

**Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2019 anlässlich der Vertreterversammlung
am 6. Mai 2020**

– Manuskript zur Rede von Ulrich Sommer, Vorsitzender des Vorstands –

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Mitglieder der Vertreterversammlung, meine sehr geehrten Damen und Herren!

Im Namen meiner Vorstandskollegen Dr. Thomas Siekmann, Eckhard Lüdering, Olaf Klose und Holger Wessling begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Vertreterversammlung.

Für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank ist die Vertreterversammlung stets ein besonderes Ereignis. Ein Ereignis, das bisher immer auch von persönlichen Begegnungen und Kontakten geprägt war.

Vor diesem Hintergrund bedauere ich es sehr, dass wir diesmal aufgrund der Corona-Pandemie keine Präsenzveranstaltung durchführen können.

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen und Mitgliedern des Aufsichtsrates befinde ich mich aktuell im Pressezentrum der Fußball-Arena in Düsseldorf und blicke in das kühle Objektiv einer Kamera. Nicht wirklich eine akzeptable Alternative zu der sonst so imposanten Kulisse, gemeinsam mit Ihnen, im Maritim Hotel.

Liebe Vertreterinnen und Vertreter, Genossenschaft hat auch etwas Verbindendes, etwas Persönliches. Es ist schon ein ungewohntes Gefühl, Sie heute nicht persönlich als Gruppe vor mir zu haben.

Die jährliche Vertreterversammlung der apoBank war immer mehr als nur eine notwendige Gremiensitzung des wichtigsten Organs unserer Genossenschaft. Sie war immer auch eine Plattform des persönlichen Austauschs, Berufsgruppen übergreifend, zwischen Organisationen, Verbänden und Institutionen aus dem Gesundheitswesen. Und das soll sie zukünftig bitte auch wieder sein!

Es freut mich sehr, dass heute – trotz dieser Umstände - insgesamt über 450 Personen elektronisch mit dabei sind: Neben unseren Vertretern auch Gäste und Führungskräfte unserer Bank.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen allen sehr, dass wir heute die Vertreterversammlung, mit Ihrer Unterstützung, in dieser - für uns alle - außergewöhnlichen Form dennoch durchführen können. Gemeinsam setzen wir damit auch ein wichtiges Zeichen für den Zusammenhalt, die Stabilität und Verlässlichkeit unseres Hauses.

Als Bank der Gesundheit stehen wir an Ihrer Seite, an der Seite unserer Mitglieder und Kunden, gerade auch in diesen Zeiten!

Genossenschaft lebt vom Dialog mit ihren Mitgliedern, besonders in Phasen großer Dynamik und Unsicherheit. Auch deshalb war es uns wichtig, Ihnen, unseren Vertretern, ein Forum für den Austausch mit uns zu ermöglichen, auch wenn es dieses Mal nur auf diesem etwas unpersönlichen Weg möglich ist.

Ein Sprichwort besagt: „Um ein neues Kapitel zu beginnen, muss man das vorhergehende abschließen.“

Für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank heißt das: Wir wollen heute das Geschäftsjahr 2019 angemessen abschließen, um unseren Fokus wieder ganz auf die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft unseres Hauses auszurichten. Denn das ist unsere gemeinsame Aufgabe!

Meine Damen und Herren, ich werde Ihnen wie gewohnt die wirtschaftliche Lage der apoBank im abgelaufenen Geschäftsjahr vorstellen und einen Ausblick auf unsere Geschäftsaktivitäten geben.

Aber erlauben Sie mir vorab eine kurze Bewertung der aktuellen Situation um COVID-19 mit Blick auf unseren Ziel- und Finanzmarkt.

Nach anfänglichem Hochbetrieb verzeichnen Apotheken allmählich wieder einen Rückgang der Kundenzahlen. Dabei ist besonders festzustellen, in Abhängigkeit der Lage gibt es momentan auch Apotheken mit großen Umsatzeinbußen. Bei Zahn- und Fachärzten werden derzeit oft nur akut medizinische Fälle in den Praxen vorstellig. Aktuell werden noch viele Behandlungen verschoben.

In der Folge sind vor allem junge, niedergelassene Mediziner temporär mit großen wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert und benötigen finanzielle Unterstützung. Gleiches gilt für Unternehmen im Gesundheitsmarkt, die bedingt durch Nachfrageänderungen, Materialversorgung oder Mitarbeiterengpässe erhöhte Liquiditätsbedarfe haben. Das Personal vieler Kliniken ist während dieser Pandemie besonders gefordert.

Als Standesbank der Heilberufe danken wir allen, die sich in diesen Tagen in herausragendem Maße für die Gesundheit unserer Gesellschaft einsetzen. Als ihre Genossenschaft stehen wir selbstverständlich an ihrer Seite und leisten unseren Beitrag, damit der Gesundheitsmarkt, unsere Mitglieder und Kunden leistungsfähig bleiben. Auch und vor allem natürlich in dieser schweren Zeit.

Pauschal helfen wir unseren Kunden bei Liquiditätseingüssen mit der Ausweitung von Betriebsmittelkrediten und individuell mit unserer Soforthilfe apoJetzt. Bis jetzt wurden von uns 750 Mio. Euro pauschale Limiterhöhungen bei 14.000 Kunden bereitgestellt. Darüber hinaus nahmen mehr als 700 Kunden unsere Corona-Hilfen in Anspruch. Wir begleiten unsere Kunden und beraten passende Lösungen, auch die öffentlichen Sonderkreditprogramme.

Covid-19 stellt den Gesundheitsmarkt vor neue Herausforderungen. Auch für die Zukunft sehen wir einen großen Investitions- und Finanzierungsbedarf der heilberuflichen Leistungsträger und damit die Notwendigkeit einer besonders leistungsstarken Landesbank.

Meine Damen und Herren, wir sind bereit unseren Beitrag zu leisten. Daran haben wir auch unseren Dividendenvorschlag orientiert. Ich werde später ausführlich darauf eingehen.

Im letzten Jahr haben wir unsere starke Basis weiter gefestigt. Damit komme ich zum Bericht über die wirtschaftliche Lage unserer Bank im Geschäftsjahr 2019.

Unser erzielter Jahresüberschuss beträgt 64 Mio. Euro. Ein Beleg für unser solides Geschäftsmodell. In einem herausfordernden Umfeld haben wir uns ordentlich geschlagen und sind in allen strategisch wichtigen Bereichen gewachsen.

Der Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt, dass wir das Gros unserer Erträge mit dem Kreditgeschäft erzielten. Ein sehr gutes Darlehensneugeschäft in Höhe von 7,6 Mrd. Euro führt nach Abzug von Tilgungen zu einem bilanziellen Darlehenswachstum von satten 2,7 Mrd. Euro.

Im Privatkundengeschäft entwickelte sich die Finanzierung von Praxis- und Apothekengründungen genauso dynamisch wie die Finanzierung von Immobilien. Erfreulich ist auch die Zusammenarbeit mit Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Mit einem Plus von 500 Mio. Euro wuchs das Finanzierungsvolumen auf 4,3 Mrd. Euro. Dabei stieg der gesamte Zinsüberschuss der Bank um 9 %, auf 691 Mio. Euro an.

Auch unser Provisionsüberschuss entwickelte sich sehr positiv. Mit 175 Mio. Euro lag er um 6 % über dem Vorjahreswert. Erfolge verzeichneten wir sowohl bei Privatkunden als auch bei institutionellen Anlegern. Das Depotvolumen unserer Privatkunden stieg zum Jahresende 2019 auf 9,7 Mrd. Euro, das Verwahrstellenvolumen der von uns verwalteten Fonds auf über 22 Mrd. Euro.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Auch 2019 ist es uns gelungen, die operativen Erträge aus Zins- und Provisionsgeschäft erneut merklich zu steigern.

Die Kostenseite des vergangenen Jahres zeigt einen deutlichen Anstieg des Verwaltungsaufwands, um 15 % auf 684 Mio. Euro. Dabei entfiel der Hauptteil unserer Investitionen auf die IT-Migration. Ohne diese Sonderbelastung wäre unser Verwaltungsaufwand sogar rückläufig gewesen.

Erwähnen möchte ich auch, dass die aufsichtsrechtlich induzierten Kosten wieder zu einer signifikanten höheren Belastung unseres Ergebnisses führten.

Dabei sind wir stolz auf unsere Leistungsfähigkeit, die es ermöglicht, die zusätzlichen Aufwendungen für die Erneuerung der IT im Wesentlichen aus dem laufenden Geschäftsergebnis finanzieren zu können.

Damit komme ich zur Entwicklung unserer operativen Risikovorsorge, also den Wertberichtigungen auf unsere Kredite und Wertpapiere. Unser Risikovorsorgesaldo erreichte -44 Mio. Euro. Damit liegen wir über dem Vorjahreswert, aber deutlich unter unseren traditionell niedrigen Standardrisikokosten.

Diese geringen Risikokosten und unser gutes Ertragswachstum ermöglichen es uns, Vorsorgereserven in Höhe von 70 Mio. Euro zu bilden. Damit gehört die apoBank zu den Instituten, die auch unter den herausfordernden Rahmenbedingungen das Eigenkapital aus eigener Kraft stärken können.

Meine Damen und Herren, im letzten Jahr habe ich Ihnen vorgestellt, wie wir die Deutsche Apotheker- und Ärztebank weiterentwickeln werden. Unsere Strategie basiert auf zwei Säulen. Ergänzend zu unserem Bankgeschäft bauen wir einen zusätzlichen Non-Banking Bereich auf.

Damit meinen wir additive Produkte und Dienstleistungen für Heilberufler außerhalb des klassischen Bankgeschäfts. Es freut mich Ihnen heute über erste Erfolge mit unseren Non-Banking Aktivitäten berichten zu können. Unsere „Zahnpraxis der Zukunft“ feierte im November 2019 ihre Eröffnung in Düsseldorf. In unserer Praxis nach modernstem Standard praktizieren drei niedergelassene Zahnärztinnen erfolgreich in schlüsselfertig gemieteten Räumen. Das innovative Praxismodell zur Förderung der Selbständigkeit von Heilberuflern haben wir gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft entwickelt.

Unsere Tochtergesellschaft naontek - im letzten Jahr gegründet - baut digitale Non-Banking Lösungen auf. Das erste Ziel von naontek ist erreicht: Der Aufbau einer digitalen Plattform für den Gesundheitsmarkt. Die Plattform univiva bietet seit Juli 2019 Heilberuflern einen digitalen Marktplatz.

Bisher sind über 15.000 Nutzer und mehr als 400 Anbieter registriert. Zwei Themenfelder sind bereits umgesetzt. Neben der Vermittlung von Fortbildungen können Heilberufler seit kurzem auch Marketing- und Kommunikationsdienstleistungen auf der Plattform buchen.

Aktuell unterstützt univiva Heilberufler besonders mit Online-Seminaren im Kontext der Corona-Pandemie. Weitere Dienstleistungen und Produkte werden folgen. Ziel ist, Heilberufler sollen perspektivisch alles, was sie zu ihrer Berufsausübung benötigen, auf univiva finden können.

So wird unsere Vision „Wir ermöglichen Gesundheit“ zunehmend Realität.

Zusammengefasst haben wir das Jahr 2019 trotz starkem Wettbewerb und verschlechterter Zinslandschaft mit einem ordentlichen Ergebnis abgeschlossen und erste wesentliche Erfolge in unseren Non-Banking-Aktivitäten erreicht.

Ohne die engagierte Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wären diese Ergebnisse aber nicht möglich gewesen. An dieser Stelle bedanke ich mich ausdrücklich für ihren herausragenden Einsatz im vergangenen Jahr und natürlich auch in der aktuellen Situation.

Zur Vervollständigung des Bildes unserer wirtschaftlichen Lage erlauben Sie mir ergänzend noch eine Bewertung unserer Kapitalposition.

Die Kernkapitalquote der Bank lag zum Jahresultimo bei soliden 15,2 %. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr liegt vor allem am kräftigen Geschäftswachstum unseres Hauses. Damit übertreffen wir die Mindestanforderungen der Europäischen Zentralbank weiterhin deutlich.

Bereits im letzten Jahr berichtete ich Ihnen über die perspektivisch steigenden aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen. Diese entstehen für unser Haus leider auch ohne, dass sich die Risiken unseres Kreditgeschäfts strukturell erhöhen. Sie verbinden dies mit dem Begriff Finalisierung Basel III bzw. Basel IV.

Wir planen in diesem Zusammenhang unsere Kapitalpositionen in den nächsten Jahren auszubauen: Über Thesaurierungen, Geschäftsguthaben und die Ausgabe von sogenannten Tier 2- und AT 1-Anleihen.

Und damit komme ich zu unserem Dividendenvorschlag. Mit dem Ergebnis des vergangenen Geschäftsjahres wären wir grundsätzlich in der Lage, eine Dividende in Höhe von vier Prozent an unsere Mitglieder zu zahlen. Das hatten wir bei der Aufstellung des Jahresabschlusses so auch geplant.

Durch die dynamische Entwicklung der Corona-Pandemie haben sich die Rahmenbedingungen aber inzwischen wesentlich verändert. Vor diesem Hintergrund forderte die Europäische Zentralbank die Banken auf, die Ausschüttung von Dividenden sorgfältig abzuwägen, bevorzugt auf eine Dividendenausschüttung ganz zu verzichten, beziehungsweise bis mindestens Oktober 2020 keine Dividenden auszuzahlen.

Die potentiellen Risiken der Pandemie und die Empfehlung der EZB haben uns dazu veranlasst, unsere Dividendensituation für das Geschäftsjahr 2019 noch einmal zu bewerten. Vor dem Hintergrund dieser erneuten Bewertung schlagen wir Ihnen vor, für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von zwei Prozent zu beschließen.

Ich möchte Ihnen erläutern, warum dies aus unserer Sicht eine gute Lösung für unsere Bank und damit auch für unsere Mitglieder und Kunden ist. Covid-19 stellt den Gesundheitsmarkt - vor allem niedergelassene Mediziner und Pharmazeuten, sowie einzelne Unternehmen aus der Branche - vor neue wirtschaftliche Herausforderungen. Ich hatte Ihnen die Situation eingangs geschildert: Temporäre Verschiebung zahlreicher Behandlungen in Facharztpraxen, unerwartete Liquiditätsengpässe, die nicht vollständig durch staatliche Rettungsschirme aufgefangen werden, und damit ein zunehmender Bedarf unserer Kunden an Liquiditätsbrücken, und speziellen Finanzierungslösungen.

Hier sind wir als Deutsche Apotheker- und Ärztebank gefordert, meine Damen und Herren, für diesen speziellen Zweck sind wir gegründet worden! Unsere Bank vereint als einzige in Deutschland alle Akteure im Gesundheitsmarkt. Wir alle - und Sie, als Vertreter unserer Mitglieder im Besonderen - sind ein Symbol des Zusammenhalts aller Heilberufler. Sie stehen auch mit Ihrer Landesbank für eine Gemeinschaft mit Werten, die füreinander eintritt: Von Heilberuflern für Heilberufler.

Jedes Jahr helfen wir Tausenden jungen Medizinerinnen und Pharmazeuten ihren Traum von einer eigenen Praxis oder Apotheke zu verwirklichen und finanzieren Übergaben im Generationenwechsel.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Lage benötigen vor allem diese jungen Kollegen temporär zusätzliche finanzielle Unterstützung. Die Unterstützung durch Ihre Landesbank! Denn das ist unser Satzungsauftrag: Den Gesundheitsmarkt erhalten und Existenzen sichern!

Mit unseren Liquiditätsbrücken können wir dazu beitragen, die temporäre wirtschaftliche Schwächung des Systems zu heilen. Dafür benötigen Sie eine starke Landesbank, die aus unserem Dividendenvorschlag resultiert. Denn die Differenz zur ursprünglich angedachten 4%igen-Dividende stärkt das Kollektiv. Die dadurch frei gewordenen Mittel fließen in die Rücklage der Bank und können über Finanzierungen das System direkt unterstützen.

Meine Damen und Herren, wir sind der Meinung ein solches Vorgehen entspricht dem genossenschaftlichen Grundgedanken unserer Bank. Mit der auf zwei Prozent reduzierten Dividende erhält jedes Genossenschaftsmitglied immer noch eine adäquate Verzinsung und trägt gleichzeitig mit dazu bei, die Kampfkraft seiner Bank weiter zu stärken. Perspektivisch ermöglicht uns diese Verzinsung, weiterhin neues Kapital für unser Wachstum über zusätzliche Geschäftsguthaben einzuwerben. Dies wäre bei einem vollständigen Dividendenverzicht sicherlich fraglich.

Meine Damen und Herren, wir haben uns diese Empfehlung gut überlegt und sind überzeugt, mit der Umsetzung dieses Vorschlags treffen Sie eine gute Entscheidung für die Mitglieder, die Kunden und die Leistungsfähigkeit Ihrer Landesbank. Ganz im Sinne des genossenschaftlichen Gedankens.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, kommen wir nun zum Jahr 2020 und dem finanziellen Ausblick für die Bank. Unser Sachaufwand wird auch in diesem Jahr nochmals spürbar ansteigen, insbesondere aufgrund der Implementierung unserer neuen IT.

In der Folge erwarten wir einen Rückgang unseres Teilbetriebsergebnisses vor Risikoversorge. Gleichwohl haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Jahresüberschuss nach Steuern weitgehend auf dem Niveau von 2019 stabil zu halten.

In den ersten drei Monaten dieses Jahres entwickelte sich das Kundengeschäft der apoBank noch positiv. Die mittel- und langfristigen Auswirkungen der Pandemie sind aktuell allerdings nicht verlässlich abzuschätzen. Zum jetzigen Zeitpunkt wirkt sich die Corona-Krise nur auf einige Teilbereiche unseres Hauses spürbar aus: Als Folge der Verwerfungen an den Kapitalmärkten beobachten wir einen deutlichen Rückgang der Depotvolumen. Und im Darlehensneugeschäft sehen wir aktuell Investitionszurückhaltungen, sowohl im privaten, wie auch beruflichen Umfeld der Kunden. Die apoBank verfügt über eine gute Kapitalbasis, eine solide Liquiditätsausstattung und ein konservatives Risikoprofil. Damit sehen wir uns für die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen gut gerüstet.

Neben den Auswirkungen der Corona-Pandemie sind dies im Wesentlichen die weiter anhaltende Niedrigzinsphase, die Bewältigung der Regulierungsanforderungen, die sich weiter verändernden Kundenbedarfe, zunehmender Wettbewerb – nicht nur aus dem Bankenumfeld – sowie die IT-Migration.

Mit der Umsetzung dieses IT-Projektes befinden wir uns auf der Zielgeraden, wir bereiten aktuell alles für die Umstellung auf das neue System vor. Der Erfolg dieses Projekts hat eine große Bedeutung für die Zukunftsfähigkeit der Bank. Hiermit setzen wir einen wichtigen Meilenstein für die Weiterentwicklung der Digitalisierung und unseres Geschäftsmodells.

Dabei ist uns vollkommen klar, die Herausforderungen werden in den nächsten Jahren nicht geringer sein. Daher entwickeln wir das Haus konsequent weiter und bereiten aktuell unser Strategieprogramm „Oskar“ vor.

Mit Oskar besinnen wir uns auf den Ursprung unserer Bank! 1902 - in Zeiten des Wandels - kämpfte der Apotheker Richard Oskar Mattern gegen Lagerhaltungskosten und Zinswucher. Als Lösung gründete er gemeinsam mit seinen Apothekerkollegen eine Kreditgenossenschaft. So ist unsere apoBank entstanden. Anfangs belächelt, wurde Matterns Kreditgenossenschaft bald respektiert. In nur sechs Jahren machte er aus 17 Mitgliedern 1.000. Er gründete außerdem eine Einkaufsgenossenschaft, eine Zweigniederlassung in Berlin, finanzierte Studenten und baute ein Außendienst-Netz auf. Mattern hatte immer die Interessen der Heilberufler im Blick. Er sah seinen Auftrag darin, mit innovativen Lösungen den Herausforderungen seines Berufsstandes zu begegnen.

Ganz im Sinne unseres Gründers werden wir mit unserem Strategieprogramm „Oskar“ die Weiterentwicklung unseres Hauses forcieren. Im zweiten Halbjahr werden wir gemeinsam mit

unseren Mitarbeitern starten. „Oskar“ wird unsere Antwort auf die Herausforderungen der nächsten Jahre sein. Mit Oskar stellen wir die Bedarfe der Menschen, die ihr Leben der Gesundheit anderer widmen, konsequenter in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern und Kunden entwickeln wir ein umfassendes, mehrjähriges Transformationskonzept. Basierend auf der neuen IT-Infrastruktur und modernen digitalen Anwendungen werden wir die Prozesse unseres Hauses und die Schnittstelle zum Kunden effizienter gestalten. Ziel ist es, mehr Beratungszeit für den Kunden und individuellere Lösungskonzepte anbieten zu können. Wesentlich für eine ganzheitliche Beratung ist dabei der Ausbau und die Verzahnung unseres Dienstleistungsportfolios, sowohl im Banking als auch im Non-Banking. Für eine bessere Funktionalität werden wir die Schnittstellen zu unseren Kunden – persönlich – telefonisch – digital – neu organisieren und unsere internen Abläufe darauf abstimmen.

Dabei erhält die Optimierung der Profitabilität und der Kapitalausstattung unserer Bank einen besonderen Fokus. Unser Kreditgeschäft bleibt weiterhin die zentrale Säule unseres Geschäftes. Ein starker Entwicklungsfokus wird aber auch auf den Themen Vermögen und Vorsorge liegen. Unser gestecktes Ziel ist auch hier, in den nächsten Jahren Marktführer für unsere Zielgruppe zu werden.

Meine Damen und Herren, wir haben eine klare Vorstellung für die Weiterentwicklung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank und richten unsere Bank auf die zukünftigen Anforderungen aus. Mit unserem Strategieprogramm „Oskar“ gehen wir den Weg, den Richard Oskar Mattern 1902 begonnen hat, mit der vollen Einsatzkraft unserer Mannschaft konsequent weiter.

Als Ihre genossenschaftliche Landesbank sind wir überzeugt, das Richtige zu tun, um die Erfolgsgeschichte der apoBank fortzuschreiben und auch in Zukunft weiter an Ihrer Seite zu sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.