

## **Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2021**

**anlässlich der Vertreterversammlung  
am 29. April 2022**

**– Rede von Matthias Schellenberg, Vorsitzender des Vorstands –**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer diesjährigen Vertreterversammlung, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Jenny Friese, Eckhard Lüdering, Alexander Müller und Holger Wessling.

Es freut mich sehr, dass wir nach zwei Jahren im Pandemie-Online-Modus endlich wieder eine Live-Veranstaltung durchführen können und dass so viele von Ihnen zugesagt und eine Teilnahme hier vor Ort möglich gemacht haben. Das umso mehr, als dies ja meine erste Vertreterversammlung als neuer Vorstandsvorsitzender der apoBank ist. Ich denke, viele haben sich auf diese Rückkehr zu etwas mehr Normalität gefreut. Und für mich ist es eine schöne Gelegenheit, möglichst viele von Ihnen heute noch persönlich kennenlernen zu können. Ich wünsche mir, dass der heutige Tag der Startpunkt für einen intensiven Dialog miteinander ist.

Erlauben Sie mir zunächst ein paar Worte zu mir selbst: Seit rund 25 Jahren bin ich im Finanzsektor tätig und habe auf den Stationen meiner Laufbahn umfangreiche Erfahrungen in vielen Facetten des Bankgeschäfts gesammelt, insbesondere im Private Banking und im Asset Management. In meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender der Merck Finck Privatbankiers in München lag ein wesentlicher Schwerpunkt meiner Arbeit auf der umfangreichen Transformation des Privatkundengeschäfts und der Vermögensverwaltung. Hier brachte ich bereits mehrjährige Erfahrungen aus meiner Zeit als Vorstand der UBS Deutschland AG in Frankfurt mit, wo ich das Geschäftsfeld Vermögensverwaltung sowohl im deutschsprachigen Raum als auch in Zentral- und Osteuropa verantwortet habe. Ich denke, Themen von zentraler Bedeutung auch für die Zukunft der apoBank.

Zugleich hätte ich nie gedacht, dass neben meinem Banking-Hintergrund eines Tages auch mein familiärer Kontext eine besondere Rolle in meiner beruflichen Laufbahn spielen würde. Meine Mutter ist approbierte Apothekerin. Mein Vater war niedergelassener Arzt, Urologe, um genau zu sein. Einer meiner Brüder ist ihm gefolgt und hat die Praxis übernommen. Kurzum: Die Herausforderungen der Heilberufe, ebenso wie ihr gesellschaftlicher Beitrag in einem sich wandelnden Umfeld, sind mir bestens vertraut. Ich kenne dies sozusagen aus meinem eigenen Familienverbund. Umso mehr freue ich mich, nun Teil der apoBank zu sein.

Sie ist etwas ganz Besonderes, das darf ich auch nach Stationen bei namhaften Adressen mit großer Überzeugung sagen. Der Fokus auf die Heilberufe und ihre Bedürfnisse sowie der enge Austausch

mit den Kundinnen und Kunden und ihren Standesorganisationen sind einzigartig im deutschen Bankenwesen. Darauf sind wir zu Recht stolz und zugleich auch dankbar für die Unterstützung, die wir erfahren.

Das Geschäftsmodell ist historisch gewachsen, aber nach wie vor intakt und auch zukunftssicher. Wir stehen auf einer wirtschaftlich soliden Basis, was sich auch in den Ergebnissen für das Jahr 2021 spiegelt. Wir müssen aber dieses und die kommenden Jahre dazu nutzen, die richtigen Weichen zu stellen, um im Markt weiter kraftvoll und effizient agieren zu können. Dabei geht es mir nicht um Quartale oder einzelne Berichtsjahre, sondern ich möchte mit dem Vorstandsteam dazu beitragen, dass der Weg der apoBank langfristig erfolgreich bleibt - und hier denke ich eher an die kommenden 5 Jahre und darüber hinaus.

Einen wichtigen Teil meiner eigenen Aufgabe sehe ich darin, den Dialog und die Zusammenarbeit mit Ihnen, den Mitgliedern, und unseren Kunden und Mitarbeitenden neu auszurichten und zu intensivieren. Dazu gehört für mich, Entwicklungen klar zu analysieren, Sachverhalte offen und ehrlich zu benennen, Lösungen zu entwickeln und diese dann auch konsequent umzusetzen.

Ich habe den Anspruch, dass wir als Bank die zu Recht hohen Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden vollständig erfüllen – in allen Fragen zu Finanzierung, Vorsorge, Vermögen und auch darüber hinaus. Denn dafür ist diese Bank gegründet worden. Am Ende gibt es nur eine Messlatte für unseren Erfolg: Ihre Zufriedenheit bzw. die unserer Kundinnen und Kunden, und wie sie unsere Dienstleistung wahrnehmen und beurteilen. Diese Latte haben wir leider in den letzten Jahren zu oft gerissen.

Das Wort der Kundenperspektive wird oft überstrapaziert. Umso wichtiger ist es zu verstehen, dass der Schlüssel zum Erfolg darin liegt, dies auch mit Leben zu füllen und dabei gut zuzuhören. Auch und gerade dann, wenn es mal schmerzhaft ist. Nur so können und werden wir die richtigen Entscheidungen treffen und dann auch die entsprechenden Leistungen abliefern. Nur aus Zufriedenheit entsteht langfristige Kundenbindung. Und vermutlich gilt das für Heilberufler ganz besonders, denen die apoBank über Generationen ein verlässlicher Partner war.

Meine Damen und Herren, dieser kurze Exkurs zu Beginn war mir persönlich wichtig, um Ihnen das deutliche Signal zu geben: Wir hören zu. Ihre Bedürfnisse sind unsere wichtigste Richtschnur. Und wir werden uns wieder stärker auf das besinnen, was uns gemeinsam stark gemacht hat. Denn wir haben uns in der Vergangenheit manchmal zu sehr mit uns selbst beschäftigt und dabei unsere Kunden aus dem Blick verloren. Das soll und wird sich in Zukunft ändern. Die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden wieder deutlich zu steigern, wird unser wichtigstes Ziel in den nächsten Jahren sein.

Bevor ich Ihnen später darüber berichte, wie wir dies erreichen möchten, lassen Sie mich nun zunächst zum Pflichtteil kommen, dem Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr. Es war zum einen natürlich in vielerlei Hinsicht weiter von der Pandemie geprägt. Damit standen viele von Ihnen und unsere Kundinnen und Kunden nach wie vor im Zentrum des Geschehens. Sie sind es, denen wir auch 2021 wesentlich zu verdanken haben, dass wir in Deutschland insgesamt gut durch das Jahr gekommen sind. Die niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen waren stark gefordert und haben der Impfkampagne erst den nötigen Schwung verliehen, um möglichst schnell weite Teile der

Bevölkerung zu erreichen. Die angestellten Ärztinnen und Ärzte haben auch weiterhin in den Krankenhäusern Herausragendes geleistet. Angesichts mancher öffentlicher Diskussion und Demonstration darf auch der wichtige ärztliche Beitrag zur Aufklärung nicht vergessen werden.

Zugleich haben viele Apotheken mit ihren Testangeboten und der Ausstellung von Impfzertifikaten dazu beigetragen, dass die Entwicklung der Pandemie gut verfolgt und dokumentiert werden konnte. Sie haben damit erneut eindrucksvoll gezeigt, wie unabdingbar sie als kompetente Ansprechpartner für die Bevölkerung vor Ort sind.

Insgesamt hat unser Gesundheitswesen auch im vergangenen Jahr seine enorme Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Dazu haben auch die Organe der Selbstverwaltung als zentrales Element der deutschen Versorgungslandschaft einen wichtigen Beitrag geleistet. Es bleibt zu hoffen, dass dies auch seinen Niederschlag in den politischen Entscheidungen findet, etwa in der finanziellen Ausstattung unseres Gesundheitswesens.

Die Pandemie hatte mit den geschilderten zusätzlichen Aufgaben und Leistungen auch im letzten Jahr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung der Heilberufe. Insgesamt gehen wir aufgrund der derzeitigen Datenlage von moderaten bis leicht positiven Auswirkungen aus, auch wenn mancher Heilberufler nach wie vor materiell von der Pandemie beeinträchtigt ist. Das wird in unserer Risikovorsorge deutlich. Aber dazu später mehr. Lassen Sie mich nun einen kurzen Blick auf den Bankensektor werfen.

Die prägenden Themen waren weiterhin die Digitalisierung, sich wandelnde Kundenbedürfnisse und eine Fülle regulatorischer Anforderungen. Auch das niedrige Zinsniveau lastet unverändert schwer auf der Ertragslage der Banken. Viele Institute haben bereits reagiert und ihr provisionstragendes Geschäft weiter ausgebaut, dem damit eine wachsende Bedeutung im Ertragsmix zukommt. Auf der anderen Seite bleiben die Kosten ein Dauerbrenner. Die Hebel, wie man hier Effizienzgewinne holen kann, sind offensichtlich: eine strikte End-to-End-Digitalisierung von Kern- und Unterstützungsprozessen, die Standardisierung und Reduzierung des klassischen Bank-Produktumfangs oder die Optimierung von Wertschöpfungsketten. Zugleich belasten Investitionen in neue Informationstechnologien, teilweise auch regulatorisch bedingt, den Verwaltungsaufwand vieler Banken. Viele dieser Aspekte finden ihren Niederschlag auch in unserem Abschluss für das Jahr 2021.

Innerhalb dieser besonderen Rahmenbedingungen sowohl des Gesundheitswesens als auch des Bankensektors haben wir uns im Ergebnis ordentlich geschlagen.

Unsere Angebote rund um Existenzgründungen – und damit meine ich nicht nur die eigentlichen Finanzierungen – haben wir weiter ausgebaut. Auch unsere zusätzlichen Beratungsleistungen, die über das klassische Bankgeschäft hinausreichen, wie etwa die Apotheken- und Praxisbörse oder unser innovatives Beratungsangebot optiPrax, werden kundenseitig gut angenommen.

Die Vermögensbildung und Altersvorsorge für unsere Privatkunden war und ist ein wichtiges Ziel. Daher muss das Thema in unseren Beratungsgesprächen einen breiteren Raum einnehmen. Ich denke, auch der eine oder die andere von Ihnen wird dazu von den Beraterteams angesprochen

worden sein. Hier wollen wir noch deutlich aktiver werden und weiter unseren Wachstumskurs verfolgen.

Im Geschäft mit ausgewählten Unternehmen des Gesundheitsmarkts werden wir auch weiterhin als verlässlicher Partner wahrgenommen. Und unsere Institutionellen Kunden schätzen unverändert unser spezifisches Know-how im Gesundheitsmarkt und unsere Beratungskompetenz.

Wie übersetzen sich nun diese Rahmenbedingungen in unsere Zahlen?

Wir haben ein insgesamt befriedigendes Ergebnis erzielt. Unser Jahresüberschuss ist stabil und beläuft sich auf 65 Mio. Euro.

Damit sind wir in der Lage, der Ankündigung zur Gewinnbeteiligung unserer Mitglieder aus dem letzten Jahr Taten folgen zu lassen. Wie Sie wissen, hatte die EZB alle direkt von ihr beaufsichtigten Institute angehalten, ihre Dividendenausschüttungen für die Jahre 2019 und 2020 auszusetzen oder zumindest deutlich zu begrenzen. Der Grund waren die wirtschaftlichen Unsicherheiten durch die Pandemie. Dies war auch Thema der letztjährigen Vertreterversammlung. Diese Forderung der EZB wurde erst im September 2021 zurückgezogen.

Der Beschluss der Vertreterversammlung im April 2021 lautete daher, für das Geschäftsjahr 2020 keine Dividende auszuschütten, sondern einen Betrag, der in etwa einer Dividende in Höhe von 4% entsprach, als Gewinnvortrag in das Geschäftsjahr 2021 zu nehmen. Ziel war, die Eigentümer der apoBank zu einem späteren Zeitpunkt am Geschäftserfolg des Jahres 2020 zu beteiligen.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir Ihnen daher nun eine Dividende von 7 Prozent für das Geschäftsjahr 2021 vor. Diese Dividende würde den vollständigen Gewinnvortrag aus dem Jahr 2020 sowie eine angemessene Gewinnbeteiligung in Höhe von 3 Prozent an unserem Geschäftserfolg im Berichtsjahr abbilden. Letztere berücksichtigt auch, dass wir mit dieser Dividende unsere Rücklagen und damit unser Kapital stärken. Dies tun wir nicht zuletzt im Hinblick auf höhere regulatorische Kapitalanforderungen in der Zukunft. So wird die Ankündigung der BaFin, erneut einen antizyklischen Risikopuffer von 0,75% einzuführen, auch die apoBank betreffen. Ebenso der geplante systemische Risikopuffer für Hypothekendarlehen.

Meine Damen und Herren, hier möchte ich kurz an den Beginn meiner Rede anknüpfen und eines klar unterstreichen: Es bleibt eines unserer wesentlichen wirtschaftlichen Ziele, Ihnen auch zukünftig eine auskömmliche Dividende ausschütten zu können.

Lassen Sie uns nun etwas detaillierter ins Zahlenwerk schauen. Wie bereits dargestellt, sind die Rahmenbedingungen alles andere als freundlicher geworden. Sie alle wissen: Seit Jahren kämpfen wir mit dem Niedrigzinsumfeld. Als ein Haus, in dem unverändert das Kredit- und Einlagengeschäft eine ausschlaggebende Bedeutung hat, waren wir dennoch in der Lage, diese Belastungen partiell zu kompensieren. Beginnen wir mit dem Zinsüberschuss.

Auch wenn es zu unseren Zielen gehört, das Provisionsgeschäft weiter auszubauen, so bleibt der Zinsüberschuss doch unsere Hauptertragsquelle. Im Berichtsjahr ging er um fast 9 Prozent auf 685 Mio. Euro zurück.

Im Kreditneugeschäft folgten wir unserer Linie, rentabilitäts-orientiert zu handeln, also im Sinne von Klasse statt Masse. Es blieb daher mit 5,2 Mrd. Euro hinter dem Vorjahreswert von 5,8 Mrd. Euro zurück. Um unser Eigenkapital zu schonen, haben wir deutlich weniger neue Kredite – wenngleich mit höheren Margen – für private Baufinanzierungen vergeben.

Volumenzuwächse erreichten wir hingegen bei den Existenzgründungsfinanzierungen – wie Sie wissen ein zentraler Kompetenzschwerpunkt. Im Berichtsjahr haben wir rund 4.500 Existenzgründungen begleitet und das Finanzierungsvolumen von 7,2 auf 7,6 Mrd. Euro ausgebaut.

Insgesamt lag der Kreditbestand bei unseren Kunden nahezu stabil bei 38 Mrd. Euro.

Auf der Passivseite hielt die Einlagenflut unserer Kunden unvermindert an. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden stiegen um ganze 12 Prozent – das sind fast 4 Mrd. Euro – auf 37 Mrd. Euro.

Meine Damen und Herren, das ist zwar einerseits ein schönes Zeichen des Vertrauens unserer Kundinnen und Kunden zu ihrer apoBank. Auf der anderen Seite ist dieser Zufluss eine veritable Belastung für die Bank. Ebenso wie die Effekte aus dem insgesamt niedrigen Zinsniveau – z. B. eine verringerte Nachfrage nach Kontokorrentkrediten oder auslaufende höher verzinsliche Altkredite, die nun durch geringer verzinstes Neugeschäft ersetzt werden. Diese haben uns in Summe mit etwas über 50 Mio. Euro belastet. Darüber hinaus haben wir 2021 so gut wie keine Ausschüttungen aus unseren Spezialfonds vorgenommen. Wie sie wissen, wurden diese in den Vorjahren teilweise zur Gegenfinanzierung der IT-Migration genutzt.

Zugleich haben wir uns an langfristigen Refinanzierungsgeschäften der EZB, den so genannten TLTRO-Maßnahmen, beteiligt, die einen gewissen Ausgleich geschaffen haben. Wir haben in den Jahren 2020 und 2021 insgesamt knapp 7,75 Mrd. Euro dieser Mittel aufgenommen und 2021 daraus eine Bonifikation der EZB in Höhe von 48 Mio. Euro erhalten. Wenn ich nun allerdings diese Entlastung den geschilderten Belastungen gegenüberstelle, bleibt unter dem Strich nichts übrig.

Das ist auch ein wesentlicher Grund, warum wir uns entschieden haben, als eine der letzten Banken in Deutschland Verwarentgelte mit jenen Privatkunden zu vereinbaren, die höhere Einlagen bei uns halten. Wie Sie wissen, ist uns dieser Schritt nicht leichtgefallen, und wir haben sehr lange gezögert. Schlussendlich sahen wir aber ob der massiven Zuflüsse keine Alternative mehr. Lagen die Einlagen unserer Kunden Ende 2019 noch bei 29,2 Mrd. Euro, waren dies ein Jahr später bereits 33,2 Mrd. Euro und Ende letzten Jahres die zuvor genannten gut 37 Mrd. Euro. Wir sprechen daher seit dem Herbst 2021 gezielt jene Kundinnen und Kunden an, die aufgrund ihrer hohen Einlagen vom Verwarentgelt betroffen sind. Dabei haben wir grundsätzlich einen Freibetrag von 100.000 Euro festgelegt – im Vergleich zu anderen Banken eine aus unserer Sicht durchaus komfortable Größe. Unter diesem Limit werden wir keine Entgelte berechnen.

Lassen Sie mich eines klar unterstreichen: Unsere Absicht ist es nicht, diese Verwarentgelte zu maximieren, sondern die Dynamik des dargestellten Einlagenwachstums zu bremsen.

Verwarentgelte sind für uns keine Ertragsquelle. Sie dienen lediglich dem Ausgleich unserer Zahlungen von negativen Zinsen an die EZB. Unser Ziel ist zugleich, die Kundinnen und Kunden dahingehend zu beraten, ihre Gelder umzuschichten, etwa in die Vermögensverwaltung. Auf diesem Weg können beide Seiten einen echten Gewinn daraus ziehen. Unsere Beraterteams zeigen

Handlungsoptionen auf, verfügbare Gelder sinnvoll und entsprechend der individuellen finanziellen Ziele und Risikoneigung anzulegen. Und es ist auch eine Chance, den inflationsinduzierten Vermögensverlust auszugleichen. Die apoBank kann die Mittelzuflüsse damit in die richtigen Bahnen lenken und so die genannten finanziellen Belastungen reduzieren. Nebenbei möchte ich in diesem Zusammenhang anmerken, dass es bei uns die Kontoführung auf Guthabenbasis auch weiterhin ohne monatlichen Pauschalpreis gibt. Eine seltene Ausnahme in Deutschland.

Und lassen Sie mich eines klarstellen: Sollte die EZB ihren Negativzinssatz abschaffen, werden wir unverzüglich diese Verwarentgelte für unsere Privatkunden nicht weiter erheben. Damit sind wir eine von wenigen Banken, die sich bereits jetzt so deutlich positionieren. Ich denke, das ist für Sie alle eine wichtige Botschaft, zumal viele Marktbeobachter für die nächsten Monate mit einem Wandel der EZB-Position rechnen.

Damit wären wir beim Provisionsüberschuss. Peu à peu kommen wir voran, diese Ertragsquelle auszubauen. 2021 verzeichneten wir ein Plus von 5 Prozent, auf nunmehr 193 Mio. Euro. Das ist ein positiver Schritt. Zum einen, weil wir insbesondere im Effektingeschäft deutlich besser als geplant abgeschnitten haben. So haben wir den einen oder anderen Depotabgang, z. B. aufgrund nicht optimaler Funktionalitäten, über Depot-Neueröffnungen kompensieren können. Und zum anderen, weil wir Wechsel in der Kundenbetreuung durch das Ausscheiden von Kolleginnen und Kollegen durch die Filial-Teams abfedern konnten.

Bei unseren Privatkunden liegt der Fokus ganz klar auf der Vermögensverwaltung. Die Gelder dort stiegen um eine halbe Milliarde Euro auf 4,9 Mrd. Das Depotvolumen insgesamt legte – nicht zuletzt auch wegen der guten Börsenentwicklung – noch stärker zu. Es erreichte 11,9 Mrd. Euro, nach 10,4 Mrd. im Vorjahr. Auch unsere institutionellen Anleger vertrauten uns unverändert ihre Mittel an. Das Verwahrstellengeschäft legte um rund 10 Prozent auf 25,2 Mrd. Euro zu, die sich aber in etwa gleichgewichtig auf echtes Neugeschäft und marktgetriebene Bewertungseffekte verteilen.

Nun der Blick auf die Kostenseite.

Im letzten Jahr ist der Verwaltungsaufwand nicht weiter gestiegen. Er blieb mit 715 Mio. Euro unwesentlich unter Vorjahr.

Während der Personalaufwand leicht anstieg, gingen die Sachaufwendungen deutlich zurück. Die nachvollziehbaren Gründe sind die IT-Umstellung aus den Jahren zuvor und Nachlaufkosten in Höhe von 10 Mio. Euro. Dennoch entfällt ein nicht unwesentlicher Teil dieses Postens auf laufende IT-Aufwendungen und Prozessoptimierungen sowie auf Projekte. Ein höherer Betrag ist 2021 auch an regulatorisch getriebenen Kosten angefallen.

Wir wenden 79,8 Cent auf, um 1 Euro Ertrag zu erwirtschaften. Das ist schlicht deutlich zu viel und muss sich verbessern. Unser mittelfristiges Ziel ist und bleibt eine Cost-Income-Ratio von unter 70 Prozent.

Einige Sätze noch zum sonstigen betrieblichen Ergebnis: Dieses sorgte 2021 für einen positiven Beitrag. Im Vorjahr war dies noch von einer Rückstellung in Höhe von rd. 48,8 Mio. Euro geprägt. Diese war erforderlich für eine Steuernachforderung im Zusammenhang mit der in den Jahren 2009/2010 eingenommenen Funktion als Depotbank für einen zwischenzeitlich aufgelösten Fonds,

bei dem die Steuerbehörde „Cum-Ex“-Strukturen feststellte. Bezüglich dieses Rückforderungsbescheids führen wir derzeit ein Einspruchsverfahren, da wir uns als Depotbank rechtlich nicht verantwortlich für die – fristwährend 2021 erbrachte – Rückzahlung dieser Steuererstattung sehen. Gleichzeitig haben wir bezüglich dieser Rückzahlung rechtliche Maßnahmen zur Sicherung eventueller Ersatzforderungen gegen Personen aus dem Umfeld des betreffenden Fonds eingeleitet.

Bei der Risikovorsorge für das operative Geschäft bewährten sich einmal mehr unsere konservative Risikopolitik und unsere profunde Kenntnis des Gesundheitsmarkts. Diese Position ist nach einem sehr moderaten Vorjahr (40 Mio. Euro) zurückgegangen auf nunmehr 14 Mio. Euro. Unverändert verzeichneten wir auch im letzten Jahr keine nennenswerten Corona-bedingten Kreditausfälle.

Damit waren wir in der Lage, einen ansehnlichen Betrag für unsere Reservenbildung zu nutzen. Diese stiegen um fast die Hälfte auf knapp 50 Mio. Euro.

Insgesamt war es möglich, das operative Ergebnis, also das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, stabil zu halten. Es erreichte 188 Mio. Euro, nach 185 Mio. im Vorjahr. Und das Betriebsergebnis vor Steuern zog auf 124 Mio. Euro an.

Hier noch zwei ergänzende Hinweise.

Unsere Bilanz hat in diesem Jahr erneut einen deutlichen Sprung gemacht. Sie stieg um rund 13 Prozent auf 67,4 Mrd. Euro. Ich hatte es bereits erwähnt, wesentliche Gründe hierfür sind unsere Teilnahme an den TLTRO-Maßnahmen der EZB einerseits und der Zufluss von Kundeneinlagen andererseits. Aktuell planen wir, die TLTRO-Gelder in diesem Jahr wieder zurückzuführen. Damit würde die Bilanzsumme auch wieder unter die 60 Mrd. Euro-Marke sinken.

Abschließend zu den aufsichtlichen Kapitalquoten: Die Kernkapitalquote liegt bei angemessenen 15,9 Prozent (2020: 16,3 Prozent), die Gesamtkapitalquote erreicht 17,3 Prozent (2020: 18,0 Prozent).

Bevor ich nun zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr komme, lassen Sie mich kurz auf den aktuellen Status unserer IT eingehen. Die bereits vielbesprochene Migration hat die Bank sowohl vom Umfang als auch von den Kapazitäten her überfordert. Auch jetzt sind wir noch nicht komplett über den Berg. Die IT ist in den letzten Monaten mit viel Einsatz und auch einer Erweiterung unseres IT-Teams stabilisiert worden, aber die Erneuerung ist noch nicht abgeschlossen. Weitere Momente mit möglichen Störungen sind nicht ausgeschlossen, denn es stehen notwendige Verbesserungen sowohl bei den Prozessen als auch bei der technischen Ausstattung an. Dazu gehört etwa der Ausbau von Kapazitäten bei Leitungen und Servern. Zugleich finden quartalsweise Release-Upgrades statt, darunter durchaus auch umfangreichere Anpassungen, um das System Schritt für Schritt weiter zu verbessern. Dabei handelt es sich um komplexe Vorgänge, die im laufenden Betrieb vorgenommen werden müssen. Wir werden alles daransetzen, diese Entwicklungsschritte durch die richtige Aufstellung unserer internen Prozesse entsprechend abzufedern. Auswirkungen auf unsere Kundinnen und Kunden sind dennoch nicht gänzlich auszuschließen. Unser vorrangiges Ziel wird es sein, diese möglichst gering zu halten und unsere Kunden kommunikativ rechtzeitig darauf vorzubereiten.

Klar ist: Für uns hat es höchste Priorität, unseren Kundinnen und Kunden und auch unseren Mitarbeitenden wieder eine Systemumgebung bereitzustellen, die ihren und auch unseren eigenen Ansprüchen genügt. Grundsätzlich muss die Technologie-Kompetenz der Bank deutlich gestärkt werden. Das betrifft nicht nur die Neugestaltung der Partnerschaft mit unserem Dienstleister Avaloq, sondern auch die eigenen Kompetenzen bei Themen wie Partnermanagement, Projektmanagement und Digitalisierung. Aber auch ein über die IT hinausweisendes Thema wie Data Analytics, also die Gewinnung, Analyse und Nutzbarmachung von Daten für unsere Geschäftsentwicklung, muss in den Fokus rücken. Daten sind heute das Fundament erfolgreicher Innovationen. Diesen Trend dürfen wir nicht verpassen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich vor dem Hintergrund dieser Ausführungen einen großen Dank an unser apoBank-Team richten. Auch das Jahr 2021 war in vielerlei Hinsicht eine beträchtliche Herausforderung für viele Kolleginnen und Kollegen. Neben den Belastungen durch die Pandemie sind wir – wie gerade dargestellt – bei den eigenen Prozessen strukturell noch nicht da, wo wir sein möchten. Dass wir Ihnen heute trotz der geschilderten, recht fordernden Rahmenbedingungen ein befriedigendes Ergebnis vorlegen können, ist dem hohen Einsatz der Kolleginnen und Kollegen an den unterschiedlichsten Stellen in der Bank zu verdanken. Ihnen gilt – und da spreche ich sicher auch in Ihrer aller Namen – ein herzlicher Dank! Wir haben ein tolles Team, das jeden Tag mit viel Engagement, Herzblut und auch Stolz auf unsere apoBank bei der Sache ist. Daher freue ich mich umso mehr darauf, gemeinsam mit diesen Kolleginnen und Kollegen die nächsten Jahre gemeinsam zu gestalten.

Lassen Sie uns nun auf das laufende Geschäftsjahr blicken. Wie Sie sich vorstellen können, wird es wesentlich von zwei externen Faktoren geprägt sein – dem weiteren Verlauf der Pandemie und den Auswirkungen des Ukraine-Krieges. Die Folgen, die insbesondere Letzterer auf den Geschäftsverlauf der apoBank haben könnte, sind derzeit noch nicht abschätzbar. Als auf Deutschland fokussiertes Institut haben wir keinerlei direktes Geschäft in Russland, Belarus oder der Ukraine. Allerdings könnten Verwerfungen an den Finanzmärkten das Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden belasten. Wie alle Banken werden wir die Entwicklung weiter beobachten und selbstverständlich die jeweiligen Sanktionsvorgaben der Bundesregierung und der Europäischen Union umsetzen, soweit sie auf unser Geschäft Anwendung finden.

Im Hinblick auf die Pandemie wissen Sie selbst am besten, dass die Entwicklung weiter volatil ist, so dass deren Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung schwer einschätzbar bleibt. Bisher sind unsere Kundinnen und Kunden ohne größere Verluste durch die Pandemie gekommen.

Für die apoBank wird das laufende Geschäftsjahr im Zeichen der weiteren Umsetzung unserer Transformationsagenda stehen. Trotz der nach wie vor spürbaren Folgen der IT-Migration und notwendiger weiterer Maßnahmen, möchten wir uns nun wieder intensiv darauf konzentrieren, wofür wir angetreten sind: Die wirtschaftliche Förderung und Begleitung unserer Mitglieder und Kunden in allen Finanzfragen.

Wie Sie wissen, bin ich nicht ganz zwei Monate in meiner neuen Funktion. Dennoch habe ich natürlich bereits viele Gespräche geführt – sowohl in der Zentrale als auch mit Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb. Der Einblick in die Arbeit unserer Beraterinnen und Berater vor Ort ist mir

besonders wichtig, denn sie sind das Gesicht der apoBank zu Ihnen allen, unseren Kunden und Mitgliedern. Das heißt, sie haben einen guten Überblick darüber, wo Sie der Schuh drückt, wo es im täglichen Geschäft noch hakt und was Sie sich von uns wünschen. Sie tun also genau das, was für uns besonders wichtig ist, nämlich zuhören. Und diesen Zuhörern höre ich wiederum besonders aufmerksam zu. Auch in diesen Gesprächen wurde mir sehr deutlich, dass wir immer noch einen vielfältigen Handlungsbedarf haben, um wieder voll leistungsfähig zu sein und unser ganzes Potenzial auszuschöpfen. Und genau das wird sich auch glasklar in der Transformationsagenda der Bank niederschlagen. Um bei diesen Handlungsfeldern zunächst einen umfassenden Überblick zu gewinnen, habe ich nach meinem Start eine Initiative angestoßen, die ich „Alles auf den Tisch“ genannt habe.

Ziel dieser Initiative ist, zunächst einen aktuellen Statusbericht zu allen relevanten Themenfeldern zu erstellen – alles, was für die Zukunft der Bank wichtig und relevant ist. Das beginnt mit den Mitarbeitenden, unseren Kundinnen und Kunden, den Mitgliedern, geht über all unsere Geschäftsaktivitäten hinweg bis hin zur IT und unseren Strukturen und Prozessen. Ich habe dafür ein kleines Team aus verschiedenen Fachbereichen der Bank zusammengestellt, das einen umfangreichen Sachstandsbericht erstellt hat, den wir diese Woche in einer Vorstandsklausur diskutiert und bewertet haben.

Auf Basis dieses Berichts und den Ergebnissen der Vorstandsklausur werden wir nun bis zum Sommer einen Fahrplan für die weitere Umsetzung der Transformationsagenda erarbeiten. Sie setzt auf den bisherigen strategischen Planungen auf, allerdings werden bereits laufende Projekte besser miteinander vernetzt. Dabei werden wir noch stärker als bislang klare Prioritäten setzen, um die begrenzten Mittel zielgerichtet einzusetzen und die Organisation nicht zu überfordern. Nach zwei kräftezehrenden Jahren möchte ich, dass wir spürbar vorankommen, aber auch unsere Mannschaft auf dem Weg mitnehmen. Das heißt, sie von der Richtigkeit der Transformationsagenda überzeugen, die einzelnen Schritte verständlich machen und damit auch die Rolle aller in diesem Prozess. Bis zum Sommer werden auf dieser Basis grundlegende Richtungsentscheidungen getroffen, und dabei werden die Erwartungen von Kunden, Mitgliedern und Mitarbeitenden explizit berücksichtigt. Anschließend werden wir die Fortschritte regelmäßig kontrollieren und transparent darüber berichten.

Mir ist bewusst, dass die Veränderungsdynamik in der jüngsten Vergangenheit sehr hoch war und viele Mitarbeitende in der apoBank schon einige Veränderungen am eigenen Arbeitsplatz zu spüren bekommen haben. Umso mehr bin ich überzeugt: Nur mit Klarheit in den Zielen, enger Zusammenarbeit, regelmäßigem Dialog und gegenseitigem Vertrauen wird es uns gelingen, als EIN Team die apoBank fit für die Zukunft zu machen. Zugleich muss die gesamte Organisation – angefangen bei der Führung – kundennäher, prozessorientierter, schlanker und agiler aufgestellt werden. Die erforderlichen Maßnahmen werden wir in den nächsten Monaten nach und nach angehen, weiter ausformulieren, dem Aufsichtsrat vorstellen und dann Schritt für Schritt umsetzen. Nur so kann und wird es uns gelingen, schneller und bedarfsgerechter für unsere Kundinnen und Kunden zu arbeiten.

Ich möchte ganz klar betonen: Die apoBank braucht keine neue Strategie. Aus meiner Sicht müssen wir unsere bestehende Strategie aber weiter schärfen, uns fokussieren und wieder auf unseren Kern

besinnen. Als Deutsche Apotheker- und Ärztebank sind wir nach wie vor Ihre Landesbank. Dabei unterstützen wir Sie - unsere Heilberufler - in allen finanziellen Angelegenheiten. Sei es bei Finanzierungen, insbesondere Existenzgründungen, aber auch bei Vermögensbildung und Altersvorsorge. Diesen Auftrag bestmöglich zu erfüllen, muss unser Fokus für die nächsten Jahre sein. Und diesen Weg werde ich mit dem Vorstandsteam konsequent verfolgen.

Daher liegt für mich neben dem Abarbeiten der internen Hausaufgaben ein Schwerpunkt auf dem Ausbau attraktiver Lösungen für unsere Kunden. Zugleich werden Geschäfte, die nicht unmittelbar auf den Auftrag der Bank, unser Kundenversprechen und die Erwartung einer stabilen Dividende einzahlen, auf den Prüfstand gestellt. Das Ziel ist dabei ganz klar: Nach zwei Jahren, in denen wir Ihnen Einiges zugemutet haben, möchten wir Ihr Vertrauen zurückgewinnen und Ihre Zufriedenheit mit der apoBank wieder deutlich verbessern.

Aus diesem Grund werden wir sie künftig bei wichtigen Anwendungen und neuen Produkten eng in die Entwicklung einbinden. Daher soll unser Kundenbeirat, die „Mitdenker“, in diesem Jahr auf bis zu 200 Teilnehmer anwachsen, und wir werden die beratende Zusammenarbeit deutlich intensivieren.

Unter derselben Perspektive haben wir auch Sie, unsere Mitglieder, jüngst gebeten, uns in einer Online-Umfrage mitzugeben, wie sie Ihre Mitgliedschaft bei der apoBank bewerten und wie wir diese zukünftig noch besser gestalten können. Zwar läuft die Feldphase noch bis zum 9. Mai, aber erste Einblicke möchte ich schon jetzt mit Ihnen teilen. Wenngleich ich betonen möchte, dass wir hier noch ganz am Anfang stehen.

Auch wenn rund die Hälfte der Teilnehmenden tendenziell eher zufrieden mit ihrer Mitgliedschaft bei der apoBank ist, müssen wir doch feststellen, dass fast ein Drittel der Teilnehmer angibt, eher unzufrieden zu sein. In Verbindung mit der Weiterempfehlungsbereitschaft kann uns dieses Bild nicht zufriedenstellen, denn nur jeder fünfte Teilnehmer gibt an, die Mitgliedschaft bei der apoBank weiterempfehlen zu wollen.

Zudem erkennen wir tendenziell aus den Rückmeldungen, dass die initiale Motivation für die Mitgliedschaft eher in der Erwartung einer attraktiven Dividende geprägt war und ist. Der Erwartung an eine stabile Dividende fühlen wir uns selbstverständlich verpflichtet. Darüber hinaus, denke ich, ist auch der genossenschaftliche Gedanke - z.B. in Form von Mitwirkung, Mitbestimmung und Netzwerken - wichtig und wird durchaus gesehen, tritt aber dennoch zum Teil eher in den Hintergrund.

Dieses Stimmungsbild ist sicherlich auch auf die nach wie vor geringe Kundenzufriedenheit insgesamt zurückzuführen. Darüber hinaus werden wir uns die Ergebnisse im Detail ansehen und auch hier konkrete Maßnahmen entwickeln, wie wir unsere Eigentümer wieder enger an ihre Bank binden und für eine Mitgliedschaft begeistern können.

Wir laden Sie natürlich herzlich ein, sich noch bis zum 9. Mai selbst an der Umfrage zu beteiligen - falls nicht schon geschehen. Sie finden im Foyer Aufsteller mit dem QR-Code zur Umfrage.

Nun zurück zum Geschäft. Auch das Betreuungsmodell für unsere Privatkunden haben wir überdacht. Hier ist unser Gedanke, dass die Kunden im Mittelpunkt stehen, mit dem Ziel, einer hohen Qualität bei Beratung, Produkten und Service in der Finanzierung und in Vermögensfragen.

Jeder Kunde hat einen Berater an der Seite, der für sämtliche Bedürfnisse erster Ansprechpartner ist. Ziel ist, dass dieser Berater über alle Lebensphasen hinweg an der Seite der Kunden bleibt und für tiefgehende Fragestellungen Spezialisten hinzuzieht. Dabei sollen möglichst viele Kunden mit ihren bereits bekannten Ansprechpartnern vor Ort weiterarbeiten können.

Und wir werden auch die digitalen Kanäle ausbauen. Dazu gehört, dass wir unser Online Banking weiter optimieren und Produkte digital abschlussfähig machen. So haben wir z. B. jüngst den Kontoeröffnungsprozess für Studierende und angestellte Heilberufler erfolgreich digitalisiert. Erste Studierende und angestellte Heilberufler wurden so bereits als Neukunden gewonnen. Dieses Angebot möchten wir auch auf die Niedergelassenen ausweiten, denen es voraussichtlich ab Juli zur Verfügung stehen soll.

Und wir arbeiten weiter an jenen Dienstleistungen, die den Alltag von Heilberuflern ganz konkret erleichtern. Dabei verlassen wir nicht unser bekanntes Terrain, sondern machen unser Know-How für unsere Kunden direkt nutzbar. Denn unser Ziel ist, Heilberuflerinnen und Heilberuflern das zu ermöglichen, was sie am liebsten tun: für ihre Patientinnen und Patienten bestmöglich da zu sein.

So haben wir etwa mit optiPrax im Jahr 2020 ein Pilotprojekt gestartet, das unseren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit einer datengestützten Analyse und detailgetreuen Beratung ihrer Praxis ermöglicht, mit den drei Schwerpunktthemen „Finanzen“, „Standort“ und „Praxiswert“.

Meine Damen und Herren, neben diesen Themen gibt es weitere, die Sie, uns, ja die Gesellschaft insgesamt intensiv beschäftigen. Klima und Gesundheit gehören fest zusammen. Nur in einer gesunden Umwelt, können Menschen gesund werden und bleiben. Gleichzeitig trägt der deutsche Gesundheitssektor mit 5,2 % zu den Gesamtemissionen bei. Als Deutsche Apotheker- und Ärztebank möchten wir daher ein Zeichen setzen und sind bereits erste, wichtige Schritte in Richtung Klimaneutralität unseres Unternehmens gegangen. Daher haben wir im letzten Herbst eine Nachhaltigkeitsstrategie verabschiedet, die klare Zielvorgaben macht, die ich gemeinsam mit den Vorstandskollegen konsequent vorantreiben werde. Dabei werden wir zweigleisig vorgehen:

Zum einen wollen wir den eigenen Geschäftsbetrieb der apoBank bis 2030 klimaneutral gestalten. Bis 2045 wollen wir dann über alle Geschäftsaktivitäten hinweg – also inklusive unseres Kredit- und Wertpapiergeschäfts mit Kunden – klimaneutral sein. Erste Erfolge sind bereits heute klar sichtbar. Unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck im Geschäftsbetrieb haben wir 2021 um 23 Prozent gegenüber 2020 gesenkt, auch wenn die Corona-Pandemie hier sicher eine Rolle gespielt hat. Wir arbeiten weiter daran, unsere Emissionen kontinuierlich zu reduzieren, um die genannten Ziele sukzessive zu erreichen.

Zum anderen möchten wir aber auch unsere Kundinnen und Kunden auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit unterstützen. Dabei arbeiten wir mit der European Business School zusammen, um unsere Beraterinnen und Berater als Nachhaltigkeitsexperten auszubilden und zu zertifizieren. Nach einer Einführungsphase möchten wir dieses Wissen allen Kunden, insbesondere auch den niedergelassenen Heilberuflern, zugänglich machen. Im März haben die ersten Mitarbeitenden ihr Studium begonnen.

Dass Nachhaltigkeit ein echtes Thema für unsere Kunden ist, zeigt auch unsere Studie zur Situation in Apotheken und Praxen. Für 61 Prozent der Befragten hat Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert, für 28 Prozent gar eine sehr hohe Relevanz. Daher wird das Thema in den kommenden Jahren auch in der Privatkundenberatung zunehmend eine Rolle spielen. Ich denke, das ist ein weiteres gutes Beispiel für unseren Anspruch einer möglichst ganzheitlichen Kundenberatung, die weit über klassische Finanzierungsbedürfnisse hinausreicht.

Meine Damen und Herren, mit den geschilderten Weichenstellungen und Planungen sehen wir uns gut gerüstet, um auch unsere wichtigsten wirtschaftlichen Ziele für das laufende Geschäftsjahr zu erreichen.

Bei einem insgesamt stabilen Aufwand möchten wir in unseren Gesamterträgen wieder wachsen und damit sowohl das operative Ergebnis nachhaltig steigern als auch den Jahresüberschuss. Das ist besonders wichtig für eines unserer Hauptziele – eine stetige, angemessene Dividende für Sie, unsere Eigentümer.

Im Kreditgeschäft halten wir an unseren klassischen Schwerpunkten fest: der Finanzierung von Existenzgründungen und Investitionen sowie den Baufinanzierungen. Wie geschildert, spielen Vermögen und Vorsorge in den Beratungsgesprächen mit unseren Kundinnen und Kunden eine zentrale Rolle. Hier wollen wir unseren Wachstumskurs fortsetzen.

Besonders betonen möchte ich an dieser Stelle auch den Stellenwert der Landesorganisationen für uns als apoBank. Mit der Abwicklung des fast vollständigen Zahlungsverkehrs der Organisationswelt im ambulanten Sektor gehören auch sie zu unserer DNA. Wir sind quasi geborener Partner, und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Wir haben zwar erst ein Quartal absolviert, aber so viel lässt sich dennoch sagen: Die Entwicklung in den ersten drei Monaten stimmt uns zuversichtlich, und wir kommen auf unserem Weg gut voran. Allerdings machen die zuvor genannten Unwägbarkeiten und ihre Implikationen auf die Finanz- und Kapitalmärkte eine Prognose schwierig.

Meine Damen und Herren, dieser Ausblick gilt dem ersten Jahr, für das ich in der apoBank verantwortlich sein werde. Trotz der weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen gehe ich zuversichtlich in die nächsten Monate. Mit unserem einzigartigen Kundenstamm verfügen wir über ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal im deutschen Bankenmarkt. Zudem besitzen wir mit dem auch heute hoch aktuellen Geschäftsmodell alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft in einem Markt im Wandel. Es gilt nun, sich wieder voll und ganz auf unsere Stärken zu konzentrieren – das heißt konkret, alle Aktivitäten auf den Heilberufler auszurichten und unseren Kundinnen und Kunden wieder vollumfänglich den Service zu bieten, den sie zu Recht von uns erwarten. Mit diesem ganz klaren Fokus auf unsere Heilberufler und die Landesorganisationen kehrt die apoBank zurück zu ihren Wurzeln. Denn das macht unsere ganz besondere Stellung aus.

Um diesen Anspruch zu erfüllen, liegt ein intensiver Weg vor uns. Ich habe es bereits erwähnt: Wir müssen schlanker und agiler werden. Wir müssen auch klar definieren, welche Leistungen wir selbst erbringen, und an welchen Stellen wir bewusst Partnerschaften eingehen möchten. Und wir müssen entscheiden, welche Aktivitäten direkt auf den Auftrag der Bank, unser Kundenversprechen und Ihre

Erwartung an eine stabile Dividende einzahlen. Dann wird es uns auch in Zukunft gelingen, unsere gemeinsame Erfolgsgeschichte fortzuschreiben, die in diesem Jahr ihr 120-jähriges Jubiläum feiern kann.

Denn im Dezember 1902 hat unser Gründer, der Apotheker Richard Oskar Mattern, den Grundstein für die heutige apoBank gelegt. Sie haben den kurzen Film vor Beginn der Versammlung gesehen, der insbesondere einige Aussagen von Mitgliedern und Kunden der Bank einfängt. Er zeigt ihre Verbundenheit mit uns, manchmal auch ganz besondere Geschichten, die sie mit uns verbinden. In jedem Fall aber immer das enge Band, das über viele Jahre, ja Jahrzehnte gewachsen ist.

Daher an dieser Stelle auch von mir, dem Neuen, ein großer Dank an Sie alle. Ich weiß natürlich, dass die Bank es Ihnen jüngst nicht gerade leicht gemacht hat, mit Stolz auf diese Verbundenheit zu schauen. Daher unser aller Dank, dass Sie zu uns halten und uns auch auf diesem Weg unterstützen. Zusammen mit dem Vorstandsteam werde ich die richtigen Weichen stellen, damit wir alle – Sie und auch unsere Mitarbeitenden – wieder uneingeschränkt mit genau diesem Stolz und voller Vertrauen auf eine nachhaltig gute Zukunft auf unsere Bank blicken können.

Neben mancher Herausforderung gab es aber auch in den letzten Monaten wieder Beispiele dafür, was wir gemeinsam erreichen können. Hier nenne ich zunächst die Flutkatastrophe im Sommer letzten Jahres, die leider nicht nur viele Opfer gefordert, sondern auch Menschen ihres Zuhauses und ihrer wirtschaftlichen Grundlagen beraubt hat. Auch 450 Heilberufler aller Disziplinen in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen waren davon betroffen. Im Austausch mit den Hilfswerken der Heilberufe konnten wir schnell einen Beitrag zur Akuthilfe leisten. Die apoBank-Stiftung stellte zunächst einen Ad-hoc-Betrag in Höhe von 250.000 Euro zur Verfügung und rief zugleich zu einer Spendenaktion auf. Diese erbrachte weitere 250.000 Euro, die von der apoBank verdoppelt wurden. Viele von Ihnen und unseren Mitgliedern und Kunden, aber auch Mitarbeitende haben sich an dieser Aktion beteiligt. Auch dafür unser herzlicher Dank! Insgesamt belief sich unsere gemeinsame Unterstützung damit auf 750.000 Euro.

Neben der finanziellen Hilfe hat diese Katastrophe aber auch die enge Bindung unserer Kolleginnen und Kollegen zu den Kunden vor Ort gezeigt. Die betreffenden Filialen haben den direkten Kontakt zu betroffenen Heilberuflern gesucht, um deren konkrete Situation zu besprechen und die sich daraus ergebenden Hilfsbedarfe. Auch haben einige unserer Mitarbeitenden aus der Region selbst mit angepackt und vor Ort geholfen, Schäden zu beseitigen. Eine solch enge Bindung ist in der heutigen Bankenlandschaft leider alles andere als selbstverständlich.

Leider wurde erst kürzlich eine weitere gemeinsame Hilfsaktion notwendig. Der furchtbare Krieg in der Ukraine entwickelt sich mittlerweile zu einer humanitären Katastrophe. Als Landesbank war es uns auch hier ein besonderes Anliegen, Hilfe zu leisten und die Not zumindest ein wenig lindern zu helfen. Die apoBank-Stiftung hat daher zunächst den Hilfswerken der Heilberufe eine Ad-hoc-Hilfe von 100.000 Euro zur Verfügung gestellt. Dies waren Ärzte der Welt, Apotheker ohne Grenzen und das Hilfswerk Deutscher Zahnärzte. In einem zweiten Schritt wurden weitere 100.000 Euro für die Förderung von Hilfsprojekten bereitgestellt, die einen Beitrag zur medizinischen Versorgung oder der Bereitstellung von Medikamenten für die ukrainischen Kriegsoffer leisten.

So traurig beide Anlässe auch sind, so zeigen sie auch, was unsere Gemeinschaft ausmacht und von anderen Banken unterscheidet. Eine besondere Bindung, die über 120 Jahre gewachsen ist und ihre Tragfähigkeit immer wieder unter Beweis gestellt hat. Das möchten wir in diesem Jahr besonders unterstreichen. So wird etwa unser Magazin „Richard“ das Jubiläum intensiv beleuchten, so dass auch unsere Kunden darüber informiert werden. Und wir haben uns entschieden, die diesjährige Beiratssitzung nicht, wie ursprünglich geplant, in Berlin abzuhalten, sondern hier in unserer Zentrale in Düsseldorf. Ich denke, das ist eine gute Wahl, die der Veranstaltung einen besonderen Rahmen geben wird – im Herzen unserer Bank und an unserem Heimatstandort seit fast 75 Jahren.

Zudem überlegen wir gerade, wie wir das Jubiläum auch mit einem Fest für unsere Mitarbeitenden verbinden können. Dies ist uns im Vorstand ein besonderes Herzensanliegen, um dem Team auch auf diese Weise ein kleines Dankeschön für die weit überdurchschnittlichen Leistungen der letzten zwei Jahre zu sagen. Zugleich ist es eine schöne Gelegenheit, nach den doch sehr speziellen Arbeitsbedingungen der Pandemiezeit wieder zusammenzukommen, sich wiederzusehen und das besondere Wir-Gefühl in der apoBank zu spüren und weiter auszubauen!

Und natürlich möchten wir auch unsere Kunden vor Ort daran teilhaben lassen. Das Jubiläum soll auf den verschiedenen Kanälen der apoBank präsent sein. Sei es mit einem speziellen Bereich auf unserer Website, natürlich auf unserem Intranet „Ida“ und auch in den sozialen Medien. Damit geben wir diesem Meilenstein unserer gemeinsamen Geschichte den gebührenden Platz, ohne dabei die wichtigen aktuellen Aufgaben aus dem Blick zu verlieren.

Meine Damen und Herren, in den zurückliegenden 120 Jahren hat die apoBank eine Stärke ganz besonders kultiviert: ihre Fähigkeit, sich an wandelnde Rahmenbedingungen erfolgreich anzupassen und daraus neue Chancen zu entwickeln. Unsere Kunden und Mitglieder haben hierzu ihren eigenen großen Beitrag geleistet. Wir sind stolz auf diese gemeinsame Tradition, die zugleich aber auch eine Verpflichtung ist, sie für viele weitere Jahre zu bewahren. Dieses Ziel werden wir bei der Lösung der anstehenden Aufgaben und der Umsetzung unserer Transformationsagenda beherzigen:

- Zuhören und einen regelmäßigen Dialog mit Ihnen, unseren Mitgliedern, und unseren Kundinnen und Kunden führen.
- Ihre konkreten Bedürfnisse zu Finanzierung, Vorsorge und Vermögen in den Mittelpunkt all unserer Aktivitäten stellen.
- Und uns damit wieder ganz auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren, die uns gemeinsam stark gemacht haben.

Damit wir auch zukünftig die erste Adresse für Sie, für unsere Heilberufler bleiben. Ich freue mich, Teil dieser besonderen Bank zu sein und sie aktiv mitzugestalten. Nun gilt es, entschlossen und zielgerichtet die vor uns liegenden Herausforderungen anzugehen und zu meistern – und das gemeinsam mit Ihnen.

Damit danke ich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich jetzt gemeinsam mit dem Vorstandsteam auf Ihre Fragen!