

# In der Region verankert

KSK setzt auf die Wachstumsmotoren Landwirtschaft und erneuerbare Energien

von Swen Awiszus

UTHLEDE. „Betriebswirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliches Engagement lassen sich nachhaltig miteinander vereinbaren“, fasste Dr. Götz Pätzold, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Wesermünde-Hadeln (KSK), das Geschäftsjahr 2010 zusammen.

Für die Vorstellung der Bilanz hatte sich die KSK einen außergewöhnlichen Ort ausgesucht: Auf dem Hof von Landwirtschaftsmeister Claus Luerßen präsentierten Pätzold und sein Vorstandskollege Rolf Sünderbruch die Zahlen des zurückliegenden Jahres. Danach spiegelt sich die Wiederbelebung der Konjunktur nach der Wirtschaftskrise auch in der KSK-Geschäftsentwicklung wider. „Währungsturbulenzen, Staatsverschuldung und Finanzkrise zum Trotz konnten wir mit einem Betriebsergebnis vor Bewertung von knapp 20 Millionen Euro die vergangenen zwei Geschäftsjahre deutlich übertreffen“, so Pätzold.

Sünderbruch ergänzte, Landwirtschaft und erneuerbare Energien seien die Wachstumsmotoren gewesen: „Das stellt auch an uns als Institut besondere Anforderungen – unsere Kunden fühlen sich bei uns deshalb gut aufgehoben, weil wir auch fachlich wissen, wovon unsere Kunden bei ihren Plänen sprechen, für die sie uns als Partner wünschen“, sagte Sünderbruch.

Der außergewöhnliche Ort für die Bilanzkonferenz sei



**Bilanz-Vorstellung** auf dem Milchhof (von links): Die KSK-Vorstände Dr. Götz Pätzold und Rolf Sünderbruch mit ihrem Kunden, dem Landwirt Claus Luerßen. Foto: awi

nicht zufällig gewählt: Man habe in Claus Luerßen einen neuen Kunden zu begrüßen, dessen Unternehmen in vielfacher Weise Vorzeigebetrieb in der Milchwirtschaft sei. Mit rund 800 Kühen und 10 500 Kilo Milch Jahresumsatz pro Tier deckt das Uthleder Unternehmen den Verbrauch von 150 000 Haushalten. Das stelle, so

Luerßen bei einer gemeinsamen Firmenbesichtigung, große Anforderungen an Effizienz: „Wir wissen aber auch, dass Effizienz nicht zu

erreichen ist ohne, dass sich unsere Tiere wohlfühlen.“

Auch wenn Pätzold und Sünderbruch einen direkten Vergleich vermieden: Wohlfühlen sollen sich die rund 120 000 KSK-Kunden auch –

das das nicht als Kuschelkurs misszuverstehen sei, stellte Pätzold klar: „Wir wollen zufriedene Kunden. Aber Zufriedenheit heißt nicht, alles mitzumachen. Wir wollen verantwortungsbewusst handeln und können uns daher nicht überfordern.“

**„Wir werden den Wettbewerb nicht gewinnen als billiger Jakob, sondern nur über die Qualität.“**

*KSK-Vorstandschef  
Dr. Götz Pätzold*

Mit Blick auf die Zukunft stehe man als Kreditinstitut vielfach unter Druck: Einerseits sei der Regulierungsdruck ohne Frage ein Arbeitshindernis, andererseits würden Distanzbanken mit scheinbar besseren Angeboten um KSK-Kunden buhlen: „Wir machen sicherlich für unsere Kunden vieles möglich – nicht ohne Grund gibt es unsere Serviceversprechen, die wir auch ernst meinen. Aber wir können und werden keinem Kunden unseriöse Renditeversprechen machen“, erklärte Sünderbruch. „Wir werden“, so Pätzold, „den Wettbewerb nicht gewinnen als billiger Jakob, sondern nur über die Qualität.“