



Das Magazin zum
Jahresfinanzbericht
2012

Vertrauen

Blindes Vertrauen Der Extrembergsteiger Erik Weihenmayer

Gesundes Selbstvertrauen Eine Erfolgsgeschichte mit Hindernissen

Ich vertraue ... Eine kleine Umfrage zu einem großen Gefühl



Inhalt

- 3 Editorial
- 4 Vertrauensbank der Heilberufe
Unsere Vision 2015
- 6 Ich vertraue ...
Eine kleine Umfrage zu einem großen Gefühl
- 10 Der V-Faktor
Über die Ökonomie des Vertrauens
- 12 Gesundes Selbstvertrauen
Eine Erfolgsgeschichte mit Hindernissen
- 16 Blindes Vertrauen
Der Extrembergsteiger Erik Weihenmayer
- 20 Gemeinsam stark
Warum ein Orchester vom Vertrauen lebt
- 23 Vertrauen in Zahlen
Interessantes & Wissenswertes
- 24 Jahreschronik der apoBank
Das Wichtigste aus zwölf Monaten
- 34 Standorte
Die apoBank vor Ort

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn man sich auf andere verlässt, wenn man Erwartungen in andere setzt und zuversichtlich ist, dass diese die Erwartungen erfüllen, dann lässt sich das mit einem Wort zusammenfassen: Vertrauen.

Um nichts anderes geht es in unserem Magazin zum Jahresfinanzbericht.

Kaum ein anderes Wort ist mir im vergangenen Jahr so häufig begegnet wie Vertrauen. Das kommt nicht von ungefähr. Die Finanz- und Eurokrise hat das Vertrauen der Menschen in die Bankenbranche erheblich erschüttert. Jetzt geht es für die gesamte Branche darum, das Vertrauen zurückzugewinnen – das heißt: es sich wieder zu erarbeiten.

Vertrauen ist in unserer Gesellschaft essenziell. Es ist der Dreh- und Angelpunkt, egal ob im privaten oder im geschäftlichen Bereich. Ohne dieses wichtige Gut können Beziehungen und unser tägliches Miteinander nur schwerlich funktionieren. Dessen sind wir uns bewusst. Und das ist einer von vielen Gründen, warum wir Vertrauen fest in unserer Strategie verankert haben. Dabei haben wir unsere Vision fest vor Augen:

Bis 2015 will die apoBank zur Vertrauensbank der Heilberufe reifen. So wie es Heilberufler des Vertrauens gibt, wollen wir die Bank ihres Vertrauens sein.

Wer dahinter einen bloßen Werbeslogan vermutet, liegt falsch. Denn dieses Ziel haben wir in unserer Geschäftsstrategie festgeschrieben. Und wir haben das Jahr 2012 genutzt, um die notwendigen Strukturen aufzubauen, mit denen wir unser Ziel erreichen wollen. Ganz konkret: Wir haben ein neues Konzept zur Betreuung unserer Kunden erarbeitet. Wir haben für jede Kundengruppe – für Studenten, Angestellte und Selbständige – eigene Berater etabliert. Auch im Bereich der Standesorganisationen, institutionellen Anleger und Firmenkunden haben wir neue zielgruppengerechte Betreuungsansätze etabliert. Mit dieser Spezialisierung wollen wir unsere Kunden noch kompetenter beraten. Sie sollen darauf vertrauen können, dass sie bei der apoBank am besten betreut werden. Diesen Anspruch, dieses Leistungsversprechen und diese Vision wollen wir Wirklichkeit werden lassen. Wir vertrauen fest darauf, dass uns das gelingen wird.

Wie weit einen das Vertrauen in die eigene Vision bringen kann, zeigt die Geschichte von PD Dr. med. habil. Jan Korner und Tolga Sancaktaroglu, die trotz mehrfach abgelehnter Finanzierung weiter in ihre Idee eines eigenen Gesundheitszentrums vertraut haben – und am Ende ihr VITANUM-Gesundheitszentrum realisieren konnten (Seite 12). Auch der US-Amerikaner Erik Weihenmayer lebt unbeirrt seinen Traum vom Extrembergsteigen – für einen Blinden eine echte Vertrauensfrage (Seite 16). Wie Menschen von nebenan die Frage des Vertrauens beantworten, lesen Sie ab Seite 6.

Ich wünsche Ihnen viele neue Einblicke und eine anregende Lektüre.

Ihr



Herbert Pfennig

Sprecher des Vorstands, Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Vertrauensbank der Heilberufe

mit gesundem Wachstum und klaren Prinzipien

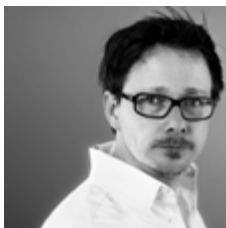
Das ist die Vision, die wir für die apoBank formuliert haben und der wir in jeder Beziehung gerecht werden wollen.

Mit herausragender Branchenexpertise im Gesundheitsmarkt. Mit einem Betreuungskonzept, das unsere Kunden in den Mittelpunkt stellt. Mit Mut und Lust an der Innovation. Mit Verantwortungsbewusstsein. Mit einem soliden Wertegerüst. Mit Leistungen, die den hohen Anforderungen im Gesundheitsmarkt gerecht werden.

Vertrauen ist dabei die Grundlage unseres Handelns. Unsere Kunden dürfen darauf vertrauen, dass sie bei uns in guten Händen sind. Jeden Tag aufs Neue werden wir dieses Leistungsversprechen einlösen – das ist unser Anspruch. Für jeden Einzelnen von uns. Bei allem, was wir tun.

Ich vertraue ...

Authentizität, Kompetenz, Glaubwürdigkeit. Oder pure Gewohnheit. Für kein anderes Gefühl gibt es mehr mögliche Gründe und keines hat mehr Gesichter als das Vertrauen. Wir stellen fünf vor.



Umfrage & Fotos **Peter Schaffrath**

Was bedeutet Vertrauen im Alltag? Gibt es Unterschiede zwischen Frauen und Männern, Alt und Jung? Wir haben den Düsseldorfer Fotografen Peter Schaffrath gebeten, sich einmal auf den Straßen seiner Heimatstadt umzusehen und umzuhören.



Urvertrauen ist das wichtigste Vertrauen überhaupt. Es gibt Kindern die emotionale Sicherheit, die sie brauchen, um im späteren Leben ihrer Umgebung und anderen Menschen – aber auch sich selbst! – überhaupt vertrauen zu können. Meine größte Verantwortung ist es, dieses Vertrauen nicht zu verletzen, sondern durch verlässliche, anhaltende, liebende und sorgende Zuwendung jeden Tag aufs Neue zu stärken.

Heike Domroëß, 46 Jahre, Tagesmutter



Vertrauen ist die subjektive Überzeugung, dass die Handlung oder Aussage einer Person richtig beziehungsweise wahr ist. Vertrauen beinhaltet damit immer ein Risiko – das der fehlenden Objektivität. Je besser ich denjenigen aber kenne, dem ich vertraue, desto geringer ist das Risiko, in meinem Vertrauen enttäuscht zu werden.

Dr. Andrea Maria Dederichs, 45 Jahre, Soziologin



Für mich ist es ein gutes Gefühl, dass mir jeden Tag so viele fremde Menschen vertrauen. Sie setzen sich zu mir in den Wagen, obwohl sie mich überhaupt nicht kennen. Für dieses Vertrauen bedanke ich mich auf meine Weise – indem ich meine Fahrgäste sicher an ihr Ziel bringe.

Rudolf Nacke, 53 Jahre, Taxifahrer



Vertrauen ist die Voraussetzung für jedes juristische Handeln. Meine Mandanten müssen mir als Rechtsanwalt vertrauen, dass ich die Gesetze kenne und in ihrem Sinne auslege. Ich wiederum muss mich darauf verlassen können, dass die von mir angewandten Gesetze dem Wohl der Allgemeinheit dienen. Das Vertrauen in die Rechtsstaatlichkeit ist Teil unseres Lebens miteinander.

Philipp Korte, 39 Jahre, Rechtsanwalt



Bisher ist immer alles gut gegangen – darauf vertraue ich einfach auch jetzt. Aber natürlich gibt es eine gewisse Zukunftsangst. Schließlich gehöre ich zum doppelten Abi-Jahrgang und Studien- und Ausbildungsplätze gibt es längst nicht genug für alle. Trotzdem: Das wird schon!

Christine Mäsich, 18 Jahre, Abiturientin

Der V-Faktor

Lange Zeit stand der Eigennutz im Zentrum ökonomischer Forschung. Laut Adam Smith, dem Stammvater der Wissenschaft, fördert derjenige meist das Allgemeinwohl, der „sein eigenes Interesse verfolgt“. Heute stehen andere Dinge im Fokus der Wissenschaftler: Führende Ökonomen erforschen, wie wichtig Vertrauen für das Funktionieren von Wirtschaftsbeziehungen ist.

Während Sie diesen Artikel lesen, wechseln bei eBay jede Sekunde rund um den Erdball Waren im Wert von mehr als 2.100 US-Dollar den Besitzer. Allein in den Vereinigten Staaten, der Heimat des weltgrößten Internet-Marktplatzes, ersteigern eBay-Nutzer alle fünf Sekunden ein paar Schuhe, alle sechs Sekunden ein Kleid, alle 29 Sekunden eine Männer-Sonnenbrille und alle vier Sekunden ein Handy. Sogar Bagger werden täglich über den Internet-Marktplatz mit seinen aktuell mehr als 100 Millionen aktiven Nutzern verkauft.

Rein ökonomisch betrachtet gleicht das einem kleinen Wunder. Denn täglich überweisen Millionen von Menschen für ihre eBay-Einkäufe Geld im Voraus an wildfremde Personen. Niemand garantiert ihnen, dass das per Foto angepriesene Produkt wirklich im beschriebenen Zustand ist. Keiner weiß, ob der Verkäufer es tatsächlich verschickt.

„In solch einem Marktumfeld ist Vertrauen ein entscheidender Faktor“, sagt Axel Ockenfels, Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Köln, der seit vielen Jahren in Laborexperimenten erforscht, wann und warum Menschen einander vertrauen und welche Regeln und Institutionen Vertrauen fördern. „Ökonomisch kann man sich für das Entstehen von Vertrauen kaum eine unfreundlichere Umgebung vorstellen als eine Online-Handelsplattform“, betont der Wissenschaftler, der als einer der ersten die Relevanz des Faktors „Vertrauen“, des „V-Faktors“, erkannt hat. Für seine Arbeit erhielt Ockenfels im Jahr 2005 den mit 1,55 Mio. Euro dotierten Leibniz-Preis der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

Bis vor einigen Jahren hatten sich Wissenschaftler nur am Rande mit dem V-Faktor beschäftigt. In den althergebrachten ökonomischen Modellen war wenig Platz für solch ein weiches Thema – Ökonomie, das war die „Wissenschaft des Misstrauens“, wie der Erfolgsautor und Management-Berater Reinhard Springer formuliert.

Doch heute gilt nicht nur bei eBay: kein Vertrauen – kein Geschäft. Ob in der Wirtschaft oder an den Finanzmärkten: Vertrauen ist ein wichtiges Gut. Wie aber lässt sich Vertrauen fördern? Und welche Rahmenbedingungen müssen erfüllt sein, damit Menschen fair miteinander umgehen?

Man trifft sich immer zweimal

Eine erste Antwort auf diese Fragen lieferte bereits vor mehr als 50 Jahren der israelische Spieltheoretiker Robert Aumann. Mit anspruchsvollen mathematischen Modellen zeigte er, dass selbst Wirtschaftssubjekte, die in erster Linie auf den eigenen Nutzen bedacht sind, um Vertrauen werben. Nämlich dann, wenn die Beteiligten nicht nur ein einziges Mal, sondern in „repeated games“ mehrmals miteinander zu tun haben.

„Altruistisches Verhalten und Rache erscheinen kurzfristig betrachtet rational“, betont Aumann. „Aber sie verlieren ihren Sinn, wenn man die Sache aus der langfristigen Perspektive betrachtet.“



Bücher Ihres Vertrauens

Uwe Jean Heuser: „Humanomics. Die Entdeckung des Menschen in der Wirtschaft“, Campus Verlag, 2008, ISBN: 978-3593381176

Axel Ockenfels/Abdolkarim Sadrieh (Herausgeber): „The Selden School of Behavioral Finance: A Collection of Essays in Honor of Reinhard Selden“, Springer, 2010, ISBN: 978-3642139826

Claas Triebel, Tobias Hürter: „Die Kunst des kooperativen Handelns“, Orell Füssli, 2012, ISBN: 978-3280054703

Vertrauen schafft Vertrauen

Eine weitere Antwort gibt Professor Armin Falk, Direktor des Center for Economics and Neuroscience an der Universität Bonn. In Laborexperimenten und Feldstudien hat er untersucht, wie Menschen miteinander umgehen, und dabei Folgendes entdeckt: „Die meisten Menschen verhalten sich reziprok: Sie belohnen faires Verhalten und bestrafen unfaires, selbst wenn dies für sie mit Kosten verbunden ist“, erläutert Falk.

Das heißt nichts anderes als: Wer einem Menschen mit Argwohn begegnet, provoziert dadurch mitunter erst dessen Ablehnung. Umgekehrt gilt: Wenn man einem Menschen Vertrauen entgegenbringt, besteht begründete Hoffnung darauf, dass er es nicht missbraucht.

Faktor Vertrauen bei Finanzgeschäften

Wie schwer der V-Faktor wiegt, zeigt sich auch bei Finanzgeschäften. Denn das Vertrauen, das potenzielle Anleger anderen Menschen im Allgemeinen und Unternehmen im Besonderen entgegenbringen, ist

hier mitentscheidend: Auf ein Investment lässt sich nur ein, wer nicht fürchtet, dabei den Kürzeren zu ziehen. „Für die Entscheidung, Aktien zu kaufen, braucht man nicht nur eine Einschätzung über den erwarteten Ertrag und das Risiko, sondern auch den Glauben daran, dass die Informationen verlässlich und dass das Gesamtsystem fair ist“, so das Fazit einer Studie zweier Forscherteams von renommierten US-Business-Schools.

Die Wissenschaftler Luigi Guiso, Luigi Zingales und Paola Sapienza fanden zudem heraus: Menschen, die generell der Meinung sind, man könne den meisten anderen trauen, besitzen mit 50 % höherer Wahrscheinlichkeit Aktien. Sie legen zudem einen höheren Anteil ihres Vermögens in Aktien an. Mit zunehmendem Bildungsniveau nimmt der Einfluss dieses Faktors ab. „Mehr Wissen und Informationen helfen, die Vertrauensprobleme abzubauen“, so ihr ökonomisches Fazit.

Der Nährboden ist essenziell

Die Wissenschaft zeigt: Der V-Faktor ist im Wirtschaftsleben eine feste Größe. Doch Vertrauen entsteht nicht aus dem Nichts. Im Gegenteil: Die Herausforderung besteht darin, Rahmenbedingungen zu schaffen, die soziales Verhalten und Vertrauen fördern – so wie bei eBay.

Denn auch beim Internetriesen ist Vertrauen – nicht zuletzt aufgrund der Anonymität des Internets – kein Selbstläufer. Die Neigung des Menschen zu fairem Verhalten allein reicht nicht aus. Entsprechend hat das Auktionshaus mithilfe von Ökonomen wie Ockenfels ein ausgefeiltes Bewertungssystem entwickelt. Hierüber können sich Nutzer gegenseitig bewerten und Reputation aufbauen. Die Reputation fungiert als vertrauensbildende Maßnahme – und das klug definierte Regelwerk erweist sich als Katalysator für Vertrauen.

Das Fazit: Vertrauen ist gut. Vertrauen ist wichtig. Und es braucht den richtigen Nährboden, um sich entwickeln zu können. ■



Gesundes Selbstvertrauen

Ein maroder Bau aus den Siebzigerjahren, eine spontane Geschäftsidee und ein Businessplan, der eigentlich keiner ist. Darauf fußt die Erfolgsgeschichte von PD Dr. med. habil. Jan Korner (46) und Tolga Sancaktaroglu (39), zweier Fachärzte für Chirurgie, Unfallchirurgie und Sportmedizin, die sich aufmachten, ihr eigenes Gesundheitszentrum zu gründen.

Wie wichtig auf diesem Weg das Vertrauen in die eigene Idee war und was sich bewegen lässt, wenn man sich gemeinsam für eine Sache einsetzt, darüber sprachen wir mit den beiden Protagonisten, Dr. Jan Korner und Tolga Sancaktaroglu, sowie Petra Knödler von der apoBank.

Dr. Korner, Herr Sancaktaroglu, vor knapp zwei Jahren haben Sie unter dem Namen VITANUM ihr eigenes Gesundheitszentrum in Bodenheim bei Mainz eröffnet. War das ein lang geplanter Coup?

Dr. Korner: Im Gegenteil. Eigentlich war es eher eine Verkettung von Zufällen. Unsere gemeinsame Praxis, das ZOSU (Zentrum für Orthopädie, Sportmedizin und Unfallchirurgie, Anm. d. Redaktion) hatte sich seit seiner Gründung im Jahr 2005 rasant entwickelt. Wir waren dringend auf der Suche nach neuen Praxisräumen. Aber der Markt gab nicht viel her: zu klein, nicht gut gelegen, eine schlechte Infrastruktur – es gab immer etwas, das uns nicht passte. Durch Zufall haben wir dann erfahren, dass in Bodenheim das ehemalige Verwaltungsgebäude der Firma Kümmerling zum Verkauf stand. Es war zwar nahezu abrisssreif, aber infrastrukturell optimal angebunden. Und mit 4.000 Quadratmetern Mietfläche hatten wir auf einmal ganz neue Möglichkeiten. Da keimte zum ersten Mal die Idee auf, ein eigenes Gesundheitszentrum zu gründen.

Sancaktaroglu: Die Idee stand im Raum und wir waren beide davon begeistert! Damals haben wir zum Glück nicht lange überlegt, sondern – überzeugt vom Konzept der „kurzen Wege“ – gleich Nägel mit Köpfen gemacht. Kurzerhand haben wir einen Optionskaufvertrag abgeschlossen, um uns das Objekt zu sichern.

Das klingt, als ob alles reibungslos lief.

Sancaktaroglu: So sah es anfangs auch aus. Mit dem Optionskaufvertrag hatten wir für eine gewisse Zeit erst einmal Planungssicherheit. In Eigenregie haben wir dann eine architektonische Machbarkeitsstudie, eine Standortanalyse und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung durchgeführt und prüfen lassen, ob unser Vorhaben technisch und wirtschaftlich überhaupt gangbar und zukunftsfähig ist.

Dr. Korner: Unter dem Strich haben wir gesehen, dass unsere Idee nicht nur ambitioniert, sondern durchaus realistisch ist. Also ging es im nächsten Schritt darum, mit wem wir in dem Gesundheitszentrum zusammenarbeiten wollen.

Sancaktaroglu: Genau. Uns war klar, dass es nur dann funktioniert, wenn die passenden Fachrichtungen unter einem Dach sitzen und die Chemie untereinander stimmt. Das war uns ganz wichtig, da dies unter medizinischen Dienstleistern nicht immer selbstverständlich, aber Voraussetzung für den langfristigen Erfolg ist. Wenn man zusammenarbeiten will, muss man sich aufeinander verlassen können. Also sind wir auf Kollegen zugegangen, mit denen wir damals schon eng kooperiert haben. Viele waren schnell überzeugt und haben Optionsmietverträge unterschrieben. Das war der Moment, in dem wir dachten: Das läuft großartig, in 14 Monaten könnten wir eröffnen. Aber dann kam die Ernüchterung ...

Wo hat es gehakt?

Dr. Korner: Wir hatten ein tolles, zukunftsorientiertes Konzept, einen Standort mit guter Infrastruktur und erfahrene, motivierte und nicht zuletzt solvente Mieter. Aber wir hatten keine Bank, die unseren Enthusiasmus teilte und bereit war, unser Konzept trotz vorhandener

Optionsmietverträge, positiver Machbarkeitsstudie und durch Optionskaufvertrag gesicherte Immobilie an einem strategisch traumhaften Standort zu finanzieren. Bei den einen hieß es „Projektfinanzierung machen wir nicht“, bei den anderen „Die Objektfinanzierung ist nicht mit ausreichenden Sicherheiten hinterlegt und auch in der aktuellen Situation nicht machbar“ usw. Egal wo wir unsere Idee präsentiert haben, die Banken haben Interesse geheuchelt, aber letztendlich abgewunken.

„Die Banken haben abgewunken.“

Trotzdem haben Sie nicht aufgegeben?

Dr. Korner: Wir waren immer davon überzeugt, dass unser Konzept in einem Umfeld immer knapperer Gelder und immer älter werdender Patienten sehr gut und zukunftsweisend ist. Deswegen haben wir weiter dafür gekämpft.

Sancaktaroglu: Das ist richtig. Wir haben nicht locker gelassen. Ich habe dann einen Termin mit der apoBank ausgemacht, zu der ich schon seit einigen Jahren einen guten Kontakt hatte. Als wir dann Petra Knödler und Christian Schulz, die mich beide schon lange souverän betreuten, unser Konzept präsentiert haben, ist der Knoten geplatzt. Beide haben erkannt, wie ernst es uns ist und wie viel Potenzial in unserer Idee der „Dienstleistung unter einem Dach“ steckt.

„Wir haben gemerkt: Da sitzt jemand, der sich auskennt.“

Frau Knödler, was waren Ihre Gedanken, als Dr. Korner und Herr Sancaktaroglu Ihnen das Projekt „VITANUM“ vorgestellt haben?

Knödler: Das VITANUM war ein komplexes Projekt. Ich war von der Idee begeistert – gleichzeitig aber auch skeptisch. Ein Gesundheitszentrum in dieser Größenordnung lässt sich nicht im Vorbeigehen finanzieren. Da müssen alle Details stimmen – von der Standortanalyse über finanzielle und rechtliche Aspekte bis hin zur potenziellen Mieterstruktur. Für uns war es wichtig, dass der Businessplan zeigt, wie das wirtschaftliche Konzept aussieht. Sprich: Wo liegt das Alleinstellungsmerkmal? Welche Chancen und Risiken bestehen? Wie wird sich das Zentrum unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten entwickeln? Das mussten wir gemeinsam erarbeiten.

Dr. Korner: Ja, unser ursprünglicher „Businessplan“ war eine Powerpoint-Präsentation, die mehr oder weniger auf gesundem Menschenverstand beruhte. Wir sind Ärzte, keine Unternehmensberater oder Banker. Aber Frau Knödler und Herr Schulz sind alle Punkte, die zu klären waren, mit uns gemeinsam lange und detailliert durchgegangen. Sie haben nachgefragt und kritische Punkte offen angesprochen. Wir haben hier erstmals gemerkt: Da sitzt jemand, der sich auskennt, der mit uns für unser Ziel kämpft und uns unterstützen will. Wir hatten hier endlich ein gutes Gefühl. Und auf dieser Basis haben wir dann gemeinsam am Businessplan gefeilt und gefeilt ...

Woran hätte es scheitern können?

Knödler: Klar war: Wir können das VITANUM nur finanzieren, wenn es wirtschaftlich tragfähig ist. Die Zahlen müssen stimmen. Also haben wir das Projekt gemeinsam auf Herz und Nieren geprüft und mit den Initiatoren an den entsprechenden Stellschrauben gedreht. Wir haben viel diskutiert, Möglichkeiten durchgesprochen und Details verändert. Oft war auch Vertrauen in unsere Erfahrung gefragt. Schließlich kannten wir von anderen Projekten in ähnlicher Größenordnung die Achillesfersen.

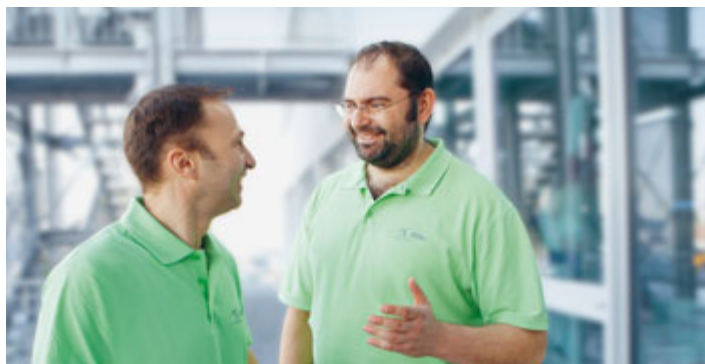
Sancaktaroglu: Für uns gab es in dieser Phase viele Höhen und Tiefen. Auf der einen Seite war es gut zu wissen, dass wir eine Bank gefunden hatten, die gemeinsam mit uns an unserem Konzept arbeitet. Auf der anderen Seite hieß das aber eben auch, dass wir den einen oder anderen wirtschaftlich wichtigen Kompromiss eingehen mussten. Aber unser Erfolg zeigt, dass unsere gemeinsamen Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen unserem Enthusiasmus und den banktechnischen wirtschaftlichen Erfordernissen damals richtig waren.

Als Sie endlich grünes Licht für die Finanzierung bekommen haben, wie war das für Sie?

Dr. Korner: Das war unglaublich! Dass wir unsere Idee in die Realität umgesetzt haben, ist für uns bis heute nicht wirklich zu fassen. Unser Einsatz hat sich bezahlt gemacht. Aber man muss auch sagen: Ohne die apoBank wäre das Projekt VITANUM nicht möglich gewesen. Um etwas zu bewegen, muss man eben auch starke und zukunftsorientierte Partner haben, die genauso in die Idee vertrauen wie man selbst und die sich – was mindestens genauso wichtig ist – am Markt auskennen!

2011 haben Sie das VITANUM eröffnet. Ist seitdem alles wie erwartet gelaufen?

Dr. Korner: Es hat sich alles sehr gut eingespielt. Das gilt für das VITANUM genauso wie für unsere Praxis, das ZOSU. Seit 2011 haben wir acht neue Ärzte in unsere



Praxis aufgenommen. Wir sind jetzt noch breiter aufgestellt und sehr gut mit den anderen Praxen im VITANUM vernetzt. Das ist vor allem auch für unsere Patienten attraktiv. Für sie heißt das: kürzere Wege, schnellere Abstimmungen, weniger Wartezeit. Die Tatsache, dass die mittlerweile über 200 kostenfreien Parkplätze vor dem Haus tagsüber größtenteils belegt sind, spricht für sich. Nur ruhiger geworden ist es für uns noch nicht. Wir dachten, wenn der Bau fertig ist, wird es entspannter. Das ist nicht so. Im Gegenteil: Wir optimieren, ändern und perfektionieren. Und wie damals feilen und feilen und feilen wir. Auch haben wir erkannt, dass in unserer Größenordnung ohne kontinuierliche Verbesserung Stillstand droht.

Wie sieht es die Bankerin? Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung des VITANUM?

Knödler: Absolut! Wenn ich am VITANUM vorbeifahre, bin ich immer wieder begeistert, was aus der Idee auf dem Papier geworden ist. Es ist sicher kein alltägliches Projekt – aber es zeigt, was man mit Vertrauen ineinander erreichen kann. Und dass sich Träume mit den richtigen Partnern in die Tat umsetzen lassen.

„Man muss auf andere zählen können.“

Welche Rolle hat das Vertrauen bei der Realisierung des VITANUM gespielt?

Dr. Korner: Eine ganz entscheidende. Wenn nicht DIE entscheidende. Hätten wir kein Vertrauen in Frau Knödler und Herrn Schulz gehabt, hätten wir unser Projekt nicht in ihre Hände gelegt. Wir hatten hier endlich das Gefühl, dass man verstand, was unser Konzept überhaupt bedeutete. Ich denke, das ist wie im normalen Leben auch:

Man muss auf die Menschen zählen können. Bemerkenswert ist sicherlich auch, dass im Nachhinein die gleichen Banken, bei denen wir in der Frühphase auf Granit bitten, wieder auf uns zugekommen sind mit dem Tenor: „Na, so ein schönes Projekt hätten wir Ihnen doch auch finanzieren können.“ So viel zum Thema Vertrauen ...

Knödler: Dem kann ich nur zustimmen. Es gibt immer Dinge, bei denen man auf andere Menschen angewiesen ist, die wissen, wovon sie sprechen. Dann ist Vertrauen enorm wichtig. Beim VITANUM zum Beispiel war unser Know-how als Bank nicht nur gefragt, sondern projektentscheidend. Wir mussten mit unserer Erfahrung und unserer Unterstützung überzeugen. Als ich dann aber Probleme mit meiner Schulter bekommen habe, hat sich der Spieß umgedreht: Da brauchte ich fachkundige Hilfe. Ich habe nicht lange überlegt und mich von Dr. Korner untersuchen und später dann auch operieren lassen. Durch die enge Zusammenarbeit wusste ich, wie sehr er in seinem Beruf aufgeht und dass ich ihm in seinem Fachgebiet vertrauen kann. Das ist es, was zählt. ■

VITANUM – moderne medizin menschlich

Innerhalb von zwei Jahren verwandelten PD Dr. med. habil. Jan Korner und Tolga Sancaktaroglu das ehemalige Kümmerling Verwaltungsgebäude in Bodenheim in das Gesundheitszentrum VITANUM. Seit der Eröffnung im Jahr 2011 sind in dem 4.000 Quadratmeter umfassenden Gebäude verschiedenste synergetisch arbeitende Fachrichtungen vereint. Dazu kommen ein Sanitätshaus, eine Apotheke und ein Optiker. Sie alle haben sich zu einem ganzheitlichen Versorgungsnetzwerk zusammengeschlossen. Ihr gemeinsamer zukunftsweisender Leitgedanke: moderne medizin menschlich.

Täglich lassen sich rund 500 Patienten aus der Region und aus ganz Deutschland im VITANUM behandeln.

www.vitanum.de





Mount Everest, Nepal. Auf 6.096 Metern im Khumbu-Gletscherbruch versucht der blinde Bergsteiger Erik Weihenmayer, eine Gletscherspalte zu überqueren. Seine Kletterpartner Jeff Evans und Sherman Bull geben ihm mündliche Anweisungen.

Blindes Vertrauen

Der US-Amerikaner Erik Weihenmayer ist seit seinem 13. Lebensjahr vollkommen blind. Trotzdem erklettert der Extrembergsteiger und Abenteurer die höchsten Gipfel der Erde. Dabei vertraut er auf sein Team, auf seine Fähigkeiten – und auf die Überzeugung, jeden Nachteil auch in einen Vorteil wandeln zu können.

Es gibt so gut wie keine Abenteuersportart, die Erik Weihenmayer nicht zumindest schon einmal ausprobiert hat. Paragliding, Fallschirmspringen, Skifahren, Mountainbiking. „Ich liebe Fels- und Eisklettern, und jetzt habe ich begonnen, Wildwasserkajak zu fahren, was definitiv eine ganz neue Herausforderung ist“, ergänzt der 44-Jährige die Aufzählung. „Und das, obwohl ich blind bin“, nimmt er die Antwort auf die fast obligatorische Frage jedes Zuhörers vorweg. Eigentlich müsste er das gar nicht erwähnen, denn spätestens seit Weihenmayer 2001 als erster blinder Bergsteiger den Gipfel des Mount Everest bestiegen hatte, ist er in der Szene bekannt. Im Jahr 2008 dann komplettierte er die unter Alpinisten so begehrte Gipfelsammlung der „Seven Summits“, der jeweils höchsten Bergspitzen auf den sieben Kontinenten.

In seinem Sport ist Weihenmayer eine Lichtgestalt ohne Augenlicht – die sich selbst allerdings nicht darauf reduzieren lassen will. „Ich möchte für die Leute nicht bloß ‚der Blinde auf dem Everest‘ sein“, sagt er. Vielmehr wolle er anderen Menschen mit einer Behinderung vorleben, sich nicht von körperlichen Defiziten einschränken zu lassen. Nichts anderes ist Weihenmayers Lebensmotto, seit er mit 13 Jahren an der Erbkrankheit Retinoschisis vollständig erblindet ist. Mit aller Macht lehnte er sich als Junge gegen die Behinderung auf. Er hasste es, ohne Augenlicht zu sein, zerbrach alle Blindenstöcke, die man ihm gab, und hatte Angst, sein Leben lang von anderen abhängig zu sein.

Die Wende kam, als er mit 16 Jahren auf einer Reise für blinde Teenager seine Leidenschaft fürs Klettern entdeckte – einen Sport, bei dem das Sehvermögen weit weniger wichtig ist, als es scheint. In der Wand hat Weihenmayer den Boden sprichwörtlich unter den Händen, ganz selbstverständlich tastet er sich nach oben, erfühlt Risse und Spalten. Schwieriger wird es für ihn ironischerweise erst

bei alltäglichen Dingen, etwa beim aufrechten Gehen. „Die Berge sind eine chaotische Umgebung für Blinde“, sagt er. Felsbrocken, Wurzeln und Wegränder ertastet Weihenmayer mit zwei Wanderstöcken, er orientiert sich am Klang der Schritte seiner Mitwanderer, denen er gelegentlich ein Glöckchen ans Bein bindet, und achtet auf deren Anweisungen. Dabei prüft er ganz genau, mit wem er in die Berge geht. Zu seinem festen Team gehören nur ausgesucht gute Freunde. „Ich muss nicht nur sicher sein, dass ich ihnen vertrauen kann. Genauso wichtig ist, dass sie gut kommunizieren“, sagt der US-Amerikaner und meint damit nicht nur die Sprache. „Sie müssen mit den Füßen denken.“ Einer seiner guten Freunde etwa rede nicht viel, aber wenn ein großer Felsbrocken im Weg ist, schlage er einfach mit dem Stock dagegen, wenn er vorbeiläuft.

„Ich verlasse mich auf meine Partner. Aber ich versuche, mich nicht an sie zu klammern.“

Vor allem bei Eis und Kälte ist Weihenmayer auf sein Team angewiesen. Mit dicken Handschuhen kann er kaum fühlen, mit einer Kapuze auf dem Kopf nur wenig hören. „Ich verlasse mich auf meine Partner. Aber ich versuche, mich nicht an sie zu klammern“, sagt er. Denn abgesehen von alltäglichen Hilfestellungen sieht der Extremsportler sich bei jeder Expedition als vollwertiges Teammitglied – dem auch die anderen vertrauen, wenn er vorsteigt, die Route auswählt oder Haken anbringt. „Ich sage meinen Kletterpartnern immer: Versuch, die Blindheit zu vergessen. Denk nicht daran, dass es ein Blinder ist, an dessen Seil du hängst.“ Und wer einmal mit ihm im Fels war, weiß, wie sorgfältig Weihenmayer sichert. „Ich zwingt mich dazu, absolut langsam, systematisch und gründlich vorzugehen.“ Tatsächlich gebe es sogar Situationen, in denen ein Blinder im Vorteil ist, weil er es gewohnt ist, sich ohne Sehsinn zu orientieren. Etwa im Dunkeln, wenn Bergsteiger mitten in der Nacht zur Gipfletappe aufbrechen. „Dann sehen die anderen auch nicht mehr als ich.“

In den USA, einem Land, in dem mehr als zwei Drittel aller blinden Menschen arbeitslos sind, hat Erik Weihenmayer einen Weg gefunden, aus seiner Passion eine Profession zu machen.

Er hat Sponsoren, schreibt Bücher, hält Reden und Vorträge – und organisiert Expeditionen ins Himalaya-Gebirge für andere Menschen mit Behinderung, etwa für blinde Jugendliche oder amerikanische Kriegsveteranen. Dabei möchte er an andere weitergeben, was er selbst durch das Klettern geschafft und erfahren hat. „Wichtiger, als den Gipfel zu erreichen, ist bei allen Projekten der Weg dorthin“, sagt er. „Ich glaube, es ist eine Art Symbol. Dafür, dass wir stark sind. Dass wir unser Leben so gestalten können, wie wir es uns vorstellen.“

Nach fast 30 Jahren ist Weihenmayer nicht nur ein Profi am Berg, sondern auch darin, seine Behinderung vergessen zu machen – nicht zuletzt dank neuer Technologien. So ist er einer der wenigen blinden US-Bürger, die bei der Entwicklung des so genannten BrainPort mitgearbeitet haben. Das Gerät besteht aus einer kleinen Kamera und einem Plättchen mit 600 Elektroden, das auf die Zunge gelegt wird. Die Kamera wandelt Bilder in elektrische Signale um und gibt sie über die Elektroden als Pixel an die Zunge weiter. Schließlich sei es das Gehirn, das sieht, nicht die Augen, erklärt Weihenmayer. Ähnlich wie bei der Blindenschrift Braille lernt das optische Areal des Gehirns, mit entsprechendem Training die Informationen zu verarbeiten. Weihenmayer kann so bereits Schatten und Umrisse erkennen, etwa die Hand seiner Tochter. Was für Sehende selbstverständlich ist, hat Weihenmayer beim allerersten Test vor gut vier Jahren überwältigt.

„Die Ärzte rollten mir einen Tennisball zu, da fing auf meiner Zunge ein kleiner Punkt an zu prickeln“, erinnert er sich. Je näher der Ball kam, desto größer wurde der fühlbare Punkt – bis er ein Bild von dem rollenden Ball im Kopf hatte und es ihm gelang, danach zu greifen. Heute vertraut Weihenmayer der Technologie zu 100%. Beim Klettern hat er sie schon ausprobiert. „Ich würde mir sogar zutrauen, mit dem BrainPort selbstständig eine Skipiste runterzufahren.“

Eine Anekdote wie die von 1995 auf dem Mount McKinley könnte er dann wohl nicht mehr erzählen. Seine Frau und sein Vater flogen damals eigens mit einem Flugzeug über den Berg, um dabei zu sein, wenn Weihenmayer und seine Seilschaft den mit 6.194 Metern höchsten Gipfel Nordamerikas erreichen. „Wir waren zu viert, alle im roten Goretex, und haben mit unseren Skistöcken gewunken“, erinnert er sich. „Ich habe einen Mitkletterer gefragt, ob er glaubt, dass sie wissen, dass ich es geschafft habe.“ Die Antwort war eindeutig: „Ganz bestimmt. Du bist der Einzige, der in die falsche Richtung winkt.“ ■

Rechts: Das Camp am FuÙe der Westflanke des Lhotse im Himalaya auf 7.163 Metern.

Links: Gruppenfoto nach der Durchquerung des „Tal des Schweigens“ südwestlich des Mount Everest.

Unten: Erik Weihenmayer beim Durchklettern des Khumbu-Gletscherbruchs auf dem Weg ins Camp an der Südflanke des Mount Everest.



Die 7 Gipfel

6.194 m

Denali - Mount McKinley
Eriks Erstbesteigung: Juni 1995

4.892 m

Vinson-Massiv
Eriks Erstbesteigung: Januar 2000

6.962 m

Cerro Aconcagua
Eriks Erstbesteigung: Januar 1999

5.892 m

Kilimanjaro
Eriks Erstbesteigung: August 1997

5.642 m

Mount Elbrus
Eriks Erstbesteigung: Juni 2002

8.848 m

Mount Everest
Eriks Erstbesteigung: Mai 2001

2.228 m

Mount Kosciusko
Eriks Erstbesteigung: August 2002



Gemeinsam stark

Harmonie entsteht in der Musik im „Ensemble“. Entsprechend der französischen Sprache also durch „Gemeinsamkeit“. Ein Orchester ist damit das beste Beispiel für ein perfektes Team – das funktioniert, weil die einzelnen Mitglieder auf das Können der anderen vertrauen. Was für die Welt der Musik gilt, gilt auch für die Welt der apoBank.



Wenn Dirigent Andrey Boreyko dem Publikum den Rücken zukehrt und seine Düsseldorfer Symphoniker anfangen zu spielen, fällt es selbst Musikmuffeln schwer, sich der Faszination zu entziehen, die 71 Streicher, 23 Holzbläser, 20 Blechbläser, sieben Schlagzeuger und zwei Harfenisten entfalten können. In vollkommener Harmonie folgen sie dem Taktstock des 55-Jährigen. So scheint es zumindest. Tatsächlich hat der Maestro im Orchester weit weniger Anteil am Klang-erlebnis, als viele Zuhörer glauben. Den Ton geben im wahrsten Sinne des Wortes die Musiker an. Die Aufgabe des Dirigenten besteht darin, das Wechselspiel der einzelnen Instrumente zu koordinieren und aus exzellenten Einzelkönnern mit sehr viel Fingerspitzengefühl ein Team zu formen. „Mein Job hängt vom Vertrauen ab“, bringt es Boreykos Kollege, der britische Dirigent Charles Hazlewood, auf den Punkt. „Zwischen mir und meinem Orchester muss es ein unerschütterliches Band des Vertrauens geben.“ Nur aus gegenseitigem Respekt könne das gesamte Ensemble eine musikalische Geschichte weben, so der 47-Jährige.

Was passiert, wenn dieser Respekt nicht gegeben ist, dazu kursiert unter Musikern eine gern erzählte Anekdote: Ein Dirigent, der sich durch seine herrische und besserwässerische Art bei seinem Orchester unbeliebt gemacht hatte, gab in der Generalprobe das Zeichen zum Auftakt – aber niemand setzte ein. Stille. Bis ein Musiker rief: „Sehen Sie, so klingt ein Dirigent.“ Die Retourkutsche ließ allerdings nicht lange auf sich warten. An einer schwierigen Stelle soll der Dirigent absichtlich immer kleinere und undeutlichere Bewegungen gemacht haben. Die Musiker gerieten aus dem Takt, bis das Chaos perfekt war und sie abbrechen mussten. „Und so klingt ein Orchester“, war die Antwort des Dirigenten.

Ein gutes Orchester kann nur gemeinsam begeistern oder wie Hazlewood sagt: „Ich muss jedem Musiker die Möglichkeit geben zu glänzen.“ Darin unterscheidet sich ein Orchester nicht von einem Konzern, einer Praxis oder Apotheke. „Das gilt auch für uns als Bank“, unterstreicht



Herbert Pfennig, Vorstandssprecher der apoBank. „Damit wir unsere Kunden noch besser betreuen können, haben wir uns 2012 neu aufgestellt. Wir haben ein neues Betreuungskonzept erarbeitet und neue Produkte entwickelt. Möglich war das nur, weil das gesamte Team mitgemacht hat. Jeder konnte seine Ideen einbringen. Im Alleingang hätte das nicht funktioniert.“ Denn nur mit dem nötigen Freiraum und gegenseitigem Vertrauen entsteht ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung. Das ist bei einer Bank nicht anders als bei einem Orchester.

Was Unternehmen generell vom Orchester lernen können, das demonstriert Dirigent Peter Stangel mit seinem Orchester bei Vorträgen und Seminaren. Hier erleben die Zuhörer unmittelbar, wie die Zusammenarbeit abläuft, welche internen Abstimmungsprozesse nötig sind, welche Probleme auftauchen, wenn nur ein Instrument nicht mitspielt – und wie Herausforderungen gemeinsam gemeistert werden.

Kommunikation und Motivation

Noten sind auf dem Papier zunächst nicht mehr als musikalischer Text – bei dem es einen Unterschied macht, ob er runtergerasselt oder mit Gefühl und Betonung vorgetragen wird. Dem österreichischen Komponisten und Dirigenten Gustav Mahler wird der Ausruf zugeschrieben: „Das Wichtigste steht zwischen den Noten!“ – etwas, das analog auch für eine Unternehmensstrategie gilt, die so lange ein Schriftstück bleibt, bis sie mit Leben gefüllt wird.

Die Bereitschaft, immer wieder das Beste zu geben, erreichen Dirigenten wie Stangel bei ihren Musikern vor allem durch gute Kommunikation. Sie machen ihnen verständlich, „warum sie etwas tun sollen und wie sich die Tätigkeit des Einzelnen ins große Ganze einfügt“,

schreibt Stangel in einem Aufsatz im Management-Ratgeber „Führen.Macht.Sinn.“. In seinem Orchester weiß jeder, dass es kein unwichtiges Instrument gibt. Alle, auch die Triangel und das Becken, tragen ihren Teil bei und verdienen Wertschätzung. Sie kommen zwar seltener zum Einsatz als die Geigen, aber könnten genauso mit einem einzigen unpassenden Ton in einem mehrstündigen Konzert die Arbeit ihrer Kollegen zunichte machen.

Gleichzeitig herrscht in guten Orchestern eine Arbeitsatmosphäre, in der auch Fehler erlaubt sind. Falls sich zu Beginn eines Konzerts ein Cellist verspielt, werden der Dirigent und die anderen Musiker ihn nicht während des Konzerts mit Kopfschütteln und strafenden Blicken bloßstellen, sondern den Fauxpas bestenfalls nach dem Auftritt ansprechen und analysieren.

Zudem kommt Orchestern in der Regel eine besondere Eigenschaft der Mitglieder zugute: „Profimusiker wird man nicht aus einer Laune heraus, sondern es erfordert große Standhaftigkeit und Durchhaltevermögen, sein Instrument so beherrschen zu lernen, dass man davon leben kann“, so Stangel. Insofern könne man eher von Berufung als von einem Beruf sprechen. Es gehört zur innersten Überzeugung von Künstlern, dass sie ihr Publikum immer wieder neu überzeugen, neu erobern wollen. Vergangene Erfolge zählen dabei nicht, sondern immer nur die aktuelle Leistung. Diese Haltung schweißt das gesamte Team zusammen. Kein Musiker wird jemals sagen: „Schön, dass Sie gekommen sind, aber gestern hätten Sie uns hören sollen.“ Schließlich kommt auch das Publikum im Vertrauen auf ein großartiges Konzert.

Mit einem ähnlichen Anspruch kommen Kunden in die Bank. Sie vertrauen auf eine gute Beratung und gute Angebote. „Wie ein Orchester müssen auch wir unsere Kunden jeden Tag aufs Neue überzeugen“, unterstreicht Pfennig. „Das hatten wir vor Augen, als wir im vergangenen Jahr unser neues Betreuungskonzept entwickelt haben.“ Intern bedeutete das für die Bank: Aufgabengebiete wurden neu geschaffen, Prozesse vereinfacht, Zuständigkeiten neu definiert. Wie im Orchester lag ein langer Weg vor dem Team der apoBank: Viele Abläufe waren anfangs ungewohnt. Themengebiete mussten neu erarbeitet werden. Für das Team hieß es ein ums andere Mal: füreinander einstehen, sich gegenseitig unterstützen, sich neu zurechtfinden und dort, wo nötig, aushelfen. „Es war ein hartes Stück Arbeit. Aber es hat sich gelohnt“, resümiert Pfennig. „Und ich bin stolz darauf, dass unsere Mitarbeiter den Weg aktiv mitgestaltet haben.“ Mit der Neuaufstellung tritt die apoBank jetzt an, um ihre Vision wahr werden zu lassen: Bis 2015 will sie zur Vertrauensbank der Heilberufe reifen. Das Orchester der apoBank-Mitarbeiter ist bereit. ■

Vertrauen in Zahlen

Mehr als 65 Millionen Treffer liefert Google für das Stichwort „Vertrauen“. So viel Platz haben wir auf dieser Seite leider nicht. Daher finden Sie hier in aller Kürze das wirklich Wichtige zum Thema – vertrauen Sie uns.

1
2
3
4
5

Unternehmen, die eine solide Vertrauensbasis zu ihren Geschäftspartnern aufbauen wollen, müssen fünf Wellen durchlaufen. Als Basis dient das Selbst-Vertrauen in die eigenen Produkte, Services und Mitarbeiter. Im zweiten Schritt muss eine vertrauensvolle Beziehung zu anderen Personen aufgebaut werden. Ziel der dritten Welle ist es, Vertrauen in andere Organisationen, Unternehmen und Berater aufzubauen bzw. deren Vertrauen zu gewinnen. Im vierten Schritt gilt es, dem Markt, in dem man tätig ist, zu vertrauen und umgekehrt einen Ruf als verlässlicher Marktteilnehmer aufzubauen. Die fünfte und abschließende Welle bezieht sich auf die Gesellschaft und ihre Grundsätze: Sie dürfen nicht infrage gestellt werden. Gleichzeitig muss das Unternehmen seinen Beitrag zur Gesellschaft leisten.

2 min

haben Sie Zeit, um Vertrauen zu manipulieren. Es gibt ihn nämlich tatsächlich: den Duft, der nach Vertrauen riecht. Aufgespürt wurde er von Forschern der Universität Zürich. Die Grundlage des Vertrauens-Parfums ist das Hormon Oxytocin – ein Eiweißmolekül, das im Gehirn aller Säugetiere produziert wird. Da es häufig bei zärtlichen Berührungen und von stillenden Müttern ausgeschüttet wird, bezeichnen die Experten es auch als Kuschelhormon.

Die Schweizer Forscher verabreichten das Hormon im Test einem Teil ihrer Probanden als Nasenspray und stellten fest: Das Vertrauen der so manipulierten Personen gegenüber anderen Menschen stieg enorm an.

Ein gezielter Einsatz von Oxytocin bei einer größeren Menschenmenge oder in einem größeren Raum ist aber nur schwer vorstellbar – der Duft hält sich lediglich zwei Minuten in der Luft.



90 sek

Der erste Eindruck ist wichtig. Gerade einmal 90 Sekunden entscheiden darüber, ob eine Vertrauensbasis zu einer Person aufgebaut wird, so der Kommunikationstrainer Stefan Eckardt. Dabei muss noch nicht einmal ein Wort gesprochen werden.

Nach einer Untersuchung der Universität Kalifornien in Los Angeles hat die Sprache nur einen Anteil von 7% an einer erfolgreichen Kommunikation. Es ist vor allem unsere Körpersprache (55%), die für eine gute oder auch schlechte Grundlage sorgt, auf der das Gespräch geführt wird. Das dritte wichtige Kriterium ist der Tonfall (38%).

88 %

Qualität ist Trumpf. Auf die Frage, welche Punkte wichtig sind, um einem Unternehmen zu vertrauen, antworteten 88% der Befragten „Qualität“. Dicht gefolgt von der „Verlässlichkeit des Unternehmens“, „Kulanz bei Problemfällen“, „Kompetenz der Mitarbeiter“, „Garantie auf Produkte und Angebote“ sowie „Freundlichkeit der Mitarbeiter“.

93 %

der Befragten antworteten auf die Frage „Wem vertrauen Sie in Gesundheitsfragen?“, dass sie auf ihren Hausarzt vertrauen. Nur 24% vertrauen einschlägigen Internetforen.





Jahreschronik

2012 hat sich viel bewegt. Sowohl in der Welt der Heilberufler als auch in der Welt der apoBank: Honorarverhandlungen sowie das Inkrafttreten des GKV-Versorgungsstrukturgesetzes und der neuen Gebührenordnung für Zahnärzte dominierten das Geschehen im Gesundheitsmarkt. Ein neuer Betreuungsansatz für die Kunden, schlankere Strukturen und eine neue IT-Infrastruktur standen bei der apoBank auf dem Plan.

Diese und weitere Schlaglichter haben wir in der Jahreschronik 2012 für Sie zusammengestellt.

Das war 2012

Januar

GKV-VStG tritt in Kraft

Zum 1. Januar 2012 tritt das GKV-Versorgungsstrukturgesetz (GKV-VStG) in Kraft. Damit will die Regierung die Attraktivität des Arztberufs steigern, um auch künftig die flächendeckende, wohnortnahe und bedarfsgerechte Versorgung sicherstellen zu können. Entsprechend definiert das Gesetz Maßnahmen, die zu einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie beitragen, mehr Flexibilität erlauben und die Freiberuflichkeit stärken. Darüber hinaus wird mit dem GKV-VStG die ambulante spezialfachärztliche Versorgung eingeführt.

Neue GOZ ab sofort gültig

Die neue Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) soll nach Angaben der Bundesregierung 345 Mio. Euro mehr in die Kassen der Zahnärzte spülen. Die Zahnärzteschaft kritisiert, dass die Vergütungshöhe der meisten Leistungen jedoch unverändert bleibt.

apoAsset Fonds überzeugen im Test

Der Investmentspezialist Apo Asset Management (apoAsset), der zur apoBank und zur Deutschen Ärzteversicherung gehört, erhält für seinen Aktienfonds apo Medical Opportunities zum dritten Mal in Folge den €uro Fund Award. Der Fonds investiert seit 2005 weltweit in Unternehmen, die in besonderer Weise von den Wachstumstendenzen im weltweiten Gesundheitsmarkt profitieren.

Im Jahresverlauf folgen weitere Auszeichnungen für die Fonds von apoAsset. So belegt etwa der internationale Rentenfonds apo Rendite Plus INKA bei den Morningstar Fund Awards 2012 den zweiten Rang in der Kategorie „Unternehmensanleihen Euro“.

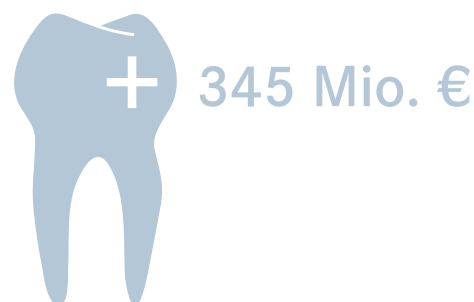
Februar

Bankabend bei Pharmacon in Davos

Bei der Pharmacon in Davos richtet die apoBank den traditionellen Bankabend aus. Vor rund 500 Gästen geht Vorstandssprecher Herbert Pfennig auf die für Apotheker bevorstehenden Veränderungen ein, z. B. die neue Großhandelsvergütung und die Apothekenbetriebsordnung. Pfennig unterstreicht, dass die apoBank die Apotheker bei der Anpassung an die sich ändernden Rahmenbedingungen begleiten und unterstützen wird.

Ministerpräsident Bahr eröffnet Gesundheitspolitischen Jahresauftakt der apoBank

Die apoBank lädt zum Gesundheitspolitischen Jahresauftakt ein. Rund 650 Gäste folgen der Einladung in die Düsseldorfer Tonhalle. Eröffnet wird die Diskussion, die unter dem Motto „Gemeinsam Qualität in die Zukunft tragen“ steht, von Gesundheitsminister Daniel Bahr. Er betont, dass eine zentrale Herausforderung darin liegt, die wohnortnahe Versorgung sicherzustellen und den Nachwuchs dafür zu gewinnen. Dem pflichten auch Apotheker Heinz-Günter Wolf, Präsident der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, Dr. med. Carl-Heinz Müller, Vorstand der Kassenärztlichen Bundesvereinigung, und Dr. med. dent. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, in ihren Ansprachen bei.



März

apoBank gestaltet Ökonomietag beim Zahnärzte Winterkongress

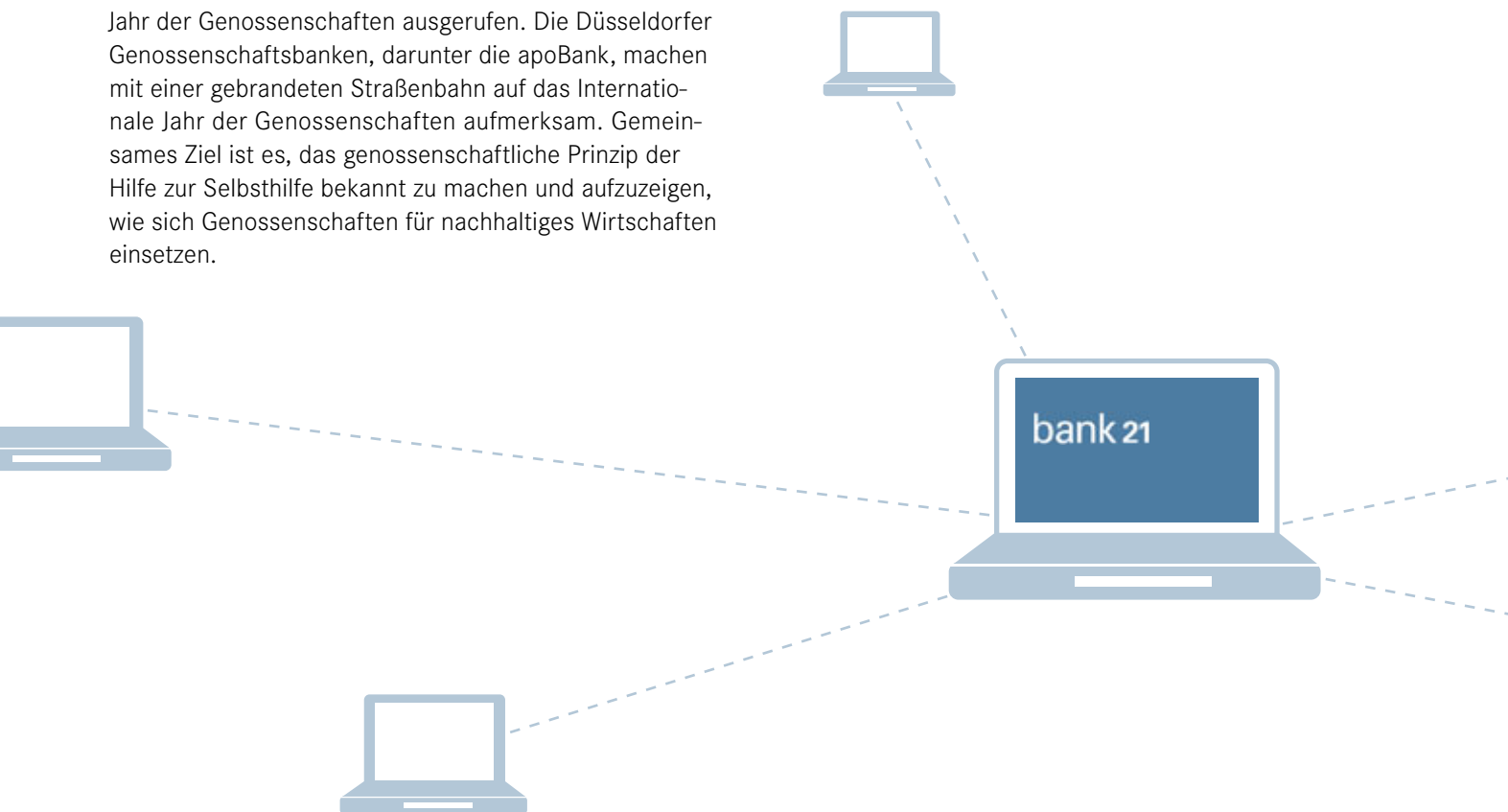
Im Rahmen des Zahnärzte Winterkongresses in Davos begrüßt die apoBank die Teilnehmer zum Ökonomietag. Diesen hat die Bank unter das Motto „Der Mensch als Schlüssel zum Erfolg“ gestellt. Gastredner Dr. Dr. Cay von Fournier gibt Einblicke, wie Zahnärzte aus unternehmerischer Sicht erfolgreich handeln und welche Faktoren – von Kreativität über Nutzenorientierung bis hin zu Andersartigkeit von Produkten sowie Mitarbeiterführung – über den Erfolg der Praxis entscheiden.

apoBank beteiligt sich an Aktion zum Internationalen Jahr der Genossenschaften

Die Vereinten Nationen haben 2012 zum Internationalen Jahr der Genossenschaften ausgerufen. Die Düsseldorfer Genossenschaftsbanken, darunter die apoBank, machen mit einer gebrandeten Straßenbahn auf das Internationale Jahr der Genossenschaften aufmerksam. Gemeinsames Ziel ist es, das genossenschaftliche Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe bekannt zu machen und aufzuzeigen, wie sich Genossenschaften für nachhaltiges Wirtschaften einsetzen.

Gesundheitskongress des Westens

Der Gesundheitskongress des Westens steht 2012 unter dem Motto „Kampf um kluge Köpfe – Arbeiten im Zukunftssektor Gesundheit“. Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank, skizziert in seinem Vortrag anhand praxisnaher Beispiele, wie Niedergelassene die Zukunft der ambulanten Versorgung mitgestalten können und wie sich Patientenorientierung und unternehmerisches Handeln miteinander vereinbaren lassen.



1. April
Abschluss der
IT-Migration

17. April
Vorlage der
Geschäftszahlen

April

Erfolgreicher Abschluss der IT-Migration auf bank21

Die apoBank ist auf das genossenschaftliche bank21-System der GAD migriert. Rund 2.500 apoBank-Mitarbeiter in der Zentrale und in den mehr als 70 Standorten arbeiten ab sofort mit dem neuen IT-System. Eckhard Lüdering, als Vorstand für Risiko und Bankbetrieb verantwortlich für die IT-Migration, sieht damit den Grundstein dafür gelegt, dass sich die Bank noch stärker auf ihre Kernkompetenzen fokussieren kann. Auch die Kunden profitieren durch die Systemumstellung, z. B. beim Online-Banking.

apoBank veröffentlicht Geschäftszahlen 2011

Die apoBank veröffentlicht ihre Geschäftszahlen für das Jahr 2011. Mit einem Jahresüberschuss von 43,1 Mio. Euro ist die Voraussetzung dafür geschaffen, den Mitgliedern der Genossenschaft eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 4 % auszahlen zu können. Weiterhin gibt die Bank bekannt, dass sie unter dem Namen VorWERTs ein Zukunftsprogramm gestartet hat. Damit will die Bank ihre Marktposition ausbauen und ihre Leistungsfähigkeit steigern. Dazu wird sie ihren Vertrieb neu aufstellen und die internen Abläufe effizienter gestalten.

Mai

Regina Feldmann komplettiert KBV-Vorstand

Die Vertreterversammlung der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) wählt Dipl.-Med. Regina Feldmann zum Vorstandsmitglied der KBV. In dieser Funktion verantwortet sie den hausärztlichen Versorgungsbereich. Feldmann tritt die Nachfolge von Dr. med. Carl-Heinz Müller an, der sein Amt zu Beginn des Jahres zur Verfügung gestellt hatte.

115. Deutscher Ärztetag in Nürnberg

Auf dem 115. Deutschen Ärztetag diskutieren rund 250 Delegierte über Entwicklungen in der Gesundheits-, Berufs- und Sozialpolitik. Dabei steht die Finanzierung der gesetzlichen Krankenkassen ebenso im Fokus wie die Auswirkungen des noch frischen GKV-Versorgungsstrukturgesetzes und die Chancen kooperativer Versorgungsformen. Wie in den Vorjahren unterstützt die apoBank den Branchentreff.



12. Juni
audit berufundfamilie

13. bis 15. Juni
Hauptstadtkongress

14. Juni
apoInvestment-Forum

15. Juni
Vertreterversammlung

Juni

Pharmaziestudenten bei der PHARMACON Meran

Die apoBank engagiert sich für den heilberuflichen Nachwuchs: Mit Unterstützung der apoBank und der Apothekerkammer Nordrhein reisen rund 50 Bonner Pharmaziestudenten zum PHARMACON-Kongress in Meran. Die Studenten nutzen die Fortbildungsreise, um an aktuellen Fachvorträgen teilzunehmen und sich mit erfahrenen Apothekern auszutauschen und zu vernetzen.

Diskussion zur Zukunft der freien Berufe in Brüssel

Der Bundesverband der Freien Berufe (BFB), Bundesärztekammer (BÄK) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) laden nach Brüssel ein. Hier wollen die Dachverbände über die von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Modernisierung der Richtlinie zur Anerkennung der Berufsqualifikationen diskutieren. Mehr als 160 Teilnehmer folgen den Ausführungen von Dr. med. dent. Rolf Koschorrek, Mitglied des Bundestages und Präsident des BFB, sowie Dr. med. Frank Ulrich Montgomery, Präsident der BÄK, und Dr. med. dent. Peter Engel, Präsident der BZÄK. Fortgesetzt wird die Diskussion beim anschließenden Empfang der apoBank.

Auszeichnung „audit berufundfamilie“ für apoBank

Die apoBank wird für ihre familienbewusste Personalpolitik ausgezeichnet: Nachdem sie 2008 erstmals das von der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung entwickelte „audit berufundfamilie“ durchlaufen hatte, absolvierte sie 2011 erfolgreich die Re-Auditierung. Im Juni 2012 wird das Zertifikat nun offiziell verliehen. In Berlin nimmt Dr. Joachim Goldbeck, Bereichsleiter Personal bei der apoBank, das Zertifikat für die apoBank entgegen.

Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit in Berlin

In Berlin findet der Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit statt. In einer gemeinsamen Diskussionsrunde von Bundesärztekammer, Kassenärztlicher Bundesvereinigung (KBV) und apoBank debattieren Vertreter aus Politik und Praxis u. a. über das GKV-Versorgungsstrukturgesetz und dessen Auswirkungen auf Landärzte. Darüber hinaus können sich die Besucher am gemeinsamen Stand von KBV und apoBank in Kurzvorträgen und Workshops rund um die Themen Praxisinvestitionen, Kommunikation in der Mitarbeiterführung sowie Zukunftsmodelle der Berufsausübung informieren.

apoInvestment-Forum für institutionelle Anleger

In Köln findet das apoInvestment-Forum statt. Die Veranstaltung der apoBank richtet sich traditionell an institutionelle Anleger und gibt wichtige Impulse für die Anlageentscheidung der Investoren. Im Fokus stehen die volkswirtschaftlichen Perspektiven sowie aktuelle Trends an den Kapitalmärkten. Zudem beleuchten die Referenten die Frage, wie sich trotz der andauernden Niedrigzinsphase angemessene Renditen bei begrenztem Risiko erwirtschaften lassen.

Vertreterversammlung tagt in Düsseldorf

In Düsseldorf tagt die Vertreterversammlung der apoBank. Die Vertreter stimmen dem Vorschlag des Vorstands zu, eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 4 % an die Mitglieder auszuschütten und gleichzeitig die Rücklagen zu dotieren und so die Kapitalbasis der Bank zu stärken.

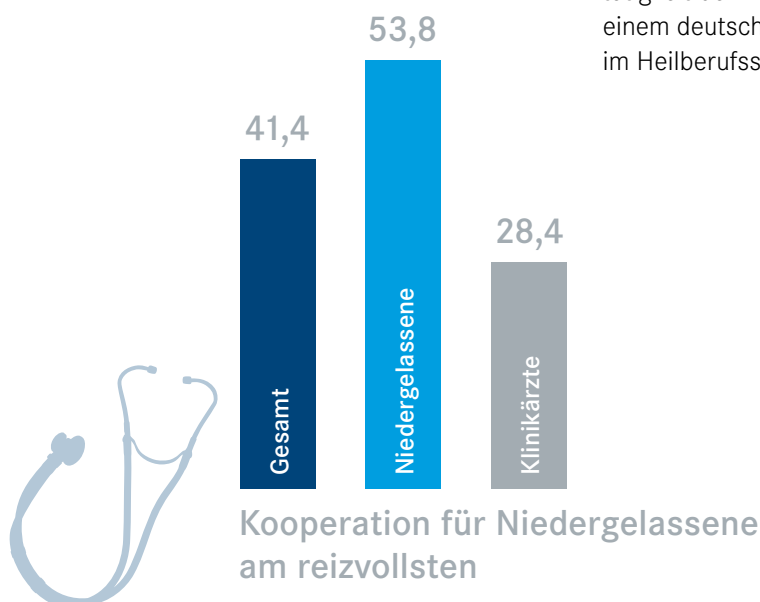
1. Juli
Ulrich Sommer neuer Vorstand

AG Zukunft im Gesundheitswesen tagt in der apoBank

Unter der Fragestellung „Quo vadis Gesundheitswesen 2020 – vom Gesundheitswesen zur Gesundheitswirtschaft?“ lädt die AG Zukunft im Gesundheitswesen, ein parteiübergreifender Zusammenschluss von Gesundheitspolitikern, in die Düsseldorfer Zentrale der apoBank ein. apoBank-Bereichsvorstand Ulrich Sommer begrüßt rund 150 Gäste zu der hochrangig besetzten Diskussionsrunde.

apoBank-Umfrage: Kooperation ist Idealbild der Ärzte

Die Kooperation ist das Idealbild vieler Ärzte. Zu diesem Schluss kommt die gemeinsam vom Deutschen Ärzte-Verlag und von der apoBank durchgeführte Umfrage „Zukunftsaussichten beruflicher Kooperationen“, an der mehr als 500 niedergelassene Ärzte und Klinikärzte teilgenommen haben. Als vorteilhaft empfinden die Befragten vor allem die hohe Flexibilität, das größere Leistungsspektrum und den kollegialen Austausch. Weiterhin belegt die Umfrage, dass die Ärzte die Selbständigkeit als attraktiv bewerten. Damit widerlegen sie die Skepsis der Nachwuchsmediziner.



Juli

Aufsichtsrat bestellt Ulrich Sommer zum Vorstand

Ulrich Sommer wird zum ordentlichen Vorstandsmitglied der apoBank bestellt. In dieser Funktion verantwortet er ab sofort das Ressort „Standesorganisationen, Großkunden und Märkte“. Die darin zusammengefassten Bereiche hatte er als Bereichsvorstand bereits seit Dezember 2010 geleitet.

Sommer verfügt über langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit den berufsständischen Organisationen und Verbänden. In seinen verschiedenen Funktionen bei der apoBank hat er u. a. die Betreuung der institutionellen Anleger entscheidend ausgebaut und mitgestaltet.

Trauer um Richard Deutsch

Richard Deutsch, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der apoBank, verstirbt im Alter von 80 Jahren. Mehr als 30 Jahre lang war Deutsch für die apoBank tätig. Bereits zwei Jahre nach seinem Eintritt in die Bank wurde er 1968 in den Vorstand berufen. 1990 übernahm er den Vorsitz des Gremiums und hatte diese Position bis 1997 inne. Während seiner Amtszeit baute Deutsch die Geschäftstätigkeit der Bank aus und entwickelte die apoBank zu einem deutschlandweit tätigen Institut mit breiter Präsenz im Heilberufssektor weiter.

30. August
Vorlage der
Halbjahreszahlen

13. September
Existenzgründungs-
analyse Zahnärzte

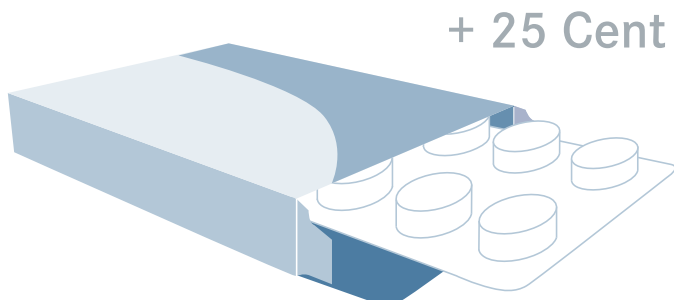
August

Neue Förderdarlehen bei der apoBank

Selten standen die Zeichen für Bauherren und Immobilienkäufer so gut wie 2012: Die Hypothekenzinsen liegen auf historisch niedrigem Niveau; immer mehr Menschen nutzen die guten Konditionen, um sich den Traum von der eigenen Immobilie zu erfüllen. Um ihre Kunden noch passgenauer bei ihren Vorhaben unterstützen zu können, weitet die apoBank das Angebot an Förderdarlehen aus. Mit den neuen Förderdarlehen der L-Bank und der NRW.BANK unterstützt sie insbesondere energieeffiziente Bau- und Umbauvorhaben.

apoBank veröffentlicht Halbjahreszahlen

Im ersten Halbjahr 2012 hat die apoBank mit 23,5 Mio. Euro einen stabilen Jahresüberschuss erwirtschaftet. Das teilt die Bank im Zuge der Veröffentlichung ihrer Halbjahreszahlen mit. Insbesondere im Geschäft mit den Heilberufsangehörigen und ihren Organisationen konnte die Bank zulegen. Dem gegenüber standen letztmalige Aufwendungen für die im Frühjahr durchgeführte IT-Migration sowie Investitionen in das Zukunftsprogramm VorWERTs.



September

Individuelle Finanzierungskonzepte für Heilberufler

Mit Neuausleihungen in Höhe von rund 4 Mrd. Euro unterstützt die apoBank Jahr für Jahr die Heilberufler bei der Finanzierung von Existenzgründungen, Praxis- und Apothekenmodernisierungen sowie dem Wunsch nach der eigenen Immobilie. Um das Angebot abzurunden, hat die Bank gemeinsam mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall ein speziell auf Heilberufler zugeschnittenes Finanzierungsmodell erarbeitet: Heilberufler können bei endfälligen Praxis- und Apothekendarlehen einen Bausparvertrag als Tilgungersatz einsetzen und sich gleichzeitig das günstige Zinsniveau für einen späteren privaten Immobilienkauf sichern.

Im Bereich der Praxis- und Apothekenausstattung bietet die Bank Kunden, die jederzeit flexibel auf technische Innovationen reagieren wollen, neben klassischen Finanzierungslösungen auch Leasingoptionen an.

Erlöse aus Praxisabgabe bei Zahnärzten stabil

Die Zahnärztliche Existenzgründungsanalyse, die die apoBank jährlich gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte durchführt, zeigt, dass Praxisabgeber 2011 auf stabile Erlöse aus der Praxisabgabe setzen konnten. Existenzgründer sahen sich dagegen mit zum Teil steigenden Investitionsvolumina konfrontiert. Gleichzeitig verdeutlicht die Analyse, dass sich immer weniger Zahnärzte in Orten unter 20.000 Einwohner niederlassen. Die Bank appelliert an die Politik, gegenzusteuern und Anreize zu setzen, damit auch in Zukunft eine flächendeckende zahnärztliche Versorgung sichergestellt werden kann.

Fixhonorar der Apotheker steigt auf 8,35 Euro

Zum 1. Januar 2013 wird das Fixhonorar pro abgegebener Packung um 25 Cent erhöht. Das beschließt das Bundeskabinett. Insgesamt bedeutet dies für die Apotheker eine Honorarsteigerung von rund 190 Mio. Euro. Die Erhöhung liegt jedoch weit unter den Forderungen der Apothekerschaft.

11. bis 12. Oktober
Europäischer Gesundheits-
kongress

Oktober

Einigung bei Honorarverhandlungen

Nach langen Verhandlungen erzielen Ärzteschaft und Krankenkassen eine Einigung in der Honorardiskussion: Das Honorar soll um etwa 4% angehoben werden. Das entspricht einem Plus von insgesamt rund 1,27 Mrd. Euro. Beschlossen werden u. a. die Erhöhung des Punktwertes, Mengenerhöhungen sowie die zusätzliche Vergütung extrabudgetärer Leistungen. Insbesondere Ärzte der Grundversorgung werden deutlich gefördert.

Digitales Geld: apoBank informiert über Zukunftstechnologie

In München findet die EXPOPHARM statt. Anke Thorns, E-Banking-Beraterin bei der apoBank, informiert in ihrem Vortrag „Digitales Geld statt Bargeld – Zukunftswege“ über Nutzen und Chancen des kontaktlosen Bezahlers, kurz: girogo. Für Apotheker hat die Zukunftstechnologie deutliche Vorteile, denn weniger Aufwand beim Kassieren bedeutet mehr Zeit für individuelle Beratung; darüber hinaus ist mit dem neuen Verfahren jede Zahlung garantiert.

EXPOPHARM Medienpreis für Apothekenberichterstattung

Im Rahmen der EXPOPHARM wird der EXPOPHARM MEDIENPREIS verliehen. In der Kategorie „Apotheke und Ökonomie“ überreicht Jury-Mitglied Peter Schlögell, Bereichsleiter Standesorganisationen bei der apoBank, gemeinsam mit Apothekerin Erika Fink, Präsidentin der Bundesapothekerkammer, die Auszeichnung an Sebastian Balzter von der FAZ. In seinem Beitrag hatte Balzter auf die herausfordernde wirtschaftliche Lage der Apotheken hingewiesen.

Europäischer Gesundheitskongress in München

Weit über 800 Repräsentanten aus zehn Ländern kommen auf dem 11. Europäischen Gesundheitskongress in München zusammen. Beim Pre-Opening der apoBank

stimmt apoBank-Vorstand Ulrich Sommer die Teilnehmer mit einem Impulsreferat zu den Auswirkungen der Finanzkrise für das deutsche Gesundheitssystem auf den Kongress ein. Der Kongress selbst steht unter dem Motto „Hier wird an der Zukunft unseres Gesundheitswesens gearbeitet“. Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank, moderiert eine Diskussionsrunde zu den Auswirkungen des GKV-Versorgungsstrukturgesetzes für die ambulante Versorgung.

Apothekertag: Hans-Meyer-Medaille für Hermann Stefan Keller

Auf dem Deutschen Apothekertag erhält Apotheker Hermann Stefan Keller, Aufsichtsratsvorsitzender der apoBank, die höchste Auszeichnung der Deutschen Apothekerschaft: die Hans-Meyer-Medaille. Apotheker Heinz-Günter Wolf, Präsident der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, würdigt in einer Rede das große Engagement und den unermüdlischen Einsatz Kellers für die deutsche Apothekerschaft.

Praxiskonzept Vario für Existenzgründer

Gemeinsam mit der Deutschen Ärzteversicherung bietet die apoBank Existenzgründern ein neues ganzheitliches Finanzierungsmodell an: das Praxiskonzept Vario. Es ist gezielt auf die Bedürfnisse von Apothekern, Ärzten, Zahnärzten und Tierärzten zugeschnitten und verknüpft die Aspekte Darlehenstilgung, Altersvorsorge, Todesfall- und Berufsunfähigkeitsschutz.

26. Deutscher Tierärztetag in Bremen

In Bremen findet der Deutsche Tierärztetag statt. Mehr als 300 Veterinäre aus dem gesamten Bundesgebiet folgen der Einladung der Bundestierärztekammer und diskutieren über aktuelle berufspolitische Themen. Schwerpunkte der Arbeitskreise sind „Zoonosen und Reisekrankheiten“, „Impfen zum Leben“ und „Der Tierarzt im gesundheitlichen Verbraucherschutz“. Auch die apoBank ist vor Ort und sucht den Austausch mit den Tierärzten.

1. November
Neues Betreuungskonzept

November

Neues Betreuungskonzept für apoBank-Kunden

Im Rahmen des Zukunftsprogramms VorWERTs hat die apoBank ein neues Betreuungskonzept für ihre Kunden entwickelt. Nun wird es Schritt für Schritt in den Filialen umgesetzt.

Das neue Betreuungskonzept ist auf die verschiedenen Lebenssituationen der Heilberufler zugeschnitten. Entsprechend hat die Bank für jede Lebensphase – vom Studium über die Anstellung oder die Selbständigkeit bis hin zum Ruhestand – eigene Betreuungsansätze eingeführt. Neben den Beratern für selbständige und angestellte Heilberufler etabliert die Bank in diesem Zuge Berater für Studenten der akademischen Heilberufe. Bei spezifischen Fragen, z. B. in den Bereichen Vermögensanlage oder Baufinanzierung, ziehen die Berater weitere apoBank-Spezialisten hinzu.

Parallel hat die Bank ihr Dienstleistungsspektrum für Privatkunden erweitert. Wegweisend ist die Einführung eines Private-Banking-Bereichs, der neben allgemeinen Vermögens- und Finanzierungsthemen u. a. auch Fragen rund um das Stiftungs- und Generationenmanagement abdeckt. Weiterhin führt die apoBank ein spezielles Produktpaket für Studenten der akademischen Heilberufe ein, das so genannte Studentenpaket. Damit leistet die Bank ihren Beitrag dazu, dass die Absolventen einen finanziell gesicherten Übergang in die heilberufliche Berufsausübung finden.

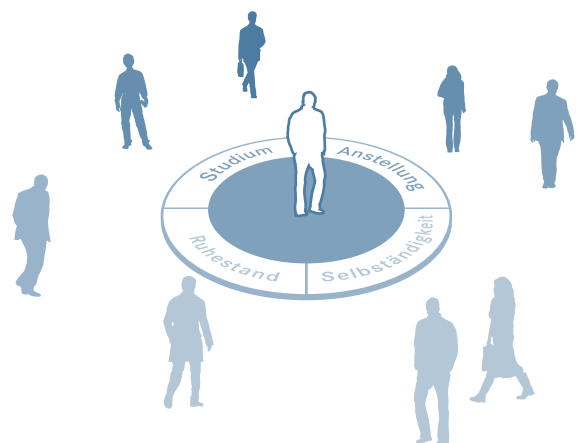
Auch für die Betreuung der Standesorganisationen, der institutionellen Anleger und der Versorgungsstrukturen/Firmenkunden hat die Bank ein neues Konzept entwickelt. Im Kern wird die Bank diese Kundengruppen noch intensiver vor Ort betreuen. Damit will die Bank die Kundenbindung stärken und den persönlichen Kontakt weiter ausbauen.

apoAsset unter Top 4 bei ETF-Awards

Der von apoAsset gemanagte Mischfonds apo Vivace INKA belegt mit seinem innovativen Anlagekonzept bei den ETF-Awards 2012 den vierten Rang. Schon im Januar hatte der Fonds bei einem Vergleich der Ratingagentur Lipper und der FAZ überzeugt: Unter mehr als 1.800 Mischfonds mit geringem Verlustrisiko erzielte er im Anlagesegment „Euro Flexibel Global“ die zweitbeste Wertentwicklung über einen Horizont von drei Jahren.

Deutscher Zahnärztetag und Ideenwettbewerb „Vorbilder 2012“

In Frankfurt findet unter dem Motto „Restauration – Rekonstruktion – Regeneration“ der Deutsche Zahnärztetag statt. Als Premiumpartner engagiert sich die apoBank beim Branchentreff der Zahnärzte und nutzt ihn zum fachlichen und gesundheitspolitischen Austausch. Zudem kürt sie gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft und Pluradent die Sieger des Ideenwettbewerbs „Vorbilder 2012“. Ausgezeichnet werden innovative Praxiskonzepte von Zahnärzten, die jungen Zahnmedizinern Mut machen, in die Selbständigkeit zu gehen.



28. November
Auszeichnung für
Vermögensverwaltung

11. Dezember
Existenzgründungs-
analyse Ärzte

Dezember

Finanzielle Freiheit mit dem apoStudienkredit

Ergänzend zum KfW-Studienkredit führt die apoBank den neuen apoStudienkredit ein. Ziel ist es, den Studenten der akademischen Heilberufe während des Studiums finanziell den Rücken freizuhalten. Neben monatlichen Auszahlungen sind auch Einmalzahlungen möglich, etwa um ein Auslandssemester zu finanzieren oder kostenintensives Instrumentarium anzuschaffen.

apoBank und medisign auf der MEDICA

Die MEDICA öffnet in Düsseldorf ihre Pforten. Ulrike Flach, Parlamentarische Staatssekretärin des Bundesministeriums für Gesundheit, besucht den gemeinsamen Stand der apoBank und deren Tochtergesellschaft medisign. Dort gratuliert sie medisign zu inzwischen mehr als 20.000 eingeführten Health Professional Cards. Zahnärzte, Ärzte und Psychotherapeuten nutzen die Health Professional Card für ihre Online-Abrechnung.

Vermögensverwaltung erhält Auszeichnung

Im Vermögensverwalter-Test von Focus Money und n-tv wird die apoBank-Vermögensverwaltung mit dem Prädikat „Herausragend“ bewertet. Damit können die Experten der apoBank in einem sehr herausfordernden Marktumfeld zum vierten Mal in Folge eine Auszeichnung bei diesem Test entgegennehmen. Die Jury bewertet den Anlagevorschlag der Bank als hochwertig; er passe exzellent zum Ziel der Testperson. Das Urteil unterstreicht das Fachwissen der apoBank im Anlagenmanagement.

Friedemann Schmidt wird neuer ABDA-Präsident

Die Mitgliederversammlung der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) wählt Apotheker Friedemann Schmidt zu ihrem neuen Präsidenten. Er folgt damit auf Apotheker Heinz-Günter Wolf, der den Posten noch bis Ende 2012 bekleidet. Zum Vizepräsidenten wird Apotheker Mathias Arnold gewählt. Auch die Bundesapothekerkammer bekommt eine neue Führung: Apotheker Dr. rer. nat. Andreas Kiefer wird ab 2013 den Vorsitz übernehmen; zum Vizepräsidenten wird Apotheker Thomas Benkert gewählt.

Existenzgründungsanalyse für Ärzte: Hausärztemangel droht

Die Existenzgründungsanalyse für Ärzte 2011, die die apoBank gemeinsam mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung durchgeführt hat, belegt: Der Hausärztemangel wird sich weiter verstärken. Denn trotz moderater Investitionsvolumina sind immer weniger Ärzte bereit, sich mit einer hausärztlichen Praxis niederzulassen. Gleichzeitig lassen sich über alle Fachgruppen hinweg nur wenige Ärzte in ländlichen Regionen nieder – viele drängt es in die Großstadt. Die apoBank sieht darin eine Gefahr für die wohnortnahe ambulante Versorgung. Eine große Herausforderung für die Politik liegt folglich darin, die Selbständigkeit für junge Ärzte – insbesondere auch auf dem Land – wieder attraktiver zu machen. Es gehe darum, so die Bank, Strukturen zu schaffen, mit denen Ärzte flexibler agieren sowie Familie und Beruf in Einklang bringen können.

Unsere Standorte

Die apoBank in Ihrer Nähe.



Stand: März 2013

Zentrale

Richard-Oskar-Mattern-Straße 6 40547 Düsseldorf

Telefon 0211-59 98-0
Fax 0211-59 38 77
S.W.I.F.T. DAAE DE DD
www.apobank.de
E-Mail info@apobank.de

Filialen und Beratungsbüros

A

Aachen

Leiter: Christoph Mönikes
Habsburgerallee 13
52064 Aachen
Telefon 0241-75 05-0
Fax 0241-75 05-47

Aschaffenburg, Beratungsbüro

Ludwigstraße 2
63739 Aschaffenburg
Telefon 06021-4 53 55 93
Fax 06021-4 54 40 76
Termine nach Vereinbarung
über Filiale Würzburg

Augsburg

Leiterin: Claudia Zottmann
Eserwallstraße 3
86150 Augsburg
Telefon 0821-5 02 69-0
Fax 0821-51 78 60

B

Bayreuth

Leiter: Erwin Hacke
Spinnereistraße 5 a
95445 Bayreuth
Telefon 0921-7 89 23-0
Fax 0921-7 89 23-34

Berlin

Leiter: Martin Evers
Kantstraße 129
10625 Berlin
Telefon 030-3 15 12-0
Fax 030-3 15 12-170

Berlin-Mitte

Leiter: Frank Beisel
Reinhardtstraße 48 – 52
10117 Berlin
Telefon 030-3 18 05 71-0
Fax 030-3 18 05 71-24

Bielefeld

Leiter: Detlev Schröder
Am Bach 18
33602 Bielefeld
Telefon 0521-9 86 43-0
Fax 0521-9 86 43-11

Bonn

Leiter: Helmut Hamelmann
Walter-Flex-Straße 2
53113 Bonn
Telefon 0228-8 54 66-0
Fax 0228-8 54 66-11

Brandenburg/Havel,

Beratungsbüro
Kirchhofstraße 17
14776 Brandenburg/Havel
Telefon 0331-2 75 21-0
Termine nach Vereinbarung
über Filiale Potsdam

Braunschweig

Leiter: Eberhard Groß
Kaiserstraße 7
38100 Braunschweig
Telefon 0531-2 44 87-0
Fax 0531-2 44 87-14

Bremen

Leiter: Reinhard Pretzsch
Schwachhauser Heer-
straße 111-113
28211 Bremen
Telefon 0421-34 82-0
Fax 0421-34 82-1 90

Bremerhaven, Beratungsbüro

Barkhausenstraße 2
27568 Bremerhaven
Telefon 0421-34 82-0
Termine nach Vereinbarung
über Filiale Bremen

Büdingen, Beratungsbüro

Gymnasiumstraße 18 – 20
63654 Büdingen
Telefon 06042-9 58 97-24
Fax 06042-9 58 97-11

C

Chemnitz

Leiter: Wilhelm Spitz
Carl-Hamel-Straße 3b
09116 Chemnitz
Telefon 0371-2 81 52-0
Fax 0371-2 81 52-34

Cottbus, Beratungsbüro

Dreifertstraße 12
03044 Cottbus
Telefon 0331-2 75 21-0
Termine nach Vereinbarung
über Filiale Potsdam

D

Darmstadt

Leiter: Karsten Uppendahl
Rheinstraße 29
64283 Darmstadt
Telefon 06151-99 52-0
Fax 06151-29 45 19

Dortmund

Leiter: Thorsten Katzer
Karl-Liebnecht-Straße 2
44141 Dortmund
Telefon 0231-43 45-0
Fax 0231-43 45-2 29

Dresden

Leiter: Raimund Pecherz
Schützenhöhe 20
01099 Dresden
Telefon 0351-8 00 01-0
Fax 0351-8 00 01-11

Duisburg

Leiter: Martin Münnig
Philosophenweg 21a
47051 Duisburg
Telefon 0203-9 92 16-0
Fax 0203-29 91 55

Düsseldorf

Leiter: René Braun
 Heinrich-Heine-Allee 6
 40213 Düsseldorf
 Telefon 0211-59 98-0
 Fax 0211-32 25 01

E**Erfurt**

Leiter: Bernhard Koelmer
 Theo-Neubauer-Straße 14
 99085 Erfurt
 Telefon 0361-5 76 54-0
 Fax 0361-5 76 54-70

Erlangen, Beratungsbüro

Schlossplatz 6
 91054 Erlangen
 Telefon 09131-4 00 01-48
 Fax 09131-4 00 03-28
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Nürnberg

Essen

Leiter: Nicolai Scholzen
 Paul-Klinger-Straße 12
 45127 Essen
 Telefon 0201-8 10 29-0
 Fax 0201-8 10 29-68

F**Frankfurt/Main**

Leiter: Bernd Posdich
 Mainzer Landstraße 275
 60326 Frankfurt am Main
 Telefon 069-79 50 92-0
 Fax 069-79 50 92-6 39

Frankfurt/Oder, Beratungsbüro

Karl-Marx-Straße 7
 15230 Frankfurt/Oder
 Telefon 0331-2 75 21-0
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Potsdam

Freiburg

Leiter: Jörg Jahnz
 Sundgaullee 25
 79114 Freiburg
 Telefon 0761-8 85 91-0
 Fax 0761-8 63 95

Friedrichshafen

Leiterin: Manuela Köstner
 Werastraße 22
 88045 Friedrichshafen
 Telefon 07541-3 84 14-0
 Fax 07541-3 84 14-11

Fulda, Beratungsbüro

Flemingstraße 3 – 5
 36041 Fulda
 Telefon 0561-7 00 07-0
 Fax 0561-7 00 07-22
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Kassel

G**Gießen**

Leiterin: Petra Stremel
 Lahnstraße 15
 35398 Gießen
 Telefon 0641-97 29 89-0
 Fax 0641-97 29 89-11

Görlitz, Beratungsbüro

Konsulplatz 3
 02826 Görlitz
 Telefon 0351-8 00 01-0
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Dresden

Göttingen

Leiter: Peter Herbst
 Bürgerstraße 20
 37073 Göttingen
 Telefon 0551-5 07 67-0
 Fax 0551-7 70 35 87

H**Hamburg**

Leiter: Ronald Hensel
 Humboldtstraße 60
 22083 Hamburg
 Telefon 040-2 28 04-0
 Fax 040-2 28 04-2 32

Hamburg – Klinikum,

Beratungsbüro
 Martinistraße 78
 (AMF Facharztklinik)
 20251 Hamburg
 Telefon 040-2 28 04-0
 Fax 040-2 28 04-2 32
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Hamburg

Hannover

Leiter: Johannes Henkel
 Königstraße 10
 30175 Hannover
 Telefon 0511-34 03-0
 Fax 0511-34 03-2 71

Heidelberg

Leiter: Boris Weimer
 Kurfürstenanlage 34
 69115 Heidelberg
 Telefon 06221-9 85 17-0
 Fax 06221-9 85 17-22

Heilbronn

Lohtorstraße 2
 74072 Heilbronn
 Telefon 07131-8 73 97-0
 Fax 07131-8 73 97-11

Hildesheim, Beratungsbüro

Kaiserstraße 25
 31134 Hildesheim
 Telefon 05121-2 06 69-0
 Fax 05121-2 06 69-41

I**Ingolstadt, Beratungsbüro**

Levelingstraße 7
 85049 Ingolstadt
 Telefon 0841-88 18 75-70
 Fax 0841-95 19 89-68
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Nürnberg

J**Jena**

Leiterin: Jana Trick-Krämer
 Löbdergraben 29
 07743 Jena
 Telefon 03641-7 96 28-0
 Fax 03641-7 96 28-50

K**Kaiserslautern**, Beratungsbüro

Münchstraße 6
 67655 Kaiserslautern
 Telefon 06321-92 51-0
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Neustadt

Karlsruhe

Leiter: Jürgen Schneider
 Ludwig-Erhard-Allee 22
 76131 Karlsruhe
 Telefon 0721-9 55 59-0
 Fax 0721-55 54 93

Kassel

Leiter: Franz-Josef Nolte
 Mauerstraße 13
 34117 Kassel
 Telefon 0561-7 00 07-0
 Fax 0561-7 00 07-22

Kiel

Leiter: Peter Geiß
 Hopfenstraße 47
 24103 Kiel
 Telefon 0431-66 05-0
 Fax 0431-66 05-119

Koblenz

Leiter: Hartmut Thimm
 Poststraße 8
 56068 Koblenz
 Telefon 0261-13 91-0
 Fax 0261-13 91-20

Köln

Leiterin: Ute Szameitat
 Riehler Straße 34
 50668 Köln
 Telefon 0221-77 28-0
 Fax 0221-72 30 08

L**Landshut**, Beratungsbüro

Ländgasse 43
 84028 Landshut
 Telefon 0871-4 30 30 88
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Regensburg

Leipzig

Leiter: Helmut Picker
 Richard-Wagner-Straße 2
 04109 Leipzig
 Telefon 0341-2 45 20-0
 Fax 0341-2 45 20-16

Lingen, Beratungsbüro

Wilhelmstraße 53
 49808 Lingen
 Telefon 0591-6 10 55 80
 Fax 0591-6 10 55 87
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Osnabrück

Lübeck

Leiter: Dietmar Godt
 Fackenburger Allee 11
 23554 Lübeck
 Telefon 0451-4 08 52-0
 Fax 0451-4 08 52-60

M**Magdeburg**

Leiter: Ingo König
 Doctor-Eisenbart-Ring 2
 39120 Magdeburg
 Telefon 0391-6 25 27-0
 Fax 0391-6 25 27-88

Mainz

Leiter: Alfred Schäfer
 Frauenlobplatz 2
 55118 Mainz
 Telefon 06131-9 60 10-0
 Fax 06131-67 75 06

Mannheim

Leiter: Thiemo Wimmer
 Jakob-Bensheimer-Straße 22
 68167 Mannheim
 Telefon 0621-33 06-0
 Fax 0621-33 06-2 23

München

Leiter: Stefan Seyler
 Barthstraße 2
 80339 München
 Telefon 089-5 51 12-0
 Fax 089-5 51 12-2 88

Münster

Leiter: Franz-Josef Gebker
 Gartenstraße 208
 48147 Münster
 Telefon 0251-92 86-0
 Fax 0251-92 86-190

N**Neustadt**

Leiter: Jochen Gradolph
 Lindenstraße 7-13
 67433 Neustadt
 Telefon 06321-92 51-0
 Fax 06321-3 45 36

Nürnberg

Leiter: Dr. Uwe Natter
 Spittlertorgraben 3
 90429 Nürnberg
 Telefon 0911-27 21-0
 Fax 0911-27 21-155

O**Oldenburg**

Stau 50
 26122 Oldenburg
 Telefon 0441-9 23 97-0
 Fax 0441-2 66 85

Osnabrück

Leiter: Werner Goldkamp
 An der Blankenburg 64
 49078 Osnabrück
 Telefon 0541-9 44 03-0
 Fax 0541-44 26 82

P**Passau**

Leiter: Maurice Münch
 Bahnhofstraße 7
 94032 Passau
 Telefon 0851-98 84 48-0
 Fax 0851-98 84 48-20

Potsdam

Leiter: Jürgen Nitsche
 Hegelallee 12
 14467 Potsdam
 Telefon 0331-2 75 21-0
 Fax 0331-2 75 21-90

R**Regensburg**

Leiter: Joachim Sperl
 Yorckstraße 13
 93049 Regensburg
 Telefon 0941-3 96 03-0
 Fax 0941-3 76 10

Rosenheim

Leiter: Armin Weiland
 Bahnhofstraße 15
 83022 Rosenheim
 Telefon 08031-4 08 31-0
 Fax 08031-4 08 31-11

Rostock

Leiter: Andreas Henning
 August-Bebel-Straße 11/12
 18055 Rostock
 Telefon 0381-4 52 23-0
 Fax 0381-4 52 23-27

S**Saarbrücken**

Leiterin: Annegret Scherf
 Puccinistraße 2
 66119 Saarbrücken
 Telefon 0681-5 86 06-0
 Fax 0681-5 86 06-67

Schweinfurt, Beratungsbüro

Am Zeughaus 9-13
 97421 Schweinfurt
 Telefon 09721-3 88 06 36
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Würzburg

Schwerin

Leiter: Falk Schröder
 Wismarsche Straße 304
 19055 Schwerin
 Telefon 0385-5 91 22-0
 Fax 0385-5 91 22-70

Straubing, Beratungsbüro

Lilienstraße 5-9
 94315 Straubing
 Telefon 0941-3 96 03-0
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Regensburg

Stuttgart

Alexanderstraße 5
 70184 Stuttgart
 Telefon 0711-78 79-0
 Fax 0711-78 79-1 22

T**Trier**

Leiter: Ulrich Ober
 Balduinstraße 16-18
 54290 Trier
 Telefon 0651-9 48 05-0
 Fax 0651-4 23 30

Tübingen

Leiter: Michael Krauth
 Herrenberger Straße 85
 72070 Tübingen
 Telefon 07071-9 75 58-0
 Fax 07071-9 75 58-33

U**Ulm**

Leiter: Thomas Schrode
 Karlstraße 31-33
 89073 Ulm
 Telefon 0731-1 40 34-0
 Fax 0731-1 40 34-20

V**Villingen-Schwenningen,**

Beratungsbüro
 Holzstraße 6
 78054 Villingen-Schwenningen
 Telefon 07720-99 49 25-0
 Fax 07720-99 49 25-2
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Freiburg

W**Weimar, Beratungsbüro**

Zum Hospitalgraben 8
 99425 Weimar
 Telefon 0361-5 76 54-0
 Fax 0361-5 76 54-70
 Termine nach Vereinbarung
 über Filiale Erfurt

Wiesbaden

Leiter: Josch Vornholt
 Bodenstedtstraße 4
 65189 Wiesbaden
 Telefon 0611-7 44 99-0
 Fax 0611-72 18 22

Wuppertal

Leiter: Andreas Kalle
 Berliner Straße 45-47
 42275 Wuppertal
 Telefon 0202-2 50 52-0
 Fax 0202-50 85 49

Würzburg

Leiter: Holger Pfeuffer
 Schürerstraße 5
 97080 Würzburg
 Telefon 0931-3 55 35-0
 Fax 0931-5 27 61

Impressum

Herausgeber

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
40547 Düsseldorf
www.apobank.de
Telefon 0211-59 98-0
Fax 0211-59 38 77
E-Mail info@apobank.de

Konzeption und Gestaltung

Lesmo, Kronprinzenstraße 9, 40217 Düsseldorf

Druck

Woeste Druck, Im Teelbruch 108, 45219 Essen

Bildnachweis

Susanne Diesner (Seiten U2, 20, 21, 22)
Didrik Johnck (Seiten U1, 16, 19, U4)
Rüdiger Nehmzow (Seite 4)
Peter Schaffrath (Seiten U2, 6, 7, 8, 9, 12, 15, 24)
Rüdiger Trebels (Seite 11)
Erik Weihenmayer (Seite U2)

Text

corps. Corporate Publishing Services GmbH,
Kasernenstraße 69, 40213 Düsseldorf
Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Lesmo

Quellen

Vertrauen in Zahlen: Stephen M. R. Covey; Ernst & Young;
Musiol Munzinger Sasserath

Dieses Magazin zum Jahresfinanzbericht ist im Internet
unter www.apobank.de elektronisch abrufbar.



www.apobank.de

