

**Rede von Dr. Tim Neseemann**

**Vorsitzender des Vorstandes, Die Sparkasse Bremen**

- Es gilt das gesprochene Wort -

11. Februar 2020

**[Folie 0 / Begrüßung]**

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen hier im FinanzCentrum Am Brill. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie zur heutigen Pressekonferenz der Sparkasse Bremen.

In der Finanzwirtschaft ist ja oft von Veränderungen die Rede. Wir stellen unsere Veränderungsbereitschaft heute selbst unter Beweis, denn wir präsentieren Ihnen diesmal keine klassische „Bilanz-PK“, bei der wir die Geschäftszahlen des Jahres in den Mittelpunkt stellen. Ich werde zwar auf die wesentlichen Kennzahlen für 2019 eingehen, allerdings nur kurz und erst im zweiten Block. So viel sei an dieser Stelle schon verraten: Wir sind zufrieden.

Vorher würde ich Ihnen gern – und etwas ausführlicher – den aktuellen Stand unserer strategischen Leitlinien skizzieren, die unsere Geschäftsentwicklung in diesem und in den kommenden Jahren maßgeblich prägen werden.

Die entscheidende Einflussgröße für unsere Unternehmensstrategie ist die Digitalisierung als Megatrend unserer Gesellschaft und unseres täglichen Lebens ganz allgemein.

Immer mehr Angebote sind über das Internet verfügbar, immer neue Technologien, Smartphone, Smarthome und vieles mehr – all das erzeugt bei den Konsumenten ständig neue Wünsche und Bedürfnisse, aber auch Ungeduld und Verwirrung.

Es gibt immer mehr Produkte und Dienstleistungen, die schnell und komfortabel online bezogen werden können, dabei bekommt gerade auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz eine wachsende Bedeutung. Dieser Wandel geht unaufhaltsam weiter und wird sich noch beschleunigen.

Es wäre aber zu kurz gesprungen, den digitalen Wandel als rein technologische Entwicklung zu betrachten. Die zunehmende Dynamik dieser technischen Möglichkeiten und die immer größere globale Vernetzung durch die Digitalisierung führen auch zu einer hohen Innovationskraft von Klein- und Großunternehmen, die zu unerwarteten, also disruptiven Veränderungen bei Produkten und Dienstleistungen führen. Das bedeutet, dass das Geschäftsmodell eines Unternehmens jederzeit zusammenbrechen kann. Einfach dadurch, dass jemand anderes (irgendwo auf der Welt) eine bessere Idee umsetzt.

Genau das ist in vielen Branchen ja auch schon passiert. Auch in der Finanzwirtschaft.

Der Wettbewerb entscheidet sich schon heute nicht mehr durch Größe und auch nicht allein durch Geschwindigkeit. Für Kunden ist immer mehr entscheidend, wo sie schnell und flexibel die passende Idee zur Lösung ihres individuellen Bedürfnisses finden.

Die Sparkasse Bremen stellt sich den zahlreichen Herausforderungen, die die Digitalisierung auch für unser Geschäftsmodell bedeutet und treibt den digitalen Wandel selbst aktiv voran. Denn dieser Wandel bietet auch vielfältige Chancen, die wir unbedingt nutzen wollen.

Dazu haben wir eine klare Strategie entworfen, wie wir in einer solchen Welt von morgen einen Nutzen für unsere Kundinnen und Kunden stiften können.

Dazu gehört auch, unsere Mitarbeitenden für Finanzgeschäfte in der digitalen Welt hinreichend technisch und organisatorisch zu befähigen, neue Zusammenarbeitsformen zu entwickeln, die auch agile Ansätze einschließen, und letztlich das Geschäftsmodell als solches immer wieder kritisch auf den Prüfstand zu stellen und ggf. anzupassen.

Die Notwendigkeit, immer flexibler und schneller auf Veränderungen und neue Trends zu reagieren, erfordert also eine grundlegende Transformation der Sparkasse Bremen.

Unsere Strategie baut deshalb auf drei Säulen, die ich Ihnen gern noch einmal vorstellen und Ihnen den aktuellen Entwicklungsstand erläutern möchte.

### **[Folie 1 / Vom Produkthanbieter zum Finanzvermittler]**

**Säule 1 ist beschrieben mit unserem Wandel vom klassischen Produkthanbieter zum Finanzvermittler.**

Dieser Ansatz steht dafür, wie wir die Finanzgeschäfte von heute sinnvoll weiterdenken und in einen breiteren privaten Nutzungskontext unserer Kunden übertragen.

Was meinen wir damit? Bei der Buchung von Reisen oder beim Kauf von elektronischen Geräten werden entsprechende Plattformlösungen inzwischen viel genutzt. Sie stiften den Kunden einen erkennbaren Mehrwert und haben den Wettbewerb etwa im Reisemarkt oder im Einzelhandel bereits grundlegend verändert – zum Leidwesen z. B. von Reisebüros und konventionellen, inhabergeführten Einzelhändlern.

Dieser Trend ist auch bei Finanzdienstleistungen deutlich erkennbar, denn diese sind leicht digitalisierbar. Durch Vergleichsportale besteht heute ein hohes Maß an Transparenz über die Preise und Leistungen der einzelnen Anbieter. Die Plattformökonomie ist deshalb auch in der Finanzwirtschaft nicht aufzuhalten und gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Das Ziel der Sparkasse Bremen ist es nicht, unsere Kundinnen und Kunden von der Nutzung solcher Plattformen fernzuhalten, sondern wir wollen sie dabei persönlich

und kompetent begleiten, um die für sie passenden Produkte und Dienstleistungen zu finden.

Wir verbinden mit der Strategie des Finanzvermittlers – bildlich gesprochen – das Beste aus zwei Welten: Unsere Kundinnen und Kunden bekommen mit digitaler Unterstützung einen exzellenten Überblick über das Preis-Leistungsverhältnis der verschiedenen Anbieter am Markt. Er oder sie muss sich in diesem Angebotsdschungel aber nicht allein zurechtfinden, sondern wird durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse Bremen vertrauensvoll und fachkundig begleitet, falls das gewünscht wird.

Diese Unterstützung ist nicht nur komfortabel und einfach, sie kann auch helfen, unter der Vielzahl der Angebote die richtige finanzielle Entscheidung zu treffen. Denn das Ergebnis, das Vergleichsportale auswerfen, ist teilweise auch missverständlich und irreführend, weil die Konditionen eben nicht immer eins-zu-eins vergleichbar sind. Das berühmte Gleichnis mit den Äpfeln und den Birnen kennen Sie ja.

Bei der Sparkasse Bremen können die Kunden aus einer Vielzahl von Angeboten auswählen und erhalten dazu eine vertrauenswürdige Beratungsleistung, ganz gleich, ob sie sich für ein Produkt von uns oder eines anderen Anbieters entscheiden.

Wie weit sind wir jetzt mit der Umsetzung der Strategie zum Finanzvermittler? Manche Vermittlungsangebote laufen schon recht gut, das gilt zum Beispiel für Ratenkredite, die unsere Kundinnen und Kunden gern nutzen, um größere Anschaffungen zu finanzieren. In anderen Produktbereichen, z. B. bei Immobilienfinanzierungen und Versicherungen, haben wir noch einen Weg zu gehen, weil wir uns in dieser neuen Rolle als Finanzvermittler erst noch das notwendige Vertrauen am Markt erarbeiten müssen.

Auf dem Chart erkennen Sie, in welchen Geschäftssegmenten wir bereits als Finanzvermittler tätig sind. Wir haben das Angebot in den vergangenen Jahren sukzessive weiter ausgebaut.

In den Bereichen Baufinanzierung, Ratenkredite und Versicherungsleistungen wird die Sparkasse Bremen inzwischen immer stärker als vertrauenswürdiger Finanzvermittler am Markt wahrgenommen. Nehmen Sie das Beispiel Baufinanzierung: Im persönlichen Beratungsgespräch vergleichen wir dabei die Konditionen von 180 ausgewählten Partnerbanken und finden das beste Angebot für unsere Kunden.

Eine weitere, unabhängige Online-Lösung ist Smavesto, unsere digitale, professionelle Vermögensverwaltung. Smavesto ist im vergangenen Jahr an den Markt gegangen und hat sich gut entwickelt. In diesem Jahr werden wir mit dem Roll-out in unseren Filialen beginnen, um Smavesto auch dort als digitales Wertpapierprodukt anzubieten. Parallel dazu arbeiten wir laufend daran, Smavesto noch besser und kundenfreundlicher zu machen. Das betrifft neue Features und Funktionalitäten sowie auch die Smavesto-App selbst.

Meine Damen und Herren, doch zurück zu unserem Konzept des Finanzvermittlers. Ich sagte ja schon, dass wir unsere Plattform laufend weiter ausbauen: So haben wir zum Beispiel für unsere Privatkunden nicht nur die Anbietervielfalt vergrößert, wir haben außerdem im vergangenen Jahr einen Strom- und Gasvergleich neu mit aufgenommen. Mit unserem Stromvergleich können unsere Kunden mit nur fünf Klicks bis zu 200 Euro im Jahr sparen. Bei Gastarifen ist die Ersparnis oftmals sogar noch höher.

Für die Bremerinnen und Bremer gut sichtbar sind wir mit diesem Angebot seit Juni 2019 im Weserpark mit unserem Fairgleichen Store. Dort können Interessierte den Store als digitales Vergleichsportal nutzen, um die für sie passenden Tarife und Konditionen, zum Beispiel für Strom, Gas oder Ratenkredite zu wählen. Begleitet werden sie dabei von kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparkasse Bremen. Für die Sparkasse Bremen ist der Fairgleichen Store damit auch so etwas wie das Gesicht unseres Wandels vom Produkthanbieter zum Finanzvermittler. (Der Fairgleichen Store wird übrigens seit kurzem ausschließlich von unseren Auszubildenden betrieben!)

## [Folie 2 / Stadtteilfilialen: Treffpunkt im Stadtteil]

**Die zweite Säule unserer Strategie zur Ausrichtung der Sparkasse Bremen auf das digitale Zeitalter ist unser neues, innovatives Filialkonzept mit der Umsetzung der Stadtteilfilialen.**

Während sich andere Finanzdienstleister in Bremen und überall in Deutschland Stück für Stück aus der Fläche zurückziehen und Filialstandorte schließen, investieren wir hier in Bremen insgesamt einen Betrag von rund 40 Millionen Euro in die Modernisierung unserer bestehenden Filialen sowie in den Aufbau von Stadtteilfilialen und Zweigstellen.

Ziel dieses Wandels ist es, dass wir den Kunden über das wohnliche Ambiente und auch durch Veranstaltungen ein Gefühl von Zuhause und Nachbarschaft vermitteln. Auch wenn sich die Sparkasse Bremen stetig verändert und weiterentwickelt, ist uns die Nähe zu den Bürgerinnen und Bürgern sehr wichtig. Daher haben wir uns vor rund zwei Jahren entschlossen, das Stadtteilfilialkonzept mit neuem Leben zu füllen. Auf dieser Grundlage helfen wir unseren Gästen, sich in der digitalen Welt von morgen zurechtzufinden und sind gern erster Ansprechpartner auch bei ihren finanziellen Entscheidungen.

Wie ist hier der Stand? Wir haben inzwischen deutliche Fortschritte bei der Transformation zu Stadtteilfilialen erzielt. Mit der Neustadt, Obervieland, Horn-Lehe und Schwachhausen sind inzwischen vier Stadtteilfilialen fertiggestellt.

Die fünfte Stadtteilfiliale eröffnet noch im März 2020 in Lesum. In Blumenthal und Vegesack sollen danach die nächsten Schritte unserer innovativen neuen Filialstruktur umgesetzt werden.

Am Ende dieser Umwandlung werden wir insgesamt 15 neue Stadtteilfilialen, 15 Zweigstellen und jeweils eine 24/7 Safeanlage in Bremen geschaffen haben. Damit sind wir dann in allen Stadtteilen der Hansestadt präsent und deutlich wahrnehmbar.

Aber was macht unsere Stadtteilfilialen eigentlich so besonders? Aus meiner Sicht sind sie der ideale Ort für unsere Kombination aus kompetenter, persönlicher Beratung auf der einen Seite und unseren digitalen Services und Dienstleistungen auf der anderen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Schlüssel in diesem Konzept. Sie beraten und empfehlen die passenden Finanzlösungen im Interesse der Kundinnen und Kunden. Die Einrichtung und Gestaltungselemente nehmen an allen Standorten jeweils Bezug zum Stadtteil und dem, was die Menschen dort beschäftigt.

Darüber hinaus sind die Stadtteilfilialen als attraktiver Treffpunkt für die Menschen im Stadtteil entwickelt worden – ein Konzept, das von unseren Kunden immer mehr genutzt wird. Dort präsentieren sich Unternehmen und Start-Ups, wir bieten Onlinebanking-Schulungen oder Fachvorträge an, z. B. zum Thema Sicherheit durch die örtliche Polizei, aber auch Tanz-Workshops u. ä.

Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in unseren Stadtteilfilialen sehr zufrieden. Die Anzahl der Beratungsgespräche ist gestiegen, gleiches gilt auch für die Qualität. Das moderne, innovative Ambiente färbt auch auf den Teamspirit unserer Mitarbeitenden ab. Die kurzen Wege bei Fragen und Absprachen kommen unserer Kundschaft unmittelbar zugute.

Dadurch, dass die analogen Dienstleistungen in den Zweigstellen erledigt werden, bleibt den Beraterinnen und Beratern mehr Zeit für die Kunden.

Unsere Stadtteilfilialen sollen sich zukünftig auch zu einer Quelle für neue Ideen entwickeln, womit wir als Sparkasse Bremen zukünftig neue Kundenerlebnisse erzeugen können. Denn durch den direkten Draht sind wir ganz dicht dran an den Menschen und haben immer ein Ohr für ihre Wünsche und Bedürfnisse.

Unser erstes Anliegen in den Stadtteilfilialen ist also, dass wir unsere Kunden auf der Grundlage unserer Plattform als Finanzvermittler optimal und vertrauensvoll beraten, auch wenn das passende Finanzprodukt einmal nicht von der Sparkasse Bremen stammt.

**[Folie 3 / Neuer Hauptsitz: Einzug im Oktober 2020]**

**Damit komme ich zur dritten Säule unserer Unternehmensstrategie: das neue, offene Bürokonzept, das die Sparkasse Bremen mit dem Campus im Technologiepark realisiert.**

Wir alle merken, dass sich die Welt um uns herum rasend schnell verändert. Wir müssen uns daran gewöhnen, dass wir uns in einem Umfeld bewegen, in dem sich Marktbedingungen, technische Möglichkeiten und damit auch die Kundenwünsche permanent und in einer nie dagewesenen Geschwindigkeit ändern.

Wir haben daraus für uns die klare Konsequenz gezogen, all unsere Abläufe und Angebote noch konsequenter als bisher von den Kunden aus zu denken und anzupassen. Wenn sich unsere Umwelt permanent wandelt, müssen wir selbst auch in höchstem Maße flexibel agieren. Denn um im Wettbewerb der Zukunft bestehen zu können, müssen wir mit der erforderlichen Geschwindigkeit und Innovationskraft Lösungen entwickeln, die einen spürbaren Kundennutzen stiften.

Um dorthin zu kommen, brauchen wir in der Sparkasse Bremen eine neue Form und Kultur der Zusammenarbeit. Wir müssen lernen, so zu denken, zu arbeiten und zu handeln wie unsere Wettbewerber von morgen - und das sind nicht die Banken von heute, sondern Unternehmen wie Google, Apple, Amazon und junge Startup-Unternehmen.

Wir sind davon überzeugt, dass wir mit Sparkasse-Bremen-Teams, die interdisziplinär zusammenarbeiten, dafür die besten Voraussetzungen schaffen. Denn die Erfahrung zeigt, dass interdisziplinär zusammengesetzte Teams am besten dazu in der Lage sind, mit Unerwartetem kreativ umzugehen. Sie sind am ehesten im Stande, kreative Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden zu erarbeiten. Dazu müssen sie ihre Ergebnisse aber auch eigenverantwortlich entscheiden und umsetzen können.

Hier in unserer Hauptstelle Am Brill wäre so eine Form der kundenzentrierten, interdisziplinären Zusammenarbeit schlicht nicht umsetzbar. Dafür benötigen wir Räumlichkeiten, in denen wir uns über Teamgrenzen hinweg offener, flexibler und schneller als bisher austauschen können. Räume, in denen wir uns variabel und in unterschiedlichen Gruppen unkompliziert treffen und zusammenarbeiten können. Räume, in denen wir kreativ und agil, innovative Ideen für unsere Kundinnen und Kunden entwickeln und umsetzen.

Mit unserer neuen Hauptstelle „Campus“ schaffen wir genau solche Räumlichkeiten. Der Bau unseres neuen Gebäudes im Technologiepark geht mit hohem Tempo voran. Wir gehen davon aus, dass wir im Oktober 2020 mit unserer Hauptstelle und rund 600 Mitarbeitenden in den Campus ziehen werden.

Auch wenn wir überzeugt davon sind, dass uns in unserem neuen Verwaltungsgebäude in den nächsten Jahren diese notwendige Transformation zu einem agilen Unternehmen gelingt, so müssen wir auch das Know-how aufbauen, um in der digitalen Welt von morgen neue Technologien zu beherrschen, z. B. um Kundenwünsche schnell und bequem zu erfüllen oder um Prozesse möglichst vollständig zu digitalisieren.

Um diesen Anspruch zu erfüllen und um unsere hohe Beratungskompetenz langfristig zu sichern, investiert die Sparkasse Bremen in ganz neue Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In den vergangenen Jahren haben wir unser Ausbildungsangebot schon ausgeweitet.

Seit 2019 bieten wir zusätzlich zum Ausbildungsberuf „Bankkaufleute“ auch die Ausbildungsberufe „Kaufleute für Büromanagement“ sowie „Kaufleute für e-commerce“ an. Darüber hinaus bilden wir in unserem Tochterunternehmen, der nwm nordwest media Servicegesellschaft, angehende Kaufleute im Dialogmarketing aus. Neben der klassischen Ausbildung kann in der Sparkasse Bremen auch ein duales Studium zum Bachelor of Arts in Business Administration in Kooperation mit der Hochschule FOM absolviert werden.

Mit aktuell knapp 90 Auszubildenden leisten wir nicht nur einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von Ausbildungsplätzen in Bremen, sondern auch zum notwendigen Aufbau eines immer mehr technisch geprägten Wissens unserer Mitarbeitenden.

Deshalb haben wir uns auch für den Standort auf dem Campus der Universität Bremen entschieden. Die Nähe zur Universität wollen wir aber auch dazu nutzen, möglichst eng mit den Menschen zusammenzuarbeiten, die die Digitalisierung maßgeblich mitgestalten, weil wir davon bei der Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells nur profitieren können. Wir haben mit der Universität Bremen inzwischen einen Kooperationsvertrag geschlossen, der vielfältige Möglichkeiten des gegenseitigen Austausches beinhaltet.

Ein weiteres Beispiel für diese klare Ausrichtung auf das digitale Zeitalter ist unser Joint Venture mit team neusta im Übersee-Hub. Dort im Hub werden digitale Beratungs- und Servicelösungen für die Sparkasse Bremen entwickelt, die unseren Kunden einfache und bequeme Lösungen ermöglichen sollen.

Doch zurück zum Campus: Insgesamt investiert die Sparkasse Bremen in den neuen Standort rund 75 Millionen Euro. Neben dem neuen Bürokonzept legen wir auch viel Wert auf Nachhaltigkeit. Wir streben unverändert an, dass der Neubau bei Fertigstellung das DGNB-Zertifikat (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V.) erhält – und zwar in Platin. Das ist der aktuell höchste Zertifizierungs-Standard in Sachen Nachhaltigkeit.

Auch hier Am Brill ist einiges in Bewegung gekommen. Seit Anfang Dezember 2019 ist das Team der Filiale in der Bahnhofstraße vorübergehend ins FinanzCentrum Am Brill gewechselt. Denn dort, in der Bahnhofstraße, bauen wir die bestehende Filiale noch bis Ende September 2020 in ein modernes, deutlich aufgewertetes KundenCentrum für den Innenstadtbereich um.

Dorthin werden nach der Fertigstellung nicht nur die Kolleginnen und Kollegen aus der ehemaligen Filiale zurückziehen. Auch das Team aus der Kundenhalle Am Brill

wird im September 2020 in die Bahnhofstraße wechseln. Das KundenCentrum wird nach dem Umbau alle Dienstleistungen rund um die Finanzen bieten. Insgesamt werden dort rund 40 Personen arbeiten.

Meine Damen und Herren,

soweit das Update zu den strategischen Leitlinien, an denen wir die Sparkasse Bremen der Zukunft entwickeln. Wir stellen uns im 195. Jahr unserer Unternehmensgeschichte technisch, organisatorisch und kulturell auf das digitale Zeitalter ein. Die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie zahlt sich in Teilen bereits aus. Es zeigt sich, dass unsere Maßnahmen greifen, um die Sparkasse Bremen nachhaltig und zukunftsfest aufzustellen. Dies ist ein lebendiger, kreativer Prozess, der uns am Ende des Tages zu einem leistungsfähigeren und kundenfreundlicheren Finanzdienstleister für die Bremerinnen und Bremer machen wird.

Dass wir dabei auf einem guten Weg sind, belegen auch unsere Geschäftszahlen für das abgelaufene Jahr 2019, die ich Ihnen nun in kompakter Form vorstellen möchte.

Die Sparkasse Bremen konnte im Geschäftsjahr 2019 unter weiterhin herausfordernden Rahmenbedingungen eine stabile, zufriedenstellende Geschäftsentwicklung verzeichnen und damit ihre bereits solide Ausgangsbasis für ihre zukünftige Entwicklung in einem anhaltend anspruchsvollen Umfeld weiter stärken.

#### **[Folie 4 / Zins- und Provisionsüberschuss]**

Im Kundenkreditgeschäft konnten wir die positive Entwicklung der Vorjahre fortsetzen.

Die Bestände der Sparkasse Bremen haben sich gegenüber dem Vorjahr stichtagsbezogen um knapp 400 Millionen Euro auf knapp 9,7 Milliarden Euro erhöht. Haupttreiber des Wachstums waren 2019 weitere Bestandszuwächse im gewerblichen Immobilienkreditgeschäft mit unseren Firmenkunden. Damit konnte die

Sparkasse Bremen auch unter den anspruchsvollen Rahmenbedingungen erneut ihre Position als wichtigster Mittelstandsfinanzierer in der Region Bremen bestätigen.

Im Kreditgeschäft mit Privatkunden konnten wir im Vorjahresvergleich ebenfalls Zuwächse und insgesamt eine solide und den Erwartungen entsprechende Geschäftsentwicklung verzeichnen. Infolge der auch im vergangenen Geschäftsjahr stabilen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hatten wir erneut praktisch keine Kreditausfälle. Trotzdem haben wir die Risikovorsorge aus Vorsichtsgründen mit Blick auf die rückläufige Konjunktur erhöht.

Im Kundeneinlagengeschäft konnten wir ungeachtet der anhaltend niedrigen Zinsen im Geschäftsjahr 2019 weitere Bestandszuwächse verzeichnen. Trotz der mit den niedrigen Marktzinsen verbundenen und durch die erneute Zinssenkung der EZB verschärften Ertragsbelastungen haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr auf die Weitergabe von Negativzinsen an unsere Privatkunden verzichtet.

Beim Zinsergebnis, der wichtigsten Ertragskomponente der Sparkasse Bremen, haben sich die Bestandszuwächse im Kreditgeschäft positiv ausgewirkt. Damit konnten wir die erheblichen Belastungen aus der anhaltenden Niedrigzinsphase aber nicht vollständig kompensieren.

Unser Provisionsüberschuss hat sich dagegen erhöht und besser als geplant entwickelt. Der Grund dafür waren vor allem die positiven Entwicklungen im Giroverkehr und im Kartengeschäft.

### **[Folie 5 / Zufriedenstellendes Jahresergebnis erzielt]**

Insgesamt hat die Sparkasse Bremen auf der Basis der vorgenannten Entwicklungen im Geschäftsjahr 2019 einen zufriedenstellenden Jahresüberschuss in Höhe von 33,7 Millionen Euro erzielt. Das war, wie Sie auch im 10-Jahres-Vergleich sehen, ein zufriedenstellendes Resultat.

Darüber hinaus hat die Sparkasse Bremen im Jahr 2019 im Rahmen einer umfassenden Beteiligungstransaktion ihre Anteile an der BREBAU GmbH veräußert. Diese außerordentlichen Erträge haben wir zur weiteren Substanz- und Eigenkapitalstärkung genutzt, im Wesentlichen durch eine zusätzliche Dotierung der Rücklagen im Fonds für allgemeine Bankrisiken.

Damit komme ich zum **Fazit**: Mit einem umfassenden, langfristig und nachhaltig ausgerichteten Maßnahmenprogramm stellen wir die Sparkasse Bremen auf die dramatischen geschäftspolitischen Herausforderungen der Zukunft aus anhaltender Niedrigzinsphase, neuen Wettbewerbern, steigenden regulatorischen Anforderungen, fortschreitender Digitalisierung und demografischem Wandel ein. Dieser langfristig ausgerichtete Veränderungsprozess ist konsequent am Kundennutzen ausgerichtet und erfordert auch eine Anpassung der Unternehmenskultur. Dabei sehen wir uns insgesamt auf einem guten Weg.

Die Sparkasse Bremen ist solide und stabil aufgestellt, wir investieren in Technik, Innovationen und ins Know-how unserer Mitarbeitenden, um auch in Zukunft leistungsfähig und erfolgreich zu sein. Wir sind und bleiben der verlässliche, starke und vertrauenswürdige Finanzpartner an der Seite der Bremerinnen und Bremer.

### **[Folie 6 / Fragen]**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

**Es gilt das gesprochene Wort!**