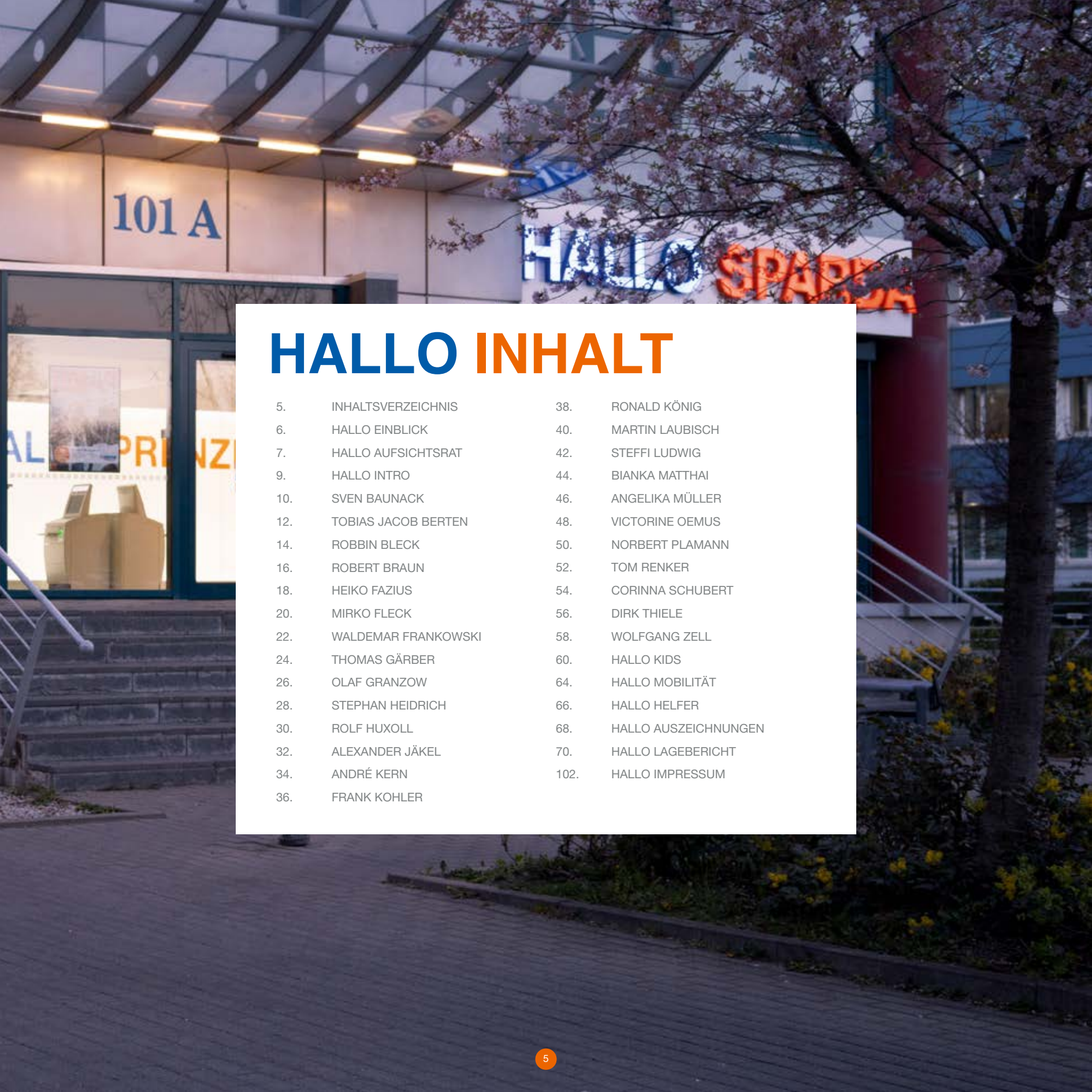
HALLO GESCHÄFTSBERICHT 2014

Sparda-Bank

HALLO SPARDA
HALLO SPARDA
Geldautomat



HALLO INHALT

5. INHALTSVERZEICHNIS
6. HALLO EINBLICK
7. HALLO AUFSICHTSRAT
9. HALLO INTRO
10. SVEN BAUNACK
12. TOBIAS JACOB BERTEN
14. ROBBIN BLECK
16. ROBERT BRAUN
18. HEIKO FAZIUS
20. MIRKO FLECK
22. WALDEMAR FRANKOWSKI
24. THOMAS GÄRBER
26. OLAF GRANZOW
28. STEPHAN HEIDRICH
30. ROLF HUXOLL
32. ALEXANDER JÄKEL
34. ANDRÉ KERN
36. FRANK KOHLER
38. RONALD KÖNIG
40. MARTIN LAUBISCH
42. STEFFI LUDWIG
44. BIANKA MATTHAI
46. ANGELIKA MÜLLER
48. VICTORINE OEMUS
50. NORBERT PLAMANN
52. TOM RENKER
54. CORINNA SCHUBERT
56. DIRK THIELE
58. WOLFGANG ZELL
60. HALLO KIDS
64. HALLO MOBILITÄT
66. HALLO HELFER
68. HALLO AUSZEICHNUNGEN
70. HALLO LAGEBERICHT
102. HALLO IMPRESSUM

HALLO EINBLICK

GESCHÄFTSGEBIET

Berlin
Brandenburg
Mecklenburg-Vorpommern
Sachsen
Sachsen-Anhalt
Thüringen

Gründung:	22.05.1990
Mitglieder:	517.508
Mitarbeiter:	719
Standorte:	84

Bilanzsumme:	5,449 Mrd. EUR
Gesellschaftliches Engagement:	1.086.992 EUR
Gesamtkapitalquote:	15,56 %
Harte Kernkapitalquote (CET1):	13,50 %
Kernkapitalquote (T1):	13,50 %

ORGANE DER GENOSSENSCHAFT

VERTRETERVERSAMMLUNG

208 gewählte Vertreter

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Frank Kohler (Vorsitzender)
Martin Laubisch (stellv. Vorsitzender)
Rolf Huxoll

AUFSICHTSRAT

Wolfgang Zell (Vorsitzender)
Lutz Bernhardt (stellv. Vorsitzender)
Sven Baunack, Engelbert Faßbender, Uwe Henschel, Holger Herzog
Beate Hukauf, Peter Korleck, Oliver Koß, Bianka Matthai
Dieter Posner, Roland Rösner

PROKURISTEN

Alexander Jäkel
Dirk Thiele

(Alle Angaben per 31.12.2014)

HALLO AUFSICHTSRAT

MENSCH VOR BANK
SO SEHEN WIR DAS

HALLO – wir sind anders.

Die Unterschiede im Auftreten und Handeln geben Menschen die Möglichkeit zu entscheiden, wo sie sich mit ihren Bedürfnissen, Wünschen und konkreten Zielen am besten aufgehoben fühlen.

Wir wollen als Bank im Leben der Menschen sein und die Sehnsüchte unserer Kunden in modernes Bankgeschäft und zukunftsfähige Produkte übersetzen.

Erst kommt der Mensch. Dann die Bank.
Für uns ist der Kunde in erster Linie Mensch, und „Mensch vor Bank“ ist weit mehr als nur ein Marketing-Slogan, es ist ein prägnantes und unumstößliches „Zielbild“ unseres tagtäglichen Selbstverständnisses und Handelns.

„Mensch vor Bank“ steht zugleich für einen kontinuierlichen Kulturwandel, denn wir müssen noch viel stärker als bisher Dinge konsequent aus Sicht der Menschen denken, die sich nicht täglich professionell mit Finanzen beschäftigten: heutiger Kunden – und vor allem auch zukünftiger Kunden.

Möglich ist diese eindeutige Positionierung unserer besonderen Genossenschaftsbank nur durch die Menschen, die das Unternehmen jeden Tag aufs Neue mit ihrer Persönlichkeit, ihren leidenschaftlichen Ideen, ihrem Mut zum Verändern und der Freude an ihrem Sachgebiet füllen. Deshalb porträtieren wir in diesem Geschäftsbericht 25 Menschen aus der Bank repräsentativ für die Sparda-Bank Berlin und stellvertretend für alle anderen großartigen Kolleginnen und Kollegen.

Warum 25? Weil diese Zahl dieses Jahr für uns eine ganz besondere Bedeutung hat. Denn die Sparda-Bank Berlin feiert 2015 ihr 25-jähriges Bestehen. Ein Jubiläum, auf das wir uns ganz besonders freuen und auf das wir auch stolz sind. Neben ihrem Bankfavoriten Nummer eins nehmen uns die Menschen übrigens auch mit zu ihrer zweiten, realen Lieblingsbank oder einem Ort im Geschäftsgebiet, wo sie sich eine ganz persönliche Lieblingsbank wünschen würden. Eine, mit der man besondere Momente verbindet, wo man sich gut aufgehoben fühlt und bei der es einem einfach rundum gut geht. Klingt, als hätten Lieblingsbank eins und zwei so einiges gemeinsam!

GUTE LEUTE. GUTE ARBEIT. GUTES GELD.

SVEN BAUNACK BETRIEBSRATSVORSITZENDER

Sven Baunack drückt gerne auf die Tube. In erster Linie, wenn er sich in seiner Funktion als Betriebsratsvorsitzender dafür einsetzt, dass Probleme der Kollegen im Unternehmen möglichst schnell und gerecht gelöst werden. Richtig Tempo macht er aber mit Vorliebe auch beim Autofahren, denn der Mann macht Strecke – und das nicht nur beruflich. Wann immer Luft ist, fährt Sven Baunack zusammen mit seiner Frau in den tiefen Osten Brandenburgs. Anderthalb Stunden Fahrt von Berlin entfernt steht ihr eigener kleiner Bahnhof, ein ehemaliger Haltepunkt, den das Ehepaar vor über 20 Jahren gekauft hat. Fuhren anfangs sogar noch Züge an dem Haus vorbei, sind die Schienen mittlerweile abgebaut und es herrscht absolute Ruhe – der nächste Nachbar wohnt 800 Meter entfernt.

Aus der einstigen Ruine ist über die Jahre durch viel Arbeit nach und nach ein zweites Zuhause geworden. Noch pendelt der gebürtige Berliner. „Es ist spannend zu beobachten, wie unterschiedlich die Lebensphilosophien der Menschen in einer Großstadt oder in einem kleinen Dorf sind. Ich mag das Positive aus beiden Welten." Doch irgendwann ist Schluss mit dem ewigen Hin und Her, dann soll das Bahnhofshaus zum ständigen Wohn- und Ruhesitz werden.

Bis das so weit ist, können sich die Kollegen aber noch eine Weile auf Sven Baunacks Engagement verlassen. Der 50-Jährige hat Spaß daran, wenn es ihm gelingt, sich für die Mitarbeiter einzusetzen und den Kollegen das Gefühl zu vermitteln, dass sie nicht allein sind und ihre Sorgen ernst genommen werden.

Sven Baunack sieht in seiner eigenen Laufbahn bei der Sparda durchaus Parallelen mit der Entwicklung der Bank. Alles ist möglich. Vom Hausmeister wechselte Sven Baunack zur EDV-Hotline, um dann in den Betriebsrat gewählt zu werden, dem er seit sieben Jahren vorsitzt. Viel Stolz schwingt mit, wenn er darauf verweist, dass die Belegschaft es auch in schwierigen Zeiten seit Ende 2011 geschafft hat, die Bank zukunftsfähig und eigenständig zu gestalten – und das gegen enorme Widerstände, Hürden und Skepsis. „Besonders freue ich mich, dass es trotz aller schwierigen Veränderungsprozesse gelungen ist, die Kollegen nicht zu verlieren. Das meine ich im Sinne von Arbeitsplätzen, aber auch in der Identifikation mit unserer Bank. Bei weitem nicht perfekt, aber immer mit der Prämisse, dass Menschen die Seele unserer Bank bestimmen."

Obwohl die Mitarbeiterzahl mittlerweile die 700 übersteigt, ist Sven Baunacks Meinung nach der Familiengedanke nach wie vor sehr stark. Und der Zusammenhalt trotz großer Entfernungen im Geschäftsgebiet und regionaler Individualität ein kleines Kunststück. „Wir sind mal die Sparda-Bank Meiningen, mal die Sparda-Bank Stralsund. Mal die Sparda Dresden, mal die Sparda Schwerin. Aber immer wenn es darauf ankommt, sind wir die Sparda-Bank Berlin."

Sven Baunacks Lieblingsbank steht auf seinem eigenen „Bahnhof" in Ostbrandenburg. „Hier kann ich mal über ‚nichts' nachdenken. Und wenn ich aufstehe, freue ich mich, dass mir irgendetwas Neues eingefallen ist."

GEKOMMEN, UM ZU VERÄNDERN

TOBIAS JACOB BERTEN ABTEILUNGSLEITER CORPORATE BRANDING

Seine aktuelle Bankkarriere bezeichnet er auch heute noch als ungeplanten, wenn auch glücklichen Betriebsunfall. Bei einem Geldinstitut zu arbeiten wäre Tobias Jacob Berten nämlich bis vor zwei Jahren nicht unbedingt in den Sinn gekommen. Obwohl, unmöglich scheint bei dem 41-Jährigen nichts: gelernter Verlagskaufmann, Lektor, studierter Architekt, Projektentwickler, parteiloser Pressesprecher in der Berliner Landespolitik und Markenstratege bei einer Werbeagentur – eine kunterbunte Laufbahn, seiner leidenschaftlichen Neugier und großer Gestaltungslust geschuldet. Vielleicht also doch kein Wunder, dass der Quereinsteiger mit großem HALLO bei der Sparda-Bank Berlin gelandet ist.

Im Rahmen der Neupositionierung und des Veränderungsprozesses wurde ein bislang nicht dagewesenes Stellenprofil mit einer völlig neuen Aufgabenstellung erschaffen – geleitet und ausgeführt von Tobias Jacob Berten. Von inhaltlichen Herausforderungen ganz zu schweigen, polarisiert bereits der Titel seiner Position. Denn der englische Begriff Corporate Branding bzw. Anglizismen passen für einige nicht zu einer ostdeutschen Regionalbank. Das Problem ist aber, dass für dieses Aufgabenfeld im Deutschen schlichtweg kein Begriff existiert. „Wenn man alles zusammenpackt, müsste so etwas wie strategische Marken- und Kommunikationsentwicklung und qualitative Banksteuerung heißen. Damit kann aber niemand etwas anfangen“, so der mittlerweile gar nicht mehr so neue Corporate Branding Abteilungsleiter.

Das Thema Bank anders zu sehen, permanent zu überlegen, wie es sich für den Kunden noch besser anfühlen könnte, und auch die Branche immer wieder zu hinterfragen, betrachtet er als seine aktuelle Berufung. Und der folgt er mit großer Begeisterung und, so hofft er, lebt diese auch vor.

Privat geht es bei Tobias Jacob Berten ebenfalls turbulent zu. Dafür sorgen alleine seine drei kleinen Kinder. Sofern es die Zeit erlaubt, nimmt sich der Schöneberger eine Auszeit. Dann zieht es ihn – entweder alleine oder mit der ganzen Familie – nach Schweden, ins eigene Haus. Ansonsten sind ihm skandinavische Krimis, in literarischer und verfilmter Form, neben Laufen und Kochen der liebste Freizeitspaß und Ausgleich.

Vielleicht liegt sein unbändiger Hunger nach aktivem Verändern und dem Neuen auch daran, dass er als junger Erwachsener bereits zum totalen Stillstand gezwungen war. Mit Anfang 20 musste Tobias Jacob Berten unfallbedingt eine zweijährige Zwangspause einlegen, die durch Krankenhaus- und Rehaaufenthalte bis zur zwischenzeitlichen Erwerbsunfähigkeitsverrentung bestimmt war. Aber davon ließ er sich nicht unterkriegen und startete mit 25 noch einmal neu durch – getreu nach seinem Lebensmotto: Alle sagten, das geht nicht! Dann kam einer, der wusste das nicht, und hat es gemacht.

Tobias Jacob Bertens aktuelle Lieblingsbank steht im Neuen Park am Gleisdreieck in Berlin, „kreativ-entspanntes Central-Park-Gefühl zwischen Skatern und Bahngleisen“.

S
CHiO
4

DER NEUE

ROBBIN BLECK ABTEILUNGSLEITER KREDIT

Nach 19 Jahren Betriebszugehörigkeit war Schluss. Wenn man Robbin Bleck fragt, was ihn dazu brachte, seinen vorherigen Arbeitgeber nach so langer Zeit zu verlassen, zeigt er ohne Umschweife auf den Geschäftsbericht des vergangenen Jahres. „Die HALLO-Positionierung hat mich total fasziniert. Das ganze Thema Markenwerte. Bei der Sparda wird man bereits von den Markenwerten an der Wand begrüßt, wenn man die Zentrale durch den Haupteingang betritt."

Seit nur wenigen Monaten leitet der gerade 40-Jährige die Abteilung Kredit bei der Sparda-Bank Berlin mit 45 Kolleginnen und Kollegen. Seinen Entschluss, den Arbeitsplatz, wie er sagt, „mit Netz und doppeltem Boden" bei einer großen Bank mit über 2.000 Mitarbeitern gegen die kleinere Genossenschaftsbank einzutauschen, hat er noch keinen Moment lang bereut. Ein ausschlaggebender Punkt für Robbin Bleck ist dabei, dass das moderne Image, das ihn so angezogen hatte, nicht nur bloße Fassade ist. „Das Überraschende war, dass die Bank von innen genauso wirkt wie von außen. Hier lebt der Vorstand die Markenwerte vor. So sprechen sie beispielsweise nicht nur hierarchisch mit Abteilungsleitern, sondern nehmen sich den fähigsten Mitarbeiter, der ihnen den richtigen Input geben kann. Das ist schon eine besondere Unternehmenskultur."

Der Abteilungsleiter freut sich, seine Erfahrungen leidenschaftlich einbringen und den eingeschlagenen Weg maßgeblich mitgestalten zu können. Auf seine Unterstützung kann sich die Sparda-Bank Berlin dabei hundertprozentig verlassen.

Zukünftige Gesellschaftsentwicklungen und Modernität interessieren den gebürtigen Berliner sehr, und das über Bank- und Landesgrenzen hinaus. Besonders die asiatischen Metropolen haben es Robbin Bleck angetan. „In den Großstädten sind die Asiaten technisch gesehen gefühlte 100 Jahre weiter als wir. Vor zehn Jahren gab es dort schon WLAN in den Cafés der Einkaufscenter, was bei uns in Deutschland noch nicht überall angeboten wird. Da leben zwischen 10 und 20 Millionen Einwohner in einer Stadt. Mich reizt zu sehen, wie so ein System gesellschaftlich funktioniert. Das ist ein bisschen wie die Reise in die Zukunft für das alte Europa."

Der Vater von drei Kindern hält sich mit regelmäßigem Laufen und Fitnesstraining fit. Als Jugendlicher stand viel Fußball auf dem Programm, bis die Kanuten ihn für sich begeistern konnten. Doch die Leidenschaft für den Wassersport nahm nach einem Zwischenfall auf der Spree ein jähes Ende. Nachdem ein Ausflugsschiff eine Kurve gedreht hatte, sackte Blecks Kajak durch die entstandene Strömung plötzlich ab. Als der junge Kanute endlich wieder an die Oberfläche gelang, stand der Entschluss fest: „Ich hab mir gesagt, das brauch ich nicht mehr, das mach ich nicht mehr, ist nicht meins. Seitdem hab ich's auch nicht mehr so mit Wasser und Booten." Sportbegeistert ist Robbin Bleck trotzdem. Zusammen mit seinen Kids feuert er die Berliner Sportclubs vom Trockenen aus an, wobei er am liebsten den Basketballern von ALBA Berlin die Daumen drückt.

Robbin Blecks Lieblingsbank steht direkt an einer Promenade. Was ist das Besondere an dieser Bank? „Die frische Luft und die vielen Leute, die vorbeigehen."

AUF ALLE FÄLLE FUSSBALL

ROBERT BRAUN SERVICEBERATER

Robert Braun und die Sparda-Bank Berlin sind zwei, die sich bestens verstehen. Und das nicht nur, weil sie im selben Alter sind, um das sie so mancher beneiden mag. Genau wie die Sparda-Bank Berlin zählt auch Robert Braun dieses Jahr 25 Lenze. Der junge Serviceberater hat seinen Geburtstag Anfang des Jahres bereits „ausgelassen mit Freunden und Familie“ gefeiert. Katerstimmung kommt bei dem Energiebündel aber nur bei der, wie er findet, „traurigen Gewissheit auf, dass jetzt auch die 30 immer näher rückt.“

Seit 2012 ist der gebürtige Rostocker fester Bestandteil der Mannschaft der Sparda-Bank Berlin. Sein Interesse für Wirtschaft und die Beendigung eines Studiums auf halber Strecke bescherten der Filiale Rostock Lütten-Klein vor drei Jahren einen wissbegierigen Auszubildenden. Seit Ende der Ausbildung arbeitet Robert Braun als Serviceberater in Güstrow. Absoluter Pluspunkt des Karriereschritts sind für den jungen Mann die „damit verbundene höhere Eigenständigkeit und Verantwortung“. Aber auch der direkte Kundenkontakt gefällt ihm sehr, besonders, wenn seine Arbeit Dankbarkeit und ein Lächeln bei den Menschen hervorbringt.

Das Engagement im Kampf gegen Krebs und die mutige Wandlung zu „HALLO – wir sind anders“ machen den Rostocker stolz, Teil der Bank zu sein. Der lockere und ehrliche Umgang unter den Kollegen tut sein Übriges.

Sobald Robert Braun seine Sparda-Bank Berlin einfach mal Bank sein lässt, tritt das zweite große Thema in seinem Leben auf den Plan: Sport.

Oder besser gesagt Fußball. Und nochmals Fußball. Die Freizeit gehört in erster Linie dann auch allem, was irgendwie mit dem Ballsport zu tun hat – von Spielbesuchen über Wettbewerbe bis zum Champions-League-Finale, zu dem er dieses Jahr unbedingt in die Hauptstadt reisen möchte. Dass er als Kind Bundesligaprofi bei Hansa Rostock werden wollte, versteht sich dann auch von selbst. Mittlerweile liegt ihm aber ein anderer Verein seiner Heimat ganz besonders am Herzen. Seit 2012 ist Robert Braun Mitglied beim ESV Lok Rostock, für den er auch aktiv kickt.

Und wenn neben dem Fußball noch ein Eckchen Zeit ist, verbringt Robert Braun am liebsten lustige Abende mit Freunden – gerne bei einem guten Steak oder einem herzhaften Cheeseburger. Im Sommer geht es so oft wie möglich zum Strand von Warnemünde. Sein Zuhause Rostock ist dabei ein Glücksfall für den jungen Mann. „Hier verbinden sich Stadt und Natur, insbesondere das Meer, mit einem Menschenschlag, der Offenheit und Ehrlichkeit gepaart mit einer gewissen Gelassenheit hervorbringt.“

Nur auf einem Gebiet hätte der ansonsten patente Robert Braun nichts gegen übernatürliche Kräfte einzuwenden. Und welche wären das? „Wenn Sie so fragen: Gedanken lesen können! Das würde den Umgang mit Frauen um einiges leichter machen!“

Robert Brauns Lieblingsbank steht auf der Haedge-Halbinsel am Rostocker Stadthafen. Den besonderen Blick aufs Wasser teilt er gerne mit anderen. „In Gesellschaft ist vieles besser.“

KEINE ZEIT FÜR SCHLECHTE LAUNE

HEIKO FAZIUS VERTRIEBSLEITER SACHSEN-ANHALT

Als Teenager war Heiko Fazius felsenfest von der Richtigkeit seiner Berufswahl überzeugt: Von der sechsten bis zur neunten Klasse hielt sich die Idee, bezahlter Urlauber zu werden! Dass der Plan so lange hartnäckig aufrecht gehalten wurde, erklärt er sich heute mit den schönen und sonnigen Urlauben, die die Familie regelmäßig zusammen an der Ostsee verbrachte. Allerdings hatte die Sache einen kleinen Haken. Auch in der Schule legte Heiko Fazius – quasi berufsvorbereitend – eine sehr entspannte Haltung an den Tag, – bis die Eltern dem Schlendrian einen Riegel vorschoben. Rückblickend drückt Heiko Fazius ein klein wenig das schlechte Gewissen für die ein oder andere Sorgenfalte, die er – da ist er sich sicher – seinen Eltern damals ins Gesicht getrieben hat.

Heute ist Heiko Fazius nicht nur Vertriebsleiter der Region Sachsen-Anhalt, sondern auch selber Vater zweier Söhne, die neben seiner Frau die absolute Hauptrolle in seinem Leben spielen. Um möglichst viel Zeit mit der Familie verbringen zu können – vielleicht auch mal einen Elternabend zu besuchen –, nimmt er zum Teil Arbeitswege von bis zu drei Stunden auf sich. Beschweren würde sich Heiko Fazius darüber aber nie: „Das ist so eingekauft und wirklich freier Wille. Und die Zeit, die man in die Kinder investiert, kriegt man doppelt und dreifach wieder raus."

Körperlich hält sich Heiko Fazius mit Tennisspielen fit. Ein weiteres wichtiges Hobby ist die Psychologie, die für ihn für die Neugierde am Menschen steht. Vom Krimi mit psychologischem Hintergrund bis zur Fachlektüre – Heiko Fazius fasziniert das Thema schon lange, bereits seit seines Studiums. „Wenn ich mich weiterentwickeln will oder kann, dann ist es speziell in diesem Bereich. Man kann es schon Passion nennen." Und es kommt ihm bei seiner Zusammenarbeit mit Filialleitern und Kunden zugute. „Meine Tätigkeit ist sehr stark an Kommunikation ausgerichtet, Missverständnisse oder Interpretationen belasten mich da enorm. Dabei ist mein Urcredo, gerade nicht interpretieren zu müssen, sondern zu wissen."

Dazu passt, dass der letzte Kinofilm, der ihn aufgrund des darin behandelten Themas begeisterte, „Lucy" war. In dem französischen Science-Fiction-Film nutzt die weibliche Hauptfigur 100 Prozent ihres Gehirnpotenzials. Die Möglichkeiten, die so eine Fähigkeit bietet, findet Fazius seinem Credo entsprechend beeindruckend.

Zukunftsmusik ist übrigens auch noch, was seine beiden Kinder, sieben und zwölf Jahre alt, mal werden wollen. Sollten sie ebenfalls den bezahlten Urlauber in Erwägung ziehen, muss sich Heiko Fazius offensichtlich keine Sorgen machen.

Heiko Fazius' Lieblingsbank steht in seinem Geschäftsgebiet auf dem Marktplatz in Stendal. „Dieser Ort zählt zu den schönsten historischen Plätzen Sachsen-Anhalts."

ALTER HASE IM BESTEN ALTER

MIRKO FLECK ABTEILUNGSLEITER TREASURY

Von wegen, früher war alles besser. Mirko Fleck jedenfalls erinnert sich ganz genau daran, wie er Anfang der 90er Jahre die damalige Sparda-Bank Berlin im Vergleich zu anderen Geldinstituten als eher „uncool“ erlebte – heute ein Ding der Unmöglichkeit, versteht sich. Denn der Leiter der Abteilung Treasury ist mächtig stolz auf die Genossenschaftsbank, für die er jetzt bereits seit 14 Jahren arbeitet.

„Als ich während meiner Ausbildungszeit in Riesa bei der Sparkasse gearbeitet habe und die dortige Sparda-Bank-Filiale zwecks Konditionenvergleich besuchte, muss ich ehrlich sagen, habe ich die Bank ein wenig belächelt. Aber in den letzten Jahren hat sie sich sowohl im äußeren Erscheinungsbild als auch im Handeln deutlich modernisiert. Und, ein Unternehmen ist nur dann erfolgreich, wenn sein sichtbares Handeln und seine Service- und Produktpalette für alle – Kunden, Mitarbeiter und Unternehmen – Sinn ergeben. Und genau das ist bei uns der Fall.“

Mirko Fleck bereist täglich und souverän die internationalen Finanzmärkte, wenn auch von seinem Schreibtisch in der Berliner Bankzentrale aus. Selbst in Krisenzeiten steuert er das Anlagegeschäft mit ruhiger Hand. Kein Wunder, denn der erst 41-Jährige kann auf 20 Jahre Kapitalmarkterfahrung zurückblicken. Die große Verantwortung, die er trägt, ist für den gebürtigen Sachsen der kontinuierliche Motor, der enorme Spaß dabei der beste Treibstoff. Und Langeweile kommt garantiert auch nicht auf. „Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich, vielfältig und unterliegt, von vielen Faktoren und Seiten beeinflusst, laufend Veränderungen. Ich bin mit meinen Mitarbeitern immer ‚aufgefordert‘, die jeweilige Situation neu zu beurteilen, um dann die hoffentlich passenden Anlageentscheidungen treffen zu können.“

Es hätte auch ganz anders kommen können – wie wäre es zum Beispiel mit Doktor Mirko Fleck? Das große Interesse an Finanzmärkten ist dem heutigen Treasury-Chef nämlich weder in die Wiege gelegt, noch ist es am ersten Berufswunsch ablesbar. Stattdessen stand Tierarzt ganz oben auf der Karriereplanung. Eigentlich auch nicht so wirklich überraschend, wenn man weiß, dass Mirko Fleck auf dem Land groß geworden ist und die Eltern zahlreiche Tiere hielten: Hühner, Schweine, Enten und Gänse, das ganze liebe Vieh.

Vor acht Jahren sind er, seine Frau und sein Sohn aus der Mitte der Großstadt nach Bernau gezogen. Den 40-minütigen Arbeitsweg mit dem Auto nimmt Mirko Fleck für die ländliche Ruhe gerne in Kauf. Und ein Mal im Jahr gönnt der Mann, der tagtäglich mit Schwankungen und Veränderungen zu tun hat, sich und seiner kleinen Familie ein paar Wochen spanische Sonne – und zwar garantiert.

Mirko Flecks Lieblingsbank steht in seinem schönen Garten zuhause in Bernau. Dass sie sein favorisierter Entspannungsort wurde, hat mit Zufall nichts zu tun: „Ich habe sie ja selbst da hingestellt.“

EIN MANN FÜR KOMPLIZIERTE FÄLLE

WALDEMAR FRANKOWSKI ABTEILUNGSLEITER ORGANISATION / IT

Auch nach über 30 Jahren Deutschland zwickt Waldemar Frankowski ab und zu noch das Heimweh. Dann vermisst der gebürtige Danziger die frische Ostseeluft, das polnische Improvisationstalent und nicht zuletzt die typische Wurst aus seiner Heimatregion! Ansonsten fühlt sich der heute 53-Jährige aber pudelwohl in seiner Berliner Wahlheimat, in der er seit 1992 zuhause ist. Zusammen mit seiner Familie lebt er im ruhigen Südwesten vor den Toren der Berliner Metropole.

Das Thema Bank wurde Waldemar Frankowski quasi in die Wiege gelegt. Heute ist der Leiter der Abteilung Organisation und IT richtig froh, dass aus keinem seiner kindlichen Berufswünsche – Fußballer, Lokomotivführer, Pilot und Schriftsteller – etwas geworden ist. Stattdessen nahm er sich die Mutter als Vorbild, die zeitlebens bei einem Geldinstitut beschäftigt war, und ist jetzt selber seit über 20 Jahren glücklich und zufrieden im Finanzbereich tätig.

Bei der Frage, was er an seiner Arbeit am meisten schätzt, kommt eine interessante Zwickmühle zutage, in der Waldemar Frankowski diesbezüglich steckt. Denn perfekte, reibungslose Abläufe sind das eine, das Eliminieren von Problemen das andere. „Einerseits liebe ich es, wenn die Technik funktioniert, das heißt, wenn man uns nicht zu rufen braucht. Andererseits macht es auch unheimlich Spaß, wenn mal etwas nicht funktioniert und wir ganz schnell eine Lösung schaffen müssen." Kurzum: Waldemar Frankowski ist in der beneidenswerten Situation, dass ihm sein Job jederzeit und rundum Freude bereitet!

In seiner Freizeit aber sucht der, wie er sich selber bezeichnet, „typische Org/ITler" von der Technik das Weite und begibt sich am allerliebsten mit einer Kamera ausgestattet in die Natur. Im Winterurlaub steht bei Familie Frankowski deshalb auch Langlauf auf dem Programm und im Sommer locken die zahlreichen Wasserstraßen des Berliner Umlands. Bei schönem Wetter erkundet Waldemar Frankowski diese am liebsten in Tagestouren mit dem Kajak.

Seit ein paar Jahren allerdings ist das Reiseland seiner Träume etwas weiter weg. „Ich bin vom Afrikavirus infiziert und habe den Kontinent bereits von Nord nach Süd durchreist. Einfach eine faszinierende Natur. Auch ‚Gorillas im Nebel' stehen noch auf dem Plan, aber der ist von der Sicherheitslage abhängig."

Nur in Ausnahmefällen hat der IT-Fachmann direkten Kontakt mit den Kunden der Sparda-Bank Berlin, denen seine Arbeit und sein Know-how – und das seines Teams – in erster Linie zugutekommen. Umso schöner für Waldemar Frankowski, wenn es zu persönlichen Kontakten kommt. „Ein Highlight war für mich im März vergangenen Jahres die Flagship-Eröffnung in Cottbus. Zum einen bin ich stolz darauf, was wir da geschafft haben, zum anderen habe ich zum ersten Mal so geballt unsere Kunden treffen können."

Waldemar Frankowskis Lieblingsbank steht im Berliner Tierpark vor dem Elefantengehege. „Hier bin ich Afrika auch Tausende von Kilometern weit entfernt nahe."

IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT

THOMAS GÄRBER VERTRIEBSLEITER BERLIN-BRANDENBURG II

Zusammen sind sie ein Stückchen älter und auch reifer geworden. Thomas Gärber kam 1992 als Praktikant zu der noch jungen Sparda-Bank, die damals 100.000 Mitglieder zählte – heute sind es fünfmal so viele. Und der ehemalige Berufseinsteiger ist mittlerweile Vertriebsleiter für die Region Berlin-Brandenburg und verantwortlich für elf Filialen.

Dabei hätte es auch ganz anders kommen können. Denn der damals 26-Jährige hatte eine ganz andere Karriere im Sinn. Während der Wendezeit war Thomas Gärber als DJ im Umland von Berlin unterwegs und wurde für Clubs und private Partys gebucht. Dabei entstand irgendwann der Plan, sich mit einer eigenen Disco selbstständig zu machen. „Aus der heutigen Sicht hat das zum Glück nicht geklappt. Abgesehen davon wären wir an dem Standort, den wir ausgesucht hatten, sang- und klanglos untergegangen“, erzählt er lachend, „auf der einen Seite war eine Grundschule, auf der anderen ein Friedhof.“ Was blieb, waren die Eindrücke, die Thomas Gärber durch Gespräche mit Bankberatern sammelte, die er wegen seiner geplanten Selbstständigkeit führte. Statt eines Clubs eröffnete sich ihm ein neuer Beruf.

Aber auch die Faszination und der Respekt für den DJ-Job sind geblieben. „Musik machen und zum Tanz aufspielen für Leute, die man nicht kennt, ist eine ganz große Herausforderung. Ich habe manchmal bis in die Nächte hinein Partys beschallt und wenn die Leute dann alle gut drauf sind und man steht um drei Uhr oder so noch am Mischpult, dann ist das anstrengend, aber es macht auch viel Spaß.“

Heute feiert er zwar noch sehr gerne mit Freunden, ansonsten liebt Thomas Gärber in seiner Freizeit aber am meisten die Ruhe.

Und zwar absolute Ruhe! So versucht er einmal im Jahr zum Angeln nach Norwegen – sein Traumland – zu reisen. Und an den Wochenenden ruft das Land in der Uckermark. Hier geht der 49-Jährige seiner zweiten Passion nach, dem Jagen. Manchmal sitzt er dann einfach stundenlang auf seinem Hochsitz und bewundert die Natur. „Plötzlich siehst du Damwild, was ich nicht schieße, eine Dachsfamilie, Füchse mit ihren Jungen, Reiher – da ist so viel, was du als Stadtmensch gar nicht mehr kennst, das ist schon faszinierend.“ Natürlich erlegt der Jäger Gärber auch Tiere. Allerdings nur für die Selbstversorgung.

Seitdem Thomas Gärber selber jagt, hat sich sein Verhältnis zum Tier stark verändert. „Wenn du das erste Stück schießt, dann kriegst du ganz großen Respekt vor der Kreatur. Ich esse seitdem deutlich weniger Fleisch, insbesondere dieses Billigfleisch aus der Kühltheke gibt es bei uns nicht mehr.“ Dieses herzhafte Gericht kann es seinen glänzenden Augen nach allerdings gar nicht oft genug geben: Rippenbraten vom Wildschwein, allerdings nur von seiner Frau zubereitet. „Gefüllt mit Backpflaumen. Das ist das Beste!“

Thomas Gärbers Lieblingsbank hat besonders lange Beine und steht in der Uckermark in der Nähe von Prenzlau. „Das Großartige an dem Hochsitz ist die Verbindung zur Natur und dass man sich hier in einer völlig anderen Gedankenwelt befindet.“

MV TUT GUT

OLAF GRANZOW VERTRIEBSLEITER MECKLENBURG-VORPOMMERN

Rostock. Die Hansestadt an der Ostsee hat über 200.000 Einwohner, den größten Kreuzfahrthafen Deutschlands, eine Universität, sogar einen eigenen „Polizeiruf 110“. Und Rostock hat Olaf Granzow, ihren vielleicht größten Fan. Der Vertriebsleiter der Region Mecklenburg-Vorpommern ist hier geboren, aufgewachsen und wird Rostock vermutlich auch niemals den Rücken zukehren. Begründungen hat er genug parat. „Rostock ist perfekt. Die Stadt ist nicht zu groß und nicht zu klein. Es gibt die Nähe zur Ostsee, eine hohe Lebensqualität, mit einem tollen Kulturangebot zum Beispiel. Und die Menschen sind nicht – wie oft in Vorurteilen behauptet – kühl oder unnahbar, sondern meistens ehrlich und herzlich.“ Rostock eben.

Die große Liebe zu seiner Heimatregion ist ein wunderbarer Beifahrer. Denn in seiner Position als Vertriebsleiter bereist er das schöne Mecklenburg-Vorpommern täglich, zum Teil auch an den Wochenenden. Das viele Autofahren ist übrigens die einzige Parallele, die sich zu seinem kindlichen Berufswunsch ziehen lässt. Olaf Granzow wollte als kleiner Junge Busfahrer werden. Statt mit vielen Fahrgästen tourt er jetzt mit jeder Menge Elan und Begeisterung für den Job und seine Sparda-Bank Berlin durch die norddeutschen Lande und betreut seine Filialen voller Stolz für die Sache. „Anders als bei anderen Banken herrscht unter den Kollegen echter Teamgeist. Die Mitarbeiter sind wirklich etwas ganz Besonderes. Außerdem können engagierte Menschen bei uns für sich selbst und die Bank viel erreichen. Die Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten sind exzellent.“

Die positiven Töne nimmt man Olaf Granzow sofort ab, denn er spricht aus eigener Erfahrung. 1993 fing er als Praktikant bei der Sparda-Bank Berlin an, absolvierte dann eine klassische Vertriebskarriere mit bekanntem Endresultat. In seiner Zeit als Kundenberater und Filialleiter hatte er sehr viel mehr direkten Kundenkontakt als in seiner heutigen Position, die er seit über fünf Jahren ausübt. Gerade deshalb berührte ihn im vergangenen Jahr eine Kundenbegegnung ganz besonders. Nach über zehn Jahren erkannte ihn eine Stammkundin wieder. Dies sind Momente, die ihm bestätigen, dass er und sein Team alles richtig und für den Kunden einen Unterschied machen.

In seiner Freizeit ist der leidenschaftliche Fußballfan ehrenamtlich beim Landesfußballverband MV tätig, geht an der Ostsee spazieren oder unternimmt Radtouren. Olaf Granzow ist Weinliebhaber mit eigener Sammlung. Am Abend genießt er dann auch gerne ein gutes Glas – am liebsten in Begleitung seiner Frau in ihrem gemeinsamen Lieblingsrestaurant. Im Notfall lässt er aber alles stehen und liegen und ist sofort zur Stelle, wenn ein guter Freund Hilfe braucht. Und davon hat der Rostocker viele …

Olaf Granzows Lieblingsbank gibt es gleich zweimal. Die eine steht am Gehlsdorfer Ufer gegenüber dem Speicher-Stadthafen Rostock, die andere auf der Promenade in Warnemünde. Warum gerade die beiden? „Nummer eins wegen der Ruhe vor dem Getümmel der Stadt bei gleichzeitig traumhafter Kulisse und die zweite, weil ich hier bei Meeresrauschen vom Alltag abschalten kann.“

DER HEIMKEHRER

STEPHAN HEIDRICH VERTRIEBSLEITER THÜRINGEN

Man sieht sich immer zweimal im Leben. Zumindest bei Stephan Heidrich stimmt dieser Satz. Nachdem er sechs Jahre als Filialleiter bei der Sparda-Bank Berlin gearbeitet hatte, zog es ihn für sieben Jahre hinaus in die bunte Welt der Bankenlandschaft. Seit August vergangenen Jahres ist er wieder zurück. Und das fühlt sich nicht nur gut, sondern eigentlich auch so an, als wäre er nie wirklich gegangen. „Für mich ist es ein bisschen wie die Rückkehr in die Heimat. Zum einen, weil es etwas von Familie hat, zum anderen, weil es bei der Sparda-Bank damals schon viele Dinge gab, mit denen ich mich identifizieren konnte. Ich habe mich hier immer wohl gefühlt und das hat sich nahtlos fortgesetzt."

Mittlerweile ist Stephan Heidrich Vertriebsleiter der Region Thüringen. Durch seine Erfahrungen bei anderen Geldinstituten hat er einen guten Vergleich und schätzt sein altes und neues berufliches Zuhause mehr denn je. Und er ist unüberhörbar stolz auf die Entwicklung der Bank. „Hier bewegt sich ganz, ganz viel. Das war nicht immer so, vieles haben wir so gemacht wie alle anderen auch, aber das hat sich geändert. Ein großer Unterschied, den ich jetzt wahrnehme und den man glaube ich auch außen wahrnimmt, ist, dass die Sparda-Bank für sehr viele neue Aspekte steht, für Modernität, Jugend und Dynamik. Und das sind doch Dinge, die man einer Genossenschaftsbank bisher gar nicht so zugetraut hat."

Wenn seine Affinität zur Mathematik den heute 40-Jährigen beruflich nicht in die Bankenbranche gebracht hätte, wäre Stephan Heidrich heute mit Sicherheit bei der Bahn

beschäftigt. Modellbahnen, Lokomotiven, Eisenbahngeschichte – alles, was mit dem Schienenverkehr zu tun hat, interessiert Stephan Heidrich seit frühester Kindheit an brennend. 40 Minuten auf einen Zug warten zu müssen? Kein Problem. Im Gegenteil, wenn es nicht gerade bitterkalt ist, sind die Bahnhofsatmosphäre und das Beobachten der Züge eine wunderbare Auszeit für den großen Eisenbahnfan.

Im Urlaub mag es der geborene Berliner aber gerne weniger beschaulich. „Ein reiner Strandurlaub mit Dauersonnen ist für mich nichts. Ich bin lieber aktiv und nutze gerne Angebote, bei denen man auch etwas erleben kann, und dann ist es oft irgendetwas Sportliches." Und das muss möglichst anspruchsvoll und körperlich herausfordernd sein.

Drei Personen spielen jedoch die absoluten Hauptrollen in seinem Leben – auch wenn er sie momentan nicht so oft zu sehen bekommt. Seine Frau und die gemeinsamen zwei kleinen Kinder – der Sohn ist vier, die Tochter zwei Jahre alt – leben im Berliner Zuhause, während der Vertriebsleiter unter der Woche in Erfurt wohnt. Dort trifft er dann zwar keine Nachbarn, aber manchmal die Prominenz. So wie neulich, als plötzlich der Musiker Peter Maffay im Wellnessbereich eines Hotels vor ihm stand und sich kurz mit dem erstaunten Heidrich unterhielt. „Der war total cool und nett. Manche lassen ganze Hoteletagen für sich absperren, und der steht da ganz normal vor einem wie jeder andere auch. Das hat mich beeindruckt."

Stephan Heidrichs Lieblingsbank steht vor dem schönen Schloss Friedenstein in Gotha, also mitten in seinem Geschäftsgebiet Thüringen. Von Erfurt aus, seinem beruflichen Basislager, ist es leicht zu erreichen und gerade mal 40 Kilometer entfernt.

LIEBLINGSESSEN? PASTA. ODER PASTA MIT PASTA.

ROLF HUXOLL MITGLIED DES VORSTANDS

Sein Berufswunsch als Kind hat sich zumindest im übertragenen Sinne erfüllt. Zwar umrundet Rolf Huxoll nicht wie erträumt als Kapitän die Weltmeere, am Steuerrad sitzt er aber doch. Zusammen mit den anderen zwei Vorstandsmitgliedern leitet der 48-Jährige die Sparda-Bank Berlin.

Und das mit dem Segeln klappt wenigstens manchmal in der knappen Freizeit. Allerdings hat das Hobby starke Konkurrenz. Huxoll hat nämlich noch etliche mehr – er spielt Trompete und Saxophon, fährt gerne Ski, interessiert sich für alte Autos, an denen er mit Begeisterung schraubt. Außerdem ist er ein treuer Fan vom FC Schalke 04. Der Wahlberliner ist nämlich gebürtiger Westfale.

Auch für den Chef eines Unternehmens mit über 500.000 Kunden fängt der Arbeitstag an wie bei vielen anderen: Jeden Morgen quält sich Rolf Huxoll mindestens eine Stunde lang vom Stadtrand zur Bankzentrale durch den Berliner Berufsverkehr. Danach erholt er sich dann erst einmal sportlich: Der Fahrstuhl wird links liegengelassen und Huxoll nimmt die Treppen der sechs Stockwerke im Laufschritt, bevor er die Brille putzt und Post, To-dos und Termine mit seiner Assistentin Frau Donath durchspricht: HALLO Tagesgeschäft.

Auf die Frage, wer seine Helden sind, hat Huxoll gleich fast 700 parat. In erster Linie sind es nämlich die, mit denen er jeden Tag zu tun hat, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparda-Bank.

„Seit ich bei der Sparda-Bank Berlin bin, ziehe ich den Hut vor den Menschen, die mit viel Einsatz, unermüdlich, ohne Eitelkeiten und mit wahnsinnig hoher Flexibilität dieses Schiff durch die vielen Untiefen steuern und voranbringen."

Huxoll ist mächtig stolz auf seine Sparda-Bank-Mannschaft und auf deren Leistung. Allesamt Persönlichkeiten, die mit dem Bild, wie er sagt, „des Bankers im Anzug, der zwar etwas von komplizierten finanziellen Sachverhalten versteht, ansonsten aber eher blutarm und trocken daherkommt" nichts zu tun haben.

Weitere Alltagshelden sind für ihn ganz klar alle, die im Pflegedienst arbeiten. Und welcher Actionheld wäre er gerne selbst? „James Bond natürlich – es gibt ja keinen cooleren. Aber eher nicht Daniel-Craig-like, der ist zu ‚kalt' und dem fehlt der spezielle Humor." Würde Rolf Huxoll den Agenten spielen, wäre es nicht der Martini, zu dem er niemals nein sagen würde, sondern definitiv Spaghetti Carbonara – sein absolutes Leibgericht. Aber bitte nicht gerührt – und geschüttelt sowieso nicht!

Rolf Huxolls Lieblingsbank – neben der Sparda-Bank, versteht sich – steht in Warnemünde, an der Hafeneinfahrt zum Alten Strom. „Die See, der Wind, eine Menge toller Erinnerungen, die Offenheit und Unkompliziertheit der Leute dort machen die Bank zu etwas Besonderem. Kurzum, ein Ort zum Chillen."

MIT DEM ZWILLINGSBOOT DURCH DEN SPREEWALD

ALEXANDER JÄKEL ABTEILUNGSLEITER GESAMTBANKSTEUERUNG

Alexander Jäkel hätte mit Sicherheit einen großartigen Notarzt abgegeben: Als Kind wollte er Mediziner werden, er liebt schnelle Autos und ist leidenschaftlich hilfsbereit. Doch einem nicht ganz unwichtigen Detail ist es geschuldet, dass aus der Arztlaufbahn nichts wurde – er kann kein Blut sehen. Tatsächlich weint er dem frühen Berufswunsch auch gar keine Träne nach. Schließlich ist der Leiter der Gesamtbanksteuerung mehr als glücklich mit seiner bisherigen Laufbahn.

Die begann vor 15 Jahren mit einer Ausbildung bei der Sparda-Bank Berlin im Vertrieb. Seitdem hat der 35-Jährige viele andere Facetten der Bank kennengelernt. Risikocontrolling, Unternehmensentwicklung, Unternehmenskommunikation, Risiko- und Rentabilitätssteuerung, Rechnungslegung/Bilanzierung – Alexander Jäkel wird es bei der Sparda so schnell nicht langweilig. Dies ist aber nur einer der Gründe, warum er sich nie ernsthaft überlegt hat, vielleicht auch mal bei einer anderen Bank zu arbeiten. Ein weiterer ist das besondere Miteinander. „Wir waren schon immer ein eingeschworener Haufen. Dieses Zusammen- und Nicht-gegeneinander-Arbeiten ist in der DNS der Bank verhaftet.“ Auch dem aktuellen Vorstand hält er einiges zugute, besonders seinem Chef. „Auch wenn das jetzt ein bisschen blöd klingt, aber er lässt mich einfach machen, ich hab einen großen Spielraum und das ist für mich als Freigeist extrem wichtig. Wenn ich den ganzen Tag Vorgaben bekäme, wie ich meinen Job zu machen hätte, dann, glaube ich, wäre ich schon woanders.“

Alexander Jäkel lebt in Berlin, ist hier geboren, zur Schule gegangen und hat hier studiert. Sein Herz aber gehört dem Spreewald. Dort hat er viel Zeit bei den Großeltern verbracht, seinen Führerschein gemacht und von dort stammt auch seine Frau, kurz: Ohne Spreewald geht bei Alexander Jäkel gar nichts. Die Brandenburger Kulturlandschaft mit ihren naturbelassenen Flussläufen ist das komplette Gegenteil zur Metropole Berlin und damit der perfekte Ausgleich für den jungen Banker. „Also wenn es irgendwie möglich ist, rein ins Auto und in einer Stunde bist du da.“

Momentan hat der Abteilungsleiter allerdings eher selten die Möglichkeit, im Spreewald abzutauchen. Nicht nur, weil Alexander Jäkel gerne und viel arbeitet. Bis vor einem Jahr waren 50- bis 60-Stunden-Wochen eher die Regel als die Ausnahme. Dass das möglich war, rechnet er seiner Frau hoch an. Seit über einem Jahr sind die beiden nicht mehr alleine – ein kleines Mädchen und ein kleiner Junge halten die jungen Eltern ordentlich auf Trab. In jeder freien Minute stehen jetzt die Zwillinge im Mittelpunkt.

Dabei kann es Alexander Jäkel gar nicht abwarten, bis die Kleinen groß genug sind, sich hinters Lenkrad zu setzen. Der Porschefan ist nämlich begeisterter Kartfahrer, und das, obwohl so ein Rennen auch mal gleich in der ersten Runde vorbei sein kann.

Alexander Jäkels Lieblingsbank befindet sich – selbstredend – mitten im Spreewald. „Die Bank steht in einzigartiger, fast schon märchenhafter Natur.“

DER BERG RUFT

ANDRÉ KERN VERTRIEBSLEITER BERLIN-BRANDENBURG I

André Kern liebt anspruchsvolle Ziele. Vielleicht ist das der Grund, warum der Vertriebsleiter der Region Berlin-Brandenburg im Urlaub so gerne wandern und auf hohe Berge klettern geht. Aber nicht nur lange und schwierige Wegstrecken sind es, die den 40-Jährigen auf Trab halten. Es ist sein Beruf, den er mit voller Begeisterung ausführt. Mit anderen Worten: André Kern ist Vollblutvertriebler und leidenschaftlich ehrgeizig dazu. „Ich rede gerne. Diese Interaktion – vorher mit den Kunden, jetzt vorwiegend mit meinen Mitarbeitern – baut mich auf. Und ich bin wettbewerbsorientiert, das ist auch ein entscheidender Punkt. Ich will Ziele erreichen und dabei vielleicht auch noch ein wenig besser als andere sein."

Ein guter Ausgleich für den Alltagsstress ist das Laufen. Der Sport, den André Kern zwei- bis dreimal in der Woche versucht in den Feierabend einzubauen, bringt die nötige Entspannung und den Abstand. „Da bin ich dann endlich im Grünen und kann runterkommen und wieder auftanken." Andererseits kommen dem Vertriebsprofi beim Joggen im Grünen aber manchmal auch Ideen und Impulse. „Man muss im Vertrieb auch ein Stück weit kreativ sein, um an ähnliche Sachen anders ranzugehen und sie von anderen Seiten zu beleuchten. Das kann mir auch beim Laufen passieren."

André Kern hat eine klassische Vertriebskarriere hinter sich. Als Kundenberater fing er an, wurde dann früh Filialleiter, arbeitete an unterschiedlichen Standorten und ist jetzt als Vertriebsleiter dafür verantwortlich, dass er und seine Kollegen in den zehn Filialen seiner Region „ganz viele Kunden gut beraten und davon überzeugen, dass wir die beste Bank sind."

Bereits mit Mitte 20 wurde er zum Filialleiter benannt. Rückblickend muss der gebürtige Cottbusser schmunzeln. „Mit 25 war ich ja noch relativ unerfahren. Manche Themen würde ich mit meinem heutigen Erfahrungsschatz vielleicht anders angehen."

Neben der kritischen Selbstanalyse kommen aber auch durchweg positive Erinnerungen zutage wie die an eine Begegnung mit einer Kundin. „Ich habe eine alte Dame wiedererkannt, die vor mehr als zehn Jahren von mir beraten wurde, und wusste überraschenderweise ihren Namen noch. Ich begrüßte sie also mit ihrem Namen und stellte mich vor. ‚Ich weiß', sagte sie, ‚aber dass Sie sich an mich erinnern, finde ich toll. Deswegen bin ich so gerne Kunde bei Ihnen.'."

Seine größten Fans sind allerdings seine beiden noch kleinen Kinder. Unter anderem auch, weil der sonst so zielstrebige Vater bei den beiden doch meistens schwach wird. Denn Annika und Adrian kann André Kern einfach nichts abschlagen.

André Kerns Lieblingsbank steht in der Oberlausitz am Wanderweg bei Elstra und ist die längste Bank Sachsens. „Jedes Jahr zu Karfreitag führt mich eine Wanderung mit meinem Vater daran vorbei. Ich habe aber noch nie auf ihr gesessen."

THINK DIFFERENT

FRANK KOHLER VORSITZENDER DES VORSTANDS

Zum Glück kann Frank Kohler eigener Aussage nach weder besonders gut singen, noch beherrscht er ein Instrument. Die Welt wäre zwar eventuell um einen Rockstar reicher – womit sich auch ein Kindheitstraum erfüllt hätte –, die Sparda-Bank Berlin allerdings um einen wichtigen Kopf ärmer. Statt Bühnen „rockt“ er als Vorstandschef Deutschlands mitgliederstärkste Genossenschaftsbank. Und das so leidenschaftlich, dass die Bank ein „Fanclub“ von mehr als 500.000 Mitgliedern begleitet.

Für den Musikfan Frank Kohler gibt es seit 30 Jahren nur eine einzige wirklich relevante Band. Seit er die englische Synthie-Pop-Rock-Formation Depeche Mode im zarten Alter von zwölf zum ersten Mal hörte, ist er ihr treuer Fan. Ihre Live-Auftritte sind das Größte für ihn. „Anfangs war es so, dass ich nicht auf die Konzerte durfte, weil ich noch zu jung war. Dann durfte ich, hatte aber nur Geld für ein, maximal zwei Shows. Aber wenn man dann älter wird, kann man sich auch mehr leisten.“ Keine andere Band hat so viele seiner Lebensstationen begleitet wie die Briten.

Gute Musik, guter Wein, gutes Essen. „Lieber ’ne gute Currywurst als ein schlechtes Steak.“ Qualität ist ein Muss für den 42-Jährigen, diesen Anspruch – auch an die eigene Leistung – teilt der gebürtige Pfälzer gleichermaßen mit seinen Vorstandskollegen. Die Zusammenarbeit der „Bank-Rock-Formation“ begeistert Frank Kohler unüberhörbar. „Ich gehe aus einer Diskussion mit den beiden Jungs echt immer schlauer raus. Wir sind drei sehr unterschiedliche Persönlichkeitstypen. Wenn wir dann in dem Sinne uneitel, nicht politisch, nicht mit Machtspielereien, sondern wirklich ‚im Kampf‘ um die beste Lösung für die Bank agieren, dann ist das sensationell. Es kann nicht besser sein! Jeder hat eine Wertschätzung dafür, wie der andere tickt.“

Eine Anleihe ist für ihn die Firmengeschichte von Apple im Zeitraum 1997 bis 2011. Nahezu pleite, ohne neue Ideen und Produkte zog sich das kalifornische Unternehmen durch einen Wandlungsprozess, beginnend mit einer viel beachteten „Think different“-Positionierung, an die Marktspitze. Für Frank Kohler eine ideelle Leihgabe und Inspiration. Denn auch die Sparda-Bank Berlin hebt sich seiner Meinung nach mittlerweile vom Gros der Mitbewerber ab. „HALLO – wir sind anders! Die Menschen in der Bank und unsere Marke machen den Unterschied.“

Eine große Veränderung erlebt auch der Privatmann Frank Kohler – am 21.04.2015 wurde er zum ersten Mal Vater und freut sich über einen „gesegneten Lebensmoment“, die Geburt seines Sohnes Benedikt. Ob der später mal Rockstar, Banker oder etwas ganz anderes wird, ist ihm tatsächlich vollkommen egal – Hauptsache, er findet eine Berufung, der er mit Leidenschaft nachgehen kann. So wie der Vater.

Frank Kohlers Lieblingsbank würde an der Rückseite des Berliner Doms stehen. „Grundsätzlich habe ich kein besonderes Verhältnis zu spezifischen Orten, aber hier hat sich mein Leben verändert.“

CAPTAIN FUTURE

RONALD KÖNIG ABTEILUNGSLEITER INTERNE REVISION

Ronald König würde liebend gerne mal so richtig kräftig am Rad der Zeit drehen. Aber nicht etwa 10, 20 Jahre zurück, um noch einmal als Jugendlicher das Berliner Umland unsicher zu machen. Die Reise müsste genau in die andere Richtung gehen, denn am liebsten würde der 43-Jährige die Welt in 1.000 Jahren besuchen und bestaunen. „Zukunft ist für mich ein großes Thema. Am liebsten hätte ich sie gerne schon heute. Vielleicht bin ich da auch ein bisschen ungeduldig, aber ich will halt den Fortschritt. Ich finde es spannend, neue Sachen zu entdecken und zu gucken, wie sich Dinge entwickeln."

Schon als Kind wollte der heutige Leiter der Abteilung Interne Revision Astronaut werden. Daraus ist zwar nichts geworden, doch auch seine Position bei der Sparda-Bank Berlin sieht er durchaus als zukunftsweisend. „Die Interne Revision ist ein bisschen wie eine Mischung aus Schiedsrichter und Trainer in einer Person. Wir achten einerseits darauf, dass die Spielregeln eingehalten werden, wollen aber natürlich auch dazu beitragen, dass die Bank und das Team als Ganzes vorankommen und sich laufend weiter verbessern."

Apropos laufend. So verbringt der dreifache Familienvater nämlich gerne seine Feierabende, soweit es die Rasselbande zuhause, bestehend aus drei kleinen Jungs, zulässt. Gelegentlich meldet er sich auch zu Halbmarathons an. „So ab und zu, wenn's mich mal packt. Ich mag die besondere Atmosphäre. Es ist zwar alles Volkssport und der Spaß steht eindeutig im Vordergrund, aber ein wenig Wettkampfcharakter schadet auch nicht. Wenn man ein Ziel hat, ist es doch was ganz anderes, als wenn man am Wochenende im Park läuft." Highlight war im vergangenen Jahr der Berliner Firmenlauf. Zusammen mit einigen Kollegen trat der Sportfan für die Sparda-Bank Berlin beim 5x5-Staffellauf an – und auch ein kleines bisschen gegen die Kollegen. „Da sind wir natürlich schon so einen kleinen Wettkampf unter uns und den Staffeln gelaufen. Das war schön, eine tolle Veranstaltung." Und welche Position hat seine Staffel erreicht? Die Frage beantwortet er gerne. Und lacht. „Meine Staffel hat gewonnen. Wir waren die ersten beim internen Wettbewerb."

Dass er und seine Abteilung ab und zu auch mal als Spielverderber agieren müssen, sieht er gelassen. „Jeder in der Bank hat seine Rolle. Ich hab die, die ich mir bewusst ausgesucht habe, weil das eine sehr interessante Aufgabe ist, die auch richtig viel Spaß macht. Aber zur Professionalität gehört eben auch, dass Dinge gesagt werden, die gesagt werden müssen. Das ist sicherlich manchmal ein Spannungsfeld und Wertekonflikt, zumal ich auf der persönlichen Ebene mit den Kollegen super klarkomme. Aber ich glaube, damit können alle ganz gut umgehen."

Seit vier Jahren ist Ronald König an Bord – und das soll sich so schnell auch nicht ändern. Denn die Genossenschaftsbank ist für ihn zum Zuhause geworden, auf das er stolz ist. „Die Sparda-Bank Berlin ist ein soziales Netzwerk, auf Augenhöhe mit den Mitgliedern und Kunden, fokussiert und dynamisch. Und sie macht bewusst nicht alles, aber das, was sie macht, mit hohem Anspruch."

Ronald Königs Lieblingsbank steht auf dem Bunkerberg im Berliner Volkspark Friedrichshain. „Von hier kann man auf das Treiben der Stadt blicken und gleichzeitig die Ruhe genießen."

FÜR IMMER OSTKURVE

MARTIN LAUBISCH MITGLIED DES VORSTANDS

Martin Laubisch zählt zu einer eher selten werdenden Spezies – er ist waschechter Berliner. Das Vorstandsmitglied ist in der Stadt an der Spree geboren, aufgewachsen und nie weggezogen. Dabei ist Berlin mehr als ein Zuhause für ihn. Klar, auch ein Schmelztiegel, in dem alles möglich ist, in erster Linie aber eines: die Heimat des Hertha BSC!

Wenn der Erstligist spielt, ist auch Martin Laubisch wenn möglich am Start. Per Dauerkarte und mitten in der Ostkurve – da, „wo Fußball richtig Spaß macht“. Für die Ehrentribüne hatte die Sparda-Bank eine Zeitlang ebenfalls Karten, für Fußballfan Laubisch war das aber nichts. Auf Catering in der Pause kann er nämlich wunderbar verzichten, nicht aber auf die Dynamik der Fans in der Ostkurve, die alle so mitfiebern wie er. Selbstredend, dass er als Junge gespielt und von der Karriere als Fußballprofi geträumt hat. Doch „die Leidenschaft war größer als die Ergebnisse“.

Stattdessen entschied er sich direkt nach dem Abitur, „im zarten Alter von 19“, es dem Vater gleichzutun und eine Laufbahn im Bankwesen anzustreben. Und seit nunmehr 16 Jahren ist die Sparda-Bank seine berufliche Heimat. Zusammen mit seinen beiden Vorstandskollegen leitet er, der Dienstälteste von ihnen, die Bank.

Martin Laubisch hat größten Respekt und höchste Wertschätzung für alle, die ihren Job mit Leidenschaft und Liebe ausfüllen – egal ob Maurer oder Banker. Und genau das macht für ihn die Sparda-Bank so besonders bemerkenswert. „Unsere Mitarbeiter, glaube ich, haben dieses Feuer. Viele Kollegen sind ja auch sehr lange – 10, 20, teils sogar 25 Jahre – im Unternehmen. Das hat viel mit Identifikation zu tun.“ Auch den aktiven Gestaltungswillen, den freundlichen Umgang der Menschen miteinander, die Nähe und Vertrautheit schätzt er sehr.

Für ihn als Vertriebsvorstand ist der Kundenkontakt besonders wichtig, und das nicht nur im Rahmen von Begegnungen bei Übergaben von Spenden aus dem Zweckertrag zur Förderung der Krebshilfe. Die individuellen Schicksale und der Kampf gegen die Krankheit berühren ihn zutiefst.

Wenn er in seiner Freizeit gerade nicht die Hertha anfeuert, schaltet er zuhause bei seiner Frau und den vier Kindern ab. Vor kurzem hat Martin Laubisch außerdem den Motorbootführerschein absolviert und ein altes, renovierungsbedürftiges Motorboot gekauft. Wenn das dann irgendwann überholt ist, soll in See gestochen werden. Und dann heißt es auch auf den Berliner Gewässern bald vielleicht nicht mehr „Ahoi“, sondern „HALLO“.

Martin Laubischs Lieblingsbank steht vor dem Berliner Olympiastadion – und ist eigentlich eine Ersatzbank. Noch viel lieber würde er nämlich drinnen sitzen, auf der ihm hochheiligen Trainerbank des Hertha BSC. „Die maximale Nähe zur Trainerbank habe ich als Kind in der Funktion als Balljunge gehabt.“

BERLIN IST MEIN PONYHOF

STEFFI LUDWIG ABTEILUNGSLEITERIN PERSONAL

Wer den HALLO-Faktor nicht mitbringt, hat bei Steffi Ludwig keine Chance. Die 38-Jährige leitet die Abteilung Personal. Abgesehen von den fachlichen Kompetenzen klopft die Berlinerin Bewerber in erster Linie auf ihre Sparda-Kompatibilität ab. „Wir sind ein Unternehmen, das ziemlich frei von Dünkel ist. Jemand, der irgendwie Eitelkeiten über die Sache oder auch über die Nähe zu den Kollegen stellt, der passt nicht zu uns.“ Steffi Ludwig hat einen Instinkt dafür, ob Kandidaten das Zeug zum Kollegen haben. Sie sucht Menschen, die leidenschaftlich engagiert sind, die auf Augenhöhe miteinander, mit den Kunden und den Vorgesetzten agieren. Aber auch Menschen, die „die Traute haben, dem Chef gegenüber Sachen anzusprechen, die nicht in Ordnung sind und die wir anders machen müssen“. Oft seien Bewerber überrascht, wenn auch der Vorstand in die Vorstellungsgespräche mit Jeans kommt und darüber, „wie wir Gespräche führen. Wir sehen das als gegenseitige Bewerbung – schließlich muss sich der Bewerber auch für uns entscheiden.“

In ihrem eigenen Vorstellungsgespräch bei der Sparda-Bank Berlin hat Steffi Ludwig offensichtlich alles richtig gemacht. Damals war sie gerade mal 25 Jahre alt und in der Personalentwicklung dafür verantwortlich, das Thema berufliche Ausbildung konzeptionell aufzubauen: ihr Traumjob! Neben großer Freude war aber auch ein gesunder Respekt vor der Verantwortung am Start. Noch heute erinnert sie sich, wie aufgeregt sie an ihrem ersten Arbeitstag war. „An meinem ersten Tag startete auch die damalige Azubi-Gruppe mit ihrem Einführungsseminar. Da waren teilweise Leute, die ihr Studium abgebrochen hatten und genauso alt waren wie ich, sie in der Rolle des Auszubildenden und ich in der der Ausbildungsleiterin – also ich keine Ahnung, die keine Ahnung; – das war schon eine besondere Situation.“

Gerade hat Steffi Ludwig ihre zweite Elternzeit beendet und steht schon wieder voller Begeisterung im Job. Dass Familie und Arbeit einander besonders für Frauen nicht ausschließen, rechnet sie ihrem Arbeitgeber hoch an. Vor allem aber ihrem Mann, der sie bei dem Balanceakt tatkräftig unterstützt. Wenn der Job nicht ruft, kuschelt sie am liebsten mit ihren zwei kleinen Söhnen oder schnappt sich Mann und Kinder, um mit ihnen im Wald rumzustromern. Und für die ausgiebigere Portion Land geht’s für die vier Städter im Urlaub kindgerecht auf den Ponyhof.

Mit 18 wollte Steffi Ludwig noch Lehrerin werden. Ihre Mutter redete ihr diesen Berufswunsch aber aus. Sie ist übrigens selber Lehrerin. Dass sie die Bankkarriere eingeschlagen hat, bereut Steffi Ludwig bis heute nicht, im Gegenteil. Die Personalerin steht voll und ganz hinter ihrer Profession. „Wenn die ganze Welt auf deine Branche spuckt, dann kommt man schon ins Grübeln. Den Sinn in meiner Arbeit habe ich trotzdem nie aus den Augen verloren. Banken haben den Sinn der Organisation der Geldkreisläufe in einer Wirtschaft und mein Job ist die Organisation, Entwicklung und Sicherstellung all dessen, was mit Personal zu tun hat. Eine erfüllende Aufgabe, vor allem in diesem Haus.“

Steffi Ludwigs Lieblingsbank steht im Berliner Volkspark Friedrichshain. Wer sitzt an ihrer Seite? „Meine beste Freundin. Zum Philosophieren, Ausheulen, Luftholen, Kaputtlachen.“

VON KLEINEN MÄUSEN UND GROSSEN ZAHLEN

BIANKA MATTHAI ABTEILUNGSLEITERIN KUNDENSERVICECENTER

Bianka Matthai ist eine Frau, die Zahlen ebenso wie Fakten liebt und die Dinge gerne beim Namen nennt. Ohne große Umschweife und auf den Punkt gebracht fällt dann auch die eindeutige Beurteilung ihres Arbeitgebers und ihrer Kollegen aus: „Toll!“

Vor 22 Jahren startete Bianka Matthai, die heute die Abteilung KundenServiceCenter leitet, ihre Laufbahn bei der Sparda-Bank Berlin als Auszubildende. Bereits als Kind wusste die gebürtige Berlinerin, dass die faszinierende Welt der Zahlen sie auch beruflich begleiten würde. Auf den Wunsch, Mathematiklehrerin zu werden, folgte die Idee des Studiums zur Diplom-Mathematikerin, um noch tiefer in die Materie der großen Zahlen abzutauchen. Doch die Ausbildung bei der Sparda-Bank Berlin knüpfte ein so starkes Band zwischen der damals 17-Jährigen und der ebenfalls noch jungen Genossenschaftsbank, dass sie bis heute unzertrennlich sind.

Bianka Matthai ist aber nicht nur begeisterte Bankerin, sie ist auch Mutter. Ihre zwei kleinen Töchter im Alter von fünf und sechs Jahren nennt sie liebevoll „meine zwei kleinen Mäuse“. Dass die Doppelaufgabe möglich ist, rechnet sie besonders einer Person hoch an. „Mein Ehemann, man könnte ihn auch Superman(n) nennen, unterstützt mich absolut dabei. Ansonsten könnte ich mir gar nicht vorstellen, so intensiv und mit so viel Elan in der Bank zu arbeiten.“

Die Freizeit dreht sich voll und ganz ums gemeinsame Familienleben und das Häuschen im Grünen. Familie Matthai lebt in Teltow, am Stadtrand von Berlin. Mit einem kurzen Abstecher bei der Kita geht es für Bianka Matthai jeden Morgen eine ganze Stunde mit dem Auto zur Sparda-Zentrale. Den langen Weg legt sie aber gerne zurück, weil sie dort auf ein motiviertes Team trifft, das jeden Tag genau das leistet, was ihrer Abteilung den Namen gegeben hat – richtig, besten Kundenservice –, und das diesen mit Leidenschaft praktiziert und weiterentwickelt.

Über ihre zwei Jahrzehnte lange Unternehmenszugehörigkeit spricht Bianka Matthai voller Begeisterung und fast dankbar. „Ich bin ein Paradebeispiel dafür, wie die Bank ihren Mitarbeitern ermöglicht, sich beruflich weiterzuentwickeln, sogar von der Ausbildung bis zur Abteilungsleitung. Auch das Engagement von Mitarbeitern, als Arbeitnehmervertreter tätig zu sein, wird von der Geschäftsleitung als Bereicherung und Unterstützung gesehen. Daran erkennt man, dass jede konstruktive ‚Stimme‘ des Unternehmens gerne gehört wird und zur Entwicklung der Bank beitragen kann.“

In ihrer Abteilung werden die Fragen, Anliegen und Aufträge der Kunden außerhalb der Filiale telefonisch und schriftlich bearbeitet. Bianka Matthai ist davon überzeugt, dass die Bank im besten Sinne für den Kunden agiert. Umso mehr berührt sie negatives Kundenfeedback. „Der Kunde projiziert alles, wie zum Beispiel Gebührenänderungen, auf sich und sagt, nein, ich bin damit nicht einverstanden. Dass das aber für die Gemeinschaft dann doch der richtige Weg ist, das versteht der Einzelne leider manchmal nicht.“ Spätestens zuhause ist der Frust über die ein oder andere Unstimmigkeit dann aber auch ganz schnell wieder verflogen – zwei kleiner Mäuse sei Dank.

Bianka Matthais Lieblingsbank hat sie im Familienurlaub am Labussee in Mecklenburg-Vorpommern entdeckt. „Dort finde ich zusammen mit meiner Familie Entspannung pur.“

MADAME 1.000 VOLT

ANGELIKA MÜLLER VERTRIEBSLEITERIN SACHSEN

Als Kind wäre sie gerne Sängerin wie Nena geworden. Der Popstartraum ist zwar nicht in Erfüllung gegangen, dafür eilt Angelika Müller aber durchaus der Ruf einer Ikone voraus. Kein Wunder. Die attraktive Frau ist die einzige weibliche Vertriebsleiterin der Sparda-Bank und Chefin von gleich 14 Filialen im Bundesland Sachsen.

Dabei fing die berufliche Laufbahn der gebürtigen Berlinerin fernab vom Bankgeschäft an. Mit 15 Jahren entschied sie sich für einen sozialen Berufszweig und begann in der damaligen DDR eine Ausbildung zur Kinderkrankenschwester. Auch wenn sie sich jetzt nicht mehr vorstellen könnte, morgens um sechs auf Station zu stehen, will sie die Zeit und die zum Teil sehr berührenden Erfahrungen – besonders auf der Kinderintensivstation – nicht missen. Mit der Wende kam auch der berufliche Neustart – das Bankwesen war um einen aktiven Fan reicher.

Angelika Müller ist ein Powerpaket. Den Spaß, den das große Thema Bank ihr macht, merkt man ihr sofort an. „Mitarbeiter anleiten und den Kunden, die zu uns kommen, tolle Erlebnisse verschaffen, damit sie gerne wiederkommen“ – das spornt sie immer wieder an. Stillstand geht gar nicht, neue Herausforderungen müssen immer wieder sein. Trotz des Arbeitsalltags, bei dem sie ziemlich viel auf Touren ist, findet die zweifache Mutter deshalb auch noch Zeit und Energie, sich weiterzubilden. Vorletztes Jahr hat sie erfolgreich ein Studium mit dem Thema Bankenmanagement abgeschlossen, jetzt steht seit kurzem Kommunikationspsychologie auf dem feierabendlichen Stundenplan.

Während der Arbeitswoche wohnt Angelika Müller in Dresden, Hauptwohnsitz ihrer Familie ist aber Berlin. In der Früh und abends wird deshalb nach Hause telefoniert. Dass der Spagat zwischen Vollzeitbankerin, Mutter und Ehefrau klappt, liegt auch daran, dass die Familie in einem Mehrgenerationenhaus lebt – beide Großelternteile, ihr Mann und die zwei Söhne im Alter von zwölf und neun wohnen unter einem Dach.

Darauf angesprochen, was sie in Bezug auf die Sparda-Bank besonders bemerkenswert findet, muss sie nicht lange überlegen. Zum einen ist es ganz konkret die Flagship-Filiale in Chemnitz, die die Neupositionierung der Bank anfassbar macht. Zum anderen ist es das hierarchieübergreifende Arbeiten an der Zukunft der Bank, gemeinsam mit dem Vorstand. Und die Powerfrau ist stolz darauf, „wie meine Mitarbeiter Veränderungen mitgestalten und jeden Tag ihr Bestes geben, um Kundenerlebnisse zu schaffen.“

Angelika Müllers Lieblingsbank steht im Zwinger in Dresden, auch Elbflorenz genannt. Wen nimmt sie gerne mit? „Jemanden, der auch mal schweigen kann.“

JUNG. WEIBLICH. CHEF.

VICTORINE OEMUS ABTEILUNGSLEITERIN COMPLIANCE

Mit gerade mal 31 Jahren leitet Victorine Oemus die Abteilung Compliance. Als sie vor zwei Jahren zur Sparda-Bank Berlin kam, wurde sie fast ausschließlich männlichen und älteren Kollegen als Vorgesetzte zugeteilt. Dass das so reibungslos und ohne Widerstände ablief, rechnet sie ihrem netten Team hoch an. „Da war und ist keiner, der meint, er sei der große Könner und müsste eigentlich auf meiner Position sein. Ich hatte nie das Gefühl, ich muss jetzt erstmal zeigen, dass ich diejenige bin, die die Ansagen machen darf, da hatte ich wirklich viel Glück. Alle sind sehr kollegial und unterstützen mich." Das regulatorische Bankgeschäft und die verantwortungsvolle Position machen ihr enormen Spaß – Langeweile wäre auch absolut nichts für die energiegeladene junge Frau.

Als Kind wollte sie gerne Anwältin werden, hauptsächlich, weil ihr die amerikanische Serienfigur „Ally McBeal" so gut gefiel: witzig, ein bisschen sympathisch-verpeilt, wenn es darauf ankam aber der Vollprofi, der exakt auf den Punkt argumentiert. Doch mit zunehmendem Alter hatte es ihr der Finanzbereich immer mehr angetan. Mit 21 Jahren stand fest, das Bankwesen soll es sein. Mit diesem klaren Ziel vor Augen verliefen ihre Ausbildung, das Studium und der Berufseinstieg.

Das in Film und Fernsehen dargestellte Bild des Bankers ärgert sie allerdings. „Schmierig, skrupellos und megareich. Das trifft in der Realität aber nur auf die wenigsten Leute zu. Außerdem ist das Bankgeschäft so facettenreich, dass es eine Vielzahl von unterschiedlichen – und nicht den einen – Typen gibt. Siehe IT, Vertrieb, Compliance-Regulatorik und Marketing."

Victorine Oemus ist waschechte Berlinerin und liebt ihre Heimatstadt, mit all den Ecken und Kanten. Besonders aber wegen des riesigen Panoramas an Möglichkeiten, die die Metropole ihren Bewohnern bietet. „Alles geht! Du kleidest dich schick? Richtig geil! Du kleidest dich Friedrichshain? Auch richtig geil! Du stehst gern früh auf, richtig geil, du stehst gar nicht auf? Auch richtig geil."

Wann immer ein paar Tage Zeit sind, lockt die nahe Ostsee, von der Victorine Oemus nicht genug bekommen kann, weil es dort „so entspannend und immer wieder schön ist". In ihrer Freizeit hält sie sich ansonsten mit Yoga fit, trifft sich mit Freunden, geht gerne ins Kino, essen und spazieren. Oder sie lässt es sich mit einer Modezeitschrift und einem Eis bewaffnet irgendwo in der Sonne sitzend gut gehen. Mit anderen Worten: Victorine Oemus macht all das, was eine Großstadtbewohnerin so gerne macht. Außerdem zählt sie aber auch zu den Glücklichen, die ihren Arbeitsplatz in einer guten Viertelstunde per Fahrrad erreichen können. Und die gerne zur Arbeit kommt und ihren Arbeitgeber sehr schätzt. „Die Sparda-Bank traut sich, anders als andere Banken zu sein, aber nicht nur hinsichtlich ihres Auftritts, des Dresscodes und so weiter. Anders sind auch die Menschen, die hier Tag für Tag arbeiten und alles geben, damit die Sparda Berlin für die Kunden da sein kann. Außerdem ist Gewinnoptimierung hier nicht das oberste Ziel."

Victorine Oemus' Lieblingsbank ist riesig und steht in Berlin-Kreuzberg. Nimmt Victorine Oemus jemanden mit? „Ja, meinen Freund und noch andere Freunde. Eigentlich alle, die auch gern mal entspannt abhängen."

ÖFTER MAL WAS NEUES

NORBERT PLAMANN ABTEILUNGSLEITER UNTERNEHMENSSERVICE

Eigentlich könnte Norbert Plamann Starallüren an den Tag legen. Seit 25 Jahren gibt er mit den Ton an, wenn es bei der Sparda-Bank Berlin um Strukturen und Organisation geht, von Grob- bis Feinschliff. Aber da gibt es ein Problem. Der Leiter der Abteilung Unternehmensservice hält so überhaupt nichts von Rampenlicht. Viel wohler fühlt sich das unermüdliche Urgestein des Unternehmens, wenn er einfach machen kann. Und davon am besten viel und der Zeit immer einen gefühlten Meter voraus.

Jüngstes Beispiel: der Bau der Filialen Cottbus und Chemnitz, denen er federführend eine bislang ungesehene Ausrichtung verpasste. Neueste Technologien, kombiniert mit modernster Ausstattung. Nach und nach soll das Konzept auf alle Sparda-Bank Berlin-Filialen übertragen werden – mittendrin: Norbert Plamann.

Der Mann der ersten Stunde feiert in diesem Jahr demnach genau wie die Bank selbst ein beachtliches Jubiläum. Klar, dass Norbert Plamann, bei dem Müßiggang so gar nicht zum eigenen Arbeitsanspruch passen will, kein großes Ding draus macht. Ein guter Anlass zum Resümieren ist es aber allemal. „Mein Team und ich werden uns sicherlich einfach mal eine Stunde Zeit genehmigen, um über das eine oder andere zu reden, was so in den 25 Jahren passiert ist. Darüber, was andere miterlebt haben und was ich erleben durfte."

Und das war jede Menge, denn ab 1990 gab es viel zu tun. Die Bank musste sich im Zahlungsverkehr den bundesdeutschen Normen anpassen. Stellentypen und Musterfilialen wollten erarbeitet werden, zudem waren IT-Technik und Produkte völlig neu. Immer am Start: Norbert Plamann, der sich mit seiner Präzision und der unendlichen Lust am Optimieren einbrachte, wo es ging. Über viele Jahre war er Leiter der Organisationsabteilung, bis ein weiterer persönlicher Meilenstein dazukam – Bauen und Verträge. „Momentan setzen wir in unseren Filialen die HALLO-Positionierung um. Wichtig ist uns, wie die Kunden sie erleben. Ganz spannendes Thema, das mit den Kollegen zu entwickeln."

Ausgesprochene Hobbys hat er nicht, für ein gutes Konzert – von Klassik bis Rock – ist er aber immer zu haben. Erst neulich war er bei einem Live-Auftritt seiner Jugendidole, der Band Queen, deren legendärer Komponist und Sänger Freddy Mercury vor über 20 Jahren verstarb und die jetzt mit einem neuen Sänger auftritt. Dass Norbert Plamanns Blick alles andere als auf die Vergangenheit gerichtet ist, zeigt sich auch hier. „Ich wollte die Band immer im Konzert sehen und hab mir gedacht, wenn du die Möglichkeit hast, tust du das. Entweder bist du danach enttäuscht, weil es ohne Freddy Mercury nicht geht, oder du sagst, die tragen die Musik in die Zukunft rein, ohne das Alte nachmachen zu wollen. Und das hat geklappt."

Den Mut zum Wandel rechnet er übrigens auch der Sparda-Bank Berlin hoch an. „Am Unternehmen habe ich immer geschätzt, dass wir häufig ganz pragmatisch vorgegangen sind, um Veränderungen aktiv anzustoßen, und nicht darauf gewartet haben, dass andere sie machen."

Norbert Plamanns Lieblingsbank gibt es im Realen nicht – sie stünde aber definitiv an der Ostsee, umgeben von schöner Natur. Warum dort? „Wegen der frischen Luft, der Weite und des Rauschens des Meeres."

EIN GUTES TEAM

TOM RENKER JUNIOR RISK MANAGER

Vor zwei Jahren haben sie sich kennengelernt und es gibt einiges, was sie verbindet. Beide sind dynamisch, jung und modern, sie feiern beide dieses Jahr ihren 25. Geburtstag und haben noch viel vor. Jeder für sich, aber auch gemeinsam. Die Rede ist von der Sparda-Bank Berlin und Tom Renker, der als Junior Risk Manager seit 2013 bei der Genossenschaftsbank in Berlin tätig ist.

Nach dem Abitur entschied sich der junge Berliner für eine berufliche Laufbahn im Finanzwesen. Einmal ins Risikomanagement als Praktikant hineingeschnuppert, fand er die Fachrichtung so interessant und herausfordernd, dass er zunächst als Werkstudent und dann als festangestellter Mitarbeiter in der Abteilung sesshaft wurde. Und hat es bislang nicht bereut: „Am meisten Spaß macht mir die abwechslungsreiche Arbeit in einem tollen Team."

Tom Renker ist der sportliche Typ, auch in Sachen Kleidung. Dass in der Sparda-Bank Berlin keine Anzugpflicht herrscht, kommt ihm entsprechend entgegen, zumal auch er davon überzeugt ist, dass sich Kompetenz nicht in einer Krawatte widerspiegelt. Die legt sich der junge Angestellte dann auch nur zu besonderen Anlässen um den Hals.

Viel lieber schlüpft er ins Trikot. Wann immer der Mittzwanziger eine freie Minute hat, geht es zum Beachvolleyball – seine ganz große, wenn nicht sogar größte Leidenschaft. Draußen oder indoors, Hauptsache, er kann „nach einem anstrengenden Tag die Schuhe ausziehen, den Sand zwischen den Zehen spüren und beachen". Berlin ist der ideale Wohnort für den begeisterten Sportfan. Einerseits ist die Beachvolleyballszene hier riesig, andererseits ist auch die Nähe zur Ostsee, seinem Lieblingsreiseziel, perfekt. „Die Ostsee ist toll. Angenehmes Klima, Strand und viele Möglichkeiten, mit Freunden die Sonne zu genießen und Beachvolleyball zu spielen."

Irgendwann soll die Reise aber weit über die deutsche Küste hinausgehen und ihn nach Nordamerika führen. „Mit einem Motorrad durch die Wüste fahren, links und rechts nur Sand – das muss Freiheit sein!" Und dann könnte er auch nach Herzenslust saftige Burger futtern, sein Lieblingsgericht gleich nach überbackenem Toast.

Tom Renker mag stille Helden – sowohl im Film als auch im echten Leben. So berührt ihn einerseits die Hollywood-Comicverfilmung „Constantine", wo die Hauptfigur kein aufpolierter Superheld ist, sondern ein von seiner Vergangenheit und inneren Konflikten gequälter Mann mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. „Einfach supercool." Und im wahren Leben begeistert ihn „das besondere Engagement meiner Kollegen in manchmal sehr stressigen Zeiten. Und natürlich unser Engagement in der Krebshilfe."

Tom Renkers Lieblingsbank ist nur einen Sprung von seiner Lieblingsaktivität entfernt. Sie steht in BeachMitte, einer der größten innerstädtischen Volleyballanlagen. Wer darf mit? „Jeder, der mag. Ich hoffe aber, dass es mindestens drei sind, damit wir beachen können."

molten

EIN VIERTELJAHRHUNDERT VERBUNDENHEIT

CORINNA SCHUBERT MITARBEITERIN UNTERNEHMENSSERVICE

Gute Laune gefällig? Vielleicht sogar noch ein Nachschlag? Kein Problem. Corinna Schubert hat für jeden ihrer Gäste und Kollegen eine Extraportion Frohsinn und einen flotten Spruch parat – frei Haus, versteht sich. Seit neun Jahren ist sie zuständig für das kulinarische Angebot, also den Unternehmensservice der Cafeteria und Kantine in der Berliner Firmenzentrale. Wem der stressige Berufsalltag also mal die Laune verhagelt, der sollte sich umgehend in den sechsten Stock ins Obergeschoss begeben.

Natürlich gibt es dort aber auch Handfestes, das den Hunger stillt. Corinna Schubert plaudert aus dem gastronomischen Nähkästchen: „Die Sparda-Renner sind Würstchengulasch mit Makkaroni, Jägerschnitzel ostdeutsch mit Tomatensauce und Makkaroni, Riesenschnitzel und Currywurst.“ Und was läuft nicht so gut? „Eigentlich gibt es nichts, was sie nicht essen. Außer Grünkernsuppe, die geht gar nicht.“ Sie lacht. Wenn es nach der 47-Jährigen gehen würde, hätte Milchreis übrigens Kantinenverbot, aber: „Das essen die Kollegen wieder ganz gerne.“

Als Corinna Schubert 1990 überlegte, welchen Weg sie beruflich einschlagen sollte, war Deutschland im durch die Wende bedingten Umbruch. Statt Erzieherin zu werden, fing sie bei der Reichsbahn-Sparkasse an, aus der die Sparda-Bank Berlin hervorging. Hier war sie Kassenangestellte, kam daraufhin zur Datenerfassung, später zur Poststelle und wechselte dann zum Verpflegungs- und Veranstaltungsservice, wo sie heute dafür sorgt, dass täglich im Schnitt 90 bis 100 Kollegen satt und zufrieden aus der Mittagspause kommen.

Vor fünf Jahren hat sie ihre Umzugskartons gepackt und ist mit der Familie aus der Stadt ins Grüne ins brandenburgische Petershagen gezogen. Das bedeutet zwar einen Arbeitsweg mit der S-Bahn von ca. einer Stunde, aber auch Ruhe und ländliche Idylle, die sie im eigenen Haus genießen kann. Die Nachbarn sind größtenteils ebenfalls Berlin-Auswanderer, „hilfsbereite und ungekünstelte Menschen“ – also genau ihre Kragenweite. Die Nähe zur Natur kommt auch ihren Hobbys sehr entgegen. Denn Corinna Schubert malt gerne, „am liebsten Landschaften“, und hält sich mit Radfahren und Gartenarbeit fit.

Eine ganz besondere Bedeutung hat in diesem Jahr die Zahl 25 für die Mitarbeiterin im Unternehmensservice, auf die gleich mehrere Partys zukommen. Denn nicht nur das 25-jährige Bestehen der Sparda-Bank Berlin gilt es zu feiern, auch ihr ganz persönliches Firmenjubiläum ist 2015 dran – ein Vierteljahrhundert Firmenzugehörigkeit! Und im nächsten Jahr geht es fröhlich weiter – da werden 25 Ehejahre und die dazugehörige silberne Hochzeit gefeiert. Als Berufs-Gastgeberin aber weiß Corinna Schubert: Man muss die Feste feiern, wie sie fallen.

Corinna Schuberts Lieblingsbank steht auf ihrem Grundstück in Petershagen. „Ein Ort, an dem man den Sonnenuntergang entspannt genießen kann.“

KEINE ZEIT ZUM SCHÄFCHENZÄHLEN

DIRK THIELE ABTEILUNGSLEITER VERTRIEBSSTEUERUNG

Vor drei Jahren wechselte Dirk Thiele von einer großen Münchener Beratungsfirma zur Genossenschaftsbank. Hier begeisterte ihn ein „extrem dynamisches Haus mit einer unglaublichen Aufbruchstimmung. Ich erlebe die Bank im ständigen Wandel und in permanenter Weiterentwicklung." Und das findet der heutige Prokurist und Abteilungsleiter Vertriebssteuerung auch ganz wunderbar so und fasst es in wenigen Worten zusammen: „Ein toller Arbeitgeber."

Nur die Stadt München vermisst Dirk Thiele aus seiner Studien- und Beraterzeit ab und an. Und von wegen bajuwarische Sturheit – das können die Uckermärker sowieso viel besser. Er muss es wissen, schließlich ist er in Nordbrandenburg geboren und aufgewachsen.

Dirk Thiele ist überzeugter Familienmensch – obwohl zuhause nicht er, sondern seine entzückenden Chefinnen das Regiment führen. „Meine zwei Töchter – die Große ist fünf, die Kleine ein Jahr alt – bestimmen daheim. Zusammen mit ihrer Mama übernehmen sie das Kommando. Wenn sie sagen, ‚komm, wir machen einen Ausflug', dann machen wir einen Ausflug. So geht das bei uns. Finde ich super. Ich lass mich einfach fallen bei ihnen."

Damit die Kinder nicht zu weit weg von ihren Großeltern aufwachsen, zog die kleine Familie 2012 dann auch aus dem geliebten, aber fernen Bayern zurück nach Brandenburg, nach Wandlitz. Hier genießt Dirk Thiele die Nähe zur Hauptstadt genauso wie die vielen Seen und den Wald.

Überhaupt ist Natur für ihn wichtig. So hatte sein Berufswunsch als Kind auch so rein gar nichts mit dem Bankwesen zu tun, sondern mit Gras fressenden Wollelieferanten. „Ich wollte Schafzüchter in Neuseeland werden, aber in der Uckermark wäre es auch okay gewesen. Ich habe früher bei meinem Opa immer gerne Schafen zugeschaut. Das sind tolle Tiere."

Stattdessen ist Dirk Thiele Banker geworden, und zwar einer, der mit dem verzerrten Bild in der Öffentlichkeit nichts zu tun hat. „Der ‚typische' Banker verdient einen Haufen Geld und will den Kunden permanent über den Tisch ziehen. Aber ‚den Banker' gibt es nicht. Banker ist keine Kategorie Mensch, sondern ein Ausbildungsberuf."

Dirk Thieles Lieblingsbank würde hinter seinem Haus (das er erst noch bauen muss) unter einem großen, alten Apfelbaum (den er erst noch pflanzen muss) stehen. Was hätte er dabei? „Eine Tasse Kaffee, ein Buch und eine schnurrende Katze."

MIT VOLLDAMPF DURCHS LAND

WOLFGANG ZELL VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS

Theoretisch könnte er sich zur Ruhe setzen. Praktisch hat der 63-Jährige Wolfgang Zell dafür überhaupt keine Zeit. Schließlich gibt es noch jede Menge Entwicklungen mit zu gestalten, zu lenken und zu begleiten. Kurz, die wohlverdiente Rente muss warten.

Seit 2002 ist Wolfgang Zell Aufsichtsratsvorsitzender bei der Sparda-Bank Berlin, zudem bekleidet er das Amt des Bundesgeschäftsführers der Eisenbahn- und Verkehrsgewerkschaft (EVG). Eine verantwortungsvolle Doppel-Aufgabe, die er voller Elan ausführt. Und weil Wolfgang Zell ein Macher und kein Theoretiker ist, tätigt er sein Amt auch nicht vom Chefsessel aus, sondern ist von sonntags bis freitags permanent auf Achse – natürlich am liebsten mit der Eisenbahn. So bereist er das ganze Land, um möglichst viele Mitarbeiter und Menschen zu sprechen und um nah an ihren Sorgen, aber auch an ihren Wünschen zu sein. Dass im Kampf um Gerechtigkeit auch mal Spitzenpolitiker unter seinen Gesprächspartnern sind, erzählt der gebürtige Berliner ohne eine Spur von Eitelkeit.

Aufgewachsen in relativ einfachen Verhältnissen, bezeichnet er sich als echten Berliner Kiezbengel, der mitten in SO 36 (Kreuzberg) aufwuchs und sozialisiert wurde. Und so kommt es auch, dass im Rückblick auf seine Laufbahn und das Erreichte schon ein bisschen Stolz mitschwingt. Der ist auch nicht zu überhören, wenn er über die Sparda-Bank spricht. „Das kontinuierliche Wachstum, an dem ich viele Jahre mitwirken durfte, und die Verbundenheit der Kunden mit ‚ihrer' Sparda-Bank sind einmalig. Vor dem Hintergrund des Bilds der Banken ist das Vertrauen, das die Kunden in ihre Bank haben, großartig – und das wurde ihr nicht geschenkt, sondern es wird von einem tollen Team jeden Tag neu erobert. Wir empfehlen unserem Kunden nur das, was er wirklich braucht, und achten darauf, dass wir nur solche Produkte verkaufen, zum Beispiel Kredite, die er sich auch leisten kann. Nicht die Provision steht im Vordergrund – sondern der Kunde."

Und wenn er dann doch mal Feierabend macht oder sich ein kurzes Wochenende gönnt, verbringt er die freie Zeit am liebsten mit seiner Frau. Die beiden sind 2004 an die Küste nach Scharbeutz gezogen und haben sich vor drei Jahren in der Hafenstadt Neustadt an der Ostsee niedergelassen, „dort, wo andere Urlaub machen". In dieser wunderschönen Umgebung widmet er sich auch seinen zahlreichen Hobbys: Familien- und Namensforschung, Fotografieren und Beschäftigung mit der Zeitgeschichte.

Für die Zeit nach dem aktiven Berufsleben stünde also im Hause Zell mit Sicherheit keine Langeweile an – „zumal auch noch etliche Dias eingescannt werden müssen. Und die eine Tochter, die in Kopenhagen besucht werden will, und die andere in Berlin mit dem ersten Enkel, der im Sommer erwartet wird". Aber das eine oder andere muss noch etwas warten. Denn Wolfgang Zell denkt noch lange nicht ans Aufhören. „Obwohl ich jetzt schon nach Hause gehen könnte, bleibe ich noch eine Weile an Bord."

Wolfgang Zells Lieblingsbank steht am Ostseestrand. „Man kann hier alles um sich herum vergessen und sich am Rauschen der Wellen und am Schrei der Möwen erfreuen."

HALLO KIDS

Drachenstark war die Resonanz auf die Aktion KidsCard für die jüngsten Fans der Sparda-Bank Berlin im vergangenen Herbst. Für die KidsKonten wurde ein neues Kartenmotiv gestaltet, doch dem darauf abgebildeten kleinen Drachen fehlte etwas Essenzielles: ein Name. Klarer Fall für die fantasiebegabten Jüngsten. Der kurzerhand ausgerufene Namenswettbewerb für Bestandskunden und ein Malwettbewerb für Neukunden erzielten beeindruckende Resultate.

Über 600 Namensvorschläge strömten bei der Bank ein, wobei es für jeden abgegebenen Coupon ein Seifenblasen-Set gab und dem glücklichen Namensgeber 250 Euro winkten. Mehrfach genannte Namen und Favoriten waren dabei unter anderem Drago, Spardi, Fridolin, Pinky und Ohnezahn. Die Taufe des kleinen Drachen fand per Los statt – und fiel auf den fröhlichen Namen Fridolin. Ein Video der Drachentaufe, als kleines Theaterstück für unsere jüngsten Fans, kann man auf unserer Facebook-Seite (facebook.com/spardaberlin) ansehen.

Und es wurde auch fleißig gemalt. Über 1.000 Drachenbilder konnten die Sparda-Bank Berlin-Filialen im Laufe des Malwettbewerbs entgegennehmen. Wurde im Aktionszeitraum auch ein KidsKonto eröffnet, erhielt die junge Künstlerin oder der junge Künstler ein Startguthaben in Höhe von 25 Euro geschenkt. Darüber hinaus stellte die jeweilige Filiale das Fridolin-Porträt des neuen Kontobesitzers in den Serviceräumen aus, so dass es dort von einem breiten Publikum bewundert werden konnte.

Gibt es ein schöneres HALLO? Wenn die Welt ein neues Leben begrüßen kann, freut sich auch die Sparda-Bank Berlin von Herzen. Seit dem vergangenen Jahr gratuliert sie in Form eines entzückenden Willkommensgrußes. Jedem neugeborenen Erdenbürger, dessen Mutter oder Vater Kunde ist, schenkt die Bank ein HALLO LEBEN-Outfit, mit dem es sich garantiert besonders stylish strampeln lässt.

Die stolzen Eltern können ihren süßen Nachwuchs außerdem im neuen Dress fotografieren und die Bilder zur Veröffentlichung einschicken. So kann sich die Genossenschaftsbank auch im Leben der Kleinsten der Kleinen definitiv sehen lassen – und ist auf charmante Weise anziehend.

HALLO

HALLO MOBILITÄT

Besonders gern zeigt sich die Sparda-Bank Berlin von ihrer smarten Seite. Aber das war nur einer der vielen guten Gründe, im Mai 2014 eine Kooperation mit dem Carsharing-Unternehmen car2go einzugehen. Im Vordergrund stand und steht der genossenschaftliche Gedanke. Als soziales Netzwerk verfolgt die Sparda-Bank Berlin das Ziel, ihren Mitgliedern mit vielfältigen Dienstleistungen und Produkten das Leben so angenehm wie möglich zu machen, und das zu den besten Konditionen.

Das Thema Mobilität gewinnt in der modernen Gesellschaft immer mehr an Bedeutung. Für die zukunftsorientierte Bank eine Selbstverständlichkeit, sich auch als Geldinstitut auf diesem Feld in die Pole-Position zu begeben – und sei es mit einem vielleicht kleinen, aber dafür umweltfreundlichen Stadtflitzer.

Die Partnerschaft mit car2go ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten – auch das ganz im Sinne einer Genossenschaftsbank. Die Mitglieder der Sparda-Bank Berlin können das Carsharing-Angebot zu vergünstigten Konditionen nutzen. Nichtkunden profitieren von zusätzlichen Validierungsstellen, denn in mittlerweile 15 Berliner Bankfilialen ist eine Anmeldung für car2go möglich. Außerdem: Beide Unternehmen treffen durch die Zusammenarbeit auf neue Zielgruppen – und damit potenzielle Neukunden. Ganz schön smart.

HALLO
SPARDA

HALLO HELFER

Über eine Million Euro! Dieses aus unserem Gewinnsparen generierte Spendenaufkommen freut uns enorm. Nicht nur, weil hier der genossenschaftliche Gedanke des Mit- und Füreinanders zum Tragen kommt – mit dieser Summe können wir ganz konkret Projekte und Einrichtungen dort unterstützen, wo es am nötigsten ist. Unser soziales Engagement konzentriert sich dabei ausschließlich auf den Kampf gegen Krebs und auf die Hilfe für die Betroffenen – unseren teilnehmenden Kunden sei es herzlich gedankt.

AUSGEWÄHLTE KREBSHILFE-PROJEKTE 2014

BERLIN

Berliner Krebsgesellschaft e. V. 42.000 Euro. Die Spendensumme kam zwei Bereichen zugute. 30.000 Euro flossen in ein Forschungsprojekt zur Behandlung von Cancer Related Fatigue. Mit dem Restbetrag von 12.000 Euro wurde ein Kursprogramm für Krebspatienten ins Leben gerufen.

TrauerZeit – Zentrum für trauernde Kinder und Familien Berlin Brandenburg e. V. 40.000 Euro. 75 Prozent der Hilfesuchenden verlieren ein Familienmitglied durch Krebs. Die Spende garantiert die Aufrechterhaltung der psychologisch-therapeutischen Beratung der betroffenen Kinder, Jugendlichen und Familien.

BRANDENBURG

Brandenburgisches Tumorzentrum – Onkologischer Schwerpunkt Cottbus e. V. 15.000 Euro. Mit dem Geld wurde der Auf- und Ausbau eines Krebsregisters, also die systematische Sammlung von Informationen zu Tumorerkrankungen, ermöglicht.

Elternhaus des Carl-Thiem-Klinikums – Ronald McDonald Haus Cottbus 25.000 Euro. Im Elternhaus können Eltern während des langen Krankenhausaufenthaltes in der Nähe ihrer in Therapie befindlichen Kinder übernachten. Der Betrag wurde zur dringend nötigen Fassadenerneuerung verwendet.

MECKLENBURG-VORPOMMERN

Förderverein Hospizinitiative Rostock e. V. 61.000 Euro. Die Geldspende half bei der Anschaffung wichtiger medizinischer Geräte und unterstützt die Hospizarbeit bei der Versorgung von Krebserkrankten.

Förderverein „Nording Bulls“ e. V. 20.000 Euro. Mit dem Betrag wurde ein Benefizsommerfest für krebskranke Kinder finanziert.

Förderverein „Tumorzentrum Neubrandenburg e. V.“ 10.000 Euro. Vorsorge im Fokus: Das Geld floss in die Durchführung von Präventionsveranstaltungen zum Thema Darm- und Prostatakrebs.

SACHSEN

Elternhilfe für krebskranke Kinder Leipzig e. V. 30.000 Euro. Betroffene Familien konnten durch die Spende auf ein Nachsorgekonzept für die Hilfestellung im Alltag mit krebskranken Kindern zählen.

Elternverein krebskranker Kinder e. V. Chemnitz 30.000 Euro. Der Betrag unterstützt betroffene Familien und floss in die Ausstattung des Elternhauses „Schmetterling“.

Sächsische Krebsgesellschaft e. V. 30.000 Euro. Die mobile Krebsberatung freute sich über die Anschaffung eines dringend nötigen PKW.

SACHSEN-ANHALT

Magdeburger Krebsliga e. V. 38.000 Euro. Wichtige Beratungs- und Begleitungsangebote für Krebspatienten und ihre Angehörigen wurden durch die Spende aufrechterhalten.

Verein zur Förderung krebskranker Kinder Halle (Saale) e. V. 13.000 Euro. Für den Gartenbereich des Elternhauses „Kinderplanet“ der Uniklinik Halle konnte durch die Spende ein Spielhaus angeschafft werden.

THÜRINGEN

Tumorzentrum Erfurt e. V. 60.000 Euro. Das Geld floss in die Studienbegleitung von Forschungsprojekten in den Fachrichtungen Palliativmedizin, Psychoonkologie und Pathologie.

Lions Förderverein Weimar Classic e. V. 12.000 Euro. Der Verein führte mit der Summe Veranstaltungen mit krebskranken Kindern durch.

GESAMTES GESCHÄFTSGEBIET

DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei gemeinnützige GmbH 103.000 Euro. Durch regional übergreifende Aktionen ließen sich 2.060 Freiwillige typisieren und als Neuspender in die Spenderdatei aufnehmen. Die Sparda–Bank Berlin übernahm die bei der Typisierung anfallenden Kosten von 50 Euro für ihre Mitarbeiter und Kunden.

HALLO AUSZEICHNUNGEN

HALLO LAGEBERICHT

A. Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 der Sparda-Bank Berlin eG

A. Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 der Sparda-Bank Berlin eG

I. Geschäftsverlauf

1. Die Entwicklung der Wirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland sowie an den Finanzmärkten im Jahr 2014

Konjunktur in Deutschland

Stärkeres Wachstum trotz globaler Krisen

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands wurde im Jahr 2014 erneut durch die schwierigen internationalen Rahmenbedingungen beeinträchtigt. Neben den Folgen der europäischen Staatsschuldenkrise, die die Konjunktur bereits in den beiden Vorjahren merklich gedämpft hatten, belasteten auch die Auswirkungen geopolitischer Konflikte das Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist 2014 nach aktuellen Angaben des Statistischen Bundesamtes mit 1,6 % dennoch stärker gestiegen als in den Jahren 2012 (+0,4 %) und 2013 (+0,1 %). Das unterjährige Verlaufsbild glich dabei einer Achterbahnfahrt. Nach einem sehr wachstumsstarken ersten Quartal hat die Konjunkturdynamik im Sommer spürbar nachgelassen, bevor sie zum Jahresende wieder an Fahrt aufnahm. Faktoren wie die gewalttätigen Auseinandersetzungen in der Ostukraine, in Syrien und im Irak sowie die unerwartet schwach verlaufende wirtschaftliche Erholung im Euroraum ließen auf Jahressicht die Hoffnung auf eine kräftige Belebung der inländischen Investitionstätigkeit unerfüllt bleiben. Auch vom Außenhandel kamen insgesamt nur verhaltene Impulse. Die Konsumausgaben blieben aber eine verlässliche Stütze des gesamtwirtschaftlichen Wachstums.

Preisbereinigtes Wirtschaftswachstum in Deutschland

	Veränderung gegenüber Vorjahr in %		Wachstumsbeiträge in Prozentpunkten	
	2013	2014	2013	2014
Konsumausgaben	0,8	1,2	0,6	0,9
Private Konsumausgaben	0,8	1,2	0,5	0,7
Konsumausgaben des Staates	0,7	1,1	0,1	0,2
Bruttoanlageinvestitionen	−0,6	3,4	−0,1	0,7
Ausrüstungsinvestitionen	−2,4	4,3	−0,2	0,3
Bauinvestitionen	−0,1	3,6	0,0	0,4
Sonstige Anlagen	1,3	1,2	0,0	0,0
Vorratsveränderungen	0,2	−0,4	0,2	−0,4
Inländische Verwendung	**0,7**	**1,3**	**0,6**	**1,2**
Exporte	1,6	3,9	0,7	1,8
Importe	3,1	3,4	−1,3	−1,3
Außenbeitrag	**−0,5**	**0,4**	**−0,5**	**0,4**
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	**0,1**	**1,6**	**0,1**	**1,6**

Quelle: Statistisches Bundesamt, Stand: 24.02.2015. Wachstumsbeiträge: Mögliche Differenzen in den Summen ergeben sich durch Rundung der Zahlen.

Konsum weiterhin wichtigste Wachstumsstütze

Im Jahr 2014 wurden die privaten Konsumausgaben preisbereinigt um 1,2 % erhöht. Der Zuwachs fiel damit kräftiger aus als im Vorjahr (+ 0,8 %). Zur Ausweitung der Konsumausgaben trugen die nach wie vor aufwärtsgerichtete Beschäftigungsentwicklung, die zunehmenden Tarifverdienste und ein vergleichsweise geringer Anstieg der Verbraucherpreise bei, der die Kaufkraft der Einkommen nur wenig verminderte. Befördert wurde die Ausgabebereitschaft der Konsumenten zudem durch eine Anhebung des Einkommensteuer-Grundfreibetrages sowie umfangreiche Leistungsausweitungen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Die Konsumausgaben des Staates legten ebenfalls zu (+1,1 %). Ihr Beitrag zum Wirtschaftswachstum war mit 0,2 Prozentpunkten jedoch erneut geringer als der Beitrag des Privatkonsums mit 0,7 Prozentpunkten.

Außenhandel mit wenig Schwung

Die deutsche Wirtschaft konnte ihren grenzüberschreitenden Handel 2014 abermals ausweiten. Sowohl die Exporte (+3,9 %) als auch die Importe (+3,4 %) stiegen, allerdings weniger schwungvoll als in früheren Jahren. Das Exportgeschäft wurde durch den nur schleppend in Fahrt kommenden Aufschwung im Euroraum, die in Reaktion auf den Ukraine-Konflikt ergriffenen Wirtschaftssanktionen gegen Russland und die insgesamt schwache weltwirtschaftliche Entwicklung beeinträchtigt. Der Außenhandel als Ganzes trug rechnerisch mit 0,4 Prozentpunkten zum Anstieg des Bruttoinlandsproduktes bei.

Gedämpftes Investitionsklima

Das Investitionsklima blieb insgesamt verhalten. Der Hauptgrund für die Zurückhaltung ist in den Absatz- und Gewinnerwartungen der Unternehmen zu sehen, die sich vor dem Hintergrund der höheren globalen Unsicherheiten im Sommer spürbar eintrübten. Die Ausrüstungsinvestitionen sind daher trotz der weiterhin sehr günstigen Finanzierungsbedingungen im langjährigen Vergleich nur moderat expandiert (+4,3 %). Darüber hinaus sind die Investitionen in Vorräte deutlich zurückgegangen und haben für sich genommen das gesamtwirtschaftliche Wachstum um 0,4 Prozentpunkte vermindert. In gewerbliche Bauten wurde aber trotz der globalen Unsicherheiten mehr investiert (+2,4 %). Im Wohnungsbau (+4,1 %) und im öffentlichen Bau (+3,7 %) nahm das Investitionsvolumen sogar kräftig zu. Die Wohnungsbauinvestitionen wurden dabei weiterhin durch die gute Arbeitsmarktlage und die niedrigen Hypothekenzinsen stimuliert. Bei den öffentlichen Bauinvestitionen wirkte sich die bessere Finanzlage vieler Kommunen stützend aus.

Staat erwirtschaftet leichten Budgetüberschuss

Die Finanzlage der öffentlichen Hand hat sich 2014 weiter entspannt. Der Bund erzielte zum ersten Mal seit 1969 ein Jahr ohne Defizit. Die „schwarze Null“ wurde damit ein Jahr früher erreicht als von der Bundesregierung angekündigt. Der staatliche Gesamthaushalt schloss das dritte Jahr in Folge mit einem leichten Überschuss ab. Die Staatseinnahmen legten weiter zu. Auch bei den staatlichen Ausgaben war ein Anstieg zu verzeichnen. Hierzu trugen unter anderem die höheren Rentenausgaben und die deutlich zunehmenden Arbeitnehmerentgelte der Angestellten von Bund und Kommunen bei. Die Maastricht-Defizitquote, die den öffentlichen Finanzierungssaldo in Relation zum Bruttoinlandsprodukt setzt, fiel mit 0,6 % etwas höher aus als im Vorjahr (+0,1 %). Der Bruttoschuldenstand ging im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung von rund 77 % 2013 auf etwa 74 % 2014 zurück.

Beschäftigungswachstum hält an

Am deutschen Arbeitsmarkt setzte sich der Aufschwung fort. Nach vorläufigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes stieg die Anzahl der Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2014 gegenüber dem Vorjahr um 371.000 auf rund 42,7 Millionen Menschen. Der Anstieg basierte vor allem auf einem merklichen Zuwachs von sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen. Arbeitslose konnten hiervon allerdings nur in begrenztem Umfang profitieren, da jeweils ein gutes Drittel des Beschäftigungsaufbaus auf der stillen Reserve und der gestiegenen Erwerbstätigkeit von ausländischen Arbeitskräften beruhte. Die Anzahl der Arbeitslosen ist deswegen nur leicht gesunken. Sie ging nach ersten Angaben der Bundesagentur für Arbeit im Jahresdurchschnitt um 52.000 auf knapp 2,9 Millionen zurück. Die Arbeitslosenquote sank um 0,2 Prozentpunkte auf 6,7 %.

Niedrige Inflationsrate

Die auf Basis der jährlichen Veränderung des Verbraucherpreisindexes gemessene Inflationsrate hat sich 2014 erheblich vermindert. Sie ist im Vorjahresvergleich um 0,6 Prozentpunkte auf niedrige 0,9 % gesunken. Zum Jahresende kam die Teuerung fast vollständig zum Stillstand. Hauptgrund für den Rückgang der Inflationsrate waren die Energiepreise, die spürbar nachgaben. Auf Jahressicht sind insbesondere die Preise für leichtes Heizöl (–7,8 %) und Kraftstoffe (–4,4 %) deutlich zurückgegangen. In anderen Bereichen wurden die Preise hingegen moderat angehoben. So mussten die Verbraucher beispielsweise für Nahrungsmittel (+1,0 %) und Wohnungsmieten (+1,5 %) mehr Geld aufwenden als im Vorjahr.

Höhere Wertschöpfung in der Industrie

2014 nahm die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes etwas an Fahrt auf, nachdem sie in den beiden Vorjahren nahezu stagniert hatte. Gemäß den aktuellen Angaben des Statistischen Bundesamtes ist die Bruttowertschöpfung des Wirtschaftsbereichs preisbereinigt um 2,2 % gestiegen. Die Belebung zeigt sich auch in den amtlichen Umsatzdaten. So ist der preisbereinigte Gesamtumsatz der Betriebe des verarbeitenden Gewerbes nach leichten Rückgängen in den Jahren 2012 (–1,2 %) und 2013 (–0,4 %) 2014 um 2,5 % gestiegen. Zum Umsatzwachstum trug vor allem der Auslandsabsatz bei, der überdurchschnittlich stark expandierte (+4,0 %). Der Inlandsumsatz nahm hingegen weniger deutlich zu (+1,2 %). Nach Abteilungen der amtlichen Wirtschaftszweig-Klassifikation differenziert fiel der Umsatzzuwachs im eher export- als binnenwirtschaftlich orientierten sonstigen Fahrzeugbau (+16,9 %) am kräftigsten aus. Spürbare Zuwächse waren allerdings auch in den beiden umsatzmäßig größten Branchen, dem Fahrzeugbau (+5,8 %) und dem Maschinenbau (+2,2 %), zu verzeichnen. Der Umsatz- und Wertschöpfungszuwachs im verarbeitenden Gewerbe ging mit einem weiteren Beschäftigungsaufbau einher. Die Erwerbstätigenzahl legte leicht um 0,4 % zu. Auch beim Arbeitnehmerentgelt je Arbeitsstunde war ein Anstieg zu verzeichnen. Der Entgeltzuwachs lag mit 1,4 % über dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität (+0,6 %), so dass die Lohnstückkosten etwas zugenommen haben (+0,8 %).

Breit angelegtes Wachstum im Baugewerbe

Nach den schwachen Jahren 2012 und 2013 wurde die Bautätigkeit 2014 merklich erhöht. Die Bruttowertschöpfung expandierte um 3,7 %, wozu nicht zuletzt die günstige Witterung zu Jahresbeginn beitrug, die die Arbeiten nur wenig beeinträchtigte. Zudem hat sich die Wachstumsbasis verbreitert. Sowohl vom Wohnungsbau, der bereits seit einigen Jahren aufwärts gerichtet ist, als auch vom Nichtwohnungsbau gingen Impulse aus. Dies lässt sich unter anderem anhand der Ergebnisse der amtlichen Bauberichterstattung verdeutlichen. Demnach lag der baugewerbliche Umsatz der Betriebe des Bauhauptgewerbes in den ersten drei Quartalen im Wohnungsbau (+5,1 %), im Wirtschaftsbau (+3,5 %) und im öffentlichen Tiefbau (+3,9 %) sichtlich über dem Vorjahresniveau. Lediglich im öffentlichen Hochbau (–3,8 %) musste ein Umsatzrückgang hingenommen werden. Die Erwerbstätigenzahl nahm im gesamten Baugewerbe auf Jahressicht leicht um 0,7 % zu.

Einzelhandel mit merklichem Umsatzplus

Der Einzelhandel konnte 2014 stärker von der guten Verbraucherstimmung profitieren als in den Vorjahren. Nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamts ist der Gesamtumsatz der Einzelhandelsunternehmen preisbereinigt um 1,4 % gestiegen. In den beiden Vorjahren hatte es lediglich für ein marginales Wachstum um jeweils 0,1 % gereicht. Allerdings zeigten sich in den einzelnen Handelssparten erneut unterschiedliche Entwicklungen. So setzte sich im sonstigen Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, zu dem unter anderem Waren- und Kaufhäuser gerechnet werden, die bereits seit längerem feststellbare Abwärtsbewegung mit einem weiteren Umsatzrückgang (–0,2 %) fort. Auch im Fachhandel mit Lebensmitteln (–0,5 %) sowie im Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren (0,1 %) ist der Absatz trotz des anhaltend günstigen Konsumklimas etwas gesunken. Die Produkte des Internet- und Versandhandels (+7,5 %) sowie die der Apotheken und des Einzelhandels mit kosmetischen, pharmazeutischen und medizinischen Produkten (+4,2 %) standen bei den Verbrauchern aber offensichtlich weiterhin hoch im Kurs.

Dienstleistungssektor als zentraler Job-Motor

Der Dienstleistungssektor ist nach wie vor die wichtigste Triebkraft des gesamtwirtschaftlichen Stellenaufbaus. Waren Mitte der 1990er Jahre rund zwei Drittel aller Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor tätig, so ist dieser Anteil inzwischen auf knapp drei Viertel gestiegen. Die Anzahl der Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich nahm 2014 gegenüber dem Vorjahr um deutliche 324.000 auf 31,5 Millionen Menschen zu. Ausschlaggebend hierfür war der Beschäftigungsaufbau in den Bereichen öffentliche Dienstleister, Erziehung und Gesundheit (+112.000), Handel, Verkehr und Gastgewerbe (+99.000) sowie bei den Unternehmensdienstleistern (+88.000). In den Bereichen Information und Kommunikation (+22.000), Grundstücks- und Wohnungswesen (+3.000) sowie bei den sonstigen Dienstleistern (+3.000) fiel der Zuwachs hingegen schwächer aus. Lediglich bei den Finanz- und Versicherungsdienstleistern (–3.000) hat sich die Erwerbstätigenzahl vermindert. Die Bruttowertschöpfung ist im gesamten Dienstleistungssektor um 1,3 % gestiegen.

Finanzmärkte

Durchwachsene Jahresbilanz an den Finanzmärkten

Die Bilanz an den internationalen Finanzmärkten fällt für das Jahr 2014 durchwachsen aus. Sowohl der Konflikt zwischen der Ukraine und Russland, der Bürgerkrieg in Syrien und die Bürgerproteste in Hongkong als auch die Angst vor einer Abkühlung des chinesischen Wirtschaftsmotors ließen die Nervosität an den Märkten steigen. Insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte reagierten Anleger und Investoren zunehmend sensibel auf negative Meldungen, was zwischenzeitlich deutliche Kursschwankungen an den einzelnen Teilmärkten provozierte. Schwerwiegende Verwerfungen blieben an den Finanzmärkten aber aus.

Griechenland bleibt Sorgenkind

Zum Ende des Jahres sorgte Griechenland wieder für Unruhe an den Märkten. Europaweit wurde ein Wiederaufflammen der Krise im Euroraum befürchtet. Darüber hinaus bestand die Frage, ob Griechenland infolge innenpolitischer Entwicklungen die Währungsunion verlassen könnte.

EZB senkt erneut Leitzinsen

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat im vergangenen Jahr ihre Geldpolitik für den Euroraum noch weiter gelockert. Ausgangspunkt der neuen Maßnahmen war die auf niedrigem Niveau nachlassende Inflation bei gleichzeitig schwacher Konjunktur. Darüber hinaus verminderte der rückläufige Ölpreis den Preisdruck im Währungsraum. In dieser Gemengelage befürchtete der Rat der EZB ein ernstzunehmendes Risiko dauerhaft zu niedriger Inflationsraten sowie abnehmender Inflationserwartungen. Die europäische Notenbank begegnete diesem Risiko mit Leitzinssenkungen im Juni und September. Dabei senkte sie den Hauptrefinanzierungssatz für die Geschäftsbanken im Euroraum um insgesamt 0,2 Prozentpunkte auf 0,05 %. Der Tagesgeldzins, d. h. der Zins für Übernachteinlagen der Geldhäuser bei der EZB, fiel in zwei Zinsschritten auf –0,2 %. Erstmals verlangte die EZB damit einen Strafzins für bei der EZB geparkte Gelder. Die europäischen Notenbanker erhofften sich insbesondere vom negativen Tagesgeldzins eine Belebung der Weitervergabe von Geldern innerhalb des Währungsraumes.

Zusätzliche Sonderprogramme der EZB

Flankiert wurde die Zinssenkung von weiteren geldpolitischen Sondermaßnahmen. Zum einen wurde im Juni ein neues langfristiges Refinanzierungsgeschäft ins Leben gerufen. Über dieses können Banken bis 2016 Gelder der EZB mit Laufzeiten von bis zu vier Jahren erhalten, wobei Laufzeit und Umfang der Mittel von der Kreditvergabe der Bank im Bezugszeitraum abhängen. Ziel ist die Belebung der schwachen Unternehmenskreditvergabe im Währungsraum. Zum anderen beschloss der EZB-Rat im September Programme zum Aufkauf von verbrieften Krediten (ABS-Papieren) und gedeckten Schuldverschreibungen, wie z. B. Pfandbriefen, die im vierten Quartal gestartet wurden. Zum Ende des Jahres gab EZB-Präsident Draghi bekannt, dass die europäische Notenbank die Machbarkeit und Wirkung weiter gehender geldpolitischer Maßnahmen, wie z. B. den breiten Ankauf von Staatsanleihen, prüfe.

US-Notenbank stellt Anleiheaufkaufprogramm ein

Die Federal Reserve hat sich 2014 von ihrem dritten großen Anleiheaufkaufprogramm (Quantitative Easing 3) verabschiedet. Seit Dezember 2013 hatte die US-Notenbank den Umfang ihrer monatlichen Aufkäufe von langlaufenden US-Staatsanleihen und hypothekenbesicherten Wertpapieren im Wert von 85 Milliarden US-Dollar schrittweise zurückgeführt. Im Oktober stellte sie dann ihre monatlichen Anleihekäufe komplett ein. Die US-Notenbank begründete die Rückführung der Aufkäufe mit der sich bessernden Ausgangssituation der gesamten US-Wirtschaft. Trotz des Rückganges der US-Arbeitslosenquote auf deutlich unter 6 % zum Ende des Jahres drehte der Offenmarktausschuss der Federal Reserve 2014 aber nicht an der Zinsschraube. Damit blieb der Zielsatz für das Tagesgeld unverändert zwischen 0 und 0,25 %.

Bundesanleihen bleiben sicherer Hafen

Bundesanleihen blieben 2014 als sicherer Hafen gefragt. Über das gesamte Jahr betrachtet führte dies zu einem steten Rückgang der Renditen für Bundeswertpapiere. Die Renditen für zehnjährige Bundesanleihen fielen bis zum Jahresende um 144 Basispunkte auf 0,5 %. Ausschlaggebend hierfür war die anhaltende Unsicherheit auf den internationalen Finanzmärkten. Dazu trugen unter anderem der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine sowie die anhaltende Instabilität im Nahen Osten bei. In der zweiten Jahreshälfte ließen zunehmende Konjunktursorgen das Interesse der Anleger an sicheren Anlageprodukten, wie z. B. Staatsanleihen, steigen. Spekulationen über ein Staatsanleiheaufkaufprogramm der EZB beschleunigten den Trend. Auch Staatsanleihen der einzelnen Staaten des Euro-Gebiets konnten von diesen Entwicklungen profitieren. Vor allem die Peripheriestaaten verzeichneten im Jahresverlauf einen deutlichen Renditerückgang. Besonders hoch fiel dieser für portugiesische, spanische und irische Staatstitel aus. Hier gingen

die Renditen von Staatspapieren mit einer Restlaufzeit von zehn Jahren im Jahresvergleich um weit mehr als 3 Prozentpunkte zurück. Trotz der 2014 aufgekommenen Zweifel an der wirtschaftlichen Kraft Italiens und Frankreichs verzeichneten auch die Staatsanleihen dieser beiden Euro-Staaten 2014 deutliche Renditeabschläge.

Euro wertet ab

Der Euro hat 2014 deutliche Kursverluste hinnehmen müssen. Zwar konnte sich die Gemeinschaftswährung gegenüber dem US-Dollar in der ersten Jahreshälfte noch erfolgreich über der Marke von 1,35 US-Dollar halten. In der zweiten Jahreshälfte gab der Euro aber sichtbar nach. Bis zum Jahresende fiel der Euro-Dollar-Kurs auf 1,21 US-Dollar je Euro. Das waren 16,5 US-Cent weniger als Ende 2013. Verantwortlich für die Euro-Schwäche waren in erster Linie die divergierenden Geldpolitiken dies- wie jenseits des Atlantiks. So schwenkte die EZB im Jahresverlauf auf einen deutlich expansiveren geldpolitischen Kurs für den Euroraum ein. An den Märkten setzte sich daraufhin die Erwartung durch, dass die EZB weitere geldpolitisch expansive Maßnahmen, wie z. B. umfassende Staatsanleiheaufkäufe, 2015 beschließen werde. Mit Blick auf die US-Notenbankpolitik gewannen hingegen nach der Einstellung der Anleiheaufkäufe der Federal Reserve sowie aufgrund vielversprechender Konjunkturdaten Spekulationen über eine bevorstehende Zinswende in den USA die Oberhand.

Auf und Ab am DAX

Trotz neuer Allzeithochs dies- wie jenseits des Atlantiks blieb an den Aktienmärkten der große Befreiungsschlag 2014 aus. Zwar hatten sich Aktien in der ersten Jahreshälfte hoffnungsvoll entwickelt. Nachdem der DAX im ersten Quartal um die Marke von 9.400 Punkten geschwankt war, knackte der deutsche Leitindex im zweiten Quartal die Marke von 10.000 Punkten. Konjunkturhoffnungen für den Euroraum und die expansivere Geldpolitik der EZB waren dabei die treibenden Kräfte. Allerdings fand der Höhenflug des DAX mit Beginn der zweiten Jahreshälfte ein jähes Ende. Ausschlaggebend waren überraschend schwache Konjunkturdaten aus Deutschland, Europa und den Schwellenländern sowie die anhaltenden Konflikte in der Ostukraine und im Nahen Osten. Der DAX verlor im Zuge dessen zunehmend an Höhe und sank bis Mitte Oktober auf rund 8.500 Punkte. Im November kam es zu einer Erholung, in deren Verlauf der deutsche Leitindex ein neues Allzeithoch von 10.087 Punkten erreichte. Im Zuge der Regierungskrise in Griechenland und bedingt durch die Furcht vor einem Wiederaufflammen der Euro-Schuldenkrise, gab der Deutsche Aktienindex zum Ende des Jahres einen Teil seiner Kursgewinne wieder ab. Der DAX beendete das Jahr bei einem Stand von 9.806 Punkten und lag damit 2,7 % höher als am Vorjahresende.

2. Entwicklung der Sparda-Bank Berlin eG

Die Geschäftsentwicklung verlief im Privatkundengeschäft auch 2014 wieder zufriedenstellend.

Die Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 % leicht angestiegen.

Bilanz	Berichtsjahr TEUR	Vorjahr TEUR	Veränderung TEUR	%
Bilanzsumme	5.448.939	5.363.943	84.996	1,6

Aktivgeschäft	Berichtsjahr TEUR	Vorjahr TEUR	Veränderung TEUR	%
Kundenforderungen	1.671.423	1.515.340	156.083	10,3
Wertpapiere – Aktivpositionen A 5 und A 6	3.378.017	3.266.131	111.886	3,4
Forderungen an Kreditinstitute	206.735	435.812	–229.077	–52,6

Bei den Kundenforderungen wurde ein Zuwachs von 10,3 % gegenüber dem Vorjahr erzielt. Die Steigerung konnte im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt werden. Der Wertpapierbestand erhöhte sich um 3,4 %, und die Forderungen an Kreditinstitute sind um 52,6 % im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen.

Das Neugeschäft bei Baudarlehen entwickelte sich 2014 wieder sehr erfolgreich. Die Neuzusagen für Baufinanzierungen einschließlich Prolongationen beliefen sich auf 355,3 Millionen Euro (Vorjahr 309,1 Millionen Euro), bei den Konsumentenkrediten auf 50,7 Millionen Euro (Vorjahr 48,3 Millionen Euro).

Auch im Berichtsjahr liegt die Risikovorsorge unter dem Branchendurchschnitt.

Den Schwerpunkt bei den Wertpapieren bilden unverändert Anlagen in Klassen bester Bonität. Dies sind überwiegend Pfandbriefe und Covered Bonds von Emittenten mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland

sowie Ländern der Europäischen Union. Um potenzielle Risiken aus Bonitätsveränderungen von Emittenten weiter zu reduzieren, werden Risikokonzentrationen durch eine breite Diversifikation über Länder und Emittenten vermieden. Vorhandene Wertminderungen sind weiterhin vorübergehender Natur und werden spätestens bei Fälligkeit der Wertpapiere ausgeglichen.

Wertpapiere im Volumen von 3,4 Milliarden Euro sind dem Anlagevermögen zugeordnet. Im Wertpapierbestand unserer Bank gab es 2014 keine Zahlungsstörungen.

Passivgeschäft	Berichtsjahr TEUR	Vorjahr TEUR	Veränderung TEUR	%
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	70.665	62.230	8.435	13,6
Spareinlagen	1.298.530	1.390.528	–91.998	–6,6
Andere Einlagen	3.773.324	3.613.700	159.624	4,4

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 13,6 %. Die Kundeneinlagen erhöhten sich um 1,4 % gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 5,072 Milliarden Euro. Es kam auch 2014 zu Umschichtungen von den Spareinlagen zu Gunsten der täglich fälligen Einlagen. So sanken die Spareinlagen um 92,0 Millionen Euro auf 1,3 Milliarden Euro. Bei den anderen Einlagen stiegen die täglich fälligen Einlagen um 162,0 Millionen Euro. Die anderen Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist sanken um 2,4 Millionen Euro. Die Entwicklung an den Kapitalmärkten und der intensive Wettbewerb im Retail-Banking ließen weiterhin nur sehr enge Spielräume für die Zinsgestaltung zu.

3. Außerbilanzielle Geschäfte

Außerbilanzielle Geschäfte (Swaps) bestehen in Höhe von 1,624 Milliarden Euro. Sie dienen ausschließlich zur Deckung von Zinsrisiken. Unsere Bank hat ökonomische Sicherungsbeziehungen durch die Bildung von Bewertungseinheiten begründet. Der wirksame Teil der gebildeten Bewertungseinheiten wird dabei nach der sogenannten „Einfrierungsmethode“ bilanziell abgebildet.

Zum Bilanzstichtag wurden Vermögensgegenstände mit einem Nominalvolumen von 135 Millionen Euro mit Micro-Hedges gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert. Mit einem Volumen von 1,489 Milliarden Euro dienten zum Bilanzstichtag Swaps der Absicherung von Zinsänderungsrisiken im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung.

Die Micro-Hedges weisen die gleiche Endfälligkeit und Zahlungsstromstruktur wie die zugehörigen Grundgeschäfte auf und sind damit als perfekte Micro-Hedges ausgestaltet. Marktzinsinduzierte Wertänderungen gleichen sich daher bis zur Endfälligkeit vollständig aus. Die Wirksamkeit der Hedge-Beziehung ist aufgrund der Zahlungsstromidentität prospektiv und retrospektiv nachgewiesen. Für Swaps der Aktiv-Passiv-Steuerung wird die Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung anhand der Auswirkung auf das allgemeine Zinsänderungsrisiko des gesamten Zinsbuches nachgewiesen.

Unsere Bank hat die sogenannte verlustfreie Zinsbuchbewertung angewandt. Anwendung findet die barwertige Betrachtungsweise. Ein Verpflichtungsüberschuss hat sich zum Bilanzstichtag nicht ergeben.

4. Dienstleistungsgeschäfte

Der Provisionsertrag stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Millionen Euro auf 34,1 Millionen Euro. Ursache hierfür sind die höheren Erträge im Versicherungsgeschäft mit der DEVK sowie im Fondsgeschäft mit der Union Investment.

Die Provisionserträge im Fondsgeschäft mit der Union Investment wurden um 1,1 Millionen Euro und im Versicherungsgeschäft mit der DEVK um 0,8 Millionen Euro gesteigert. Die Provisionserträge im Bauspargeschäft mit dem Verbundpartner Schwäbisch Hall waren mit minus 0,2 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig.

Die Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern war im Geschäftsjahr erneut sehr erfolgreich. Beim Absatzvolumen belegte unsere Bank Platz 5 bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Im bundesweiten Vergleich belegten wir Platz 2 beim Nettoabsatz bei der Union Investment. Bei der DEVK erreichte unsere Bank Platz 2 im Bereich der Versicherungssummen.

Die Provisionsaufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Millionen Euro auf 9,6 Millionen Euro. Das resultiert im Wesentlichen aus höheren Aufwendungen im Vermittlungsgeschäft über freie Vermittler und Plattformen sowie aus dem Zahlungsverkehr.

Im Ergebnis stieg der Provisionsüberschuss um 0,5 % gegenüber dem Vorjahr.

5. Personal und Sozialbereich

Die Beschäftigtenzahl belief sich 2014 im Durchschnitt auf 493,5 Vollzeitbeschäftigte, 185,9 Teilzeitbeschäftigte und 23,9 Auszubildende. Zum Stichtag 31.12.2014 waren in unserer Bank insgesamt 719 Mitarbeiter beschäftigt. Die durchschnittliche Mitarbeiterkapazität (MAK) betrug 622,2 und ist damit im Vergleich zum Vorjahr um 19 MAK gestiegen.

Die Aus- und Fortbildungsaufwendungen betrugen rund 537.000 Euro (Vorjahr 961.000 Euro).

Die Aus- und Fortbildungskosten begründen sich in diesem Jahr hauptsächlich durch die Begleitung von Veränderungsprozessen im Gesamtunternehmen auf allen relevanten Ebenen. Hierbei wurden Führungskräfte in den Herausforderungen, die Changeprozesse bieten, auch extern beraten und Vertriebsmitarbeiter im Hinblick auf den Ausbau ihrer Kredit- sowie Wertpapierkompetenzen durch ein Institut begleitet. Ferner sind erneute finanzielle Beteiligungen an nebenberuflichen Aufstiegsfortbildungen und Hochschulstudiengängen im Rahmen des Talentmanagements zu nennen.

6. Ergänzende Erläuterungen zum Geschäftsverlauf und zu wesentlichen Ereignissen im Geschäftsjahr

Unsere Bank ist mit 517.508 Mitgliedern (Stand 31.12.2014) weiterhin die führende Bank unter den deutschen Genossenschaftsbanken. Sie ist die mitgliederstärkste Genossenschaftsbank Deutschlands und damit eine wichtige Größe in der genossenschaftlichen Bankengruppe, die sich als stabile Säule des Bankensystems erwiesen hat.

Gemeinsam mit leistungsfähigen Kooperationspartnern, wie den DEVK Versicherungen, der Bausparkasse Schwäbisch Hall und der Fondsgesellschaft Union Investment, positioniert sich unsere Bank als verlässlicher Partner im Leben ihrer Kunden.

Das Geschäftsergebnis unserer Bank ist nicht zuletzt das Ergebnis einer hohen Motivation in den Vertriebsteams sowie in den Fachabteilungen. Durch die Weiterentwicklung unserer Positionierung „HALLO SPARDA“ ist es uns gelungen, noch stärker in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken und neue Zielgruppen zu erschließen. Mit Eröffnung der Flagship-Filialen in Cottbus und Chemnitz wurde die Neupositionierung unserer Bank für unsere Kunden eindrucksvoll erlebbar.

Das Geschäftsergebnis ist zugleich Ausdruck eines starken Vertrauens der Kunden in ihre Bank. Die Wertschätzung der Kunden für eine hervorragende Dienstleistungs- und Servicequalität der Sparda-Bank Berlin eG wird durch Verbraucherumfragen und Tests bestätigt.

Unsere Bank wurde im Geschäftsjahr vielfach ausgezeichnet:

- Fairster Baufinanzierer, FOCUS-MONEY (12/2014)*
- Bester regionaler Baufinanzierer (FMH Award für 2014, in Kooperation mit n-tv)
- Bundesweiter Testsieger Anlageberatung, Euro am Sonntag (02/2014)
- Bundesweiter Testsieger Beratung Geldanlage, Deutsches Institut für ServiceQualität (06/2014)
- Top-Konditionen im Konditionsvergleich Girokonten bei Filialbanken, Guter Rat (3/2014)
- Top-Platzierung und Kundenurteil „sehr gut“, ServiceValue (8/2014)
- Platz 1 in der Kundenzufriedenheit, Kundenmonitor Deutschland (09/2014)*

*Gruppe der Sparda-Banken.

II. Darstellung der Lage der Sparda-Bank Berlin eG

7. Ertragslage

Die wesentlichen Erfolgskomponenten unserer Bank haben sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt entwickelt:

Gewinn- und Verlustrechnung	Berichtsjahr TEUR	Vorjahr TEUR	Veränderung TEUR	%
Zinsüberschuss	77.517	79.397	–1.880	–2,4
Provisionsüberschuss	24.522	24.399	123	0,5
Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwendungen	40.344	38.689	1.655	4,3
b) Andere Verwaltungsaufwendungen	42.658	44.158	–1.500	–3,4
Bewertungsergebnis	–10.766	–6.405	–4.361	68,1
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	7.743	12.048	–4.305	–35,7
Steueraufwand	1.205	282	923	327,3
Zuführung Fonds für allgemeine Bankrisiken	–2.700	–7.800	–5.100	–65,4
Jahresüberschuss	3.838	3.966	–128	–3,2

Der Zinsüberschuss verringerte sich marktbedingt gegenüber dem Vorjahr um rund 1,9 Millionen Euro (Vorjahr –5,4 Millionen Euro). Das Zinsergebnis im Kundengeschäft verlief 2014 zinsmargenbedingt unter Plan.

Der Provisionsüberschuss erreichte 24,5 Millionen Euro und lag mit 0,1 Millionen Euro leicht über dem Ergebnis des Vorjahres. Die Bruttoerträge belaufen sich auf 102,0 Millionen Euro. Dies entspricht einer Reduzierung um 1,8 Millionen Euro.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich um 1,7 Millionen Euro, dies resultiert aus Tariferhöhungen, Höhergruppierungen und Abfindungen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sanken um –1,5 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr durch effektives Kostenmanagement unter anderem bei den Beratungshonoraren sowie dem Marketing- und Werbeaufwand. Die gesamten Verwaltungsaufwendungen belaufen sich auf 85,4 Millionen Euro. Dies entspricht einer Reduzierung um 0,1 Millionen Euro.

Das Teilbetriebsergebnis beläuft sich auf 16,7 Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 1,6 Millionen Euro.

Das Bewertungsergebnis ist um 4,4 Millionen Euro höher als im Vorjahr. Durch Erträge aus Zuschreibungen insbesondere beim Spezialfonds des Anlagevermögens und geringeren Abschreibungen bei Wertpapieren konnten Zuführungen zu Vorsorgereserven nach § 340 f HGB vorgenommen werden. Aus diesem Grund ist auch das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit um 4,3 Millionen Euro niedriger als im Vorjahr.

Aus den aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge resultiert ein Steueraufwand von 1,3 Millionen Euro.

Dem Fonds für allgemeine Bankrisiken wurden 2,7 Millionen Euro zugeführt. Die Kapitalbasis unserer Bank wurde damit weiter gestärkt.

Der Jahresüberschuss ist um 0,1 Millionen Euro gesunken.

Die Kapitalrendite gemäß § 26 a Abs. 1 Satz 4 KWG (Quotient aus Nettogewinn und Bilanzsumme) beläuft sich für das zurückliegende Geschäftsjahr auf 0,07 %.

8. Finanzlage

Die Zahlungsfähigkeit unserer Bank war im Berichtsjahr stets gegeben. Die Liquiditätsverordnung (LiqV) wurde zu jeder Zeit eingehalten.

Der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme beträgt 30,7 % (Vorjahr 28,3 %), der Anteil der Wertpapiere 62,0 % (Vorjahr 60,9 %), und der Anteil der Forderungen an Kreditinstitute beträgt 3,8 % (Vorjahr 8,1 %).

Auf der Passivseite machen die Kundeneinlagen 93,1 % (Vorjahr 93,3 %) und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 1,3 % (Vorjahr 1,2 %) aus.

Unsere Bank ist der Sicherungseinrichtung (Garantieverbund) des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. angeschlossen. Damit ist aus dem Garantieverbund für das Geschäftsjahr 2014 die Möglichkeit einer Verpflichtung bis zur Höhe von 4.212.396 Euro verbunden.

9. Vermögenslage

Mit 19.608 neuen Mitgliedern stieg die Gesamtmitgliederzahl auf 517.508. Das gezeichnete Kapital konnte um 10,8 % erhöht werden. Die Rücklagen stiegen um 0,8 %.

Eigenkapital

Das bilanzielle Eigenkapital stellt sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt dar:

Eigenkapital	Berichtsjahr TEUR	Vorjahr TEUR	Veränderung TEUR	%
Gezeichnetes Kapital	138.711	125.153	13.558	10,8
Rücklagen	102.169	101.331	838	0,8

Die Eigenkapitalausstattung entspricht den gesetzlichen Anforderungen und erlaubt in den strategischen Geschäftsfeldern stetiges Wachstum.

Die Kapitalbasis unserer Bank konnte im Geschäftsjahr 2014 bedeutend gestärkt werden.

10. Zusammenfassende Beurteilung der Lage

Die Ertragslage unserer Bank war 2014 im Kundengeschäft zufriedenstellend.

Akute Risiken im Kreditgeschäft sind durch Einzelwertberichtigungen abgedeckt. Im Anlagevermögen bestehen weiterhin Wertminderungen, die als vorübergehend eingestuft werden. Die notwendige Risikovorsorge im Kundenkreditgeschäft verbleibt im Quervergleich zu anderen Banken auf niedrigem Niveau.

Die Kapitalbasis unserer Bank wurde 2014 erneut deutlich gestärkt.

III. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres (Nachtragsbericht)

11. Vorgänge von besonderer Bedeutung

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, ergaben sich nicht.

IV. Risiken der künftigen Entwicklung (Risikobericht)

12. Risikomanagement

Unsere Bank hat auf Grundlage der MaRisk angemessene Risikosteuerungsprozesse eingerichtet, die eine Identifizierung, Beurteilung, Steuerung sowie Überwachung und Kommunikation der definierten wesentlichen Risiken gewährleisten. Diese Prozesse sind in die Gesamtbanksteuerung eingebunden. Grundlage der Gesamtbanksteuerung sind dabei die Unternehmensstrategie sowie die zugehörigen Teilstrategien, insbesondere die Kapital- und Risikostrategie der Bank.

Die Risikosteuerungsprozesse gewährleisten, dass Risikopotenziale aus den als wesentlich definierten Risiken frühzeitig erkannt werden. Hierzu wird mindestens jährlich, darüber hinaus im Bedarfsfall anlassbezogen, eine Risikoinventur durchgeführt. Die Risikoaggregation der als wesentlich definierten und in der Risikotragfähigkeit berücksichtigten Risiken erfolgt additiv. Für die im Rahmen der Risikotragfähigkeit berücksichtigten Risiken werden regelmäßig Stressszenarien (Sensitivitätsanalysen und Szenariobetrachtungen) simuliert und deren Ergebnisse ausgewertet. Dabei werden Ertrags- und Risikokonzentrationen berücksichtigt.

Das Stresstesting erfolgt auch risikoartenübergreifend.

Im Einklang mit aufsichtlichen bzw. regulatorischen Festlegungen hat unsere Bank die implementierten Risikomesssysteme validiert und im Sinne ganzheitlicher, risikoartenübergreifender Impulssetzungen weiterentwickelt.

Turnusgemäß wird dem Vorstand über die Risikosituation, induzierte Frühwarnsignale und die Ergebnisse der Stresstests berichtet. Die Berichterstattung erfolgt dabei insbesondere an ein für die Steuerung der Bank eingerichtetes, bankweites Gremium (Steuerungsausschuss).

Unsere Bank steuert auf Gesamtbankebene sowohl das Vermögen als auch die GuV. Grundlage des Risikomanagements ist die Risikotragfähigkeit der Bank. Die Berechnung der Risikotragfähigkeit erfolgt – in Anlehnung an richtunggebende aufsichtliche Verlautbarungen – sowohl für die Going-Concern-Perspektive (zur Sicherstellung der aufsichtlichen Mindestkapitalanforderungen) als auch für die Gone-Concern-Sicht (hier steht der Schutz der Gläubiger im Fokus).

Das zum Bilanzstichtag eingesetzte Risikokapital betrug rund 100 Millionen Euro für die Going-Concern-Perspektive und 242 Millionen Euro im Rahmen der Gone-Concern-Sicht.

Das Risikomanagement beinhaltet darüber hinaus ein Monitoring stiller Lasten und Reserven auf Wertpapieren des Depot A.

Unsere Bank hat ihre Risikotragfähigkeitsrechnung – unter besonderer Würdigung aufsichtlicher Leitlinien und Publikationen zu diesem Thema – einer Validierung unterzogen. Das dazugehörige Reporting zeigt, dass unsere Bank auch nach Umsetzung umfangreicher Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Risikomesssysteme in beiden implementierten Steuerungskreisen jederzeit risikotragfähig ist.

13. Kreditrisiken

Die Grundlage für das Kreditgeschäft bildet die durch unsere Bank erarbeitete Kapital- und Risikostrategie. Die Kreditvergabe basiert unter anderem auf konzeptionell durch den BVR bereitgestellten Verfahren zur Bonitätseinschätzung (VR-Rating für Privatkunden). Die Früherkennung von Kreditrisiken ist ein wesentlicher und integraler Bestandteil des Kreditgeschäfts und des Kreditrisikomanagements. Die Ziele sind eine rechtzeitige Risikoantizipation und die Möglichkeit, geeignete Maßnahmen gegen drohende Verluste einleiten zu können. Für das Privatkundengeschäft werden neben quantitativen Prozessen, wie z. B. der automatischen Disposition, zusätzlich Data-Warehouse-gestützte Kriterien zur Früherkennung von Kreditrisiken genutzt.

Die Kreditnehmer-, Größen- und Sicherheitenstruktur des Kreditbestandes sind – vor allem aufgrund der hohen Granularität des Kundenkreditgeschäfts – als positiv einzuschätzen. Der Schwerpunkt im Kreditbestand liegt satzungsgemäß im Privatkundengeschäft. Das Kundenkreditvolumen ist im Wesentlichen grundpfandrechtlich abgesichert, so dass größere, nachteilige Auswirkungen auf die Risikolage unserer Bank weitestgehend ausgeschlossen werden können.

Die Kreditrisiken bei den Wertpapiereigenanlagen werden über Ratinginformationen sowie zusätzliche qualitative Einschätzungen gesteuert. Ferner werden Ad-hoc-Mitteilungen der Emittenten selbst sowie Studien externer Ratingagenturen hinzugezogen. Die Einschätzungen unserer Bank werden turnusgemäß aktualisiert. In der Risikomessung werden sowohl Ausfall- als auch Migrations- und Credit-Spread-Risiken berücksichtigt. Änderungen fließen in die Berichterstattung ein.

Möglichen Adressrisiken in den Wertpapieranlagen begegnet unsere Bank grundsätzlich dadurch, dass als Schwerpunkt Papiere mit einem Investmentgrade-Rating in den Bestand genommen werden. Von hoher Bedeutung sind dabei die zum Zeitpunkt des Erwerbs gegebene Liquidität der Anleihen und die Bonität der Schuldner. Neben dem Rating wird auf eine angemessene Diversifikation zwischen Emittenten einerseits und Herkunftsländern andererseits geachtet.

Auf Gesamtbankebene werden die unerwarteten Kreditrisiken (Credit Value at Risk) für das Kundenkreditgeschäft mittels versicherungsmathematischen Ansatzes gemessen. Die Messung für die Wertpapieranlagen umfasst je nach definiertem Teilportfolio neben dem Ausfallrisiko auch Migrationsrisiken und Risiken aus Credit-Spread-Volatilitäten. Die Messung erfolgt entsprechend den Festlegungen für den jeweils relevanten Steuerungskreis unter Verwendung des Quantilswerts („Going Concern“) bzw. des Expected Shortfall („Gone Concern“) auf einem Konfidenzniveau von 99 % (VaR-Verfahren). Bei der Messung werden auch Konzentrationsrisiken berücksichtigt.

14. Marktpreisrisiken

Unsere Bank geht Marktpreisrisiken in den Bereichen Zinsen, Aktien, Immobilien und Volatilitäten ein. Es gibt keine direkten Investments in Währungen. Sämtliche Eigenanlagen sind in Euro notiert.

Die größten Marktpreisrisiken für unsere Bank bestehen weiterhin in den zinsabhängigen Geschäften. Unsere Bank unterscheidet bei der Steuerung des Zinsbuches zwischen der Absicherung des Kundengeschäftes sowie dem sonstigen Geschäft. Ein Teil des Zinsbuches dient dabei der Absicherung der im Kundengeschäft vereinnahmten Margen gegen Zinsänderungsrisiken. In einem weiteren Teil werden Marktpreisrisiken zur Erzielung von Überrenditen über dem risikofreien Zins eingegangen (Asset-Allokation). Die gewählte Asset-Allokation unterstützt die Vermeidung einseitiger Risikoausprägungen durch eine Diversifikation der Anlagen nach Klassen, Herkunftsländern und Emittenten. Daneben hat unsere Bank das Management dieser Eigenanlagen auch hinsichtlich der Manager und Managementansätze strukturiert.

Es ist sichergestellt, dass Eigenhandelsgeschäfte nur im Rahmen klar definierter Kompetenzregelungen getätigt werden. Ein Handelsbuch im Sinne des § 1 a KWG unterhält unsere Bank nur im Rahmen der Bagatellgrenzen des § 2 Abs. 11 KWG. Auch im Rahmen dieser Bagatellgrenze wurden 2014 keine Umsätze getätigt.

Auf Gesamtbankebene werden die Marktpreisrisiken mit einem Value-at-Risk-Verfahren (historische Simulation) gemessen. Die Messung erfolgt entsprechend den Festlegungen für den jeweils relevanten Steuerungskreis unter Verwendung des Quantilswerts („Going Concern“) bzw. des Expected Shortfall („Gone Concern“) auf einem Konfidenzniveau von 99 %.

15. Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko steuert unsere Bank durch die Strukturierung der Aktiva und Passiva sowie eine ausreichende Liquiditätsvorsorge, gemessen an der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahl, so dass sich keine nennenswerten Abruf- und Terminrisiken ergeben.

Die Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hinsichtlich der Liquidität der Kreditinstitute übererfüllte unsere Bank deutlich. Unsere Bank ist in die genossenschaftliche Finanzgruppe eingebunden, so dass die Liquiditätsversorgung jederzeit gewährleistet ist. Auch im Rahmen der allgemeinen Finanzmarktkrise war die Sicherstellung der Liquidität über den genossenschaftlichen Finanzverbund sowie die Refinanzierung bei der EZB jederzeit möglich.

Unsere Bank verfügt über ein System zur verursachungsgerechten internen Verrechnung der jeweiligen Liquiditätskosten, -nutzen und -risiken. Der gewählte methodische Ansatz berücksichtigt hierbei den Komplexitätsgrad der Geschäftsaktivitäten unserer Bank.

In der internen Risikotragfähigkeitsrechnung berücksichtigt unsere Bank potenzielle, in einem angenommenen Risikoszenario eintretende höhere Wiedereindeckungskosten als anzurechnenden Risikobetrag.

16. Operationelle Risiken

Neben den Kredit-, Marktpreis- und Liquiditätsrisiken überwacht unsere Bank auch operationelle Risiken (z. B. Betriebsrisiken im IT-Bereich, fehlerhafte Bearbeitungsvorgänge, Rechtsrisiken, Betrugs- und Diebstahlrisiken, allgemeine Geschäftsrisiken). Auftretende Schäden werden in einer Schadensdatenbank erfasst.

Operationelle Risiken sind durch bestehende Arbeitsanweisungen für die Mitarbeiter, die Festlegung von Funktionstrennungen und eingeschränkte IT-Zugriffsrechte begrenzt. Zur Beurteilung rechtlicher Fragen wird bei Bedarf juristischer Beistand hinzugezogen.

Die Bemessung der Eigenmittelanforderungen für operationelle Risiken folgt dem Basisindikatoransatz gemäß Artikel 316 der CRR (Capital Requirements Regulation). In der internen Risikotragfähigkeitsrechnung werden operationelle Risiken mittels eines Value-at-Risk-Verfahrens zur Quantifizierung des Risikobetrages berücksichtigt. Die Messung erfolgt entsprechend den Festlegungen für den jeweils relevanten Steuerungskreis „Going Concern“ oder „Gone Concern“ auf Konfidenzniveaus in Höhe von 99,0 bzw. 99,9 %.

17. Vertriebsrisiken

Im Hinblick auf die geschäftspolitische Ausrichtung unserer Bank stellen Vertriebsrisiken eine wesentliche Risikoart dar, in der sich auch strategische Risiken sowie Reputationsrisiken realisieren können. Unsere Bank steuert diese Risiken durch eine eigenständige zentrale Organisationseinheit. Das Berichtswesen erfolgt turnusgemäß in den relevanten Gremien unserer Bank. Ertragskonzentrationen aus dem Privatkundengeschäft werden im Stresstesting berücksichtigt.

In der internen Risikotragfähigkeitsrechnung berücksichtigt unsere Bank potenzielle Vertriebsrisiken durch entsprechend konservative Planungsprämissen. Darüber hinaus werden unerwartet ausbleibende vertriebliche Erfolgsbeiträge im Steuerungskreislauf „Going Concern“ durch einen Abzugsposten von der Risikodeckungsmasse berücksichtigt.

18. Kapitalplanung

Unsere Bank plant die Ausgestaltung ihrer Kapitalsubstanz unter Ausrichtung auf aufsichtliche und gesetzliche Anforderungen sowie darüber hinaus integrativ auch mit Blick auf die unmittelbaren betriebswirtschaftlichen Erfordernisse.

Mit Bezug auf die Umsetzung des Rahmenwerks „Basel III“ verfolgt unsere Bank die Zielsetzung, die formulierten Kapitalanforderungen in Zusammensetzung und Höhe unter Zugrundelegung institutsinterner Benchmarks stets zu übererfüllen.

Im Fokus der betriebswirtschaftlichen Gestaltung steht die jederzeitige Gewährleistung und die stetige Verbesserung der Risikotragfähigkeit unserer Bank – Letzteres unter Adjustierung sowohl der Kapitalausstattung als auch des Risikoprofils. Die Kapital- und Risikoplanung ist im Strategie- und Planungsprozess unserer Bank verankert, der turnusmäßig jährlich bzw. bei gegebenem Anlass durchlaufen wird.

19. Gesamtbeurteilung der Risikolage

Die Risikolage unserer Bank hat sich – auch im Vergleich zum Vorjahr – weiter verbessert. Während des gesamten Geschäftsjahres 2014 wurden keine aufsichtsrechtlichen Kennzahlen bzw. Grenzen verletzt. Die allgemeine Beruhigung hinsichtlich geopolitischer Ereignisse war für unsere Bank mit einem weiteren Rückgang latenter stiller Lasten im Wertpapierbestand verbunden. Darüber hinaus konnten Bewertungsreserven gelegt werden.

Dies ermöglichte, unter zusätzlicher Ausnutzung des Fälligkeitenprofils der Eigenanlagen, das Vorantreiben des qualitativen Umbaus im Bankportfolio und führte konsequenterweise zu einer Reduktion der Risiken sowie der damit einhergehenden Eigenkapitalbelastung. Auch im zurückliegenden Geschäftsjahr 2014 ist es unserer Bank gelungen, zusätzliche Reserven zu bilden. Weiterhin vorhandene Wertminderungen bei den Wertpapieren im Anlagebestand werden von unserer Bank als nur vorübergehend angesehen.

V. Voraussichtliche Entwicklung mit wesentlichen Chancen und Risiken (Prognosebericht)

20. Voraussichtlicher Geschäftsverlauf

Im Jahr 2014 wurde der Weg der strategischen Neuausrichtung unserer Bank stringent fortgesetzt. Als mitgliederstärkste Genossenschaftsbank Deutschlands hat unsere Bank ihr Preismodell zielstrebig auf den Rentabilitätsanspruch aus dem Kundengeschäft ausgerichtet, die Dividendenpolitik den Rahmenbedingungen angepasst, das Filialnetz weiter konsolidiert und unrentable Geschäftsfelder eingestellt, das Depot A im Gesamtvolumen reduziert und substanziell um Risikotreiber bereinigt. Damit wurde den drei operativen Handlungsmaximen „Steigerung der Ertragskraft im Kundengeschäft“, „weiterhin strenge Kostendisziplin“ sowie „Abbau von Risiken in den Eigenanlagen“ entsprochen. Dies gilt es auch 2015 entschlossen fortzusetzen.

Im Fokus der Geschäftsstrategie steht auch künftig konsequent das Kundengeschäft unserer Bank. Die angestrebten Wirkungen aus den vier strategischen Initiativen verändern die Bilanzstruktur durch das Kundenkreditgeschäft, erhöhen die Kundenbindung durch das soziale Netzwerk, bilden das Ertragsfundament und gewinnen Neukunden über das Girokonto sowie stabilisieren den Ertrag durch das Geschäft mit starken Verbundpartnern.

Das neue Filialkonzept unserer Bank ist an mehreren Standorten nun sicht- und erlebbar. Es wird unsere Bank abgrenzen im fortwährend wettbewerbsintensiven Retailbanking-Markt und günstige Wirkungen im Kundengeschäft erzeugen. Den Erfüllungsgrad dieser Ziele gilt es fortwährend zu überprüfen.

Abgeleitet aus der strategischen Maxime, als Bank allein aus dem Kundengeschäft heraus rentabel zu sein, ist das bedeutendste Wachstumsfeld im Rahmen der aktuellen Strategie weiterhin das Kreditgeschäft mit den privaten Kunden. Im Kundenkreditgeschäft etabliert sich unsere Bank in der Rolle des Lösungsanbieters und -entwicklers. Das aus Kreditnehmersicht ungebrochen attraktive Zinsumfeld sowie die positiven Entwicklungen im Modernisierungs- und Sanierungsmarkt unterstützen die strategische Zielsetzung der Steigerung des Kreditvolumens.

Aus dem Verständnis einer Genossenschaft als Urform der heutigen sozialen Netzwerke heraus transportiert unsere Bank die traditionellen Werte in die Moderne. Dabei rückt der Leitgedanke, gemeinsam stärker zu sein als der Einzelne, in den Vordergrund. Unterstützt wird dieser Gedanke durch den Regionalbezug als gelebtes Selbstverständnis. Im Ergebnis entwickeln sich Mitglieder- sowie Markenbindung weiter und kreieren positive Wachstumseffekte. Mit Blick auf die genossenschaftliche Verantwortung hat sich unsere Bank alleinig auf das Thema „Krebshilfe“ fokussiert. Die geleisteten Spenden werden dabei aus den Zweckerträgen der verkauften Gewinnsparlose gebucht.

Das Angebot von Leistungen der Kooperationspartner unserer Bank – insbesondere im Fondsgeschäft die Union Investment, im Segment des Bausparens die Bausparkasse Schwäbisch Hall sowie im Bereich der Versicherungen die DEVK – ist seit jeher ein wichtiger Bestandteil des Kundengeschäfts. Dieser Zustand soll ergebnisseitig weiter abgesichert werden und somit eine feste Basis des gesamten Geschäftserfolgs darstellen. Dabei setzt unsere Bank auf starke, attraktive Marken – denn diese Marken erzeugen bei den Kunden ein entsprechendes Vertrauen – und die Emotionalisierung der Finanzlösungen von Bank und Kooperationspartnern.

Wiederum als risikoreich sieht unsere Bank weiterhin ein fortwährend niedriges, bezogen auf die Zinsstrukturkurve flaches Zinsniveau an. Die geringen Spielräume in der Gestaltung der Konditionen, vor allem im Bereich der Sichteinlagen, sowie die Problematik der Wiederanlage fälliger Mittel erzeugen Druck auf die Ertragslage. Außerdem werden mögliche Emittentenausfälle in den Eigenanlagen sowie deutliche Ausweitungen in den Risikoprämien als Risikoszenarien bewertet.

Für die kommenden Jahre werden zusammenfassend leicht positive Geschäftsergebnisse erwartet.

Der beschriebene voraussichtliche Geschäftsverlauf basiert auf einer Vielzahl von Annahmen und Prognosen. Die tatsächliche Geschäftsentwicklung kann daher von dem voraussichtlichen Geschäftsverlauf abweichen. Eine Divergenz zwischen tatsächlichem und prognostiziertem Geschäftsverlauf kann sich vor allem in Einflussgrößen begründen, die nicht durch unsere Bank gesteuert werden können.

VI. Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet unserer Bank besteht aus Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.

B. Vorschlag für die Ergebnisverwendung

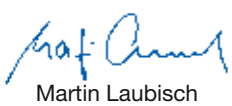
Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Jahresüberschuss (Bilanzgewinn) wie folgt zu verwenden:

	EUR
2,000 % Dividende auf Geschäftsguthaben	2.644.357,18
0,250 % Bonusdividende auf Geschäftsguthaben	330.544,65
Gesetzliche Rücklage	384.378,54
Andere Ergebnisrücklagen	479.000,00
Insgesamt	**3.838.280,37**

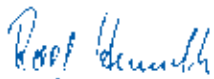
Berlin, 21. April 2015

Der Vorstand

Frank Kohler



Martin Laubisch



Rolf Huxoll

C. Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrats in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Im Jahr 2014 hat der Aufsichtsrat insgesamt fünf Sitzungen abgehalten. Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat bildeten die geschäftliche Entwicklung der Bank, die Zielerreichung sowie die Vertriebsergebnisse, Satzungsfragen, Kreditgeschäft, Planung und Investitionen sowie Risikoberichte und -strategie.

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte einen Präsidial- und Vergütungskontrollausschuss, einen Prüfungsausschuss, einen Investitionsausschuss und einen Risiko- und Kreditausschuss eingerichtet. Die Ausschüsse berichten über ihre Tätigkeit regelmäßig in den Sitzungen des Gesamtaufsichtsrats. Der Risiko- und Kreditausschuss hat in allen vorgeschriebenen Fällen bei der Kreditvergabe mitgewirkt.

Der Prüfungsbericht des Verbandes über die gesetzliche Prüfung wird ordnungsgemäß beraten, bestätigt und unterzeichnet.

Der vorliegende Jahresabschluss 2014 mit Lagebericht wurde vom Verband der Sparda-Banken e. V., Frankfurt am Main, geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet.

Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2014 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

In diesem Jahr scheiden turnusmäßig die Herren Zell, Faßbender und Posner aus dem Aufsichtsrat aus. Die Wiederwahl von ausscheidenden Mitgliedern des Aufsichtsrats ist zulässig.

Für die im zurückliegenden Jahr geleistete Arbeit spricht der Aufsichtsrat dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seinen Dank aus.

Berlin, 5. Mai 2015

Vorsitzender des Aufsichtsrats
Wolfgang Zell

1. Jahresbilanz zum 31.12.2014

Aktivseite

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			82.154.299,17		57.944
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			62.573.652,94		40.858
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	62.573.652,94				(40.858)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			–	**144.727.952,11**	–
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			–		–
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	–				(–)
b) Wechsel			–	**–**	–
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			140.936.517,82		387.826
b) andere Forderungen			65.798.195,08	**206.734.712,90**	47.987
4. Forderungen an Kunden				**1.671.422.984,64**	1.515.340
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	1.013.212.185,76				(889.954)
Kommunalkredite	–				(–)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		–			–
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	–				(–)
ab) von anderen Emittenten		–	–		–
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	–				(–)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		442.915.615,30			334.003
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	442.915.615,30				(334.003)
bb) von anderen Emittenten		1.654.873.723,32	2.097.789.338,62		1.763.708
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	1.654.142.373,75				(1.762.977)
c) eigene Schuldverschreibungen			–	**2.097.789.338,62**	–
Nennbetrag	–				(–)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				**1.280.227.524,21**	1.168.420
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			11.055.359,45		11.055
darunter: an Kreditinstituten	10.734.736,90				(10.735)
an Finanzdienstleistungsinstituten	–				(–)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			2.919.556,46	**13.974.915,91**	2.889
darunter: bei Kreditgenossenschaften	–				(–)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	–				(–)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				**–**	–
darunter: an Kreditinstituten	–				(–)
an Finanzdienstleistungsinstituten	–				(–)
9. Treuhandvermögen				**–**	–
darunter: Treuhandkredite	–				(–)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				**–**	–
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			–		–
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			256.171,58		307
c) Geschäfts- oder Firmenwert			–		–
d) Geleistete Anzahlungen			3.213,00	**259.384,58**	–
12. Sachanlagen				**11.613.364,88**	10.659
13. Sonstige Vermögensgegenstände				**15.503.400,89**	14.551
14. Rechnungsabgrenzungsposten				**199.883,55**	575
15. Aktive latente Steuern				**6.486.000,00**	7.821
Summe der Aktiva				**5.448.939.462,29**	**5.363.943**

Passivseite

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			54,04		3
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			70.665.115,94	**70.665.169,98**	62.227
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		1.260.637.636,24			1.333.175
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		37.892.227,61	1.298.529.863,85		57.353
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		3.752.152.537,67			3.590.116
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		21.171.934,28	3.773.324.471,95	**5.071.854.335,80**	23.584
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			–		–
b) andere verbriefte Verbindlichkeiten			–	**–**	–
darunter: Geldmarktpapiere	–				(–)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	–				(–)
4. Treuhandverbindlichkeiten				**–**	–
darunter: Treuhandkredite	–				(–)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				**4.623.643,25**	5.388
6. Rechnungsabgrenzungsposten				**3.439.103,64**	3.822
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			7.810.223,07		7.908
b) Steuerrückstellungen			49.896,00		7.190
c) andere Rückstellungen			16.067.806,04	**23.927.925,11**	15.718
8.				**–**	–
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				**8.810.329,59**	8.810
10. Genussrechtskapital				**–**	–
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	–				(–)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				**20.900.000,00**	18.200
darunter: Sonderposten nach § 340 e Abs. 4 HGB	–				(–)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			138.711.216,94		125.153
b) Kapitalrücklage			16.762.384,77		16.762
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		32.464.141,09			32.065
cb) andere Ergebnisrücklagen		52.942.931,75			52.503
cc)		–	85.407.072,84		–
d) Bilanzgewinn			3.838.280,37	**244.718.954,92**	3.966
Summe der Passiva				**5.448.939.462,29**	**5.363.943**

1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			–		–
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			901.056,05		876
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			–	**901.056,05**	–
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			–		–
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			–		–
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			193.079.498,01	**193.079.498,01**	189.049
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	–				(–)

2. Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1.1. bis 31.12.2014

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		74.851.748,50			74.578
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		33.853.021,24	108.704.769,74		44.363
2. Zinsaufwendungen			–48.341.692,37	**60.363.077,37**	–83.002
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			16.773.348,53		43.014
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			380.552,13		444
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			–	**17.153.900,66**	–
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				**–**	–
5. Provisionserträge			34.088.387,65		32.339
6. Provisionsaufwendungen			–9.566.288,88	**24.522.098,77**	–7.940
7. Nettoertrag des Handelsbestands				**–**	–
8. Sonstige betriebliche Erträge				**6.126.739,13**	2.912
9.				**–**	–
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		–33.849.893,88			–32.294
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		–6.494.250,14	–40.344.144,02		–6.395
darunter: für Altersversorgung	–693.994,17				(–843)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			–42.658.254,85	**–83.002.398,87**	–44.157
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				**–2.353.188,27**	–2.639
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				**–4.300.781,64**	–2.770
darunter: aus der Aufzinsung von Rückstellungen		–668.421,51			(–659)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			–17.053.347,03		–
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			–	**–17.053.347,03**	236
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			–		–6.641
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			6.286.942,28	**6.286.942,28**	–
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				**–**	–
18.				**–**	–
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				**7.743.042,40**	12.048
20. Außerordentliche Erträge			–		–
21. Außerordentliche Aufwendungen			–		–
22. Außerordentliches Ergebnis				**–**	(–)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			–1.339.756,64		–246
darunter: Aufwand aus latenten Steuern		–1.335.000,00			(7.821)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			134.994,61	**–1.204.762,03**	–36
24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				**–2.700.000,00**	–7.800
25. Jahresüberschuss				**3.838.280,37**	3.966
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				**–**	–
				3.838.280,37	3.966
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			–		–
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			–	**–**	–
				3.838.280,37	3.966
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			–		–
b) in andere Ergebnisrücklagen			–	**–**	–
29. Bilanzgewinn				**3.838.280,37**	**3.966**

3. Anhang

A. Allgemeine Angaben

- Der Jahresabschluss wurde nach den für Kreditinstitute geltenden Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt. Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung richtet sich nach den vorgeschriebenen Formblättern.

  Die Bilanz wurde unter vollständiger Verwendung des Jahresergebnisses aufgestellt.

B. Erläuterungen zu den Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden

- Die Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden entspricht den allgemeinen Bewertungsvorschriften der §§ 252 ff. HGB unter Berücksichtigung der für Kreditinstitute geltenden Sonderregelungen (§§ 340 ff. HGB).

- Bei der Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wurden im Einzelnen folgende Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden angewandt:

Forderungen

Forderungen wurden mit den Anschaffungskosten oder mit dem Nennwert ausgewiesen. Unterschiedsbeträge zwischen Auszahlungsbetrag und Nennwert wurden in Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und zeitanteilig aufgelöst.

Die in den Forderungen an Kunden enthaltenen Bonitätsrisiken haben wir durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen und unversteuerten Pauschalwertberichtigungen in ausreichender Höhe abgedeckt.

Die Ermittlung der unversteuerten Pauschalwertberichtigungen erfolgte in Anlehnung an den Erlass der Finanzverwaltung auf Grundlage der Ausfallmethode. Zur Sicherung gegen die besonderen Risiken des Geschäftszweiges haben wir ferner Vorsorgereserven gemäß § 340 f HGB gebildet.

Wertpapiere

Die Wertpapiere des Anlagevermögens wurden nach dem gemilderten Niederstwertprinzip mit ihren Anschaffungskosten bzw. bei einer voraussichtlich dauernden Wertminderung mit dem niedrigeren Börsen- oder Marktpreis bewertet. Bei diesen Wertpapieren wurden Anschaffungskosten über pari durch zeitanteilige Abschreibungen an den niedrigeren Einlösungskurs angepasst.

Strukturierte Finanzinstrumente

Einfach strukturierte Finanzinstrumente wurden als einheitlicher Vermögensgegenstand bilanziert. Komplex strukturierte Produkte waren nicht im Bestand.

Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften sowie Anteile an verbundenen Unternehmen

Die Beteiligungen und die Geschäftsguthaben bei Genossenschaften wurden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Die Bewertung der immateriellen Anlagewerte und Sachanlagen erfolgte zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen. Software wurde unter der Bilanzposition „Immaterielle Anlagewerte“ ausgewiesen.

Geringwertige Wirtschaftsgüter bis zu einem Anschaffungspreis von 150 EUR sind als Betriebsausgaben behandelt worden. Wirtschaftsgüter im Sinne von § 6 Abs. 2 a EStG werden im Jahr der Anschaffung in einem Sammelposten erfasst. Der Sammelposten wird über fünf Jahre linear aufgelöst.

Sonstige Vermögensgegenstände

Sonstige Vermögensgegenstände wurden zum Nennwert bewertet. Der aktivierte Anspruch auf Auszahlung des Körperschaftsteuerguthabens nach § 37 Abs. 5 KStG wurde mit dem Barwert unter den „Sonstigen Vermögensgegenständen“ bilanziert.

Latente Steuern

Steuerliche Verlustvorträge von 18.852.000 EUR (Körperschaftsteuer) bzw. 23.352.000 EUR (Gewerbesteuer) wurden bei der Berechnung aktiver latenter Steuern in Höhe der innerhalb der nächsten fünf Jahre zu erwartenden Verlustverrechnung berücksichtigt. Folgende Steuersätze wurden für die Berechnung zugrunde gelegt: 15 % Körperschaftsteuer, 5,5 % Solidaritätszuschlag und 15 % Gewerbesteuer.
Nach dem Ergebnis der Berechnungen zum 31.12.2014 war keine Rückstellung für passive latente Steuern zu bilden.

Verbindlichkeiten

Die Passivierung der Verbindlichkeiten erfolgte zum jeweiligen Erfüllungsbetrag.

Rückstellungen

Rückstellungen wurden in Höhe des Erfüllungsbetrages gebildet, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist. Sie berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden gemäß § 253 Abs. 2 HGB mit dem Rechnungszins der Rückstellungsabzinsungsverordnung (RückAbzinsV) abgezinst.

Der Belastung aus Einlagen mit steigender Verzinsung und für Zuschläge sowie sonstige, über den Zins hinausgehende Vorteile für Einlagen wurde durch Rückstellungsbildung in angemessenem Umfang Rechnung getragen.

Den Pensionsrückstellungen liegen versicherungsmathematische Berechnungen auf Basis der „Richttafeln 2005 G“ (Prof. Dr. Klaus Heubeck) zugrunde. Die Rückstellungen wurden nach dem modifizierten Teilwertverfahren berechnet. Bei den Rückstellungen für Altersteilzeit wurde der Barwert angesetzt.

Als Lohn- und Gehaltstrend für die Pensionsrückstellungen werden 2 % und als Rententrend 2 % angenommen.

Als Zinssatz wurde, bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren, auf Basis des von der Deutschen Bundesbank per Oktober 2014 ermittelten Zinssatzes, eine Prognose des Zinssatzes per Dezember 2014 (4,55 %) zugrunde gelegt.

Vom Beibehaltungswahlrecht des Artikel 67 Abs. 1 Satz 2 EGHGB wurde bei den anderen Rückstellungen Gebrauch gemacht. Der Betrag der Überdeckung betrug zum 31.12.2014 639.854 EUR.

Bei Altersversorgungsverpflichtungen und vergleichbaren langfristigen Verpflichtungen, die die Voraussetzungen des § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB erfüllen, haben wir die Verpflichtungen mit den ihnen zuzurechnenden Vermögensgegenständen verrechnet. Die Anschaffungskosten und der beizulegende Zeitwert der verrechneten Rückdeckungsversicherungen betrugen 5.376.268 EUR und wurden mit dem Erfüllungsbetrag der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen in gleicher Höhe saldiert. Ebenso wurden Aufwendungen für die Rückstellungen aus Pensionsverpflichtungen mit Erträgen aus Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 105.909 EUR saldiert. Der Erfüllungsbetrag der Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen beträgt nach Verrechnung 7.810.223 EUR.

Verlustfreie Bewertung der zinsbezogenen Geschäfte des Bankbuchs

Die Finanzinstrumente des Zinsbuchs werden im Rahmen einer Gesamtbetrachtung aller zinstragenden bilanziellen und außerbilanziellen Positionen des Bankbuchs nach Maßgabe von IDW RS BFA 3 verlustfrei bewertet. Hierbei werden die zinsinduzierten Barwerte den Buchwerten gegenübergestellt und von dem positiven Überschuss die Risiko- und Bestandsverwaltungskosten abgezogen. Für einen danach eventuell verbleibenden Verlustüberhang wird eine Drohverlustrückstellung gebildet, die unter den anderen Rückstellungen ausgewiesen wird. Nach dem Ergebnis der Berechnungen zum 31.12.2014 war keine Rückstellung zu bilden.

Vermerke unter dem Bilanzstrich

Im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit übernehmen wir Bürgschaften. Dabei ist es für uns erforderlich, Zahlungen an den Begünstigten zu leisten, wenn ein anderer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt oder Leistungen nicht vertragsgemäß erfüllt. Der Umfang der übernommenen Verpflichtungen ist aus den Angaben unter dem Bilanzstrich ersichtlich.

Die dargestellten Beträge zeigen nicht die künftig aus diesen Verträgen zu erwartenden Zahlungsströme, da die Mehrzahl der Eventualverbindlichkeiten ohne Inanspruchnahme ausläuft.

Von den unwiderruflichen Kreditzusagen zum 31.12.2014 in Höhe von 193.079.498 EUR bestehen Zusagen von Buchkrediten an Nichtbanken in gleicher Höhe.

Wir gewähren unwiderrufliche Kreditzusagen, um den Finanzierungsbedürfnissen unserer Kunden zu entsprechen. Unwiderrufliche Kreditzusagen umfassen die nicht in Anspruch genommenen Anteile der gewährten Zusagen, die nicht durch uns widerrufen werden können.

Die Kreditzusagen werden mit dem Nominalbetrag gezeigt.
Die unwiderruflichen Kreditzusagen werden bei der Überwachung der Kreditrisiken berücksichtigt.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente dienen überwiegend der Absicherung bilanzieller oder außerbilanzieller Posten. Sofern die erforderlichen Voraussetzungen nach § 254 HGB vorliegen, wurden Bewertungseinheiten gebildet.

Die zur Absicherung des allgemeinen Zinsänderungsrisikos abgeschlossenen derivativen Geschäfte wurden in die Gesamtbetrachtung des Zinsbuchs einbezogen und waren somit nicht gesondert zu bewerten.

C. Entwicklung des Anlagevermögens

(volle EUR)

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	a) Zuschreibungen b) Umbuchungen (+/–)	a) Abgänge b) Zuschüsse	Abschreibungen (kumuliert)	Buchwerte am Bilanzstichtag	Abschreibungen Geschäftsjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Immaterielle Anlagewerte	3.775.903	175.983	a) – b) –	a) 1.824 b) –	3.690.678	259.384	223.740
Sachanlagen							
a) Grundstücke und Gebäude	2.666.661	–	a) – b) –	a) – b) –	347.700	2.318.961	69.540
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	46.671.433	3.243.867	a) – b) –	a) 4.079.824 b) –	36.541.072	9.294.404	2.059.908
a	**53.113.997**	**3.419.850**	**a) – b) –**	**a) 4.081.648 b) –**	**40.579.450**	**11.872.749**	**2.353.188**

	Anschaffungskosten	Veränderungen (saldiert)	Buchwerte am Bilanzstichtag
	EUR	EUR	EUR
Schuldscheindarlehen/Namenspapiere	34.998.000	–	34.998.000
Wertpapiere des Anlagevermögens	3.273.466.534	89.183.777	3.362.650.311
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	13.943.916	31.000	13.974.916
b	**3.322.408.450**	**89.214.777**	**3.411.623.227**
Summe a und b	**3.375.522.447**		**3.423.495.976**

Wertpapiere des Anlagevermögens: Davon sind 135.000.000 EUR Nominalwert in Bewertungseinheiten i. S. d. § 254 HGB einbezogen.

D. Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

I. Bilanz

- In den Forderungen an Kreditinstitute sind 141.162.896 EUR Forderungen an die zuständige genossenschaftliche Zentralbank enthalten.

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen haben folgende Restlaufzeiten:

	Bis drei Monate EUR	Mehr als drei Monate bis ein Jahr EUR	Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre EUR	Mehr als fünf Jahre EUR
Andere Forderungen an Kreditinstitute (A 3 b) (ohne Bausparguthaben)	2.597.470	15.000.000	19.998.000	–
Forderungen an Kunden (A 4)	31.675.137	91.883.657	405.222.230	1.114.054.772

In den Forderungen an Kunden sind 28.587.189 EUR Forderungen mit unbestimmter Laufzeit enthalten.

Die Zinsabgrenzung wurde aus Vereinfachungsgründen dem ersten Restlaufzeitenband zugeordnet.

- Von den in der Bilanz ausgewiesenen Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Geschäftsjahr 408.906.728 EUR fällig.

- In den Forderungen sind folgende Beträge enthalten, die auch Forderungen an verbundene Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Forderungen an verbundene Unternehmen		Forderungen an Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)	–	–	141.162.896	386.271.901
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	–	–	230.245.700	356.017.219

- In folgenden Posten sind enthalten:

	Börsenfähig EUR	Börsennotiert EUR	Nicht börsennotiert EUR	Nicht mit dem Niederstwert bewertete börsenfähige Wertpapiere EUR
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	2.097.789.339	2.097.057.989	731.350	443.077.745

- Zu den Finanzanlagen gehörende Finanzinstrumente, die über ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen werden, bestehen in folgendem Umfang:

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere mit einem Buchwert von 440.443.245 EUR haben einen niedrigeren beizulegenden Zeitwert von 421.089.756 EUR.

- Wir halten Anteile an Sondervermögen (§ 1 Abs. 10 KAGB) von mehr als 10 %:

Anlageziele	Buchwert EUR	Zeitwert EUR	Differenzen (Zeitwert/ Buchwert) EUR	Erhaltene Ausschüttungen EUR	Tägliche Rückgabe Ja/Nein
Renditeerwartung	1.190.431.074	1.205.595.928	15.164.854	14.000.000	Ja
Renditeerwartung	89.796.451	91.762.174	1.965.723	2.773.348	Nein

- Der Gesamtbetrag der Beträge im Sinne des § 268 Abs. 8 HGB (Ausschüttungssperre) gliedert sich wie folgt:

	EUR
Aktivierung latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen	6.486.000

- In den Sachanlagen sind enthalten:

	EUR
– Im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	2.318.961
– Betriebs- und Geschäftsausstattung	9.294.404

- Im Posten Sonstige Vermögensgegenstände sind folgende wesentliche Einzelbeträge enthalten:

	EUR
Steuererstattungsforderungen an Finanzamt, Städte und Gemeinden	12.599.922

- In folgenden Posten und Unterposten der Aktivseite sind Vermögensgegenstände, für die eine Nachrangklausel besteht, enthalten:

Posten – Unterposten	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A 5 Festverzinsliche Wertpapiere	731.350	700.000

Der Unterschiedsbetrag zum Vorjahr resultiert ausschließlich aus der einbezogenen Zinsabgrenzung.

- In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 62.899.586 EUR Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten.

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten weisen folgende Restlaufzeiten auf:

	Bis drei Monate EUR	Mehr als drei Monate bis ein Jahr EUR	Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre EUR	Mehr als fünf Jahre EUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 1 b)	17.044.726	1.619.810	9.317.425	42.683.155
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2 ab)	583.958	29.279.113	8.029.157	–
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2 bb)	4.428.326	4.671.507	11.277.147	794.954

Die Zinsabgrenzung wurde aus Vereinfachungsgründen dem ersten Restlaufzeitenband zugeordnet.

- Im Posten Sonstige Verbindlichkeiten sind folgende wesentliche Einzelbeträge enthalten:

	EUR
Verbindlichkeiten an das Finanzamt	746.367

- Im passiven Rechnungsabgrenzungsposten sind Disagiobeträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, im Gesamtbetrag von 44.830 EUR (Vorjahr: 74.006 EUR) enthalten. Des Weiteren ist ein Rechnungsabgrenzungsposten für Zins-Swaps von 3.332.762 EUR (Vorjahr: 3.612.856 EUR) enthalten.

- Angaben zum Posten Nachrangige Verbindlichkeiten:

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von 259.290 EUR an.

Eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung ist ausgeschlossen. Die Nachrangigkeit der Verbindlichkeit ist wie folgt geregelt:
Die aufgeführten Verbindlichkeiten sind im Falle des Konkurses oder der Liquidation der Bank erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückzuzahlen. Eine Umwandlung in andere Eigenkapitalformen ist nicht möglich.

Für die nachrangigen Verbindlichkeiten gelten die folgenden wesentlichen Bedingungen:
Die Laufzeit der nachrangigen Verbindlichkeiten beträgt fünf Jahre. Die nachrangigen Verbindlichkeiten, die die Anforderungen an das Ergänzungskapital (Art. 62 ff CRR) erfüllen, werden gemäß den aufsichtsrechtlichen Regelungen der europäischen Verordnung „Capital Requirements Regulation“ (CRR) angerechnet.

- In den nachstehenden Verbindlichkeiten sind folgende Beträge enthalten, die auch Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (P 1)	–	–	62.899.586	49.199.299

- Die unter dem Passivposten Gezeichnetes Kapital ausgewiesenen Geschäftsguthaben gliedern sich wie folgt:

Geschäftsguthaben	EUR
a) der verbleibenden Mitglieder	135.331.845
b) der ausscheidenden Mitglieder	2.555.929
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	823.443
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	73.323

- Die Ergebnisrücklagen und die Kapitalrücklage haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	Gesetzliche Rücklage EUR	Andere Rücklagen EUR	Kapitalrücklage EUR
Stand 01.01.2014	32.065.239	52.502.932	16.762.385
Einstellungen – aus Bilanzgewinn des Vorjahres	398.902	440.000	–
Stand 31.12.2014	**32.464.141**	**52.942.932**	**16.762.385**

- Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die gebildeten Bewertungseinheiten (Nominalwert):

Vermögensgegenstände		Micro-Hedges EUR	Portfolio-Hedges EUR	Macro-Hedges EUR	Summe EUR
Abgesichertes Risiko	Zinsrisiko	135.000.000	–	–	135.000.000
Summe Vermögensgegenstände		135.000.000	–	–	135.000.000

Es bestehen zum Bilanzstichtag Bewertungseinheiten in der Form von perfekten Micro-Hedges mit einem Nominalvolumen in Höhe von 135.000.000 EUR zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken. Die Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung ist aufgrund der Übereinstimmung aller relevanten Geschäftsmerkmale von Grundgeschäft und Sicherungsinstrument prospektiv nachgewiesen. Der wirksame Teil der Bewertungseinheiten wird dabei nach der sogenannten „Einfrierungsmethode" bilanziell abgebildet.

- Zum Bilanzstichtag bestanden Termingeschäfte (§ 36 RechKredV) folgender Art:

Volumen der nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Derivategeschäfte des Nichthandelsbestands

Angaben in Mio. EUR	Nominalbetrag Restlaufzeit				Beizulegender Zeitwert	Adressenrisiko
	≤ 1 Jahr	>1 – 5 J.	> 5 Jahre	Summe		
Zinsbezogene Geschäfte						
OTC-Produkte						
Zins-Swaps (gleiche Währung)	502,0	667,0	455,0	1.624,0	– 159,3	0,5

Die in vorstehender Tabelle enthaltenen zinsbezogenen Geschäfte werden überwiegend zur Steuerung des Zinsbuches im Rahmen der Aktiv-Passiv-Steuerung eingesetzt. Die Zins-Swaps wurden anhand der aktuellen Zinsstrukturkurve zum Bilanzstichtag nach der Barwertmethode bewertet.

- Von den Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen gesichert:

Passivposten	Zur Sicherheit übertragene Vermögensgegenstände	Gesamtbetrag in EUR
1 b Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		54.085.135

II. Gewinn- und Verlustrechnung

- Wichtige Einzelbeträge, die für die Beurteilung des Jahresabschlusses bzw. der Ertragslage nicht unwesentlich sind, sind enthalten in den Posten:

Sonstige betriebliche Aufwendungen	EUR
Prozessrisiken für Erstattung von Kreditbearbeitungsgebühren aus Vorjahren	995.062

- In den Posten der Gewinn- und Verlustrechnung sind – soweit nicht vorstehend erläutert – folgende periodenfremde Erträge und Aufwendungen enthalten:

Zinsaufwendungen	EUR
Aufwendungen für Erstattung von Kreditbearbeitungsgebühren aus Vorjahren	2.356.507

- In dem GuV-Posten 24 a sind Zuführungen zum Sonderposten für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340 g HGB in Höhe von 2.700.000 EUR (Vorjahr: 7.800.000 EUR) enthalten.

- Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen ausschließlich auf das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

E. Sonstige Angaben

- Im Geschäftsjahr beliefen sich die Gesamtbezüge der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen auf 647.034 EUR.

- Von der Möglichkeit des § 286 Abs. 4 HGB, auf die Angabe gemäß § 285 Nr. 9 a HGB zu verzichten, wurde Gebrauch gemacht.

- Für frühere Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen bestehen zum 31.12.2014 Pensionsrückstellungen in Höhe von 7.486.511 EUR.

- Am Bilanzstichtag betrugen die gewährten Vorschüsse und Kredite sowie die eingegangenen Haftungsverhältnisse für

	EUR
Mitglieder des Vorstands	6.968
Mitglieder des Aufsichtsrats	510.460

- Sonstige finanzielle Verpflichtungen, die nicht in der Bilanz enthalten und nicht als Haftungsverhältnisse anzugeben, jedoch für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Form von Garantieverpflichtungen gegenüber der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (Garantieverbund) in Höhe von 4.212.396 EUR.

- Gemäß Teil 8 der CRR (Art. 435 bis 455) offenzulegende Inhalte sind zum Teil im Lagebericht enthalten. Wir beabsichtigen, die weiteren Angaben in einem separaten Offenlegungsbericht zu machen und auf unserer Homepage zu veröffentlichen.

- Die Zahl der im Jahr 2014 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	493,5	185,9

Außerdem wurden durchschnittlich 23,9 Auszubildende beschäftigt.

- Mitgliederbewegung

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen EUR
Anfang 2014	513.329	2.364.975	122.978.700
Zugang 2014	19.608	307.225	15.975.700
Abgang 2014	15.429	66.972	3.482.544
Ende 2014	517.508	2.605.228	135.471.856

	EUR
Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	12.483.126
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	12.493.156
Höhe des Geschäftsanteils	52
Höhe der Haftsumme	52

- Name und Anschrift des zuständigen Prüfungsverbandes:

Verband der Sparda-Banken e. V.
Hamburger Allee 4
60486 Frankfurt am Main

- Mitglieder des Vorstands:

Frank Kohler (Vorsitzender)	Bankdirektor
Martin Laubisch (stellv. Vorsitzender)	Bankdirektor
Rolf Huxoll	Bankdirektor

- Mitglieder des Aufsichtsrats:

Wolfgang Zell (Vorsitzender)	Bundesgeschäftsführer der EVG
Lutz Bernhardt (stellv. Vorsitzender)	Betriebsrat DB JobService GmbH
Sven Baunack	Betriebsratsvorsitzender Sparda-Bank Berlin eG
Engelbert Faßbender	Vertriebsvorstand der DEVK Versicherungen
Uwe Henschel	Geschäftsstellenleiter der EVG Berlin
Holger Herzog	Betriebsrat der DB Netz AG
Silge Hummel (bis 18.06.2014)	Bankangestellte
Bianka Matthai	Bankangestellte
Peter Korleck	Betriebsratsvorsitzender der DB Regio AG Region Südost
Dieter Posner	Betriebsratsvorsitzender der DB Zeitarbeit GmbH
Roland Rösner	Fachabteilungsleiter Finanzen der EVG
Irena Sievert (bis 18.06.2014)	Bankangestellte
Beate Hukauf (ab 18.06.2014)	Bankangestellte
Oliver Koß (ab 18.06.2014)	Bankangestellter

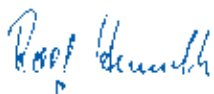
Berlin, 21. April 2015

Sparda-Bank Berlin eG

Der Vorstand

Frank Kohler

Martin Laubisch



Rolf Huxoll

Bestätigungsvermerk des Prüfungsverbandes

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Sparda-Bank Berlin eG für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 53 Abs. 2 GenG, §§ 340 k und 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Genossenschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Genossenschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 5. Mai 2015
Verband der Sparda-Banken e. V.

Uwe Sterz
Wirtschaftsprüfer

i. V. Heiko Hunkel
Wirtschaftsprüfer

HALLO IMPRESSUM

HERAUSGEBER	Sparda-Bank Berlin eG Storkower Straße 101 A 10407 Berlin www.sparda-b.de
GESTALTUNG	HELDISCH GmbH **www.heldisch.com**
BILDBEARBEITUNG & REINZEICHNUNG	TRIDIX e.K. **www.tridix.de**
LEKTORAT	Anne Fries	Lektorat & Übersetzungen **www.anne-fries.de**
DRUCK & VERARBEITUNG	DB Kommunikationstechnik GmbH Medien- und Kommunikationsdienste Karlsruhe **www.dbkt.de**

Herausgeber: Sparda-Bank Berlin eG I Storkower Str. 101 A I 10407 Berlin I www.sparda-b.de