

**Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2017
anlässlich der Vertreterversammlung am 15. Juni 2018**

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

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Mitglieder der Vertreterversammlung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, liebe Gäste,
meine sehr geehrten Damen und Herren!

Es freut mich sehr, Sie auch im Namen meiner Kollegen Dr. Thomas Siekmann, Eckhard Lüdering,
Olaf Klose, Holger Wessling und natürlich aller Führungskräfte und Mitarbeiter Ihrer Bank, sehr
herzlich zur diesjährigen Vertreterversammlung begrüßen zu dürfen.

Schön, dass heute wieder so viele von Ihnen zu uns gefunden haben. Gerne werten wir dies als
weiteres Zeichen eines hohen Interesses an der Entwicklung Ihrer Landesbank.

Meine Damen und Herren,
wenn ich in diesen Saal schaue, dann denke ich unweigerlich 25 Jahre zurück, an die Zeit, in der ich in
der letzten Reihe dieses Auditoriums sitzen durfte und als junge Führungskraft unseres Hauses
ehrfürchtig dem Geschehen gefolgt bin. Zum damaligen Zeitpunkt kam es mir sicherlich nicht in den
Sinn, einmal selber federführend daran mitwirken zu dürfen! Nun muss ich ehrlich gestehen, es macht
doch einen gehörigen Unterschied, in der „letzten Reihe“ die Vertreterversammlung zu verfolgen, oder
selbst hier am Podium zu stehen. Ich für meinen Teil bin jedenfalls stolz, hier vor Ihnen stehen zu
dürfen.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank war in den vielen Jahren für mich immer mehr als nur ein
Arbeitsplatz in einer Bank. Ich denke, es ist die besondere Kombination aus Anteilseignern, die
gleichzeitig Kunden und wichtige Multiplikatoren im deutschen Gesundheitswesen sind, die den
besonderen Reiz dieses Hauses ausmacht. Ihnen gegenüber Rechenschaft abzulegen, ist für mich eine
besondere Verpflichtung, denn es ist Ihr Haus, über das wir in den nächsten Stunden sprechen
werden.

Ich werde Ihnen heute nicht nur darüber berichten, wie das Geschäftsjahr 2017 für die apoBank verlaufen ist. Es wird auch darum gehen, wie wir das Geschäftsmodell zukunftsfähig halten wollen, damit unsere apoBank auch in den nächsten Jahrzehnten weiterhin so erfolgreich bleibt.

Beginnen wir mit dem Rückblick.

Die wirtschaftliche Entwicklung der apoBank war auch 2017 von erfreulicher Beständigkeit geprägt. Wie geplant erzielte das Haus einen stabilen Jahresüberschuss nach Steuern in Höhe von 61,9 Mio. Euro. Vor diesem Hintergrund werden wir Ihnen, den Vertretern der Bank, erneut eine Dividende in Höhe von 4 Prozent vorschlagen. Aber dazu kommen wir später noch einmal.

Was hatten wir uns für 2017 alles vorgenommen?

Primär im Fokus standen die Förderung und der weitere Ausbau der Niederlassungsfinanzierung. Ein weiteres Ziel bestand darin, das Anlagegeschäft mit Privatkunden und institutionellen Anlegern weiter zu stärken und auszubauen. Der dritte Fokus lag auf der Weiterentwicklung unseres Firmenkundengeschäfts.

Meine Damen und Herren, in allen drei Segmenten konnten wir unsere gesteckten Ziele erreichen:

- Das Neugeschäft bei Existenzgründungsfinanzierungen legte um fast 20 Prozent zu.
- Im Bereich der Vermögensberatung entwickelte sich das Depotvolumen unserer Privatkunden erstmals über die magische Grenze von 8 Mrd. Euro. Das entspricht einem Plus von 10 Prozent; vor dem Hintergrund des schwierigen Kapitalmarktumfeldes eine tolle Leistung unserer Mitarbeiter.
- Auch im Firmenkundengeschäft, also im Geschäft mit Krankenhäusern, Pflegeeinrichtungen, Abrechnungszentren, Medizintechnik oder Pharmaunternehmen, stieg unser Darlehensvolumen um knapp 20 Prozent auf 3,1 Mrd. Euro.

Fazit: Es ist uns auch im Jahr 2017 gelungen, das Wachstum unseres Kundengeschäfts weiter voran zu treiben.

Im Übrigen lässt sich dies auch bei den Kundenzahlen ablesen. Mit unserem jährlichen Kundenzuwachs gelang es uns erstmals die 20.000er Marke zu knacken. Über 20.000 neue Kunden, die von der genossenschaftlichen Idee und der Leistungsfähigkeit ihrer Landesbank überzeugt werden konnten! Mittlerweile zählen wir 436.260 Kunden.

An dieser Stelle bedanke ich mich ausdrücklich für die hervorragenden Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne dieses Engagement wären diese guten Ergebnisse nicht möglich gewesen. Vielen Dank!

Aber zurück zu unseren Zahlen.

Das Darlehensneugeschäft erreichte mit 6,8 Mrd. Euro ein neues Rekordniveau. Mit diesem dynamischen Wachstum war es uns möglich, die Auswirkungen der Niedrigzinspolitik der EZB, zumindest teilweise, zu kompensieren. Verwahrgebühren in überschaubarer Höhe haben wir – wie im vergangenen Jahr erläutert – nur im Großkundengeschäft vereinbart. Kein Privatkunde wurde in unserem Hause mit einer negativen Verzinsung belastet. Insgesamt lag unser Zinsüberschuss „nur“ 3,1 Prozent unter Vorjahr.

Auch mit unserem provisionstragenden Geschäft steuerten wir der rückläufigen Entwicklung im Zinsüberschuss erfolgreich entgegen. Der Provisionsüberschuss legte um 12,5 Prozent auf 156,3 Mio. Euro zu. Die positive Entwicklung im Anlagegeschäft mit Privatkunden erwähnte ich bereits. Aber auch im Beratungsgeschäft mit unseren institutionellen Anlegern, also den Versorgungswerken und Kapitalanlagegesellschaften, konnten wir weitere Mandate hinzugewinnen. Mit der Übernahme der Verwahrstellenfunktion des Düsseldorfer Privatbankhauses Lampe, haben wir weiter an Gewicht in diesem Geschäft gewonnen.

Lassen Sie uns nun zu den Aufwandspositionen kommen.

Auch im Jahr 2017 hielten wir unsere Kosten im Griff. Der Verwaltungsaufwand stieg geringfügig um 2,6 Prozent auf 530,1 Mio. Euro. Hier schlugen die anhaltenden Aufwendungen für die Regulatorik und insbesondere die Belastungen des IT-Vorprojektes zu Buche.

Nochmal zur Einordnung: Im Herbst 2017 fiel die Entscheidung, unsere Kern-IT zukünftig von dem Schweizer Anbieter Avaloq abbilden zu lassen. Für einige Beobachter kam diese Richtungsentscheidung etwas überraschend. Daher ist es mir nochmal wichtig herauszustellen, dass wir unseren Auswahlprozess sehr intensiv vorbereitet haben und das Für und Wider aller Optionen sorgfältig abgewogen haben.

Alleine für das Auswahlverfahren und das Vorprojekt investierten wir im vergangenen Jahr einen zweistelligen Millionenbetrag. Anfang dieses Jahres ist nun das Migrationsprojekt gestartet – mit dem Ziel, im ersten Halbjahr 2020 auf das neue System umzustellen. Bis zu diesem so genannten „Cutover“ rechnen wir mit weiteren Investitionskosten in niedriger dreistelliger Millionenhöhe. Diese Kosten stemmen wir aus dem laufenden Geschäft sowie aus Reserven, die wir in den letzten Jahren aufgebaut haben.

Insgesamt arbeiten derzeit 30 apoBänker ausschließlich für das Projekt. Mehr als 200 weitere Mitarbeiter unterstützen aktuell das Projekt neben ihrer originären Tätigkeit in der Bank. Diese Anzahl wird sich bis zur heißen Phase des Projekts, Ende 2019/ Anfang 2020 voraussichtlich nochmals verdoppeln.

Ohne Zweifel wird das IT-Projekt unserer Mannschaft und der Bank in den nächsten Jahren viel abverlangen. Damit meine ich aber nicht nur das Projekt an sich oder die Investitionskosten, die damit verbunden sind. Unsere besondere Herausforderung liegt darin, dass wir parallel an zwei Zukunftsthemen arbeiten müssen. Zum einen geht es um die Einführung eines modernen, flexiblen und leistungsfähigen IT-Systems. Zum anderen beschäftigen wir uns intensiv damit, welche Anpassungen wir an unserem Geschäftsmodell vornehmen sollten, um den sich wandelnden Rahmenbedingungen gerecht werden zu können. Beide Vorhaben betreffen die gesamte Bank: zusätzlich zum „daily business“ – und nicht nur kurzfristig! Das erfordert Durchhaltevermögen und Disziplin.

Dabei besteht für uns kein Zweifel daran, der Aufwand wird sich lohnen, die Bank wird damit deutlich zukunftsfähiger aufgestellt sein. Es ermöglicht uns, unser Haus flexibler und noch kundenorientierter aufzustellen.

Aber nun zurück zu den Zahlen und damit zur Risikovorsorge.

Hier gibt es wieder Positives zu berichten. Denn unter dem Strich verzeichneten wir im Jahr 2017, bereits im zweiten Jahr in Folge, einen positiven Ergebnisbeitrag.

Hierin sehen wir unser nachhaltiges Risikomanagement bestätigt sowie die gute Bonität unserer Kunden. Abschreibungen auf Wertpapiere spielten 2017 keine Rolle. Somit war es uns möglich mehr Risikovorsorge aufzulösen, als neue bilden zu müssen. Erwähnenswert ist aber auch die exzellente Arbeit unseres Risikoteams im Kreditbereich, das sich mit den sogenannten notleidenden Engagements befasst. Durch die unterstützende Tätigkeit gelang es den Kollegen einen erfreulich hohen Betrag an bereits abgeschriebenem Forderungen zurück zu gewinnen.

An dieser Stelle ist es mir wichtig anzumerken, dass sich dieses Bild nicht jedes Jahr so wiederholen kann. Für unser Haus ist – in normalen Zeiten – eine Risikovorsorge für das operative Geschäft in mittlerer zweistelliger Millionenhöhe angemessen.

Auf Basis der aktuellen Entwicklung war es uns möglich, mehr Reserven zu bilden, als wir ursprünglich geplant hatten – insgesamt 119 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren,
diese gute Entwicklung lässt uns nicht leichtsinnig werden. Heute die Reserven für morgen zu schaffen, das ist zwingend notwendig. Uns gelingt es, aus eigener Kraft Eigenkapital zu bilden, mit dem wir unser zukünftiges Geschäftswachstum untermauern werden. Das kann nicht jede Bank von sich behaupten!

Erlauben Sie mir noch einige wenige Worte zur Bilanz und zum Eigenkapital.

Die Bilanzsumme stieg auf 41,4 Mrd. Euro. Dabei war der Wachstumsmotor die Forderungen gegenüber Kunden. Dieser Anstieg, aber auch eine Anpassung der internen Ratingverfahren an neue Vorgaben der EZB, führte dazu, dass unsere auskömmlichen Eigenkapitalquoten etwas zurückgegangen sind.

Die sogenannte harte Kernkapitalquote lag bei 19,5 Prozent, die Gesamtkapitalquote bei 21,8 Prozent. Beide Werte sind im Branchenvergleich als überdurchschnittlich gut zu bezeichnen – insbesondere auch mit Blick auf unseren vorsichtigen Risikoappetit.

An dieser Stelle ist es mir auch wichtig zu erwähnen, dass die gute Kapitalausstattung auch von dem anhaltenden Zuspruch unserer Mitglieder mitgetragen wird. Das Geschäftsguthaben stieg auf 1,2 Mrd. Euro. Dahinter stehen mittlerweile 1 11.494 Mitglieder.

Für dieses Vertrauen, das die Mitglieder uns damit aussprechen, bedanke ich mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ausdrücklich.

Zusammenfassend können wir sagen, die Ergebnisse aus 2017 bringen einen guten Rückenwind für das aktuelle Geschäftsjahr. Unser Ziel ist es, in den Erträgen weiter zu wachsen und trotz der hohen Investitionen in unsere IT einen Jahresüberschuss auf dem 2017er Niveau zu erreichen. Somit sollte auch für das Jahr 2018 die Basis für eine stabile Dividende unserer Mitglieder gelegt sein.

Der aktuelle Blick auf den bisherigen Geschäftsverlauf stimmt uns zuversichtlich, die apoBank wird auch 2018 ihren Weg gehen. Im Zinsüberschuss sehen wir aktuell einen positiven Trend, er liegt über den Vorjahreswerten. Dies bedeutet für uns allerdings keine Entspannung.

Ich bin davon überzeugt, dass wir im Markt, selbst wenn es eine Zinswende geben sollte, nicht wieder zu den alten Margenniveaus zurückkehren werden. In Zeiten der Digitalisierung und des Internets bleiben die Transparenz und der Wettbewerb bei den Bankdienstleistungen hoch. Die Margen werden langfristig auf niedrigem Niveau verharren und in Teilen weiter unter Druck geraten. Wir Banken werden lernen müssen, damit umzugehen.

Im provisionstragenden Geschäft haben wir uns viel vorgenommen. Dies wird allerdings nicht so leicht umzusetzen sein. Hier müssen wir derzeit feststellen, dass die Erträge im Wertpapiergeschäft insgesamt nicht befriedigend sind – trotz steigenden Neugeschäfts beim Depotvolumen. Das liegt zum einen an den zu Jahresbeginn noch schwachen und volatilen Kapitalmärkten. Zum anderen trifft uns im Anlagegeschäft die Regulatorik hart. Durch die neuen Mifid Regeln geraten unsere Bestandspflegeprovisionen unter Druck. Auch die geforderten hohen administrativen Aufwendungen im Beratungsgespräch mit den Kunden kosten Zeit und Geld. Das heißt für uns, dass wir nacharbeiten müssen.

Insgesamt liegen wir im laufenden Jahr - nach Kosten und Risikovorsorge – beim Jahresüberschuss auf Planniveau. Das ist gut so. Aber kein Grund, sich zurückzulehnen.

Wir haben uns ein hohes Anspruchsniveau gegeben. Und das benötigen wir aber auch, denn die Luft um uns herum wird dünner.

Unsere solide Geschäftsentwicklung nahtlos fortzusetzen, ist längst kein Selbstläufer mehr. Denn der Wandel dominiert den Gesundheitsmarkt genauso wie den Bankenmarkt. Welche Rolle Banken in Zukunft einnehmen, lässt sich allenfalls erahnen. Eine klare Prognose ist schwer zu erstellen.

Fakt ist, alle Banken stehen vor der gleichen Herausforderung. Sie werden sich in Teilen neu erfinden müssen, um langfristig am Markt zu bestehen. Denn die Ertragsquellen, die die Banken bisher gespeist haben, werden nicht mehr so sprudeln wie bisher. Die Banken werden sich in den nächsten Jahren neue Geschäftsmodelle suchen müssen.

Zwei Optionen bzw. zwei Arten von Geschäftsmodellen werden sich herauskristallisieren: Zum einen sind da die Anbieter von Standardfinanzprodukten und -lösungen, die sich über den Preis definieren. Das muss dann oftmals auch keine Bank mehr sein; hier gibt es mittlerweile schon viele neue Akteure, die sich im Markt positionieren. In diese Wettbewerbssituation möchten wir uns nicht begeben.

Das zweite Modell sind Anbieter komplexerer Lösungen - und hier reden wir nicht mehr nur vom reinen Bankprodukt. Diese Unternehmen bieten Mehrwerte in Form von Dienstleistungen, die für ihre Kunden relevant sind und gestalten damit die Entwicklung des Marktes aktiv mit.

Was den Wandel auf dem Gesundheitsmarkt angeht, kennen Sie die Entwicklungen nur zu gut:

- Die Berufsausübungserwartungen des heilberuflichen Nachwuchses sind heutzutage andere, die Stichworte sind hier „Trend zur Anstellung“ und „Zurückhaltung bei Praxis- und Apothekengründungen“. Damit einhergehend entstehen neue Niederlassungs-, Filialisierungs- bzw. Kooperationsmöglichkeiten.
- Ambulante und stationäre Versorgung wachsen immer weiter zusammen.
- Es entstehen neue digitale, ortsungebundene Versorgungs- bzw. Geschäftsmodelle in Diagnose und Therapie.

- Zahlreiche digitale Gesundheitsleistungen, die von Unternehmen direkt angeboten werden, entwickeln sich auf dem sogenannten zweiten Gesundheitsmarkt. Insbesondere kapitalstarke IT-Konzerne entdecken Digital Health als lukrativen Wachstumsmarkt für sich.
- Ausländische Versandapotheken drängen in den deutschen Apothekenmarkt. In Sachen Versandhandelsverbot besteht hier nach wie vor politische Unsicherheit.
- Gesundheitsindustrie und Finanzinvestoren dringen ungebremst in den Kern klassischer Bereiche der Gesundheitsversorgung vor wie z. B. der Gesundheitskonzern Fresenius mit seiner Helios-Krankenhauskette und seiner MVZ-Kette.

Bei dieser Faktenlage muss uns allen klar sein: Ein simples „Weiter so“ kann es nicht geben. Auch hilft es nicht, die Augen vor diesen Veränderungen zu verschließen, nur weil sie unangenehm sind. Wir müssen uns diesen Entwicklungen stellen! Sonst machen das andere für uns!

Mit Freude werden neue Wettbewerber die Lücken füllen, die wir eröffnen. Umso wichtiger ist, dass wir heute nach neuen Lösungen und Wegen suchen. Der Wandel ist nicht mehr aufzuhalten, wir können ihn nur begleiten, zu unserem Vorteil nutzen und ihn gestalten.

Was bedeutet dies für unsere Pläne und für unsere zukünftige Strategie?

Apotheker, Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte bleiben für uns der Nukleus unseres Geschäfts in allen Lebens- und Berufsphasen. Wir werden weiter sehr intensiv daran arbeiten, unsere Marktführerschaft bei Existenzgründungsfinanzierungen auszubauen. Praktisch wollen wir unseren Kunden nicht nur bei Finanzierungsfragen zur Seite stehen, sondern bei vielen weiteren Fragen rund um die Praxis- oder Apothekengründung – auch mit digitalen Anwendungen.

Bei den ambulanten Versorgungsstrukturen, d. h. den größeren medizinischen Versorgungs- oder Ärztezentren und Praxisnetzen, sehen wir spezifischen Beratungs- und Finanzierungsbedarf. Wollen wir unsere Marktführerschaft erhalten, so müssen wir diese Bedürfnisse abdecken. Deshalb bauen wir die Zahl der Beratungsspezialisten in der Fläche aus, um die Kunden bei diesen komplexeren Engagements kompetent begleiten zu können – und das immer im Zusammenspiel mit Steuerberatern und Medizinrechtsanwälten.

Auch im Firmenkundengeschäft sehen wir einen steigenden Finanzierungs- und Beratungsbedarf. Ziel ist, uns stärker als Hausbank zu positionieren. Wir halten daher daran fest, bis zum Jahr 2021 unser Kreditvolumen in diesem Bereich auf 5 Mrd. Euro zu steigern. Dabei werden wir unser Dienstleistungsangebot weiter ausbauen, uns beispielsweise stärker als Konsortialführer engagieren und weitere Corporate Finance-Leistungen anbieten.

Im Geschäft mit unseren Privatkunden fokussieren wir uns weiter auf das Vermögensmanagement. Unsere Marschroute „3 Mrd. Euro mehr Depotvolumen im Privatkundensegment in drei Jahren“, die wir letztes Jahr ausgerufen hatten, steht. Eine knappe Milliarde haben wir 2017 bereits eingeworben. An der zweiten arbeiten wir. Das ist unser Ansporn.

Wenn es um unsere Beratung bei privatem Vermögensmanagement geht, gilt: „Ganz privat können wir auch“. Das verkörpern wir künftig mit unserer neuen Vermögensmarke „apoPrivat“ auch nach außen. Hier bündeln wir alle Angebote rund um das Thema Vermögen. Welches Gesicht wir für unsere Kampagne gewinnen konnten, haben Sie ja bereits in unserem Einspieler zu Beginn der Veranstaltung gesehen – Joe Bausch, ein langjähriger apoBank Kunde.

Im Geschäft mit institutionellen Anlegern haben wir uns das Ziel gesetzt, die Zahl der Kunden um etwa 12 neue Adressen pro Jahr zu erweitern.

Aber was haben wir uns auf lange Sicht für die apoBank vorgenommen? Nichts Geringeres als sie flexibler zu gestalten.

Heute steht die Bank primär für Existenzgründungsfinanzierungen und klassische Bankdienstleistungen. Wir wollen aber noch einen Schritt weiter gehen: „Wir wollen Gesundheit ermöglichen.“ Und das gemeinsam mit unseren Kunden. Das ist unser Anspruch.

Dazu versuchen wir nicht nur die Position unserer Kunden und deren Bedürfnisse zu verstehen, sondern wir werden gemeinsam mit diesen antizipieren, welche Bedürfnisse wiederum deren Kunden, also die Patienten, haben.

Langfristig wollen wir unser Leistungsspektrum an der Schnittstelle von Gesundheits- und Finanzmarkt ausweiten. Wir werden Angebote ergänzend zu Finanzierungen und Vermögensberatung erarbeiten, – und so mit unserem einzigartigen Know-how im Gesundheits- und Finanzmarkt weiteren Nutzen für Kunden und Mitglieder stiften.

Ein Beispiel ist unsere Initiative „apoHe@lth“. Aktuell bauen wir ein Kompetenzzentrum auf, in dem wir Themen, Fragestellungen und Lösungen rund um das Thema Digitalisierung im Gesundheitsmarkt bündeln. Die Standesorganisationen arbeiten ebenfalls an diesen Themen. Wir stimmen uns ab, um gemeinsam die Schlagzahl zu erhöhen.

Möglicherweise werden wir aber auch selbst sinnvolle Gesundheits-Apps anbieten, oder junge Unternehmen im Gesundheitsmarkt unterstützen. Leitgedanke bei allem ist, primär den niedergelassenen Heilberufler in einem wandelnden Umfeld sinnvoll zu begleiten.

Darunter verstehe ich auch, dass wir mit unserer Tochter Medisign und der Ausgabe des elektronischen Praxisausweises wesentlich dazu beitragen, die Telematik Infrastruktur aufzubauen.

Und wenn sich bspw. junge Heilberufler schwer damit tun, in die Selbständigkeit zu gehen, dann werden wir nach Wegen suchen, wie wir die jungen Mediziner damit vertrauter machen können. Und hier spreche ich explizit nicht von Eigeneinrichtungen oder gar MVZ, betrieben durch die apoBank! Vielmehr könnte ich mir vorstellen, dass die Bank vorübergehend die Investitionskosten und Verwaltungsaufwendungen für eine Praxis übernimmt. Der niedergelassene Mediziner könnte die Praxis sowie zusätzliche Leistungen mieten und sich auf diesem Wege von den vermeintlich hohen Finanzierungskosten befreien.

Es geht also immer um das Ziel, den Mediziner davon zu überzeugen, den Mehrwert, den er als Praxiseigentümer erzielen würde, ebenfalls zu vereinnahmen und ihm perspektivisch diese Praxis zum Kauf anzubieten. Verbunden mit der Finanzierung durch die apoBank, wäre das sozusagen ein klassisches Programm zur Förderung von Niederlassungen in eigenen Praxen.

Meine Damen und Herren,
für uns ist und bleibt der freie Heilberufsstand eine der Grundfesten des deutschen Gesundheitswesens und darauf basiert auch das Geschäftsmodell der apoBank.

Ob und wie wir – in diesem Fall – jungen Mediziner eine passende Infrastruktur bereitstellen können, darüber sprechen wir aktuell mit den Standesorganisationen. Denn wir haben ein gemeinsames Ziel: Mediziner für die eigene Praxis zu begeistern!

Jetzt habe ich sehr viel über die Bedürfnisse von Ärzten und Zahnärzten gesprochen. Das soll kein Indiz dafür sein, dass wir unsere Prioritäten nur einseitig setzen. Wir werden uns mit ebenso großem Engagement dafür einsetzen, die Rolle der öffentlichen Apotheke weiter zu stärken und gemeinsam mit den Verbänden und Organisationen Lösungsansätze für die aktuellen Herausforderungen suchen.

Neben vielen Ideen ist aber eins klar: Ohne effiziente und kundenorientierte Prozesse werden wir keine Erneuerung schaffen. Auch das ist ein Thema, das wir neben der IT-Implementierung angehen müssen, um wettbewerbs- und leistungsfähig zu bleiben.

Ende letzten Jahres haben wir damit begonnen, unsere Kreditprozesse zu überarbeiten. Ziel ist es, zukünftig unser Kreditgeschäft so weit wie möglich automatisiert abzuwickeln. Dabei sollte es möglich werden, bei Standardfinanzierungen innerhalb eines Tages über die Kreditanfragen zu entscheiden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
lassen Sie mich zum Schluss noch einmal zusammenfassen: Die apoBank steht aktuell im Wettbewerb gut da. Alle Zielgrößen, die wir uns im letzten Jahr vorgenommen hatten, konnten erreicht werden.

Die künftigen Herausforderungen sind definiert: Wir wollen im Kundengeschäft weiter wachsen und unser Leistungsspektrum ausweiten! Hierzu wurde bereits Vieles angestoßen.

Kreativität und Innovation bei der Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells, gepaart mit den tradierten Werten, die unsere Bank stark gemacht haben, das sind die Pfeiler, auf die wir aufbauen. Gerne halte ich es da auch mit Bill Gates: „Selbstzufriedene Unternehmen sind tot. Heute erfordert Erfolg die Beweglichkeit und das Bestreben, immer wieder neue Denkweisen zu entdecken.“

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.