

Berliner Gespräche.

Sparkassenbericht 2015.

 Berliner
Sparkasse



Inhaltsverzeichnis.

5	Brief des Vorstands	30	Für Berlin
6	Die Berliner Sparkasse	40	Berlin und seine Sparkasse
14	Für private Kunden	42	Geschäftszahlen
22	Für Firmenkunden		Anhang

„Hola, ¿qué tal?“

„... mit an'n Wannsee?“

„À quelle heure?“

„Is jebongt!“

„Das glaub ich jetzt nicht!“

„Hello?!“



Volker Alt, Johannes Evers,
Tanja Müller-Ziegler, Hans Jürgen Kularz (v.l. n.r.)

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2015 war in vielerlei Hinsicht fordernd.

Die anhaltende Geldschwemmenpolitik der Europäischen Zentralbank, verbunden mit historisch niedrigen Zinsen, bewegt unsere Kunden sehr. Sicherheitsorientierte Sparer – und das sind die Berliner in der großen Mehrheit – machen sich Sorgen um ihre Ersparnisse und ihre Altersvorsorge. Die Berliner Sparkasse reagiert darauf mit intensiver Beratung. Wir zeigen unseren Kunden Perspektiven auf, um ihr Vermögen auch in dieser Zeit zu sichern und zu mehren.

Die fortschreitende Digitalisierung verlangt nach neuen Antworten im Kundengeschäft. Immer mehr Berliner wünschen sich, ihre Finanzgeschäfte auch digital abwickeln zu können. Andere möchten nicht auf eine fundierte Beratung in ihrer Sparkassenfiliale in Fußnähe verzichten. Die Berliner Sparkasse investiert deshalb in ihr Online-Angebot. So bieten wir als eine der ersten Sparkassen unseren Kunden das Online-Bezahlverfahren paydirekt an. Gleichzeitig ist die Berliner Sparkasse weiterhin das Kreditinstitut mit dem größten Filialnetz in Berlin. So sind wir jederzeit für die Menschen da. Die Berliner honorieren das: Im Jahr 2015 konnten wir in allen Bereichen Kunden hinzugewinnen und damit weiter wachsen.

40.000 bis 50.000 Neuberliner kommen jährlich hinzu und verändern das Stadtbild. Wir begleiten diesen Wandel und gestalten ihn mit – mit unseren Finanzdienstleistungen für alle Bürgerinnen und Bürger und als verlässlicher Partner der Wirtschaft. Insbesondere die junge Start-up-Szene boomt. Sie begleiten wir mit jährlich 300 nachhaltigen Gründungsfinanzierungen ebenso wie etablierte Unternehmen.

Wachstum und Wohlstand kommen aber noch nicht bei allen Berlinern an. Daher machen wir uns auf vielfache Weise für den Zusammenhalt in der Stadt stark. Allein 2015 haben wir fast vier Millionen Euro für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung gestellt. Ein Schwerpunkt lag auf der Flüchtlingshilfe.

Deutschland und ganz besonders auch Berlin hat Flüchtlingen aus Krisenregionen Zuflucht in bis dahin unbekanntem Maß geboten. Sie werden hier mit viel Engagement und ehrenamtlichem Einsatz willkommen geheißen. Für unser Haus ein Teil seines Selbstverständnisses: Die Berliner Sparkasse ermöglicht Flüchtlingen durch ein Girokonto die Teilhabe am wirtschaftlichen Leben. Als einziges Kreditinstitut vor Ort haben wir im September innerhalb kürzester Zeit zwei eigene KundenCenter für Flüchtlinge eröffnet und schon über 18.000 Konten eingerichtet. Jeden Tag kommen bis zu 150 neue Konten dazu.

Sehr geehrte Damen und Herren, dass die Berliner Sparkasse als starkes Kreditinstitut in der Hauptstadt eine führende Position einnimmt, haben unsere Kunden erst möglich gemacht. Dafür möchten wir uns herzlich bedanken. Auch in Zukunft werden wir im Interesse unserer Kunden und unserer Stadt arbeiten, um uns Ihr Vertrauen weiter zu verdienen!

Wir wünschen Ihnen eine informative und anregende Lektüre.

Der Vorstand

Johannes Evers
Vorstandsvorsitzender

Volker Alt

Hans Jürgen Kularz

Tanja Müller-Ziegler



Mit Berlin gemeinsam durch dick und dünn.

Dr. Johannes Evers im Gespräch
mit Prof. Dr. Peter-André Alt.

Berlin wird erwachsen.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1818 ist die Berliner Sparkasse eng mit Berlin verbunden. Sie hat die Stadt zuverlässig durch alle Höhen und Tiefen begleitet – als Finanzpartner der Menschen und der Wirtschaft. Ein Partner ganz anderer Art, aber mit einem ähnlich wichtigen Einfluss, ist die Freie Universität Berlin. Seit ihrer Gründung vor 68 Jahren ist sie ein wichtiger Impulsgeber der Stadt.

Im Gespräch im Max Liebermann Haus am Brandenburger Tor stellen der Vorstandsvorsitzende der Berliner Sparkasse, Dr. Johannes Evers, und der Präsident der Freien Universität, Prof. Dr. Peter-André Alt, vor allem zwei Dinge fest: Berlin ist aus seinem Dornröschenschlaf erwacht. Und einer der wichtigsten Treiber der Stadt hin zu einer Metropole ist ein Akteur, den man noch vor zehn Jahren kaum mit Deutschland und schon gar nicht mit Berlin in Verbindung gebracht hätte: die Gründerszene.

Vor wenigen Jahren galt Berlin noch als abgehängte Hauptstadt, heute wird sie oft als eine der „hippsten Städte des Planeten“ bezeichnet. Wie erleben Sie die Stadt – fernab von diesen Etiketten?

Prof. Dr. Peter-André Alt



**„BERLIN IST EINE ART ZUKUNFTSLABOR, EIN INKUBATOR FÜR VIELE NEUE TRENDS.“
PROF. DR. ALT**

Dr. Evers: Es fasziniert mich, wie Berlin sich entwickelt hat. Die Stadt ist lebendig, vielfältig und farbenfroh. Sie bietet vielen Nationalitäten ein Zuhause. Vor allem ist Berlin eine Stadt, in der viel Neues entsteht. Aber Vorsicht: Die Schere zwischen Arm und Reich ist nicht zu übersehen. Jeder achte Erwachsene ist überschuldet, und die Gefahr der Altersarmut steigt. Die Wirtschaft hinkt im bundesweiten Vergleich noch weit hinterher. Gleichwohl zeigen sich erfreuliche Perspektiven: Gerade die Gründungen haben großes Wachstumspotenzial und die Dynamik, die ich auch sonst in der Stadt erlebe.

Prof. Dr. Alt: Das sehe ich ähnlich: Es entsteht hier eine dynamische Wirtschaft, gerade im Bereich junger Firmen und kreativer Branchen. Berlin ist eine Art Zukunftslabor, ein Inkubator für viele neue Trends.

Welchen Anteil haben die Berliner Sparkasse und die Freie Universität an dieser Dynamik?

Dr. Evers: Die Stadt und die Berliner Sparkasse gehen seit fast 200 Jahren gemeinsam durch dick und dünn. Die Sparkasse hat gerade in den schwierigen Phasen Durchhaltevermögen bewiesen. Wir unterstützen die Entwicklung Berlins, indem wir Einlagen hier einsammeln und der lokalen Wirtschaft zur Verfügung stellen. Indem wir in Firmen investieren, die Arbeitsplätze schaffen. Und indem wir in Wohnraum für die stetig wachsende Bevölkerung investieren. Die Menschen honorieren diese Zuverlässigkeit: Im Schnitt wächst unser Kundenbestand jedes Jahr um 28.000 Kunden.

Prof. Dr. Alt: Diese enge Verbundenheit mit der Stadt leben wir auch an der Freien Universität. Als führende Berliner Hochschule stellen wir gemeinsam mit zahlreichen weiteren Einrichtungen der Wissenschaftsregion Berlin-Brandenburg einen der wichtigsten Standortfaktoren dar. Studien belegen: Jeder in die vier Berliner Universitäten investierte Euro zieht zwei Euro an Wertschöpfung für das Land Berlin nach sich. Die Vielfalt aus forschungs- und leistungsstarken Universitäten, Hochschulen und sehr profilierten außeruniversitären

Forschungseinrichtungen ist ein riesiges Potenzial für Berlin. Eine solche Konstellation, mit positiven Auswirkungen auf die Bildung, den Arbeitsmarkt, die Bevölkerungsstruktur und die Wirtschaftsentwicklung, finden Sie kein zweites Mal in Deutschland. Diese Stärke soll und muss sich Berlin erhalten und weiter ausbauen.

Berlins ehemaliger Bürgermeister Wowereit hat einmal gesagt, Berlin sei „arm, aber sexy“. Stimmt das noch?

Dr. Evers: Berlin wird gerade erwachsen und ist dabei immer noch sexy. Aber leider immer noch nicht reich. Vielleicht ist das gut so. Das macht auch einen Teil des Charmes der Stadt aus. In Berlin ist noch viel Dynamik, etwas Neues zu schaffen. Das passiert nicht systematisch, sondern das kommt aus einer Entwicklung heraus, die eher experimentell ist. Deswegen fühlt sich die Gründerszene hier so zuhause. Ohne Existenzgründer, ohne Neugründungen würde Berlin kein Wachstum haben. Ihre Universität trägt entscheidend dazu bei.
Prof. Dr. Alt: Richtig. Wir sind in der Gründungsförderung bereits führend und bauen sie noch weiter aus. Mit dem Strategiekonzept der „Entrepreneurial Network University“, das wir gemeinsam mit unserer medizinischen Fakultät, der Charité – Universitätsmedizin Berlin, fortentwickeln, schaffen wir eine hochschulweite Gründungskultur. Unser Ziel ist es, in den nächsten Jahren die Gründungsförderung an der Freien Universität nachhaltig zu verankern und Entrepreneurship als wichtiges Element in die strategische Ausrichtung der Universität einzubringen.

Die Berliner Sparkasse ist Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin. Sie unterstützt Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit und vermittelt in Workshops und Seminaren grundlegendes Wissen zur Finanzplanung.

Dabei arbeitet sie zusammen mit Profund Innovation, der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, und dem 2011 gegründeten Department Wirtschaftsinformatik am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft.



Dr. Johannes Evers

Welchen Wert hat das langfristig für Berlin?

Prof. Dr. Alt: Wissenschaft und Forschung sind wichtige Impulsgeber für die wirtschaftliche Entwicklung und den Ausbau von Arbeitsplätzen. Diese Bereiche tragen erheblich dazu bei, dass bestens qualifizierte Arbeitskräfte der Stadt zur Verfügung stehen. Viele kluge Köpfe aus allen Teilen der Welt zieht es an die Freie Universität und die hiesigen Hochschulen. Auf dem Campus in Dahlem werden ständig neue innovative Ideen entwickelt, die von jungen Gründern umgesetzt werden. So entsteht auch eine dynamische Wirtschaft in Berlin, gerade im

Bereich junger Firmen und kreativer Branchen.

Welche Rolle spielt die Berliner Sparkasse in diesem Gründungsgeschäft?

Dr. Evers: Wir haben dieses Potenzial schon früh erkannt und uns mit Gründern zusammengesetzt. Schon seit dem Jahr 2000 beraten und begleiten wir Gründer in einem eigenen Center, inzwischen sind es schon mehr als 3.300. Und heute finanzieren wir gut 300 Gründungen im Jahr. Fast jeden Tag geht mit uns ein Unternehmen an den Start!

**„IN BERLIN IST NOCH VIEL DYNAMIK, NEUES ZU SCHAFFEN.“
DR. EVERS**

Pro Tag wächst die Berliner Bevölkerung um 108 Einwohner und der Bestand der Berliner Sparkasse um 77 Kunden





Valerie Nazzal

Cooler als jede Bank.

Es gab Zeiten, da galt es als altmodisch, bei einer Sparkasse zu arbeiten. Das ist Schnee von gestern. Die Azubis der Berliner Sparkasse wissen: Beim Marktführer bekommen sie nicht nur eine hochwertige Ausbildung, sondern im Anschluss auch handfeste Karrierechancen.

Donnerstagnachmittag, 13.05 Uhr. Valerie Nazzal und Serkan Türkoglu haben gerade ihren Unterricht an der Berufsschule beendet. Beide sind Auszubildende der Berliner Sparkasse im zweiten Lehrjahr und Quereinsteiger. Sie haben nicht direkt nach der Schule ihre Ausbildung begonnen. Valerie Nazzal studierte an der Technischen Universität Berlin, als sie entschied, sich neu zu orientieren. „Das Studium war mir zu theoretisch. Außerdem hat mir der Umgang mit Menschen gefehlt“, erklärt die 21-Jährige. Serkan Türkoglu ist 24 Jahre alt. Er war vorher mehrere Jahre Inhaber eines Waffel- und Crêpeladens am Schöneberger Kleistpark. „Ich wollte nicht mehr Einzelkämpfer sein.

Die Berliner Sparkasse ist wie meine zweite Familie, die Kollegen haben mich sofort integriert“, sagt er. Außerdem gefalle es ihm, in so vielen verschiedenen Bereichen zu arbeiten.

Die Ausbildung, die Abiturienten in zwei und Realschüler in drei Jahren durchlaufen, ist breit aufgestellt. Bei ihrem Einsatz in den Filialen lernen die Azubis neben der Kundenberatung und dem Verkauf von Finanzdienstleistungen auch Kreditgeschäft und Zahlungsverkehr sowie das wichtige Handwerk einer umsichtigen Geldanlage. Dazu kommen Verkaufs- und Persönlichkeitstrainings sowie Besuche im Bundestag und Diskussionsrunden etwa mit dem Präsidenten des Abgeordnetenhauses und mit Bundestagsabgeordneten. Zu den Berufsschulfächern gehören Bankbetriebs- und Wirtschaftslehre, Englisch, Rechnungswesen sowie Sozialkunde.

172 Auszubildende
20 Trainees



Valerie Nazzal, Serkan Türkoglu

Angesichts dieser Bandbreite müssen sich die Azubis gründlich auf ihre Prüfungen vorbereiten. Valerie Nazzal und Serkan Türkoglu wissen, dass sie sich bei Fragen immer an ihre Ausbilder oder Kollegen wenden können. Sie wollen bestehen. Nicht nur, um Bankkauffrau bzw. Bankkaufmann zu sein. Sie möchten übernommen werden. Während der 24-Jährige später im ImmobilienCenter arbeiten möchte, sieht sich seine Kollegin in einigen Jahren als Leiterin eines Privatkunden-Centers. Diese Ziele spornen sie an.

Neben jährlich rund 100 Ausbildungsplätzen – duales Studium eingeschlossen – bietet die Berliner Sparkasse zielgerichtete Traineeprogramme für Bewerber mit Hochschulabschluss an. Auch später können sich Mitarbeiter weiterbilden: Durch Hospitationen innerhalb des Instituts können sie andere Bereiche kennenlernen, Entwicklungsprogramme und Qualifizierungsmaßnahmen stehen zur Verfügung. Beispielsweise haben seit 2012 mehr als 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die „Qualifizierung zum Professionellen Vermögensberater“ abgeschlossen.

24/7: real, digital, multimedial.

Mit fast zwei Millionen Kunden und rund 1,3 Millionen Girokonten ist die Berliner Sparkasse Marktführer in der Finanzbranche der Hauptstadt. Doch ganz dem Digitalisierungstrend entsprechend gehen die Kunden nicht mehr unbedingt in eine der über 200 Vertriebsstellen, um sich beraten zu lassen. Sie nutzen die vielen anderen Kanäle, die ihnen das Institut bietet – und dank derer es rund um die Uhr erreichbar ist, sieben Tage die Woche, 52 Wochen im Jahr.

„Wir führen pro Monat mittlerweile mindestens 2.000 Textchats mit unseren Kunden, dazu kommen Video- und WhatsApp-Chats, ganz abgesehen von den tausenden von Anrufen, die unsere Mitarbeiter im KontaktCenter erreichen“, beschreibt Manfred Wiesinger, Bereichsleiter Medialer Vertrieb der Berliner Sparkasse, die Nutzung des umfangreichen Angebots. Gerade die Sparkassen-App sei besonders beliebt. Hinzu kommen fast sechs Millionen Besuche im Online-Banking im Monat. Die Sparkasse ist mit ihren Kunden jeden Tag auf all diesen Kanälen in Kontakt – deswegen spricht sie auch vom Omnikanal-Angebot. Die Messlatte der Berliner Sparkasse für den Einsatz all dieser Kanäle orientiert sich am Nutzen für ihre Kunden. Einen Verzicht auf persönliche Gespräche in der Filiale sieht Wiesinger daher nicht: „Je wichtiger das Thema, desto eher möchten sich unsere Kunden mit einem Berater von Angesicht zu Angesicht unterhalten.“

Einer, der das aus dem täglichen Kundenkontakt gut einschätzen kann, ist André Nickel, Leiter des Direktbanking-Teams. „Der Bedarf, mit der Berliner Sparkasse schnell, einfach und von überall kommunizieren zu können, steigt kontinuierlich. Abgesehen von den Anrufen kontaktieren unsere Kunden uns vor allem per Textchat. Wenn sich dabei aber ergibt, dass ein Gespräch sinnvoller ist, rufen wir sie im Anschluss an.“ Und es ist nicht nur die junge Generation, die das Omnikanal-Angebot einfordert: „Alle Altersgruppen interessieren sich für die ganze Bandbreite unserer Kanäle“, betont Nickel. Die Digitalisierung komme bei älteren Kunden vielleicht etwas langsamer an, aber die nutzen sie mit der Zeit genauso wie junge Leute: „Wasser sucht sich seinen Weg.“

Pro Stunde besuchen durchschnittlich 6.600 Menschen die Internetfiliale der Berliner Sparkasse und 3.649 Menschen den Alexanderplatz





Dr. Christoph Konrad

Für private Kunden

Zeit ist Geld.

Seit fünf Jahren bietet die Berliner Sparkasse einen besonderen Service an: die Mobile Beratung. Erfahrene Mitarbeiter treffen sich mit ihren Kunden in Restaurants, im Büro oder zuhause, ganz nach deren Wünschen. Sie beraten ihre Kunden dort auf höchstem Niveau – und verschaffen ihnen mit diesem Service wertvolle Freiräume.

Es ist Mittagszeit im Berliner Regierungsviertel. In den Restaurants sitzen Politiker, Geschäftsleute und Unternehmer. Einen Steinwurf vom Reichstag entfernt hat sich Dr. Christoph Konrad mit seiner Beraterin Christina Braune verabredet, um seine privaten Finanzen zu besprechen. Nach einer kurzen, herzlichen Begrüßung setzen sie sich, bestellen und kommen direkt zum Grund ihres Treffens.

Als Geschäftsführer eines mittelständischen Verbandes ist Dr. Konrad viel unterwegs. Daher kam es ihm sehr entgegen, als seine Sparkassenberaterin ihm die Mobile Beratung anbot. „Wenn man zeitlich so gebunden ist, ist es fast unmöglich, reguläre Öffnungszeiten wahrzunehmen. Dank der Flexibilität von Frau Braune kann ich meine Pause oder den Feierabend nutzen, um wichtige Dinge zu regeln“, sagt er.

Aber nicht nur die zeitliche Flexibilität ist Teil dieser Dienstleistung: „Als Mobile Berater haben wir vielfältige Kompetenzen und begleiten unsere Kunden über lange Zeit. Bei den Treffen geben wir ihnen Tipps aus unserer Sicht als Finanzdienstleister, wenn wir einen Bedarf erkennen oder sie Wünsche äußern. Danach entwickeln wir gemeinsam ein Konzept, das in konkreten Angeboten mündet. Auf Wunsch treffen wir uns gern erneut, um diese dann durchzugehen.“

Dr. Konrad bestätigt den Nutzen dieses Angebots. Er betont, wie sehr er seiner Beraterin vertraut: „Nie hatte ich das Gefühl, dass Frau Braune mir einfach irgendwelche Finanzprodukte verkaufen will. Ihre Kompetenz und ihr ehrliches Interesse an meiner persönlichen Situation

stehen immer im Vordergrund.“ Um zu sehen, wann er Zeit für einen zusätzlichen Termin hat, muss er seinen Terminkalender zu Rate ziehen. Etwas ratlos angesichts der Terminlage fragt er, ob die Mobile Beratung auch ausnahmsweise an einem Samstagvormittag möglich sei. Christina Braune lächelt und sagt mit Nachdruck: „Aber ja, natürlich.“



Christina Braune



1.931 Menschen arbeiten in den Filialen der Berliner Sparkasse



„Ist das noch meine Sparkasse?“

Die Berliner Sparkasse im Gespräch
mit Familie Rufflet.

Stimmungsbild über drei Generationen.

Herrengedeck der etwas anderen Art in Hohenschönhausen: Vater Frank Rufflet hat seinen Sohn Benjamin und seinen Schwiegervater Ingo Rickert zwar nicht zu Bier und Korn, aber dafür zum Kaffee eingeladen. Gesprächsthema ist die Berliner Sparkasse und die zentrale Frage, ob sich das Institut noch genügend um seine Kunden kümmert. Die Antwort der drei erfolgt spontan und wie aus einem Mund: „Der Service ist super, vor allem Frau Mundry!“

Abgesehen vom Geldabheben – wann waren Sie das letzte Mal bei der Sparkasse?

Schwiegervater Ingo Rickert: Ich kann es nicht genau sagen, so vor zwei Monaten in etwa.

Sohn Benjamin Rufflet: Das weiß ich nicht mehr.

Vater Frank Rufflet: Ich war das letzte Mal wegen eines Kredits für unsere Dachreparatur bei der Sparkasse. Das ist aber lange her.

Das heißt, Sie nutzen eher die Internetfiliale, das Telefon, den Text- bzw. den Videochat oder die App?

Schwiegervater: Ich benutze die Banking-Software. Die ist sehr praktisch.

Sohn: Ich nutze meistens das Online-Banking. Oder ich rufe meine Beraterin Doris Mundry an. Mit der bin ich so zufrieden, dass ich auch bis nach Reinickendorf fahre, um mich von ihr persönlich beraten zu lassen.

Frank Rufflet



Vater: Das Gleiche gilt für mich. Vorher war Frau Mundry hier in Hohenschönhausen in einer Filiale, jetzt eben in Reinickendorf.

Was finden Sie denn abgesehen von Frau Mundry gut an der Berliner Sparkasse?

Alle drei gleichzeitig: Der Service ist super.

Schwiegervater: Als ich damals die Zulassung zum Studium bekam, erhielt ich von der Universität die Anforderung, ein Konto einzurichten, weil sie die Stipendien nicht bar auszahlen wollte. Also ging ich zur Sparkassenfiliale am Antonplatz in Weißensee und eröffnete dort mein Konto. Seitdem bin ich ein sehr zufriedener Kunde. Daran hat sich nie etwas geändert – bis heute. Meine Frau und ich haben sogar mehrere Konten bei der Sparkasse.

Sohn: Ich finde gut, dass ich überall Geld bekomme. Egal ob an der Uni, um die Ecke von meiner Wohnung oder wo auch immer. Überall sind Geldautomaten. Ein Kommilitone von mir ist bei einer anderen Bank. Der muss immer ewig laufen, um kostenlos Geld abheben zu können.

Gibt es denn auch etwas, das Ihnen nicht so gut gefällt?

Sohn: Die Zinsen.

Vater: Aber die sind ja überall im Keller. Schön wäre natürlich, wenn die Sparkassen keine Kontoführungsgebühren nehmen würden. Aber ansonsten ... Der Service ist wie gesagt toll.

Schwiegervater: Na, und mit den Gebühren werden die Angestellten angemessen bezahlt.

Sohn: Die Leute sind immer freundlich, wollen mir nie etwas aufschwätzen. Ich fühle mich immer gut beraten. Nie habe ich den Eindruck, dass jemand einfach nur ein Geschäft mit mir machen will.

Haben Sie schon mal damit geliebäugelt, zu einer Bank zu wechseln?

Schwiegervater: Warum?

Sohn: Ich höre von den anderen immer, dass sie bei ihren Banken lange anstehen müssen, bis sie drankommen. Diese Erfahrung habe ich noch nicht gemacht.

Vater: So sehe ich das auch. Ich komme einfach an mein Geld, werde immer gut beraten und habe nie das Gefühl, ausgenommen zu werden. Ich kann immer anrufen, wenn ich Fragen habe, und bekomme hilfreiche Antworten. Das höre ich auch von anderen. Bei uns ist es Frau Mundry, bei Freunden sind es andere Sparkassenberater. Die sind kompetent, nett und nehmen sich die nötige Zeit.

In der Werbung heißt es, dass die Sparkassen es ihren Kunden einfach machen, ihr Leben besser zu gestalten. Stimmt das?

Schwiegervater: Wir sitzen ja hier im Haus meines Schwiegersohns. Als das finanziert werden musste, hat uns die Sparkasse mit einem Kredit und Bausparen unterstützt, schnell und unkompliziert.

Vater: Richtig. Und als wir dann modernisieren mussten, haben wir wieder eine Finanzierung über die Sparkasse in Anspruch genommen.

Schwiegervater: Bei der Sparkasse bekommen wir alles aus einer Hand. Außerdem setzt sich die Sparkasse für die Kultur und die Sportvereine ein. Da hilft sie vielen Menschen.

Ingo Rickert



Benjamin Rufflet

Oft heißt es, dass sich so vieles im Banking geändert habe – sehen Sie das auch so? Wenn ja, warum? Woran merken Sie das am stärksten?

Sohn: Jetzt geht noch mehr übers Internet oder mobil. Das ist doch super. Es ist viel einfacher geworden.

Vater: Stimmt. Früher mussten wir noch unsere Überweisungen in den Briefkasten werfen.

Schwiegervater: Ich mache auch alles schon lange online, geht doch viel schneller.

Haben Sie immer noch das Gefühl, bei der Sparkasse versteht man Sie und erkennt, was für Sie wichtig ist?

Sohn: Als Student habe ich manchmal finanzielle Engpässe. Die Berliner Sparkasse bietet mir immer die optimale Lösung an. Ich habe immer das Gefühl, dass sie für mich da ist.

Vater: Richtig. Wir sind keine Nummer.

Egal in welcher Situation merke ich, dass die Sparkasse mich als Kunde versteht.

**„WIR SIND KEINE NUMMER. EGAL IN WELCHER SITUATION MERKE ICH, DASS DIE SPARKASSE MICH ALS KUNDE VERSTEHT.“
FRANK RUFFLET**

2015 gab es bei der Berliner Sparkasse

1.298.779

Girokonten privater Kunden



Integration kann gelingen.

Wenn die Flüchtlinge aus den verschiedensten Teilen der Erde in Berlin ankommen, haben die meisten von ihnen Bombenhagel, Hunger und den Weg über das Mittelmeer überlebt. Jetzt haben sie vor allem einen Wunsch: Sie wollen in einen Alltag in Frieden zurückkehren. Die Berliner Sparkasse hilft ihnen dabei.

Der nächste große Schritt in die Normalität beginnt um 9.30 Uhr. Dann öffnen zwei Filialen der Berliner Sparkasse in Lichtenberg und Wilmersdorf ihre Türen, damit Flüchtlinge ein Girokonto eröffnen können. Sie brauchen es dringend, um ihre Sozialleistungen zu erhalten und am täglichen Leben teilzunehmen. Die Berliner Sparkasse bietet als einziges Kreditinstitut vor Ort zwei Kunden-Center speziell für Flüchtlinge. Wurden dort anfangs zehn Konten pro Tag eröffnet, sind es inzwischen bis zu 150. Schon früh morgens stehen die Ersten in der Schlange vor der Filiale.

Die Berliner Sparkasse hat Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingesetzt, die Arabisch sprechen. Eine von ihnen ist Dania Kayali. Sie hilft den Menschen, die aus Syrien und anderen Krisenregionen kommen, bei der Kontoeröffnung. „Die Flüchtlinge schätzen unseren Einsatz sehr“, erzählt sie. „Viele haben Tränen in den Augen, wenn sie ihr eigenes Konto eröffnet haben und wissen, dass sie nun mit der Sparkassenkarte zahlen und an allen Geldautomaten Bargeld abheben können.“ Manche bedankten sich sogar mit Süßigkeiten.

Dania Kayali ist oft berührt von den Geschichten, die sie über die Flucht hört. „Ein Mann kam mit seiner kleinen Tochter zu uns“, erinnert sie sich. Im November sei er stundenlang mit ihr in seinen Armen durch das Mittelmeer geschwommen, habe er ihr erzählt. Seine Frau sei tot. Die Sparkassenberaterin bewundert seinen starken Willen, ein neues Leben zu beginnen. Und sie weiß, dass es möglich ist. Als 13-Jährige ist sie selbst aus Syrien gekommen. „Nach zwei Jahren konnte ich problemlos am Schulunterricht teilnehmen“, sagt sie in akzentfreiem Deutsch. „Integration kann gelingen, und ich freue mich, diesen Menschen auf ihrem Weg dahin helfen zu können!“

 **91.634** Flüchtlinge sind seit Anfang 2015 nach Berlin gekommen

54.325 sind in der Stadt geblieben

18.400 haben bei der Berliner Sparkasse ein Konto eröffnet

14.000 allein im letzten halben Jahr

Mercedes-Benz Arena



Gute Stimmung.

Marcus Buder im Gespräch mit den Managern
der Anschutz Entertainment Group.

Bauboom Berlin.

Wenn Berliner Zeitungen etwas nüchtern von der „Mehrzweckhalle am Ostbahnhof“ schreiben, meinen sie eine der erfolgreichsten Multifunktionsarenen der Welt. Seit Mitte 2015 heißt sie Mercedes-Benz Arena, nachdem sie zuvor als O₂ World bekannt war. Ihr Betreiber ist die Anschutz Entertainment Group. Bis 2018 entwickelt sie vor der Arena für rund 190 Millionen Euro den Mercedes Platz. Finanzierungspartner dieses Projekts ist die Berliner Sparkasse.

Als der Leiter des Geschäftsbereichs Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse, Marcus Buder, sich auf dem künftigen Baugelände des Mercedes Platzes mit den Anschutz-Managern Jan Kienappel und Michael Kötter zu einem Gespräch trifft, tauscht er sich mit ihnen nicht nur über das anstehende Projekt aus, sondern auch über die Entwicklung des Berliner Immobilienmarktes.

Noch vor zehn Jahren bekam man in Berlin Traumimmobilien in Spitzenlagen für einen Bruchteil der heutigen Preise. Wie kam es dann zu der rasanten Wertsteigerung?

Kötter: Die Fußballweltmeisterschaft 2006 hat Berlin nicht nur einen Touristen-, sondern auch einen Bauboom beschert. Der kam allerdings mit einer kleinen Verspätung: Die Welt sah an den Bildschirmen oder erlebte vor Ort,

Jan Kienappel



wie groß die Lebensqualität in Berlin ist. Danach siedelten sich die ersten neuen Unternehmen an, vor allem Start-ups, und dann schossen auch überall neue Gebäude aus dem Boden.

Buder: So haben wir das auch erlebt. Die Menschen und Unternehmen haben in dieser Zeit schnell festgestellt, wie günstig Berliner Immobilien waren – vor allem im Vergleich zu anderen Metropolen wie London oder Paris. Und das ist auch heute noch so.

Kienappel: Außerdem ist mit dem Ausbruch der Bankenkrise 2008 das Interesse an alternativen Anlageformen immens gestiegen. Nicht umsonst haben Immobilien den Spitznamen „Betongold“. Aber Anschutz hat auch schon vor der WM an den Standort Berlin geglaubt. Wir haben dieses Areal am Ostbahnhof 2002 gekauft und die Arena gebaut.

Der Standort Berlin ist also ein Paradies für die Baubranche?

Buder: Nicht nur für die Baubranche. Aber natürlich gibt es hier auch Schwächen. Bislang hat sich hier kein ganz großer Konzern angesiedelt, wie etwa die im Dax notierten Unternehmen. Wir haben wenig Industrie und eine starke Abhängigkeit von der Dienstleistungsbranche. Die Berliner Baubehörden sind nicht gut ausgestattet und daher bei ihren Entscheidungen oft schwerfällig.

Marcus Buder



2,5 Mrd. € 

Zuwachs im Jahr 2015 bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse

Außerdem erschwert bzw. verzögert die Bürgerbeteiligung oft das Bauen. Der Flughafen Tempelhof ist ein Beispiel dafür. Andererseits hat unsere Stadt aber national und international ein enormes Ansehen. Viele Menschen möchten hier leben, und so verbuchen wir jährlich 40.000 bis 50.000 Zuzüge. Das macht den Standort für die Branche attraktiv.

Derzeit ist hier keine „Blase“ zu befürchten?

Buder: Nein, das Wachstum ist meines Erachtens nachhaltig, und es gibt noch Raum für weitere Immobilien. Sicherlich wird der Preisanstieg irgendwann nachlassen. Wir sind erst am Beginn eines Peaks. Derzeit nimmt die Zahl an Projektentwicklungen im Segment Büro zu, da ist eventuell ab 2020 auch ein Überangebot möglich. Einen Abschwung erwarten wir in den nächsten Jahren noch nicht.

Die Zeichen stehen also weiter auf Wachstum. Das Gleiche scheint auch für den Mercedes Platz zu gelten. Sie rechnen mit 20 Millionen Besuchern im Jahr. Wie setzt sich diese Zahl zusammen? Immerhin entspricht sie fast der Einwohnerzahl Australiens.

Kienappel: Die Mercedes-Benz Arena zieht jetzt schon 1,3 Millionen Besucher im Jahr an. Die hier entstehenden Gebäude werden das ihrige tun. Die neue Veranstaltungshalle wird Platz für 4.500 Besucher bieten. Das Kino wird 2.500 Plätze haben, die Bowlingbahn 28 Bahnen. Dazu kommen die Gäste der geplanten Hotels, Cafés, Bars und Restaurants. 20.000 Menschen werden in den Gebäuden rund um den Platz arbeiten, 4.000 wohnen. Das summiert sich schnell.



Michael Kötter

Wie konnte Ihr Unternehmen das Potenzial dieses Areals schon vor fast 20 Jahren erkennen?

Kienappel: Uns war klar, dass die Bebauung dieses Areals nur funktioniert, wenn wir uns nicht nur auf eine Zielgruppe festlegen. Wir haben genau geschaut, welche Menschen wir ansprechen und auf diesem Raum zusammenbringen können.

Warum hat sich die Sparkasse entschlossen, dieses Projekt zu begleiten?

Buder: Wir sind schon seit vielen Jahrzehnten aktiver Finanzpartner und Begleiter der Berliner Stadtentwicklung. Unser Angebot richtet sich an kommunale Wohnungsunternehmen sowie Investoren, die Grundstücke, Bürohäuser oder Einzelhandelsimmobilien erwerben, weiterentwickeln und anschließend veräußern oder vermieten. Mit all dieser Expertise und Erfahrung im Rücken war uns klar, dass dieses Projekt ein Erfolg wird und dass wir es begleiten wollen.

Weshalb haben Sie die Berliner Sparkasse ins Boot geholt?

Kienappel: Wir haben uns von Anfang an einen lokalen Finanzpartner gewünscht, der die Stadt mit ihren Vor- und Nachteilen kennt und der seine Entscheidungen vor Ort trifft, nicht in Frankfurt. Die Berliner Sparkasse kennt den regionalen Immobilienmarkt – von den Marktpreisen über die Baubedingungen bis hin zu den Wünschen und Plänen der Menschen, die hier leben. Auch wo und wie sie gerne ausgehen oder arbeiten möchten.

Kötter: Und wir wollten einen Partner, der an dieses Projekt glaubt. Der von dessen Erfolg genauso überzeugt ist wie wir. Die Sparkasse ist dieser Partner von Anfang an gewesen.

**„WIR SIND ERST AM BEGINN EINES PEAKS.“
MARCUS BUDER**



Jan Trommershausen

Hightech made in Berlin.

78.000
Firmenkunden
bei der Berliner Sparkasse

Oft heißt es, in Berlin gebe es wenig herausragende Großunternehmen. Dass sich aber hier europaweite Vorreiter in Sachen Spitzentechnologie befinden, wissen die wenigsten. Eines dieser Unternehmen ist seit seiner Gründung Kunde der Berliner Sparkasse.

Vielleicht liegt es an der großen Komplexität ihrer verschwindend kleinen Produkte. Vielleicht daran, dass die AEMtec GmbH nicht in Charlottenburg, Mitte oder Prenzlauer Berg, sondern in Adlershof angesiedelt ist. Kaum jemand würde vermuten, dass sie schon seit elf Jahren zu den innovativsten Unternehmen der Stadt gehört. Die Produkte des Mikrotechnologieherstellers werden außer in der Medizintechnik auch in der Telekommunikation, der Industrie- und Optoelektronik sowie der Automobilbranche eingesetzt.

Die Berliner Sparkasse hat von Anfang an verstanden, welch enormes Potenzial in dem Unternehmen steckt. Seit der Gründung ist sie sein Finanzpartner. Warum? „Weil die Sparkasse uns von Anfang an zugehört hat“, erklärt AEMtec-Geschäftsführer Jan Trommershausen. „Sie hat sich nicht nur für unsere Zahlen interessiert, sondern auch für unsere Produkte und unsere Zielgruppen“, betont er. Die Konditionen der Kreditinstitute beim Geldverleih variieren in seinen Augen nur noch geringfügig. „Aber die Berliner Sparkasse begleitet uns auf Augenhöhe. Und sie hat auch in schwierigen Zeiten zu uns gestanden.“

Das Interesse, die Nähe und die Geduld haben sich ausgezahlt. Hat AEMtec 2009 noch einen Umsatz von 15 Millionen Euro verbucht, betrug er 2015 schon 37 Millionen Euro. Europaweit führt das Unternehmen seine Branche an. „Diesen Vorsprung“, betont Trommershausen, „wollen wir nicht nur halten, sondern ausbauen.“

Für Firmenkunden

Berlin digital – die Gründerszene der Hauptstadt.



Dr. Malte Zur und Dr. Fabian Grasse

Berlin ist das deutsche Silicon Valley. Alle 20 Stunden wird hier ein Start-up gegründet. Jedes fünfte Start-up in Deutschland verbucht einen Umsatz von mehr als einer Million Euro im Jahr. Ganz gleich, ob Mode, Logistik oder Fintech – Berliner Start-ups digitalisieren das Unternehmertum durch alle Branchen hindurch.

Wie schnell sich ein Start-up etablieren kann, zeigt die Grasse Zur Ingenieurgesellschaft mbH, ein Kunde der Berliner Sparkasse. Das Unternehmen ist Hersteller von Prüfsystemen und bietet seinen Kunden mechanische Werkstoffprüfungen für faserverstärkte Kunststoffe (z. B. Karbon) an. Erst 2012 gegründet, umfasst die Liste der Kunden schon heute das Who's who der Automobilindustrie sowie der Luftfahrt-, Technologie- und Chemieunternehmen.

Mit **500** neuen Tech-Start-ups und **40.000** Gewerbeanmeldungen pro Jahr ist Berlin **Deutschlands Gründerhauptstadt**
3.300 Gründungen hat die Berliner Sparkasse seit dem Jahr 2000 begleitet



Spielplatz Berlin lockt Talente und Geld

Annähernd jeder **5. Euro** des in Europa investierten **Wagniskapitals** fließt nach Berlin



Mit der Rekordsumme von **2,14 Mrd. €** sammelten Berliner Start-ups 2015 deutlich mehr Geld ein als ihre Kollegen in London

73 % aller Gründer und **94 %** der Berliner Gründer halten Berlin für den **besten Ort**, um ein Start-up auf den Weg zu bringen



36,9 % der deutschen Start-ups sind mit **Kickertisch, Tischtennisplatte und/oder Spielekonsole** ausgestattet





Für Firmenkunden

Echte Partner.

Die Geschichte hinter der Kap-Lan Dönerproduktion GmbH in Berlin erinnert an die Redewendung „vom Tellerwäscher zum Millionär“. Als Gastarbeitersohn nach Berlin gekommen hat Remzi Kaplan sein Unternehmen von einem Wochenmarktstand zu einem der größten Dönerproduzenten Europas ausgebaut. Nun hat seine jüngste Tochter Belgin die Führung übernommen – und Kap-Lan liefert weltweit.

Mit sechs Jahren fing sie an, ihren Eltern bei der Arbeit auf dem Wochenmarkt zu helfen. „Damals habe ich als Lockvogel die Leute zu unserem Stand geführt“, erzählt Belgin Kaplan. Sie sitzt hinter ihrem großen creme-farbenen Schreibtisch in der Unternehmenszentrale im Wedding. An der Wand gegenüber hat sie auf einem XL-Monitor alle Stationen der Dönerfertigung im Blick. Schon als Kind wusste sie, dass sie später Döner produzieren wollte. Als ihr Vater ihr gut 25 Jahre später die Unternehmensleitung übertrug, hatte sie schon einen Imbiss geführt, Fleischverarbeitung gelernt und Marketing, Catering und Sponsoring des Unternehmens verantwortet. „Mir war immer wichtig, alles von Grund auf zu lernen“, betont sie. „Ich habe mich nicht als Papas Töchterchen ins gemachte Nest gesetzt.“

So fand der Generationswechsel auch nicht über Nacht statt. „Mein Vater hat mich lange begleitet und gecoacht“, sagt Belgin Kaplan. Er wollte sichergehen, dass sie einer so großen Verantwortung gewachsen ist. Für diese gründliche Vorbereitung ist sie noch heute dankbar und hat Großes vor: Nach der von ihr vorangetriebenen Expansion im arabischen Raum baut sie das Geschäftsmodell weiter aus. Pläne in Richtung Systemgastronomie gehören ebenso dazu wie weitere Standorte weltweit.

Seit Kurzem ist das Unternehmen Kunde der Berliner Sparkasse. „Belgin Kaplan ist für mich der Inbegriff einer offenen, nun nachfolgenden Unternehmergeneration“, sagt ihr Kundenbetreuer Daniel Schröder. „Mit ihrer angenehmen und trotzdem bestimmten Art macht sie es mir leicht, eine professionelle und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu führen.“ Auch Belgin Kaplan ist sehr zufrieden: „Die Sparkasse schaut nicht nur auf Zahlen, sondern wollte uns von Anfang an richtig kennenlernen“, erklärt sie. „Unser Kundenbetreuer ist zuverlässig und kümmert sich immer sofort um unsere Anliegen. So erlebe ich die Sparkasse als Partner. Darauf kann ich aufbauen.“

Mit insgesamt

1.600



**gibt es in Berlin mehr
Dönerläden als in Istanbul**

Belgin Kaplan



Einen schlafenden Riesen wecken.

Prof. Dr. Hermann Parzinger im Gespräch
mit Marianne Johannsen und Dr. Uwe Schneider

Bildung verdient Engagement.

Bildung, Kunst und Kultur sind Zeichen menschlichen Schaffens. So wie diese Disziplinen ihre Meister und Schüler hervorbringen, bringen sie auch ihre Förderer mit sich. Das sind Akteure wie die Berliner Sparkasse und ihre Stiftungen ebenso wie einzelne Menschen oder Initiativen. Denn finanzielle Unterstützung und ehrenamtlicher Einsatz tragen gleichermaßen dazu bei, Lücken in unserer Gesellschaft zu schließen.

An einem der ersten Frühlingstage treffen sich drei Vertreter der Berliner Kultur- und Bildungsszene auf der Museumsinsel. Sie sprechen über die Bedeutung ihrer Arbeit für Berlin und die Rolle des gesellschaftlichen Engagements. Anwesend sind Marianne Johannsen, erste Vorsitzende von MORUS 14, Dr. Uwe Schneider, Projektleiter des Jugendforschungsschiffs, sowie Prof. Dr. Hermann Parzinger, Präsident der Stiftung Preußischer Kulturbesitz.

Welche Bedeutung haben Ihre Einrichtungen für Berlin bzw. für die Menschen, die sie nutzen?

Schneider: Auf unserem Schiff vermitteln wir Kindern und Jugendlichen Biologie, Physik und Chemie der Gewässer in Auseinandersetzung mit der Natur. Aber es geht nicht nur um Lerninhalte: Bei uns erleben sie hautnah das Abenteuer Natur.

Parzinger: In unseren 16 Museen können die Besucher Exponate von der Antike bis zur Gegenwart betrachten und Geschichte verstehen lernen. Sie begreifen, wie eng verflochten die Kulturen der Welt schon immer waren. In gewisser Weise spiegelt sich darin auch das aktuelle Leben in Berlin.

Dr. Uwe Schneider

Marianne Johannsen



Prof. Dr. Hermann Parzinger

Johannsen: Wir tragen entscheidend dazu bei, viele Kinder – und damit auch deren Eltern – im Neuköllner Rollbergviertel besser zu integrieren und ihr Bildungsniveau zu erhöhen. Wir arbeiten dort mit Menschen, die aus vielen Nationen kommen, unterschiedliche Sprachen sprechen und aus ganz unterschiedlichen Kulturkreisen stammen.

Wie kann Integration da gelingen?

Johannsen: Mit ehrenamtlichen Mentoren. Seit 2007 betreuen in unserer Schülerhilfe 115 von ihnen mehr als 100 Kinder: bei Hausaufgaben in einer Eins-zu-eins-Betreuung jede Woche eineinhalb Stunden lang oder auf Ausflügen.

Herr Prof. Parzinger, es mag weit hergeholt klingen, aber können auch Museen integrieren?

Parzinger: Unbedingt. Wir führen ja Projekte durch, die auch bei Jugendlichen aus bildungsfernen Schichten oder mit Migrationshintergrund sehr gut ankommen. Im Rahmen des Projekts „Museum der Gefühle“ haben Schüler einen völlig neuen Zugang zur christlichen Kunst im Bode-Museum entwickelt. Oder etwa der Ideenwettbewerb „Wünsch dir was“, bei dem sich Jugendliche mit ihren Vorstellungen in die Museumsarbeit einbringen konnten, übrigens maßgeblich gefördert von der Berliner Sparkasse.

Wie sieht diese Unterstützung genau aus?

Parzinger: Die Sparkassen-Finanzgruppe ist einer unserer Hauptförderer und unterstützt uns bei Bildungsprogrammen, großen Ausstellungen, wie zuletzt „The Botticelli Renaissance“ in der Gemäldegalerie, und wichtigen Kommunikationsmaßnahmen. Mit dem Engagement im Bildungsbereich gelingt es, Kinder und Jugendliche an Kunst und Kultur in den Museen heranzuführen.

Frau Johannsen und Herr Dr. Schneider, wie unterstützt die Berliner Sparkasse Ihre Projekte?

Johannsen: Als wir 2012 vor dem finanziellen Ausstand, hat uns die Stiftung Berliner Sparkasse gefördert, damit wir weitermachen konnten. Seitdem fördert uns die Stiftung immer wieder.

Schneider: Auch wir profitieren von der langfristigen Förderung der Stiftung. Auf diese Weise ist der Betrieb zumindest das Jahr über gesichert, und wir können 70 Prozent der Schüler unser Angebot kostenlos zur Verfügung stellen.

Was muss geschehen, damit alle Kinder und Jugendlichen in Berlin gleiche Bildungschancen haben?

Parzinger: Das ist ein ganz wichtiges Ziel, und hier müssen alle gesellschaftlichen Akteure zusammenwirken, Schule allein kann das nicht leisten. Hier steht die Bildungspolitik genauso wie die Wirtschaft in der Pflicht. Die Zusammenarbeit mit der Berliner Sparkasse beweist, dass wir, wenn wir es engagiert und entschieden angehen, einen schlafenden Riesen wecken können.

Schneider: Vor allem die Eltern müssen die Bedeutung von Bildung erkennen. Eltern können ihre Kinder unterstützen, wenn sie vermehrt Präsenz in der Schule zeigen und sich dort aktiv einbringen. Niemand kann in unserer Gesellschaft bestehen, wenn er zu wenig Deutsch beherrscht oder sich gar absondert.

Johannsen: Hier braucht es noch viel mehr ehrenamtliche Unterstützung, zum Beispiel in Form einer Nachmittagsbetreuung.

Apropos Erfolg: Welche Erfolgserlebnisse haben Sie bei Ihrer Arbeit?

Johannsen: Besonders freuen wir uns, wenn „unsere“ Kinder die Schule erfolgreich abschließen und einige von ihnen wiederum den Jüngeren bei uns helfen. Ein anderer großer Erfolg ist, wenn ihre Eltern tatsächlich begreifen, welchen Wert Bildung hat.

Schneider: Manche der Schüler waren noch nie am Wasser. Ganz abgesehen vom Wert ihrer Forschungen auf dem Schiff ist der Schulausflug für sie eine enorme persönliche Bereicherung und vielleicht ein erster Schritt im Hinblick auf den Schutz unserer Umwelt und der natürlichen Ressourcen.

Woran messen die Museen den Erfolg ihrer Arbeit, Herr Prof. Parzinger?

Parzinger: Allein 2015 haben uns insgesamt 550.000 Kinder und Jugendliche besucht. Aber noch wichtiger als diese enorme Zahl sind die positiven Reaktionen auf unsere Veranstaltungen.

Unterstützen andere Finanzinstitute Ihre Arbeit auf vergleichbare Weise?

Schneider: Nein. Das Engagement der Berliner Sparkasse ist schon deswegen einzigartig, weil sie uns über mehrere Jahre fördert.

Johannsen: Auch uns unterstützt bisher kein anderes Finanzinstitut. Mit ihrer großzügigen Förderung ermöglicht die Sparkasse Kontinuität und Nachhaltigkeit.

Stiftung Preußischer Kulturbesitz

Die Stiftung Preußischer Kulturbesitz zählt zu den größten Kulturinstitutionen weltweit. Zu ihr gehören Museen, Bibliotheken, Archive und Forschungsinstitute. Ihre Sammlungen dokumentieren die kulturelle Entwicklung der Menschheit von den Anfängen bis in die Gegenwart, in Europa und auf anderen Kontinenten.

www.preussischer-kulturbesitz.de

MORUS 14

Der Verein engagiert sich seit 2003 im Neuköllner Rollbergviertel für Bildung, Kultur und Gewaltprävention. Beim Mentoringprojekt „Netzwerk Schülerhilfe Rollberg“ setzen sich mehr als 100 Freiwillige für die nachhaltige Förderung von Kindern und Jugendlichen ein.

www.morus14.de

Jugendforschungsschiff

Das schwimmende Schülerlabor liegt in Reinickendorf vor Anker und ist ein außerschulischer Lernort für Schulen und Jugendhilfeträger mit den Schwerpunkten Gewässerökologie, regenerative Energien und Wetter. Neben Schülern kommen neuerdings auch Flüchtlingskinder an Bord. Der Aufenthalt wird durch Reinickendorfer Kunden der Berliner Sparkasse ermöglicht, die dafür auf das erste Kiezkonto der Berliner Sparkasse Spenden überweisen.

www.jugendforschungsschiff.de

2015 engagierte sich die Berliner Sparkasse mit

3,9 Mio. €

für gemeinnützige Projekte in Berlin





Tanja Müller-Ziegler, Dr. Johannes Evers und Fabian Wiede (v.l.n.r.) mit „Jungfüchsen“

Für Berlin

Wir machen was.

Die Berliner Sparkasse fördert seit Jahrzehnten ehrenamtliches Engagement an vielen Orten der Stadt. Doch die Unterstützung der Gesellschaft geht nicht nur von dem Finanzinstitut aus.

Auch für 2016 ist wieder ein Ehrenamtsmonat geplant und die Berliner Sparkasse freut sich auf zahlreiche Teilnehmer und interessante Projekte.

Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in ihrer Freizeit selbst ehrenamtlich aktiv. Seit 2014 führt die Berliner Sparkasse außerdem einen Ehrenamtsmonat durch. Im September unterstützen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgewählte Projekte einen ganzen Tag lang tatkräftig.

Erfreulicher Nebeneffekt: Während der gemeinsamen Arbeit verbringen die Teilnehmer einen ganzen Tag lang miteinander. Dabei unterstützen sie nicht nur tatkräftig ehrenamtliche Projekte, sondern haben auch die Möglichkeit, einander besser kennenzulernen.

„Wir geben alles.“

Seit **2015** 
Nachwuchsförderung mit der Berliner Sparkasse

Das Jahr 2016 begann als Jahr der Superlative für den deutschen Handball: Europameistertitel geholt, für die Weltmeisterschaft qualifiziert und die Olympiateilnahme gesichert. Für den Berliner Handballclub „Füchse Berlin“ endete schon 2015 sehr erfreulich, denn er gewann im Herbst die Berliner Sparkasse als Premium-Partner und als Hauptförderer seiner Jugendmannschaft.

Die Berliner Sparkasse hilft den „Jungfüchsen“ beim Großwerden und will den Verein dabei unterstützen, aus jungen Handballtalenten Profis zu machen. Denn als die deutsche Handballnationalmannschaft Anfang des Jahres in Polen Europameister wurde, verdankte sie diesen triumphalen Sieg ganz maßgeblich der Beteiligung der „Füchse“. Gleich drei Berliner Stammspieler gehören zur Nationalmannschaft. Seit 2007 spielen die „Füchse“ in der ersten Bundesliga – mit unterschiedlichem Erfolg. 2014 gewannen sie den ersten Titel, ein Jahr später sogar den ersten europäischen Pokal und die Vereins-

weltmeisterschaft. In dieser Saison ist das Ziel der fünfte Tabellenplatz, um in der nächsten Saison wieder auf europäischer Ebene zu spielen.

„Das Auf und Ab im Profisport kennt jeder. Das gehört dazu. Aber wir geben alles, um wieder an die Spitze zu kommen“, sagt Fabian Wiede. Der 22-Jährige ist seit 2009 bei den „Füchsen“. Bei der Europameisterschaft hat er mit seinen Toren entscheidend zum Titelgewinn beigetragen. Seit Anfang Februar ist Wiede außerdem Auszubildender bei der Berliner Sparkasse. Da freut es ihn doppelt, dass sein Arbeitgeber seit Oktober 2015 Premium-Partner seiner Mannschaft und Hauptförderer des „Füchse“-Nachwuchses ist. „Für uns ist das großartig“, betont Wiede. Mit der finanziellen Unterstützung könne der Verein weiter wachsen und noch mehr junge Menschen für diesen Sport begeistern. Außerdem sporne es ihn an, wenn seine Kollegen im Sparkassen-Fanblock seine Mannschaft anfeuern. „Das ist doch genau die Unterstützung, die man braucht, um ganz oben dabei zu sein.“

Kindermusical, Flüchtlingshilfe oder Deutsches Rotes Kreuz: Die Bandbreite der Initiativen und Vereine, für die sich zahlreiche Angestellte der Berliner Sparkasse in ihrer Freizeit starkmachen, ist groß und vielfältig. Die meisten von ihnen tun das schon seit Jahren regelmäßig, freiwillig und unentgeltlich. „Der ehrenamtliche Einsatz ist vielen unserer Kollegen sehr wichtig. Daher haben sie sich sehr über das Angebot unseres Vorstands gefreut, als dieser vor gut zwei Jahren zum ersten Mal Unterstützung in Form des Ehrenamtsmonats in Aussicht stellte“, erzählt Kerstin Hüsken, Mitarbeiterin in der Unternehmenskommunikation und eine der Organisatorinnen dieser besonderen Aktion.

Die Resonanz innerhalb der gesamten Sparkasse war schon im ersten Jahr sehr positiv: „Rund 110 Kolleginnen und Kollegen haben sich beteiligt“, erinnert sich Kerstin Hüsken. Zusätzlich spendete die Berliner Sparkasse insgesamt rund 20.000 Euro für alle Projekte. Aufgrund des Erfolgs wurde beschlossen, dass Mitarbeiter im März 2015 erneut Projekte für einen Ehrenamtsmonat einreichen konnten: „21 Projekte wurden dann im September von 140 engagierten Kollegen unterstützt. Auch unser Vorstand hat die Ärmel hochgekrempt und mitgeholfen.“ So konnten unter anderem ein Duftgarten angelegt, Kanus repariert und ein Schulhof gestaltet werden.



Jahresrückblick Engagement.

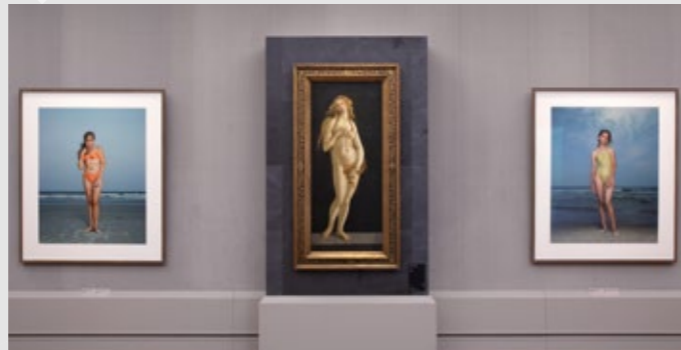


Gründerpreis

Die Berliner Sparkasse ist Partnerin der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin. Sie unterstützt Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit und vermittelt in Workshops und Seminaren grundlegendes Wissen zur Finanzplanung. Gemeinsam mit dem „Netzwerk Unternehmertum der Freien Universität Berlin“ lobt sie zudem seit 2013 den mit 4.000 Euro dotierten „Gründerpreis der Berliner Sparkasse“ aus. Die drei Veterinärmedizinerinnen vom Futtermittelentwickler PerformaNat gewannen 2015.

Botticelli

Seit 2011 ist die Berliner Sparkasse gemeinsam mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband sowie der Deka Hauptförderer der Staatlichen Museen zu Berlin. Der Fokus dieser Kooperation liegt auf der Bildungsarbeit. Kinder- und Studentenprojekte wie „Wünsch dir was“ oder „Über kurz, mittel oder lang“ stehen im Vordergrund. Außerdem unterstützt die Sparkasse jährlich eine große Ausstellung, wie 2015 „The Botticelli Renaissance“.



Nachwuchssportler des Monats

Jeden Monat kürt die Berliner Sparkasse gemeinsam mit der Berliner Stadtreinigung und dem Landessportbund Berlin die Olympioniken der Zukunft. Per Online-Abstimmung wird unter mehreren Kandidatinnen und Kandidaten ausgewählt. Nachwuchssportler im September 2015 war Tim Hecker. Der Canadier ist das zweite Zuhause des 17-jährigen Schülers vom SC Berlin-Grünau, der in der dritten Klasse seine Leidenschaft fürs Paddeln entdeckte. Heute ist er in Deutschland die Nummer eins im Einer der Junioren.



Berlin hat Talent

Die Berliner Sparkasse macht sich für den Breitensport stark. „Berlin hat Talent“, eine Initiative des Landessportbunds Berlin sowie der Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Wissenschaft, fördert sportlich begabte Kinder und unterstützt Kinder mit motorischem Förderbedarf. Dazu findet an 440 Grundschulen in Berlin ein Talentscreening statt. Seit dem Projektstart im Jahr 2014/2015 wurden rund 400 Kinder und Jugendliche gefördert und gefördert.



Straßenkinder

Der renommierte Verein Straßenkinder e.V. kümmert sich um Kinder und Jugendliche, die auf der Straße leben oder von Kinder- und Bildungsarmut betroffen sind. Die Stiftung Berliner Sparkasse unterstützt das zum Verein gehörende „Kinder- und Jugendhaus Bolle“. Bis zu 150 Kinder und Jugendliche betreut der Verein hier täglich. Die Förderung der Stiftung kommt der Arbeit im Kids-Café von Bolle zugute. Dort können die Kinder täglich ihre Freizeit verbringen und die Spiel- und Bastelangebote nutzen.



„Buchstabensuppe“ in der gelben Villa

„Sprechen, Lesen, Kochen“, lautet das Motto des Projekts „Buchstabensuppe“ in der gelben Villa in Kreuzberg. Es verbindet Sprachförderung und Ernährungsbildung auf spielerische Weise. Dank einer Spende der Stiftung Berliner Sparkasse können benachteiligte Kinder und Jugendliche aus der Nachbarschaft seit dem Schuljahr 2014/2015 hier gemeinsam kochen, Theater spielen, Rezepte sammeln, Radiofeatures machen und sogar bloggen.

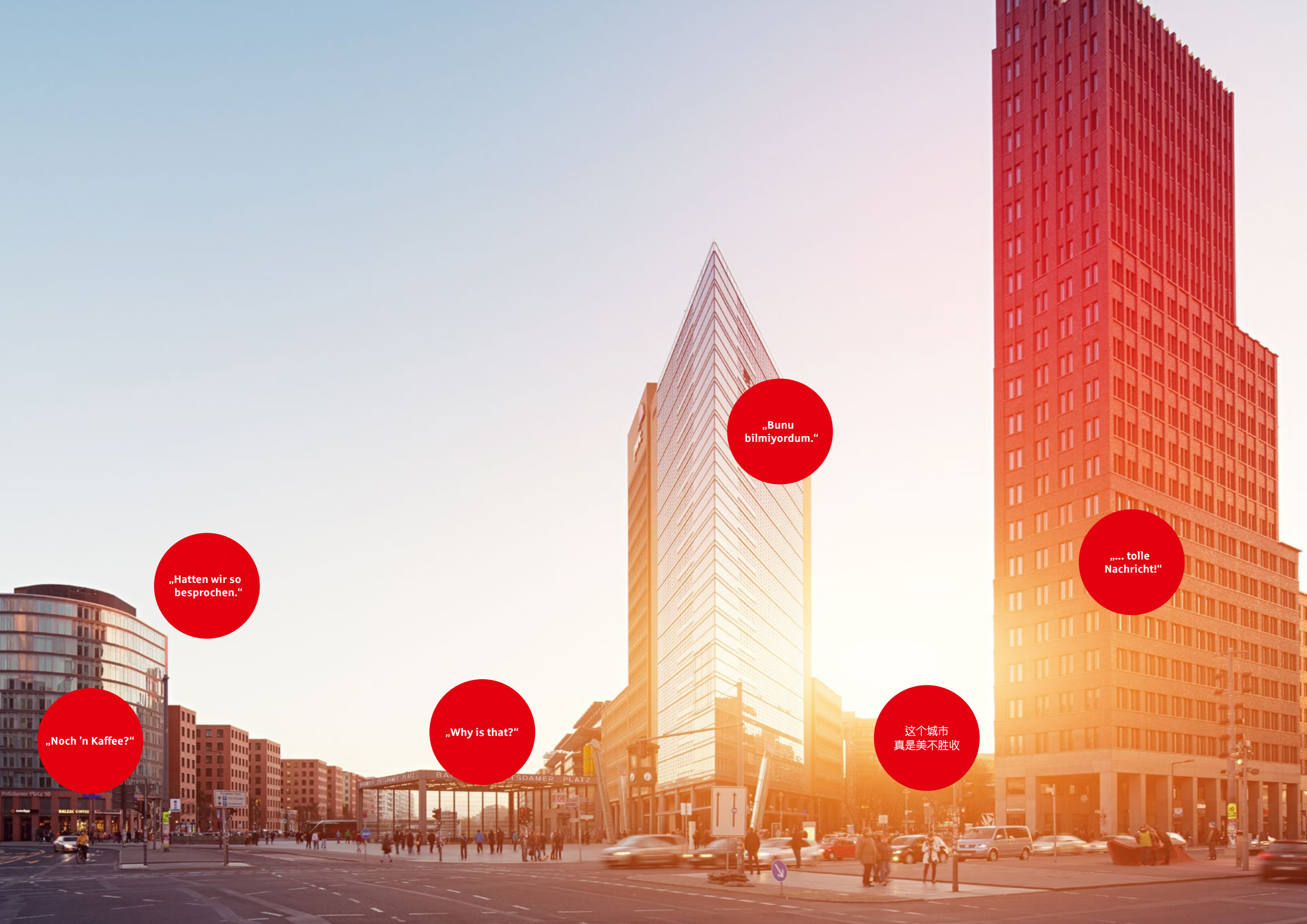
Patenschaft für Tigerbabys

Im Sommer 2015 hat die Berliner Sparkasse die Patenschaft für vier Tigerbabys im Tierpark übernommen und einen Namenswettbewerb ausgelobt. 2.500 Berlinerinnen und Berliner reichten Vorschläge ein. Nun heißen die Jungtiger Alexa, Amura, Amba und Artjom. Die Tigereltern Aurora und Darius sind Teil des Europäischen Erhaltungszuchtprogrammes. Insgesamt wurden bis heute 134 Amurtiger im Tierpark geboren, ein wichtiger Beitrag zum Erhalt dieser stark bedrohten Tigerunterart.



Karneval der Kulturen

Beim Karneval der Kulturen zeigt Berlin jedes Jahr zu Pfingsten seinen kulturellen Reichtum. Zur Existenz des Karnevals leistet die Berliner Sparkasse einen unverzichtbaren Beitrag. „Sie gehört zu den drei, vielleicht vier Berliner Unternehmen in der Stadt, die in die Verantwortung für diese wichtige Veranstaltung gehen. Das kann nicht hoch genug geschätzt werden!“, betont Nadja Mau, Leiterin des Karnevals der Kulturen. Die Berliner Sparkasse unterstützt den Karneval nicht nur finanziell: 2015 war sie mit einem mobilen Geldautomaten und jeder Menge Luftballons vor Ort.



„Hatten wir so
besprochen.“

„Noch 'n Kaffee?“

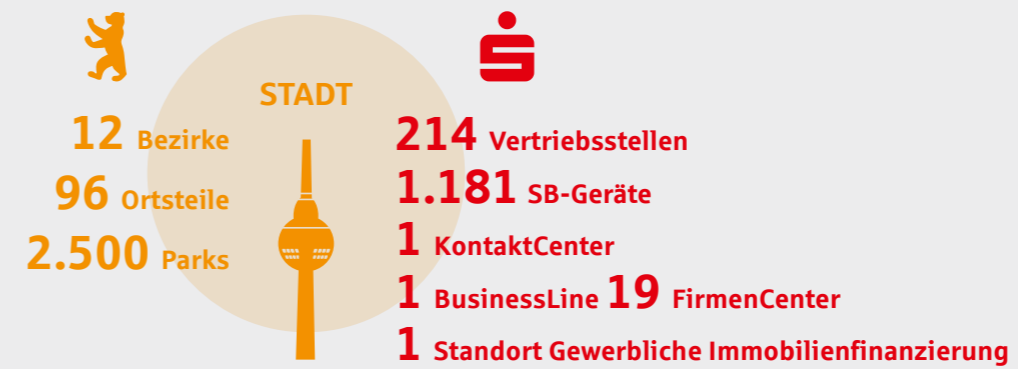
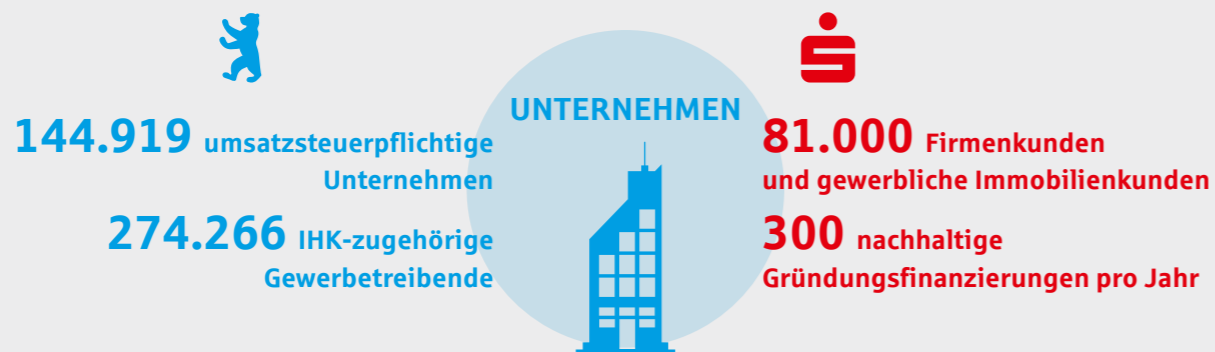
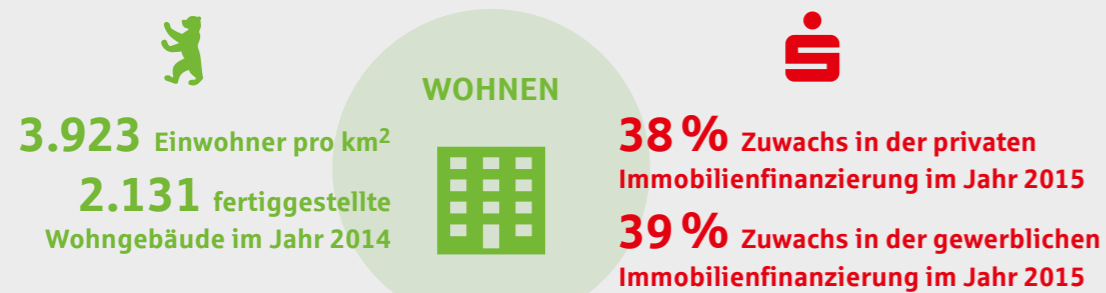
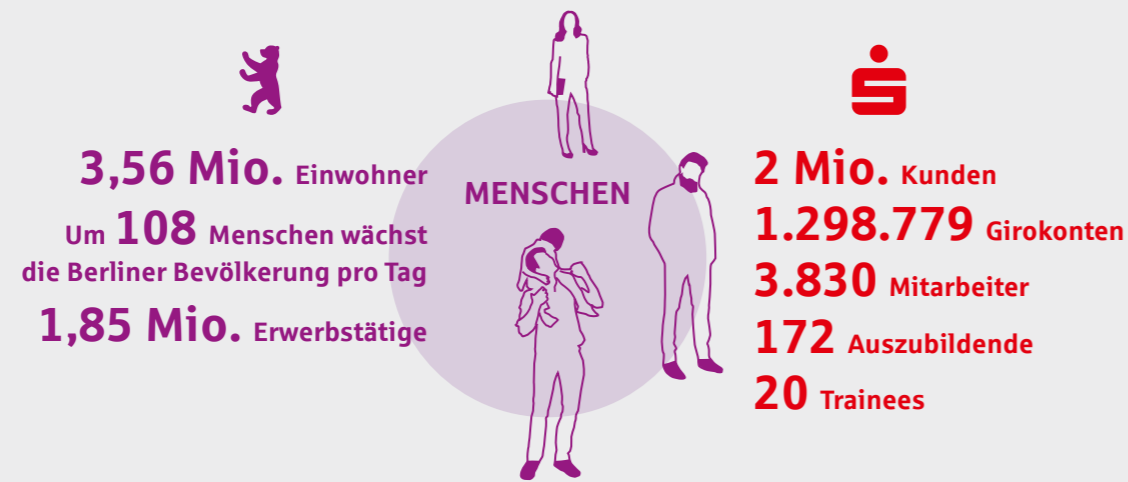
„Why is that?“

„Bunu
bilmiyordum.“

这个城市
真是美不胜收

„... tolle
Nachricht!“

Berlin und seine Sparkasse.



Bei den Angaben handelt es sich teilweise um gerundete Zahlen.

Geschäftszahlen.

Mitarbeiterzahlen 2014–2015

	31.12.2015	31.12.2014
Mitarbeiter Berliner Sparkasse/LBB AG	3.830	4.073
Mitarbeiter in den Geschäftsfeldern Private Kunden und Firmenkunden	2.477	2.501
Davon: Vertrieb Berliner Sparkasse	1.931	1.949
Auszubildende	172	172
BA-Studenten	28	32
Trainees	20	14

Die Werte 2014 wurden bezüglich der Mitarbeiter in den Geschäftsfeldern Private Kunden und Firmenkunden wegen der geänderten Zuordnung der Immobilienfinanzierung angepasst.

Private Kunden – Einlagen

Mio.EUR	31.12.2015	31.12.2014
Sichteinlagen	10.755	9.574
Davon: Tagesgeldkonten	4.656	4.252
Termineinlagen/Sparbriefe	12	11
Spareinlagen	5.320	5.423
Summe Kundeneinlagen	16.087	15.008

Firmenkunden – Einlagen

Mio.EUR	31.12.2015	31.12.2014
Sichteinlagen	6.117	6.693
Davon: Tagesgeldkonten	2.307	2.040
Termineinlagen/Sparbriefe	64	324
Spareinlagen	111	120
Summe Kundeneinlagen	6.292	7.137

Private Kunden – Kredite

Mio.EUR	31.12.2015	31.12.2014
Tages- und Termingelder	0	2
Kontokorrentkredite	319	341
Kreditkarten	1.236	1.106
Immobilienkredite ¹	1.886	1.714
Andere Kredite (z. B. Konsumentenkredite)	568	594
Summe Forderungen an Kunden	4.009	3.757

¹inkl. Weiterleitungsdarlehen

Firmenkunden – Kredite

Mio.EUR	31.12.2015	31.12.2014
Tages- und Termingelder	202	203
Kontokorrentkredite	379	395
Immobilienkredite	5.893	5.785
Andere Kredite	4.891	5.506
Summe Forderungen an Kunden	11.365	11.889
Forderungen an Kreditinstitute	1.424	1.518

Anhang

Berliner Sparkasse

Mitglieder des Vorstands

Dr. Johannes Evers, Vorsitzender
Volker Alt
Hans Jürgen Kulartz
Tanja Müller-Ziegler

Mitglieder des Beirats

Dr. Johannes Evers, Vorsitzender des Vorstands und Vorsitzender des Beirats der Berliner Sparkasse
Prof. Dr. Peter-André Alt, Präsident der Freien Universität Berlin, stellvertretender Vorsitzender des Beirats der Berliner Sparkasse
Sophia Eltrop, Geschäftsführerin HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH
Dr. Andrea Grebe, Vorsitzende der Geschäftsführung der Vivantes Netzwerk für Gesundheit GmbH (Mitglied ab 23.02.2016)
Prof. Wolfgang Hünnekens, Geschäftsführer VON NEUEM GmbH
Barbara Jaeschke, Managing Director GLS Sprachschule Berlin
Dr. Sigrid Evelyn Nikutta, Vorsitzende des Vorstands der Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) (Mitglied bis 31.12.2015)
Hans-Georg Kauert, Leiter der Abteilung Wirtschaft in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung des Landes Berlin
Tim Keding, Geschäftsführer SHOEPASSION
Dilek Kolat, Senatorin für Arbeit, Integration und Frauen des Landes Berlin

Impressum

Herausgeber:
Berliner Sparkasse
Alexanderhaus
Unternehmenskommunikation
Alexanderplatz 2, 10178 Berlin
Telefon: 030/869 651 94
presse@berliner-sparkasse.de

Kontakt

Berliner Sparkasse
Alexanderhaus
Alexanderplatz 2, 10178 Berlin
Telefon: 030/869 801
info@berliner-sparkasse.de
www.berliner-sparkasse.de

KontaktCenter

Montags–freitags 8–19 Uhr, samstags 9–14 Uhr
Telefon: 030/869 869 69, Telefax: 030/869 869 31
Live Chat: montags–freitags 8–19 Uhr, samstags 9–14 Uhr,
www.berliner-sparkasse.de/kontakt
WhatsApp: montags–freitags 8–19 Uhr, samstags 9–14 Uhr, Telefon: 01520/320 777 1

Impuls- und Qualitätsmanagement

Hotline für Anregungen und Reklamationen
Montags–freitags 9–19 Uhr
Telefon: 030/869 869 66, Telefax: 030/245 575 02
qualitaetsmanagement@berliner-sparkasse.de

Online-Banking-Hotline

Montags–freitags 8–19 Uhr, samstags 9–14 Uhr
Telefon: 030/869 869 57, Telefax: 030/869 869 58

BusinessLine

Montags–freitags 8–18 Uhr
Telefon: 030/869 869 869, Telefax: 030/869 869 888

Videoberatung:

www.berliner-sparkasse.de/videoberatung

Stiftung Berliner Sparkasse – von Bürgerinnen und Bürgern für Berlin

Alexanderplatz 2, 10178 Berlin
Telefon: 030/869 747 650
stiftung@berliner-sparkasse.de
www.berliner-sparkasse.de/stiftung

Berliner Sparkassenstiftung Medizin

Alexanderplatz 2, 10178 Berlin
Telefon: 030/869 833 19
kontakt@berliner-sparkassenstiftung-medizin.de
www.berliner-sparkassenstiftung-medizin.de

Stiftung Brandenburger Tor

Pariser Platz 7, 10117 Berlin
Telefon: 030/226 330 30
info@stiftungbrandenburgertor.de
www.brandenburgertor.de

Kundenmagazin Berliner Akzente

Berliner Sparkasse
Redaktion Berliner Akzente
10889 Berlin
Telefon: 030/869 823 48
berliner.akzente@berliner-sparkasse.de
www.berliner-akzente.de

Konzeption und Gestaltung

AM | COMMUNICATIONS

Fotografie

Thomas Meyer, Dawin Meckel, Michael Jungblut, Michael Bader, Christian Kruppa, Sebastian Burgold, Daniela Inconato, gelbe Villa, Sebastian Skiba, Staatliche Museen zu Berlin/Achim Kleuker, Camera 4, LSB/Jürgen Engler, Straßenkinder e. V., Christian Schieder, Getty Images



berliner-sparkasse.de

<http://blog.berliner-sparkasse.de>
www.facebook.com/berlinersparkasse
<http://twitter.com/BerlinerSPK>
www.youtube.com/berlinersparkasse