

Bericht des Vorstands
über die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2013
anlässlich der Vertreterversammlung am 27. Juni 2014

- Manuskript zur Rede von Herbert Pfennig, Sprecher des Vorstands -

Liebe Eigentümerinnen und Eigentümer der apoBank,
meine sehr verehrten Damen und Herren!

Im Namen des Gesamtvorstands der apoBank, d. h. meiner Kollegen Harald Felzen, Eckhard Lüdering, Dr. Thomas Siekmann und Ulrich Sommer, sowie im Namen aller unserer Führungskräfte und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur wichtigsten Veranstaltung im Geschäftsjahr unseres Instituts.

Ich freue mich sehr, dass Sie alle gekommen sind und unsere Eigentümer repräsentieren. Es beeindruckt mich immer wieder aufs Neue, dass Sie Ihr Engagement für die apoBank sehr ernst nehmen und persönlich Flagge zeigen. Das verdient gerade in der heutigen Zeit der Vielbeschäftigung großen Respekt – vielen Dank dafür bereits an dieser Stelle.

Meine Damen und Herren,

der Blick auf unsere Geschäftsentwicklung im letzten Jahr bietet Anlass zur Freude – und das, obwohl erneut ein anspruchsvolles Bankenjahr hinter uns liegt. Lassen Sie mich, bevor ich die Details analysiere, für den ersten Eindruck kurz ein Stimmungsbild vermitteln.

Wir können mit dem Erreichten insgesamt sehr zufrieden sein. Im vergangenen Jahr haben wir uns regelrecht freigeschwommen. Den Begriff „Krise“ können wir glücklicherweise aus unserem Vokabular streichen.

Dies zu erreichen hat noch einmal erhebliche Anstrengungen erfordert! Aber das war es uns wert, denn damit haben wir uns von den letzten „Altlasten“ befreit und können uns nun endlich fast ausschließlich auf das konzentrieren, was in Ihrem primären Interesse liegt – auf unsere Kunden!

Die Einschränkung „fast ausschließlich“ liegt daran, dass uns das Pflichtprogramm, das derzeit die 24 als bedeutend eingestuften deutschen Banken absolvieren müssen, die wie wir künftig der europäischen Aufsicht unterliegen, nicht erspart bleibt.

Derzeit läuft der umfassende Bilanz-TÜV – bestehend aus „EZB-Asset Quality Review“ und dem darauf folgendem Stresstest. Herr Dr. Siekmann und sein Team leisten hier – weitgehend ohne externe Unterstützung – eine herausragende Arbeit. Doch an dem Aufwand, den sie betreiben müssen, wird deutlich, dass auch 2014 für uns kein Spaziergang wird. Insgesamt sehen wir uns als Bank jedoch sehr gut aufgestellt und sind sehr sicher, die Stresshürden zu meistern.

Nach diesem kurzen Stimmungsbild möchte ich nun zu den Details kommen.

Wie in den Vorjahren – und für Banken mittlerweile Normalzustand – blieben die Rahmenbedingungen 2013 auch ohne Stresstest stressig.

- Die Finanz- und Wirtschaftskrise in einigen Euroländern ist trotz aller Fortschritte immer noch nicht überwunden.
- Die anhaltende Niedrigzinsphase macht unserer Branche unverändert zu schaffen.
- Der Wettbewerb unter den Banken bleibt weiter preisaggressiv.
- Und schließlich stellt, wie gesagt, die Aufsicht eine Vielzahl von „Zusatzaufträgen“ an uns.

Natürlich sehen wir auch positive Faktoren für unser Geschäft: Wir profitieren vom stabilen Wirtschaftswachstum und dem in seiner Bedeutung weiter steigenden Gesundheitswesen. Und die Neuaufstellung der apoBank in ihrem Kerngeschäft führt aktuell zu weiter wachsender Nachfrage nach unserem spezifischen Know-how.

Das Geschäftsjahr 2013 war vor allem von der Implementierung der Maßnahmen aus dem Strategieprogramm „VorWERTs“ gekennzeichnet.

Erste Früchte ernten wir bereits: So konnten wir...

- ... die Kunden- und Mitgliederzahl weiter ausbauen,
- ... bei den Darlehensneuausleihungen das Vorjahr übertreffen,
- ... unseren Darlehensbestand insgesamt stabil halten,
- ... die Kundeneinlagen leicht ausbauen,
- ... einen Jahresüberschuss über Vorjahr erzielen,
- ... die Voraussetzungen schaffen, um Rücklagen zu bilden und eine Dividende auszuschütten,
- ... unser Risikoprofil deutlich verbessern
- ... und unsere Eigenkapitalausstattung nochmals signifikant stärken.

Ein wichtiges Ziel von VorWERTs war und bleibt es auch, die Kundenorientierung noch weiter zu verbessern.

Ich will gar nicht verschweigen, dass es hier und da in den Abläufen noch etwas ruckelt. Ein zentrales Thema ist z. B. unsere telefonische Erreichbarkeit. Sie ist besser geworden, aber zufrieden können wir noch nicht sein. So zeigen aktuelle Messungen und Daten im Vergleich zu den Vorjahren zwar bereits erhebliche Verbesserungen. Die sehr berechtigten Erwartungen unserer Kundschaft werden jedoch noch nicht vollständig erfüllt. Deshalb arbeitet mein Kollege Harald Felzen mit seiner Mannschaft gerade mit hoher Intensität am Thema Erreichbarkeit.

Mit den zur Verfügung stehenden Instrumenten können wir noch einen Zahn besser werden. Mittelfristig beabsichtigen wir jedoch den „großen Wurf“, d. h. es geht um viel weitergehende Konzepte.

Kommen wir nunmehr zu den „harten“ Fakten. Wie hat sich 2013 unsere Ertrags- und Finanzlage entwickelt? Wo sind wir gut vorangekommen und wo gibt es für uns noch Verbesserungspotenzial? Mit der Ergebnisentwicklung sind wir insgesamt zufrieden.

Der Zinsüberschuss lag zum Jahresende trotz Niedrigzinsphase mit 679,2 Millionen Euro nur knapp unter dem Vorjahresniveau. Im Darlehensbereich übertrafen wir mit Neuausleihungen in Höhe von 5,6 Milliarden Euro nochmals den Vorjahreswert. Und auch unser Einlagengeschäft ist weiter gewachsen.

Allerdings sorgt das historisch niedrige Zinsniveau auch bei uns für hohe Kredittilgungen. Unser schönes Neugeschäft wurde damit praktisch neutralisiert. Nicht zuletzt dank einer optimierten Refinanzierung und positiver Effekte aus unserem strategischen Zinsrisikomanagement konnten wir uns allerdings wirkungsvoll gegen den negativen Branchentrend stemmen.

Der Provisionsüberschuss ging auf 103,7 Millionen Euro zurück. Das ist vor allem auf die weiterhin bestehende Zurückhaltung der Privatanleger im klassischen Wertpapiergeschäft und das Geschäft mit Versicherungen zurückzuführen.

Mit diesem Ergebnis dürfen wir uns nicht zufrieden geben und das werden wir auch nicht! Wir wissen, dass wir hier noch deutliches Aufholpotenzial haben. Mit unserem Zukunftsprogramm VorWERTs haben wir den Grundstein gelegt, dass wir auch beim Provisionsüberschuss besser werden.

Dass wir bei der Geldanlage hohe Expertise und Mehrwert bieten, belegen unsere private Vermögensverwaltung und unser Geschäft mit den institutionellen Kunden. Beide Bereiche haben sich sehr gut entwickelt. Auf der Kostenseite zeigten sich im vergangenen Jahr die Früchte von VorWERTs. Hier ging es vor allem auch um die Straffung und Verschlankeung unserer internen Prozesse und die Optimierung der Kostenstruktur insgesamt.

So sank der Verwaltungsaufwand auf 460,7 Millionen Euro. Allerdings müssen wir hier auch sagen, dass das Vorjahr noch von Projektaufwendungen für die IT-Migration und für VorWERTs geprägt war.

Für 2014 planen wir einen Anstieg der Kosten. Denn wir investieren weiter in den Ausbau unserer Berater und in unsere Technik. Zudem werden die regulatorischen Kosten deutlich steigen. Die erfreuliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2013 zeigt sich dann auch in unserem stabilen Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, das wir in einem – wie eingangs beschriebenen - unwirtschaftlichen Umfeld – bei 314,8 Millionen Euro stabil hielten.

Nun zur Risikovorsorge: Im Kundenkreditgeschäft sanken die Risikokosten und Vorsorgemaßnahmen deutlich auf 53,9 Millionen Euro. Im Vergleich mit anderen Banken liegen unsere Risikokosten weiter auf einem niedrigen Niveau und spiegeln die niedrigen Ausfallraten in unserem Kerngeschäft wider. Dass wir derart niedrige Risikokosten im Kundenkreditgeschäft aufweisen, basiert neben der sehr guten Qualität des Kreditportfolios auf unserer erstklassigen Expertise in der Finanzierung von Heilberuflern und ihren Vorhaben.

Hätten wir branchenübliche Risikoquoten, würde das bedeuten, dass wir zusätzliche Wertberichtigungen im dreistelligen Millionenbereich pro Jahr hätten. Damit könnte unser Geschäftsmodell nicht mehr existieren.

Mit unserer Beratungsexpertise und Kreditpolitik schützen wir auch unsere Kunden. Keinesfalls werden wir durch eine gefährliche Kreditvergabepolitik die wirtschaftliche Existenz unserer Kunden riskieren. Unser Kreditvorstand, mein Kollege Eckhard Lüdering, ist hierfür unser Garant. Wir ermöglichen die Gründung von stabilen Existenzen.

Die Risikokosten und Vorsorgemaßnahmen für Finanzinstrumente und Beteiligungen beliefen sich im Berichtsjahr saldiert auf 55,4 Millionen Euro. Hier lohnt ein Blick auf die Details, dann wird klar, welcher Kraftakt und Befreiungsschlag 2013 möglich war. So haben wir rund 125 Millionen Euro für den Abbau des Teilportfolios Strukturierte Finanzprodukte aufgewandt, d. h. erwartete GuV-Belastungen, die in den künftigen Jahren entstanden wären, wurden in das Jahr 2013 vorgezogen und verarbeitet.

Mit Blick auf Basel III ist in der Risikovorsorge auch eine Umwidmung von 340f-HGB-Reserven in den Fonds für allgemeine Bankrisiken enthalten. Damit stärken wir unser Kernkapital, da 340f-HGB-Reserven künftig sukzessive nicht mehr als Eigenkapital anrechenbar sind.

Insgesamt haben wir den Fonds für allgemeine Bankrisiken mit 116 Millionen Euro dotiert. Die Hälfte davon aus der kapitalstärkenden Umwidmung von 340f-Reserven und die andere Hälfte aus versteuerten Gewinnen.

Im Ergebnis führen das stabile operative Geschäft sowie die niedrigeren Risikokosten im Jahr 2013 zu einem Jahresüberschuss von 47,4 Millionen Euro.

Das ermöglicht uns, Ihnen - der Vertreterversammlung unserer Bank - eine gleichbleibende Dividende in Höhe von vier Prozent vorzuschlagen. Das ist in der aktuellen Niedrigzinsphase eine hervorragende Rendite. Soviel zur Ertragslage.

Zwei Sätze möchte ich noch zur Entwicklung unserer Kunden- und Mitgliederzahlen sagen: Wir haben die Zahl unserer Kunden auf 373.000 ausgebaut, d. h. 8.500 neue Kunden schenken uns ihr Vertrauen; das sind 35 an jedem Tag, an dem unsere Filialen geöffnet haben. Und auch die Zahl der Mitglieder ist unter dem Strich um rund 4.000 auf 104.092 gewachsen. Das sind klare Signale des Vertrauens.

Nicht zuletzt um diesem Vertrauen auch gerecht zu werden, ist es eines unserer Ziele, ein der Geschäftsstrategie angemessenes Risikoprofil sicherzustellen. In 2013 ist uns hier ein sehr großer Schritt geglückt.

Das Volumen unseres Teilportfolios Strukturierte Finanzprodukte lag Ende 2013 nur noch bei 288 Millionen Euro. Und - lassen Sie mich das vorwegnehmen - aktuell liegt es bei „Null“. Ich möchte an dieser Stelle noch nicht zu viel verraten, wir haben später noch einen besonderen „Programmpunkt“ für Sie zu diesem Thema.

Auch unsere Länderrisiken haben wir im vergangenen Jahr konsequent und kräftig zurückgebaut: An Staatspapieren aus den europäischen Peripherieländern haben wir nur noch 90 Millionen Euro in Italien auf den Büchern.

Insgesamt führte der konsequente Risikoabbau dazu, dass unsere Risikoaktiva um 6,2 Milliarden Euro auf 10,9 Milliarden Euro gesunken sind. Das alles wirkt sich natürlich positiv auf unsere Eigenkapitalsituation aus: Die Kernkapitalquote lag Ende letzten Jahres bei 17 Prozent, die Eigenmittelquote bei 23 Prozent.

Unter den 24 deutschen Banken, die künftig von der EZB beaufsichtigt werden und ihre Quoten zum Jahresende veröffentlichen haben, gehören wir zu den Top-6-Banken. Wenn man hier die Förderbanken unberücksichtigt lässt, liegen wir mit unserer Kernkapitalquote sogar auf Platz drei.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, was ist das Fazit für das zurückliegende Jahr?

Es war möglich, trotz einer ganzen Menge Widrigkeiten das Jahr mit einem erfreulichen Ergebnis abzuschließen, das über den Erwartungen lag. Wir stehen gut da, auch im Vergleich zum Wettbewerb – ich wage sogar zu sagen, dass wir in puncto Risiko und Eigenkapital der Konkurrenz einen Schritt voraus sind.

Wir sind eine der deutschen Banken, die im vergangenen Jahr die größten Verbesserungen hinsichtlich Kapitalstärkung und Portfoliobereinigung erzielt hat. Oder, um aktuell Fußballsprache zu verwenden: Wir haben uns aus dem Tabellenkeller befreit und auf einen Spitzenplatz in der deutschen Bankenliga vorgekämpft. Die Sanierungsphase ist definitiv abgeschlossen.

Das bescheinigen uns auch die externen Auguren. So hat beispielsweise Moody's unser Rating im Mai um eine Stufe auf A1 bei stabilem Ausblick angehoben. Das ist die fünftbeste Ratingnote, die Moody's vergibt. Der Mehrheit der gerateten deutschen Banken wird schlechtere Bonitätsnoten verliehen. Manche Großbank, und das nicht nur in Deutschland, hätte gerne unser Rating.

Sehr geehrte Damen und Herren, im Fall der apoBank stimmt der bekannte Spruch „Der Erfolg hat viele Väter“ tatsächlich. Er ist ein echtes Gemeinschaftswerk: Treue Mitglieder und Kunden, die Hilfe der Standesorganisationen und Versorgungswerke, eine leistungsfähige und leistungsbereite Mannschaft sowie der Schutzschirm der genossenschaftlichen Gruppe. Und Aufsichtsrat und Geschäftsleitung haben ihre Arbeit auch erledigt.

Natürlich werden wir nicht zur Selbstgefälligkeit neigen. Von gegenseitigem Lob werden wir nicht besser. Wir wissen, dass die Zukunft für unsere Branche immer schwieriger wird. Ich denke da z. B. an die Gewinnung qualifizierter und leistungsfähiger Mitarbeiter. Ich denke an zunehmende regulatorische und gesetzliche Eingriffe. Ich denke allerdings auch an die Veränderungen des deutschen Gesundheitswesens, die natürlich auch Einfluss auf unser Geschäftsmodell haben werden.

Was die Mitarbeitergewinnung betrifft, so hilft uns die erfreuliche Auszeichnung zum „Top Arbeitgeber 2014“ natürlich sehr. Aber auch bei den anderen Themen sehe ich vor allem Chancen für diejenigen, die bereit sind, sich anzustrengen. Leidenschaft und Professionalität müssen hier zusammenkommen.

Wir müssen uns immer wieder fragen: Wie muss unsere Bank in 10 oder 20 Jahren aufgestellt sein, um ihren Auftrag für die Heilberufler optimal zu erfüllen?

Aktuell lautet die Antwort, dass wir uns auf drei Säulen fokussieren: Die wichtigste Säule sind und bleiben die wirtschaftlich selbständigen Heilberufler! Gleichzeitig bauen wir das Geschäft mit angestellten Heilberuflern und Studenten aus. Und die dritte Säule, wenn auch mit geringerem Umfang, ist mit Blick auf den aktuellen Wandel im Gesundheitswesen die Finanzierung von Versorgungsstrukturen, mittelständischen Unternehmen im Gesundheitswesen und stationären Versorgern.

Was bringt nun 2014? Das laufende Jahr wird für uns – wie für alle Banken generell – nicht leichter werden. Angesichts des niedrigen Zinsniveaus und eines steigenden Verwaltungsaufwands werden wir das sehr hohe Niveau des Ergebnisses vor Risiko von 2013 nicht mehr sehen. Die Stichworte sind: Regulatorik und Zukunftsinvestitionen.

Die Maßnahmen aus 2013 werden uns jedoch in den Folgejahren von Risikokosten so stark entlasten, dass wir für das Ergebnis nach Risikovorsorge trotzdem einen weiteren Anstieg planen. Wir sind gut in das Jahr gestartet und die ersten fünf Monate zeigen eine positive Entwicklung.

Unser Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge per 31. Mai 2014 liegt temporär sogar 9,4 Prozent über Vorjahr. Die Treiber sind der gestiegene Zinsüberschuss und das Provisionsergebnis.

Unser neues Betreuungskonzept in der Anlageberatung greift schon, denn das Wertpapiergeschäft mit Privatkunden hat sich spürbar belebt. Dazu passt, dass uns das unabhängige Deutsche Kundeninstitut im Mai die Gütesiegel „Beste Beratung“ und „Bester Service“ für Studenten und „Beste Vermögensberatung“ für Heilberufler verliehen hat.

Unser Jahresüberschuss liegt nach fünf Monaten per Saldo mit 20,6 Mio. Euro 12,8 Prozent über dem Vorjahresniveau. Das ist erfreulich und trotzdem halten wir uns auf dieser Basis mit Hochrechnungen für 2014 zurück. Denn so früh im Jahr sind die Daten häufig noch nicht vollständig belastbar und nicht einfach auf das Jahresende hochrechenbar.

Es lässt sich allerdings festhalten, dass der gute Jahresauftakt insgesamt den Ausblick auf das Gesamtjahr 2014 bestätigt. Mit einem guten Risikoprofil und robusten Kapitalquoten sehen wir aus heutiger Sicht die Dividendenfähigkeit der apoBank gewährleistet. Vom finanziellen nun zum strategischen Ausblick: Welche Herausforderungen stehen als nächste an? Welche davon kennen wir bereits? Welche können wir noch nicht genau einschätzen? Und was bedeutet das für die apoBank?

Wir alle wissen, und Sie erleben das täglich in Ihrem beruflichen Umfeld, der Gesundheitsmarkt durchläuft derzeit einen gravierenden Strukturwandel.

- Wir sehen drei große Trends, die für die weitere Entwicklung der apoBank wesentlich sind: Den Trend zur Anstellung
- Den Trend zu größeren Strukturen
- Und den Trend zu neuen Trägern in der ambulanten Versorgung.

Lassen Sie mich zunächst auf den Trend zur Anstellung eingehen: Immer weniger Heilberufler, seien es Apotheker, Ärzte, Zahnärzte oder Tierärzte, wählen den Schritt in die Selbständigkeit und ziehen eine Anstellung für ihre Berufsausübung vor, oftmals auch mit der Perspektive Teilzeit. Wenn eine Niederlassung erfolgt, dann meist später im Lebenszyklus. Wir reagieren hierauf in zweierlei Hinsicht:

Erstens setzen wir alles daran, bestehende Vorbehalte gegen die Niederlassung abzubauen und die jungen Heilberufler für die Selbständigkeit zu begeistern. Die Selbständigen sind nach wie vor die wichtigste Säule unseres Geschäftsmodells. Und wir setzen alles daran, dass dies auch so bleibt. Deshalb sehen wir unsere Rolle auch als Promoter der Selbständigkeit.

Mein Kollege Ulrich Sommer hat kürzlich eine Studie erarbeiten lassen, die belegt, dass die Heilberufler den Schritt in die Selbständigkeit nicht bereuen und dass sich viele Vorbehalte, die im Vorfeld bestehen, im Laufe des Existenzgründungsprozesses relativieren oder sogar ganz auflösen.

Diese Fakten werden wir aktiv an die Heilberufler herantragen!

Neben vielen weiteren Aktivitäten haben wir dazu u. a. eine Broschüre mit dem Titel „Chance Niederlassung“ erarbeitet. Die Broschüre wird nachher im Foyer verteilt. Darin stellen wir die Vorzüge der Niederlassung heraus und zeigen auf, wie sich die Herausforderung „Selbständigkeit“ erfolgreich meistern lässt. Gemeinsam mit den Landesorganisationen wollen wir unseren Beitrag leisten.

Uns geht es überhaupt nicht darum, jeden Heilberufler von der Selbständigkeit zu überzeugen.

Denn nicht für jeden ist die Selbständigkeit die passende Form der Berufsausübung. Aber wir wollen diejenigen abholen, die der Selbständigkeit prinzipiell offen gegenüber stehen – die sich aber von den vermeintlichen Risiken und Herausforderungen abschrecken lassen.

Zweitens haben wir uns organisatorisch auf den Trend zur Anstellung eingestellt. Wir haben spezielle Berater für Angestellte etabliert. Darüber hinaus betreuen wir heute auch die Studierenden der Heilberufe mit speziell ausgebildeten Beratern. Durch diese Neuausrichtung und Spezialisierung sehen wir Wachstumspotenzial für unsere Bank:

Nehmen wir beispielsweise die Studenten: Bei insgesamt 110.000 Studenten der Heilberufe in Deutschland sind das 110.000 potenzielle Kunden. Unser Marktanteil bei den Studenten soll in fünf Jahren 30 Prozent erreichen.

Allein im Geschäftsjahr 2013 haben wir 4.000 neue Studenten gewonnen – und das, ohne vor Ort an Unis präsent zu sein. Letzteres ändert sich mit diesem Jahr: fünf Beratungsbüros haben wir bereits eröffnet, fünf Büros sollen noch bis Ende 2014 folgen; und für 2015 haben wir weitere Beratungsbüros an deutschen Universitäten geplant.

Auf der Kreditseite geht es um die Ergänzung unseres klassischen Existenzgründergeschäfts – auch vor dem Hintergrund, dass die Wachstumschancen bei den Existenzgründungsfinanzierungen nicht unendlich sind. Zum Beispiel werden wir durch den Ausbau der Immobilienfinanzierung – vor allem in Form privater Baufinanzierungen – neue Ertragsquellen schaffen. Beim Immobilienerwerb sollten unsere Mitglieder und Kunden eben auch unsere Bank als erste Adresse für die Finanzierung finden.

Darüber hinaus wollen wir – ebenfalls bestärkt durch unsere neue Aufstellung im Vertrieb – kräftig im Anlagegeschäft wachsen und unser Private Banking positionieren. Denn auch hier sehen wir noch erhebliches Potenzial.

Ende 2013 haben wir beispielsweise in unserem neuen Private Banking bereits knapp 12.700 Kunden betreut. Und in der Vermögensverwaltung haben wir im vergangenen Jahr das betreute Volumen um 350 Millionen Euro auf rund 1,7 Milliarden Euro ausgebaut. Die Nachfrage hat sich mit unserer Neuaufstellung bereits deutlich belebt und die Kompetenzvermutung für das Anlagegeschäft bei der apoBank wird weiter steigen.

Der zweite Trend, auf den wir uns als Landesbank einstellen, ist der zu größeren, komplexeren Strukturen, Kooperationen und Versorgungsformen. Der steigende Wettbewerb, der Wunsch nach Teamwork, einer besseren Work-Life-Balance, die von der Gesundheitspolitik geschaffene Flexibilisierung der Berufsausübung und vieles Weitere führen dazu, dass wir immer größere Kooperationen, Netzwerke und neue Formen der Versorgungszusammenarbeit vorfinden.

Investiert wird in Berufsausübungsgemeinschaften, medizinische Versorgungszentren und Ärztehäuser. Zudem lässt der Trend zu Filialapotheken nicht nach, und auch in der Zahnmedizin gibt es immer mehr Vielbehandlerpraxen. Wir begleiten diese Entwicklung mit unserer in den vergangenen Jahren aufgebauten Expertise:

Wir beraten zu den verschiedenen Berufsausübungsmöglichkeiten und helfen bei der Erstellung des Business-Pläne.

Zudem schaffen wir über das von uns ins Leben gerufene „Deutsche Netzwerk Versorgungsstrukturen“ Kontakte, die bei der Realisierung komplexerer Strukturen wichtig sind. Hierzu zählen beispielsweise Steuerberater, Baucontroller, Rechtsanwälte und Architekten.

Als dritter großer Trend zeichnet sich ab, dass neue Träger in den Markt der ambulanten Versorgung eintreten. Zudem wird sich die Infrastruktur, rund um die ambulante und stationäre Versorgung weiterentwickeln.

Wir sind überzeugt, dass ein leistungsfähiges Gesundheitssystem eine funktionierende Infrastruktur und industrielle Zulieferungen benötigt – ein Bereich, der in großen Teilen auch mittelständisch geprägt ist.

Wir sehen unsere Aufgabe ergänzend darin, den Ausbau der Infrastruktur und Unternehmen im Gesundheitssektor zu unterstützen, die zum Erhalt einer qualitativ hochwertigen Versorgung beitragen. Für dieses Wachstumsfeld haben wir uns auch im Firmenkundengeschäft organisatorisch neu aufgestellt und bündeln hier unsere Finanzierungskompetenz für z. B. produzierende Unternehmen im Gesundheitsbereich.

Wir werden natürlich nur dort tätig, wo wir mit Spezialwissen ebenfalls weit unterdurchschnittliche Risikokosten erreichen können.

Sie sehen, wir sind am Puls der Zeit. Wir investieren in die Zukunft der Bank. Wir wollen dem genossenschaftlichen Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ auch in einem sich wandelnden Umfeld weiter voll gerecht werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

der wohl nicht aufhaltbare Wandel im Gesundheitssektor bietet eine Vielzahl von Herausforderungen, die wir zu Chancen machen wollen. Auch hier hilft uns unsere genossenschaftliche Fundierung. Genossenschaften zählen zu den nachhaltigsten Formen der wirtschaftlichen Kooperation.

Gewinnmaximierung steht nicht im Vordergrund, sondern das Wirtschaften zum Wohle der Gemeinschaft. Wir tun alles dafür, dass unsere Kunden und Mitglieder sich auf wirtschaftlich solidem Fundament entwickeln können.

Umgekehrt sind wir unseren Kunden und Mitgliedern dankbar für die Unterstützung und Treue in den Jahren der Krisenbewältigung. Deshalb freuen wir uns auch so, Ihnen heute zurufen zu können: "Wir sind wieder voll da - für Sie da."

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!