

2005

**A** Deutsche Apotheker-  
und Ärztebank

Geschäftsbericht 2005



Bilanzzahlen (in Mio. €)	2005	2004	Veränderung %
Bilanzsumme	<b>29.644</b>	27.349	+ 8,4
Kundenkredite	<b>19.575</b>	18.206	+ 7,5
Kundeneinlagen	<b>11.482</b>	10.888	+ 5,5
verbriefte Verbindlichkeiten	<b>7.177</b>	7.502	- 4,3
Haftendes Eigenkapital*	<b>2.592</b>	2.479	+ 4,6

## Ertragsentwicklung (in Mio. €)

Zinsüberschuss	<b>465,4</b>	446,2	+ 4,3
Provisionsüberschuss	<b>119,2</b>	90,7	+ 31,4
Verwaltungsaufwand	<b>324,1</b>	309,9	+ 4,6
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	<b>259,1</b>	234,1	+ 10,7
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	<b>55,8</b>	58,6	- 4,8
Jahresüberschuss nach Steuern	<b>105,2</b>	89,6	+ 17,4

## Ausgewählte Kennzahlen

Eigenkapitalrendite	<b>14,1 %</b>	13,1 %
Aufwandsrentabilität	<b>56,5 %</b>	57,9 %
Eigenkapitalquote*	<b>11,7 %</b>	12,1 %
Kernkapitalquote*	<b>7,3 %</b>	7,3 %

## Ratings

Standard & Poor's	<b>A/A-1</b> <b>Ausblick stabil</b>	A-/A-2 Ausblick stabil
Moody's	<b>A2/P-1</b> <b>Ausblick stabil</b>	A2/P-1 Ausblick stabil
FitchRatings (Verbundrating)	<b>A+/F-1</b> <b>Ausblick stabil</b>	- -

## Sonstige Daten

Zahl der Mitarbeiter	<b>2.007</b>	1.959	+ 2,5
Zahl der Mitglieder	<b>101.036</b>	99.484	+ 1,6
Zahl der Kunden	<b>289.000</b>	277.500	+ 4,1

\* nach Vertreterversammlung

Deutsche Apotheker- und Ärztebank  
Geschäftsbericht 2005



	Brief des Vorstands	7
	Tagesordnung der Vertreterversammlung	12
	Vorstand	13
	Vorstandsressorts	14
	Aufsichtsrat	16
	Ehrenträger, Ehrenmitglieder	17
	Beirat	18
<b>Bericht des Vorstands</b>	<b>Lagebericht 2005</b>	
	Wirtschaftliches Umfeld	22
	Kapitalmärkte	25
	Geschäftsentwicklung im Überblick	27
	Kreditgeschäft	34
	Einlagengeschäft	39
	Asset Management	41
	Treasury/Liquiditätssteuerung	49
	Vertriebskanäle	51
	Partner der Heilberufe	58
	Bankbetrieb	65
	Eigenkapital	74
	Unsere Mitarbeiter	76
	Risikobericht	80
	Rating	95
	Ausblick	97
<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>		100
<b>Jährliche Entsprechenserklärung</b>		104
<b>Nachruf</b>		107
<b>Jahresabschluss 2005</b>	Bilanz	110
	Gewinn- und Verlustrechnung	112
	Anhang	113
<b>Daten zur Bank</b>	Dezernats- und Bereichsleiter	128
	Regional- und Filialleiter	129
	Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften	130
	Hauptverwaltung, Filialen	131
	Geschäfts- und Beratungsstellen	134
	Regionalbereiche	135
	Geschichtliche Entwicklung der Bank	136
	Impressum	138



Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

die Stimmung in der deutschen Wirtschaft hat sich im Verlauf des Jahres 2005 beträchtlich gewandelt: Nach einer in der ersten Jahreshälfte eher pessimistischen Einschätzung der weiteren konjunkturellen Entwicklung fielen die Erwartungen in den Folgemonaten sehr viel zuversichtlicher aus. Anfang 2006 zeigte sich das Geschäftsklima sogar so positiv wie schon lange nicht mehr. Damit verringern sich die Zweifel an der Festigkeit des erwarteten Aufschwungs. Die starke Abhängigkeit der Konjunktur vom Export wird jedoch durch die nur allmählich anziehende inländische Nachfrage lediglich tendenziell vermindert. Auch reicht die Breite der Auftriebskräfte nicht aus, um eine nachhaltige Verbesserung der Arbeitsmarktsituation einzuleiten.

Die Ertragsrechnungen der deutschen Kreditinstitute profitierten 2005 von striktem Kostenmanagement, lebhaftem Wertpapierhandel und einer – im Vergleich zum problembehafteten Vorjahr – deutlich niedrigeren Risikovorsorge. Dennoch ist nach Ansicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die generelle Ertragsschwäche der Branche nicht überwunden, da aufgrund des übersteigerten Wettbewerbs bei der Kreditvergabe die Erträge im operativen Geschäft zu gering ausfallen. So sind die Erwartungen der Banken an das Jahr 2006 denn auch gedämpft, zumal sich der Abbau der Risikovorsorge kaum wiederholen lässt und Kosten senkende Effekte aus der Standardisierung und Industrialisierung von Bankprozessen nur von einem Teil der Institute umfassend genutzt werden.

Beim Blick auf die Gesundheitspolitik gewinnt man den Eindruck, dass sich die neue Bundesregierung zwar der Problemstellungen im deutschen Gesundheitswesen bewusst ist, aber allein schon wegen ideologischer Barrieren auf beiden Seiten der Koalition keine wirksame Reform einleiten wird. So bleibt das Grundproblem der Gesetzlichen Krankenversicherung, die Inkongruenz von Einnahmen und Ausgaben, ungelöst, wobei festzustellen ist, dass die GKV kein Ausgaben-, sondern ein Einnahmenproblem hat. Dessen Brisanz wird durch Regierungsentscheidungen sogar noch verschärft: Die kurzfristig beschlossene Streichung des erst 2003 eingeführten Bundeszuschusses für versicherungsfremde Leistungen ab 2007 wird zusätzlich neue finanzielle Probleme mit sich bringen.

Der Kostendruck im Gesundheitswesen wird also noch weiter zunehmen. Es ist zu befürchten, dass die Verantwortung dafür erneut bei den Leistungserbringern gesucht wird, die bereits jetzt in Praxis, Klinik und Apotheke neben der hohen Arbeitsbelastung unter der prekären Situation des Gesundheitssystems leiden. Dabei geht es nicht nur um die Vergütung, die mit der erbrachten Leistung oft nicht mehr im Einklang steht, sondern ebenso um bürokratische Vorgaben und staatliche Gängelei. Vor diesem Hintergrund ist nachvollziehbar, dass die Heilberufsstände für junge Studierende an Attraktivität verlieren und zudem die Bereitschaft sinkt, das Wagnis einer Niederlassung einzugehen.

Wir sehen diese Entwicklung mit Besorgnis, zumal sie den Trend einer Verlagerung der ambulanten Versorgung von der Freiberuflichkeit als Regelfall hin zu institutionellen Organisationen fördert. Es steht außer Frage, dass die Erosion der Freiberuflichkeit unsere Bank vor neue Herausforderungen stellt. Darüber hinaus beobach-



V. l. n. r.: Claus-Harald Wilsing,  
Günther Herion, Günter Preuß,  
Dr. Franz Georg Brune, Werner Albert  
Schuster, Gerhard K. Girner

ten wir sehr sorgfältig die allmähliche Abkehr von der streng sektoralen Versorgung. Umso wichtiger ist für uns die bereits vor Jahren eingeleitete strategische Positionierung neuer Geschäftsbereiche und eigener Tochtergesellschaften, mit denen wir die Voraussetzungen schaffen, diesen Entwicklungen sachgerecht zu begegnen und den Wandel im Gesundheitswesen aktiv zu begleiten. Dahinter steht unsere Überzeugung, dass das Gesundheitswesen auch in Zukunft ein Wachstumsmarkt bleiben wird - allerdings sind grundlegende Reformen des Versorgungssystems ebenso unumgänglich wie die Bereitschaft zu Veränderungen auf Seiten der Leistungserbringer, vor allem hinsichtlich moderner Kooperationsformen.

Neben den personellen und organisatorischen Voraussetzungen, die wir geschaffen haben, um über die üblichen Bankdienstleistungen hinaus unseren Kunden als Partner der Heilberufe zur Seite zu stehen, ist aus unserer Sicht die in jeder Hinsicht „gesunde“ Konstitution unserer Bank von großem Wert. Denn auf diese Weise

können wir ein Servicespektrum gewährleisten, in dem einerseits die langjährige – genau genommen mehr als 100-jährige – berufsspezifische Erfahrung ihren Niederschlag findet, das andererseits aber auch perspektivisch auf die absehbaren zukünftigen Entwicklungen und die Bedürfnisse der Apotheker, Ärzte, Psychologischen Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte ausgerichtet ist.

Der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht mag einen Hinweis darauf geben, was wir unter einer gesunden Konstitution verstehen. Die Ertragszahlen des Jahresabschlusses bringen eine angemessene Ausweitung des Zinsüberschusses und eine im Rahmen unserer Wertpapierstrategie forcierte Steigerung im zinsunabhängigen Geschäft zum Ausdruck. Zwar fällt auch der Verwaltungsaufwand höher aus als im Vorjahr. Doch deutet die weitere Verbesserung der Aufwandsrentabilität an, dass die Kostensteigerungen durch die Ertragsverbesserung im operativen Geschäft mehr als nur abgedeckt waren. So weist denn auch das Betriebsergebnis in seinen verschiedenen Ausprägungen neue Höchstwerte aus.

Die Volumensanalyse zeigt eine solide Bilanzexpansion, die wesentlich vom Interesse zahlreicher Neukunden am Finanzierungs-Know-how unserer Bank getragen wurde. Dabei nimmt die Niederlassungsfinanzierung allein schon im Hinblick auf die langfristige Kundenbindung eine Schlüsselrolle ein. Natürlich freuen wir uns darüber, jährlich weit mehr als die Hälfte aller Niederlassungen von Apothekern, Ärzten und Zahnärzten in unseren Büchern zu haben. Denn dies bringt das Vertrauen in unsere Expertise zum Ausdruck und stärkt unsere Position als Nummer eins der Finanzdienstleister im Heilberufssektor.

Vor diesem Hintergrund und als Unternehmen, das die Zukunft aktiv mitgestalten will, sehen wir den Herausforderungen der vor uns liegenden Zeit mit Zuversicht entgegen. Dabei ist uns durchaus bewusst, dass sich unsere Bank in einer Phase des Umbruchs im Gesundheitswesen neuen Aufgaben gegenübersehen wird und sich frühzeitig auf neue Situationen einstellen muss. Das einzig Sichere ist die Veränderung. Insofern empfinden wir Wandel nicht als Nachteil, sondern als Chance für Weiterentwicklung und Fortschritt.

Um deutlich zu machen, dass wir nicht nur so denken, sondern auch so handeln, werden wir die Aufgeschlossenheit in unserem Selbstverständnis als Partner der Heilberufe zukünftig auch in einem moderneren, zukunftsorientierten Erscheinungsbild zum Ausdruck zu bringen.

Mit freundlichen Grüßen

Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Günter Preuß



Dr. Franz Georg Brune



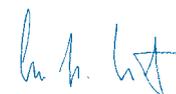
Gerhard K. Girner



Günther Herion



Werner Albert Schuster



Claus-Harald Wilsing

## Tagesordnung

für die ordentliche Vertreterversammlung  
am Freitag, dem 9. Juni 2006, 14:00 Uhr, Swissôtel Düsseldorf/Neuss,  
Rheinallee 1, 41460 Neuss

### Begrüßung

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2005
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über die gesetzliche Prüfung, Stellungnahme des Aufsichtsrats, Beschlussfassung
4. a) Beschlussfassung über den Jahresabschluss 2005  
b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2005
5. a) Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2005  
b) Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2005
6. Antrag auf Satzungsänderung  
Anpassung des Zeitpunktes des maßgeblichen Mitgliederbestandes für die Neuwahl zur  
Vertreterversammlung in § 26c Abs. 1 der Satzung und § 1 Abs. 1 der Wahlordnung
7. Wahlen zum Aufsichtsrat
8. Verschiedenes

Zu Beginn des Punktes 7 der Tagesordnung wird die Sitzung ggf. kurz unterbrochen,  
um den einzelnen Berufsständen Gelegenheit zur Beratung zu geben.

**Günter Preuß**

Düsseldorf  
Sprecher

**Dr. rer. pol. Franz Georg Brune**

Düsseldorf

**Gerhard K. Girner**

Düsseldorf

**Jürgen Helf**

Düsseldorf  
(bis 30. Juni 2005)

**Günther Herion**

Düsseldorf

**Werner Albert Schuster**

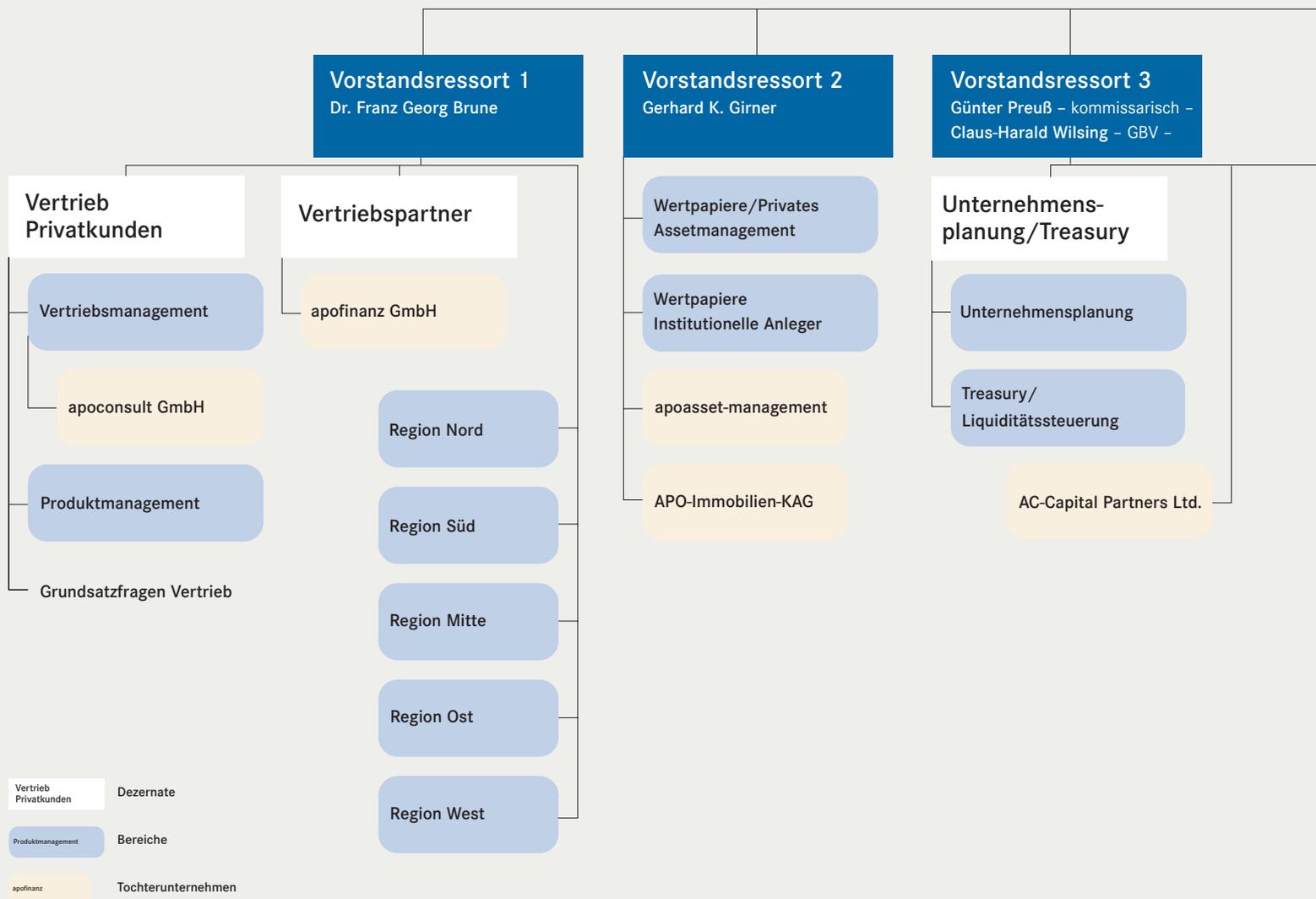
Düsseldorf

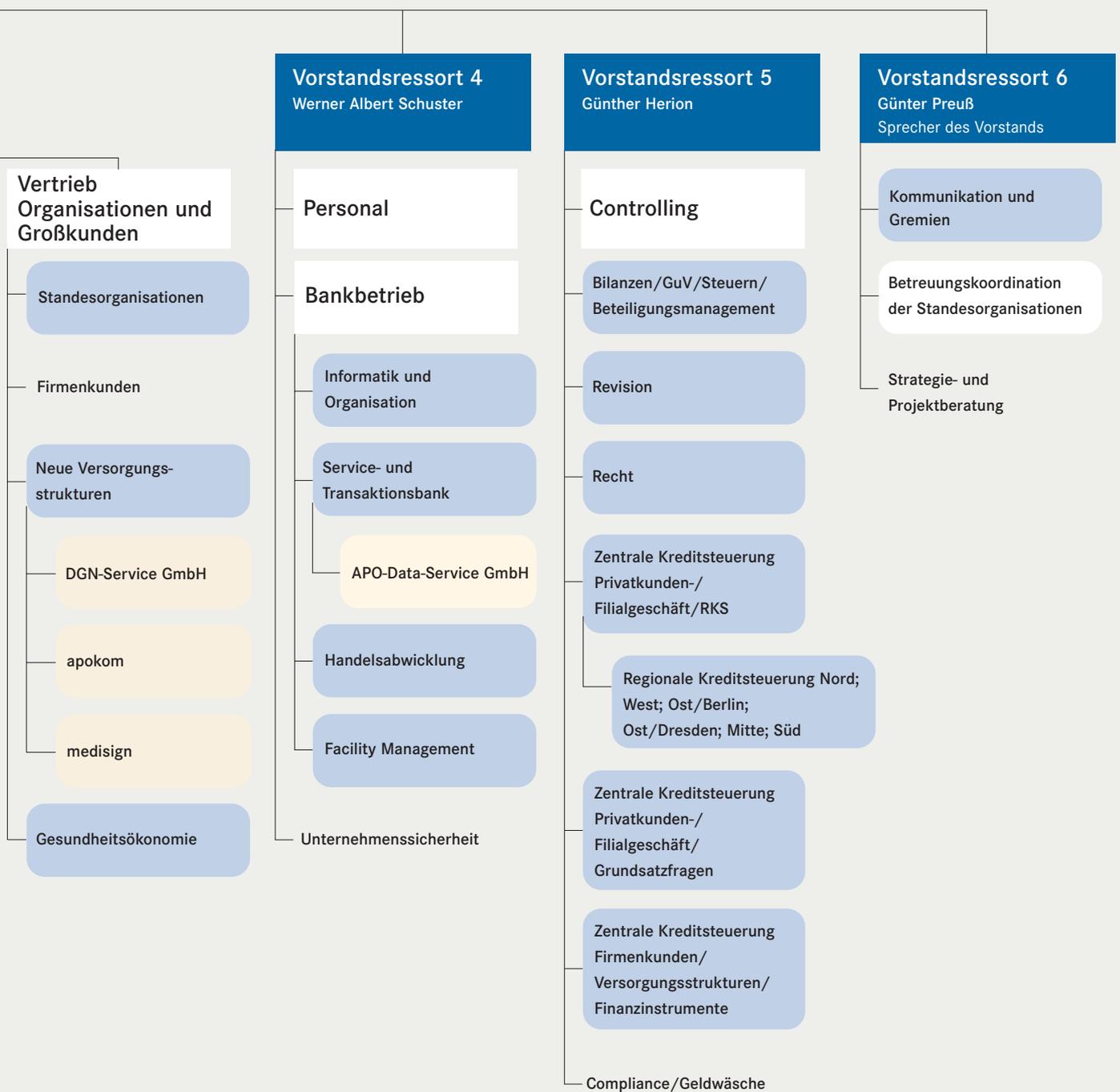
**Claus-Harald Wilsing**

Düsseldorf  
Generalbevollmächtigter  
(ab 1. Januar 2006)

# Organigramm

## Deutsche Apotheker- und Ärztebank





**Dr. med. dent. Wilhelm Osing** Düsseldorf Vorsitzender  
**Norbert Hinke** Düsseldorf\* stv. Vorsitzender  
**Ralf Baumann** Düsseldorf\*  
**Berthold Bisping** Neuss\*  
**Dr. med. dent. Dieter Dahmann** Neuss (verstorben am 12.11.2005)  
**Dr. med. dent. Wolfgang Eßer** Mönchengladbach  
**Apotheker Hans-Günter Friese** Fröndenberg  
**Erich Gottwald** Töging\*  
**Wolfgang Häck** Neuss\*  
**Thomas Höll** Düsseldorf\*  
**Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe** Düren  
**Uschi Jaeckel** Mülheim/Ruhr\*  
**Apotheker Hermann-Stefan Keller** Mainz  
**Dr. med. Andreas Köhler** Berlin (ab 17.06.2005)  
**Dr. med. Ulrich Oesingmann** Dortmund  
**Apotheker Gerhard Reichert** Hengersberg  
**Dr. med. Manfred Richter-Reichhelm** Berlin (bis 17.06.2005)  
**Christian Scherer** Neustadt\*  
**Michael Sell** Düsseldorf\*  
**Roland Wark** Heusweiler\*  
**Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp** (ab 20.01.2006)  
**Dr. med. Wolfgang Wesiack** Hamburg

\* von den Arbeitnehmern gewählt

Ehrenrechtsberater  
des Aufsichtsrats

**Rechtsanwalt Dipl.-Kfm. Richard Deutsch**  
Meerbusch

Ehrenvorsitzender des Vorstands

**Dipl.-Volkswirt Walter Schlenkenbrock**  
Ratingen

Träger der Karl-Winter-Medaille  
und Ehrenmitglied der Bank

**Prof. Dr. h. c. J. F. Volrad Deneke**  
Bonn

Ehrenmitglieder der Bank

**Dr. med. dent. Rudolf Cramer**  
Wiesbaden

**Elfriede Girtl**  
München

**Jürgen Helf**  
Meerbusch

**Dr. med. dent. Rudolf Oschika**  
Moers

**Apotheker Dr. jur. Albert Peterseim**  
Essen

**Apotheker Klaus Stürzbecher**  
Berlin

**Dipl.-Betriebswirt Werner Wimmer**  
Meerbusch

Dipl.-Betriebswirt **Wolfgang Abeln** Pinnow  
 Dr. med. **Helmut Anderten** Hildesheim  
 Dr./RO **Eric Banthien** Hamburg  
 Dr. med. **Johannes Baumann** Coswig  
 Apotheker **Karl-August Beck** Fürth  
 Dr. med. **Margita Bert** Rüsselsheim  
 Dipl.-Volkswirt **Christoph Besters** Waldkirch  
 SR Dr.med. **Wolfgang Beyreuther** Zwickau  
 Apotheker Dr. rer. nat. **Rainer Bienfait** Berlin  
**Rudi Bittner** Landshut  
 Dipl.-Volkswirt **Dieter Bollmann** Hamburg  
 Apothekerin Dr. **Roswitha Borchert-Bremer** Lübeck  
 Dr. med. dent. **Jürgen Braun-Himmerich** Nierstein  
 Dr. med. vet. **Ernst Breitling** Gärtringen  
 Dr. med. dent. **Günther E. Buchholz** Telgte  
 Dr. med. dent. **Gerhard Bundschuh** Groß-Glienicke  
 Dr. med. dent. **Jobst-Wilken Carl** Osnabrück  
 Dr. med. **Edith Danda** Langenhagen  
 Dipl.-Stom. **Holger Donath** Neu Heinde  
 Dr. med. **Wolfgang Axel Dryden** Kamen  
 Dr. med. **Wolfgang Eckert** Berlin  
 Dipl.-Kfm. **Armin Ehl** Berlin  
 Dr. med. **Brigitte Ende** Buseck  
 Dr. med. Dr. rer. nat. **Klaus Enderer** Köln  
 Dr. med. **Karsten Erichsen** Bremen  
 Apotheker **Heinz-Ulrich Erlemann** Köln  
**Rolf Eskuchen** Wilhelmshaven  
 ZA **Albert Essink** Berlin  
 Dr. med. dent. **Jürgen Fedderwitz** Schlangenbad  
 Dipl.-Med. **Regina Feldmann** Meiningen  
 Ass. jur. **Christian Finster** Bad Schönborn  
 Dr. med. **Hans-Walter Fischer** Verden  
 SR Dr. med. **Franz Gadomski** Saarbrücken  
 Dr. med. dent. **Dietmar Gorski** Wilnsdorf  
**Eberhard Gramsch** Göttingen  
 Dr. med. vet. **Karl-Ernst Grau** Sendenhorst  
 Apotheker Dr. phil. **Jörn Graue** Hamburg  
 SR Dr. med. dent. **Manfred Grub** Gönnsdorf  
 Dr. med. **Manfred Halm** Dresden  
 Dipl.-Stom. **Dieter Hanisch** Freyburg  
 Dr. med. **Leonhard Hansen** Alsdorf  
 Dr. med. **Gunter Hauptmann** Saarbrücken  
 Dr. med. **Klaus Heckemann** Dresden  
 Dr. med. dent. **Rudolf Hegerl** Daun  
**Rolf Hehemann** Düsseldorf  
 Dr. med. **Hans-Joachim Helming** Belzig  
 Dr. med. **Torsten Hemker** Hamburg  
 Dr. med. **Wolfgang Herz** Rastatt  
 Dr. med. **Achim Hoffmann-Goldmayer** Stetten a. k. M.  
 Dr. med. **Rolf Holbe** Kreiensen/Greene  
**Wilfried Hollmann** Essen  
 Dr. med. dent. **Jörg-Peter Husemann** Berlin  
 Dr. med. **Burkhardt John** Schönebeck  
 Dipl.-Kfm. **Daniel F. Just** München  
 RA Dr. jur. **Ulrich Kirchhoff** Hannover  
 Dr. med. **Thorsten Kleinschmidt** Braunschweig  
 Dr. med. **Alois Knoth** Pirmasens  
 Dipl.-Kfm. **Hans Kopicki** Düsseldorf  
 Dr. phil. **Bodo Kosanke** Bad Segeberg  
 Dr. rer. pol. **Andreas Kretschmer** Düsseldorf  
 Dr. rer. soc. **Thomas Kriedel** Dortmund  
 Dr. med. dent. **Peter Kriett** Bad Segeberg  
 Dr. med. dent. **Peter Kuttruff** Stuttgart  
 Dr. rer. pol. **Andreas Lacher** Gauting  
 Prof. Dr. rer. pol. **Dirk Lepelmeier** Düsseldorf  
**Volker Linss** Villmar-Aumenau  
 Apothekerin **Magdalene Linz** Hannover  
 Dr. med. **Burkhard Lütkemeyer** Bad Essen

**Dr. med. dent. Kurt Mahlenbrey** Aichwald  
**Dr. med. dent. Ute Maier** Tübingen  
**Dipl.-Ing. Hartmut Miksch** Düsseldorf  
**Peter Milius** Darmstadt  
**Dr. med. dent. Dirk Mittermeier** Bremen  
**RA Hansjörg Mogwitz** Hannover  
**Dr. med. Carl-Heinz Müller** Trier  
**Dr. med. Axel Munte** München  
**Christian Neubarth** Hildesheim  
**Dr. Ralph Nikolaus** Dresden  
**Dipl.-Kfm. Siegfried Pahl** Haan  
**Dr. rer. nat. Paul Peter** Frankfurt  
**Dr. med. dent. Helmut Pfeffer** Wohltorf  
**Dr. med. Angelika Prehn** Berlin  
**Dr. med. dent. Janusz Rat** München  
**Dr. med. Hans-Joachim Raydt** Stade  
**Dr. med. dent. Michael Reinhard** Nörtershausen  
**Dr. med. dent. Martin Reißig** Ingolstadt  
**Dipl.-Volkswirt Manfred Renner** Planegg  
**Dr. med. Karl-Friedrich Rommel** Mechterstädt  
**Dr. med. Jochen-Michael Schäfer** Kiel  
**Dr. med. dent. Karl-Horst Schirbort** Burgdorf  
**Dipl.-Finanzwirt Peter Schmidt** Kall  
**Dr. med. Karl-Heinz Schmidt** Ransbach-Baumbach  
**Dipl.-Med. Ralf-Rainer Schmidt** Leipzig  
**Dipl.-Med. Thomas Schmidt** Hohen-Neuendorf  
**SR Dr. med. Ulrike Schwäblein-Sprafke** Hohenstein-Ernstthal  
**Dr. med. dent. Richard Siepe** Eslohe  
**ZA Dirk Smolka** Bonn  
**Dr. med. Till Spiro** Bremen  
**Dr. med. Wolfgang Stehle** Friedeburg  
**SR Dr. med. dent. Helmut Stein** Clausen  
**Dr. med. Volker Steitz** Binnen  
**Dr. med. dent. Karl-Heinz Sundmacher** Hockenheim  
**Dieter Teichmann** München  
**Dr. med. Jürgen Tempel** Wunstorf  
**Dr. med. Ulrich Thamer** Dortmund  
**Dr. med. Christoph Titz** Ganderkesee  
**Dr. med. dent. Ulf Utech** Frankfurt  
**ZA Ralf Wagner** Heimbach  
**Ulrich Weigeldt** Bremen  
**Dr. med. dent. Holger Weißig** Gaußig  
**Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp** Lübbecke  
**Dr. med. Elmar Wille** Berlin  
**Dr. med. Kuno Winn, MdL** Hannover  
**Dr. med. dent. Walter Wöhlk** Kiel  
**Apotheker Heinz-Günter Wolf** Hemmoor  
**Dr. rer. pol. Thomas Zalewski** Stuttgart  
**Dr. med. Gerd W. Zimmermann** Hofheim/Ts.  
**Dr. med. dent. Gert Zimmermann** Braunfels  
**Dr. med. Maximilian Zollner** Friedrichshafen



# Bericht des Vorstands

## Lagebericht 2005

Wirtschaftliches Umfeld  
Kapitalmärkte  
Geschäftsentwicklung im Überblick  
Kreditgeschäft  
Einlagengeschäft  
Asset Management  
Treasury/Liquiditätssteuerung  
Vertriebskanäle  
Partner der Heilberufe  
Bankbetrieb  
Eigenkapital  
Unsere Mitarbeiter  
Risikobericht  
Rating  
Ausblick



## Wirtschaftliches Umfeld

### Weltkonjunktur im Ungleichgewicht

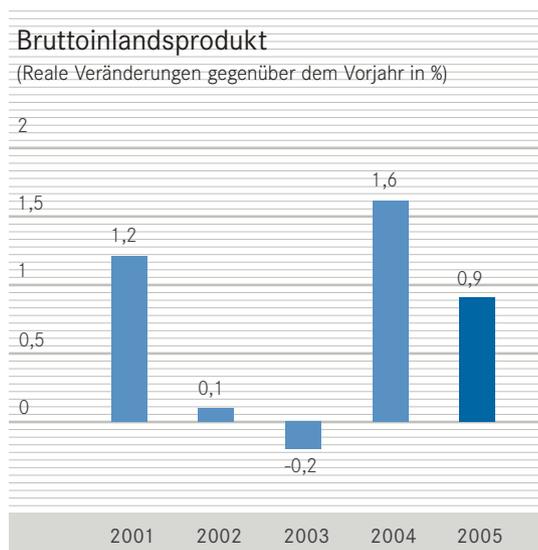
Der Aufschwung der Weltwirtschaft steht nach wie vor auf tönernen Füßen. Terroranschläge, Hurrikane sowie die Angst vor Pandemien haben in 2005 der konjunkturellen Erholung einen Dämpfer verpasst. Dass dieser vergleichsweise glimpflich ausfiel, lag vor allem an der weiterhin robusten US-amerikanischen Konjunktur und dem fortschreitenden Genesungsprozess der japanischen Wirtschaft. In der Euro-Zone dagegen hat sich entgegen aller Erwartungen die Trendumkehr von 2004 im vergangenen Jahr nicht halten können:

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg lediglich um 1,4 % – nach 2,3 % im Vorjahr.

Dieses Bild wird sich 2006 voraussichtlich umkehren. In den USA muss angesichts der kontinuierlichen Zinserhöhungen von Seiten der amerikanischen Notenbank mit einer spürbaren Abschwächung der Wirtschaft gerechnet werden, während in der Euro-Zone die Wachstumsrate des BIP auf knapp 2 % ansteigen könnte.

### Ausgezeichnete Stimmung in Deutschland

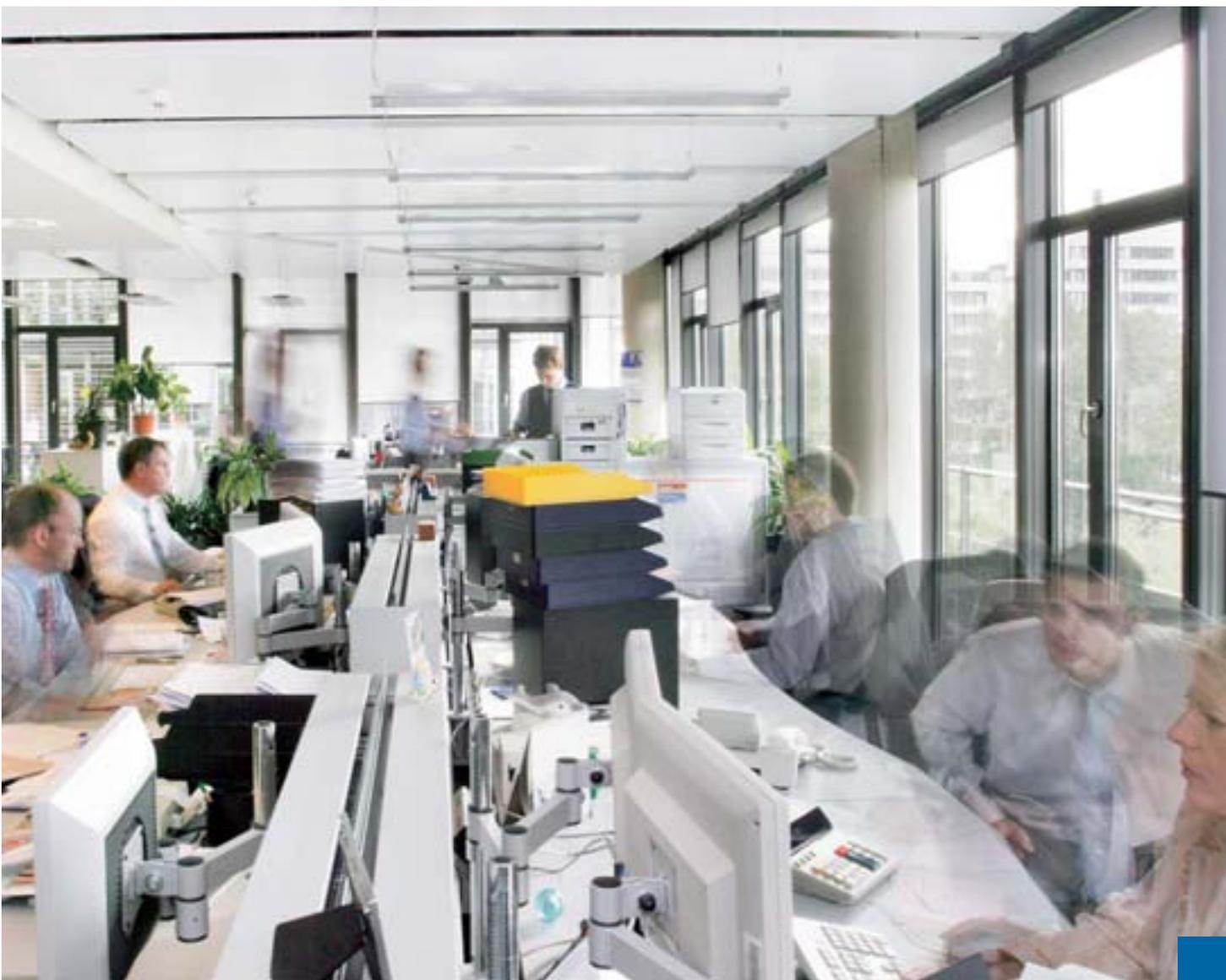
Denkbarer Treiber dieser Entwicklung wäre nicht zuletzt Deutschland. Obwohl die hiesige Wirtschaft mit einem BIP-Wachstum im abgelaufenen Jahr von 0,9 % (2004: 1,6 %) erneut zu den Schlusslichtern in der Euro-Zone zählte, ist die Stimmung im Land ausgezeichnet: Der viel beachtete Geschäftsklima-Index des Münchner Ifo-Instituts erreichte im Dezember den höchsten Stand seit fünf Jahren, was unter anderem auf die weiter anhaltende Exportstärke der deutschen Wirtschaft zurückzuführen ist.

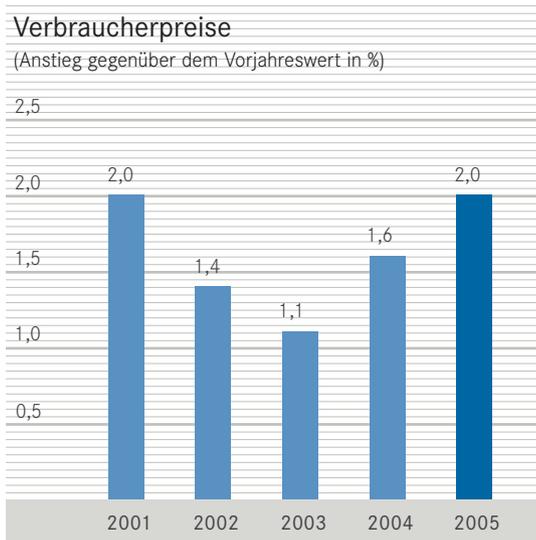




Das Bild wird getrübt durch die andauernde Konsumschwäche im Inland, die nach Einschätzung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)

grundsätzlich auch in den kommenden Jahren Bestand haben wird. Schuld daran ist nach Meinung der Experten nicht ein Mangel an verfügbarem Einkommen, sondern ein tief





sitzendes Verbrauchermisstrauen. Die Fußballweltmeisterschaft sowie eventuelle Vorzieheffekte aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung in 2007 könnten gleichwohl in diesem Jahr für eine gewisse Belebung sorgen. Insgesamt ist in 2006 ein Wachstum des deutschen BIP von rund 1,5 % in realistischer Reichweite.

Regelrecht trostlos sieht hingegen die Lage am Arbeitsmarkt aus: Die Zahl der Arbeitslosen stieg im Jahresdurchschnitt um knapp eine halbe Million auf 4,86 Millionen. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich entsprechend auf 13 % im Mittel (2004: 11,7 %). Eine durchgreifende Besserung der Situation ist nicht zu erwarten.

Die Verbraucherpreise legten im abgelaufenen Jahr abermals zu. Mit 2 % befindet sich die Inflationsrate jedoch immer noch auf einem Niveau, das nach Einschätzung der Europäischen Zentralbank unproblematisch ist – zumal für das laufende Jahr mit einem Rückgang der Preissteigerung gerechnet werden kann.



## Kapitalmärkte



### Euro auf Talfahrt

Wie bereits erwartet, büßte der Euro in 2005 gegenüber dem US-Dollar deutlich an Wert ein. Kostete die europäische Gemeinschaftswährung im Dezember 2004 rund 1,34 US-Dollar, stand der Kurs ein Jahr später nur noch bei gut 1,18 US-Dollar. Gründe hierfür waren zum einen das stärkere Wirtschaftswachstum in den Vereinigten Staaten und zum anderen das attraktivere Zinsniveau in dieser Region als Folge der kontinuierlich gestiegenen Leitzinsen. Insgesamt erhöhte die Federal Reserve im vergangenen Jahr die Leitzinsen um zwei Prozentpunkte auf jetzt 4,25 %. Zwar verteuerte auch die Europäische Zentralbank (EZB) nach fünf Jahren kontinuierlicher Zinssenkungen am 6. Dezember 2005 erstmals wieder ihren Hauptrefinanzierungssatz. Im Vergleich zum amerikanischen Pendant blieb die EZB jedoch bei einem moderaten Anstieg um 25 Basispunkte auf 2,25 %.

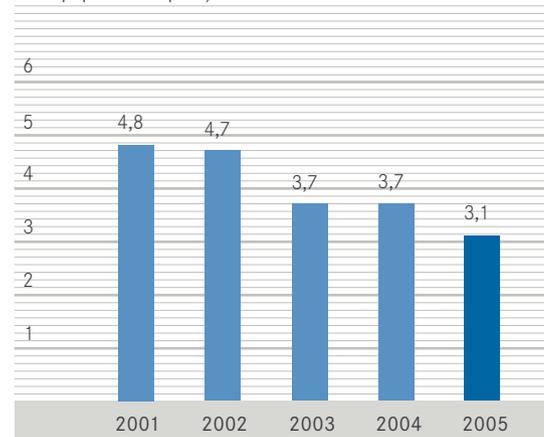
Die Umlaufrenditen festverzinslicher inländischer Wertpapiere gerieten 2005 kräftig unter Druck. Die Durchschnittsverzinsung sank zeitweise unter 3 %. Seit Anfang der neunziger Jahre gingen die Umlaufrenditen damit um knapp sechs Prozentpunkte zurück.

### Hausse an den Aktienmärkten

Dementsprechend gehörten die Aktienmärkte im abgelaufenen Kalenderjahr zu den klaren Gewinnern. Alle großen internationalen Indizes konnten – gemessen in Euro – eine zweistellige Performancerate erzielen. Mit einem Plus von 40,3 % lag der japanische Leitindex Nikkei 225 an der Spitze, gefolgt vom deutschen DAX 30, der um 27,1 % zulegte, und dem französischen CAC 40, der um 23,4 % anstieg. Der DAX schloss das Jahr mit 5.408 Punkten ab und lag damit auf dem höchsten Niveau seit den Boomjahren 1999

#### Umlaufrenditen

(Durchschnittsrenditen festverzinslicher inländischer Wertpapiere in % p. a.)





und 2000. Diese positive Entwicklung ist umso erstaunlicher, als die Rohstoff- und Energiepreise im Berichtsjahr weiter kräftig angestiegen sind und die Gewinnmargen der Unternehmen belastet haben.

Ein Ende des Aufwärtstrends ist vorerst nicht absehbar. Allein in den ersten anderthalb Monaten des laufenden Jahres legte der DAX

nochmals um rund 400 Punkte zu. Allerdings warnen bereits heute einige Experten vor einer drohenden Überhitzung der Aktienmärkte.



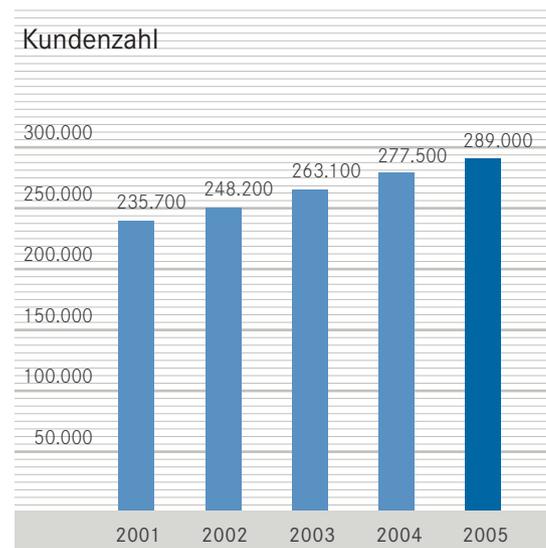
## Geschäftsentwicklung im Überblick

### Ertragsbewusstes Wachstum

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank konnte im Geschäftsjahr 2005 nahtlos an die erfolgreiche Entwicklung der Vorjahre anknüpfen. Der weitere Zugang von Neukunden und das damit verbundene, vom Kreditgeschäft getragene Wachstum schufen die Grundlage für eine kontinuierliche Ertragsverbesserung. Da unter der Maxime „Wachstum der Erträge bei sparsamem Umgang mit den Ressourcen“ gleichzeitig die Aufwandsrentabilität erneut verbessert wurde, erreichten die Betriebsergebnisse in den verschiedenen Ausprägungen neue Höchstwerte. Aber auch jene Entwicklungen, die nicht unmittelbar im Datenkranz der Bank zum Ausdruck kommen, verliefen erfolgreich. So wurden die Projekte zur Service- und Effizienzverbesserung bzw. zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben zügig vorangetrieben; darüber hinaus wurde eine Verbesserung der Präsenz in der Fläche durch die Gründung neuer Geschäftsstellen eingeleitet. Als Fazit darf sicherlich festgehalten werden, dass die Bank ihre Position als Nummer eins der Finanzdienstleister im Heilberufssektor im abgelaufenen Jahr weiter stärken konnte.

### Zins- und Provisionsüberschuss vergrößert

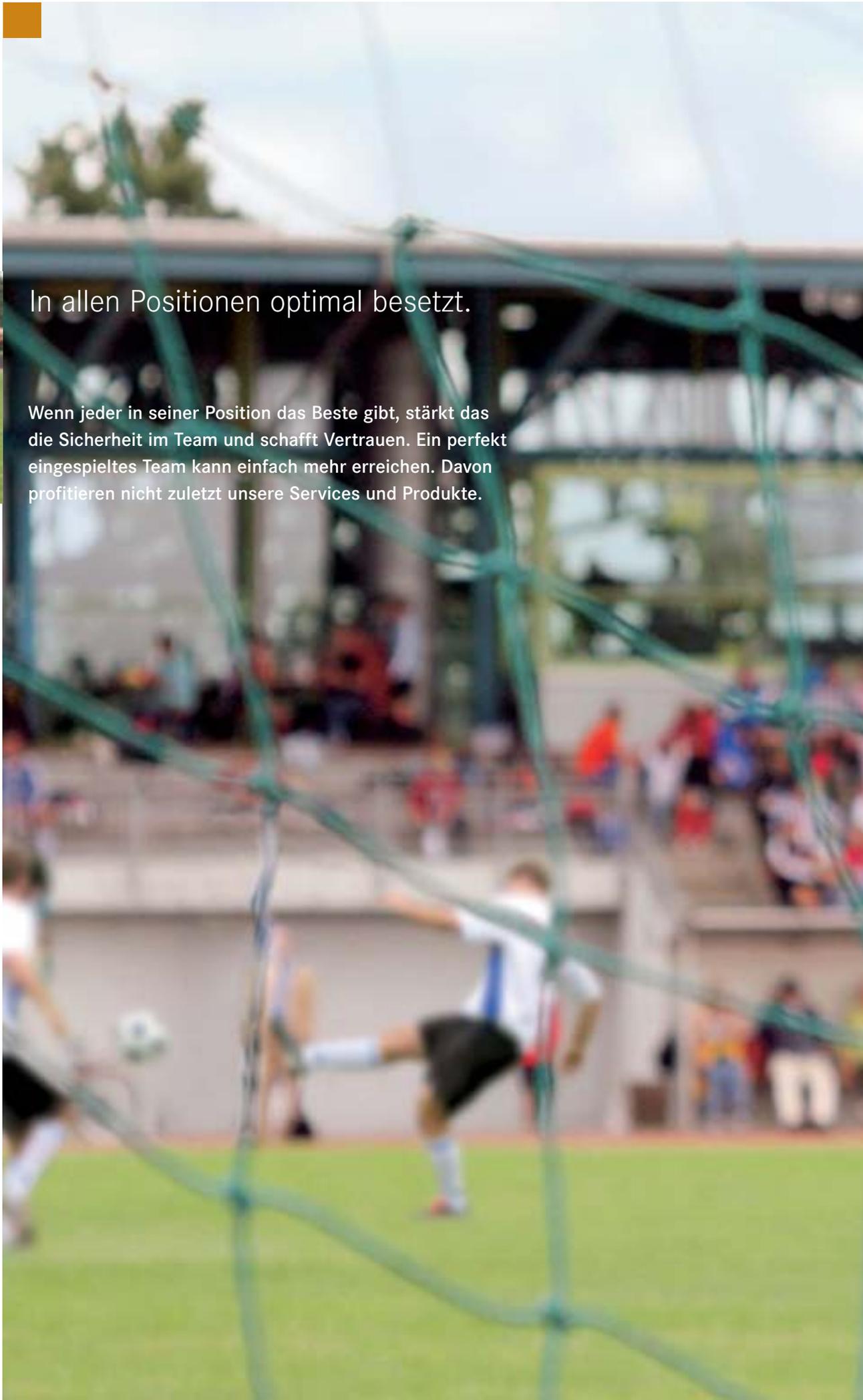
Vor allem das Interesse der Heilberufszugehörigen an berufsspezifischem Finanzierungs-Know-how führte zu einem Anstieg der Kundenzahl um 11.500 auf 289.000. Die Kreditexpansion, zu der auch die Finanzierungswünsche aus dem bestehenden Kundenkreis beitrugen, ließ in Verbindung mit erfolgreichen Treasury-Globalmaßnahmen und Zinsoptimierungen in der Liquiditätsreserve den Zinsüberschuss um 4,3 % auf 465 Millionen Euro ansteigen.





In allen Positionen optimal besetzt.

Wenn jeder in seiner Position das Beste gibt, stärkt das die Sicherheit im Team und schafft Vertrauen. Ein perfekt eingespieltes Team kann einfach mehr erreichen. Davon profitieren nicht zuletzt unsere Services und Produkte.





apofinanz

1



Als besonders erfreulich darf die Entwicklung im zinsunabhängigen Geschäft gewertet werden. Der Provisionsüberschuss erhöhte sich um 31,4 % auf 119 Millionen Euro. Vor allem im klassischen Wertpapiergeschäft wurden infolge der neuen Wertpapierstrategie mit einer stärkeren Gewichtung des Asset Managements sowie als Resonanz auf neue Produktkonzeptionen beträchtliche Zuwächse erzielt. Der Rückgang der Erträge aus der Vermittlung von Versicherungen nach Wegfall des Steuerprivilegs wurde damit mehr als ausgeglichen.

### Verwaltungsaufwand moderat ausgeweitet

Die Kostenentwicklung der Bank wird zwar durch den bewusst sparsamen Umgang mit den Ressourcen geprägt. Doch sehen wir Kosteneinsparungen nicht als alleiniges Ziel an, weil sonst die Servicequalität beeinträchtigt und manche Ertragschancen außer Acht gelassen würden. Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen erhöhte sich vor diesem Hintergrund im Berichtsjahr um 4,6 % auf 324 Millionen Euro. Die Ausweitung des Personalaufwands um 5,8 % beruht neben Tarifierhöhungen und Sonderzahlungen vor allem auf Neu- und Ersatz Einstellungen. Beim Anstieg des Sachaufwands um 4,7 % fallen vor allem die Kosten für strategische und gesetzlich erforderliche Projekte ins Gewicht. Die Verbesserung der Aufwandsrentabilität um 1,4 Prozentpunkte

auf 56,5 % macht deutlich, dass die Ausweitung des Verwaltungsaufwands geschäftspolitisch zu verantworten und betriebswirtschaftlich zu verkraften war.

### Betriebsergebnis auf Höchststand

Die komplexen Einflussfaktoren des operativen Geschäfts finden ihren Niederschlag in einem Anstieg des Teilbetriebsergebnisses vor Risikovorsorge um 10,7 % auf 259 Millionen Euro. Nach Berücksichtigung der Risikovorsorge steht das Betriebsergebnis bei einem Plus von 19,2 % mit 189 Millionen Euro zu Buche. Der Jahresüberschuss nach Steuern verbesserte sich um 17,4 % auf 105 Millionen Euro. Das sehr zufrieden stellende Geschäftsergebnis gewährleistet die vorsorgliche Abdeckung aller absehbaren Risiken aus der Geschäftstätigkeit, die angemessene Stärkung des Eigenkapitals sowie die Ausschüttung einer vergleichsweise hohen Dividende an die mehr als 100.000 Mitglieder der Bank.

### Solide Bilanzexpansion

Die auf qualitatives, also ertragsbewusstes Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik kommt auch in der Bilanzentwicklung des Berichtsjahres zum Ausdruck. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresresultato um 8,4 % bzw. um 2,3 Milliarden

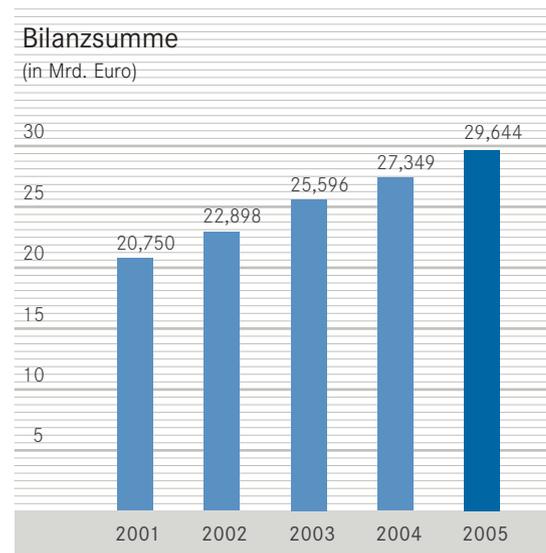


Euro auf 29,6 Milliarden Euro. Wenngleich Wachstum an sich für uns keinen Wert darstellt, so nehmen wir doch gern zur Kenntnis, dass unsere Bank mit der erreichten Größenordnung seit mehr als 30 Jahren an der Spitze der genossenschaftlichen Primärbanken steht, weil die ausgeprägte Expansion unter anderem auch den anhaltenden Zugang neuer Kunden widerspiegelt.

Wie schon in den Jahren zuvor wurde das Bilanzwachstum auch 2005 von der Nachfrage nach Darlehen zur Existenzgründung und Immobilienfinanzierung sowie für sonstige Investitionen getragen. Die Kundenkredite erhöhten sich um 7,5 % auf 19,6 Milliarden Euro. Bei der Finanzierung von Existenzgründungen wurde die ohnehin prägnante Marktführerschaft weiter ausgebaut. Die Refinanzierung der Ausleihungen erfolgte neben der Aufnahme von Kundengeldern durch die Emission verbriefteter Verbindlichkeiten.

### Erfahrener Partner

Wir werten die erfreulich positive Resonanz der Apotheker, Ärzte, Psychologischen Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte sowie deren Organisationen und wirtschaftliche Einrichtungen auf das Leistungsspektrum der Bank auch als Hinweis darauf, dass gerade angesichts der schwierigeren Rahmenbedingungen im Heilberufssektor die Partner-



schaft mit einem berufsspezifisch erfahrenen Kreditinstitut geschätzt wird. Das fundierte, über Jahre hinweg angesammelte Wissen unserer Kundenberater um die betriebswirtschaftlichen Belange in Praxis und Apotheke sowie die Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Entwicklungen im Gesundheitswesen stellen aus unserer Sicht besondere Werte dar, die zu einer dauerhaften Kundenbindung beitragen und deren Bedeutung vor dem Hintergrund der Veränderungen im Heilberufssektor noch zunehmen dürfte.

### Mehr kundennahe Service

Obleich das beträchtlich gestiegene Geschäftsvolumen durch die Optimierung von Bearbeitungsprozessen weitestgehend



ohne zusätzliche Mitarbeiter aufgefangen werden konnte, erforderten die Aufrechterhaltung der Servicequalität, die fortlaufende Verbesserung des Beratungsangebots sowie der Ausbau von Arbeitsplätzen mit speziellen fachlichen Anforderungen weitere Neueinstellungen. Dadurch hat sich der Personalstand im Berichtsjahr um 48 auf 2.007 erhöht. Der tatsächliche Personalstand – inklusive Befristungen, Vorruhestand, Auszubildende usw. – beträgt 2.250 (2004: 2.182). Unsere Kunden werden durch 46 Niederlassungen und Filialen im gesamten Bundesgebiet, vier Geschäftsstellen, fünf Beratungsstellen sowie

durch unsere Tochtergesellschaften und die Hauptverwaltung in Düsseldorf betreut. Durch die im Berichtsjahr realisierte Einführung des neu konzipierten Filialtyps „Geschäftsstelle“ kommen wir dem Wunsch unserer Kunden nach stärkerer lokaler Präsenz nach. Wir verbessern auf diese Weise die Betreuung der Heilberufsangehörigen auch in jenen Gebieten, in denen zwar Kundenpotenzial vorhanden ist, das aber für eine Filiale klassischen Zuschnitts nicht ausreicht. Im Berichtsjahr wurden zunächst vier Geschäftsstellen in den Städten Bielefeld, Bonn, Hildesheim und Ulm gegründet.

## Der Neue in der Leitung der Bank



„Als jemand, der schon bisher den Erfolg in der Nische suchte und mit Qualität statt Quantität überzeugen will, werde ich mich in der APO-Bank schnell einleben und mich hier sicher bald zu Hause fühlen. In diesem Sinn werde ich die guten Traditionen dieses Instituts aufgreifen, beispielsweise die Standesorganisationen engagiert betreuen, und an die gelebte Seriosität und Solidität der Bank anknüpfen, auch wenn wir da und dort einige neue Akzente setzen.“

**Claus-Harald Wilsing, Generalbevollmächtigter  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank**





## Kreditgeschäft

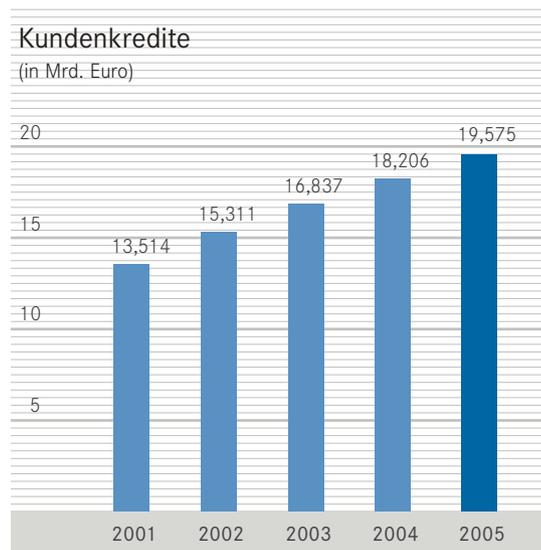
### Finanzierungsspezialist für die Heilberufe

Wie bereits in den Jahren zuvor beruht die Expansion der Bilanzsumme auch in 2005 wieder auf dem hohen Niveau des Kreditneugeschäfts. Das in den drei Geschäftsbereichen Existenzgründung, Immobilienfinanzierung und sonstige Finanzierungen hoch spezialisierte Finanzierungs-Know-how der Bank wird intensiver denn je von den Heilberufen nachgefragt. Eindrucksvoll spiegelt sich dies im Anstieg des Kundenkreditbestandes um 7,5 % auf 19,6 Milliarden Euro wider. Das gesamte Kreditvolumen – ein-

schließlich Avalkredite – belief sich auf 20,0 Milliarden Euro.

Die starke Intensität der Kreditnachfrage und damit die tatsächliche Kreditleistung kommt in den Neuausleihungen im Darlehensbereich zum Ausdruck, die mit 3,3 Milliarden Euro über dem bereits hohen Niveau des Vorjahres lagen. Diese erneute Steigerung ist angesichts der ungünstiger werdenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heilberufssektor besonders hervorzuheben. Generell haben wir auch im Geschäftsjahr 2005 sehr viel Wert darauf gelegt, mit der Darlehensvergabe ein ausgesprochen hohes Maß an Beratungsleistung zu verbinden und insbesondere zukunftsorientierte ökonomische Aspekte besonders zu gewichten.

Bei sehr umfangreichen Tilgungen, insbesondere Sondertilgungen, die aufgrund der Flexibilität unserer Produkte möglich sind, erhöhte sich der Darlehensbestand um 1,4 Milliarden auf 17,6 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt der Neuausleihungen lag bei den Existenzgründungs- und Immobilienfinanzierungen. Im Hinblick auf die Fristigkeiten zeigt der Stichtagsvergleich ein kons-





tantes Kontokorrentkreditvolumen von 2,0 Milliarden Euro.

### Marktführer bei der Finanzierung von Existenzgründungen

Die Mittelverwendung verteilt sich bei den Neuausleihungen zu 29 % auf Existenzgründungen, zu 42 % auf Immobilienfinanzierungen und zu 29 % auf sonstige Finanzierungen – zum Beispiel für Ersatz- und Zusatzinvestitionen sowie für Investitionen im privaten Lebensbereich. Die Existenzgründungsfinanzierung ist seit Jahrzehnten das Markenzeichen und Kerngeschäftsfeld unserer Bank. Auch im Geschäftsjahr 2005 konnte die Marktführerschaft weiter gefestigt werden. Der zentrale Erfolgsfaktor ist hier nach wie vor die spezifische und umfassende Beratungskompetenz der Kundenberater bei der Entwicklung von individuellen Finanzierungslösungen bei Niederlassungsvorhaben. Dabei werden nach Möglichkeit zinsgünstige öffentliche Fördermittel in die Finanzierungskonzepte einbezogen. So wurden das unter dem Namen „Unternehmerkredit“ laufende Programm der KfW-Mittelstandsbank ebenso wie die länderspezifischen Gründungs- und Wachstumsfinanzierungsdarlehen verstärkt in Finanzierungslösungen integriert. Aus risikopolitischer Sicht ist positiv anzumerken, dass bei mehr als drei Viertel der Existenzgründungsvorhaben die Übernahme einer Praxis

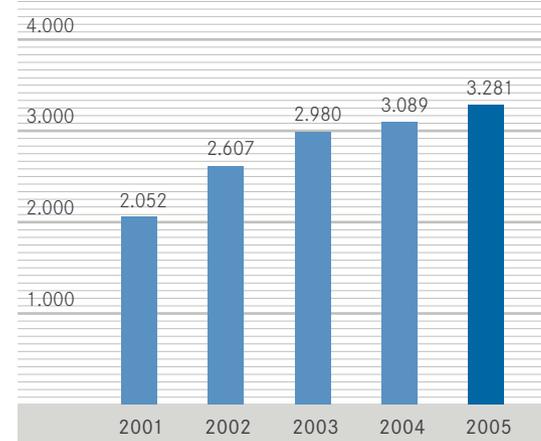
beziehungsweise Apotheke oder der Eintritt in eine bestehende Praxis bzw. Praxisgemeinschaft zugrunde lag.

### Dynamisches Wachstum bei Immobilienfinanzierungen

Der Geschäftsbereich Immobilienfinanzierung entwickelte sich auch im Berichtsjahr erneut außerordentlich positiv. Die Wachstumsdynamik der Vorjahre setzte sich mit einem Anstieg des Kreditbestandes um 11,6 % auf 7,2 Milliarden Euro nahtlos fort. Die Immobilienfinanzierung ist damit hinsichtlich des Volumens und der Zahl von 6.400 neuen Finanzierungen die zweite Säule im Kreditgeschäft der Bank.

#### Neuausleihungen im Darlehensbereich

(in Mio. Euro)



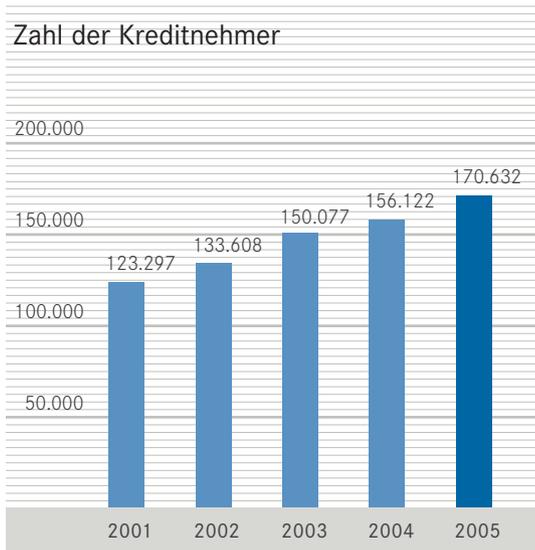


Vor dem Sieg kommt das Gewinnen wollen.

Was zählt, ist Engagement, Kreativität und persönliche Einsatzbereitschaft. Das führt zu überzeugenden Ergebnissen. Für unser Unternehmen – und für unsere Kunden. So kann man gemeinsam ehrgeizige Ziele ansteuern.



Zahl der Kreditnehmer



Die Palette der Zinscap-Darlehen wurde im August 2005 erfolgreich um ein Produkt mit 15-jähriger Laufzeit erweitert. Vertriebs- als auch kundenseitig wurde diese Produktinnovation äußerst positiv angenommen. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2005 konnte ein Kreditvolumen von über 250 Millionen Euro zugesagt werden. Die positive Reaktion unserer Kunden zeigt, dass die Kombination aus 15-jähriger Zinsplanungssicherheit und gleichzeitig voller Tilgungsflexibilität ein zentrales Entscheidungsargument für die Finanzierung durch unser Haus darstellt.



## Einlagengeschäft



### Höhere Liquiditätshaltung

Das Gesamtvolumen des Einlagengeschäfts wurde im Berichtsjahr um 1,5 % auf rund 18,7 Milliarden Euro ausgeweitet. Dieser Zuwachs entfällt auf die Kundeneinlagen im engeren Sinne sowie auf die Emission von Inhaberschuldverschreibungen, deren Platzierung im Abschnitt „Treasury/Liquiditätssteuerung“ erläutert wird.

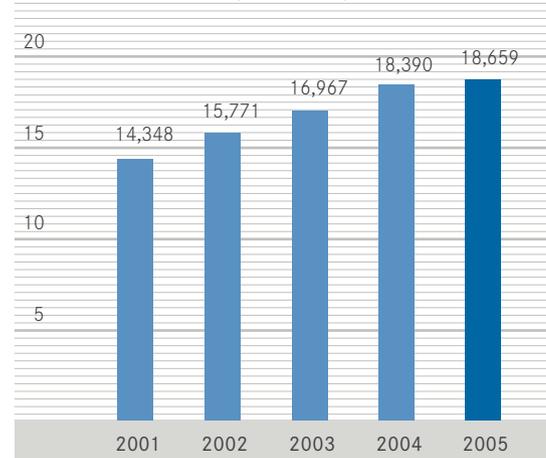
Mit einem Zuwachs um 4,2 % auf 4,5 Milliarden Euro stehen die täglich fälligen Einlagen zu Buche, deren Bestand durch stichtagsbedingte Dispositionen institutioneller Kunden beeinflusst wurde. Die Analyse der durchschnittlichen Werte weist dagegen im Vorjahresvergleich eine noch kräftigere Steigerung auf, die vor allem auf der höheren Liquiditätshaltung der Privatkundschaft beruht.

Unser Service „Rund um das laufende Konto“ erleichtert unseren Kunden die Dispositionen im Kontokorrent mit einem attraktiven Leistungsprofil. Neben spesenfreier Kontoführung bei Konten auf Guthabenbasis sind hier vor allem portofreie Monatsauszüge mit weit reichender Gebührenerstattung für die Nutzung von inländischen Geldausgabeautomaten mit

der BANKCARD, ein vielseitiges und leistungsfähiges Kreditkartenangebot zu nennen sowie die Abrundung durch PC-Banking und „apodiolog“ – Serviceangebote, über die an anderer Stelle ausführlich berichtet wird.

Zur Forcierung des beleglosen Zahlungsverkehrs wurde von April bis Dezember des Berichtsjahrs die Aktion „Online 2005“ durchgeführt. Unter jenen Kunden, die in diesem Zeitraum keine beleghaften Überweisungen durchführten, deren Gehalt/Honorar über die Bank gebucht wurde und die mindestens pro Quartal 18 Buchungen via PC/Internet durch-

Kundeneinlagen inkl. verbrieft  
Verbindlichkeiten (in Mrd. Euro)





fürten, wurden attraktive Preise ausgelost: dreimal 10.000 Euro, 1.000 Magnum-Flaschen Champagner sowie 1.000 Gutscheine für eine 12-monatige grundgebührenfreie Nutzung eines der Intranetdienste DGN/DZN/aponet.

Für kurzfristige Anlagen steht unser Liquiditätskonto schon seit vielen Jahren als Tagesgeldkonto – ohne Zahlungsverkehrsfunktionen – zur Verfügung. Mitte des Jahres wurden die Modalitäten aktualisiert: Die Einführung einer Staffelfverzinsung, der Verzicht auf Mindestanlagebeträge und die Möglichkeit der Nutzung des PC-Bankings zur Kontoführung bildeten den Schwerpunkt der Modernisierung.

### APO GoldenTwin – unser attraktives Kreditkartendoppel

Das Kreditkartendoppel „APO GoldenTwin“ mit VISA GOLD und MASTERCARD GOLD wurde im Berichtsjahr mehr als 700 Mal pro Monat bestellt. Das im Jahr 2000 eingeführte Kartendoppel wird nunmehr von fast 99.000 Personen verwendet. Bei diesem Produkt verzichtet die Bank vollständig auf die sonst bei Kreditkarten üblichen Jahresgebühren. Darüber hinaus bietet das Kartenpaket einerseits flexible Liquidität durch den optionalen Kreditrahmen unter der Bezeichnung APO CashCredit und andererseits eine Möglichkeit für die Anlage kurzfristiger Gelder bis zu 25.000 Euro.

### Termineinlagen und Schuldscheindarlehen ausgeweitet

Die Termineinlagen erhöhten sich im Berichtsjahr um 4,8 % auf 3,2 Milliarden Euro. Dieser Anstieg beruht allerdings nicht auf Anlagen der Privatkundschaft, sondern ist – wie sich aus der Durchschnittsbetrachtung ergibt – stichtagsbedingt. Die APO-Schuldscheindarlehen fanden bei unseren institutionellen Kunden wiederum eine positive Resonanz und wurden um 9,6 % auf 3,4 Milliarden Euro ausgeweitet. Das Kontensparen in den verschiedenen Ausprägungen und Fristigkeiten ging erwartungsgemäß aufgrund des Interesses an anderen Anlageformen leicht zurück.



## Asset Management



### Erfreuliche Entwicklung

Für die Kapitalmärkte war 2005 ein gutes Jahr: Weder Umweltkatastrophen noch explodierende Energie- und Rohstoffpreise konnten die Aktienmärkte vom Aufwärtstrend abhalten. Letztlich lagen die großen europäischen Aktienindices ein Fünftel über ihren Notierungen vor Jahresfrist, der deutsche Aktienindex stieg sogar um mehr als ein Viertel. An US-Notierungen konnte sich der Anleger nur über den Umweg von Währungsgewinnen erfreuen, während Gelder am japanischen Aktienmarkt oder in den Schwellenländern Lateinamerikas oder Osteuropas deutlich überdurchschnittliche Renditen erzielten. Auch die Entwicklung am Rentenmarkt endete versöhnlich, nachdem zwischenzeitlich deutliche Abschläge zu verzeichnen gewesen waren: Eine Rendite von knapp 4 % war demnach kaum zu erwarten gewesen.

Vor diesem Hintergrund können wir auch für das Jahr 2005 auf einen sehr positiven Ergebnisbeitrag des Wertpapiergeschäftes mit Privatkunden zurückblicken. Zwar wurde dieser Erfolg durch das gestiegene Anlegervertrauen in die Märkte gestützt, doch spiegelt er ebenso die konsequente Weiterentwicklung un-



rer Wertpapierstrategie wider. Besonders hervorzuheben ist hier die bedarfsgerechte Ausrichtung unserer Produktpalette. Gemäß unserem „Best-Advice-Ansatz“ durchläuft jedes Produkt im Interesse unserer Kunden ein strenges Qualitätsmanagement.

Produktinnovationen wurden auch in 2005 vorangetrieben, was besonders durch die mittlerweile stetig hohe Nachfrage nach Zertifikaten aus unserem Hause deutlich wird. Dabei kooperieren wir ausschließlich mit den kompetentesten Anbietern in Europa. Unserer Philosophie folgend betten wir unsere Produktpalette in einen umfassenden Beratungsprozess für unsere Kunden ein, um die bestmögliche Allokation der Vermögenswerte im Sinne der individuellen Kundenstrategie umzusetzen.



### Offen für geschlossene Fonds

Trotz der verhaltenen Konjunkturentwicklung und verstärkten steuerlichen Diskussionen hat sich der Absatz von geschlossenen Fonds im Vorjahresvergleich sehr positiv entwickelt. Erfreulicherweise konnte unser gutes Absatzergebnis des Vorjahres in diesem Segment um etwa 30 % gesteigert werden. Wie im Vorjahr lösten eingeschränkte Anlage- und Renditealternativen eine starke Nachfrage an unternehmerischen Beteiligungen aus.

Schwerpunkte lagen hier eindeutig im Bereich der in- und ausländischen Immobilienfonds. Die strategische Ausrichtung, auf die Steuer optimierenden Segmente zu verzichten, hat sich insbesondere im Interesse unserer Kunden bewährt und wurde durch die positive Geschäftsentwicklung erneut bestätigt.

Im laufenden Geschäftsjahr 2006 werden wir die konservative Geschäftsausrichtung und die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Partnern und renommierten Unternehmen fortführen.

### Vermögensverwaltung stark gefragt

Nicht weniger stürmisch entwickelte sich die Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden. Unsere Position in der Beratung dieses anspruchsvollen Kundenkreises konnten wir weiter ausbauen. Sowohl die Anzahl wie

auch das Volumen der uns anvertrauten Mandate stiegen um 47 %. Die im zweiten Halbjahr 2004 entwickelte Anlagestrategie „Einkommen Plus“ mit ihrem „Total Return Ansatz“ war 2005 die am meisten favorisierte Anlagestrategie und Wachstumsträger innerhalb der Vermögensverwaltung. Dies zeigt, dass die Anlageziele Kapitalerhalt und monatliche Rentenzahlung die Bedürfnisse unserer Kundschaft getroffen haben.

### Dachfonds milliardenschwer

Der vertriebliche Erfolg der Bank sowie anhaltend hohe Zuflüsse im Rahmen von fondsgebundenen Lebensversicherungen sorgten bei den von unserer Tochtergesellschaft Apo Asset Management GmbH (apoasset) verwalteten drei Dachfonds im Jahre 2005 für einen Mittelzufluss von mehr als 400 Millionen Euro. Bei den APO-Dachfonds ist die schon erfreuliche Entwicklung der Vorjahre somit noch einmal übertroffen worden. Dies ließ, zusammen mit der erneut erfreulichen Performance, das Volumen aller drei Dachfonds Anfang Dezember 2005 erstmals über die Grenze von 1 Milliarde Euro steigen. Damit gehört die APO-Dachfondsfamilie inzwischen zu den fünf größten Produkten ihrer Art im deutschen Markt.

# apoasset

## apoasset im Aufwärtstrend

Unsere Tochtergesellschaft apoasset verzeichnete erneut eine zufrieden stellende Geschäftsentwicklung. Nach einem sehr erfreulichen Anstieg der „Assets under Management“ betreute die Gesellschaft am Jahresende 2005 erstmals ein Volumen von mehr als 3 Milliarden Euro in Spezial- und Publikumsfonds. Parallel hierzu hat sich auch das Ergebnis weiter verbessert. Die Aufwärtsbewegung der letzten Jahre findet ihren Ausdruck auch darin, dass apoasset 2005 erstmals eine Ausschüttung vornehmen konnte.

Bei den Mandaten der apoasset, die in europäische Aktien investieren, hat der neue quantitativ gestützte Entscheidungsprozess mit einer im Marktvergleich beeindruckenden Zusatzperformance die hohen Erwartungen mehr als erfüllt. Angesichts dieser Ergebnisse hat sich die Mehrzahl unserer Kunden inzwischen von den Vorteilen des neuen Ansatzes überzeugen lassen. Die Entwicklung der Renten-seite wurde durch die Tatsache gebremst, dass das Renditeniveau erneut unter 4 % blieb. Mit Blick auf den Rechnungszins bleibt diese Marke für die institutionellen Kunden eine Mindestanforderung. In den vorderen Rängen

## Ausrichtung der Bank hin zum Asset Management

„Wenn wir alle Anlagearten, die die Bank verwaltet, zusammenfassen, dann brauchen wir uns mit rund 29 Milliarden Kurswert und einem Ergebnisbeitrag von rund 100 Millionen Euro gegenüber der Konkurrenz nicht zu verstecken. Im Gegenteil, unser Anlagegeschäft hat sich seit 2001 nahezu verdoppelt, aber vor uns liegt noch ein weiter Weg, um den Durchdringungsgrad Depot zu Kernkunde auf 50 % und das Verhältnis Provisions- zu Zinsüberschuss auf 30 % zu steigern. Das wäre denn auch den ‚Schweiß der Tüchtigen‘ wert; denn dann würden wir ca. 12 Milliarden mehr verwalten und jährlich einen um 50 Millionen Euro höheren Ergebnisbeitrag erzielen.“

Gerhard K. Girner, Mitglied des Vorstands  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank





## Spitzen Leistung.

Man muss sich aufeinander verlassen können, um gemeinsam große Ziele zu erreichen. Das erfordert Respekt, klare Kommunikation und ein offenes Miteinander. Nur dann kann ein Team über sich hinauswachsen.







konnte sich wieder der Geldmarktfonds platzieren. Auch hier profitierte die Gesellschaft von ihrem auf hohe Bonität ausgerichteten Anlagestil.

Von besonderer Bedeutung für das weitere Wachstum der apoasset ist der im Herbst 2005 aufgelegt APO Medical Opportunities. Dieser Fonds investiert weltweit in attraktive Aktien des Gesundheitsmarktes. Nach dem Vorbild der erfolgreichen Kooperation beim APO Rendite Plus ist apoasset auch bei diesem Fonds eine Partnerschaft mit einem renommierten Unternehmen eingegangen, der Münchner Medical Strategy GmbH. apoasset setzt darauf, dass der Wachstumsmarkt „Gesundheit“ als Anlagethema nicht nur für die Kunden der Bank von Interesse sein wird. Für den Fonds sollte sich zudem die einzigartige Expertise als Vorteil erweisen, über die die Bank als Partner der Heilberufe verfügt.

### Geschäft mit institutionellen Kunden weiter expansiv

Auch im institutionellen Beratungsgeschäft entwickelte sich das Volumen der durch die Bank verwahrten institutionellen Vermögen weit besser als erwartet. Hierbei hatten die Wertpapierspezialfonds, deren Volumen von 3,6 Milliarden Euro auf 5,2 Milliarden Euro anstieg, prozentual den größten Anteil. Begünstigt durch den vor vier Jahren eingeschlagenen Weg, als Depotbank auch im Segment der Masterfonds als Produkthanbieter zu fungieren, erhöhte sich das Volumen in dieser Dienstleistungsgruppe um 32 % gegenüber dem Vorjahresstand. Trotz des geringen Renditeniveaus am Kapitalmarkt blieben die Umsätze im Direktgeschäft, der Platzierung von Schuldscheindarlehen und Namenspapieren an unsere Kunden, auf dem hohen Vorjahresniveau. Allerdings lag der Fokus der Kapitalanlage im Direktgeschäft bei strukturierten Rentenprodukten, deren Ausgestaltung über unterschiedlichste Kündigungsrechte und kom-



binierte Zinskuponanpassung immer komplexer und beratungsintensiver wird.

Im Bereich der Produktbetreuung und der strategischen Asset-Management-Beratung haben wir unsere Kapazitäten nochmals deutlich ausgebaut. Unter dem Dach einer eigenen Abteilung bieten wir unseren institutionellen Kunden Risikotragfähigkeitsberechnungen, Steuerungsmodule zur Risikoadjustierung, Steuerung der einzelnen Asset-Klassen und Risikocontrolling als Outsourcing an. Darüber hinaus werden wir mit einem in 2005 fertig gestellten neuen Produkt, der individuellen Erstellung einer Asset-Liability-Studie, an unsere Kunden herantreten. Wir sind sicher, hiermit einen weiteren wichtigen Baustein für die Steuerung der Kapitalanlagen anbieten zu können.

### aik auf Platz zwei im Branchenvergleich

Unsere Immobilien KAG, die APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (aik), ein Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Apotheker- und Ärztebank und berufsständischer Versorgungswerke, hat die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre fortgesetzt. 2005 konnte ein weiterer Einzelfonds für ein berufsständisches Versorgungswerk aus dem ärztlichen Sektor aufgelegt werden, ein weiterer Gemeinschaftsfonds mit drei Investoren wurde zum Jahresende konzi-

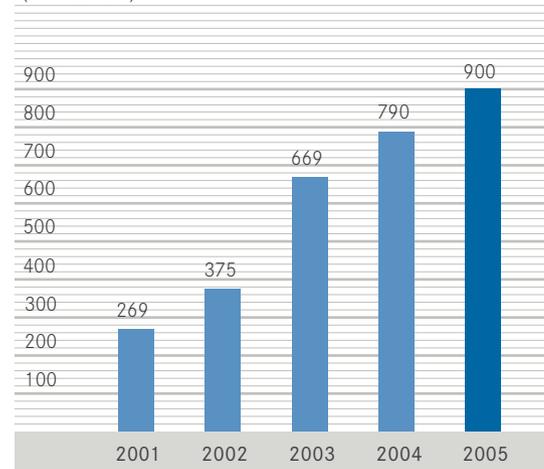
piert, dessen Auflage Anfang 2006 erfolgte. Insgesamt werden mittlerweile 17 institutionelle Anleger betreut.

Die aik hat inzwischen sieben Individualfonds und zwei Gemeinschaftsfonds aufgelegt und ist bezüglich der Fondsanzahl nach nur sieben aktiven Jahren auf den zweiten Platz im Branchenvergleich vorgerückt. Das Immobilienvermögen erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005 durch zahlreiche Immobilien-Akquisitionen im europäischen Ausland und im Inland gegenüber dem Vorjahr um rund 15 %.

Durch die wertschöpfungsorientierte Verwaltung und strategische Bestandentwicklung des Immobilienportfolios wurden die gesteckten Ziele erreicht bzw. sogar übertroffen. Im Bereich Objektmanagement erzielte die aik

### Immobilienvermögen

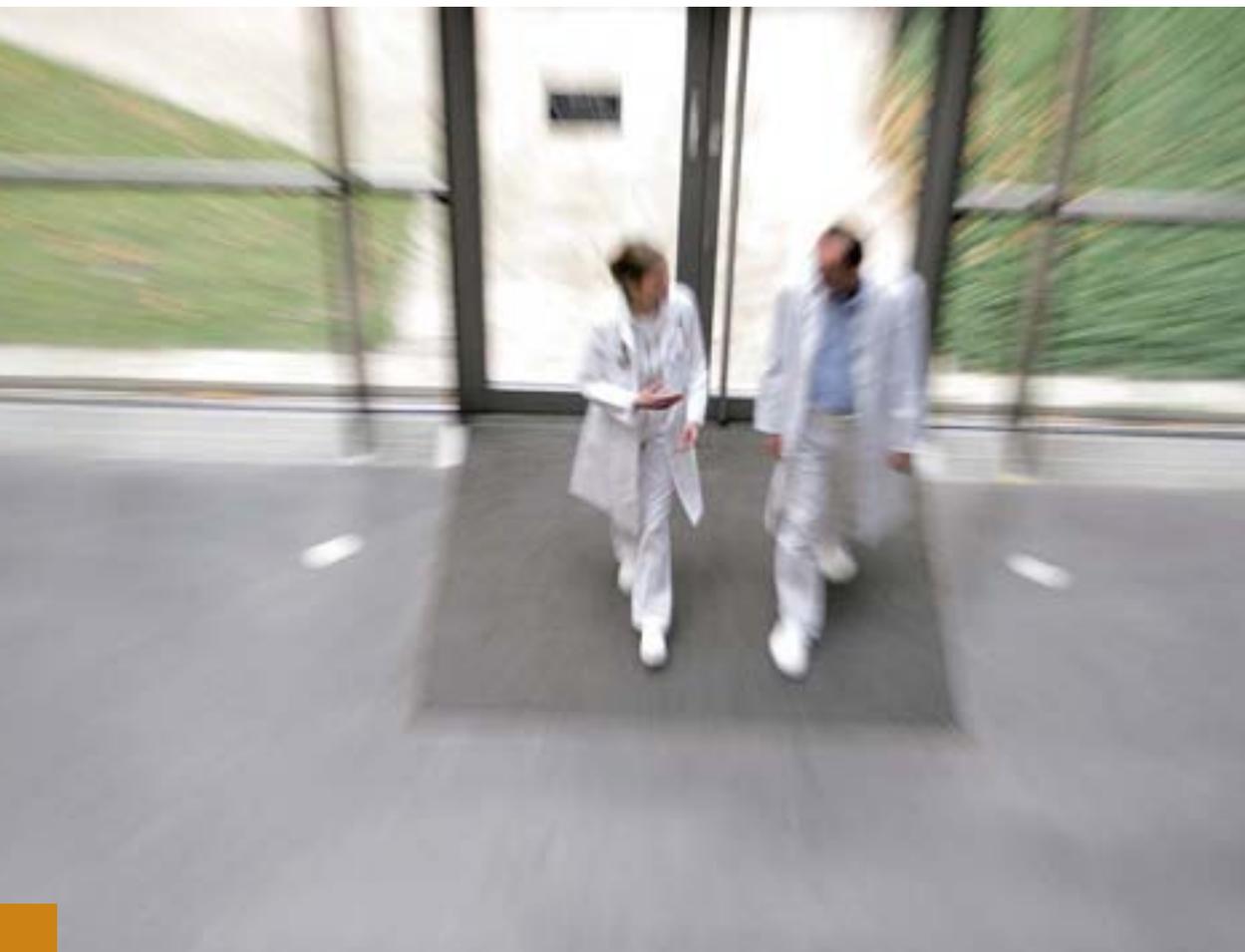
(in Mio. Euro)



mit Mietverträgen über eine Fläche von rund 20.000 m<sup>2</sup> bzw. über ein Mietvolumen von ca. 2 Millionen Euro eine positive Vermietungsbilanz.

Trotz der sicherheitsorientierten und konservativen Anlagepolitik der aik konnte für alle Fonds im Geschäftsjahr 2005 im Durchschnitt ein laufender Nettoertrag von 5,70 %

erwirtschaftet werden, von dem durchschnittlich 5,15 % an die Anleger ausgeschüttet wurden. Die Performance bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital aller von der aik akquirierten Immobilien betrug im vergangenen Geschäftsjahr 6,46 %.





## Treasury/Liquiditätssteuerung

### Erfolgreiche Platzierungen

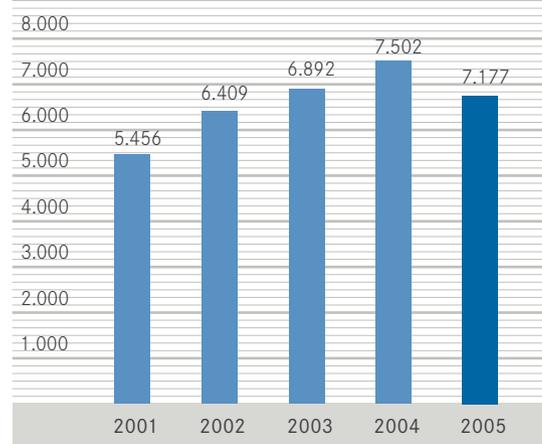
Das Wachstum des Kreditgeschäfts spiegelt sich auch in unseren Aktivitäten zur Refinanzierung am Kapitalmarkt wider. Die Strategie, über Benchmarkanleihen neue internationale Investoren anzusprechen, wurde weiter vorangetrieben. Im Berichtsjahr wurde sowohl eine Fixed-Rate- als auch eine Floating-Rate-Benchmarkanleihe mit großem Erfolg bei internationalen Investoren platziert.

Unsere Refinanzierungsaktivitäten haben wir durch maßgeschneiderte Emissionen für institutionelle Kapitalanleger ergänzt. Insgesamt wurden 2005 langfristige Emissionen und Schuldscheindarlehen im Volumen von 2,7 Milliarden Euro am Kapitalmarkt platziert. Das „European Medium Term Note Program“ wurde zum Ende des Berichtsjahres mit 5,5 Milliarden Euro ausgenutzt.

Für den kurzfristigen Refinanzierungsbedarf hatten wir im Jahr 2001 das „European Commercial Paper Program“ in Höhe von 1 Milliarde Euro eingerichtet, welches die jederzeitige Liquidität zu attraktiven Zinssätzen sicherstellt und ein höheres Maß an Flexibilität für die Liquiditätssteuerung bietet. Das ausstehende

### Verbriefte Verbindlichkeiten

(Gesamtbetrag in Mio. Euro)



Volumen belief sich Ende 2005 auf rund 530 Millionen Euro.

Der Beitrag des Privatkundengeschäfts zeigt sich mit einem etwa gleich bleibenden Volumen erfolgreich stabil. Zurzeit sind Obligationen im Volumen von rund 1 Milliarde Euro bei Privatkunden platziert.

### Zins- und Liquiditätsrisiken aktiv gesteuert

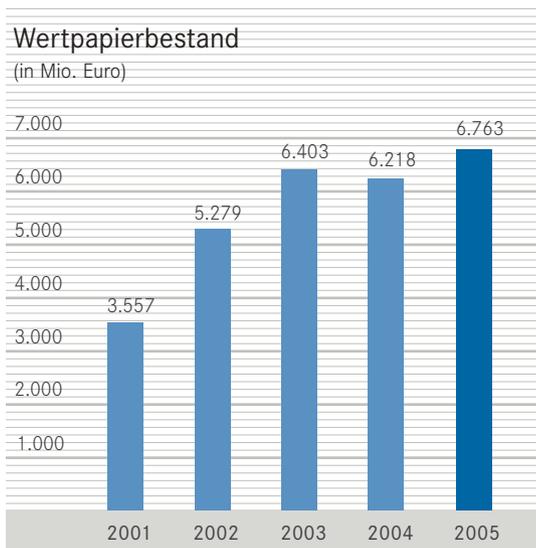
Der Wertpapierbestand zur zinskongruenten und ertragsorientierten Anlage freier variabler



Liquidität der Bank betrug 6,8 Milliarden Euro. Die Zins- und Liquiditätsrisiken der Bank werden aktiv gesteuert. Die Steuerung der Liquiditätsreserve erfolgt unter strikter Beachtung des eng gefassten Sicherheitsgedankens. Die Wertpapiere fließen sowohl in das Liquiditäts- und Bilanzstrukturmanagement als auch in die Steuerung der Gesamtzinsposition der Bank ein.

#### Beteiligung an AC Capital Partners Ltd.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank hat am 29.09.2005 51 % der Anteile an der 2003 gegründeten AC Capital Partners Ltd. übernommen. AC Capital Partners Ltd. ist eine erfolgreich etablierte Investment-Management-Gesellschaft mit Sitz in Dublin. Die Gesellschaft ist auf das Fondsmanagement im Bereich Alternative Investments und die Entwicklung hoch qualitativer strukturierter Produkte spezialisiert. Mit dieser Akquisition soll der strategische Ausbau des Treasury der Deutschen Apotheker- und Ärztebank forciert werden. AC Capital Partners Ltd. wird darüber hinaus als Produktschmiede insbesondere auch den institutionellen Kunden der Deutschen Apotheker- und Ärztebank lukrative Investitionsmöglichkeiten offerieren und somit zu einer weiteren Vertiefung der Kundenbeziehungen beitragen.



## Vertriebskanäle

### Kontakt zur Bank: Der Kunde entscheidet

Das so genannte „Multi-Channel-Banking“, das inzwischen als optimale Vertriebsform für Bankprodukte gilt, wurde in seiner Grundkonzeption bereits 1996 in unserer Bank eingeführt. Damit liegt es in der Entscheidung jedes einzelnen Kunden, wie und wann er mit uns in Verbindung treten will. Die einzelnen Vertriebskanäle wurden seither fortlaufend ausgebaut und an neue Entwicklungen angepasst. Nach wie vor halten wir jedoch die persönliche Beratung als Markenzeichen individueller Serviceleistungen für unverzichtbar. Wir haben deshalb die Beratungskapazitäten im Berichtsjahr erneut ausgeweitet.

### Präsenz in der Fläche erhöht

Am 4. Oktober 2005 eröffneten die ersten Geschäftsstellen in Bonn und Bielefeld, im Monat darauf folgten die neuen Standorte Hildesheim und Ulm. Mit dem neuen Filialtyp „Geschäftsstelle“ bieten wir unseren Kunden – bis auf Kassenverkehr und Schließfächer – das breite Spektrum unserer Beratungsdienstleistungen für Finanzierungs- und Anlagegespräche, und zwar flexibel sowie nach indivi-





dueller Terminvereinbarung. Es wurden bewusst vier Städte ausgewählt, in denen die Bank bislang zwar noch nicht vertreten ist, die jedoch gleichzeitig einen interessanten Mix aus bestehenden und potenziellen Kunden bieten. Alle vier Geschäftsstellen befinden sich in zentraler Innenstadtlage, wie z. B. in Bonn an der Einfahrt zum Regierungsviertel oder in Bielefeld im bekannten „Wellehaus“.

Mit dieser neuartigen Konzeption verfolgen wir das Ziel, über den mobilen Außendienst apofinanz hinaus unseren Kunden dort eine Beratung vor Ort zu ermöglichen, wo keine

Filiale in der Nähe ist. Wir wollen näher am Kunden sein, ohne die Bank dabei mit den hohen Start- und Betriebskosten einer weiteren Filiale klassischer Art zu belasten. Mit den Geschäftsstellen sehen wir uns in der Lage, an geeigneten Standorten dem Wunsch der Kunden nach stärkerer lokaler Präsenz entgegenzukommen und zudem neue Kunden zu gewinnen.

## Mit dem Kunden wachsen



„Das Projekt ‚Aktives Bestandskundenmanagement‘ hat Fahrt aufgenommen. Alle Filialen wurden in rekordverdächtigen 85 Workshops vor Ort in dieses wichtige Thema der Zukunft eingeführt. ‚Mit dem Kunden wachsen‘ soll unsere Handlungsmaxime für das neue Jahr 2006 und darüber hinaus sein. Darin steckt alles, was für ein kundenorientiertes, traditionsbewusstes und zugleich der Zukunft zugewandtes Bankhaus wichtig ist: der Kunde – unser Partner und ‚wachsen‘ als Basis für Ertrag und Erfolg der Bank.“

Dr. Franz Georg Brune, Mitglied des Vorstands  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



### apofinanz als fester Bestandteil der mobilen Kundenberatung

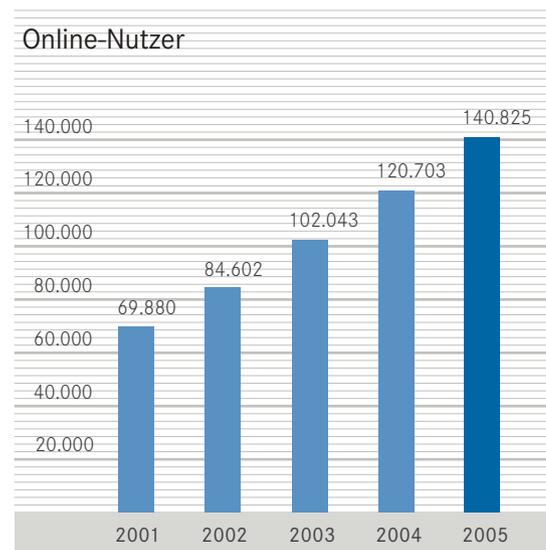
Aufgrund der positiven Erfahrungen der vergangenen Jahre realisieren bereits 78 mobile Finanzberater der apofinanz die Kundenberatung dort, wo sie verlangt wird und zu Zeiten, die den Wünschen unserer Kunden entsprechen. Künftig werden wir die „Finanz-Service GmbH der APO-Bank“, so die vollständige Bezeichnung der gemeinsamen Tochtergesellschaft mit der Deutschen Ärzteversicherung, noch konsequenter als „verlängerten Arm“ der APO-Bank in Regionen einsetzen, die von unseren Filialen nicht oder nur unzureichend erreicht werden. Damit wollen wir unserem hoch gesteckten Beratungsanspruch auch bei jenen Kunden gerecht werden, deren Praxis- oder Wohnsitz weiter von der nächsten Filiale entfernt ist. Unsere Finanzberater decken das gesamte Bankgeschäft bis hin zur Finanzplanung zuverlässig ab. Damit stellt die apofinanz eine stabile Größe in Volumen und Ertrag für das Vermittlergeschäft unserer Bank dar.

### Projekt zur Einführung eines neuen Internet-Bankings gestartet

Im Rahmen unseres im August 2005 initiierten Projekts „Relaunch Internet Banking“ sehen wir sowohl eine optische Neugestaltung als auch wesentliche Funktions- und

Serviceerweiterungen unseres Internet-Bankings (Online-Client) vor. Unter anderem wird dann auch die neue Version des ehemaligen Homebanking-Standards „Homebanking Computer Interface (HBCI)“ namens FinTS (Financial Transaction Services) unterstützt. Für die Reihe der Funktionserweiterungen seien beispielhaft die EU-Überweisung, Dauereinstellungen für den regelmäßigen Geld-einzug sowie der Vermögensstatus (Übersicht über alle Konten) genannt.

Die Umsetzung aller Aspekte ist äußerst komplex, da die Verfahren Auswirkungen auf einen Großteil unserer Bankkernsysteme haben und in Abhängigkeit zu ihnen stehen. Wir sind zuversichtlich, als realistischen Termin für die Einführung des neuen Internet-Bankings das zweite Halbjahr 2006 nennen







Chancen gezielt umsetzen.

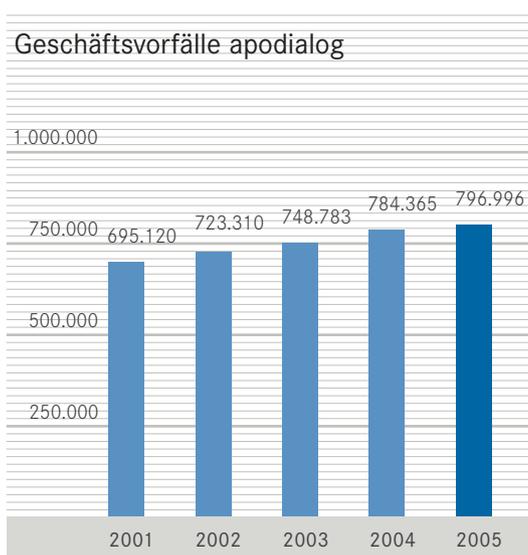
Nur wer bereit ist, sich neuen Herausforderungen zu stellen und Verantwortung zu übernehmen, kann das Team an die Spitze bringen. Das erfordert Eigeninitiative und den Willen, sich und andere immer neu zu motivieren.



zu können. Wir werden alle Kunden rechtzeitig darüber informieren, wenn wir unser neues Internet-Banking auf der Basis der Spezifikation FinTS anbieten können.

### Trend zu bargeldloser Zahlung in Praxis und Apotheke ungebrochen

Kartenzahlungen haben sich in Praxen und Apotheken auch im Jahre 2005 weiter bewährt. Insgesamt nutzen bereits rund 8.600 Kunden unseren Service. Über die bei unseren Kunden installierten Kartenzahlssysteme unseres Partners TeleCash wurden insgesamt 9,5 Millionen Kartenzahlungen abgewickelt und in der Folge ein Volumen von 575 Millionen Euro auf Kundenkonten gutgeschrieben. Somit ist die Kartenzahlung für unsere Kunden bereits heute eine maßgebliche Komponente zur Erhöhung ihrer Liquidität. Offensichtlich ist der Trend zur Kartenzahlung weiterhin ungebrochen, da Patienten und Kunden die Systeme gern als komfortable Möglichkeit der Bezahlung in Praxis und Apotheke nutzen.



### apodialog: Service außerhalb der Filialöffnungszeiten

Als wichtige Ergänzung zu unserem umfassenden Dienstleistungsangebot steht unser Telefonservice „apodialog“ insbesondere auch dann zur Verfügung, wenn die Filialen bereits geschlossen sind. Vor allem in den Abendstunden und an Wochenenden nutzen unsere Kunden diese Möglichkeit. Die Beantwortung von Fragen rund um das laufende Konto und zu anderen Produkten der Bank gehören ebenso zum Leistungsspektrum wie



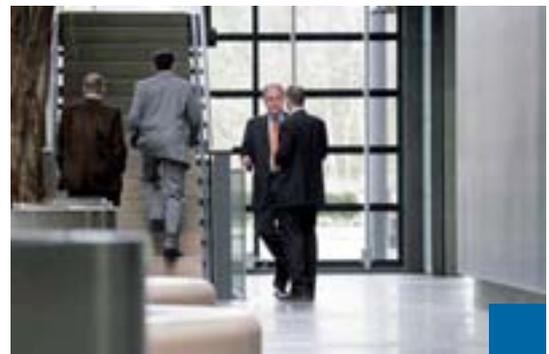


Überweisungsaufträge, Termingeld- und Sparkontoanlagen. Die Electronic-Banking-Hotline hilft bei Fragestellungen zur elektronischen Kontoführung via Internet und StarMoney. Im Rahmen unseres apobrokerage-Service nimmt apodialog telefonische Wertpapieraufträge entgegen. Insgesamt wurden im Berichtsjahr fast 800.000 Geschäftsvorfälle über diesen Vertriebskanal abgebildet.

### Beschwerden als Chance verstehen

Eine starke Kundenbindung stellt für unser Haus vor dem Hintergrund einer zunehmenden Wettbewerbsintensität am Bankenmarkt eine strategische Notwendigkeit dar. Dennoch lassen sich im Tagesgeschäft aufgrund der immer komplexer werdenden Dienstleistungen und nicht vermeidbarer menschlicher Schwächen trotz aller Bemühungen gelegentliche Meinungsverschiedenheiten zwischen Kunde und Bank nie ausschließen.

Aus diesem Grund haben wir vor einigen Jahren die Abteilung Kundenkommunikation ins Leben gerufen. Wenn ein Kunde im Einzelfall den Eindruck hat, vor Ort nicht das nötige Verständnis für sein Anliegen zu finden, so hat er die Möglichkeit, sich an einen neutralen Ansprechpartner im Haus zu wenden. Die Mitarbeiter der Abteilung Kundenkommunikation setzen sich intensiv dafür ein, Problemlösungen zu finden, Missverständ-



nisse zu klären und das gute Verhältnis zwischen Kunde und Bank wiederherzustellen.

Eine aus Sicht des Kunden erfolgreich abgewickelte Reklamation wird ihn nicht nur davon abhalten, die Geschäftsverbindung zu unserem Haus zu beenden; ein zur Zufriedenheit des Kunden erledigter Einwand kann sogar zu einer stärkeren Bindung des Kunden an unser Haus beitragen. Darüber hinaus liefern uns die Anregungen unserer Kunden wichtige Informationen über Schwachstellen und bieten die Chance, die Beratungs-, Service- und Produktqualität zu verbessern.

## Partner der Heilberufe



### Enge Zusammenarbeit mit Organisationen

Als berufsständisches Kreditinstitut ist unsere Bank traditionell auf eine enge Kooperation und Abstimmung mit den Standesorganisationen der Apotheker, Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte eingestellt. Dies gilt in der heutigen Zeit der zahlreichen gesundheitspolitischen Diskussionen und Reformen mehr denn je.

Unsere durch Vertrauen geprägten Verbindungen zu den Standesorganisationen stellen ein tragendes Element der Bank dar. Vor dem Hintergrund des schleichenden, aber nachhaltigen Wandels im deutschen Gesundheitswesen von der flächendeckenden Einzelpraxis hin zu interdisziplinären und sektorübergreifenden Kooperationen sind diese intensiven Beziehungen von besonderer Bedeutung.

Das GKV-Modernisierungsgesetz (GMG) hat erstmals den politischen Willen festgeschrieben, an den Wurzeln der Strukturen ansetzen zu wollen. Die Schaffung von Voraussetzungen für neuartige Versorgungsformen, aber auch organisatorische Veränderungen bei den Standesorganisationen sind wesentliche

Elemente des GMG. Die Bank hat sich darauf eingestellt; gemeinsam mit den Organisationen werden die Zukunftsthemen wie „Neue Versorgungsstrukturen“ und „E-Health“ vorangetrieben.

Ferner wollen wir uns zukünftig stärker mit Segmenten im Heilberufssektor auseinandersetzen, die nicht immer im Mittelpunkt unserer Aktivitäten standen. Dazu gehören auch die Tierärzte. Die Bank ist bei der Finanzierung von Tierarztpraxen gut positioniert. Allerdings ist auch der Tierärztesektor im Wandel begriffen, so dass wir uns zukünftig stärker auf damit verbundene Änderungen einstellen müssen.

### Auf Veränderung der Versorgungsstrukturen eingestellt

Im dritten Jahr nach Einführung des GMG stellen wir einen deutlichen Veränderungsdruck auf die Strukturen der ambulanten Versorgung fest. Es lassen sich insbesondere im ärztlichen Bereich diverse Trendbrüche identifizieren. Hier sind unter anderem die durch das GMG ermöglichten Strukturveränderungen sowie die Änderungen zum



Berufsrecht der Ärzte zu nennen. Indessen entsteht in der Praxis Handlungsdruck als Ergebnis begrenzter Einnahmen bei steigenden Kosten. Diese Bestimmungsfaktoren

führen einerseits zu einer Diffusion der tradierten Sektorengrenzen, insbesondere getrieben von den Trägern stationärer Medizin, und andererseits zu vielfältigen



Formen der Kooperation, insbesondere der räumlich konzentrierten Kooperation.

Wir haben uns in der Bank sehr frühzeitig auf die antizipierbaren Veränderungen der Versorgungsstrukturen eingestellt, indem wir innerhalb des Dezernates Vertrieb Organisationen und Großkunden den Bereich Neue Versorgungsstrukturen etabliert haben. Der Bereich hat die originäre Aufgabe, die verschiedenen neuen, über die tradierten Organisationsformen der ambulanten Versorgung weit hinausgehenden Geschäftsmodelle beratend und finanzierend zu begleiten.

Als Partner der akademischen Heilberufe stehen dabei selbstverständlich Projekte im Vordergrund, welche die Förderung von Kooperationen in ärztlicher Verantwortung zum Inhalt haben, der Abgrenzung von institutionalisierten Formen der Berufsausübung dienen, auf die Förderung ärztlicher Kooperationen zwischen Haus- und Fachärzten unter Einbeziehung angestellter Ärzte in der ambulanten Versorgung ausgerichtet sind, die medizinische Versorgung durch Einbeziehung qualitätsgestützter bzw. -sichernder Maßnahmen verbessern oder die Perspektiven für niedergelassene bzw. angestellte Ärzte und ärztlichen Nachwuchs schaffen. Wir gehen davon aus, dass die politischen Ansätze zur Änderung des Vertragsarztrechtes sicherlich die skizzierte Fortentwicklung der Versorgungsstrukturen weiter vorantreiben werden.

### **apokom berät in unserem Zielmarkt**

Unsere Bank sieht sich in diesem Zusammenhang einer beträchtlichen Nachfrage nach Gestaltungsinformationen gegenüber. Wir bieten Heilberufsangehörigen, die die Chancen der sich verändernden Versorgungslandschaft nutzen wollen, unsere Unterstützung an. Schon im Jahr 2000 haben wir deshalb eine Tochtergesellschaft für die Beratung bei Kooperationen und Management gegründet, die interessierten Marktteilnehmern mit Sach-, Fach- und Managementkompetenz in der Entwicklung und Begleitung von kooperativen Geschäftsmodellen und Organisationsformen zur Verfügung steht. Die Begleitung erfolgt dabei von der ersten Projektidee bis zur Umsetzung in den Betrieb. Unser Beratungsangebot sehen wir als Ergänzung zu jenem der Standesorganisationen – ganz nach dem Motto: Jeder tue das, was er besonders gut kann.

### **health care akademie transportiert Managementkompetenz**

Etablierten Kooperationsformen fehlt es häufig an sach- und fachkundiger, dauerhafter Begleitung mit Managementkompetenz. Um diesen Mangel zu beheben, hat unsere Bank gemeinsam mit der Bundesärztekammer und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung als Gründungsmitglieder die health care akademie



(früher: Netzakademie) gegründet. Deren Aufgabe ist es, Managementwissen für neue Kooperations- und Versorgungsformen im Gesundheitswesen zu vermitteln. Das Angebot der health care akademie erfreut sich großer Beliebtheit, so dass zwischenzeitlich der achte Managementkurs durchgeführt wurde.

### **E-Health wird Arbeitsabläufe verändern**

Die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte wird in den kommenden Jahren die Prozesse im Gesundheitswesen und damit auch die Arbeitsabläufe unserer Kunden grundlegend verändern. Unsere Bank stellt sich auf diese Entwicklung ein, indem sie Heilberufsangehörige und ihre Organisationen bei den Anforderungen unterstützt und Lösungen anbietet. Die elektronische Gesundheitskarte wird nur dann zu mehr Effizienz im Gesundheitswesen führen, wenn sie – eingebettet in eine Telematik-Infrastruktur – Anwendungen wie z. B. das elektronische Rezept oder die elektronische Patientenakte ermöglicht. Dazu ist es erforderlich, jeden Leistungsträger mit Komponenten für eine sichere Datenübertragung auszustatten. Dabei lassen sich der Konnektor als Kommunikationsendpunkt in der Praxis, Kartenlesegeräte, sichere Übertragungstrecke und der elektronische Heilberufsausweis unterscheiden.



### **medisign GmbH übergibt erste offiziell verfügbare HPC**

Die mit der Einführung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) verbundene Einführung eines elektronischen Heilberufsausweises für Ärzte wird den Informationsaustausch im Gesundheitswesen effizienter und sicherer gestalten. Die Bank hat diese Entwicklung frühzeitig aufgegriffen und gibt bereits jetzt über ihre 50%ige Beteiligung an der medisign GmbH – gemeinsam mit den Privatärztlichen Verrechnungsstellen – eine multifunktionale Signaturkarte heraus, die vielfältige Anwendungen nach den strengen Vorgaben des Signaturgesetzes absichert. Auf der letztjährigen MEDICA wurde durch medisign die erste offiziell verfügbare „Health Professional Card“ (HPC) an Pilotärzte übergeben, eine der wichtigsten Komponenten der zukünftigen Telematik-Infrastruktur. medisign ist darüber hinaus in zahlreichen Testregionen vertreten und hat sich als Herausgeber des elektronischen Arztausweises qualifiziert. Dabei profitierte das Tochterunternehmen von den bisher gewonnenen Erfahrungen mit der Herausgabe von Signaturkarten, die sowohl E-Banking und privatärztliche Abrechnung vereinfachen als auch von Standesorganisationen für die Absicherung ihrer Online-Abrechnung genutzt werden.



## dgnservice

Mit der Herausgabe der ZOD-(Zahnärzte Online Deutschland-)Karte nach den Vorgaben der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) ist die Bank über ihre Tochterunternehmen DGN Service und medisign weiterhin alleiniger Anbieter der Health Professional Card (HPC) für Zahnärzte. Wir stellen erfreut fest, dass sich die Bank durch ihre technologisch innovativen und kompetenten Lösungen fest im Markt etabliert hat.

### **DGN Service – führender Provider und Telematik-Dienstleister für sichere Kommunikation**

Unsere Tochtergesellschaft DGN Service GmbH, zu deren Kernleistungen die sehr erfolgreichen heilberufsspezifischen Intranetdienste D/G/N Deutsches Gesundheitsnetz (für Ärzte), DZN Deutsches Zahnarzt-Netz (für Zahnärzte) und aponet Professional (für Apotheker) gehören, ist mit 35.000 Kunden der führende Provider und Telematik-Dienstleister für sichere Kommunikation im Heilberufssektor. DGN Service betreibt ein eigenes Trustcenter, das u. a. zertifiziert ist für „Zahnärzte Online Deutschland“ (ZOD). Als Systemhaus für Standesorganisationen und Unternehmen im deutschen Gesundheitsmarkt ist DGN Service Komplettanbieter für die Konzeption, Realisierung und den Betrieb von Fachportalen und Telematik-Plattformen zur optimalen Unterstützung der jeweiligen

Geschäftsprozesse. Mit ihren Lösungen für Ärztenetze und medizinische Versorgungszentren unterstützt DGN Service darüber hinaus neue Kooperationsformen im Gesundheitswesen.

Die DGN Service präsentierte zur MEDICA 2005 eine funktionsfähige Abbildung der zukünftigen Telematik-Infrastruktur, in der bereits erste Anwendungen, wie z. B. das E-Rezept, umgesetzt wurden. Anlässlich eines Besuchs von NRW-Gesundheitsminister Karl-Josef Laumann wurde die Lösung als zukunftsorientiert gewürdigt.

Ebenso bietet DGN Service schon heute Lösungsmodelle für weitere Komponenten der zukünftigen Telematik-Infrastruktur, wie z. B. den Konnektor, und zeigt sich so bestens positioniert für die Zukunft der elektronischen Kommunikation.

### **Firmenkundengeschäft im Gesundheitssektor wird ausgeweitet**

Neben der Betreuung der Standesorganisationen und der Neuen Versorgungsstrukturen werden wir das Geschäft mit den im Gesundheitsmarkt tätigen Firmenkunden intensivieren und behutsam, aber nachhaltig ausbauen. Unternehmen aus den Bereichen Pharmagroßhandel, Pharmazeutische Industrie sowie jene Unternehmen, die Dienst-



leistungen, Produktion oder Handel im heilberufsnahen Sektor erbringen, stehen dabei im Fokus. Ferner sind Unternehmen der stationären Diagnostik, Therapie und Rehabilitation sowie der pflegerischen Versorgung von besonderem Interesse. Die Bank legt hierbei besonderen Wert auf die kooperativen Ansätze gemeinsam mit den Neuen Versorgungsstrukturen.

### Weitergabe von Know-how in Analysen und Seminaren

Dem hohen Informationsbedarf über gesetzlich initiierte neue Kooperationsformen hat die Bank mit einer Erweiterung des Seminarangebots entsprochen. Mit Themen wie „In der Kooperation liegt die Zukunft“ oder „Gemeinsam statt allein – unternehmerische Konzepte für die Zukunft“ konnte bundesweit die Teilnehmerzahl an Seminaren, die sich mit den neuen möglichen Praxisstrukturen beschäftigen, erheblich gesteigert werden. Der Geschäftsphilosophie „Partner der Heilberufe“ entsprechend wurden diese von den Tochterunternehmen „apoconsult“ und „apokom“ konzipierten Seminarreihen wiederum vorrangig gemeinsam mit den Kassenärztlichen Vereinigungen sowie einigen Berufsverbänden, zum Beispiel mit dem Hartmannbund, durchgeführt. Insgesamt wurden im Berichtsjahr 180 Fortbildungsveranstaltungen zu sämtlichen für die Praxisführung wichtigen

betriebswirtschaftlichen Themen realisiert. Die Seminare wurden von rund 6.000 Teilnehmern besucht.

Nach wie vor lag aufgrund der Situation im Heilberufssektor ein besonderer Schwerpunkt des Seminarangebots im Bereich betriebswirtschaftlich- und liquiditätsorientierter Themen. Besonders stark besucht waren weiterhin Seminare zu den Themen „Die erfolgreiche Praxisabgabe“ und „Praxis mit Gewinn verkaufen“. Diese Seminare sind Bestandteil des umfangreichen Service-Pakets, das die Bank allen Heilberufsangehörigen anbietet, die in absehbarer Zeit ihre Praxis an einen Nachfolger veräußern wollen. Zu diesem Servicepaket gehören Broschüren („Was ist meine Praxis wert?“), Checklisten und eine umfangreiche Praxisabgabe-Datei. Letztere umfasst rund 410 „Abgabe-Praxen“ bundesweit und ermöglicht über das bankinterne Intranet im Rahmen eines Beratungsgesprächs eine komfortable Suche nach einer geeigneten Praxis.

Die sehr positive Resonanz auf Seminare für Steuerberater war Anlass, diese Veranstaltungsreihe auch 2005 wieder anzubieten. Im Fokus standen dabei Inhalte und Auswirkungen des neuen Vergütungssystems „EBM 2000plus“. Mit dieser Informationsvermittlung unterstützt die Bank die Steuerberater wirkungsvoll bei der Betreuung ihrer Heilberufsklientel.

Zu den im Berichtsjahr wiederum stark nachgefragten Serviceleistungen der Bank zählten die betriebswirtschaftlichen Informationsbroschüren, die den Kunden der Bank kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Die Themenpalette dieser reicht von „Die eigene Praxis“ bzw. „Die eigene Apotheke“ über „Gemeinsam statt allein“ bis zu „Was ist meine Praxis wert?“. Dem unverändert hohen Interesse an Informationen zur Vorbereitung der Selbstständigkeit als niedergelassener Arzt/Zahnarzt entsprechend, wurde im Berichtsjahr die Broschüre „Die eigene Praxis“ völlig überarbeitet und in siebter Auflage mit 10.000 Exemplaren neu aufgelegt. Einen breiten Raum nimmt die Darstellung der unterschiedlichen Kooperationsformen ein.

Mit besonderem Interesse werden in der Öffentlichkeit die jährlich gemeinsam mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in der Bundesrepublik Deutschland (ZI) und dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) erstellten und publizierten Ergebnisse der Investitionsanalysen für den Arzt bzw. Zahnarzt zur Kenntnis genommen. Diese Analysen basieren auf den während eines Jahres vorgenommenen Existenzgründungsfinanzie-

rungen und zeigen insbesondere im längerfristigen Vergleich wichtige Erkenntnisse über das Investitionsverhalten auf. Sehr aufmerksam wird dabei vor allem die Entwicklung des bei der Finanzierung von Praxisübernahmen gezahlten Praxiswertes verfolgt.

Viele selbstständige Heilberufsangehörige kennen nur unzureichend das für die private Lebenshaltung verfügbare Einkommen oder die zur Verfügung stehenden liquiden Mittel. In den vom Steuerberater erstellten Unterlagen wird zwar der Praxisüberschuss ausgewiesen, nicht aber die Höhe der davon noch zu erbringenden Ausgaben für die Tilgung des Praxiskredits, für die Altersvorsorge oder für Steuern. In dieser Situation stellt das Controlling- und Liquiditätsanalyseprogramm INKO CL, das gemeinsam mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in der Bundesrepublik Deutschland (ZI) entwickelt wurde, eine wertvolle Hilfe dar. In Ergänzung zu dem seit Jahren bewährten Einsatz des Existenzgründungs-Beratungsprogramms INKO rundet INKO CL das betriebswirtschaftliche Beratungsangebot der Bank in idealer Weise ab.



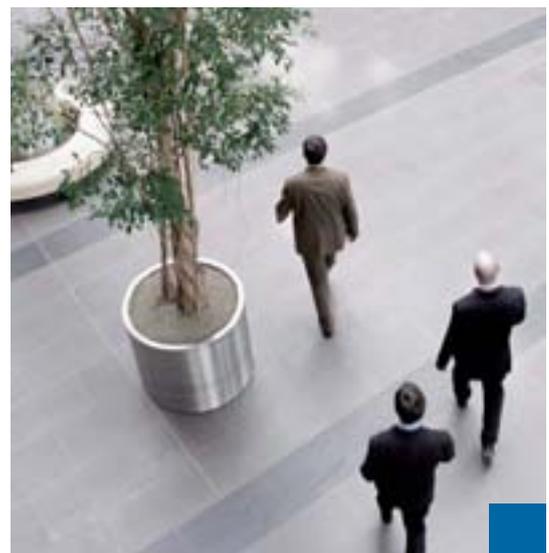
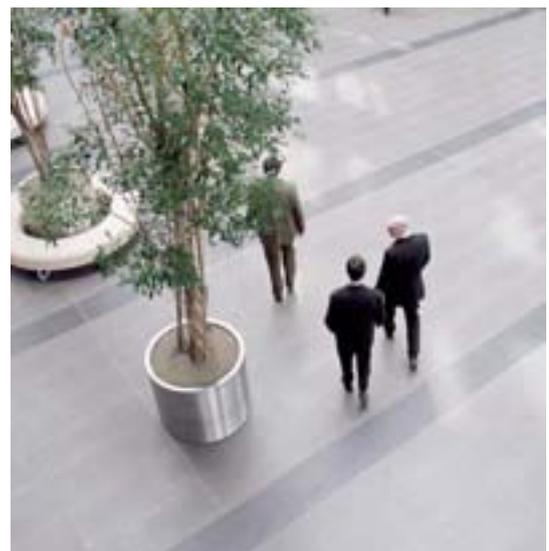
## Bankbetrieb

### „Industrialisierung“ von Bankprozessen schreitet voran

Im Berichtsjahr wurde die Strategie zur „Industrialisierung“ interner Bankprozesse konsequent in der Organisation der Bank und bei den internen Arbeitsabläufen angewandt und ausgebaut. Unter „Industrialisierung“ verstehen wir, die Leistungsangebote der Back-office-Einheiten für den Vertrieb und die Steuerungsbereiche der Bank zu erweitern und hierbei industrielle, arbeitsteilige Prinzipien zu nutzen.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten standen die Verbesserung des Kundenservice und die Einführung schlanker, schneller und zugleich qualitativ hochwertiger Prozessabläufe. Daneben wurden weitere Prozesse intensiv auf Effizienz und Zukunftsfähigkeit überprüft. Alle Bemühungen stehen dabei unter der generellen Prämisse, im Einklang mit der Strategie der APO-Bank das Wachstum durch interne Optimierungen zu finanzieren.

Wesentlichen Anteil an der Prozessoptimierung haben die Weiterentwicklungen der IT-Komponenten unter der Bezeichnung „EKK Plus“, „APO Office Plus“ und „APO Rate“.





Sie dienen der Automatisierung der operativen Marktfolgebearbeitung des Kreditgeschäftes. Leitmotiv aktueller und zukünftiger Optimierungen ist die „Integrierte Vorgangsbearbeitung“, die den Grad der Automatisierung und Vernetzung von Arbeitsschritten und Systemen in der gesamten Marktfolgeorganisation deutlich erhöht und in einem Folgeschritt den Einsatz elektronischer Archive vorsieht. Sowohl die Prozesse des Neugeschäfts als auch die der aktiven Kundenbetreuung werden inhaltlich verbessert und beschleunigt. Die dabei geschaffenen Kapazitätsreserven werden zur Bewältigung des Neugeschäfts durch neue Kunden reinvestiert.

### Risikoorientierter Entscheidungsprozess optimiert

Im Zuge verschiedener Projekte der Kreditprozessoptimierung haben wir den risikoorientierten Entscheidungsprozess durch Weiterentwicklung von Scoring- und Ratingverfahren für Privat- und Geschäftskunden weiter optimiert und ein umfassendes Berichtswesen aufgebaut. Mittelpunkt bildet die automatisierte Sicherheitenbewertung von Immobilien und sonstigen Sicherheiten und die automatische Ermittlung von Limitvorschlägen für unsere Kunden. Zur Erfassung und Erweiterung aller § 18 KWG betreffenden Kreditdaten haben wir im Berichtsjahr unser elektronisches Kundenakten-Managementsystem weiter verbessert.

### Marktfolgebearbeitung neu geordnet

Einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Konzentration auf Kernprozesse stellt die Verlagerung des Inlands- und Auslandszahlungsverkehrs auf unsere für die Marktfolgebearbeitung zuständige APO Data-Service GmbH (apodata) dar, wozu Anfang 2005 die erforderlichen personalwirtschaftlichen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen wurden. Dabei sollen durch die weitgehende Zusammenführung und Optimierung von Zahlungsverkehrsprozessen in einer neu geschaffenen zentralen Organisationseinheit Potenziale für eine wirtschaftlichere Bereitstellung von Zahlungsverkehrsdienstleistungen identifiziert und bis Ende 2006 realisiert werden.

Zusätzlich wurde beschlossen, die Prozesse zwischen den Filialen und den regionalen Servicezentren der apodata zu „verschlan-ken“, indem weitere Service-Aufgaben aus den Filialen übernommen werden. Damit nähern wir uns dem Ziel der Konzentration der Vertriebseinheiten auf die Marktbearbeitung. Diese Maßnahme bildet den Abschluss der Übernahme der vollständigen Kontokorrent- und Sparbearbeitung aus dem Jahr 2004. Durch zusätzliche Optimierungs- und Zentralisierungsmaßnahmen innerhalb der apodata sowie durch Verlagerung auf Drittanbieter konnten die neuen Aufgaben personalneutral übernommen werden.



Zur Sicherstellung der internen Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau unter den langfristigen Aspekten der Kundenbindung und Qualitätssicherung wurde eine neue Aufbauorganisation in der apodata eingeführt. Gleichzeitig wurden Verfahren zur Stabilisierung der Bearbeitungsqualität auf hohem Niveau mit positivem Erfolg pilotiert. Die bankweite Umsetzung ist für Anfang 2006 vorgesehen.

### Informatikstrategie fortgeschrieben

Im Jahr 2005 wurde die Strategie zur Weiterentwicklung der „Informatik und Organisation“ aus dem Jahr 2000 überarbeitet und an zukünftigen „Erfordernissen“ ausgerichtet. Kern der Strategie ist eine systematische und integrierte Bebauungsplanung der Anwendungssysteme zur Bewältigung der bis 2010 absehbaren strategischen Herausforderungen aus Marktentwicklungen, Technologiewandel und gesetzlichen Anforderungen. Sie bildet damit die Planungsgrundlage für die wichtigsten Informatik-Projekte.

## Schlanke Prozesse schaffen



„Nach der erfolgreichen Weiterentwicklung unserer wichtigsten IT-Plattformen im vergangenen Jahr wenden wir uns im IO-Bereich unserer Bank in 2006 intensiv der technischen Unterstützung der verschiedenen Prozesse zu. Dabei steht die integrierte Vorgangsbearbeitung im Vordergrund; also die Automation und Optimierung solcher Prozesse, die derzeit noch von Papierschnittstellen unterbrochen werden. Dieses Vorgehen schafft Freiräume. Dass Bedarf an noch besserer technischer Unterstützung und an schlanken Prozessen ohne bürokratische Hürden besteht, hat ja auch die Mitarbeiterbefragung im vergangenen Jahr deutlich gemacht.“

Werner Albert Schuster, Mitglied des Vorstands  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank





Erfolg genießt man am besten gemeinsam.

Ein starkes Team macht Erfolg erst möglich. Dazu gehören Leidenschaft, Begeisterung, viel Spaß an der Sache – und ein offener, menschlicher Stil. Dann schafft man es, in der ersten Liga ganz oben mitzuspielen.



Die konkreten Umsetzungsprojekte aus der Strategiefortschreibung fokussieren auf Erweiterungen fachlicher Funktionen und der Bereitstellung von Kundeninformationen zur Unterstützung der Vertriebs-, Abwicklungs- und Steuerungsprozesse. Darüber hinaus regelt die Strategie die Art und Weise der Datenbewirtschaftung, die sich in klaren Datenstrukturen und verbesserten Reporting-Möglichkeiten unmittelbar in den Fachbereichen niederschlägt. Aufgrund der Bedeutung der Informatik als technischer Treiber der Geschäftsstrategie wurde auch im Geschäftsjahr 2005 weiter in zusätzliches Personal mit Spezialqualifikationen sowie in intensive Fortbildungsmaßnahmen investiert.

### Neues Kordoba-System

Mit der Einführung des neuen Kernbankensystems „Kordoba Classic“ wird die Zukunftsfähigkeit unseres Buchungs- und Abwicklungssystems langfristig sichergestellt. Unter dem Aspekt des aktiven Technologie-Managements lösen wir die bisherige hersteller-spezifische technische Plattform durch ein Unix-Standardprodukt ab. Im Sinne der optimalen Prozessunterstützung werden die Fachbereiche durch umfangreiche funktionale Verbesserungen in ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Für unsere Kunden wird sich der Nutzen dieser Investition u. a. darin zeigen, dass jederzeit im Laufe des Tages aktuelle

Informationen zu Kontensalden und schwebenden Buchungen einsehbar sind. Die Entwicklungsarbeiten verlaufen planmäßig. Die erste Stufe der Systemeinführung wurde im März 2006 realisiert. Der Abschluss des Gesamtprojekts ist allerdings erst im Jahr 2008 zu erwarten. Zudem wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die strategische Kordoba-Entwicklungskooperation ausgebaut und gestärkt. Als integraler Bestandteil des Buchungssystems wird ein neues, modernes Softwaremodul für die Darlehensbuchhaltung eingebracht. Damit umfasst Kordoba die Funktionen des klassischen Bankgeschäfts in vollem Umfang.

Der Ausbau unserer Marktposition in den Geschäftsfeldern „Wertpapiere und Treasury“ ist für die Bank von großer Bedeutung. Im Hinblick darauf sind langfristige Ausbaumaßnahmen für das Asset- und Risikomanagement bis 2008 vorgesehen.

### Verbesserte IT-Infrastruktur

Neben der Schaffung strategischer Grundlagen wurden die Erfordernisse nach funktionalen Erweiterungen und der Modernisierung unserer Plattformen angemessen berücksichtigt und notwendige Infrastrukturprojekte ohne Beeinträchtigung des laufenden Geschäftsbetriebs durchgeführt. Die Hauptziele, wie die Erstellung einer bedarfsgerechten,





zukunftsorientierten Arbeitsplatz-Infrastruktur und einer ausfallsicheren und performanten Systemumgebung, wurden erreicht. Nach umfangreichen Vorbereitungen wurden in einem Zeitraum von drei Monaten durchschnittlich 60 Arbeitsplatzrechner pro Tag bundesweit vollständig neu eingerichtet, so dass insgesamt 2.800 stationäre und mobile Bankarbeitsplätze mit einer neuen Betriebssystem- und Anwendungs-Software ausgestattet wurden.

Zur Unterstützung unserer Depotbankfunktion bei der Verwaltung der Spezial- und Publikumsfonds wurde im Jahr 2005 eine neue Fondsplattform eingeführt, die zum Jahresende mit 91 Fonds in Betrieb genommen werden konnte.

Bei den Arbeiten zur Umsetzung der organisatorischen und technischen Voraussetzungen zur Erfüllung der neuen Baseler Eigenkapitalübereinkunft „Basel II“ wurde im Berichtsjahr ein weiterer Meilenstein termin- und qualitätsgerecht erreicht. Zur Einhaltung der melderechtlichen Vorgaben aus „Basel II“ bei Analyse, Überwachung und Reporting von Risiken haben wir ein konsolidiertes und integriertes Datenhaltungssystem erfolgreich zum Ende des Berichtsjahres in Betrieb genommen. Für das Jahr 2006 wird die Schaffung der organisatorischen Voraussetzungen für die aufsichtsrechtliche Anerkennung unserer Risikosteuerung gemäß dem „Fortgeschrittenen Internen Rating-Ansatz“ angestrebt.

### Vorsorge vor operativen Risiken erhöht

Zur Sicherstellung der Handlungsfähigkeit bzw. zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs bei gravierenden Störungen oder bei Ausfall von IT-Systemen wurde in 2005 auf Basis von Katastrophenszenarien – vom partiellen Strom- und IT-Ausfall bis hin zur „Nichtnutzbarkeit“ der Hauptverwaltung – in erheblichem Umfang in die Verbesserung unserer Notfallvorsorge investiert. Neben der Verbesserung der organisatorischen Regelungen wurde auf die Anhebung des physischen Sicherheitsniveaus Wert gelegt. Unter anderem wurde die Verfügbarkeit von Notfall-Arbeitsplätzen verbessert, indem wir diese in einem von der Hauptverwaltung räumlich getrennten Gebäude untergebracht haben. Damit können die wichtigsten Bankfunktionen auch im Katastrophenfall aufrechterhalten werden. Die Ausfallsicherheit des Rechenzentrums konnte durch die vollständige Erneuerung der Notstromversorgung und den Ausbau der Klimaversorgung und Gasdetektion gesteigert werden. Zusätzlich wurde die Post- und Kuvertierstraße vollständig an einen externen Dienstleister ausgelagert.

Die Verantwortung, dem Verlust der Verfügbarkeit und qualitativen Beeinträchtigung von Daten im weitesten Sinne zu begegnen, gewinnt mit Basel II sowie den Empfehlungen des „Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik“ zunehmend an Bedeu-



tung. Vor diesem Hintergrund wurde die zentrale und dezentrale Datensicherung für den Großrechner und für den Eigenbetrieb der dezentralen Arbeitsplatz- und Spezial-Systeme erheblich ausgebaut. Das zentrale Notfall-Management obliegt einem speziellen Krisenstab, der nach einem definierten Ablaufprozess im Krisenfall die Koordination aller Aktivitäten gewährleistet. Die Bank verfügt über ein Rahmenwerk, um mit Notfallsituationen angemessen und schadensbegrenzend umgehen zu können. Zur Aufrechterhaltung des manuellen Notbetriebs liegen, orientiert an den Bedürfnissen der einzelnen Geschäftsbereiche, entsprechende Notfallpläne vor.

In 2005 wurde die Notfallplanung für das Kreditgeschäft ausgebaut. Zur Erprobung der Praxistauglichkeit der fachlichen Notfallplanung sind im Anschluss umfangreiche Notfalltests vorgesehen, bei denen beispielsweise der Ausfall einzelner oder ganzer IT-Systeme der Hauptverwaltung oder einzelner Standorte simuliert wird.

### Neuer Dienstleister für Wertpapierabwicklung

Im Bereich der Handelsabwicklung wurde die bereits im Jahr 2004 begonnene Auswahl eines neuen Dienstleisters für Wertpapierabwicklung und Depotführung in 2005 abgeschlossen und die Entscheidung in ein konkretes Umsetzungsprojekt übergeleitet. Mit der Einführung der neuen Wertpapierabwicklungs-Plattform verfügen wir über eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur bei einer der marktführenden Transaktionsbanken und können gleichzeitig die Kostenentwicklung für die Wertpapierabwicklung durch hohe Degressionseffekte in der Zukunft dämpfen.

Mit dem Abschluss der Einführung unserer neuen Fonds-Plattform für Spezial- und Publikumsfonds konnte eine leistungsfähige Basis für den Ausbau dieses Geschäftsfeldes geschaffen werden. Neben einem wesentlich besseren Kosten-Leistungs-Verhältnis im Betrieb sind alle erforderlichen Voraussetzungen für die zukünftige Weiterentwicklung in dieser Geschäftssparte erfüllt. Im Jahre 2006 wird eine gezielte Optimierung der Fondsbuchhaltung dazu führen, dass neben einer

weiteren Geschäftsausweitung auch die Leistungsfähigkeit und Qualität bei stabilen Kosten erhöht wird.

### Modernisierungsmaßnahmen im Filialbereich

Unsere Werterhaltungsstrategie im Immobilienbestand der Bank wurde auch in 2005 konsequent fortgesetzt. Unter dem Leitgedanken „Bewährtes erhalten“ haben wir eine Wirtschaftlichkeitsberechnung für den Standort unserer Filiale in Köln durchgeführt und dann ein Sanierungs- und Modernisierungskonzept für diesen traditionsreichen Vertriebsstandort entwickelt. In nur sechs Monaten Bauzeit wurde eine Kernsanierung des Gebäudes durchgeführt. Unter anderem wurde der Schalterbereich neu gestaltet und im Foyer eine Selbstbedienungszone mit einem Geldauszahlungs- und Geldeinzahlungsautomaten geschaffen. Die Innenarchitektur und Raumkonzeption lehnt sich an die richtungsweisende Gestaltung der neuen Hauptverwaltung an.

Auch am Standort Darmstadt haben wir neue großzügige und freundliche Geschäftsräume bezogen. Hier wurde ebenfalls im Foyer eine

Selbstbedienungszone mit einem Geldauszahlungs- und -einzahlungsautomaten eingerichtet.

Mit dem Anspruch der aktiven Kundenansprache und Flächenerschließung haben wir an den Standorten Bielefeld, Hildesheim, Bonn und Ulm im Jahr 2005 einen neuen Typ von Vertriebsstellen eröffnet. Im Fokus dieses neuen kassenlosen Geschäftsstellentyps stehen die optimale Kredit- und Vermögensberatung der Kunden, die bisher räumlich weit entfernt vom nächsten Vertriebsstandort waren.

### Neuausrichtung der Gebäudebewirtschaftung weiterentwickelt

Die im Jahr 2004 begonnene Neuausrichtung der Gebäudebewirtschaftung hin zum ganzheitlichen Management von Immobilien, das sog. „Facility Management“, haben wir im Jahr 2005 kontinuierlich weiterentwickelt und dabei besonderen Wert auf die Qualitätssicherung der Prozesse und Leistungen gelegt. Dazu gehört auch eine Lieferanten- und Dienstleisterbewertung sowie die Umsetzung der daraus gewonnenen Erkenntnisse in die laufende Qualitätsverbesserung.





## Eigenkapital

### Eigenkapitalausstattung auf gutem Niveau

Ungeachtet des erfreulich starken Aktivegeschäftes haben wir das gute Niveau der Eigenkapitalquoten, insbesondere der Kernkapitalquote, beibehalten. Getragen wird die erneute Erhöhung des Kernkapitals von rund 90 Millionen Euro durch die Stärkung der Kapitalausstattung aus eigenen Mitteln sowie durch eine Ausweitung der Geschäftsguthaben. Die Dynamik der Geschäftsguthabenausweitung haben wir mit Blick auf das erreichte Kapitalniveau und die Umsetzung von Basel II, aus der wir aufgrund der Qualität unseres Kreditportfolios Eigenkapitalentlastungseffekte erwarten, angepasst.

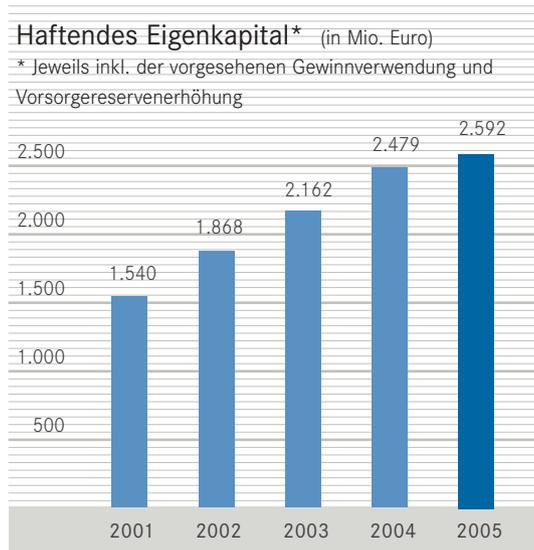
### Steigende Mitgliederzahlen

Unsere Bank hat im Berichtsjahr rund 4.200 neue Mitglieder gewinnen können. Per saldo erhöhte sich die Zahl der Mitglieder um 1.552 auf 101.036. Mit dem Beitritt neuer Mitglieder und der Zeichnung weiterer Geschäftsanteile durch die bisherigen Anteilseigner der Bank stiegen die anrechenbaren Geschäftsguthaben um 37 Millionen Euro. Damit standen der Bank zum 31. Dezember 2005

Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder in Höhe von 800 Millionen Euro zur Verfügung. Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass die Zeichnung von Mitgliedsanteilen sicherlich auch in der attraktiven Rendite für die Mitglieder unserer Bank begründet ist. Wir gehen aber ebenso davon aus, dass die steigenden Zahlen der Mitglieder und der Geschäftsanteile gleichzeitig Ausdruck der Verbundenheit und eines nachhaltigen Vertrauens der Heilberufsangehörigen in die Sicherheit und die weitere prosperierende Entwicklung ihres standeseigenen Instituts sind.

### Haftendes Eigenkapital von rund 2,6 Milliarden Euro

Unabhängig von dem Eigenkapitalzuwachs durch neue Mitglieder stärkt die Bank ihre Kapitalbasis in angemessenem und erforderlichem Umfang aus selbst erwirtschafteten Mitteln. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Vertreterversammlung vorschlagen, aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 105,2 Millionen Euro den offenen Rücklagen 57 Millionen Euro zuzuführen und eine vergleichsweise hohe Dividende von 6 % auszuschütten.



Damit werden der Bank nach Umsetzung der Vorschläge zur Gewinnverwendung und unter Berücksichtigung der erhöhten Vorsorgereserven 2,59 Milliarden Euro als haftendes Eigenkapital zur Verfügung stehen.

**Gewinnverwendung** €

<b>Bilanzgewinn</b>	<b>105.240.425,15</b>
Gesetzliche Rücklagen	28.778.415,04
Andere Rücklagen	28.267.123,17
6% Dividende	48.159.614,55
Vortrag auf neue Rechnung	35.272,39



## Unsere Mitarbeiter

### Dank und Anerkennung

Unser Dank und unsere Anerkennung gelten allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wiederum mit großem Engagement und viel Initiative für den Erfolg der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eingesetzt haben. Des Weiteren danken wir der Mitarbeitervertretung, die sich mit viel Engagement für die Interessen der Mitarbeiter eingesetzt hat, für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Aus personalpolitischer Sicht zeichnete sich das Geschäftsjahr 2005 wiederum durch eine hohe Dynamik aus. Diese zeigte sich insbesondere in der Weiterentwicklung unseres Führungsmodells mit den daraus zu implementierenden zusätzlichen Führungsinstrumenten, der Erweiterung unseres Personalentwicklungsprogramms durch funktionspezifische IT-Schulungen, durch die gezielte Nachwuchsförderung und letztlich auch durch die erfolgreiche Übernahme von Führungsverantwortung durch unseren Führungsnachwuchs, wodurch wir unsere Methode der Nachwuchsförderung nachhaltig bestätigt





sehen. Nicht zuletzt spiegelt die Gewinnung und Integration qualifizierter Mitarbeiter das Wachstum unserer Bank wider.

### Neues Projekt Führung initiiert

In Zeiten stetiger Veränderungsprozesse und immer neuer Herausforderungen im Finanzdienstleistungsmarkt sind motivierte, leistungsfähige Mitarbeiter, die ihre Potenziale nutzen und stetig ausbauen wollen, unverzichtbar. Einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren dafür ist gute Führung. Um diesen Erfolgsfaktor noch effektiver nutzen zu können, haben wir im Berichtsjahr ein Projekt zum Thema Führung initiiert. Ziel war es, das bereits bestehende Führungsmodell an die neuen Herausforderungen anzupassen, um in einem integrierten Modell die Kernkompetenzen einer erfolgreichen Führungskraft sichtbar werden zu lassen. Größtmögliche Praxisorientierung war dadurch gewährleistet, dass das Modell durch Mitarbeiter der Bank erarbeitet wurde. Die vier Aspekte „Menschen, Werte, Wandel und Ergebnisse“ wurden als die entscheidenden Eckpunkte des Führungsmodells definiert. Die erste Vorstellung des überarbeiteten Modells erfolgte im Rahmen einer Führungskonferenz. Dazu hatten wir alle leitenden Mitarbeiter der Bank, den Nachwuchsförderkreis, die Vorsitzenden des Gesamtbetriebsrates und des Betriebsrats der Hauptverwaltung sowie als Gäste erfolgreiche Vorstandsmit-

glieder anderer Unternehmen eingeladen. Ziel war es, ein Diskussionsforum für das Modell zu schaffen und durch die Darstellung von Führungsmodellen anderer Unternehmen den Gedankenaustausch auch über die Bank hinaus zu ermöglichen. Mit der Weiterentwicklung unseres Führungsmodells haben wir in der Bank auch eine Diskussion über die Werteorientierung in unserer Zeit begonnen. Ziel dieses Prozesses ist, die soziale Verantwortung unseres Instituts und unserer Mitarbeiter zu beschreiben und zu fördern.

### Förderung des eigenen Managementnachwuchses

Wir sind seit geraumer Zeit bestrebt, Führungspositionen mit Mitarbeitern aus dem eigenen Haus zu besetzen. Vor diesem Hintergrund wurde bereits vor einigen Jahren der Nachwuchsförderkreis implementiert, der Mitarbeiter im Rahmen eines Qualifizierungsprogramms darauf vorbereitet, Führungsaufgaben im Rahmen einer Filialleitung oder einer Abteilungs- oder Bereichsleitung zu übernehmen. Im Berichtsjahr ist insgesamt sieben Mitgliedern aus dem Nachwuchsförderkreis die Verantwortung für eine Filiale bzw. eine Regionale Kreditsteuerung übertragen worden. Nur eine Position wurde durch einen externen Kandidaten besetzt. Wir werten diese Entwicklung als vollen Erfolg unserer Nachwuchsarbeit zur Vorbe-



Möglichkeit, ihre Potenziale weiterzuentwickeln. Mit diesem Modell der Managementausbildung schaffen wir eine nachhaltige Grundlage zur Stabilisierung der Unternehmenskultur der Bank und sorgen für ein hohes Maß an Kontinuität bei der Besetzung offener Positionen.

### Aus- und Weiterbildung mit hohem Stellenwert



Die Beibehaltung einer hohen fachlichen Qualifikation unserer Mitarbeiter nimmt in einer Zeit des ständigen Wandels einen hohen Stellenwert ein. Die Nutzung unseres umfassenden, bedarfsgerecht aufgebauten Seminarangebots gewährleistet die erforderliche Qualifikation unserer Mitarbeiter. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unser Angebot um funktionsbezogene EDV-Schulungen erweitert. Ein internes Trainerteam bietet, nach einer detaillierten Nutzungsanalyse in den einzelnen Funktionsgruppen, exakt auf die Zielgruppe zugeschnittene EDV-Trainings an. Ziel ist es, detaillierte Kenntnisse unserer Beratungs- und Bearbeitungswerkzeuge zu vermitteln und deren optimale und effiziente Handhabung zu gewährleisten. Der Einsatz von mobilen Schulungsräumen, die vor Ort in den Filialen zum Einsatz kommen, minimiert zeitintensive Reisetätigkeiten.

reitung auf die Übernahme von Führungsverantwortung und sind überzeugt, dass die nachhaltige Entwicklung eigener Führungskräfte dazu beiträgt, den Erfolg der Bank zu sichern.

Im Jahr 2004 hat die Bank zusätzlich den „Führungskreis“ implementiert. Dieser Kreis setzt sich zusammen aus jungen Bereichs-, Regional- und Filialleitern und eröffnet diesen die

### Betriebliches Gesundheitsmanagement ausgebaut

Das Angebot der Gesundheitsförderung durch Prävention erlangt innerhalb und außerhalb der Betriebe eine immer größere Bedeutung.

wert. Durch Angebote wie Gripeschutzimpfungen, Betriebssportgruppen und Präventionsmaßnahmen wie u. a. Rückenschule, medizinische Massage oder Walking-Kurse, tragen wir zur Förderung der Gesundheit unserer Mitarbeiter bei. Diese Angebote wurden im Geschäftsjahr von über 300 Mitarbeitern genutzt.

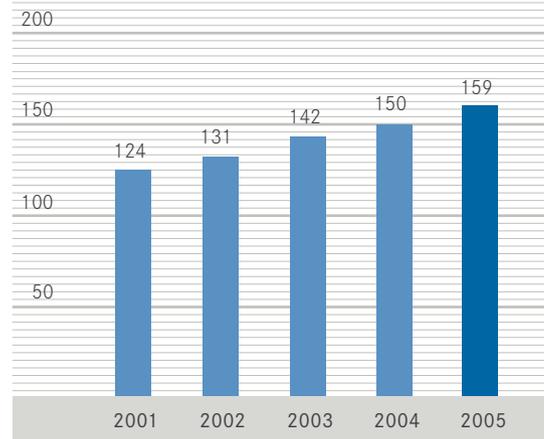
### Kennzahlen aus dem Personalbereich

Die Zahl der Mitarbeiter hat sich im Berichtsjahr um 2,5 % erhöht; am 31. Dezember 2005 waren in unserem Haus 2.007 Mitarbeiter beschäftigt. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten liegt bei 53 %. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter insgesamt beträgt 41 Jahre, die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit 12 Jahre. Der Personalaufwand brutto wuchs im Berichtsjahr um 8,7 Millionen Euro von 150,4 auf 159,1 Millionen Euro. Diese Aufwandssteigerungen sind insbesondere auf die Tarifierhöhungen und auf die neu eingestellten Mitarbeiter im abgelaufenen Jahr zurückzuführen.

Im Berichtsjahr haben 17 Auszubildende ihre Ausbildung im Berufsbild Bankkaufmann erfolgreich abgeschlossen. Davon konnten wir 13 junge Kolleginnen und Kollegen in ein Beschäftigungsverhältnis übernehmen. Sie werden uns zukünftig in verschiedenen Bereichen der Bank unterstützen. In Zukunft

### Personalaufwand

(in Mio. Euro)



wollen wir durch berufliche Erstausbildung dafür sorgen, dass wir unseren Personalbedarf zum Teil durch Auszubildende decken können. Daher haben zum 1. August 2005 wieder 21 neue Auszubildende ihre Lehre zum Bankkaufmann in unserem Haus begonnen.



# Risikobericht

## Grundsätze des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Das gezielte und kontrollierte Eingehen von Risiken ist einer der wesentlichen Bausteine eines erfolgreichen Bankgeschäfts. Um auch in Zukunft unsere Geschäftsexpansion risiko- und renditeorientiert steuern zu können, haben wir daher im Jahr 2005 wie schon in den vergangenen Jahren unsere Risikoprozesse und -methoden verfeinert und weiterentwickelt.

Den Rahmen der Risikosteuerung bilden sowohl die Geschäfts- und Kreditrisikostategie als auch die Risikoleitlinien für alle Risikoarten, die vom Vorstand der Bank definiert werden. Ihre Einhaltung wird auf Portfolioebene im Rahmen der Gesamtbanksteuerung mit Hilfe der laufenden Berichterstattung überwacht.

Dabei werden folgende Risikoarten unterschieden:

### Adressenausfallrisiko

Unter Adressenausfallrisiken werden die möglichen Verluste verstanden, die sich durch den teilweisen oder vollständigen Ausfall eines

Kreditnehmers oder Vertragspartners ergeben können. Wir unterscheiden zwischen klassischem Adressenausfallrisiko des Kundenkreditgeschäftes sowie dem Kontrahenten- und Emittentenrisiko des Handels- bzw. Treasury-Geschäfts. Das Länderrisiko als Verlust, der aufgrund von Transfer-/Konvertierungsbeschränkungen bzw. -verboten entstehen kann, stellt hier eine Unterkategorie dar. Vor dem Hintergrund der auf das Inland ausgerichteten Geschäftsstruktur des Kundenkreditgeschäftes ergeben sich Länderrisiken nur im Portfolio der Finanzinstrumente.

### Marktpreisrisiko

Unter Marktpreisrisiko verstehen wir den potenziellen Verlust, der aufgrund der Veränderung der Marktpreise (Aktienkurs-, Zinsänderungs- und Fremdwährungsrisiken) an den Märkten für unsere Positionen entstehen kann. Handelsgeschäfte werden nur im Rahmen klar definierter Kompetenzregelungen getätigt. Es dürfen nur Produkte gehandelt werden, die zuvor einen Einführungsprozess für neue Produkte durchlaufen haben. Art, Umfang und Risikopotenzial der Geschäfte werden durch ein bankinternes Limit-System begrenzt.

## Liquiditätsrisiko

Unter Liquiditätsrisiko verstehen wir die Gefahr, dass aufgrund von Änderungen des Ratings und/oder einer veränderten Liquiditätslage die Kosten für Refinanzierungen am Geld- und Kapitalmarkt steigen. Die Refinanzierungskosten unserer Bank sind abhängig vom aktuellen Zinsniveau und der Höhe der Bonitätsspreads. Der Bonitätsspread ergibt sich im Wesentlichen aus der Laufzeit der Refinanzierung und dem Rating der Bank.

## Operationelles Risiko

Unter operationellen Risiken verstehen wir die Gefahr von Verlusten, die infolge des Versagens oder der Unangemessenheit von internen Prozessen, Menschen und Systemen oder durch externe Ereignisse eintreten.

## Vertriebsleistung messen



„Im Rahmen der Weiterentwicklung der Bankergebnissteuerung haben wir in 2005 die speziell für unser Geschäft geeigneten Methoden und Steuerungsprozesse festgelegt. In der Übergangsphase können wir nun bereits für das Jahr 2006 wesentliche Elemente davon in die Vertriebsplanung und die Banksteuerung einbringen. Zielrichtung ist, die Erträge sowie die damit verbundenen Risiken und steuerbaren Kosten verursachungsgerecht abzubilden – und zwar transparent vom Team über die Filiale, die Region und das Geschäftsfeld bis hin zur Gesamtbank. Neben der Abbildung des Gesamterfolgs des Geschäftsfelds steht mit der Vertriebsleistung der aktuelle Vertriebserfolg des laufenden Jahres im Vordergrund.“

**Günther Herion, Mitglied des Vorstands  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank**

## Vertriebsrisiko

Unter Vertriebsrisiken versteht die Bank die Abweichung des realisierten Ergebnisses vom Planwert in den Marktgeschäftsfeldern mit Kundengeschäft. Vertriebsrisiken werden in den Geschäftsfeldern Privatkunden-/Filialgeschäft und Organisationen und Großkunden (sowie Wertpapiere/Institutionelle Anleger) eingegangen.

## Organisation des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Eine funktionale und organisatorische Trennung der Markt-/Vertriebsfunktionen von den Marktfolge-/Risikomanagement- und Risikocontrollingfunktionen ist bis auf die Vorstandsebene zur Vermeidung von Interessenkonflikten und der Wahrung von Objektivität umgesetzt. Risikomanagement, Risikocontrolling und Revision sind unterhalb der Ebene des Vorstands getrennt.

Die einzelnen Verantwortlichkeiten werden dabei wie folgt wahrgenommen:

Die Steuerung der Marktpreis- und Liquiditätsrisiken übernimmt das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury auf Grundlage der vom Vorstand verabschiedeten Rahmenbedingungen.

Die Marktfunktion im Kundengeschäft nehmen die Dezernate Vertrieb Privatkunden sowie Vertrieb Organisationen und Großkunden wahr.

Der Bereich Zentrale Kreditsteuerung trägt die Verantwortung für die Steuerung des gesamten Adressenausfallrisikos. Hierzu gehören neben der Einzelbonitätsbeurteilung der Kunden, Kontrahenten und Emittenten sowohl die laufende Portfolioüberwachung als auch die Verantwortung für die Kredit-





methodik und die Organisationsrichtlinien des Kreditgeschäfts.

Die Verantwortung für die Risikomessung, die Einhaltung der gesetzten Rahmenbedingungen, das Risikoreporting sowie die Qualitätssicherung der Risikodaten obliegt für alle Risikoarten dem Risikocontrolling innerhalb des Dezernates Controlling.

Der Bereich Revision unterzieht die am Risikomanagementprozess beteiligten Organisationseinheiten, die vereinbarten Prozesse, Systeme und Einzelrisiken einer regelmäßigen, unabhängigen Prüfung.

Als Überwachungsorgan werden der Aufsichtsrat sowie der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss regelmäßig über die aktuelle Risikolage sowie Maßnahmen zur Risikosteuerung und -begrenzung unterrichtet. Dies geschieht seit 2004 unter anderem auch über einen ausführlichen vierteljährlichen Risikobericht.

### Steuerung und Überwachung der Risikoarten im Einzelnen

#### Adressenausfallrisiken

In allen Portfolios wird das Adressenausfallrisiko über Einzel- bzw. Portfoliobegrenzungen limitiert und überwacht. Hierbei wird sowohl das Einzelrisiko als auch das Konzernengage-

ment/die Risikogruppe berücksichtigt. Für die verschiedenen Teilportfolios werden differenzierte Ratingansätze verwendet.

Über die APO-Masterskala werden die Ergebnisse der kundengruppenspezifischen internen Ratingverfahren als auch Ratingergebnisse Dritter vergleichbar, so dass unabhängig vom verwendeten Verfahren gleiche Ratingklassen immer die gleiche Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen.

Die Ratingergebnisse sind wesentlicher Bestandteil der Verfahren sowohl zur Einordnung von Kreditnehmern in Betreuungsstufen als auch der Kompetenzausübung und werden ebenfalls für die externe Preisgestaltung sowie die interne Ergebnisabbildung und Geschäftskalkulation genutzt.

#### Portfolio Privatkunden-/Filialgeschäft

Adressenausfallrisiken der Filialkunden werden über die sechs – der Zentralen Kreditsteuerung – Privatkundengeschäft zugeordneten – Regionalen Kreditsteuerungseinheiten im Zusammenwirken mit den Filialen gesteuert. Die von den Filialen erstellten und mit einem Marktvotum versehenen Kreditanträge werden in den Regionalen Kreditsteuerungen beurteilt, es wird ein Rating für den Kreditnehmer angestoßen und mit dem Votum der Marktfolge versehen. Auf der Grund-



lage kundenindividuell erstellter Liquiditätsberechnungen, welche die bisher erbrachten bzw. prognostizierten Einkommenszahlen sowie die Verschuldung des Kunden einbeziehen, wird unter Hinzuziehung aller Einnahmen- und Ausgabenströme privater und beruflicher Natur geprüft, ob der Kreditwunsch des Kunden wirtschaftlich nachhaltig tragbar erscheint. Bei dieser Prüfung ist die langjährige Erfahrung im Bereich der Heilberufe eine unabdingbare Voraussetzung, um zu einem ausgewogenen Krediturteil zu kommen. Die abschließende Entscheidung wird rating- und größenklassenabhängig in einer Gemeinschaftskompetenz von Markt und Marktfolge getroffen.

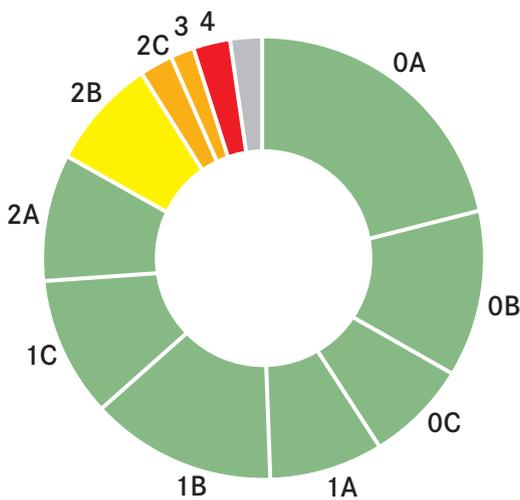
Für das Portfolio Privatkunden-/Filiengeschäft haben wir risikoarmes Geschäft definiert, bei dem Kreditentscheidungen im Zwei-Augen-Prinzip gefällt werden können. Hiervon werden vor allem Kreditgenehmigungen erfasst, die zwar in hoher Stückzahl, jedoch nur mit geringem Kreditvolumen vorkommen, soweit gleichzeitig eine gute Ratingeinstufung gegeben ist.

Die vorhandenen Prozesse der Intensivbetreuung und Problemkreditbetreuung wurden den Anforderungen der MaRisk entsprechend ausgestaltet. Die Intensivbetreuung umfasst die Erarbeitung eines Maßnahmenkataloges gemeinsam mit dem Kunden zur Behebung von Liquiditäts- oder Ertragsproblemen mit dem Ziel, ihn möglichst schnell in die Normalbetreuung zurückzuführen. Im Rahmen der Problemkreditbetreuung wird der Kunde federführend durch die in den Regionalen Kreditsteuerungen gebildeten Risikoteams betreut. Diese haben die Aufgabe, die Kunden in der Sanierungsphase zu begleiten oder, sofern eine Sanierung des Kunden aussichtslos ist, die Abwicklung des Engagements zu betreiben. Bei der Durchsetzung der Ansprüche der Bank erhalten die Regionalen Kreditsteuerungen und Filialen Unterstützung von der in der Zentralen Kreditsteuerung angesiedelten Gruppe Forderungsmanagement.

Neben einer weiteren Optimierung der Prozesse haben wir unser internes, speziell auf unsere Kundengruppe ausgerichtetes Ratingverfahren weiterentwickelt, um den Abdeckungsgrad des Portfolios noch mehr zu erhöhen. Das Ratingverfahren beinhaltet relevante Frühwarnindikatoren und erlaubt uns eine rechtzeitige Erkennung von drohenden Zahlungsstörungen.

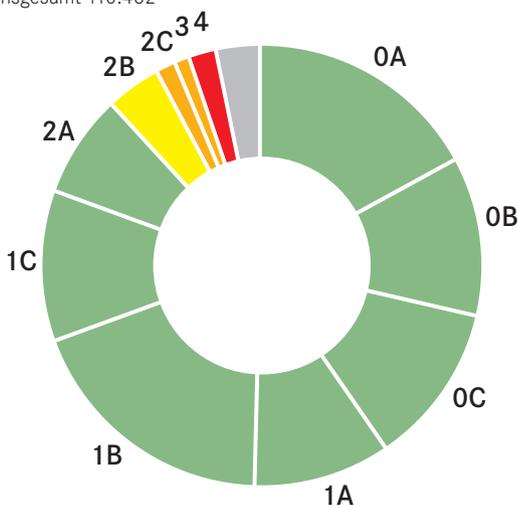
### Ratingklassenverteilung im Portfolio Privatkunden-/Filialgeschäft

**Volumenverteilung** (in Mio. €)  
 auf Basis der Inanspruchnahmen  
 insgesamt 18.783 Mio. €



Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	
1B	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1C	
2A	
2B	Engagements mit geringen Risiken
2C	Engagements mit erhöhten Risiken
3	Risikobehaftete Engagements
4	Erhöht risikobehaftete Engagements
4	Ausfallbedrohte Engagements (gemäß Definition Basel II) - Engagements mit einer Überziehung von über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr - Ausbuchung - Insolvenz
	ohne Rating

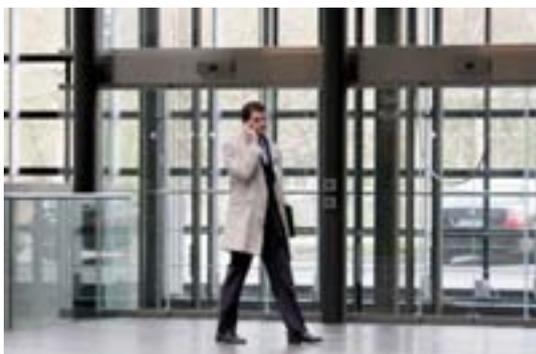
**Kreditnehmerverteilung**  
 auf Basis der Inanspruchnahmen  
 insgesamt 110.482



Die Portfolioübersicht zeigt einen sehr hohen Anteil von Kreditnehmern in guten Ratingklassen. Gleichzeitig ist noch auf die breite Streuung dieses Portfolios hinzuweisen, das sich aus knapp 170.000 Einzelkreditnehmern zusammensetzt. Das größte Einzelrisiko macht weniger als 0,1 % des gesamten Kreditvolumens des Teilportfolios aus.

## Portfolio Organisationen und Großkunden

Diesem Portfolio ordnen wir Standesorganisationen, Unternehmen im Heilberufsumfeld und Neue Versorgungsstrukturen zu. Auf der Marktseite ist das Dezernat Vertrieb Organisationen und Großkunden für die Betreuung und Erstvotierung der eingegangenen Risiken verantwortlich. Die Marktfolgefunktion wird von der Zentralen Kreditsteuerung Firmenkunden/Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente wahrgenommen. Hierzu gehören die Votierung der vorgelegten Anträge und die



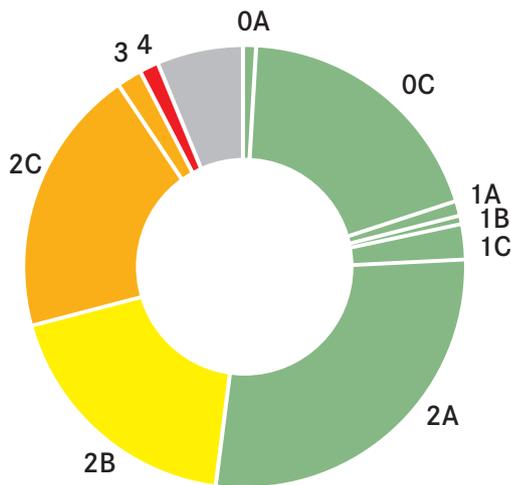
laufende Überwachung des Einzelkredits, aber auch des Portfolios.

Im Firmenkundengeschäft wird zur Beurteilung der Unternehmensrisiken das Ratingverfahren des Bank-Verlages, eine Poollösung des Bundesverbandes Deutscher Banken, genutzt. Im vergangenen Jahr konnte hiermit eine über 90%ige Abdeckung des Portfolios erreicht werden.

Für das Portfolio Neue Versorgungsstrukturen, das im Wesentlichen Finanzierungen für Spezialimmobilien zur Nutzung durch Medizinische Versorgungszentren umfasst, wurde in 2005 ein Einstufungsverfahren entsprechend der Kriterien für die einfache Risikogewichtung von Spezialfinanzierungen nach Basel II entwickelt. Das Verfahren berücksichtigt die Besonderheiten des Gesundheitsmarkts sowie von Spezialimmobilien für Heilberufsangehörige und erlaubt mit Hilfe von qualitativen und quantitativen Kriterien eine strukturierte und konsistente Analyse der Einzelprojekte. Dieses Verfahren wird seit dem 3. Quartal 2005 auf jedes Neugeschäft angewandt. Alle Bestandsgeschäfte wurden im Rahmen der Umsetzung mit einem Rating versehen.

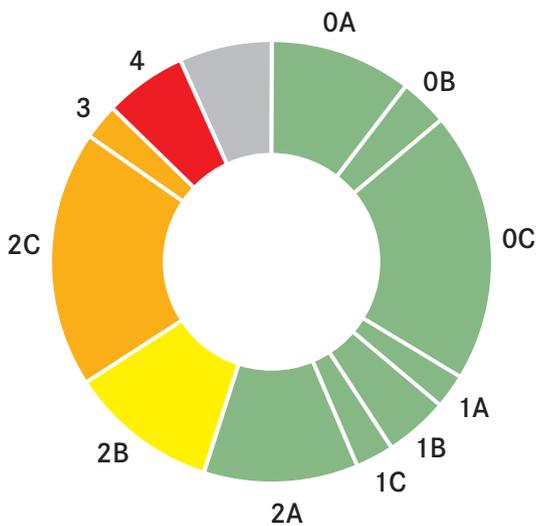
### Ratingklassenverteilung im Portfolio Organisationen und Großkunden

**Volumenverteilung** (in Mio. €)  
 auf Basis der Inanspruchnahmen  
 insgesamt 1.536 Mio. €



Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1B	
1C	
2A	Engagements mit geringen Risiken
2B	Engagements mit erhöhten Risiken
2C	Risikobehaftete Engagements
3	Erhöht risikobehaftete Engagements
4	Ausfallbedrohte Engagements (gemäß Definition Basel II) - Engagements mit einer Überziehung von über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr - Ausbuchung - Insolvenz
	ohne Rating

**Kreditnehmerverteilung**  
 auf Basis der Inanspruchnahmen  
 insgesamt 282



Das Portfolio Organisationen und Großkunden zeigt einen Risikoschwerpunkt in den Ratingklassen 2B und 2C. Diese Ratingklassen dürfen nicht als erhöhtes Risiko gewertet werden, sondern sind typisch für ein mittelständisches Firmenkundenportfolio.

### Portfolio Finanzinstrumente

Im Portfolio Finanzinstrumente sind die Geld- und Kapitalmarktanlagen sowie derivative Geschäfte des Bereichs Treasury/Liquiditätssteuerung zusammengefasst. Darüber hinaus werden – im Interesse der Kunden des Bereichs Wertpapiere Institutionelle Anleger – Risiken aus dem Devisen- und Wertpapierhandel sowie aus Anschubfinanzierungen bzw. Co-Investments in Fondsprodukten eingegangen.

Die liquiditäts- und ertragsorientierte Anlage freier Mittel dient sowohl dem Liquiditäts- und Bilanzstrukturmanagement als auch der Steuerung der Gesamtzinsposition der Bank.

Zur Reduzierung des Kontrahentenrisikos aus derivativen Handelsgeschäften werden produktübergreifende Netting-Rahmenverträge

abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2005 wurde darüber hinaus ein Collateral Management System für das Derivategeschäft eingeführt, um bei gestiegenem Geschäftsvolumen eine Risikoausweitung zu vermeiden.

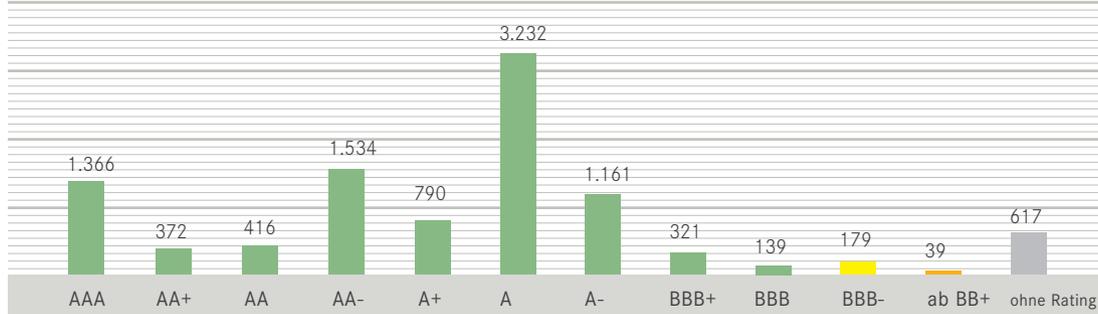
Im Portfolio Finanzinstrumente werden in geringem Umfang Länderrisiken eingegangen. Die bestehenden Länderrisiken betreffen überwiegend Länder der Europäischen Union und die USA; nur bei strukturierten Finanzprodukten können auch andere Länder betroffen sein. Begrenzungen für Länderrisiken wurden aufgrund ihres geringen Umfangs nicht festgelegt.

Die Steuerung der Ausfallrisiken erfolgt in der Zentralen Kreditsteuerung Firmenkunden/Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente, die Messung und Überwachung im Riskocontrolling.

### Ratingklassenverteilung im Portfolio Finanzinstrumente\*

#### Volumenverteilung

(in Mio. €) auf Basis der Inanspruchnahmen insgesamt 10.166 Mio. €

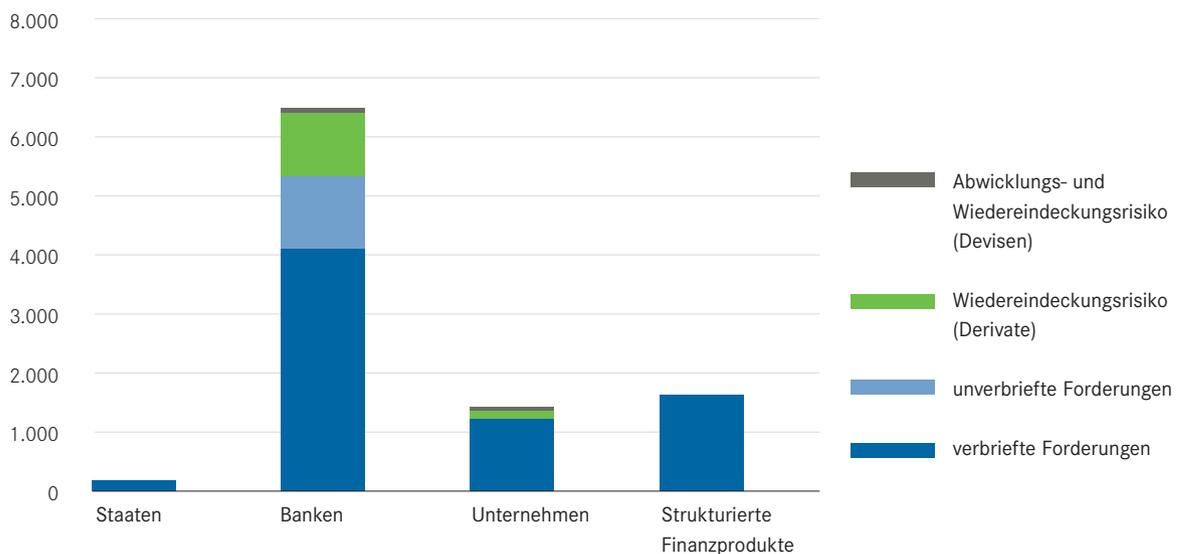


\* beinhaltet Geldhandel, Liquiditätsanlagen und Derivate

## Finanzinstrumente nach Branchen und Risikoarten

Branche	verbriefte Forderungen	unverbriefte Forderungen	Derivate	Devisen	Summe
	(Buchwert Mio. €)	(Buchwert Mio. €)	(KÄB Mio. €)	(KÄB Mio. €)	
Staaten	162	6	0	14	182
Banken	4.289	1.310	1.150	45	6.794
Unternehmen	1.233	0	131	127	1.491
Strukturierte Finanzprodukte	1.699	0	0	0	1.699
<b>Summe</b>	<b>7.383</b>	<b>1.316</b>	<b>1.282</b>	<b>186</b>	<b>10.166</b>

Volumina = Inanspruchnahmen (Stichtag) auf Basis von Buchwerten bzw. Kreditäquivalenzbeträgen (KÄB) in Mio. €



Die Ratingverteilung spiegelt die konservative Risikopolitik der Bank wider. Hinter den AAA gerateten Transaktionen verbergen sich vor allem ABS-Strukturen. Ein weiterer Schwerpunkt des Portfolios liegt bei Derivate- und Geldhandelslinien von A gerateten Banken.

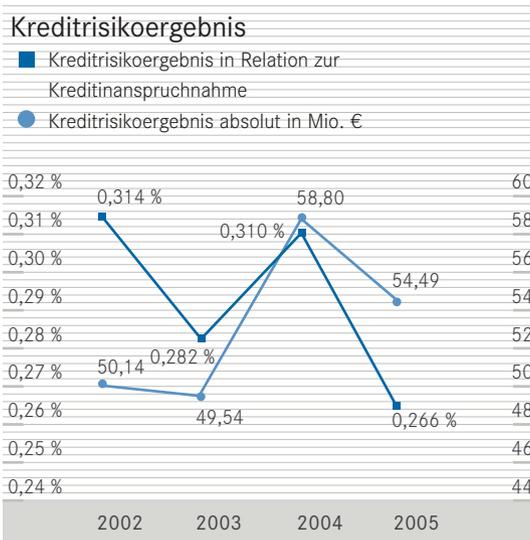
## Portfolio Beteiligungen

Die verantwortlichen Fachbereiche und der Beteiligungsausschuss begleiten die Entwicklung der Beteiligungen fortlaufend und berichteten unter anderem über den quartalsweise erstellten Beteiligungsbericht an den Vorstand. Der Aufsichtsrat und der Wirtschafts- und Finanzausschuss werden über die Entwicklung des Beteiligungsportfolios regelmäßig informiert und in Entscheidungen mit einbezogen.

Ende September 2005 hat sich die Bank mit 51 % an der irischen Asset-Management-Gesellschaft AC Capital Partners Ltd. beteiligt, in deren Produktentwicklungen die Bank im Rahmen ihrer Eigenanlagen bereits seit einigen Jahren investiert. Mit der mehrheitlichen Beteiligung haben wir unsere Kompetenz in alternative Kapitalanlagen für unsere institutionellen Kunden sowie in der Eigenanlage der Bank weiter ausgebaut.

## Risikovorsorge und besondere Risikoentwicklungen

Wie auch in den vergangenen Jahren hat die Bank zum 31.12.2005 eine ausreichende Risikovorsorge für alle Kreditrisiken getroffen. Die dargestellte Grafik zeigt die Entwicklung der GuV-Belastung durch Einzelwertberichtigungen seit 2002:



Im Portfolio Privatkunden-/Filiengeschäft wurde auch im Jahr 2005 die Politik der vorsichtigen Bewertung von Risiken aufrechterhalten. Im Verhältnis zum ausgereichten Kreditvolumen liegen die im Jahr 2005 gebildeten Wertberichtigungen weiterhin auf dem Niveau der Vorjahre. Größere Einzelrisiken waren nicht mit Wertberichtigungen zu belegen.

Risikokonzentrationen sind weder in einzelnen heilberuflichen Fachgruppen noch regional zu verzeichnen.

Im Portfolio Organisationen und Großkunden traten im Geschäftsjahr keine nennenswerten Risiken auf, so dass nur eine geringfügige Risikovorsorge eingestellt wurde.



Der Bank wurde im Januar 2005 eine Klageschrift der BKK für Heilberufe zugestellt, deren Bewertung wir im letzten Geschäftsbericht ausführlich dargestellt haben. Das Landgericht Düsseldorf hat mit Entscheidung vom 2. Mai 2006 die Klage der BKK für Heilberufe gegen die APO-Bank in der ersten Instanz abgewiesen. Die Bank, die diese Klage von vornherein als gegenstandslos bezeichnet hat, sieht sich durch das Gericht in ihrer Auffassung bestätigt.

Nach dem Bilanzstichtag haben sich keine wesentlichen zusätzlichen Risiken ergeben. Wir erwarten auch für das laufende Jahr eine Wertberichtigungsquote, die sich auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts der Bank bewegt.

### Marktpreisrisiken

Das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury ist für die Steuerung der Marktpreisrisiken verantwortlich, die Messung und Überwachung der Risiken obliegt dem Risikocontrolling.

Bei den Marktpreisrisiken der Bank ist das Zinsänderungsrisiko ausschlaggebend. Andere Formen des Marktpreisrisikos sind von untergeordneter Bedeutung.

Wesentliches Element der Steuerung der Marktpreisrisiken ist ein differenziertes Limitsystem, welches das Risiko der verschiedenen Portfolios bzw. auf Gesamtbankebene marktwertorientiert begrenzt. Hierbei werden verschiedene Szenarien zugrunde gelegt, die sowohl Normal- als auch Stressbetrachtungen berücksichtigen. Die Ergebnisse werden nicht nur hinsichtlich des Limitsystems analysiert, sondern fließen auch in die Planungsrechnung der Bank ein.

### Stichtagsbetrachtung der Limit-Ausnutzung 2005

(Maximum jeweils 100 %)

	31.03.2005	30.06.2005	30.09.2005	31.12.2005
<b>Marktpreisrisiken</b>				
<b>Währungsrisiken</b>				
Devisen/Sorten/Edelmetalle	16,6 %	23,3 %	20,2 %	23,4 %
<b>Zinsänderungsrisiken</b>				
Geldhandel	58,4 %	63,7 %	50,1 %	60,8 %
Liquiditätsreserve	66,8 %	69,9 %	85,9 %	94,2 %

## Liquiditätsrisiken

Der Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung ist für die Steuerung des Liquiditätsrisikos verantwortlich, die unter Einhaltung der externen Rahmenbedingungen stattfindet. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, werden regelmäßig Liquiditätsanalysen und Cash-flow-Prognosen erstellt. Zur Sicherung ausreichender Liquidität halten wir börsengängige, zinsvariable Wertpapiere, die jederzeit veräußert bzw. beliehen werden können. Die Liquiditätsreserve der Bank wurde wie in den Vorjahren mit unverändert erstklassigen Bonitätsrisiken deutlich ausgebaut.

## Operationelle Risiken

Die Steuerungsinstrumente für das Management operationaler Risiken wurden weiterentwickelt und in den Geschäftsbetrieb integriert. Das Kernstück sind dabei die regelmäßige Analyse und Identifizierung von Schwachstellen sowie die Optimierungsmöglichkeiten von Prozessen. Hierzu werden regelmäßig Analysen mit den dezentralen OpRisk-Managern in den einzelnen Geschäftsbereichen durchgeführt. Ferner wurde eine Schadensfalldatenbank für die in den Geschäftsbereichen aufgetretenen Schadensfälle aufgebaut. Im Rahmen der quartalsmäßigen OpRisk-Berichterstattung wird der Gesamtvorstand über die Risikosituation informiert.

Aufgrund der bisher durchgeführten Risikoanalysen erwarten wir nur geringe finanzielle Risiken für unser Haus. Für alle erkannten Risiken wurden Maßnahmen zur Vermeidung ergriffen, Möglichkeiten der Früherkennung und Notfallkonzepte geschaffen.

## Vertriebsrisiken

In 2005 hat die Bank erstmals ein Verfahren zur Quantifizierung der Vertriebsrisiken aufgesetzt. Im Rahmen der monatlichen Ergebnisabbildung und der quartalsmäßigen Risikoberichterstattung wird der Gesamtvorstand über die Risikosituation informiert und es werden – wenn notwendig – Maßnahmen ergriffen. Die bislang durchgeführten Analysen lassen nur marginale Abweichungen erwarten.

## Risikotragfähigkeit als Instrument der Gesamtbanksteuerung

Basis unseres Risikomanagements ist die kontinuierliche Identifizierung, Messung und Überwachung aller Risiken aus den Geschäftsaktivitäten der Bank. Zur Erfüllung der gestiegenen internen Ansprüche an unser Risikomanagement und der neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen haben wir unser Risikotragfähigkeitskonzept weiterentwickelt. Zentraler Ansatz ist der Grundgedanke, dass alle erwarteten Verluste über die Marge des

Geschäftes bereits geplant und berücksichtigt sind und nur noch für unerwartete Verluste besondere Deckungsmittel zur Verfügung gestellt werden müssen. Diese Deckungsmittel, in der Bank als Risikodeckungsmasse definiert, sind Teil des Risikodeckungspotenzials, das im Verlustfall zur Risikodeckung genutzt werden kann, ohne den Fortbestand der Bank zu gefährden. Im Weiteren wird die Risikodeckungsmasse auf die Risikofelder der Bank verteilt und limitiert. Die identifizierten Risiken werden von uns gemessen und auf die Limite angerechnet. Im Rahmen der quartalsweisen Risikoberichterstattung werden sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat über die aktuelle Situation informiert.

Im Berichtsjahr konnte die Bank jederzeit alle potenziellen Risiken tragen und dem Dividendenanspruch der Mitglieder einschließlich der hierauf entfallenden Steuern nachkommen.

### Ausblick

#### MaRisk

Am 20.12.2005 veröffentlichte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), die die bisherigen Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft (MaK), das Handelsgeschäft (MaH) und die interne Revision (MaiR) ersetzen. Hiermit ist der Rahmen

für die Umsetzung der qualitativen Bankenaufsicht nach Basel II geschaffen worden.

Die Bank hat ein Projekt etabliert, das nach einer Soll-Ist-Analyse den konkreten Handlungsbedarf identifizieren wird. Wir gehen davon aus, dass in vielen Teilbereichen die Bank die Anforderungen erfüllt und die notwendigen Anpassungen fristgerecht umgesetzt werden.

#### Basel II/IRBA-Zulassung

Ziel der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung ist die Sicherung der Stabilität des Bankensystems und eine risikoadjustierte Eigenkapitalunterlegung. Bereits in den Vorjahren wurde ein umfangreiches bankweites Projekt zur Umsetzung der voraussichtlichen Regelungen der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung begonnen, das an einen auch vorstandsseitig besetzten „Prozesslenkungs-kreis Kredit“ berichtet. Das Projekt verläuft planmäßig. Die Bank hat Anfang 2006 den Antrag auf Zulassung des auf internen Ratingverfahren basierenden Ansatzes gestellt und ist zuversichtlich, Anfang 2007 für das Portfolio Privatkunden-/Filiengeschäft die Genehmigung zu erhalten. Die weiteren Portfolios werden sukzessive folgen.

Wir gehen davon aus, dass verfeinerte Methoden der Risikomessung in Kombination mit

dem vorteilhaften Risikoprofil der Bank die Eigenkapitalbelastung vermindern werden. Proberechnungen, auch im Rahmen unserer Teilnahme an den von der Bankenaufsicht 2005 durchgeführten Quantitative Impact Studies (QIS) 4 und 5, bestätigen dies nachhaltig.

### Zusammenfassende Darstellung der Risikolage

Die Bank verfolgt weiter konsequent eine konservative Risikopolitik. Die maßgeblichen Risiken werden eng überwacht und Maßnahmen zur Begrenzung getroffen. Die getroffene Risikovorsorge deckt alle erkennbaren Risiken ab. Trotz der schon eingetretenen und sich für die Zukunft abzeichnenden Veränderungen im Gesundheitswesen gehen wir davon

aus, dass sich das Risikopotenzial unseres Portfolios nicht verschlechtern wird. Die auf Basis unserer besonderen Kompetenz bei Geschäften mit den Heilberufsangehörigen entwickelten Ratingsysteme und Risikosteuerungsprozesse, welche einer steten Weiterentwicklung unterliegen, sichern eine frühzeitige Information über Veränderungen der Risikolage der Bank und gestatten uns somit eine aktive Risikobegrenzung im Zusammenspiel mit unseren Kunden.





## Rating

### Rating als Wettbewerbsfaktor

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank stellt sich seit 1998 respektive seit 1999 regelmäßig einer kritischen Bestandsaufnahme und Bonitätsbewertung durch die renommierten und international anerkannten Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's. Die Bank erhält hierbei sowohl ein langfristiges als auch ein kurzfristiges Rating. In diese Bewertungen fließen alle Aspekte ein, die für die Bonität eines Kreditinstitutes relevant sind, also auch für die Fähigkeit, künftige Einlagenverpflichtungen zu erfüllen.

Der zentrale Vorteil eines externen Ratings liegt im Zugang zum Kapitalmarkt. War es bis Anfang 2000 zumindest am nationalen Kapitalmarkt noch möglich, eine Anleihe ohne das Rating einer anerkannten Ratingagentur zu platzieren, so gilt dies heute nicht mehr. Auch unsere Bank refinanziert ihr Aktivwachstum zunehmend am internationalen Kapitalmarkt. Unser externes Rating ist damit ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser wachstumorientiertes Geschäftsmodell.

### Ratings der APO-Bank

Im Geschäftsjahr 2005 hat Standard & Poor's das Langfristrating der APO-Bank von „A-“ auf „A“ bzw. das Kurzfristrating von „A-2“ auf „A-1“ angehoben. Der Ausblick bleibt unverändert stabil. Moody's hat das bisherige Rating von „A2“ (Langfristrating) und „Prime-1“ (Kurzfristrating) bestätigt. Der Ausblick bleibt auch bei Moody's weiterhin stabil.

Darüber hinaus hat die Ratingagentur FitchRatings im Oktober 2005 erstmals ein so genanntes Verbundrating für den genossenschaftlichen Finanzverbund erteilt. Bei stabilem Ausblick wurde das Langfristrating mit „A+“ und das Kurzfristrating mit „F-1“ eingestuft. Das Verbundrating gilt gleichzeitig für alle dem genossenschaftlichen Finanzverbund angeschlossenen Einzelinstitute, die Mitglied in der Sicherungseinrichtung des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sind, also auch für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank. Neben den bestehenden Ratings von Moody's und Standard & Poor's wird die Bonität der APO-Bank somit indirekt auch durch die dritte international anerkannte Ratingagentur positiv bewertet.

Wesentliche Gründe für die gute Bonitätsbeurteilung sind die stabilen finanzwirtschaftlichen Fundamentaldaten und das gute Risikoprofil unserer Bank, ihre Marktposition und die Zukunftsfähigkeit ihres fokussierten Geschäftsmodells sowie die Einbindung in die Sicherungssysteme des genossenschaftlichen Finanzverbundes. Die positive Bonitätseinschätzung der Ratingagenturen und das Ver-

trauen in die langfristige Kreditwürdigkeit der Bank finden ihren Niederschlag auch in der nochmals deutlich ausgeweiteten Basis von internationalen Investoren.

## Unternehmens- und Führungskultur



„Bitte vergessen wir nie, dass in unserer zunehmend vernetzten, komplexen und anonymen Welt einer den anderen braucht. Achten, respektieren und wertschätzen wir also einander; die Deutsche Apotheker- und Ärztebank will auch in dieser Beziehung Maßstäbe setzen. Deshalb hat der Vorstand Mitte August letzten Jahres unter den Leitenden eine Wertediskussion angestoßen und beschlossen, diesen Aspekten unserer Unternehmens- und Führungskultur besondere Aufmerksamkeit zu schenken.“

**Günter Preuß, Sprecher des Vorstands  
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank**

## Ausblick



### Kundenbedürfnisse und Rentabilität im Fokus

Die Profitabilität und Effizienz der Bank wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr wiederum verbessert. Ein Blick auf die mehrjährige Entwicklung der Betriebsergebnisse und Rentabilitätskennziffern zeigt, dass unser Fokus auf intelligentem Wachstum der Erträge und sparsamem Umgang mit den Ressourcen liegt. So werden wir unsere Anstrengungen, die Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen und die Rentabilität der Bank an internationalen Standards auszurichten, auch künftig mit unverminderter Intensität fortführen. Dabei legen wir unverändert besonderen Wert auf die Beibehaltung des guten Risikoprofils bei Wahrung einer risikoadäquaten Kapitalbasis.

### Marktchancen konsequent nutzen

Als Grundlage für eine erfolgreiche Entwicklung im Geschäftsjahr 2006 streben wir auch weiterhin ein qualitätsorientiertes Wachstum im Kreditgeschäft sowie bei den damit verbundenen Cross-Selling-Produkten an. Um unsere Wachstums- und Ertragsziele zu errei-

chen, wollen wir zum einen unsere Kundenbasis konsequent weiter ausbauen und zum anderen die Betreuung unserer bestehenden Kunden durch das eingeführte aktive Bestandskundenmanagement kontinuierlich verbessern. Unser Ziel ist eine individuelle, an den Lebensphasen unserer Kunden orientierte Betreuung. Unterstützt durch neue Geschäftsstellen und den Ausbau des Multi-Channel-Bankings wollen wir vorhandene Markt- und Kundenpotenziale erschließen und die Beziehung zu unseren Kunden intensivieren.

Zudem werden wir die Chancen nutzen, die sich aus den Veränderungen im Gesundheitswesen ergeben, und unsere Kunden in dem sich wandelnden Heilberufsumfeld aktiv begleiten. Hierunter fällt beispielsweise die Unterstützung neuer Versorgungsstrukturen und von Unternehmen, die im Gesundheitsmarkt tätig sind.

### Fortsetzung des positiven Trends

Unter diesen Prämissen gehen wir von einer erneuten Zunahme des Zinsüberschusses aus. Im Provisionsbereich planen wir – ge-

tragen durch die erfolgreiche Fortsetzung unserer neuen Wertpapierstrategie mit dem Schwerpunkt Asset Management für unsere Kunden – ein Ergebnis, das nahezu das Rekordniveau aus dem Berichtsjahr 2005 erreicht.

Auf der Kostenseite erwarten wir einen moderaten, im Vergleich zum Ertrags- und Volumenwachstum unterdurchschnittlichen Zuwachs. Wesentliche Gründe für den Anstieg sind die Geschäftsausweitung und die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben. Daneben investieren wir im Rahmen des strategischen Kostenmanagements in Projekte zur Service- und Effizienzverbesserung, die zur langfristigen Steigerung der Produktivität und Dienstleistungsqualität beitragen. Die Aufwandsrentabilität dürfte sich 2006 mit Blick auf die eingeleiteten Maßnahmen zur Prozessoptimierung und die strategischen Zukunftsinvestitionen zur langfristigen Ertragssicherung nochmals verbessern.

### **Stabile Risikolage und Kapitalausstattung**

Die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft wird im Jahr 2006 nach den heutigen Erkenntnissen, wie in den Vorjahren, eine stabile Entwicklung aufweisen. Sie spiegelt die solide Kreditqualität, die durch unsere langjährige Markterfahrung und professionelle Risikosteuerungsinstrumente unterstützt wird, wider und berücksichtigt das geplante organische Kreditwachstum der Bank.

Mit Blick auf die erreichte Kapitalausstattung und die bevorstehende Umsetzung von

Basel II, aus der wir wegen der Qualität unseres Kreditportfolios vom Geschäftsjahr 2007 an Eigenkapitalentlastungseffekte erwarten, planen wir bei einem erneut starken Aktivwachstum temporär eine leicht reduzierte Kernkapitalquote auf weiterhin gutem Niveau.

### **Gutes Prädikat für 2006 erwartet**

Unter diesen Voraussetzungen, die im Einklang mit den Ergebnissen des ersten Quartals 2006 stehen, rechnen wir mit Betriebsergebnissen, die über den Höchstwerten des Vorjahres liegen. Damit einher geht eine nochmalige Verbesserung der Aufwandsrentabilität von 56,5% im Vorjahr auf rund 56% im Jahr 2006. Die Zinsspanne dürfte weitgehend stabil bleiben. Bei der Eigenkapitalrentabilität gehen wir davon aus, dass wir den Vorjahreswert von 14,1% nochmals übertreffen können. Wenn wir das Geschäftsjahr 2005 mit dem Prädikat „sehr zufrieden stellend“ versehen, so wird diese Benotung aus heutiger Sicht sicherlich auch für das laufende Jahr 2006 gelten können.

# Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich in Erfüllung seiner gesetzlichen und satzungsgemäßen Aufgaben vom Vorstand während des Geschäftsjahres regelmäßig über alle wesentlichen Vorgänge in den turnusmäßigen Sitzungen, in den Sitzungen des Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschusses, des Wirtschafts- und Finanzausschusses sowie des Personalausschusses unterrichten lassen.

Dabei wurden grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik auf dem Anlage- und Kreditsektor sowie in den übrigen Dienstleistungsbereichen ebenso erörtert wie die Ertragsentwicklung und wichtige Einzelvorgänge. Besonderen Raum nahm die Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heilberufssektor in ihren Auswirkungen auf die Bank ein. Die aufgrund gesetzlicher und satzungsgemäßer Bestimmungen zur Genehmigung vorgelegten Geschäfte wurden intensiv behandelt.

Gegenstand eingehender Beratungen waren darüber hinaus die allgemeine wirtschaftliche Lage der Heilberufsangehörigen, die in diesem Zusammenhang von der Bank konzipierten Fördermaßnahmen zur Stabilisierung der finanziellen Basis ihrer Kunden sowie die Projekte und Maßnahmen im Rahmen der Reorganisation der Bank und ihrer zukünftigen strategischen Ausrichtung.

Die PricewaterhouseCoopers AG - Wirtschaftsprüfungsgesellschaft - hat für den Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e. V. die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2005 durchgeführt. Nach dem erteilten uneingeschränkten Bestätigungsvermerk entsprechen sie Gesetz und Satzung. Der Aufsichtsrat hat vom Ergebnis der Prüfung zustimmend Kenntnis genommen.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Jahresüberschusses geprüft, für richtig befunden und befürwortet den Vorschlag des Vorstands zur Gewinnverwendung. Der Vorschlag entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der „Corporate Governance Kodex“ der Deutschen Apotheker- und Ärztebank wird im Juni dieses Jahres an die neuen Vorgaben angepasst. Die aktuell gültige

Fassung des Kodexes und die gemeinsame Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat werden im Internetauftritt der Bank veröffentlicht. Die Entsprechenserklärung ist außerdem in diesem Geschäftsbericht wiedergegeben.

Am 12. November 2005 verstarb Herr Dr. med. dent. Dieter Dahlmann, Mitglied des Aufsichtsrats unserer Bank, dessen verdienstvolles Wirken an anderer Stelle dieses Geschäftsberichts gewürdigt wird. Durch Beschluss des Amtsgerichts Düsseldorf vom 20. Januar 2006 wurde Herr Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp, Lübbecke, zum Ersatzmitglied bestellt.

Aus dem Aufsichtsrat scheiden nach § 24 Abs. 8 der Satzung in diesem Jahr aus:

Apotheker Hermann-Stefan Keller  
Prof. Dr. med. Jörg-Dietrich Hoppe  
Dr. med. dent. Dieter Dahlmann (verstorben)  
Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp (Ersatz für Dr. Dahlmann)

Eine Wiederwahl ist möglich.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 16. September 2005 beschlossen, Herrn Claus-Harald Wilsing nach Ablauf des üblichen Bestellungsverfahrens in den Vorstand des Instituts zu berufen.

Herr Wilsing ist seit dem 1. Januar 2006 für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank tätig.

Düsseldorf, im Mai 2006  
Der Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing  
Vorsitzender



Jährliche Entsprechungserklärung  
in Anlehnung an § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG (APO-Bank) erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers am 4. Juli 2003 bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde:

- 1) *Die Bank verpflichtet sich zur Einhaltung des Kodexes unter Wahrung der Belange des Genossenschaftsrechts, dem die Bank als eingetragene Genossenschaft Rechnung zu tragen hat.*

Dies führt zu Abweichungen zum empfohlenen Standard des Kodexes vor allem in folgenden Regelungsbereichen:

- Aktionäre und Hauptversammlung (Kodex Ziff. 2)
- Übernahmeangebote (Kodex Ziff. 3.7)
- Erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrates (Kodex Ziff. 5.4.5)
- Abschlussprüfung (Kodex Ziff. 7.2)

- 2) *Schließt die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat eine D&O-Versicherung ab, so soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden (Kodex Ziff. 3.8).*

Bei der bestehenden Directors-&Officers-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat ist bisher kein Selbstbehalt vereinbart worden.

Eine Selbstbeteiligung an Schadensregulierungen der D&O-Versicherung ist u. E. nicht dazu geeignet, zusätzliche Motivation zum pflichtgemäßen Handeln der Organmitglieder zu erreichen. Im Übrigen bleibt die strafrechtliche Verantwortung des Organmitglieds bei grob fahrlässigen Handlungen

oder Untreue unbeschadet der Ausgestaltung der D&O-Versicherung bestehen.

- 3) *Der Vorsitzende des Aufsichtsrates soll die Hauptversammlung über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung unterrichten (Kodex Ziff. 4.2.3).*

Die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung werden im Geschäftsbericht bekannt gemacht. Dieser liegt der Vertreterversammlung bei der Feststellung des Jahresabschlusses vor.

- 4) *Die Vergütung der Vorstandsmitglieder soll im Anhang des Konzernabschlusses aufgeteilt nach Fixum, erfolgsbezogenen Komponenten und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung ausgewiesen werden. Die Angaben sollen individualisiert erfolgen (Kodex Ziff. 4.2.4).*

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird summarisch im Anhang des Geschäftsberichtes ausgewiesen. Der erfolgsabhängige Teil der angegebenen Gesamtvergütung wird hierbei als durchschnittlicher Prozentsatz genannt. Diese Angaben sind wesentlich für die Beurteilung, ob die Aufteilung der Vergütung in garantierte und erfolgsabhängige Teile angemessen ist und die erforderlichen Leistungsanreize für die Vorstandsmitglieder geschaffen werden.

Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung, wie Aktienoptionen oder vergleichbare Gestaltungen, bestehen derzeit nicht.

- 5) *Bei der Aufsichtsratsvergütung sollen auch der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen berücksichtigt werden (Kodex Ziff. 5.4.5).*

Die Vorsitzenden und die Mitglieder der Ausschüsse erhalten derzeit keine zusätzliche Vergütung.

6) *Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder soll im Anhang des Konzernabschlusses individualisiert, aufgegliedert nach Bestandteilen, ausgewiesen werden (Kodex Ziff. 5.4.5).*

Die Höhe der festen Vergütung legt die Vertreterversammlung fest. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nach den Vorschriften des Genossenschaftsgesetzes nicht zulässig. Die Informationen über die Gesamtvergütung des Aufsichtsrates halten wir für ausreichend.

7) *Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte sollen unter Beachtung international anerkannter Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt werden (Kodex Ziff. 7.1.1).*

Der Jahresabschluss und die Zwischenberichte werden unter Beachtung der handelsrechtlichen Bestimmungen der nationalen Vorschriften des HGB aufgestellt, die auch Grundlage für die Besteuerung sind.

Eine Anpassung der Entsprechenserklärung an die Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 erfolgt im Juni 2006.

Düsseldorf, den 17. März 2006

Für den Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing

Der Vorstand

Günter Preuß  
Dr. Franz Georg Brune  
Gerhard K. Girner  
Günther Herion  
Werner Albert Schuster

Claus-Harald Wilsing  
Generalbevollmächtigter

## Wir gedenken unserer Toten

**Dr. med. dent. Dieter Dahlmann**  
**Mitglied des Aufsichtsrats der Bank**

**Dr. med. Klaus Dehler**  
**Mitglied des Ältestenrats der Bank**

Mit den Verstorbenen verließen uns Persönlichkeiten, deren erfahrene Ratgebung unserer Bank über viele Jahre hinweg durch ihr verdienstvolles Wirken im Aufsichtsrat zugute kam. Sie blieben der Bank bis zu ihrem Tode in besonderer Weise verbunden.

**Dr. Helmuth Klotz**

**Dr. med. Wilfried König**

**Dr. Erich Pankok**

**Friedrich-Wilhelm von der Linde**

**Prof. Dr. med. vet. Helmut Scheunemann**

Die Verstorbenen waren der Bank als Mitglieder unserer Gremien eng verbunden. Mit ihnen verlieren wir gute Freunde und geschätzte Begleiter im Bemühen um die Weiterentwicklung unseres Instituts.

Wir werden den Verstorbenen ein ehrendes Gedenken bewahren.



# Jahresabschluss 2005

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Anhang

Aktivseite	€	€	€	€	Vorjahr T €
<b>1. Barreserve</b>					
a) Kassenbestand			25.211.449,77		21.308
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			4.392.009,79		31.478
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	4.392.009,79				(31.478)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	29.603.459,56	0
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>					
a) täglich fällig			229.221.921,32		110.543
b) andere Forderungen			1.623.615.199,56	1.852.837.120,88	1.666.001
<b>4. Forderungen an Kunden</b>				19.574.524.969,28	18.206.302
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	3.021.091.660,96				(2.873.169)
Kommunalkredite	219.471.881,99				(241.085)
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		1.183.379.774,16	1.183.379.774,16		860.614
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	49.900.978,20				(49.817)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		79.189.848,08			100.292
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	79.189.848,08				(100.292)
bb) von anderen Emittenten		3.729.328.242,60	3.808.518.090,68		3.680.945
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.275.792.023,57				(2.312.633)
c) eigene Schuldverschreibungen			72.592.006,76	5.064.489.871,60	79.125
Nennbetrag	70.979.367,90				(76.962)
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>				1.698.969.002,77	1.496.638
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>					
a) Beteiligungen			7.487.730,62		7.415
darunter: an Kreditinstituten	116.460,01				(277)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			8.844,13	7.496.574,75	6.249
darunter: bei Kreditgenossenschaften	102,26				(6.240)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>				131.820.368,64	47.863
darunter: an Kreditinstituten	3.262.690,66				(3.429)
an Finanzdienstleistungsinstituten	53.015.844,54				(1.292)
<b>9. Treuhandvermögen</b>				2.790.462,19	2.825
darunter: Treuhandkredite	52.941,56				(87)
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>				0,00	0
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>				6.273.735,00	0
<b>12. Sachanlagen</b>				210.390.579,15	218.829
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>				994.917.928,58	748.656
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				70.331.133,47	63.511
<b>Summe der Aktiva</b>				29.644.445.205,87	27.348.594

Passivseite	€	€	€	€	Vorjahr T €
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>					
a) täglich fällig			1.430.835.069,80		415.913
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			6.544.907.789,01	<b>7.975.742.858,81</b>	5.606.209
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		222.972.937,96			231.287
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		270.498.845,00	493.471.782,96		287.989
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		4.460.114.141,65			4.280.184
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		6.527.940.412,03	10.988.054.553,68	<b>11.481.526.336,64</b>	6.088.318
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>					
a) begebene Schuldverschreibungen			7.176.879.283,96		7.502.328
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten				0,00	<b>7.176.879.283,96</b>
darunter: Geldmarktpapiere		0,00			(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		0,00			(0)
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>				<b>2.790.462,19</b>	2.825
darunter: Treuhandkredite		52.941,56			(87)
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>				<b>396.294.145,10</b>	351.368
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>				<b>103.220.175,23</b>	101.339
<b>7. Rückstellungen</b>					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			90.955.361,00		82.698
b) Steuerrückstellungen			11.329.799,94		35.275
c) andere Rückstellungen			28.541.842,04	<b>130.827.002,98</b>	20.495
<b>8. Sonderposten mit Rücklageanteil</b>				<b>0,00</b>	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>				<b>294.791.456,54</b>	341.351
<b>10. Genussschaftskapital</b>				<b>408.839.239,60</b>	459.968
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		122.710.051,48			(163.613)
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				<b>82.000.000,00</b>	52.000
<b>12. Eigenkapital</b>					
a) Gezeichnetes Kapital			963.339.357,88		923.454
b) Kapitalrücklage				0,00	0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		261.221.584,96			237.722
cb) andere Ergebnisrücklagen		261.732.876,83	522.954.461,79		238.233
d) Bilanzgewinn			105.240.425,15	<b>1.591.534.244,82</b>	89.638
<b>Summe der Passiva</b>				<b>29.644.445.205,87</b>	27.348.594
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			0,00		0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			389.421.675,44		303.920
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			0,00	389.421.675,44	0
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			0,00		0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			0,00		0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		1.595.643.560,58	1.595.643.560,58		1.388.185

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2005 bis 31.12.2005

	€	€	€	€	Vorjahr T €
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.124.811.073,34				1.004.275
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	157.342.628,52	1.282.153.701,86			160.942
<b>2. Zinsaufwendungen</b>		854.720.478,43	<b>427.433.223,43</b>		773.660
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		32.968.535,00			52.404
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		4.953.307,10			522
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		0,00	<b>37.921.842,10</b>		1.697
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>			<b>139.382,01</b>		0
<b>5. Provisionserträge</b>		203.777.889,30			142.921
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>		84.566.522,36	<b>119.211.366,94</b>		52.200
<b>7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften</b>			<b>1.711.315,24</b>		9.210
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>			<b>8.647.990,90</b>		10.979
<b>9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil</b>			<b>0,00</b>		0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	132.143.681,06				120.991
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	26.979.498,86	159.123.179,92			29.367 (10.253)
7.463.038,63					
b) andere Verwaltungsaufwendungen		147.189.975,62	<b>306.313.155,54</b>		140.599
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>			<b>17.803.567,68</b>		18.900
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			<b>11.873.096,14</b>		12.911
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		61.702.524,75			63.313
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>		0,00	<b>-61.702.524,75</b>		0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>		1.862.000,00			1.868
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>		23.908.039,65	<b>22.046.039,65</b>		0
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>			<b>0,00</b>		227
<b>18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil</b>			<b>0,00</b>		0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>			<b>219.418.816,16</b>		168.914
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>		0,00			0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>		0,00			0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>			<b>0,00</b>		(0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>		83.703.881,13			68.979
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>		487.876,89	<b>84.191.758,02</b>		333
<b>24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>			<b>30.000.000,00</b>		10.000
<b>25. Jahresüberschuss</b>			<b>105.227.058,14</b>		89.602
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>			<b>13.367,01</b>		36
			<b>105.240.425,15</b>		89.638
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Rücklagen		0,00	<b>0,00</b>		0
			<b>105.240.425,15</b>		89.638
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	<b>0,00</b>		0
<b>29. Bilanzgewinn</b>			<b>105.240.425,15</b>		89.638

## A. Allgemeine Angaben

- Keine Bemerkungen.

## B. Erläuterungen zu den Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden

- Bei Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wurden folgende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt:

Die Forderungen an Kreditinstitute und an Kunden wurden mit dem Nennwert oder den Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Unterschiedsbetrag zwischen dem höheren Nennwert und dem Zahlungsbetrag passiv abgegrenzt wurde. Die bei den Forderungen an Kunden erkennbaren Bonitätsrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen gedeckt. Für die latenten Kreditrisiken wurde unter Berücksichtigung der steuerlichen Richtlinien eine Pauschalwertberichtigung gebildet. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweiges der Kreditinstitute wurde zusätzliche Vorsorge getroffen.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens haben wir nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet, die des Anlagevermögens nach dem gemilderten Niederstwertprinzip. Abschreibungen über € 1.572.820 wurden wegen nicht dauernder Wertminderung unterlassen. In Verbindung mit Zinsswapgeschäften angeschaffte Wertpapiere wurden mit diesen zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. Zum Bilanzstichtag waren Wertpapiere mit einem Nominalvolumen von € 1,8 Mrd. durch Asset-Swaps abgesichert.

Die Anschaffungskosten bei Wertpapieren der gleichen Gattung haben wir nach der Durchschnittsmethode ermittelt.

Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften sowie Anteile an verbundenen Unternehmen wurden grundsätzlich zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Darüber hinaus wurden Unternehmensanteile der WGZ-Bank AG zum gemeinen Wert in ein verbundenes Unternehmen eingebracht. Hierbei wurden Erträge aus Zuschreibungen in Höhe von € 22,5 Mio. realisiert.

Die Sachanlagen wurden zu den Anschaffungskosten vermindert um planmäßige Abschreibungen angesetzt. Immaterielle Anlagewerte wurden aus den Sachanlagen in Höhe von € 4.784.611 umgegliedert.

Die Abschreibungen wurden bei Gebäuden linear über die Nutzungsdauer bzw. mit fallenden Staffelsätzen, beim beweglichen Sachanlagevermögen linear über die Nutzungsdauer vorgenommen. Geringwertige Wirtschaftsgüter i. S. des § 6 Abs. 2 EStG wurden voll abgeschrieben.

Die Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich zum jeweiligen Rückzahlungsbetrag passiviert. Unterschiedsbeträge zwischen dem niedrigeren Ausgabebetrag und dem Rückzahlungsbetrag von Verbindlichkeiten wurden unter den Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen und periodengerecht aufgelöst. Abgezinsten Sparbriefe und Schuldverschreibungen wurden zum Barwert ausgewiesen.

Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen sind unter Anwendung der „Richttafeln 2005“ (Heubeck) mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelten Teilwert und unter Zugrundelegung eines Zinssatzes von 6 % bemessen. Im Berichtsjahr hat die Bank erstmalig die Auflösungen und Zuführungen bezüglich der Bilanzposition „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ saldiert zu Lasten „Personalaufwand“ vorgenommen.

Auch für die übrigen ungewissen Verbindlichkeiten wurden Rückstellungen in angemessener Höhe gebildet.

- Posten, denen Beträge zugrunde liegen, die auf fremde Währung lauten oder ursprünglich auf fremde Währung lauteten, wurden in EURO wie folgt umgerechnet:

Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wurden mit den historischen Anschaffungskursen bewertet.

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie am Bilanzstichtag nicht abgewickelte Kassageschäfte haben wir gem. § 340h Abs. 1 HGB mit dem Kassakurs umgerechnet. Durch Cross-Currency-Swaps abgesicherte Fremdwährungsverbindlichkeiten wurden am Bilanzstichtag mit dem Kassakurs umgerechnet. Das entsprechende Bewertungsergebnis wurde durch einen Ausgleichsposten neutralisiert.

C. Entwicklung des Anlagevermögens 2005 (volle Euro)

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	Zuschreibungen	Umbuchungen (+ / -)	a) Abgänge b) Zuschüsse	Abschreibungen (kumuliert)	Buchwert am Bilanzstichtag	Abschreibungen Geschäftsjahr
	€	€	€	€	€	€	€	€
Immaterielle Anlagevermögen	0	4.587.799	0	16.162.382	a) 10.941 b) 0	14.465.505	6.273.735	3.098.083
Sachanlagen:								
a) Grundstücke und Gebäude	250.731.389	631.567	0	0	a) 230.340 b) 0	79.015.570	172.117.046	6.790.626
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	104.770.372	10.814.536	0	-16.162.382	a) 8.511.937 b) 0	52.637.056	38.273.533	7.914.859
<b>a.</b>	<b>355.501.761</b>	<b>16.033.902</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8.753.218</b>	<b>146.118.131</b>	<b>216.664.314</b>	<b>17.803.568</b>

	Anschaffungs- kosten	Veränderungen (saldiert)	Buchwerte am Bilanzstichtag
	€	€	€
Wertpapiere des Anlagevermögens	122.780.842	102.079.742	224.860.584
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	13.663.937	-6.167.362	7.496.575
Anteile an verbundenen Unternehmen	47.863.390	83.956.979	131.820.369
<b>b.</b>	<b>184.308.169</b>	<b>179.869.359</b>	<b>364.177.528</b>
<b>Summe a und b</b>	<b>539.809.930</b>		<b>580.841.842</b>

## D. Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

## I. Bilanz

- In den Forderungen an Kreditinstitute sind € 241.564.441 Forderungen an die zuständige genossenschaftliche Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen haben folgende Restlaufzeiten: (Vorjahreszahlen in Klammern)

	Zinsab- abgrenzung	bis drei Monate	mehr als drei Monate bis ein Jahr	mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	mehr als fünf Jahre
	€	€	€	€	€
Andere Forderungen an Kreditinstitute (A 3b) (ohne Bausparguthaben)	448.193.427 (320.922.854)	636.792.585 (976.190.740)	451.129.188 (230.258.631)	5.000.000 (56.129.188)	82.500.000 (82.500.000)
Forderungen an Kunden (A 4)	1.738.084 (1.335.036)	393.648.031 (342.703.396)	641.122.565 (612.628.790)	4.858.217.129 (4.425.118.346)	11.574.571.363 (10.689.756.391)

- In den Forderungen an Kunden (A 4) sind € 2.105.227.797 (Vorjahr: € 2.134.760.560) Forderungen mit unbestimmter Laufzeit enthalten.

- Von den in der Bilanz ausgewiesenen Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren (A 5) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Geschäftsjahr € 1.739.010.173 (Vorjahr: € 1.380.518.266) fällig.

- In den Forderungen sind folgende Beträge enthalten, die auch Forderungen an verbundene Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Forderungen an verbundene Unternehmen		Forderungen an Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr €	Vorjahr €	Geschäftsjahr €	Vorjahr €
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)	0	0	516.742.924	135.560.991
Forderungen an Kunden (A 4)	35.222.621	38.941.922	221.945.306	64.233.497
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	0	0	0	0

- In folgenden Posten sind enthalten: (Vorjahreszahlen in Klammern)

	börsenfähig	börsennotiert	nicht börsen- notiert	nicht mit dem Niederstwert bewertete börsenfähige Wertpapiere
	€	€	€	€
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	5.064.489.872 (4.720.975.679)	3.865.742.154 (3.760.063.041)	1.198.747.718 (960.912.638)	200.177.481 (110.483.170)
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (A 6)	771.463 (810.496)	771.463 (810.496)	0 (0)	0 (0)
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften (A 7)	2.595.006 (2.595.006)	2.481.828 (2.481.828)	113.178 (113.178)	
Anteile an verbundenen Unternehmen (A 8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Treuhandgeschäfte betreffen Treuhandkredite über € 52.942 und treuhänderisch gehaltene Gesellschaftseinlagen von € 2.737.521.

• Im Aktivposten 12 (Sachanlagen) sind enthalten:	€
- im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	165.783.458
- Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.273.533

- Die Genossenschaft besitzt Kapitalanteile in Höhe von mindestens 20 % an anderen Unternehmen:

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital %	Eigenkapital der Gesellschaft		Ergebnis des letzten Geschäftsjahres	
		Jahr	T€	Jahr	T€
AC Capital Partners Limited, Dublin (Irland)	51	2005	5.252	2005	10.031
APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	70	2005	3.386	2005	1.724
APO Beteiligungs-Holding GmbH, Düsseldorf	100	2005	36.139	2005	0 (139**)
APO Consult GmbH, Düsseldorf*	76	2005	51	2005	0 (60**)
APO Data-Service GmbH, Düsseldorf*	49	2005	2.844	2005	109
APO Leasing GmbH, Düsseldorf*	100	2005	94	2005	0 (1**)
APO Reiseservice GmbH, Düsseldorf*	100	2005	0	2005	0 (0**)
APO Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf*	100	2005	36	2005	3
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf*	5	2004	50	2004	-1.136
apokom GmbH, Düsseldorf*	100	2005	75	2005	0 (0**)
Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH, Berlin*	26	2005	112	2005	-16
medisign GmbH, Düsseldorf*	50	2005	487	2005	-62
PMG Praxismanagement AG, Erlangen*	26	2005	1.208	2005	3
APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	63	2005	6.390	2005	675
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf	95	2004	50	2004	-1.136
ARZ Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan	20	2005	16.324	2005	2.099
CP Capital Partners AG, Zürich	24	2004	63	2004	-2
DAPO International Finance N.V. Amsterdam	100	2005	2.563	2005	585
Deutsche Apotheker- u. Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	100	2005	29.251	2005	2.345
DGN Deutsches Gesundheitsnetz GmbH, Düsseldorf	100	2005	346	2005	-1.373
MD Verlag- und Werbegesellschaft mbH, Berlin*	100	2005	1	2005	22
Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	50	2005	1.029	2005	207

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital %	Eigenkapital der Gesellschaft		Ergebnis des letzten Geschäftsjahres	
		Jahr	T€	Jahr	T€
IWP Institut für Wirtschaft und Praxis Bicanski GmbH, Münster	26	2005	114	2005	24
MCS Modulare Computer und Software Systeme AG, Eltville	26	2005	11.745	2005	917
Prof. Bicanski und Coll. IWP Beratungsgesellschaft mbH, Münster	26	2005	83	2005	36
PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	24	2005	330	2005	169
Treuhand Hannover GmbH, Hannover	26	2004	14.211	2004	2.130
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	25	2005	2.005	2005	137

\* mittelbare Beteiligungen

\*\* vor Gewinnabführung bzw. Verlustübernahme

- Ein Konzernabschluss wurde im Hinblick auf § 296 Abs. 2 HGB nicht aufgestellt, weil die Unternehmen insgesamt für die Darstellung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung sind.

Beteiligungen an großen Kapitalgesellschaften, die 5 % der Stimmrechte überschreiten, bestanden wie folgt:

Treuhand Hannover GmbH, Steuerberatungsgesellschaft  
 DAPO International Finance N.V., Amsterdam  
 MCS Modulare Computer und Software Systeme AG, Eltville

- Im Posten „Sonstige Vermögensgegenstände“ sind folgende Beträge größeren Umfangs enthalten:

Aktivierete Prämien aus Optionen	€
	953.498.921
Ausgleichsposten aus Fremdwährungsbewertung	9.080.749

- In den Rechnungsabgrenzungsposten sind € 62.814.586 Disagioträge aus aufgenommenen Verbindlichkeiten enthalten.
- Im Rahmen von echten Pensionsgeschäften wurden Vermögensgegenstände mit einem Buchwert von € 190.000.000 übertragen. Der für die Übertragung erhaltene Betrag wurde passiviert.
- Nachrangige Vermögensgegenstände sind in den Posten „Forderungen an Kreditinstitute“ (€ 51.129.188), „Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 23.149.279), „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 17.839) mit insgesamt € 74.296.306 (Vorjahr: € 74.504.975) enthalten.
- In den Vermögensgegenständen sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 207.401.439 enthalten.
- In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind € 74.545.982 Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten weisen folgende Restlaufzeiten auf: (Vorjahreszahlen in Klammern)

	Zinsab- grenzung	bis drei Monate	mehr als drei Monate bis ein Jahr	mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	mehr als fünf Jahre
	€	€	€	€	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 1b)	309.461.524 (235.599.642)	1.228.044.005 (606.504.104)	379.584.069 (308.124.212)	1.974.688.982 (2.049.020.199)	2.653.129.209 (2.406.960.756)
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2ab)	0 (0)	84.208.327 (93.330.585)	153.725.785 (154.285.067)	30.970.205 (38.667.505)	1.594.528 (1.706.092)
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2bb)	66.911.312 (63.640.726)	3.094.332.663 (2.773.554.910)	539.683.395 (191.481.867)	1.048.087.603 (1.660.653.375)	1.778.925.439 (1.398.986.706)
Andere verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3b)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

- Von den begebenen Schuldverschreibungen (P 3a) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Jahr € 1.678.230.780 (Vorjahr: € 2.757.737.845) fällig.

- Im Posten „Sonstige Verbindlichkeiten“ sind folgende wesentliche Einzelbeträge enthalten:

	€
Passivierte Prämien aus Optionen	335.328.549
Zinsen, Genussscheine und Einlagen stiller Gesellschafter	30.424.973

- Im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten (P 6) sind Disagioträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, über € 89.595.796 enthalten.

- Angaben zu Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten):

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von € 16.443.971 an.

Eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung ist ausgeschlossen.

Die Nachrangigkeit ist wie folgt geregelt:

Im Falle der Insolvenz oder der Liquidation der Bank sind die Verbindlichkeiten erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückzuzahlen. Die Laufzeit dieser Verbindlichkeiten beträgt 8, 10 und 25 Jahre.

Die nachrangigen Verbindlichkeiten sind mit folgenden Zinssätzen ausgestattet:

Nachrangige Inhaberschuldverschreibungen variabel mit 6 Monats-Libor zuzüglich 0,4 % bis 0,6 % und mit 6 Monats-Euribor zuzüglich 1 % sowie mit Festzinssätzen von 5,0 % bis 5,3 %.

Nachrangige Schuldscheindarlehen mit Festzinssätzen von 4,76 % bis 7,55 %.

- In den nachstehenden Verbindlichkeiten sind folgende Beträge enthalten, die auch Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Verbindlichkeiten gegenüber			
	verbundenen Unternehmen Geschäftsjahr	verbundenen Unternehmen Vorjahr	Beteiligungsunternehmen Geschäftsjahr	Beteiligungsunternehmen Vorjahr
	€	€	€	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (P 1)	1.226.087	2.024.330	804.913.252	361.724.903
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (P 2)	819.075.377	870.567.160	54.154.701	46.648.641
verbriefte Verbindlichkeiten (P 3)	67.252	67.380	11.342.274	186.788.527
nachrangige Verbindlichkeiten (P 9)	0	0	0	0

- In den Verbindlichkeiten sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 791.436.306 enthalten.

- Die unter Passivposten 12a „Gezeichnetes Kapital“ ausgewiesenen Beträge gliedern sich wie folgt:

	€
Einlagen stiller Gesellschafter	150.000.000
Geschäftsguthaben	
a) der verbleibenden Mitglieder	800.405.282
b) der ausscheidenden Mitglieder	11.322.603
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	1.611.473
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	€ 4.843.807

- Die Ergebnismrücklagen (P 12c) haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	Gesetzliche Rücklage	andere Ergebnismrücklagen
	€	€
Stand 01.01.2005	237.721.585	238.232.877
Einstellungen		
- aus Bilanzgewinn des Vorjahres	23.500.000	23.500.000
- aus Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	0	0
Entnahmen	0	0
	0	0
Stand 31.12.2005	261.221.585	261.732.877

- Dem haftenden Eigenkapital per 31.12.2005 wurden gemäß § 10 Abs. 4a KWG nicht realisierte Reserven in Höhe von € 30.194.814 zugerechnet.

- Das Volumen der noch nicht abgewickelten Termingeschäfte, die einem Erfüllungsrisiko sowie Währungs-, Zins- und/oder sonstigen Marktpreisrisiken aus offenen und im Fall eines Adressenausfalls auch aus geschlossenen Positionen unterliegen, belief sich zum 31.12.2005 auf € 55.169 Mio. (Vorjahr: € 49.713 Mio.). Darin enthalten sind folgende Geschäftsarten:

Zinsswaps	Währungsswaps	Swap-Optionen	Devisentermingeschäfte	Zins-Futures
Zins-/Währungsswaps	Caps/Floor	CDS	Index-Geschäfte	Forward Rate Agreement

Diese Termingeschäfte mit Zins-, Wechselkurs- und Marktpreisschwankungen werden nahezu ausschließlich zur Deckung von Positionen abgeschlossen. Nachstehend sind die bestehenden Kontrakte im derivativen Geschäft hinsichtlich ihrer Risikostruktur aufgegliedert. Entsprechend den international üblichen Usancen werden die Nominalvolumina ausgewiesen, die aber nicht mit dem Ausfallrisikobetrag gleichgesetzt werden dürfen.

in Mio. €	Nominalwert		Marktwert		Kreditäquivalent	
	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004
<b>Zinsbezogene Geschäfte</b>						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	12.905	14.418	159	148	189	164
- 1 bis 5 Jahre	23.349	23.366	463	441	786	764
- über 5 Jahre	15.117	9.543	293	76	679	470
	<b>51.371</b>	<b>47.327</b>	<b>915</b>	<b>665</b>	<b>1.654</b>	<b>1.398</b>
<b>Währungsbezogene Geschäfte</b>						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	1.919	1.532	-2	-22	35	34
- 1 bis 5 Jahre	359	143	14	3	35	15
- über 5 Jahre	174	92	5	-9	18	7
	<b>2.452</b>	<b>1.767</b>	<b>17</b>	<b>-28</b>	<b>88</b>	<b>56</b>
<b>Aktienbezogene Geschäfte</b>						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	855	118	0	0	44	8
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	<b>855</b>	<b>118</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>44</b>	<b>8</b>
<b>Kreditderivate</b>						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	5	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	75	3	0	0	0	0
	<b>80</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Sonstige Geschäfte</b>						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	501	501	6	8	82	83
	<b>501</b>	<b>501</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>82</b>	<b>83</b>
Summe - insgesamt -	<b>55.259</b>	<b>49.716</b>	<b>938</b>	<b>645</b>	<b>1.868</b>	<b>1.545</b>

Der nominelle Betrag der dem Handelsbestand zugeordneten Derivate beträgt zum 31.12.2005 € 7.773 Mio., mit einem Marktwert von € 9 Mio. und einem Kreditäquivalent von € 11 Mio.

- Von den Verbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen gesichert:

	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.510.136.697

Unabhängig von einer zuzuordnenden Verbindlichkeit haben wir im Rahmen des Sicherheitenverwaltungs-Managements (Collateral Management) für Zinsderivate Barsicherheiten in Höhe von € 53,3 Mio. hinterlegt. Weiterhin wurden Wertpapiere im Buchwert von € 39,8 Mio. als Sicherheit für Marginverpflichtungen an Terminbörsen und zur Sicherstellung der Zahlungsverpflichtungen aus Wertpapiertransaktionen verpfändet.

## II. Gewinn- und Verlustrechnung

- Die Erträge der Bank wurden überwiegend im Inland erzielt.
- Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen auf das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

## E. Sonstige Angaben

- Für das Jahr 2005 wurde eine Vergütungsstruktur für Vorstandsmitglieder zwischen dem Vorstand und dem Präsidialausschuss vereinbart, nach der zusätzlich zu dem Grundgehalt eine an die Erreichung vereinbarter Ziele orientierte Bonuszahlung erfolgt, die bei voller Zielerreichung 40 % des Gesamtgehalts beträgt. Bei Überschreitung der vereinbarten Ziele kann die Bonuszahlung maximal 57 % des Gesamtgehalts erreichen. Im Geschäftsjahr beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands auf € 2.800.316; der erfolgsabhängige Anteil der angegebenen Gesamtvergütung betrug 51 %.

- Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen € 373.113, die sich wie folgt aufteilen:  
Jahresvergütung € 267.440; Sitzungsgelder € 31.692; Ausfallgelder € 66.605; Tagegelder € 7.376.

- Die Gesamtbezüge der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf € 1.059.512.

- Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen zum 31.12.2005 Pensionsrückstellungen in Höhe von € 11.145.617.

- Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für

	€
Mitglieder des Vorstandes	1.401.075
Mitglieder des Aufsichtsrates	10.050.237

- Die Aufwendungen für die Prüfung des Jahresabschlusses, Steuerberatung und sonstigen Leistungen des Abschlussprüfers, der PricewaterhouseCoopers, betragen im Berichtsjahr € 800.000

- Nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Höhe von € 73.814.972.

	€
Haftsummenverpflichtungen aus der Übernahme von Geschäftsanteilen bei Genossenschaften	884
Garantieverpflichtung gegenüber der Sicherungseinrichtung des BVR	73.814.088

- Zum 31.12.2005 wurden von Mitgliedern des Vorstandes und Mitarbeitern der Bank Mandate in Aufsichtsratsgremien bzw. vergleichbarer Gremien folgender Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 (3) HGB oder vergleichbarer Organisationen wahrgenommen:

Name	Gesellschaft	Funktion
Herr Preuß	apokom GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Apotheken-Rechen-Zentrum GmbH, Darmstadt	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Hannover	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Dr. Brune	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzteversicherung AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Herr Girner	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Apothekerversorgung Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin	Mitglied des Verwaltungsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Board of Directors
	Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs AG, Köln	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzte-Versicherung Allgemeine Versicherungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Normura Maintrust GmbH, Frankfurt	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Herion	AC Capital Partners Limited, Dublin	Mitglied des Board of Directors
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	ENRO AG, Essen	Mitglied des Aufsichtsrates
	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e. V., Münster	Mitglied des Verwaltungsrates
	ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Schuster	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Herr Abler	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Becker	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	CP Capital Partners AG, Zürich	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Board of Directors
	PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Herr Bisping	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	ARZ Haan AG, Haan	Mitglied des Aufsichtsrates
	PMG Praxismanagement AG, Erlangen	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Kunac	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Sommer	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Voll	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates

- Die Zahl der im Jahre 2005 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	1.858	128
	<b>1.858</b>	<b>128</b>

Außerdem wurden durchschnittlich 33 Auszubildende beschäftigt.

- Mitgliederbewegung

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen €
Anfang 2005	99.484	515.821	773.731.500
Zugang 2005	4.193	35.558	53.337.000
Abgang 2005	2.641	14.281	21.421.500
Ende 2005	101.036	537.098	805.647.000

Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	€ 37.853.749
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um	31.915.500

Höhe des Geschäftsanteils € 1.500, Höhe der Haftsumme € 1.500

#### Name und Anschrift des zuständigen Prüfungsverbandes:

RWGV  
 Rheinisch-Westfälischer  
 Genossenschaftsverband e. V.  
 Mecklenbecker Straße 235-239  
 48163 Münster

**Mitglieder des Vorstands (Vor- und Zuname)**

Günter Preuß, Bankvorstand, Sprecher  
Dr. Franz Georg Brune, Bankvorstand  
Gerhard K. Girner, Bankvorstand  
Jürgen Helf, Bankvorstand (bis 30.06.2005)  
Günther Herion, Bankvorstand  
Werner Albert Schuster, Bankvorstand

**Mitglieder des Aufsichtsrats (Vor- und Zuname)**

Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Vorsitzender, Zahnarzt  
Norbert Hinke\*, stv. Vorsitzender, Bankangestellter  
Ralf Baumann\*, Bankangestellter  
Berthold Bisping\*\*, Bankangestellter  
Dr. med. dent. Dieter Dahmann - verstorben - (bis 12.11.2005), Zahnarzt  
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Zahnarzt  
Hans-Günter Friese, Apotheker  
Erich Gottwald\*, Bankangestellter  
Wolfgang Häck\*, Bankangestellter  
Thomas Höll\*, Bankangestellter  
Prof. Dr. med. Jörg-Dietrich Hoppe, Arzt

Uschi Jaeckel\*, Gewerkschaftssekretärin  
Herman-Stefan Keller, Apotheker  
Dr. med. Andreas Köhler (ab 17.06.2005), Arzt  
Dr. med. Ulrich Oesingmann, Arzt  
Gerhard Reichert, Apotheker  
Dr. med. Manfred Richter-Reichhelm (bis 17.06.2005), Arzt  
Christian Scherer\*, Bankangestellter  
Michael Sell\*, Bankangestellter  
Roland Wark\*, Bankangestellter  
Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp, Zahnarzt (ab 20.01.2006)  
Dr. med. Wolfgang Wesiack, Arzt

\*Arbeitnehmersvertreter

\*\*Vertreter der ltd. Angestellten

Düsseldorf, den 21. März 2006  
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG  
Der Vorstand

Preuß

Dr. Brune

Girner

Herion

Schuster

**Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers:**

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer eG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen in der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IdW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Genossenschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Genossenschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 29. Mai 2006  
PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Prof. Dr. Dicken), Wirtschaftsprüfer

(ppa. Koschwitz), Wirtschaftsprüfer



## Daten zur Bank

Dezernats- und Bereichsleiter

Regional- und Filialleiter

Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

Hauptverwaltung, Filialen

Geschäfts- und Beratungsstellen

Regionalbereiche

Geschichtliche Entwicklung der Bank

Dezernats- leiter	<b>Heinz Abler</b>	Vertrieb Privatkunden
	<b>Berthold Bisping</b>	Vertrieb Organisationen und Großkunden
	<b>Holger Brettschneider</b>	Controlling
	<b>Hans Fells</b>	Vertriebspartner
	<b>Stefan Kunac</b>	Bankbetrieb
	<b>Claus Verfürth</b>	Personal
	<b>Jörg Voll</b>	Unternehmensplanung/Treasury
Bereichsleiter	<b>Hans-Jochen Becker</b>	Bilanzen/GuV/Steuern/Beteiligungsmanagement
	<b>Rainald Brune</b>	Treasury/Liquiditätssteuerung
	<b>Hugo Daldrup</b>	Zentrale Kreditsteuerung/Privatkunden-/ Filialgeschäft/RKS
	<b>Heinz Deterding</b>	Facility Management
	<b>Regina Dörr</b>	Zentrale Kreditsteuerung Firmenkunden/ Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente
	<b>Heiko Drews</b>	Produktmanagement
	<b>Thilo Gewaltig</b>	Neue Versorgungsstrukturen
	<b>Wolfgang Hammel</b>	Recht
	<b>Manfred Hermes</b>	Kommunikation und Gremien
	<b>Andreas Kalle</b>	Vertriebsmanagement
	<b>Eckhard Lüdering</b>	Zentrale Kreditsteuerung/Privatkunden-/ Filialgeschäft/Grundsatzfragen
	<b>Jürgen Otto</b>	Revision
	<b>Martin Pietsch</b>	Informatik und Organisation
	<b>Axel Schneider</b>	Handelsabwicklung
	<b>Dr. rer. pol. Barbara Schwoerer</b>	Strategie- und Projektberatung
	<b>Dr. rer. pol. Thomas Siekmann</b>	Unternehmensplanung
	<b>Klaus Söhler</b>	Service- und Transaktionsbank
	<b>Ulrich Sommer</b>	Wertpapiere/Institutionelle Anleger
	<b>Uwe Zeidler</b>	Wertpapiere/Private Asset Management

Regionalleiter	Region Ost	<b>Michael Brüne</b>		
	Region Nord	<b>Johannes Henkel</b>		
	Region Mitte	<b>Christian Hübscher</b>		
	Region West	<b>Jürgen Grabensee/Peter K. Konrad</b>		
	Region Süd	<b>Winfried Schülken/Rolf Post</b>		
Filialleiter	Aachen	<b>Hartmut Paland</b>	Leipzig	<b>Helmut Picker</b>
	Augsburg	<b>Joachim Lehmann</b>	Lübeck	<b>Dietmar Godt</b>
	Bayreuth	<b>Erwin Hacke</b>	Magdeburg	<b>Thorsten Werner</b>
	Berlin	<b>Stefan Mühr</b>	Mainz	<b>Petra Knödler</b>
	Braunschweig	<b>Eberhard Groß</b>	Mannheim	<b>Werner Gebauer</b>
	Bremen	<b>Reinhard Pretzsch</b>	Marburg	<b>N. N.</b>
	Chemnitz	<b>Wilhelm Spitz</b>	München	<b>Bruno Höfter</b>
	Darmstadt	<b>Uwe Natter</b>	Münster	<b>Franz-Josef Gebker</b>
	Dortmund	<b>Carsten Ferch</b>	Neustadt	<b>Otmar Herrmann</b>
	Dresden	<b>Raimund Pecherz</b>	Nürnberg	<b>Martin Steinkühler</b>
	Düsseldorf	<b>Siegfried Crefeld</b>	Oldenburg	<b>Dirk Müller</b>
	Duisburg	<b>Markus Herzig</b>	Osnabrück	<b>Werner Goldkamp</b>
	Essen	<b>Frank Orichel</b>	Potsdam	<b>Jürgen Nitsche</b>
	Frankfurt	<b>Gerhard Schork</b>	Regensburg	<b>Frank Hillemanns</b>
	Freiburg	<b>Jörg Jahnz</b>	Rostock	<b>Ronald Hensel</b>
	Göttingen	<b>Michael Arndt</b>	Saarbrücken	<b>Dietmar Schmidt</b>
	Hamburg	<b>Peter Schlögell</b>	Schwerin	<b>Gerrit Altenburg</b>
	Hannover	<b>Michael Goltz</b>	Stuttgart	<b>Lothar Heim</b>
	Karlsruhe	<b>Michael Kreuzer</b>	Thüringen	<b>Peter Jesse</b>
	Kassel	<b>Franz-Josef Nolte</b>	Trier	<b>Ulrich Ober</b>
Kiel	<b>Peter Geiß</b>	Wiesbaden	<b>Werner Ensberg</b>	
Koblenz	<b>Hartmut Thimm</b>	Würzburg	<b>Bernd Posdlich</b>	
Köln	<b>Werner Höhl</b>	Wuppertal	<b>Michael Kutscher</b>	

Leiter der Regionalen  
Kreditsteuerung

Berlin	<b>Jost Vierbücher</b>
Dresden	<b>Dr. Gerald Barth</b>
Düsseldorf	<b>Karl-Josef Wening</b>
Frankfurt	<b>Paul Krüger</b>
Hannover	<b>Andreas Leinz</b>
München	<b>Uwe Paul</b>

Geschäftsführer der  
Tochtergesellschaften

AC Capital Partners Ltd.	<b>Jana Becher</b> <b>Thomas Rost</b>
Apo Asset Management GmbH	<b>Friedhelm Jansen</b> <b>Ulrich Nötges</b>
APO Data-Service GmbH	<b>Klaus Söhler</b> <b>Ludger Korth</b> <b>Alfons Schulte-Kellinghaus</b>
APO Immobilien-Kapitalanlage- gesellschaft mbH (aik)	<b>Wilfried Gärtner</b> <b>Dr. Stephan Hinsche</b>
DGN Service GmbH	<b>Ansgar Geist</b>
Finanz-Service der APO-Bank (apofinanz)	<b>Hans Fells (komm.)</b>
Kooperations- und Organisations-Management GmbH (apokom)	<b>Georg Heßbrügge</b> <b>Dr. Gerhard Schlicht</b>
medisign GmbH	<b>Uwe Meyer-Vogelgesang</b> <b>Peter Gabriel</b>

Stand: 30. April 2006

Hauptverwaltung

**40547 Düsseldorf**  
**Richard-Oskar-Mattern-Str. 6**

**Telefon 0211/5998-0**  
**Fax 0211/593877**  
**S.W.I.F.T. DAAE DE DD**  
**<http://www.apobank.de>**  
**E-Mail: [info@apobank.de](mailto:info@apobank.de)**

Filialen

52064 Aachen  
Habsburgerallee 13  
Telefon 0241/7505-0

28211 Bremen  
Schwachhauser Heerstraße 41  
Telefon 0421/3482-0

86150 Augsburg  
Eserwallstraße 3  
Telefon 0821/50269-0

09116 Chemnitz  
Carl-Hamel-Straße 3b  
Telefon 0371/28152-0

95448 Bayreuth  
Brandenburger Straße 4  
Telefon 0921/78923-0

64283 Darmstadt  
Rheinstraße 29  
Telefon 06151/9952-0

10625 Berlin  
Kantstraße 129  
Telefon 030/31512-0

44141 Dortmund  
Karl-Liebknecht-Straße 2  
Telefon 0231/4345-0

38100 Braunschweig  
Kaiserstraße 7  
Telefon 0531/24487-0

01099 Dresden  
Schützenhöhe 16  
Telefon 0351/80001-0

40213 Düsseldorf  
Heinrich-Heine-Allee 6  
Telefon 0211/5998-0

76185 Karlsruhe  
Zeppelinstraße 2  
Telefon 0721/95559-0

55118 Mainz  
Frauenlobplatz 2  
Telefon 06131/96010-0

47051 Duisburg  
Philosophenweg 21a  
Telefon 0203/99216-0

34117 Kassel  
Mauerstraße 13  
Telefon 0561/70007-0

68167 Mannheim  
Jakob-Bensheimer-Straße 22  
Telefon 0621/3306-0

45127 Essen  
Paul-Klinger-Straße 12  
Telefon 0201/81029-0

24103 Kiel  
Hopfenstraße 47  
Telefon 0431/6605-0

35043 Marburg  
Raiffeisenstraße 6  
Telefon 06421/4009-0

60486 Frankfurt  
Hamburger Allee 12  
Telefon 069/795092-0

56068 Koblenz  
Poststraße 8  
Telefon 0261/1391-0

80333 München  
Ottostraße 17  
Telefon 089/55112-0

79114 Freiburg  
Sundgauallee 25  
Telefon 0761/88591-0

50668 Köln  
Riehler Straße 34  
Telefon 0221/7728-0

48147 Münster  
Gartenstraße 208  
Telefon 0251/9286-0

37073 Göttingen  
Bürgerstraße 20  
Telefon 0551/50767-0

04347 Leipzig  
Braunstraße 16  
Telefon 0341/24520-0

67433 Neustadt  
Lindenstraße 7-13  
Telefon 06321/9251-0

22083 Hamburg  
Humboldtstraße 60  
Telefon 040/22804-0

23554 Lübeck  
Fackenburger Allee 11  
Telefon 0451/40852-0

90429 Nürnberg  
Spittlertorgraben 3  
Telefon 0911/2721-0

30175 Hannover  
Königstraße 10  
Telefon 0511/3403-0

39120 Magdeburg  
Doctor-Eisenbart-Ring 2  
Telefon 0391/62527-0

26135 Oldenburg  
Huntestraße 14a  
Telefon 0441/92397-0

49078 Osnabrück  
An der Blankenburg 64  
Telefon 0541/94403-0

54290 Trier  
Balduinstraße 16-18  
Telefon 0651/94805-0

14467 Potsdam  
Hegelallee 12  
Telefon 0331/27521-0

65189 Wiesbaden  
Abraham-Lincoln-Straße 36  
Telefon 0611/74499-0

93049 Regensburg  
Yorckstraße 13  
Telefon 0941/39603-0

97080 Würzburg  
Beethovenstraße 1  
Telefon 0931/35535-0

18055 Rostock  
August-Bebel-Straße 11/12  
Telefon 0381/45223-0

42257 Wuppertal  
Berliner Straße 45-47  
Telefon 0202/25052-0

66119 Saarbrücken  
Puccinistraße 2  
Telefon 0681/58606-0

19055 Schwerin  
Wismarsche Straße 304  
Telefon 0385/59122-0

70567 Stuttgart  
Albstadtweg 4  
Telefon 0711/7879-0

Filiale Thüringen  
99085 Erfurt  
Theo-Neubauer-Straße 14  
Telefon 0361/57654-0

Geschäftsstellen	Geschäftsstelle Bielefeld Am Bach 18 33602 Bielefeld Telefon 0521/98643-0 zuständige Filiale: Münster	Beratungsstellen	Beratungsstelle Cottbus Dreifertstraße 12 03044 Cottbus Telefon 0331/27521-0 zuständige Filiale: Potsdam
	Geschäftsstelle Bonn Walter-Flex-Straße 2 53113 Bonn Telefon 0228/85466-0 zuständige Filiale: Köln		Beratungsstelle Frankfurt/Oder Berliner Straße 23a 15230 Frankfurt/Oder Telefon 0331/27521-0 zuständige Filiale: Potsdam
	Geschäftsstelle Hildesheim Kaiserstraße 25 31134 Hildesheim Telefon 05121/20669-3 zuständige Niederlassung: Hannover		Beratungsstelle Görlitz Konsulplatz 3 02826 Görlitz Telefon 0351/80001-0 zuständige Filiale: Dresden
	Geschäftsstelle Ulm Karlstraße 31-33 89024 Ulm Telefon 0731/14034-0 zuständige Filiale: Stuttgart		Beratungsstelle Ingolstadt Am Pulverl 5 85051 Ingolstadt Telefon 0841/931529-0 zuständige Niederlassung: München
			Beratungsstelle Neubrandenburg An der Marienkirche (Ärztehaus) 17033 Neubrandenburg Telefon 0395/563927-3 zuständige Filialen: Rostock oder Schwerin



- 1902** Gründung des „Kredit-Verein Deutscher Apotheker e.G.m.b.H.“ (KREDA) durch 18 Apotheker in Danzig. Hauptzweck der Vereinigung: Vergabe günstiger Kredite an die Mitglieder.
- 1904** Eröffnung einer ersten Zweigniederlassung in Berlin.
- 1907** Die Genossenschaft zählt 1.000 Mitglieder. Alle Geschäftsbereiche sind nahezu ausgebaut. 19 Vertrauensmänner vertreten die Bank in ganz Deutschland.
- 1920** Verlegung des Geschäftssitzes nach Berlin.
- 1938** Umbenennung in „Deutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“ als Voraussetzung zu der ein Jahr später erfolgten Fusion mit dem „Spar- und Kreditverein Deutscher Apotheker m.b.H.“ (SPARDA).
- 1945** Schließung der Bank aufgrund Alliierten Rechts. Bilanzsumme: rund 30 Mio. RM; Mitgliederstand: 2.800.
- 1948** Neuanfang durch Gründung der „Westdeutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“ in Düsseldorf, die Zulassung erfolgt 1949. Erweiterung des Kundenkreises auf alle Heilberufsangehörigen, ab 1950 durch den Zusatz „Bank für das Gesundheitswesen“ zum Ausdruck gebracht.
- 1952** Der Mitgliederstand überschreitet 1.000; Zahl der Mitarbeiter: 23; Bilanzsumme: 4,8 Mio. DM.
- 1955** Übernahme des „ruhenden“ Berliner Instituts durch einen Verschmelzungsvertrag. Damit direkte Rechtsnachfolge der 1902 gegründeten Bank. Umbenennung in „Deutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“. Errichtung erster Filialen in Berlin und Stuttgart.
- 1957** Die bereits 1950 beantragte Firmierung als „Deutsche Apotheker- und Ärztebank e.G.m.b.H.“ wird genehmigt und durchgeführt.

- 1958** Einführung der spesenfreien Kontoführung für Guthabenkonten.
- 1961** Aufgrund der guten Entwicklung der Mitgliederzahl (5.477) Konstituierung der Vertreterversammlung.
- 1965** Die 10. Filiale wird eröffnet. Aufnahme des Immobiliengeschäfts als eine der ersten Banken in Deutschland.
- 1972** Mitgliederstand: 22.809; Filialen: 16; Zahl der Mitarbeiter: 581; Bilanzsumme erstmals über 1 Mrd. DM.
- 1979** Emission eigener Inhaberschuldverschreibungen als erste genossenschaftliche Primärbank.
- 1982** Bilanzsumme überschreitet 5 Mrd. DM; Mitgliederstand: 54.501; Filialen: 40; Zahl der Mitarbeiter: 1.135.
- 1985** Als erste genossenschaftliche Primärbank Emission von Genussscheinen.
- 1990** Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf die neuen Bundesländer, dort Errichtung von 10 Filialen.
- 2002** Im Jubiläumsjahr erfolgreiche Entwicklung trotz Struktur- und Ertragskrise im Bankensektor.
- 2004** Bezug der neuen Hauptverwaltung in der Richard-Oskar-Mattern-Straße 6 in Düsseldorf.
- 2005** Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge 259 Mio. Euro; bestes Geschäftsergebnis in der Geschichte der Bank. Mitgliederzahl überschreitet Marke von 100.000.

Herausgeber	Deutsche Apotheker- und Ärztebank Richard-Oskar-Mattern-Str. 6 40547 Düsseldorf
Gestaltung und Gesamtherstellung	Meßner + Meßner, Werbe- und Projektagentur Düsseldorf
Fotos	Hartmut Welsch
Bildstatistiken (Quellen)	Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, Europäische Zentralbank, eurostat, eigene Berechnungen