch der kleinteilige Service mit Austausch- und Ersatzkomponenten. "Wenn irgendwo ein Traktorreifen defekt ist, können wir binnen 24 Stunden ins Vertriebsgebiet liefern", sagt Vorstand Michael Rieken. Möglich machen das sechs strategisch gewählte Standorte: Osnabrück, Landshut in Bayern, Kletzin in Mecklenburg-Vorpommern, Leipzig in Sachsen sowie die zwei Tochterunternehmen, in Veenendaal für die Niederlande und in Modra (Slowakei) für Osteuropa. Sie stellen die Nähe zum Markt her. Das Rückgrat bildet das 80.000 Quadratmeter große Zentrallager in Osnabrück, in dem rund 1,2 Mio. Reifen mit mehr als 6.500 Profilen, Größen und Marken vorgehalten werden. Gestapelt wäre diese Menge mehr als sieben Mal so hoch wie der Mount Everest.

OLB sicherte mit Bürgschaft Reifenlieferung

Der Stammsitz der Bohnenkamp AG mitten in einer Region, die auch eine große Anzahl wichtiger Landmaschinenhersteller beheimatet, und die schnelle Liefergeschwindigkeit sind die Erfolgsfaktoren. Ein weiteres elementares Glied ist die stimmige Finanzierung des Geschäfts. Die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) ist als Hausbank ebenso wertvoll für die Finanzierung der Warenbestände und Investitionen wie für die Bereitstellung liquider Mittel. Außerdem lassen die Osnabrücker über die OLB ihren internationalen Zahlungsverkehr laufen. Insbesondere als Bohnenkamp im Jahr 2011 entgegen dem seinerzeitigen Trend das Umlaufvermögen steigerte, um den Warenzufluss aus Indien zu erhöhen, erwies sich die OLB mit der Bereitstellung einer Bürgschaft als zuverlässiger Partner – und Bohnenkamp konnte die benötigten Reifen schnell auf See bringen lassen.

"Die OLB überzeugt uns durch kompetente Ansprechpartner und Entscheider sowie eine zügige Bearbeitung, die den Anforderungen des Mittelstands gerecht wird. Hierin spiegelt sich die regionale Nähe mit kurzen Wegen ebenso wider wie die tiefe Verwurzelung im Geschäftsgebiet. Die OLB weiß, was die Unternehmen hier benötigen", sagt Michael Rieken. Auch in die andere Richtung wird das effiziente und unkomplizierte Miteinander betont. Die Firma Bohnenkamp, sagt Peter Schulz, Mitglied der OLB-Geschäftsleitung für Firmenkunden in der Region Osnabrück/Osnabrücker Land, sei wirtschaftlich sehr gut aufgestellt, "sie verfügt über eine verlässliche Geschäftsführung, die sich mit der Idee und den Zielen des Familienunternehmens identifiziert."

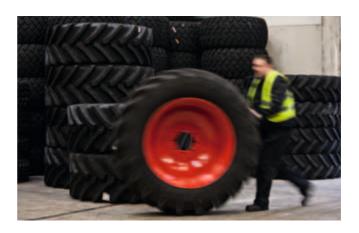
Bohnenkamp operiert am offenen Herzen

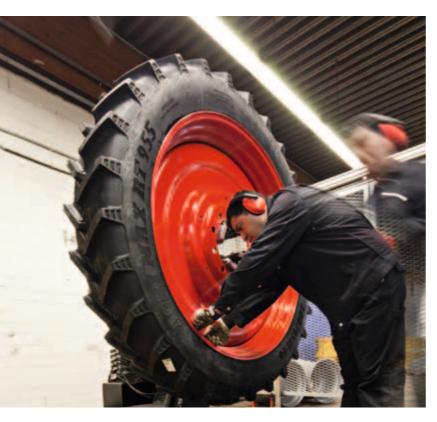
Gemeinsam mit dem Engagement der gut 200 Bohnenkamp-Mitarbeiter konnten so auch die jüngsten Herausforderungen gemeistert werden: Beispielsweise die gute Lieferfähigkeit in einer Zeit, in der "Europa nach Reifen geschrien hat", wie Christoph Geyer formuliert. Oder auch stabil zu wirtschaften, wenn die Kautschukpreise spürbar anziehen. "Wir haben insbesondere im Jahr 2011 das Geschäft enorm ausweiten können, den hohen Materialnachholbedarf bewerkstelligt und dabei erfolgreich Marktanteile hinzugewonnen", sagt der Vorstandsvorsitzende. Der Umsatz der Unternehmensgruppe stieg auf mehr als 200 Millionen Euro.

Im Zeichen der Zukunftssicherung und fortgesetzten Expansionsstrategie steht die Restrukturierung des Werksgeländes. Bis 2015 wird in Osnabrück aufwendig um- und ausgebaut, ein neues Logistikzentrum entsteht, um größere Kapazitäten zu schaffen und Abläufe zu beschleunigen. Der reguläre Betrieb läuft ungebremst weiter. Michael Rieken nennt das Ganze "eine Operation am offenen Herzen".

» Die OLB überzeugt uns durch kompetente Ansprechpartner und Entscheider sowie eine zügige Bearbeitung, die den Anforderungen des Mittelstands gerecht wird. Hierin spiegelt sich die regionale Nähe mit kurzen Wegen ebenso wider wie die tiefe Verwurzelung im Geschäftsgebiet.«

Michael Rieken, Vorstand





Auf die nach Kundenwunsch gefertigte Felge wird der passende Reifen gezogen: So geht Konfektionierung individuell.



Peter Schulz ist seit 1988 bei der OLB und kam im Oktober 2008 an den Standort Osnabrück. Als Mitglied der Geschäftsleitung für Firmenkunden der Region Osnabrück/ Osnabrücker Land ist er einer der Ansprechpartner für Kunden wie die Bohnenkamp AG.



Friedel & Gisela Bohnenkamp-Stiftung

Die Bohnenkamp AG ist ein Unternehmen, das Spuren hinterlässt – nicht zuletzt über eine Stiftung. Im Jahr 2008 ist die Friedel & Gisela Bohnenkamp-Stiftung ins Leben gerufen worden. Verschrieben hat diese sich der Förderung von Bildung in der Region Osnabrück. "Es sollte möglich gemacht werden, mit einem Teil des Ertrags etwas Sinnvolles zu tun", sagt Gisela Bohnenkamp. Über stimmrechtslose Anteile ist die Stiftung auch an der Bohnenkamp AG beteiligt und sichert somit die Arbeitsplätze am Standort Osnabrück.

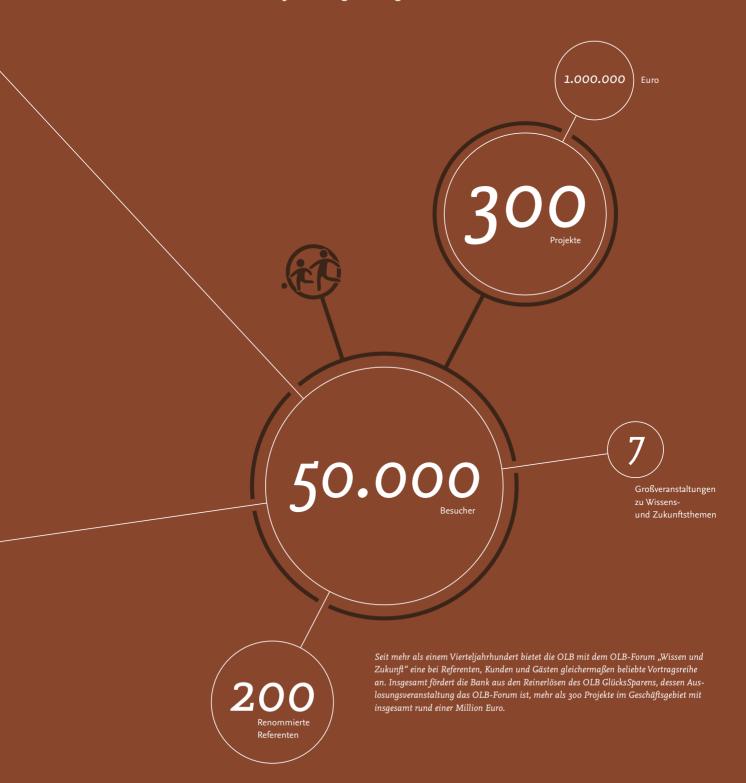
Bohnenkamp ist ein Unternehmen, das Spuren hinterlässt. Dies gilt auch in der regionalen Verantwortung über die 2008 ins Leben gerufene Friedel & Gisela Bohnenkamp-Stiftung, die sich der Förderung von Bildung in der Region Osnabrück verschrieben hat. Außerdem hält die Stiftung 49,5 % stimmrechtslose Anteile an der Bohnenkamp AG. "Die Gründung der Stiftung war ein Prozess, der mich längere Zeit beschäftigt hat. Einerseits war es mir nach dem Tode meines Mannes im Jahre 1990 wichtig, die Firma als unabhängiges Unternehmen weiterzuführen und für die Sicherung der Arbeitsplätze am Standort Osnabrück zu sorgen, andererseits sollte es möglich gemacht werden, mit einem Teil des Ertrages etwas Sinnvolles zu tun", sagt Gisela Bohnenkamp.

Auch die Mitarbeiter der Bohnenkamp AG, die zum Teil seit 30 Jahren dem Unternehmen angehören, sind stolz auf die Vergangenheit und blicken motiviert in die Zukunft. Sie denken dabei an das, was aufgebaut werden konnte, und an das, was nicht zuletzt dank der Partnerschaft mit der OLB und dem neuen Logistikzentrum noch alles kommen wird – wenn mehr Räder und Reifen die Regale füllen, weil das Geschäft rund läuft.



Engagiert im Nordwesten

Wie den Brüdern Wingenfelder aus Hannover ist auch der OLB die Kulturförderung wichtig







Kulturprojekt "OLB MusikCamp Nordwest" begeistert Künstler, Kunden, Gäste und Organisatoren

"Einfach eine schöne Zeit"

"Won't forget these days" – "Werde diese Tage nicht vergessen", singt Kai Wingenfelder in einem Lied der ehemaligen Hannoveraner Band Fury in the Slaughterhouse. Für viele Fans der Gruppe eine Hymne. Für Wingenfelder ein Song, den er heute gerne noch anstimmt. Und ein Stück, das in seiner Kernaussage auch für die insgesamt mehreren tausend Besucher des OLB MusikCamp Nordwest gilt: Sie werden nicht vergessen, was sie miterlebt, gesehen und gehört haben.

Das außergewöhnliche Kulturformat – ein Gemeinschaftsprojekt der Jugendherbergen im Nordwesten und der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) – bringt in wechselnder Besetzung Sänger, Musiker, Autoren und Komiker zusammen in Jugendherbergen auf die Bühne: Live, authentisch, hautnah. "Wir fühlen uns sehr wohl, genießen die intime, warmherzige Atmosphäre. Diese Auftritte bescheren uns einfach eine schöne Zeit", sagt Kai Wingenfelder, der gemeinsam mit seinem Bruder Thorsten ein tragendes Element der Veranstaltungsreihe ist.

OLB-Kunden jeden Alters wie auch Nicht-Kunden locken die besonderen Abende in die Jugendherbergen. Neben wingenfelder:Wingenfelder, den künstlerischen Gastgebern des OLB Musik-Camp Nordwest, gehörten Wolfgang Niedecken, Ann-Kathrin Kramer, Andreas Bourani, Revolverheld-Frontmann Johannes Strate, Die Happy,

Wo Sänger Andreas Bourani (links) bereits ist, wollen die Kinder und Jugendlichen noch hin, die im Workshop Kniffs und Tricks lernen.







Astrid North, Tobias Regner, Bosse, Mousse T, Dietmar Wischmeyer alias "Günther, der Treckerfahrer", und der "weiße Brasilianer" Ansgar Brinkmann (Ex-Fußballprofi) in den vergangenen Monaten zu denjenigen, die bei den Auftritten ebenso wie die Besucher eine schöne Zeit genossen. Die bunte Mischung macht den Reiz aus. Das OLB MusikCamp Nordwest bietet faszinierende Konzert-Lesungs-Talk-Comedy-Abende: 20 Mal.

Was im September 2011 mit dem Auftaktkonzert in Bad Zwischenahn begann und seither Station machte im gesamten Nordwesten bis hin zur Tour-Abschluss-Show auf Norderney im Sommer 2012, begann mit zwei Fragen: Wie könnte ein innovatives Kulturformat aussehen, in denen die Jugendherbergen zu besonderen Spielstätten werden? Und wer kann dabei helfen? Nach Antworten suchte Stephan A. Vogelskamp, Chef von NOAH!, einer Gesellschaft für Beratung, Projektmanagement und Kommunikation, die seit Jahren schon viel für die Jugendherbergen gearbeitet hat. Für die Antwort auf das "Wie?" zog er Vergangenheit und entwickelte mit den Win-Kultur-Begegnungen. Auf die Frage nach dem "Wer?" hat es für ihn und die Jugendherbergen im Nordwesten von Anfang an nur eine Antwort gegeben: "Zum Glück haben wir mit der OLB unseren Wunschpartner bekommen, ohne die Bank gäbe es das Projekt nicht. Die OLB hat sofort verstanden, dass mit dem MusikCamp ehrliche Kulturförderung gemacht wird. Und wir erleben in allen mitwirkenden Bankfilialen, mit wie viel Mitarbeitern unterstützt werden", sagt Stephan





"Alle unsere Häuser bringen die Events gemeinsam mit der OLB erfolgreich auf die Bühne und verwandeln jede Jugendherberge in einen Konzertsaal mit echter Club-Atmosphäre", sagt Thorsten Richter, Geschäftsführer der Jugendherbergen im Nordwesten, angesichts des organisatorischen und technischen Aufwands, der jedes Mal betrieben wird. Der Erfolg sorgt bei Dr. Nele Krampen, bei den Jugendherbergen im Nordwesten zuständig für Projektentwicklung und Kooperationsmanagement, ebenfalls für Begeisterung: "Wir ermöglichen besondere Gemeinschaftsbegegnungen, das läuft super. Die OLB ist dabei für uns der ideale Partner: Unsere Geschäftsgebiete sind deckungsgleich. Wir sind tradierte Unternehmen mit starker räumlicher Verwurzelung. Und wir verfolgen beide das Ziel, Werte in der modernen Gesellschaft zu bewahren. Der OLB vertrauen die Menschen ihr Geld an, uns vertrauen sie ihre Kinder an – um beides muss man sich gut kümmern."

Die Medien berichten mit großen Geschichten. die Konzerte sind bestens besucht. Sowohl die Jugendherbergen im Weser-Ems-Raum als auch die OLB können sich einmal von einer anderen als der gewohnten Seite präsentieren. Gestandene Fury-Fans oder von manchen Sängern schwärmende Teenager, neugierige Musik-Liebhaber, Menschen, die gerne lachen, und Menschen, die spannende Geschichten hören mögen: Sie alle bekommen beim OLB MusikCamp Nordwest, was sie sich wünschen. "Wir haben viel investiert und noch mehr zurückbekommen. Das Feedback der Kollegen und der Besucher, insbesondere unserer Kunden, war bislang überwältigend. Vor allem in den kleineren Ortschaften hat das OLB MusikCamp Nordwest einen großen Eindruck hinterlassen", sagt OLB-Projektbetreuerin Wiebke Preuß.

Das Konzept ist umso substanzieller, da an den Nachmittagen vor den Konzerten Jugendlichen mehrere Workshops angeboten werden. Bis zu 40 zumeist Schülerinnen und Schüler lernen dann von Mitarbeitern des Musikzentrums Hannover die Grundlagen in Sachen Tanzen und Musikmachen. In einer anschließenden lockeren Gesprächsrunde berichten die Wingenfelder-Brüder von ihren Erlebnissen als Rockstar, geben Tipps und beantworten Fragen. Dieser Inhalt war nur einer der guten Gründe für die OLB, das Musik-Camp mit auf die Beine zu stellen. "Dem Thema

OLB-Projektbetreuerin Wiebke Preuß, Thorsten Richter, Geschäftsführer der Jugendherbergen im Nordwesten, und Dr. Nele Krampen, Kooperationsmanagerin der Jugendherbergen im Nordwesten, (v. l.) haben die Idee erfolgreich umgesetzt.



» Die OLB ist für uns der ideale Partner. Wir verfolgen beide das Ziel, Werte in der modernen Gesellschaft zu wahren.«

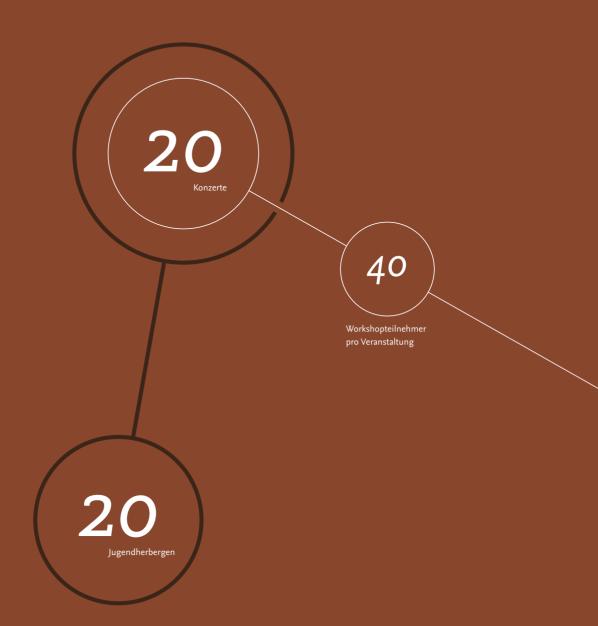
Dr. Nele Krampen, Kooperationsmanagerin

Musik fühlt sich die OLB schon seit vielen Jahren eng verbunden und auch die Förderung der Jugendarbeit liegt uns besonders am Herzen. Das OLB MusikCamp Nordwest kombiniert beides", sagt Wiebke Preuß. Neben Unterhaltung und Spaß werden den Teilnehmern nachhaltige Informationen zu kreativen Betätigungsfeldern und zur beruflichen Orientierung vermittelt. Einige Workshops wurden im Zeichen der Musik und Bewegung speziell für geistig und körperlich behinderte Kinder ausgerichtet.

Menschen die Türen zur Jugendherberge zu öffnen, die sonst eher nicht dorthin kommen, ist eines der Ziele. Das gilt auch für die Künstler. Natürlich sei er während der Schulzeit in der Jugendherberge gewesen, sagt Thorsten Wingenfelder. Und er zur Feier seines 50. Geburtstags auf Spiekeroog, ergänzt Kai Wingenfelder. Jetzt bleiben sie nach den Konzertabenden dort und zeigen sich angetan von der positiven Entwicklung der Häuser. Auch viele Gastkünstler schlafen in den Jugendherbergen – und bitten geradezu darum, bei Gelegenheit wieder zum OLB Musik-Camp Nordwest eingeladen zu werden. "Dieses Projekt ist absolut außergewöhnlich", sagt Thorsunserem Leben gemacht haben, eines der spannendsten." Es beschert Erlebnisse, die man nicht so schnell vergisst. Won't forget these days.

In Fragerunden erfahren die Teilnehmer der Workshops unter anderem von Kai Wingenfelder, bei der ehemaligen Band "Fury in the Slaughterhouse" der Frontmann, wie schwer es ist, ein erfolgreicher Musiker zu werden, und wie schön es ist, ein Rockstar zu sein.







OLB MusikCamp Nordwest

Die OLB fühlt sich dem Thema Musik schon seit vielen Jahren eng verbunden. Durch das neue Kulturformat konnte die Musikförderung mit der Unterstützung von Jugendarbeit kombiniert werden. Das Ergebnis: begeisterte Konzertgäste, angespornte Workshopteilnehmer und sehr zufriedene Ausrichter.



Auch die Jugendherberge in Bremen wurde für einen Abend in eine Konzerthalle verwandelt.



>> Zum Glück haben wir mit der OLB unseren Wunschpartner bekommen, ohne die Bank gäbe es das Projekt nicht. <<

> Stephan A. Vogelskamp, Geschäftsführender Gesellschafter von NOAH!

Einen Schritt voraus

Der Nordwesten Deutschlands ist flach – aber herausragend. Bodenständige Menschen, florierende Unternehmen und innovative Forschungseinrichtungen in einer wirtschaftlich dynamischen Region: Das ist nicht nur das geschäftliche Umfeld für die Oldenburgische Landesbank AG (OLB). Das ist auch der Nährboden für einige besonders erfolgreiche Symbiosen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft.



Der Nordwesten Deutschlands ist nicht nur bekannt als angesehene Pferdezuchtregion. Hier gedeihen auch zahlreiche innovative Projekte und herausragende Kooperationen.

Der Nordwesten entwickelt sich im Vergleich zu anderen Regionen in Deutschland besonders stabil und erfolgreich. Diese Beobachtung lässt sich für das Kerngeschäftsgebiet der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) seit Jahren treffen. Zwar schlagen die Konjunkturschwankungen auch hier keinen ausweichenden Bogen, allerdings verschieben sie sich in der Regel leicht nach oben. Die Wachstumsraten im Weser-Ems-Gebiet lagen im Durchschnitt der vergangenen fast zwei Jahrzehnte um rund 0,2 Prozentpunkte über dem Bundesdurchschnitt.

Trotz Randlage weit vorne

Drei wesentliche Gründe bewirken dieses durchschnittlich höhere Wachstum: ein Übergewicht binnenwirtschaftlich orientierter, nicht zyklischer Branchen, insbesondere der Land- und Ernährungswirtschaft einschließlich vor- und nachgelagerter Bereiche, eine bedeutende Stellung in zukunftsträchtigen Wachstumsbranchen wie beispielsweise Erneuerbare Energien und eine insgesamt ausgewogene Wirtschaftsstruktur mit einem hohen Anteil an innovationsstarken und flexiblen kleinen und mittleren Betrieben. Unterstützt wird diese positive Entwicklung des nordwestdeutschen Wirtschaftsraums durch eine zunehmende Nivellierung der traditionellen Standortnachteile, die eine ländliche Raumstruktur klassischerweise mit sich bringt. Die mediale Vernetzung sorgt im Zusammenspiel mit der in den vergangenen Jahren stetig verbesserten Verkehrsinfrastruktur dafür, dass die nationalen und internationalen Märkte trotz der Randlage in Deutschland problemlos erreicht werden können.





Fließender Wissens- und Technologietransfer

Ein Motor für Innovation und Wachstum ist die enge Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft. Mit politischer Hilfe wurden in wichtigen Zukunftsbranchen Kompetenzzentren entwickelt, aus denen sich Branchen- und Industriecluster gebildet haben, in denen Know-how gebündelt und erweitert wird. Alle Hochschulen der Region verfügen über Wissensund Technologietransferstellen, die gemeinsam unter dem Dach "Transfer Weser-Ems" die Anbahnung und Durchführung von Kooperationsprojekten zwischen Wirtschaft und Wissenschaft in der Region zum Ziel haben.

Im Bereich der Land- und Ernährungswirtschaft findet sich ein breit gefächertes Angebot an hochrangigen Wissenschaftsund Forschungseinrichtungen: beispielsweise die Hochschule Osnabrück mit einer eigenen Fakultät für Agrarwissenschaften und Landschaftsarchitektur sowie das Institut für Strukturforschung und Planung in agrarischen Intensivgebieten an der Hochschule Vechta. Ebendort ist auch das Niedersächsische Kompetenzzentrum Ernährungswirtschaft, besser bekannt als NieKE, angesiedelt. Wesentliche Aufgabe dieser wissenschaftlichen Einrichtung ist der Wissens- und Technologietransfer. So unterstützt es regionale Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft unter anderem bei der Planung und Realisierung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Die Forschungseinrichtungen der hiesigen Hochschulen werden ergänzt durch verschiedene außeruniversitäre Forschungseinrichtungen wie das Deutsche Institut für Lebensmitteltechnik in Quakenbrück, das über ausgewiesene Kompetenz im Bereich der Produkt- und Prozessentwicklung sowie der Lebensmittelsicherheit verfügt.

Erneuerbare Energien mit Rückenwind

Der Forschungsstandort Weser-Ems widmet sich seit Langem auch den Erneuerbaren Energien als zentraler Zukunftsaufgabe. Die Universität Oldenburg gilt als eine der Pioniere auf diesem Gebiet. Schon früh wurde dort an Verbesserungen der Solarzellentechnologie gearbeitet und Forschung zur effizienten Nutzung der Windenergie betrieben. Mit dem Zentrum für Windenergieforschung, ForWind, begleitet die Universität Oldenburg heute industriell ausgerichtete Projekte wie den Offshorewindpark "alpha ventus" vor der niedersächsischen Nordseeküste.

Da die dezentralen Stromversorgungssysteme auf Basis erneuerbarer Energiequellen in zunehmendem Maße informationstechnologisches Know-how erfordern, beschäftigt sich das Oldenburger Informatikinstitut Offis mit anwendungsorientierter Forschung im Themenfeld Energiemanagement. Mit Next Energy entstand 2009 ein weiteres Institut in enger Kooperation zwischen der EWE AG und der Universität Oldenburg, welches marktgerechte Technologielösungen in den Forschungsbereichen Brennstoffzellen, Energiespeicher und Fotovoltaik entwickelt. Energieforschungsaktivitäten der übrigen regionalen Hochschulen ergänzen mittlerweile das Oldenburger Angebot. Sowohl an der Hochschule Emden/Leer als auch an der Hochschule Osnabrück wird zu regenerativen Energien, insbesondere Biogasanlagen und Biomassenutzung geforscht. Im Institut für nachhaltige Architektur und Umweltplanung der Jade Hochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Elsfleth widmet man sich vor allem Fragestellungen zur energieeffizienten Bau- und Siedlungsplanung.



Q Erfolgreiche Region

Der Nordwesten Deutschlands, das Kerngeschäftsgebiet der OLB, überzeugt in vielen Analysen durch seine wirtschaftlichen Kennzahlen. Die Wachstumsraten beispielsweise liegen für das Weser-Ems-Gebiet seit bald 20 Jahren kontinuierlich über dem gesamtdeutschen Durchschnitt. Auch in anderen Bereichen setzt die Region Zeichen. Nicht nur in den "Städten der Wissenschaft" Bremen/Bremerhaven (2005) und der "Übermorgenstadt" Oldenburg (2009) konzentriert sich das wissenschaftliche Engagement, alle Forschungsstandorte im Nordwesten sind mit Projekten und Kooperationen zugleich erfolgreich und innovativ. Die Menschen im Nordwesten sind auch im Kopf in Bewegung.

Bisweilen entwickeln sich aus Forschungsprojekten marktfähige Produkte oder gefragte Dienstleistungen. Und eine innovative Idee kann durchaus der Ausgangspunkt für eine erfolgreiche Unternehmensgründung sein. Alle Hochschulen in der Region bieten ihren Hochschulangehörigen daher auch Gründungsberatungen an. Die Universität Oldenburg wurde im Jahr 2011 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie als eine der drei besten Gründerhochschulen Deutschlands ausgezeichnet. Dieser Erfolg ermöglichte es, die bisherigen Ansätze der Gründungsförderung weiterzuentwickeln, und führte im April 2012 zur Eröffnung des Gründungsund Innovationszentrums. Dieses soll als zentrale Anlaufstelle für Gründungsinteressierte der regionalen Hochschulen in Nordwestdeutschland dienen, um so langfristig die wirtschaftlichen Wachstumskräfte unserer Region zu stärken.

Unterstützung findet dieses Ziel in der Oldenburger Stiftungsprofessur "Entrepreneurship", die das innovationsorientierte Unternehmertum als solches zum Forschungsschwerpunkt hat und vom Arbeitgeberverband Oldenburg, dem Nordmetall-Verband der Metall- und Elektroindustrie, der Wirtschaftlichen Vereinigung Oldenburg "Der Kleine Kreis" sowie der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer gestiftet wurde. Die Stiftungsprofessur ist ein anschauliches Beispiel für die gelungene Verbindung von Wirtschaft und Wissenschaft.



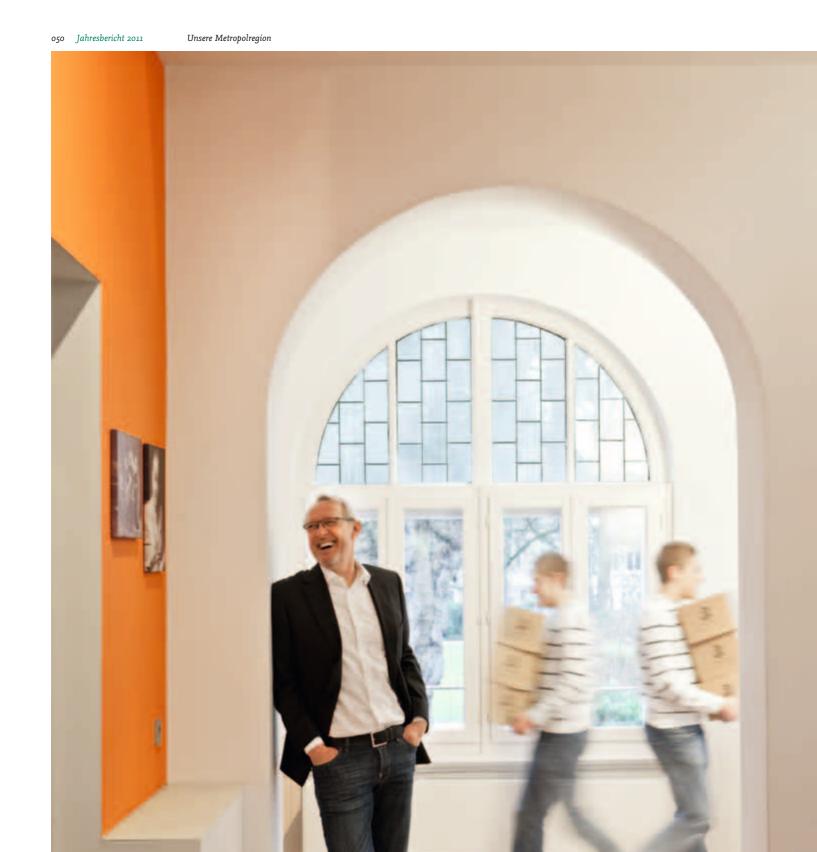
Zahlreiche Hochschulen und Forschungsprojekte machen den Nordwesten für Studierende zu einem attraktiven Standort.



Der Nordwesten ist von einer großen Vielfalt kleiner und mittlerer Betriebe geprägt. In Kooperationen mit den regionalen Hochschulen werden diesen Unternehmen Türen geöffnet, Entwicklungsvorhaben durchzuführen, die andernorts tendenziell den großen Unternehmen vorbehalten sind. Die Forschungsschwerpunkte der Hochschulen sind auf die Branchen- und Industriecluster der Region ausgerichtet. Von diesem Miteinander von Wirtschaft und Wissenschaft profitiert die gesamte Region: Kluge Köpfe werden hier gehalten und stärken als qualifizierte Mitarbeiter, innovative Nachwuchsunternehmer und Impulsgeber die hiesige wirtschaftliche Basis. Unter diesen guten Voraussetzungen wird die Region Weser-Ems ihre erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung auch in Zukunft fortschreiben.

OLB fördert Know-how-Transfer

Die OLB engagiert sich in beträchtlichem Umfang an der European Medical School, einem deutsch-niederländischen Gemeinschaftsprojekt der Universitäten Oldenburg und Groningen, das für die Regionalentwicklung von großer Bedeutung ist. Generell unterstützt die OLB die Hochschulen der Region und engagiert sich aktiv für den Know-how-Transfer zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Die Beispiele der Förderaktivitäten sind breit gefächert: Regelmäßig ehrt die OLB-Stiftung herausragenden wissenschaftlichen Nachwuchs mit dem Wissenschaftspreis für Doktorarbeiten und Studienabschlussarbeiten und mit dem OLB-EWE-Preis für besondere Studienleistungen, Projekte oder Initiativen von Studierenden der Universität Oldenburg. Mit der Plattform "Weser-Ems-Gespräche" bringt die OLB-Stiftung namhafte Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik ins Gespräch und erörtert gemeinsam mit Menschen der Region neue Ideen zur regionalen Entwicklung. Zusammen mit dem Hanse-Wissenschaftskolleg in Delmenhorst lädt die OLB jährlich eine herausragende Forscherpersönlichkeit ein, um mit Wissenschaftlern der Region in den Dialog zu treten. Hiervon profitiert auch die Öffentlichkeit, die im Rahmen des OLB-Forums an Vorträgen teilhaben kann.





Mit gesunden Ölen und alter Lehre gut im Geschäft

Die Dr. Johanna Budwig GmbH & Co. KG hat sich auch dank der OLB am Markt etabliert. Was am Anfang mit reinem Online-Vertrieb gestartet ist, entwickelt sich mehr und mehr zur Erfolgsgeschichte: Ausgezeichnet als "Reformprodukt des Jahres 2012" sollen die Produkte aus Oldenburg bald in 90 % der Reformhäuser erhältlich sein.

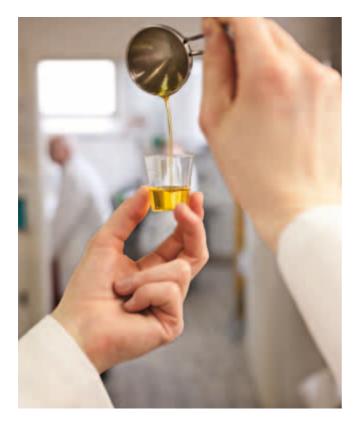
Die Tage von Hans-Gerd Harbers und Helmut Jordan beginnen seit Jahren gleich: 125 Gramm Quark, ein Esslöffel Milch, ein Teelöffel Honig, zwei Esslöffel Dr. Budwig's Omega Leinöl und Leinsamenschrot in Form von Dr. Budwig's Omega Energiemix. "Das ist für den Körper wie die Sonne für das Leben, super gesund und bringt Power", sagt der 50-jährige Hans-Gerd Harbers. Das Frühstücksritual steht im Mittelpunkt der Entwicklung, die seit 2007 voranschreitet: Hans-Gerd Harbers und Helmut Jordan sind Geschäftsführer der Dr. Johanna Budwig GmbH & Co. KG in Oldenburg.

Viel gelernt von Johanna Budwig

Johanna Budwig – die Frau, die im Alter von 90 Jahren ihren Vortrag auf einem Ärztekongress mit den Worten begann: "Meine Damen und Herren, seien Sie eine halbe Stunde ruhig, Sie können etwas lernen", und ihre Lehre von Ölen und Fetten gegen die konventionelle Industrie verteidigte – wurde 1908 in Essen geboren; sie starb 2003 in Freudenstadt. Nicht an Altersschwäche, sondern an den Folgen eines Unfalls. Eine Weile hieß ihre Heimat Bad Zwischenahn. Johanna Budwig war Chemikerin, Apothekerin, Forscherin und in den 50er-Jahren Obergutachterin des Bundes für Arznei und Fette. Zeitlebens engagierte sie sich für die Bekanntmachung der positiven Wirkung ungesättigter Fettsäuren mit Vitamin-Charakter – wie Omega-3, Kernbestandteil der Produkte, welche die rund



Nach aufwendigem Verfahren gepresste Leinsamen sind die wesentlichen Bestandteile der Öle





Helmut Jordan ist mit den Erben von Johanna Budwig befreundet. So kam er auf die Geschäftsidee

30 Mitarbeiter des nach ihr benannten Unternehmens verarbeiten, vermarkten und verkaufen.

"Konsumenten und Produzenten werden in der Ernährung eine Kehrtwende machen müssen: Weg vom Preisgedanken, hin zur Qualität", sagt Hans-Gerd Harbers. Naturbelassene Leinsamen von Bio-Bauern werden für die Budwig-Öle nach einem aufwendigen Verfahren gepresst, dessen Geheimnis die Geschäftsführer bewahren wie einen echten Schatz. Zur gewünscht besten Qualität gehört die Abfüllung in schwarze Flaschen samt Platz im Kühlregal. Kein Licht, keine Luft, keine Wärme. Das sind Grundvoraussetzungen für ein hochwertiges Omega-3-Produkt. In den Büros hängen mehrere Zertifikate; Dr. Budwig's Omega-Öle, teils mit Zusätzen wie Arganöl aus Marokko, aus der Schale gepresstem Zitronenöl aus Sizilien, Borretschöl oder Rotkleeblüten, tragen das Siegel "Reformprodukt des Jahres 2012".

Mit der Auszeichnung gelang der Durchbruch in der Reformhauswelt. In jedem zweiten Reformhaus gibt es die Produkte aus Oldenburg bereits, 90 % Abdeckung sind das Ziel. Die Absatzmärkte erstrecken sich mittlerweile über die Bundesgrenzen hinaus nach Österreich und in die Schweiz. "Wir wollen ein florierendes Unternehmen mit besten Produkten sein, die ganz im Sinne der Forscherin Dr. Johanna Budwig einen wichtigen Beitrag zur Gesunderhaltung und zum Wohlbefinden unserer Kunden leisten. Denn wir alle wissen: Gesundheit ist das größte

Gut", sagt Hans-Gerd Harbers. Ein wesentlicher Baustein im Jahr 2012: Der Neubau der Produktionsstätte und die räumliche Zusammenlegung von Produktion und Verwaltung. Denn die jetzige 500 Quadratmeter große Halle reicht nicht mehr aus.

Erst Privatkunde, dann auch Firmenkunde

Inzwischen peilt das Unternehmen einen Jahresumsatz von 2,5 bis 3 Millionen Euro an. Einen Anteil am Erfolg schreibt Hans-Gerd Harbers der Hausbank zu. Privat vertraut er seit Jahren auf die Oldenburgische Landesbank AG (OLB) und wegen der guten Erfahrungen sei das Institut auch für das Geschäft erste Wahl gewesen. "Die Mitarbeiter der OLB haben Namen und Gesichter, identifizieren sich mit unseren Zielen und denken mit. So gelingt es uns, gemeinsam effiziente Ideen zu entwickeln und umzusetzen", sagt er. Insbesondere in den schwierigen Anfangsjahren, als der Vertrieb nur über das Internet lief, habe das Geschäft mit der kontinuierlichen OLB-Unterstützung aufgebaut werden können.

"Im Vertrauen auf die nachgewiesenen unternehmerischen Qualitäten der beiden Manager haben wir das Unternehmen von Anfang an begleitet. Wir haben die Finanzierung der Unternehmensentwicklung angepasst und der Dr. Johanna Budwig GmbH & Co. KG durch vereinbarte Meilensteine die Chance gegeben, sich auf die Produkt- und Geschäftsentwicklung zu konzentrieren", sagt OLB-Unternehmenskundenbetreuer Sven Nottrodt. Diese Finanzierungssicherheit habe zusammen





Sven Nottrodt arbeitete von 2003 bis 2007 bei der OLB und kehrte 2010 zur Bank zurück. Seither betreut er Unternehmenskunden wie die Dr. Johanna Budwig GmbH & Co. KG, die ihren Firmensitz in Oldenburg an der Moltkestraße hat. Im Vertrauen auf die nachgewiesenen Qualitäten der Manager, die der Bank seit Langem eng verbunden sind, hat die OLB den Aufbau des Unternehmens von Anfang an begleitet.



mit der Professionalität der Geschäftsführer die "einmalige Entwicklung" ermöglicht. "Die Leistung entscheidet", bilanziert Hans-Gerd Harbers, "ob der Kunde ein Produkt kauft oder auf welche Bank ein Unternehmer setzt – und diese Leistung spricht für uns und für die OLB."

Eine weitere Parallele ist das Stiftungs-Engagement. Mithilfe der OLB gründete das Unternehmen 2008 die Dr. Johanna Budwig Stiftung. Von Anfang an ist diese über den OLB-Experten für Stiftungsmanagement, Alfred Janssen, in der Trägerschaft der OLB Treuhandstiftung Weser-Ems. Aufgabe ist es, eine freie Omega-3-Forschung zu unterstützen sowie das wissenschaftliche Erbe der Patronin zu bewahren und weiterzuentwickeln. Dazu gehört unter anderem eine Zusammenarbeit mit den Paracelsus-Schulen zwecks Fortbildung von Heilpraktikern oder die Kooperation mit einem Labor zur Entwicklung eines Bluttests, der Omega-3-Mangel sichtbar machen soll. Für Hans-Gerd Harbers eine Mission: "Wir wollen die Bevölkerung auf den Omega-3-Mangel hinweisen. Omega-3 fand sich früher in Kuhmilch, Eiern und Fleisch. Heute ist dies infolge moderner Nahrungsmittelproduktion leider nur noch in ausgesuchten und natürlich produzierten Produkten der Fall. Johanna Budwig hat den Mangel schon vor 40 Jahren als Keim vieler Zivilisationskrankheiten erkannt."

Als Hans-Gerd Harbers noch Inhaber einer Softwarefirma für den medizinischen Bereich war, zählte er zu den Kunden der Oldenburger Werbeagentur von Helmut Jordan. So baute sich der Kontakt auf. Helmut Jordan, mit den Erben von Johanna Budwig befreundet, berichtete im Januar 2007 erstmals von seiner Geschäftsidee. Eine Idee, die viele Chancen bot, wenn sie professionell umgesetzt würde. Gemeinsam erkannten die Unternehmer das Potenzial, entwickelten Konzepte und Strategien, überzeugten damit die OLB und starteten mit gesunden Ölen und alter Lehre das Geschäft. Das war der Ursprung des Morgenrituals mit Quark, Öl und Leinsamenschrot.

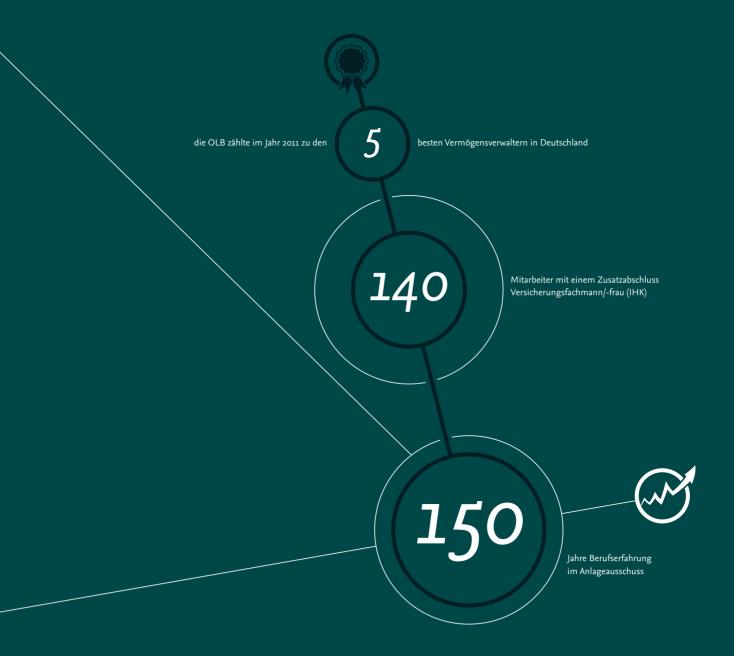
» Die Leistung entscheidet, ob der Kunde ein Produkt kauft oder auf welche Bank ein Unternehmer setzt. Diese Leistung spricht für uns und für die OLB.«

Hans-Gerd Harbers, Geschäftsführer



Ganzheitliche Kundenbetreuung

Wie die Privatkundin Doris Frier aus Wilhelmshaven setzt auch die OLB auf Nähe und Vertrauen



Die unabhängige Bewertungsagentur "firstfive" hat die OLB im Jahr 2011 als einen der bundesweit fünf besten Vermögensverwalter in der Risikoklasse "Konservativ" identifiziert. Dieses Ergebnis spiegelt auch die Kompetenz des OLB-eigenen Anlageausschusses wider, der 150 Jahre Berufserfahrung in sich vereint.

P Torsten Herbst

- Betreut als Vermögensverwalter Private Banking-Kunden
- Seit 1983 bei der OLB





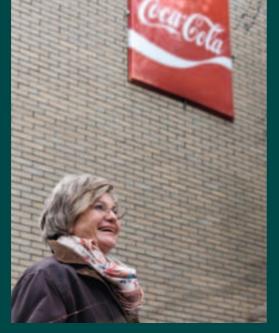
Von der Flucht, Coca-Cola und der Lust am Leben

OLB-Privatkundin Doris Frier hat eine bewegte Vergangenheit und eine Bank, die gut aufpasst

Deutschland im Zweiten Weltkrieg. Die Kesslers fliehen aus Schlesien. Eine Landkarte entscheidet, wohin. Fördertürme sind im Ruhrgebiet aufgezeichnet und schwarz-weiße Kühe in Ostfriesland. "Nach Ostfriesland", legt Heinrich Kessler fest, "da haben wir nach dem Krieg etwas zu essen." Er sollte das richtige Näschen haben, nicht zum ersten und nicht zum letzten Mal. Der Familienvater, Mutter Elfriede, die beiden Schwestern Doris und Brigitte und das Kindermädchen verlassen das schwer unter Beschuss geratene Kreuzberg in der Nähe von Breslau.

In der alten Heimat betrieb Heinrich Kessler eine Spirituosenfabrik. Als nach Kriegsende das Angebot gilt, wer in Fedderwardergroden einen der Rohbauten fertigstellt, dürfe diesen kostenfrei übernehmen, greift er zu und wird zum "Bauarbeiter". Der Wilhelmshavener Stadtteil wurde auf der grünen Wiese hochgezogen, hier war eine Großsiedlung für Marineangehörige und Werftarbeiter vorgesehen. Die Kesslers ziehen in ein kleines Einfamilienhaus. "Mein Vater war ein Kaufmann von altem Schrot und Korn", sagt Doris Frier, geborene Kessler, heute im Rückblick. Zum Zeitpunkt der Flucht war sie ein kleines Mädchen.

Dann hat der Kaufmann wieder eine gute Idee, eine sehr gefährliche dazu: In und um Wilhelmshaven, britische Besatzungszone, mangelt es an Zucker, weiter im Süden, in der amerikanischen Zone, wurde ein Freund ansässig, der Süßstoff hat. Also wagt er das strengstens Verbotene, fährt des Nachts mit dem Auto dorthin und mit vollem Kofferraum wieder zurück. Für Elfriede Kessler die schlimmste Nacht ihres Lebens, die erst endet, als sich das vertraute Geräusch des knatternden Motors wieder nähert.



» Ich möchte gut aufgehoben sein, persönlichen Service genießen und mich mit einem guten Gefühl nicht wirklich um meine Finanzen kümmern müssen.«

Doris Frier, Privatkundin





Im Keller entsteht fortan "Himbrima", ein roter Sirup, der Kaffee, Tee und Pudding süßt. Die Menschen bringen Flaschen mit und stehen Schlange. Bald darauf wird ein Destillateur angestellt und Weinbrand- sowie Rumverschnitt hergestellt. Das Geschäft läuft, "die Menschen haben sich gefreut und getrunken, das Überleben wurde groß gefeiert", sagt Doris Frier. Der Alkohol wurde in Korbflaschen zu zehn oder 25 Litern an die Gastwirtschaften geliefert. Von Anbeginn seiner kaufmännischen Tätigkeit in Wilhelmshaven ist Heinrich Kessler der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) verbunden.

Mitte der 50er-Jahre sucht die Coca-Cola Company aus den USA, vertreten durch die Essener Coca-Cola GmbH, über die Wilhelmshavener Stadtverwaltung geeignete Kaufleute. Für 100.000 D-Mark werden Konzessionen angeboten. Heinrich Kessler erhält den Zuschlag für Wilhelmshaven und damit die Region zwischen Oldenburg und Emden. Die ersten Flaschen dieses Getränks, von dem noch niemand vorhersagen kann, wie

die deutsche Bevölkerung es annehmen würde, laufen in der neuen Abfüllanlage in Block 4 der ehemaligen Kasernen in Ebkeriege vom Band. Auf dem Grundstück des alten Werftspeisehauses an der Marktstraße entsteht eine neue Produktionsstätte, als die Kasernen für den Aufbau der Bundeswehr beansprucht werden. Elfriede Kessler ist die Seele des Geschäfts. Heinrich Kessler der Macher. Über rund zwei Dekaden fließt der beliebte Softdrink, den es in der Familie schon zum Frühstück gibt, dann fusioniert Coca-Cola Kessler mit dem Oldenburger Konzessionär Franz Hermeling, zugleich guter Freund des Hauses. Nach dem Tod von Heinrich Kessler im Jahr 1984 bleibt Elfriede Kessler das beliebte, unternehmungslustige und aufgeschlossene Familienoberhaupt, bis sie im März 2010 verstirbt.

» Der Anspruch an eine gute Beratung ist umso höher, je mehr einem der Kunde vertraut. Dieses Vertrauen darf man nicht enttäuschen.«

Torsten Herbst, OLB Private Banking-Betreuer

Früher wie heute haben die Wilhelmshavener nur einen Begriff für das Gebäude an der Marktstraße: das Coca-Cola-Haus. An einer Hauswand hängt immer noch das Schild "Trinkt Coca-Cola". Wo früher die Abfüllanlage, die Fabrikation, die Wasseraufbereitungsanlage und das Zuckerlager waren, sind heute Radiologen, Gynäkologen und Chirurgen ansässig. Und die Verwaltung des Ärztehauses liegt in den Händen von: Doris Frier.

Mitten hinein in ihre Erzählungen klingelt das Telefon. Ein Anruf von der Wilhelmshavener Filiale der OLB. Am Vorabend hat Doris Frier wie so häufig ihre Büroarbeit erledigt und die Überweisungsaufträge per Fax an ihre Bank geschickt. Doch sie hatte das Ausfüllen eines Feldes übersehen. "Schön, dass Sie immer so gut auf mich aufpassen", sagt sie ins Telefon, scherzt mit der Kundenberaterin noch etwas und legt auf. Der Vater war es, ihre Kinder Frank und Dörte sind Kunden der OLB, und auch für die Enkelkinder sind hier Sparbücher angelegt. "Ich möchte gut aufgehoben sein, persönlichen Service genießen und zahle gerne ein Viertel- oder Achtelprozent mehr für das gute Gefühl, dass ich mich um meine Finanzen nicht wirklich kümmern muss", sagt Doris Frier. Das mache ja vor allem ihr Private Banking-Betreuer Torsten Herbst.



Vorausschauend zu handeln, Potenziale zu erkennen, Risiken zu umfahren – das gehört wesentlich zu ganzheitlicher Kundenberatung.



Doris Frier genießt das Gefühl, bei der OLB gut aufgehoben zu sein.

"Wir stehen regelmäßig in Kontakt. Insbesondere mit Frau Frier sind Finanzgeschäfte und Beratungsgespräche sehr angenehm. Der Anspruch an eine gute Betreuung ist umso höher, je mehr der Kunde einem vertraut. Für mich als Berater ist das ein gutes Gefühl. Gleichwohl ist klar, dass man dieses Vertrauen unter keinen Umständen enttäuschen darf", sagt Torsten Herbst.

In ihrem Berufsleben hat Doris Frier als Pharmareferentin und zuvor viele Jahre als Grundschullehrerin und Lehrerin an einer Schule gearbeitet,
die verhaltensauffälligen Kindern in der Entwicklung helfen sollte. Eine Fast-100-ProzentQuote habe sie erreicht, dass kein Kind auf die
Sonderschule musste. "Ich wollte immer etwas
von meinem guten Elternhaus weitergeben", sagt
sie, "denn in jungen Jahren können Kinder viel
an Haltung zum Mitmenschen, Ordnung und
Gefühl lernen." Heute sind es die beiden Enkelkinder, die Spaß haben an Unternehmungen mit
ihrer agilen Oma.

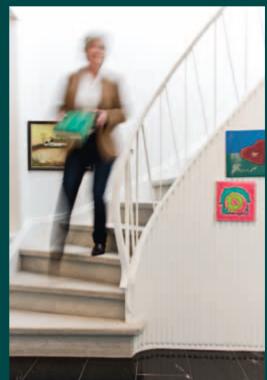
Zeit mit der Familie zu verbringen, ist Doris Frier sehr wichtig. Der Pferdekopf als Türklopfer am Hauseingang zeigt ein weiteres ihrer liebsten Hobbys neben Golfen und Bridge an.



In der Jugend war sie eine gute Spring- und Dressurreiterin, verdiente sich als Kind Geld, um die 2,50 Mark für eine zweite wöchentliche Reitstunde zusammenzubekommen, da ihre Eltern nur eine bezahlten. Später hat es ihr die Vielseitigkeitsreiterei angetan. Ihr Militaryreitlehrer war Otto Ammermann, den sie bis heute einen guten Freund nennt. In München, 1972, war sie im Olympischen Dorf und besuchte den Jaderberger Reiter sowie den Elsflether Horst Karsten, die hier und andernorts olympische Medaillen gewannen. Einen eigenen großen Sieg feierte Doris Frier unter anderem beim Landesturnier in Rastede in der Jagdpferdeeignung – ein Jahr später lag sie nach einem Sturz mit Überschlag unter dem Pferd. Normalerweise tödlich, wenn das schwere Tier sich im Versuch, wieder aufzustehen, bewegt. Doch ihr Pferd blieb ruhig liegen, bis die Helfer eingreifen konnten. Doris Frier hatte Glück im Unglück, nur ein angebrochener Halswirbel.

Reitferien in Andalusien plant sie nun mit Tochter und Enkelin. Bald kann sie hierfür einen Termin in den OLB-Jahreskalender eintragen, der an einer Tür hängt. "Davon habe ich noch drei, einen am Schreibtisch, einen in der Küche und einen im Feriendomizil. Für Termine und Geburtstage sind die Kalender meine wichtigsten Fahrpläne." Unter dem 24. Mai 2011 hatte sie eine besondere Veranstaltung eingetragen: Das OLB-Forum mit dem Journalisten und Moderator Giovanni di Lorenzo in Harpstedt. "Dazu lud mich Herr Herbst ein, ein wunderbarer Abend", sagt Doris Frier. Aufführungen der Hamburger Staatsoper sind aktuell vermerkt. Und Udo Jürgens im Oktober 2012 in Hamburg, das Geburtstagsgeschenk ihrer Schwester Brigitte. Darauf freut sie sich besonders. Denn Doris Frier hat, was Udo Jürgens in einem Lied besingt: "Lust am Leben".





» Herr Herbst hat mich zum OLB-Forum mit Giovanni di Lorenzo eingeladen – ein wunderbarer Abend.«

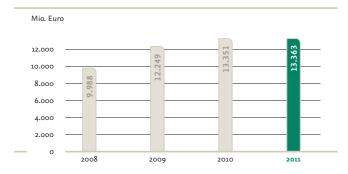
Doris Frier



Veri	kürzt	pr 1.1	TAP	neri	rnt
VUII	Carzo		ryci		UILV

Dies ist eine verkürzte Fassung des geprüften und testierten Konzernlageberichtes, der vollständig im Finanzbericht 2011 des Oldenburgische Landesbank Konzerns enthalten ist. Dort finden sich neben dem Bericht über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Geschäftsentwicklung auch der Prognosebericht, der Vergütungsbericht sowie der Konzernrisikobericht.

Bilanzsumme

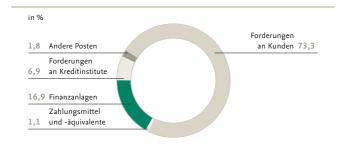


Kundeneinlagen & OLB-Schuldverschreibungen

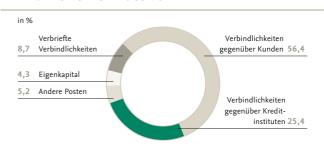


■ Begebene Schuldverschreibungen 🔲 Sichteinlagen 🔲 Termineinlagen 🔲 Spareinlagen 🔲 Sonstige Kundeneinlagen

Bilanzstruktur Aktiva



Bilanzstruktur Passiva



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Jahr 2011 setzte sich in Deutschland der wirtschaftliche Aufschwung des Vorjahres fort. Wenngleich sich das konjunkturelle Umfeld nach dem überaus dynamischen Auftakt im weiteren Verlauf des Jahres zunehmend eintrübte, beträgt der Zuwachs des realen Bruttoinlandsproduktes rund 3,0 %. Für das Jahr 2012 wird ein deutlich reduziertes, aber weiterhin positives Wachstum erwartet.

Die Weltkonjunktur wurde nach einem optimistischen Start in das Jahr 2011 bereits früh von verschiedenen Schocks getroffen. So verursachten die politischen Umbrüche im arabischen Raum einen kräftigen Ölpreisanstieg, das Erdbeben und der Tsunami in Japan sowie die Flut in Thailand unterbrachen für die Weltwirtschaft wichtige Lieferketten im asiatischen Raum und schließlich verunsicherte die Eskalation der europäischen Staatsschuldenkrise die Märkte. Aufgrund der starken internationalen Vernetzung der deutschen Wirtschaft bremsten diese Entwicklungen ungefähr zur Jahresmitte das konjunkturelle Tempo in Deutschland spürbar ab.

Bis dahin sorgte insbesondere eine starke, von den Investitionen getragene Binnennachfrage für Wachstumsbeiträge. Ohnehin boten sich aus mikroökonomischer Sicht über den gesamten Berichtszeitraum hinweg überaus gute Rahmenbedingungen für die Binnenwirtschaft: Die Finanzierungszinsen verharrten auf historisch niedrigem Niveau und begünstigten die Investitionsnachfrage. Die Arbeitslosigkeit lag auf dem tiefsten Stand seit der Wiedervereinigung und kam, in Verbindung mit signifikanten Lohnsteigerungen in mehreren Branchen, dem privaten Konsum zugute. Allerdings schlug sich die konjunkturelle Belebung der Vormonate auch in

einem spürbaren Anstieg der Verbraucherpreise nieder, der insbesondere gestiegenen Rohstoff- und Nahrungsmittelpreisen geschuldet war.

Zur Jahresmitte belastete insbesondere die Unsicherheit über die weitere Entwicklung in der Eurozone das wirtschaftliche Umfeld. Hieraus resultierten deutliche Kursverluste an den weltweiten Aktienbörsen. Rating-Herabstufungen für Staaten und Banken im Euroraum trugen zur weiteren Verunsicherung der Märkte bei und veranlassten die Europäische Zentralbank zu Markteingriffen, um Renditeaufschläge und Refinanzierungskosten betroffener Euroländer abzuschwächen. Umfragebasierte Stimmungsindikatoren signalisierten eine merkliche Abkühlung der wirtschaftlichen Aussichten auch in Deutschland, welche sich aber zumindest bis zum Jahresende noch nicht in harten Konjunkturindikatoren wie Produktion und Beschäftigung niederschlugen. Zum Jahresende war lediglich ein Rückgang der Zuwachsraten inländischer Produktion zu verzeichnen. Dieser Trend kann vornehmlich auf die Abschwächung außenwirtschaftlicher Impulse zurückgeführt werden. Über das gesamte Jahr betrachtet trug jedoch der Außenbeitrag leicht positiv zum Anstieg der Wirtschaftsleistung bei.

Da die im Jahr 2010 und in der ersten Jahreshälfte 2011 zu beobachtenden Zuwachsraten beträchtlich über dem Potenzialwachstum lagen und hierdurch die im Krisenjahr 2009 entstandene Output-Lücke mittlerweile geschlossen wurde, zeigt sich in der jüngsten Abschwächung des Wachstums aber auch eine Rückkehr auf den langjährigen Pfad des Potenzialwachstums.

Geschäftsentwicklung

Ertragslage

Konzernergebnis

Folgende Tabelle stellt die Gewinn- und Verlustrechnung des OLB-Konzerns für 2011 und 2010 gegenüber:

Att. 5	2011	2010		V " (0/)
Mio. Euro	2011	2010	Veranderungen	Veränderungen (%)
Zinserträge (und ähnliche Erträge)	551,9	501,7	50,2	10,0
Zinsaufwendungen (und ähnliche Aufwendungen)	307,2	263,7	43,5	16,5
Zinsüberschuss	244,7	238,0	6,7	2,8
Provisionserträge	128,0	135,7	-7,7	-5,7
Provisionsaufwendungen	46,1	50,8	-4,7	-9,3
Provisionsüberschuss	81,9	84,9	-3,0	
Laufendes Handelsergebnis	-1,6	-0,7	-0,9	>100
Übrige Erträge	68,0	70,7	-2,7	-3,8
Laufende Erträge	393,0	392,9	0,1	_
Laufender Personalaufwand	182,9	182,2	0,7	0,4
Sachaufwand	120,1	123,2	-3,1	-2,5
Verwaltungsaufwand	303,0	305,4	-2,4	-0,8
Übrige Aufwendungen	1,2	3,3	-2,1	-63,6
Laufende Aufwendungen	304,2	308,7	-4,5	-1,5
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	88,4	24,6	63,8	>100
Realisiertes Ergebnis aus Finanzanlagen	23,0	12,9	10,1	78,3
Nicht laufendes Handelsergebnis	-4,0	1,2	-5,2	k. A
Ergebnis aus Finanzanlagen	19,0	14,1	4,9	34,8
Restrukturierungsaufwand	5,9	2,9	3,0	>100
Ergebnis vor Steuern	13,5	70,8	-57,3	-80,9
Steuern	-3,4	18,3	-21,7	k. A
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	16,9	52,5	-35,6	-67,8
Unverwässertes sowie verwässertes Ergebnis				
je Aktie (Euro)	0,73	2,25	-1,52	-67,56

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2011 stellte die Bankenbranche vor eine Reihe von Herausforderungen. Die durch die ungelöste europäische Verschuldungsproblematik verursachte Verunsicherung an den Finanzmärkten führte im zweiten Halbjahr zu heftigen Kursbewegungen an den Aktienmärkten und einem historisch niedrigen Zinsniveau in Deutschland. Zunehmend strengere Auflagen der Aufsichtsbehörden wirken auf die Geschäftsmodelle der Banken. Insbesondere bei den Privatkunden herrscht Verunsicherung und Zurückhaltung bei der Vermögensanlage. Vor diesem Hintergrund

konnten die laufenden Erträge nur leicht gesteigert werden. Die laufenden Aufwendungen wurden dagegen durch nachhaltige Kostendisziplin gesenkt. So konnte trotz einer deutlich erhöhten Risikovorsorge aufgrund einer branchenspezifischen Sondersituation in Verbindung mit einer erheblichen Einzelwertberichtigung im Bereich Schifffahrt ein positives Ergebnis vor Steuern erreicht werden.

Zu den Ergebniskomponenten im Einzelnen:

Zinsüberschuss

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zinserträge (und ähnliche Erträge)	551,9	501,7	50,2	10,0
Zinsaufwendungen (und ähnliche Aufwendungen)	307,2	263,7	43,5	16,5
Zinsüberschuss	244,7	238,0	6,7	2,8
Kundenkreditvolumen zum Stichtag (vor Risikovorsorge)	9.914,3	9.513,0	401,3	4,2
Zinsmarge in %	2,47	2,50	-0,03	-1,2

Die Eurokrise führte zu einer verstärkten Nachfrage nach Schuldverschreibungen von als sicher eingeschätzten Schuldnern wie der Bundesrepublik Deutschland. Als Folge hat sich das Zinsniveau insbesondere im zweiten Halbjahr im Bereich der langfristigen Zinsen deutlich gesenkt. Diese Entwicklung wurde durch die letzte Zinssenkung der EZB im Dezember weiter verstärkt. Gleichzeitig ist für Banken eine langfristige Refinanzierung am Kapitalmarkt zunehmend schwieriger geworden und erfordert die Zahlung stark gestiegener Risikoaufschläge.

Aufgrund dieser Entwicklung nimmt das Einlagengeschäft mit unseren Kunden eine wichtige Rolle im OLB-Konzern ein. Im Berichtszeitraum konnte das Einlagevolumen um 4,7 % auf 7,5 Mrd. Euro gesteigert werden.

Hierzu trug insbesondere die Allianz Bank bei, die ihre Kundeneinlagen um 442,8 Mio. Euro auf 1,8 Mrd. Euro steigerte. Der resultierende Anstieg der Zinsaufwendungen konnte durch gestiegene Zinseinnahmen aus dem Kreditgeschäft überkompensiert werden. Das im Vorjahr erzielte Rekordwachstum im Kreditvolumen wirkte sich dabei im Jahr 2011 erstmals für ein volles Geschäftsjahr aus.

Der OLB-Konzern hat sich mit Blick auf die anhaltende Staatsschuldenkrise im Euroraum in der Aktiv-/Passiv-Steuerung gegenüber dem Vorjahr vorsichtiger positioniert. Zusammen mit dem stark gesunkenen Zinsniveau für Wertpapiere erstklassiger Bonität dämpfte dies die Dynamik beim Anstieg des Zinsüberschusses.

Provisionsüberschuss

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Wertpapiergeschäft	50,4	54,8	-4,4	-8,0
Vermögensverwaltung	10,2	10,8	-0,6	-5,6
Zahlungsverkehr	26,0	24,9	1,1	4,4
Auslandsgeschäft	2,5	3,5	-1,0	-28,6
Versicherungs-, Bauspar-, Immobiliengeschäft	13,3	12,7	0,6	4,7
Kreditkartengeschäft	2,9	2,5	0,4	16,0
Treuhandgeschäft und andere treuhänderische Tätigkeiten	0,1	0,1		
Sonstiges	-23,5	-24,4	0,9	-3,7
Provisionsüberschuss	81,9	84,9	-3,0	-3,5

Wesentlicher Treiber des Provisionsüberschusses ist das Wertpapiergeschäft, für das die Rahmenbedingungen im Jahr 2011 ungünstig waren. Die Marktentwicklung war sehr volatil und insbesondere die Aktienmärkte waren durch aufkeimende Konjunktursorgen belastet. Auf das Anlageverhalten unserer Kunden hat sich dies durch ein stark erhöhtes Risikobewusstsein, einen kurzfristigen Anlagehorizont und die Bevorzugung defensiver Anlageformen sowie klassischer Einlagen ausgewirkt. Um durch gezielte Beratung unsere starke Vertrauensposition bei unseren Kunden zu vertiefen, haben wir im Segment Regionalbank unseren im Nordwesten flächendeckenden Auftritt im Private Banking weiter ausgebaut. Diese langfristig angelegte Maßnahme konnte in diesem Marktumfeld noch nicht zu einer Ergebnisverbesserung führen.

Die Vergütung des Vertriebes der Allianz in Deutschland für die Geschäftszuführung führt zu Provisionszahlungen in Höhe von 29,5 Mio. Euro (Vorjahr: 30,0 Mio. Euro; Ausweis unter "Sonstiges").

Laufendes und Nicht laufendes Handelsergebnis

Die OLB ist im klassischen Eigenhandel nur in einem geringen Umfang und im Rahmen enger Risikolimite aktiv. Durch konsequentes Risikomanagement konnten wir im Umfeld des Einbruchs an den Aktienmärkten im dritten Quartal Einbußen im Eigenhandel erfolgreich begrenzen. Das Devisengeschäft mit unseren Kunden verlief weiter positiv. Weitere Ergebniseffekte ergeben sich aus der Bewertung von Swapgeschäften, die

die OLB zur Steuerung ihres Zinsänderungsrisikos einsetzt. Die Bewertung dieser Geschäfte erfolgt nach den Vorschriften des IAS 39 für Sicherungsgeschäfte (Hedge Accounting). Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergab sich daraus ein buchhalterischer Ertrag in Höhe von 0,5 Mio. Euro, der im Handelsergebnis auszuweisen ist. Über die Gesamtlaufzeit der Swapgeschäfte werden sich die Bewertungseffekte aus diesen Geschäften allerdings wieder ausgleichen. Das Gesamtergebnis aus Kunden- und Eigenhandel sowie der Bewertung der Sicherungsgeschäfte ergibt das Laufende Handelsergebnis in Höhe von -1,6 Mio. Euro für 2011 (Vorjahr: -0,7 Mio. Euro).

Das Nicht laufende Handelsergebnis umfasst die Bewertung von Derivaten der Spezialfonds Ammerland und Weser-Ems, die beide dem Finanzanlagevermögen zugeordnet werden. Diese Derivate werden zur Steuerung der Wertpapierpositionen dieser Fonds eingesetzt und unterliegen einer vollen Marktbewertung.

Übrige Erträge

Unter den übrigen Erträgen wird im Wesentlichen die Erstattung des Ergebnisses der Allianz Bank durch die Allianz Deutschland AG ausgewiesen.

Verwaltungsaufwand

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Laufender Personalaufwand	182,9	182,2	0,7	0,4
Sachaufwand	120,1	123,2	-3,1	-2,5
Verwaltungsaufwand	303,0	305,4	-2,4	-0,8
Mitarbeiter (Anzahl) per 31. Dezember	2.883	2.952	-69	-2,3
Mitarbeiterkapazität per 31. Dezember	2.408	2.468	-60	-2,4
Cost-Income-Ratio in %	77,4	78,6	k.A.	k. A.

Der Verwaltungsaufwand wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr durch verschiedene Sonderfaktoren beeinflusst. Vor allem ist die Einführung der Bankenabgabe zu nennen, die das Ergebnis der OLB dauerhaft mit ca. 1 Mio. Euro p. a. belastet. Neben den Sondereinflüssen resultierten Kostensteigerungen aus der Tariferhöhung für Bankmitarbeiter sowie aus dem IT-Bereich insbesondere aus dem Umbau des Kernbankensystems der OLB und für Investitionen in die Infrastruktur der Allianz Bank. Dennoch gelang es in diesem Jahr durch konsequentes Sachkostenmanagement, die Verwaltungsaufwendungen um 0,8 % zu senken.

Risikovorsorge im Kreditgeschäft

In den Vorjahren profitierte die OLB von einem im Branchenvergleich äußerst günstigen Verlauf der Risikovorsorge. Auch für das abgelaufene Geschäftsjahr ist festzustellen, dass sich in der Breite des Portfolios der Risikobedarf weiterhin auf niedrigem Niveau bewegte. Der deutliche Anstieg der Risikovorsorge resultiert aus einer branchenspezifischen Krisensituation im Bereich Schifffahrt in Verbindung mit einer erheblichen Einzelwertberichtigung im Seeschiffsbereich.

Die OLB Regionalbank ist als breit aufgestellter Partner der Unternehmen im Nordwesten in einem überschaubaren Rahmen auch an der Finanzierung von Schiffen beteiligt. Der drastische Einbruch der Charterraten in den letzten zwei Jahren stellt die erfolgreiche Bereederung der Schiffe vor enorme Herausforderungen. Die Auswirkungen des Verfalls der Charterraten auf die Wirtschaftlichkeit der finanzierten Schiffe und mögliche Handlungsoptionen werden intensiv geprüft.

Der unsicheren Branchensituation wurde auch durch die Bildung einer branchenspezifischen pauschalen Risikovorsorge Rechnung getragen.

Ergebnis aus Finanzanlagen

Die günstige Entwicklung an den Aktienmärkten im ersten Halbjahr 2011 wurde genutzt, um Kursgewinne zu realisieren. Auch im Rahmen der normalen Positionsführung der festverzinslichen Wertpapiere der Liquiditätsreserve konnten Kursgewinne am Anleihemarkt erzielt werden.

Restrukturierungsaufwand

Zur Verbesserung der Strukturen und der Prozesseffizienz wurden in beiden Segmenten konkrete Vorhaben beschlossen. Der Restrukturierungsaufwand betrifft zukünftige Zahlungen im Rahmen von Altersteilzeit- und Vorruhestandsregelungen sowie Abfindungszahlungen für den daraus resultierenden Personalabbau.

Ergebnis / Steuern

Vor Steuern ergibt sich für das Geschäftsjahr 2011 ein Ergebnis von 13,5 Mio. Euro. Damit liegt das Ergebnis für 2011 aufgrund einer um 63,8 Mio. Euro erhöhten Risikovorsorge um 57,3 Mio. Euro unter dem Vorjahresergebnis (2010: 70,8 Mio. Euro).

Nach Berücksichtigung eines positiven Steuereffektes in Höhe von 3,4 Mio. Euro ergibt sich somit ein Gewinn nach Steuern von 16,9 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie liegt bei 0,73 Euro (Vorjahr: 2,25 Euro).

Das Ergebnis nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) weicht aufgrund unterschiedlicher Bewertungsvorschriften insbesondere für die Bewertung von Finanzinstrumenten und Rückstellungen vom IFRS-Ergebnis ab. Im Jahr 2011 beträgt der Jahresüberschuss nach HGB 1,6 Mio. Euro. Die Abweichung zum IFRS-Ergebnis ist im Wesentlichen auf die Bewertung der Pensionsrückstellungen und die Anwendung

des strengen Niederstwertprinzips auf die Spezialfonds zurückzuführen.

Zur Verwendung dieses Gewinnes soll den Aktionären in der Hauptversammlung am 31. Mai 2012 vorgeschlagen werden, den Bilanzgewinn in voller Höhe den Gewinnrücklagen zuzuführen.

Segmentergebnisse

Die nachfolgende Darstellung zeigt die Ergebnisentwicklung des OLB-Konzerns getrennt nach den Segmenten OLB Regionalbank, welches das traditionelle regionale Geschäft der Oldenburgische Landesbank Gruppe mit ihren

178 Niederlassungen im Geschäftsgebiet widerspiegelt, und Allianz Bank mit dem deutschlandweiten Angebot von Bankprodukten über die Allianz Agenturen.

Segment: OLB Regionalbank

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zinsüberschuss	227,4	223,8	3,6	1,6
Provisionsüberschuss	68,3	69,7	-1,4	-2,0
Laufendes Handelsergebnis	-1,6	-0,8	-0,8	100,0
Übrige Erträge	0,7	0,8	-0,1	-12,5
Laufende Erträge	294,8	293,5	1,3	0,4
Laufender Personalaufwand	144,8	146,0	-1,2	-0,8
Direkter Sachaufwand	74,9	80,9	-6,0	-7,4
Kostenverrechnung zwischen Segmenten	-12,5	-13,3	0,8	-6,0
Verwaltungsaufwand	207,2	213,6	-6,4	-3,0
Übrige Aufwendungen	0,2	1,0	-0,8	-80,0
Laufende Aufwendungen	207,4	214,6	-7,2	-3,4
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	86,0	19,6	66,4	>100
Operatives Ergebnis	1,4	59,3	- 57,9	-97,6
Realisiertes Ergebnis aus Finanzanlagen	19,0	9,4	9,6	>100
Nicht laufendes Handelsergebnis	-3,1	1,2	-4,3	k. A.
Ergebnis aus Finanzanlagen	15,9	10,6	5,3	50,0
Restrukturierungsaufwand	2,0	2,9	-0,9	-31,0
Ergebnis vor Steuern	15,3	67,0	-51,7	-77,2
Segmentvermögen in Mrd. Euro	11,4	11,9	-0,5	-4,2
Segmentschulden in Mrd. Euro	10,8	11,3	-0,5	-4,4
Cost-Income-Ratio in %	70,4	73,1	-2,7	-3,7
Risikokapital (Durchschnitt)	441,7	430,0	11,7	2,7
Risikoaktiva (Durchschnitt)	6.092,6	5.931,0	161,6	2,7

Im Jahr 2011 konnte das Segment OLB Regionalbank das nach dem dynamischen Wachstum der letzten zwei Geschäftsjahre erreichte hohe Niveau der laufenden Erträge trotz einer vorsichtigeren Positionierung in der Aktiv-/Passiv-Steuerung bestätigen. Der Zinsüberschuss aus dem Kredit- und Einlagengeschäft nahm auch 2011 noch einmal deutlich zu. Das Margenniveau konnte trotz eines hohen Wettbewerbsdrucks stabil gehalten werden. Das Kreditvolumen wurde weiter ausgebaut, das hohe Einlagevolumen wurde gehalten. Es gelang, insbesondere die durch die Sonderkonditionen des Hochzinskontos Ende 2010 gewonnenen Einlagen zu großen Teilen im Hause zu halten und die Beziehungen zu den neuen Kunden zu intensivieren. Daneben wirkten die im Vorjahr erzielten Steigerungen im Kredit- und Einlagevolumen erstmals für ein volles Jahr auf den Zinsüberschuss. Der erzielte Zuwachs aus dem Kundengeschäft konnte so den Rückgang aus dem Ergebnis der Aktiv-/Passiv-Steuerung mehr als ausgleichen. In Anbetracht der unsicheren Entwicklung am Geld- und Kapitalmarkt hat die OLB gezielt ihre Refinanzierung längerfristiger gestaltet und dadurch höhere Refinanzierungsaufwendungen in Kauf genommen. Insgesamt wuchs der Zinsüberschuss noch einmal auf 227,4 Mio. Euro (+1,6%) gegenüber dem Vorjahr.

Der Provisionsüberschuss blieb mit 68,3 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres (69,7 Mio. Euro). Nachdem das Wertpapiergeschäft im ersten Halbjahr 2011 zufriedenstellend angelaufen war, führten der Einbruch am deutschen Aktienmarkt und die Unsicherheit bezüglich der Euro-Krise zu einem schwachen Verlauf im zweiten Halbjahr, sodass das Vorjahresergebnis nicht ganz erreicht werden konnte. Die übrigen Provisionssparten entwickelten sich stabil. Das Laufende Handelsergebnis bildet den Saldo aus dem Eigen- und Kundenhandel mit Wertpapieren und Devisen sowie dem Bewertungsergebnis aus zu Sicherungszwecken abgeschlossen Zinsswaps und betrug im Geschäftsjahr 2011 –1,6 Mio. Euro (Vorjahr: -o,8 Mio. Euro).

Trotz Mehrbelastungen aufgrund der erstmals erhobenen Bankenabgabe, der Tarifsteigerung für Bankangestellte und einmaliger Sonderfaktoren konnten die Verwaltungsaufwendungen deutlich um 3,0 % auf 207,2 Mio. Euro abgesenkt werden (Vorjahr: 213,6 Mio. Euro). Im Personalkostenbereich wurde die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl stabil gehalten. Einsparungen ergaben sich insbesondere durch eine niedrigere erfolgsabhängige Vergütung und die Aktivierung von Kosten im Rahmen der Implementierung von IT-Projekten. Dadurch konnten einmalige Mehrbelastungen im Wesentlichen kompensiert werden. Im Bereich der Sachaufwendungen wurden Kostensteigerungen aufgrund der allgemeinen Preissteigerung insbesondere im Bereich der Energiekosten durch Kürzungen bei den Kosten für Beratung und Werbung/Öffentlichkeitsarbeit wieder aufgefangen. Darüber hinaus konnten die Kosten durch die Nutzung eines umsatzsteuerlichen Wahlrechts gesenkt werden.

Zahlen & Fakten

Zur Erläuterung der Risikovorsorgeentwicklung der Regionalbank verweisen wir auf die entsprechenden Ausführungen zum Konzernergebnis.

Außerhalb des laufenden Ergebnisses stehen die Ergebnisse aus den Verkäufen von Finanzanlagen sowie die zu deren Positionssteuerung eingesetzten Derivate. Hier wurden insbesondere im ersten Halbjahr die Kurssteigerungen an den Aktienmärkten genutzt, um Kursgewinne zu realisieren. Darüber hinaus entstand im Jahr 2011 ein Aufwand aus der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung, die zur Begleitung personeller Maßnahmen im Rahmen weiterer Projekte zur Verbesserung der Effizienz in der Ablauforganisation dient.

Das Segmentergebnis betrug insgesamt 15,3 Mio. Euro und lag damit 51,7 Mio. Euro unter dem Vorjahr.

Segment: Allianz Bank (Zweigniederlassung der Oldenburgische Landesbank AG)

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zinsüberschuss	17,3	14,2	3,1	21,8
Provisionsüberschuss (brutto)	46,0	50,9	-4,9	-9,6
Bruttoerträge	63,3	65,1	-1,8	-2,8
Provisionsaufwand Zahlungsverkehr	2,9	5,7	-2,8	-49,1
Vermittlungsprovisionen	29,5	30,0	-0,5	-1,7
Übrige Erträge	67,9	70,9	-3,0	-4,2
Laufende Erträge	98,8	100,3	-1,5	-1,5
Laufender Personalaufwand	38,1	36,2	1,9	5,2
Direkter Sachaufwand	45,8	43,2	2,6	6,0
Kostenverrechnung zwischen Segmenten	12,5	13,3	-0,8	-6,0
Übrige Aufwendungen	1,0	2,3	-1,3	-56,5
Laufende Aufwendungen	97,4	95,0	2,4	2,5
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	2,4	5,0	-2,6	-52,0
Operatives Ergebnis	-1,0	0,3	-1,3	k. A.
Ergebnis aus Finanzanlagen	3,1	3,5	-0,4	-11,4
Restrukturierungsaufwand	3,9		3,9	k. A.
Ergebnis vor Steuern	-1,8	3,8	-5,6	k. A.
Segmentvermögen in Mrd. Euro	2,3	1,6	0,7	43,8
Segmentschulden in Mrd. Euro	2,3	1,6	0,7	43,8
Cost-Income-Ratio in %	98,6	94,7	3,9	4,1
Risikokapital (Durchschnitt)	30,8	23,7	7,1	30,0
Risikoaktiva (Durchschnitt)	424,2	326,8	97,4	29,8

Im Jahr 2011 entwickelte sich das Segment Allianz Bank, das sich seit Mitte 2009 im Aufbau befindet, trotz der Schwierigkeiten am Kapitalmarkt kontinuierlich weiter; allerdings blieb die Geschäftsentwicklung hinter den Erwartungen zurück. Aufgrund interessanter Produkte wie dem neuen Girokonto mit weltweit kostenloser Bargeldversorgung und attraktiven

Konditionen im Einlagenbereich konnte die Allianz Bank im Jahr 2011 neue Kunden gewinnen. Die Anzahl der Kunden stieg gegenüber dem Vorjahr um 2,6 % auf 625 Tsd. Kunden.

Der Zinsüberschuss, der insbesondere aus dem Einlagengeschäft stammt, wurde um 21,8 % auf 17,3 Mio. Euro gesteigert. Das Einlagenvolumen stieg im Laufe des Jahres um 33,4% bzw. 442,8 Mio. Euro auf 1.768,5 Mio. Euro. Dies ist insbesondere auf die Produkte Tagesgeldkonto und Sparschatz zurückzuführen.

Das Kreditvolumen wuchs um 5,1 % auf 330,1 Mio. Euro an.

Der Provisionsüberschuss sank gegenüber dem Vorjahr um 9,6 % auf 46,0 Mio. Euro, vor allem aufgrund des Einbruchs an den Wertpapiermärkten im zweiten Halbjahr und der damit verbundenen Verunsicherung und Kaufzurückhaltung unserer Wertpapierkunden. Die übrigen Provisionserträge entwickelten sich in etwa auf Vorjahresniveau.

Die bezahlten Vermittlerprovisionen an die Vertriebsorganisation der Allianz für die zugeführten Geschäftsabschlüsse lagen 2011 unverändert bei rd. 30 Mio. Euro.

Die Übrigen Erträge enthalten im Wesentlichen die Übernahme der Ergebnisse der Allianz Bank durch die Allianz Deutschland AG.

Im Jahr 2011 wurde ein Anstieg der laufenden Aufwendungen um 2,5 % auf 97,4 Mio. Euro verbucht. Der Anstieg beruhte vor allem auf Investitionen in die IT-Infrastruktur.

Die Risikovorsorge konnte 2011 um ca. die Hälfte reduziert werden und lag bei 2,4 Mio. Euro.

Darüber hinaus erzielte die Allianz Bank ein positives Ergebnis aus Disponierungen von Finanzanlagen in Höhe von 3,1 Mio. Euro. Ferner wird hier ein Aufwand aus der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung ausgewiesen, die zur Optimierung der Abläufe im Vertrieb benötigt wird.

Zwischen der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) und der Allianz Deutschland AG ist vereinbart, dass die Allianz Deutschland AG Verluste der Allianz Bank auszugleichen hat. Dieser Ausgleich findet auf Basis des Segmentergebnisses nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) statt und ist in der Position Übrige Erträge enthalten. Aufgrund unterschiedlicher Bewertungsvorschriften für Finanzinstrumente und Rückstellungen entstehen nach IFRS höhere Aufwendungen, sodass nach Erstattung durch die Allianz Deutschland ein Segmentergebnis vor Steuern in Höhe von –1,8 Mio. Euro verbleibt.

Bilanzentwicklung

Die erfolgreiche Entwicklung im Kredit- und Einlagengeschäft spiegelt sich in einem weiteren, leichten Wachstum unserer Bilanzsumme um 0,1 % auf 13.363 Mio. Euro wider.

Kreditvolumen

Nach dem deutlichen Wachstum der beiden Vorjahre wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr gezielt ein moderater Volumenzuwachs angestrebt. Der geschäftspolitische Schwerpunkt wurde stattdessen mehr auf die Durchsetzung unserer Margenerfordernisse im Wettbewerb und eine selektivere Risikopolitik gelegt. Das Wachstum des Kreditvolumens ging 2011 folglich auf 3,6% zurück (Vorjahr: +11,9%), das Volumen stieg auf 9.784,3 Mio. Euro.

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Kundenkredite Inland	9.843,0	9.444,0	399,0	4,2
Kundenkredite Ausland	71,3	69,0	2,3	3,3
Kreditvolumen (vor Risikovorsorge)	9.914,3	9.513,0	401,3	4,2
abzüglich: Risikovorsorge	130,0	70,4	59,6	84,7
Kreditvolumen (nach Risikovorsorge)	9.784,3	9.442,6	341,7	3,6

Liquidität

Die OLB befindet sich in einer komfortablen Liquiditätssituation. Die Kennzahl nach der Liquiditätsverordnung lag mit 2,30 (Vorjahr: 1,62) zum Bilanzstichtag deutlich über dem aufsichtsrechtlichen Mindestwert von 1,00. Das Interbankengeschäft wurde mit Blick auf die Risikolage deutlich reduziert. Aufgrund der hohen Nachfrage unserer Kunden nach Einlageprodukten konnte die Liquiditätsausstattung dennoch deutlich verbessert werden. Insbesondere die Liquiditätsüberhänge im Bereich unter 6 Monaten wurden kräftig erhöht, die mittel- und langfristigen Überhänge wurden auf dem hohen Niveau gehalten. Eine Refinanzierung am Kapitalmarkt war im Jahr 2011 nicht notwendig.

Finanzanlagen

Die OLB ist in erstklassigen Wertpapieren (staatliche Schuldverschreibungen und Pfandbriefe) investiert. Ein Teil der durch das erfolgreiche Einlagengeschäft der Allianz Bank gewonnenen Mittel wurde 2011 in solchen Schuldtiteln angelegt. Dies führte zu einem Anstieg der Finanzanlagen um 275,8 Mio. Euro auf 2.258,9 Mio. Euro. Es bestehen keine Anlagen in Wertpapieren von Staaten, die den Euro-Rettungsschirm in Anspruch nehmen, oder in sog. "Subprime"-Papieren. Um langfristige Renditechancen zu nutzen, hat die OLB in einem Spezialfonds 76,6 Mio. Euro in Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere investiert. Auf Beteiligungen und Anteile an einem nicht konsolidierten Tochterunternehmen entfallen 0,9 Mio. Euro.

Fremde Gelder

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Kundengelder	7.544,5	7.208,2	336,3	4,7
täglich fällig	3.656,6	3.626,4	30,2	0,8
befristet	1.804,4	1.921,5	-117,1	-6,1
Spareinlagen	2.083,5	1.660,3	423,2	25,5
Bankengelder	3.397,0	3.816,5	-419,5	-11,0
täglich fällig	102,9	25,1	77,8	>100
befristet	3.294,1	3.791,4	-497,3	-13,1
Verbriefte Verbindlichkeiten	1.161,7	1.099,3	62,4	5,7
Nachrangige Verbindlichkeiten	274,2	254,4	19,8	7,8
Fremde Gelder insgesamt	12.377,4	12.378,4	-1,0	_

Der Allianz Bank gelang es im Jahr 2011 erfolgreich, neue Kundengelder zu akquirieren. Die durch das Hochzinskonto-Angebot der Regionalbank Ende 2010 gewonnenen Einlagen konnten zum großen Teil im Hause gehalten werden. Beides führte zu einem Anstieg der Kundengelder um 336,3 Mio. Euro auf 7.544,5 Mio. Euro (Vorjahr: 7.208,2 Mio. Euro).

Eigenkapital

Um die Eigenkapitalbasis der OLB weiter zu stärken, hat die Hauptversammlung der OLB am 9. Juni 2011 einer Zuführung zu den Gewinnrücklagen in Höhe von 26,4 Mio. Euro zugestimmt. Die Kernkapitalquote konnte somit trotz des weiteren Kreditwachstums auf 8,5% verbessert werden (Vorjahr: 7,8%). Durch die Realisierung von Kursgewinnen bei Aktien und anderen Wertpapieren, aber auch durch die Kursentwicklung an den Kapitalmärkten im zweiten Halbjahr 2011 reduzierte sich die Neubewertungsrücklage deutlich von 21,3 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro zum Jahresende 2011.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Vorgänge besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag haben nicht vorgelegen.

Aufsichtsrechtliches Kapital (§ 10a KWG)

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Kernkapital	550,0	514,0	36,0	7,0
Ergänzungskapital ¹	256,0	262,0	-6,0	-2,3
Eigenmittel (§ 10a KWG)	806,0	776,0	30,0	3,9
Risikoaktiva Adressenrisiken	5.950,0	6.108,0	-158,0	-2,6
Risikoaktiva Marktrisiken	25,0	54,0	-29,0	-53,7
Risikoaktiva Operationelle Risiken	500,0	463,0	37,0	8,0
Risikoaktiva	6.475,0	6.625,0	-150,0	-2,3

¹ Maximal 100 % des Kernkapitals

%	2011	2010
Kernkapitalquote ¹ Gesamtkapitalquote ¹		7,8

1 Berechnet inklusive Anrechnungsbeträge für Operationelle Risiken und Marktrisikopositionen

Die bankaufsichtsrechtlichen Eigenmittel des OLB-Konzerns setzen sich aus Kernkapital und Ergänzungskapital zusammen. Das Kernkapital umfasst in erster Linie das gezeichnete Kapital, die Rücklagen sowie den Sonderposten für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB.

Nach Bilanzfeststellung wird das Kernkapital per 31. Dezember 2011 550,0 Mio. Euro betragen. Das Ergänzungskapital wird sich auf 256,0 Mio. Euro belaufen und im Wesentlichen aus Nachrangigen Verbindlichkeiten und nicht realisierten Reserven in Wertpapieren bestehen. Die Eigenmittel werden nach Bilanzfeststellung somit 806,0 Mio. Euro betragen (Vorjahr: 776,0 Mio. Euro).

Das Kreditwachstum im laufenden Jahr verschob sich in Bereiche mit geringerer Risikoanrechnung, insgesamt reduzierten sich die Risikoaktiva von 6.625,0 Mio. Euro im Vorjahr auf 6.475,0 Mio. Euro per 31. Dezember 2011. Nach Bilanzfeststellung wird die Kernkapitalquote per 31. Dezember 2011 gemäß § 10a KWG 8,5 % (Vorjahr: 7,8 %), die Gesamtkapitalquote 12,4 % nach 11,7 % im Vorjahr betragen.

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung des Oldenburgische Landesbank Konzerns für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2011

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zinserträge (und ähnliche Erträge)	551,9	501,7	50,2	10,0
Zinsaufwendungen (und ähnliche Aufwendungen)	307,2	263,7	43,5	16,5
Zinsüberschuss	244,7	238,0	6,7	2,8
Provisionserträge	128,0	135,7	-7,7	-5,7
Provisionsaufwendungen	46,1	50,8	-4,7	-9,3
Provisionsüberschuss	81,9	84,9	-3,0	
Laufendes Handelsergebnis	-1,6	-0,7	-0,9	>100
Übrige Erträge	68,0	70,7	-2,7	
Laufende Erträge	393,0	392,9	0,1	
Laufender Personalaufwand	182,9	182,2	0,7	0,4
Sachaufwand	120,1	123,2	-3,1	-2,5
Verwaltungsaufwand	303,0	305,4	-2,4	-0,8
Übrige Aufwendungen	1,2	3,3	-2,1	-63,6
Laufende Aufwendungen	304,2	308,7	-4,5	-1,5
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	88,4	24,6	63,8	>100
Realisiertes Ergebnis aus Finanzanlagen	23,0	12,9	10,1	78,3
Nicht laufendes Handelsergebnis	-4,0	1,2	-5,2	k. A
Ergebnis aus Finanzanlagen	19,0	14,1	4,9	34,8
Restrukturierungsaufwand	5,9	2,9	3,0	>100
Ergebnis vor Steuern	13,5	70,8	-57,3	-80,9
Steuern	-3,4	18,3	-21,7	k. A.
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	16,9	52,5	-35,6	-67,8
Unverwässertes sowie verwässertes Ergebnis je Aktie (Euro)	0,73	2,25	-1,52	-67,56

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung des Oldenburgische Landesbank Konzerns für den Zeitraum 1.1.–31.12.2011

Mio. Euro	2011	2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	16,9	52,5	-35,6	-67,8
unrealisierte Marktwertveränderungen (brutto)	0,1	0,9	-0,8	-88,9
Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung wegen Realisierung brutto				
wegen realisierter Gewinne und Verluste	-26,9	-14,6		84,2
wegen Wertberichtigungen	3,2	1,0	2,2	>100
Steuern auf unrealisierte Marktwertveränderungen	-1,2	2,4	-3,6	k. A.
Steuern auf Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung wegen Realisierung	4,6	2,0	2,6	>100
Summe der im Eigenkapital berücksichtigten Erträge und Aufwendungen	-20,2	-8,3	-11,9	>100
Gesamtsumme der Erträge und Aufwendungen	-3,3	44,2	-47,5	k. A.

Konsolidierte Bilanz des Oldenburgische Landesbank Konzerns zum 31.12.2011

Aktiva Mio. Euro	31.12.2011	31.12.2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	144,3	158,8		
Handelsaktiva	18,5	20,0	-1,5	-7,5
Forderungen an Kreditinstitute (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 0,1 Mio. Euro, Vorjahr: 0,3 Mio. Euro)	924,1	1.530,5	-606,4	-39,6
Forderungen an Kunden (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 130 Mio. Euro, Vorjahr: 70,4 Mio. Euro)	9.792,3	9.451,3	341,0	3,6
Finanzanlagen	2.258,9	1.983,1	275,8	13,9
Sachanlagen	97,5	100,7	-3,2	-3,2
Immaterielle Vermögenswerte	10,0	8,0	2,0	25,0
Sonstige Aktiva (netto nach Risikovorsorge in Höhe von 0 Mio. Euro, Vorjahr: 0,1 Mio. Euro)	78,9	80,0	-1,1	-1,4
Steuererstattungsansprüche	19,9	6,6	13,3	>100
Aktive latente Steuern	19,0	12,0	7,0	58,3
Summe der Aktiva	13.363,4	13.351,0	12,4	0,1

Passiva Mio. Euro	31.12.2011	31.12.2010	Veränderungen	Veränderungen (%)
Handelspassiva	15,7	13,1	2,6	19,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.397,0	3.816,5	-419,5	-11,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	7.544,5	7.208,2	336,3	4,7
Verbriefte Verbindlichkeiten	1.161,7	1.099,3	62,4	5,7
Rückstellungen und andere Verbindlichkeiten	389,7	350,3	39,4	11,2
Steuerschulden	11,4	13,5	-2,1	-15,6
Nachrangige Verbindlichkeiten	274,2	254,4	19,8	7,8
Eigenkapital	569,2	595,7	-26,5	-4,4
Gezeichnetes Kapital	60,5	60,5	_	_
Kapitalrücklage	202,9	202,9	_	_
Gewinnrücklagen	271,2	244,8	26,4	10,8
Kumulierter Bewertungseffekt aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	1,1	21,3	-20,2	-94,8
Bilanzgewinn	33,5	66,2	-32,7	-49,4
Summe der Passiva	13.363,4	13.351,0	12,4	0,1

Zahlen & Fakten

Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals des Oldenburgische Landesbank Konzerns für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2011

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierter Bewertungs- effekt	Bilanzgewinn	Eigenkapital gesamt
31. Dezember 2009	60,5	202,9	214,2	29,6	58,3	565,5
Dividendenausschüttung aus Gewinnvortrag					-14,0	-14,0
Periodengewinn					52,5	52,5
Bewertungsänderungen aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	_	_	_	-8,3	_	-8,3
Zuführung zu den Gewinnrücklagen			30,6	_	-30,6	_
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

Im Berichtsjahr wurde 1,00 Euro je Aktie ausgeschüttet (Vorjahr: 0,60 Euro je Aktie).

Konsolidierte Kapitalflussrechnung des Oldenburgische Landesbank Konzerns für den Zeitraum 1.1. – 31.12.2011

Mio. Euro	2011	2010
Laufende Geschäftstätigkeit		
Gewinn	16,9	52,5
Abschreibungen auf Investitionen	3,2	1,0
Zuschreibungen auf Investitionen		_
Abschreibungen und Zuschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielle Anlagewerte	16,6	17,4
Veränderung der Rückstellungen und der Risikovorsorge im Kreditgeschäft	120,2	52,3
Veränderung anderer zahlungsunwirksamer Posten	-45,7	-46,
Gewinne aus der Veräußerung von Sach- und Finanzanlagen	-27,0	-14,5
Sonstige Anpassungen	-229,1	-205,3
Zwischensumme	-144,9	-142,7
Veränderung der Forderungen an Kreditinstitute	606,6	-158,0
Veränderung der Forderungen an Kunden	-400,6	-1.011,
Veränderung des Handelsbestands	4,1	-2,2
Veränderung der Anderen Aktiva	-10,4	45,7
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-419,5	31,9
Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	336,3	907,
Veränderung der Verbrieften Verbindlichkeiten	62,4	19,
Veränderung der Anderen Passiva	22,1	15,0
Erhaltene Zinsen	549,1	495,2
Erhaltene Dividenden	1,3	1,0
Gezahlte Zinsen	-305,0	-261,2
Ertragsteuerzahlungen	-16,3	-30,3
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	285,2	-88,7
Investitionstätigkeit		
Erlöse aus der Veräußerung von Finanzanlagen	1.663,4	767,
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen	2,0	0,
Zahlungen für den Erwerb von Finanzanlagen	-1.945,3	-692,
Zahlungen für den Erwerb von Sachanlagen und Immateriellen Vermögenswerten	-16,4	-16,
Cashflow aus Investitionstätigkeit		59,
Finanzierungstätigkeit		
Erlöse aus Kapitalveränderungen		_
Dividendenzahlungen	-23,2	-14,
Veränderung der Nachrangverbindlichkeiten	19,8	81,7
Nettoausgabe von Genussrechtskapital		_
Zinsaufwand für Genussrechtskapital		
Mittelveränderungen aus Sonstiger Finanzierungstätigkeit		_
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-3,4	67,
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	158,8	120,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember	144,3	158,8
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-14,5	38,6

Fünf-Jahres-Übersicht

Mio. Euro	2011	2010	2009	2008	2007
Bilanzsumme	13.363,4	13.351,0	12.248,9	9.987,8	9.783,3
Forderungen an Kreditinstitute ¹	924,1	1.530,5	1.372,5	1.044,4	1.214,5
Forderungen an Kunden ¹	9.792,3	9.451,3	8.450,0	7.565,6	7.334,7
Kreditvolumen ¹	9.784,3	9.442,6	8.439,3	7.554,5	7.319,7
Finanzanlagen	2.258,9	1.983,1	2.050,4	1.016,0	947,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.397,0	3.816,5	3.784,6	2.585,4	2.907,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	7.544,5	7.208,2	6.300,6	5.220,6	4.564,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	1.161,7	1.099,3	1.080,1	1.205,2	1.328,4
Nachrangige Verbindlichkeiten	274,2	254,4	172,7	172,7	172,4
Eigenkapital	569,2	595,7	565,5	507,5	540,1
Gezeichnetes Kapital	60,5	60,5	60,5	60,5	60,5
Kapitalrücklage	202,9	202,9	202,9	202,9	202,9
Gewinnrücklagen	271,2	244,8	214,2	189,1	169,1
Kumulierter Bewertungseffekt aus Available-for-Sale-Finanzinstrumenten	1,1	21,3	29,6	-8,4	1,6
Bilanzgewinn	33,5	66,2	58,3	63,4	106,0
Zinsüberschuss	244,7	238,0	206,1	182,5	183,8
Provisionsüberschuss	81,9	84,9	64,1	71,8	86,4
Laufender Personalaufwand	182,9	182,2	166,6	131,2	130,2
Sachaufwand	120,1	123,2	121,3	59,7	60,5
Laufendes Handelsergebnis	-1,6	-0,7	2,7	-0,7	4,3
Risikovorsorge ²	88,4	24,6	26,4	15,7	-5,4
Ergebnis vor Steuern	13,5	70,8	50,4	30,4	92,5
Ergebnis nach Steuern (Gewinn)	16,9	52,5	33,3	21,6	75,3
Cost-Income-Ratio (in %)	77,4	78,6	78,8	75,6	69,7
Gesamtausschüttung je Stückaktie (in Euro) ³	_	1,00	0,60	0,30	1,90
Dividende je Stückaktie (in Euro) ³		1,00	0,60	0,30	1,70
Sonderausschüttung je Stückaktie (in Euro) ³					0,20
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (in Euro) ⁴	0,73	2,25	1,43	0,93	3,23
Variable 10 - V/VC (in 0/)5	9.5	7.0	0.0	0.0	
Kernkapitalquote gemäß § 10a KWG (in %) ⁵	8,5	7,8	8,0	9,9	6,3
Gesamtkapitalquote gemäß § 10a KWG (in %)	12,4	2.052	10,5	13,2	8,8
Mitarbeiter (Anzahl)	2.883	2.952	2.944	2.314	2.314
Mitarbeiterkapazität	2.408	2.468	2.455	1.847	1.855
Niederlassungen der Oldenburgische Landesbank AG Regionalbank	178	175	174	173	173
Filialen und Fachagenturen der Allianz Bank	819	694	130	_	_

¹ Netto nach Risikovorsorge

² Negatives Vorzeichen entspricht einer ergebnisverbessernden Nettoauflösung der Risikovorsorge

³ Gemäß HGB-Gewinnverwendungsvorschlag

⁵ Berechnet inklusive Risikoaktiva des Handelsbuchs

Mandate der Organmitglieder

Ehrenvorsitzender 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 Beratungsund Vertriebs-AG, München

Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten: Konzernmandat:

 Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt a. M.

Manfred Karsten

Stellvertretender Vorsitzender

Bankkaufmann, Oldenburgische Landesbank AG, Oldenburg; 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
- Solutronic AG, Köngen

Konzernmandate:

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

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

 Werder Bremen GmbH & Co. KG aA, Bremen Konzernmandate:

- EWE ENRJI A. S., Bursa/Türkei
- Kayserigaz AS/Türkei
- Bursagaz AS/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)
- Steinhoff International Holdings Ltd.,
 Johannesburg/Südafrika
- Zimbabwe Spinners & Weavers Ltd., Harare/Simbabwe

Carsten Evering

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

Thomas Fischer (bis 31. Dezember 2011)

Mitglied des Vorstands der Allianz Beratungsund Vertriebs-AG, München

 $Mitglied schaften\ in\ vergleichbaren\ Kontroll gremien:$

Konzernmandate:

- Allianz Autowelt GmbH, München (Vorsitzender)
- esa EuroShip GmbH, Bad Friedrichshall (bis 1. Januar 2012)

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 (ab 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

Zahlen & Fakten

Rainer Schwarz

Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG, München Mandate in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichtsräten: Konzernmandat:

- Vereinte Spezial Krankenversicherung AG, München Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien: Konzernmandat:
- · Allianz ProzessFinanz GmbH, München

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 (ab 1. August 2011)

Sprecher des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Dr. Stefan Friedmann

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien: Konzernmandate:

- W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg (ab 19. Mai 2011)
- Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster (Vorsitzender) (ab 19. Mai 2011)
- OLB-Immobiliendienst-GmbH, Oldenburg (Vorsitzender)

Jörg Höhling

Mitglied des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Benedikt Buhl (bis 19. Mai 2011)

Sprecher des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandate:

- W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg (Vorsitzender)
 (bis 19. Mai 2011)
- Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster (Vorsitzender) (bis 19. Mai 2011)

Dr. Peter Schinzing (bis 31. Dezember 2011)

Stellvertretender Sprecher des Vorstands der Oldenburgische Landesbank AG

Mitgliedschaften in vergleichbaren Kontrollgremien:

Konzernmandate:

- W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg (Vorsitzender ab 19. Mai 2011 bis 31. Dezember 2011)
- Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster
 (ab 19. Mai 2011 bis 31. Dezember 2011)

Das Führungsteam der OLB







Dr. Achim Kassow

Dr. Achim Kassow, geboren am 6. Juli 1966, ist seit dem 1. August 2011 Sprecher des OLB-Vorstands.

Nach einer Banklehre und einem 1992 abgeschlossenen Studium der Betriebswirtschaftslehre betreute Achim Kassow Firmenkunden bei der Deutschen Bank. Ab 1999 zählte er zur Geschäftsleitung der Deutsche Bank 24 AG, ab 2001 zum Vorstand. 2002 wechselte er zur Commerzbank. 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. In der OLB verantwortet er die Beratungs- und Vertriebsfunktionen sowie die Abteilungen Personal, Recht, Revision, Treasury/Eigenhandel, Unternehmenskommunikation und das Vorstandsbüro. Dr. Achim Kassow ist Mitglied der Delegiertenversammlung sowie des Ausschusses für Unternehmensfinanzierung beim Bundesverband deutscher Banken e.V., Kuratoriumsmitglied des Instituts der Norddeutschen Wirtschaft e.V. und Mitglied im Landeskuratorium Niedersachsen im Stifterverband für die deutsche Wissenschaft. Er ist Mitglied des Investmentkomitees des United Nations Joint Staff Pension Fund und des Expertengremiums Wirtschaft beim Europäischen Parlament.

Dr. Achim Kassow ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Dr. Stefan Friedmann

Dr. Stefan Friedmann, geboren am 27. September 1954, ist seit dem 1. Februar 2001 Vorstandsmitglied der OLB.

Nach seiner Bankausbildung bei der Dresdner Bank nahm Dr. Stefan Friedmann ein Betriebswirtschaftsstudium an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Köln auf, das er 1981 mit dem Abschluss Diplom-Betriebswirt beendete. Parallel hat er an der Universität zu Köln Rechtswissenschaften studiert und in diesem Bereich nach abgeschlossenem Referendariat auch promoviert. Verschiedenen Leitungsaufgaben bei der Dresdner Bank in Halle (Saale), Bremen und Stuttgart folgte 2001 der Wechsel nach Oldenburg. Als Mitglied des OLB-Vorstands verantwortet er die Bereiche Organisation, Informationstechnologie und Zentrale Geschäftsabwicklung. Dr. Stefan Friedmann ist stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats des Bankhaus W. Fortmann & Söhne sowie jeweils Vorsitzender der Verwaltungsräte der Münsterländische Bank Thie & Co. und der OLB-Immobiliendienst-GmbH. Darüber hinaus ist er Beirat der SCHUFA Holding AG Region Nord und Mitglied sowohl im Ausschuss für Privat- und Geschäftskunden als auch im Ausschuss für Banktechnologie im Bundesverband deutscher Banken.

Dr. Stefan Friedmann ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

Jörg Höhling

Jörg Höhling, geboren am 2. Januar 1965, ist seit dem 1. Februar 2010 Vorstandsmitglied der OLB.

Jörg Höhling begann seine Karriere 1985 mit der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Dresdner Bank. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel setzte er seine berufliche Laufbahn bei der Deutschen Bank in Hamburg und Frankfurt fort und übernahm verschiedene Leitungsfunktionen im Privat- und Firmenkundengeschäft. Im Jahr 2007 wechselte Jörg Höhling als Leiter Finanzen des Unternehmensbereichs Privat- und Firmenkunden zur Dresdner Bank in Frankfurt, bevor er im Februar 2009 zum Generalbevollmächtigten der OLB ernannt und ein Jahr später in den Vorstand der Bank bestellt wurde. Unter seine Zuständigkeit fallen die Zentralbereiche Finanzen/Controlling, Compliance/Geldwäsche, Kreditmanagement und Risikocontrolling. Im Bilanzierungsausschuss des Bundesverbandes deutscher Banken bringt er seinen Sachverstand zur Beurteilung kreditwirtschaftlicher Fragestellungen ein. Darüber hinaus ist er Mitglied des Finanz- und Steuerausschusses der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer.

Jörg Höhling ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.





Karin Katerbau

Karin Katerbau, geboren am 28. Dezember 1963, ist seit dem 16. April 2012 Vorstandsmitglied der OLB.

Karin Katerbau ist bei der Landesbank Rheinland-Pfalz zur Bankkauffrau ausgebildet worden und studierte anschließend in Reutlingen und Reims (Frankreich) Betriebswirtschaftslehre. Nach vier Jahren bei der Société Générale in Frankfurt arbeitete sie von 1994 bis 2012 im Commerzbank Konzern. Zwischen 2001 und 2008 war Karin Katerbau bei der comdirect bank AG in Quickborn tätig, zunächst in verschiedenen Bereichsleiterfunktionen, dann dreieinhalb Jahre als Vorstand. Im September 2008 folgte Karin Katerbau als Chief Financial Officer dem Ruf in den Vorstand von Polens drittgrößter Bank, der BRE Bank SA Gruppe, deren stellvertretende Vorstandsvorsitzende sie im November 2009 wurde. Mit dem Wechsel nach Oldenburg übernahm sie im Vorstand der OLB die Ressorts Online Banking, Produktangebote, Produktmanagement und Service-Center Allianz Bank.

Hilger Koenig

Hilger Koenig, geboren am 19. Mai 1967, ist seit dem 1. Januar 2012 Generalbevollmächtigter der OLB.

Im Anschluss an seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank AG in Hannover studierte Hilger Koenig Wirtschaftspädagogik an der Georg-August-Universität Göttingen. Nach Beendigung des Studiums 1995 war er zunächst wieder für die Commerzbank tätig, bevor er im Jahr 2000 zur OLB wechselte. Hier führte er von 2004 bis 2011 als Direktor die Personalabteilung. Mit seiner Ernennung zum Generalbevollmächtigten übernahm Hilger Koenig die Verantwortung für das regionale Kundengeschäft sowie die Tochtergesellschaften der OLB. Er ist stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der Münsterländische Bank Thie & Co. sowie Vorsitzender des Verwaltungsrats des Bankhaus W. Fortmann & Söhne.

Hilger Koenig ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

Beirat

Dr. Carl Ulfert Stegmann - Vorsitzender

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

Karl-Heinz Diekmann - stellv. Vorsitzender

Lohne

Manfred Adrian

Verleger der Wilhelmshavener Zeitung, Wilhelmshaven

Dr. Maria Apel

Komplementärin der Pöppelmann GmbH & Co. KG, Lohne

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 Wirtschafts- 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

Geschäftsführender Gesellschafter der Delkeskamp

Verpackungswerke GmbH, Nortrup

Inge Gehring

Wildeshausen

Manfred-Wilhelm Göddeke

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

Oldenburg

Isabel Hüppe

Rechtsanwältin, Hamburg

Heinz Josef Imsiecke

Verleger der Münsterländische Tageszeitung, Cloppenburg

Werner zu Jeddeloh

Geschäftsführer der BÜFA GmbH & Co. KG, Oldenburg

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

Institutsdirektor und Geschäftsführer des Instituts

für Ökonomische Bildung, Oldenburg

Hans-Dieter Kettwig

Geschäftsführer der ENERCON GmbH, 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 der Geschäftsführung der Köster GmbH,

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 der Ferienzentrum

Schloss Dankern GmbH, Haren

Hermann Lanfer

Geschäftsführender Gesellschafter der Lanfer Logistik GmbH,

Meppen

Prof. Dr. Dirk Lepelmeier

Geschäftsführer der Nordrheinischen Ärzteversorgung, Düsseldorf

Johannes van der Linde

Geschäftsführender Gesellschafter der LUDWIG FREYTAG 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

Vorsitzender des Aufsichtsrats der CeWe Color Holding AG, Oldenburg

Klaus Rücker

Geschäftsführender Gesellschafter der Rücker-Gruppe, Aurich/Wismar

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

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.)

Michael Wagener

Mitglied des Vorstands der EWE AG, Oldenburg

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

Geschäftsführender Alleingesellschafter der ENERCON Gruppe, Aurich

Roland Zerhusen

Geschäftsführer der ZERHUSEN Kartonagen GmbH, Damme

Leiter

Mitglieder der Geschäftsleitung Regionalbank Firmenkunden

Michael Glade Josef Kordt Horst Söker

Region Weser Region Oldenburg/Bad Zwischenahn Region Ems-Hümmling

Ludger Greten Diedrich Kück **Wolfgang Thole** Region Aurich/Emden Region Jade Region Küste

Rainer Grewing Ralph Schröder Fritz-Hannes van Beckum Region Oldenburg-Süd Region Münsterland/ Region Leer/Westerstede

Grafschaft Diepholz

Jürgen Hindersmann Peter Schulz

Region Ems-Vechte Region Osnabrück/Osnabrücker Land

Privatkunden

Joachim Fecht **Robert Kösters** Rainer Schröder

Region Leer/Westerstede Region Aurich/Emden Region Küste

Günther Florack Stefan Lübbe Frank Uhlhorn Region Weser Region Oldenburg-Süd Region Osnabrück/ Osnabrücker Land

Frank Glaubitz **Andreas Poppen**

Region Jade Region Ems-Hümmling Stefan Wichert

> Region Münsterland/ Grafschaft Diepholz

Holger Kesten **Ludger Pott**

Region Oldenburg/Bad Zwischenahn Region Ems-Vechte

Leitung Vertrieb Allianz Bank

Rudi Fischer

Zahlen & Fakt

Leitung Zentralabteilungen

Marc Arkenau Personal

Katja Aus dem Moore Compliance/Geldwäsche

Torsten Buja

Zentrale Geschäftsabwicklung

Peter Cordes

Informationstechnologie

Thomas Cordes

Vertriebsformate Allianz Bank

Dr. Wolf-Dieter Flöge

Recht

Thomas Fritzsche Vertriebsmanagement

Markus Graw Organisation Holger Heithorst Risikocontrolling

Katja Heymann

Produktangebote Allianz Bank

Manfred Köckhuber

Sabine Lippl

Servicecenter Allianz Bank

Thomas Lotz

Finanzen/Controlling

Olaf Mohrschladt Produktmanagement

Steffen Opitz Private Banking

Dr. Thomas Ostendorf

Vorstandsbüro

Heiko Panning Kreditmanagement

Rainer Schulte-Göbel Kundenbetreuung Zentrale

Britta Silchmüller

Unternehmenskommunikation

Michael Tietz Revision

Helmut van Osten Treasury/Eigenhandel

Alexander Walter

Online Banking Allianz Bank

Frank Willers Kreditmanagement

Niederlassungen

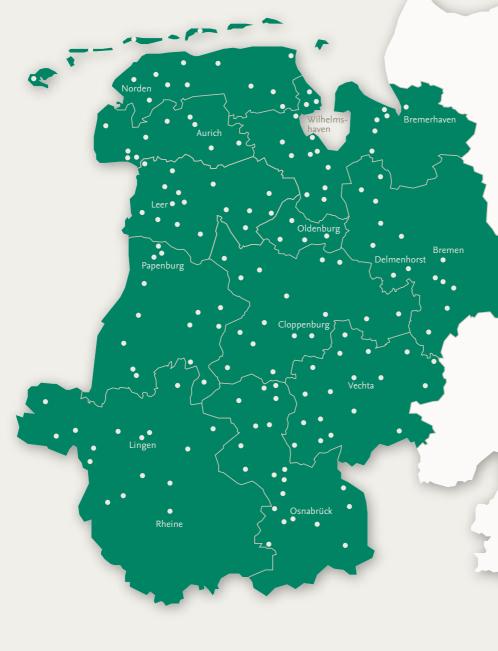
A	E	K	0	Т
Affinghausen	Edewecht	Kirchweyhe	Ocholt	Twistringen
Ahlhorn	Elsfleth		Oldenburg	
Ankum	Emden	L	Oldenburg-Bloherfelde	U
Apen	Emden-Auricher Str.	Langeoog	Oldenburg-Bürgerfelde	Uelsen
Aschendorf	Emden-Borssum	Lastrup	Oldenburg-Donnerschweer Str.	
Augustfehn	Emlichheim	Lathen	Oldenburg-Eversten	V
Aurich	Emsbüren	Leer	Oldenburg-Haarentor	Varel
Aurich-Esenser Str.	Emstek	Leer-Heisfelde	Oldenburg-Kreyenbrück	Varel-Dangast
	Esens	Leer-Loga	Oldenburg-Lange Str.	Varel-Obenstrohe
В	Essen	Lemwerder	Oldenburg-Nadorst	Vechta
Bad Bentheim		Lindern	Oldenburg-Ofenerdiek	Vechta-Langförden
Bad Essen	F	Lingen	Oldenburg-Osternburg	Verden
Bad Zwischenahn	Freren	Lingen-Georgstr.	Osnabrück	Visbek
Badbergen	Friedrichsfehn	Lohne	Osnabrück-Lüstringen	
Bakum	Friesoythe	Löningen	Osnabrück-Rosenplatz	W
Barnstorf	Fürstenau	Lorup	Osnabrück-Sedanplatz	Wagenfeld
Barßel		·	Osterfeine	Wallenhorst
Bassum	G	M		Wardenburg
Berne	Ganderkesee	Marienhafe	 P	Warsingsfehn
Bersenbrück	Garrel	Melle	Papenburg	Weener
Bockhorn	Gehlenberg	Meppen	Papenburg-Obenende	Werlte
Bohmte	Goldenstedt	Meppen-Esterfeld	Pewsum	Westerholt
Börger	Großefehn	Merzen		Westerstede
Borkum	Großenmeer	Molbergen	Q	Westoverledingen
Brake	Großheide	Moordorf	Quakenbrück	Wiefelstede
Bramsche			Quakenbrück-Friedrichstr.	Wiesmoor
Bramsche-Engter	Н	N	· ·	Wietmarschen-Lohne
Bramsche-Gartenstadt	Hage	Neuenhaus	– R	Wildeshausen
Bremen	Hagen a.T.W.	Neuenkirchen	Rastede	Wilhelmshaven
Bremerhaven	Hahn-Lehmden	Neuenkirchen-Bramsche	Remels	Wilhelmshaven-Altengroden
Brinkum	Haren	Norden	Rhauderfehn	Wilhelmshaven-
Bunde	Harpstedt	Nordenham	Rheine	Fedderwardergroden
Same	Haselünne	Nordenham-Blexen	Riepe	Wittmund
С	Heide	Nordenham-Ellwürden	Rodenkirchen	
Cloppenburg	Herzlake	Nordenham-		Z
Cloppenburg	Holdorf	Friedrich-August-Hütte	S	Zetel
D	Holte-Lähden	Norderney	Sande	
Damme	Horumersiel	Nordhorn	Sandkrug	
Delmenhorst	Hude	Nordhorn-Blanke	Saterland	
Delmenhorst-Bremer Str.		Nortrup	Schortens	
Delmenhorst,	J		Schüttorf	
Hasporter Damm	Jaderberg		Sögel	
Delmenhorst-Oldenburger Str.	Jemgum		Spelle	
Delmenhorst-Stedinger Str.	Jever		Steinfeld	
Diepholz	Juist		Stuhr	
Dinklage			Sulingen	
Ditzum			Syke	
Dornum			•	
50um				

Zusätzliche Geldausgabeautomaten

Bad Zwischenahn, AVIA-Tankstelle · Bösel · Eltern, Esso-Station · Goldenstedt-Lutten · Harkebrügge, AVIA-Station · Hohenkirchen · Jever, Tankstelle Wachtendorf Lingen, Famila-Markt · Neulehe, Bäckerei Bruns · Norddeich-Hafen, Fahrkartenausgabe · Oldenburg, Alexanderstraße · Oldenburg, Edewechter Landstraße Oldenburg, IKEA · Oldenburg, Scheideweg, Famila-Markt · Oldenburg-Wechloy, Famila-Markt · Osnabrück, L+T Markt · Papenburg, Dever-Park · Rhede, Bankshop Rostrup · Sedelsberg, bft-Tankstelle · Wildeshausen, Famila-Markt · Wilhelmshaven, Bismarckstraße · Wilhelmshaven, Gökerstraße · Wilhelmshaven, Leffers Wilhelmshaven, Vosslapp

Dörpen





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

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, Löningen

Unternehmenskommunikation

Zertifizierung



MIX

Papier aus verantwortungsvollen Quellen Paper from responsible sources FSC* C014038



Veröffentlichungsdatum

31. Mai 2012

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

