



Bilanzzahlen (in Mio. €)	2004	2003	Veränderung %
Bilanzsumme	27.349	25.596	+ 6,8
Kundenkredite	18.206	16.837	+ 8,1
Kundeneinlagen	10.888	10.076	+ 8,1
verbriefte Verbindlichkeiten	7.502	6.892	+ 8,9
Haftendes Eigenkapital	2.410	2.109	+ 14,3

Ertragsentwicklung (in Mio. €)

Zinsüberschuss	446	399	+ 11,7
Provisionsüberschuss	91	80	+ 13,3
Verwaltungsaufwand	310	283	+ 9,4
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	234	204	+ 14,9
Saldo Risikovorsorge im Kreditgeschäft	59	50	+ 18,0
Jahresüberschuss nach Steuern	90	72	+ 25,1

Ausgewählte Kennzahlen

Eigenkapitalrendite	13,1 %	14,0 %
Aufwandsrentabilität	57,9 %	59,2 %
Eigenkapitalquote	11,8 %	11,4 %
Kernkapitalquote	7,0 %	6,9 %

Ratings

Standard & Poor's	A-/A-2 Ausblick stabil	A-/A-2 Ausblick stabil
Moody's	A2/P-1/C+ Ausblick stabil	A2/P-1/C+ Ausblick stabil

Sonstige Daten

Zahl der Mitarbeiter	1.959	1.914	+ 2,4
Zahl der Mitglieder	99.484	97.432	+ 2,1
Zahl der Kunden	277.500	263.100	+ 5,5

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Geschäftsbericht 2004

	Brief des Vorstands	7
	Tagesordnung der Vertreterversammlung	12
	Vorstand	13
	Vorstandsressorts	14
	Aufsichtsrat	16
	Ehrenträger, Ehrenmitglieder	17
	Beirat	18
Bericht des Vorstands	Lagebericht 2004	
	Wirtschaftliches Umfeld	22
	Kapitalmärkte	25
	Geschäftsentwicklung im Überblick	27
	Kreditgeschäft	34
	Einlagengeschäft	39
	Asset Management	41
	Treasury/Liquiditätssteuerung	49
	Vertriebskanäle	51
	Partner der Heilberufe	56
	Bankbetrieb	61
	Eigenkapital	68
	Unsere Mitarbeiter	70
	Risikobericht	74
	Rating	86
	Ausblick	87
Bericht des Aufsichtsrats		92
Jährliche Entsprechenserklärung		96
Nachruf		99
Jahresabschluss 2004	Bilanz	102
	Gewinn- und Verlustrechnung	104
	Anhang	105
Daten zur Bank	Dezernats- und Bereichsleiter	118
	Regional- und Filialleiter, Leiter der Regionalen Kreditsekretariate	119
	Hauptverwaltung, Filialen	120
	Regionalbereiche	123
	Geschichtliche Entwicklung der Bank	124
	Impressum	126

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

im Rückblick auf die Entwicklung der Rahmenbedingungen im Jahr 2004 liegt der Gedanke an ein zur Hälfte gefülltes Glas nahe, das – je nach Standpunkt des Betrachters – als halb voll oder als halb leer angesehen wird. Zwar wurde in Deutschland die konjunkturelle Talsohle im Berichtsjahr nach dreijähriger Schwächephase überwunden. Doch reichten die Auftriebskräfte für eine weitere Beschleunigung des Wachstums im zweiten und dritten Quartal schon nicht mehr aus. Vor diesem Hintergrund gab es für die dringend erforderliche Trendwende am Arbeitsmarkt keine Chance. Positiv ist dagegen anzumerken, dass trotz höherer administrierter Preise und der beträchtlichen Verteuerung des Erdöls der Anstieg des Preisniveaus vergleichsweise moderat blieb.

In der deutschen Kreditwirtschaft hat sich 2004 die Situation nach den beiden sehr schwierigen Vorjahren etwas entspannt. Aufgrund der zum Teil sehr drastischen Restrukturierungsmaßnahmen wurde die Ertragslage von der Kostenseite her weitgehend stabilisiert. Allgemein kann jedoch noch keineswegs von einer nachhaltigen und deutlichen Ertragsverbesserung gesprochen werden, zumal sich der in zahlreichen Instituten forciert vorangetriebene Abbau von Risikoaktiva ungünstig auf den Zinsüberschuss auswirkte und der Provisionsüberschuss durch die schwächere Entwicklung an den Aktienmärkten beeinträchtigt wurde.

Im Hinblick auf unseren Kundenkreis – und damit auch hinsichtlich der für uns relevanten Rahmenbedingungen – haben sich im Jahr

2004 durch das In-Kraft-Treten des GKV-Modernisierungsgesetzes (GMG) wesentliche Veränderungen ergeben. Zwar blieben die Struktur der Selbstverwaltung der Heilberufe erhalten, was im Vorfeld des GMG nicht immer selbstverständlich war, und das finanzielle Gesamtvolumen für medizinische Leistungen im Bereich der GKV unverändert. Doch hat sich bei den Apotheken die begrenzte Zulassung des Mehrbesitzes in einem Anstieg der Zahl der Apothekenstellen niedergeschlagen. Bei den Ärzten ergaben sich – neben der Einführung der Praxisgebühr – sogar Ansätze zu tief greifenden strukturellen Veränderungen, indem durch das GMG neue Vertrags-, Vergütungs- und Versorgungsmodelle ermöglicht und gefördert werden und so den Trend zur räumlichen Konzentration der ambulanten Medizin verstärken. Bei den Zahnärzten traten bzw. treten die wesentlichen Änderungen aufgrund des GMG erst 2005 ein.

Fasst man die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zusammen, so waren diese wenig dazu angetan, Basis für die gedeihliche Entwicklung eines Kreditinstituts abzugeben. Doch selbst auf dem Höhepunkt der tief greifenden Ertrags- und Strukturkrise des deutschen Bankgewerbes, die für manches Kreditinstitut ernsthafte Existenzprobleme mit sich brachte und in diesem Sektor viele Tausende Arbeitsplätze vernichtete, gab es – wenn auch wenige – Institute, die keine Blessuren davontrugen.

Was hat diese Banken besser abschneiden lassen als das gesamte Gewerbe im Durchschnitt? Offensichtlich muss es doch wohl Strategien, Konzepte und Strukturen geben, die ein Kreditinstitut selbst bei ungünstigen Rahmenbedingungen gegen Veränderungen exogener Faktoren oder das Zusammentreffen widriger Marktkonstellationen weniger anfällig machen. Aus unserer Sicht ist für den Erfolg dieser



V. l. n. r.: Werner Albert Schuster,
Günther Herion, Gerhard K. Girner,
Günter Preuß, Jürgen Helf,
Dr. Franz Georg Brune

Institute ausschlaggebend, dass sie jeweils eine klare Strategie verfolgen, über eine unverwechselbare Identität verfügen, sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, ihre Kunden ernst nehmen und ihre Mitarbeiter motivieren.

Mit konsequenter Ausrichtung auf diese Leitlinien hat unsere Bank die Umbrüche und Verwerfungen in der Bankenlandschaft schadlos überstanden und gleichzeitig ihren Marktanteil und ihren Servicelevel gezielt ausgebaut. Es mag zwar wenig modisch anmuten, nach der Devise „Schuster bleib bei deinem Leisten“ zu handeln, statt ständig nach neuen, viel versprechenden Geschäftsideen Ausschau zu halten. Doch im Rückblick auf die Entwicklung der vergangenen Jahre hat sich die eher konservativ erscheinende Vorgehensweise für die APO-Bank zweifellos als richtig erwiesen.

Daraus auf eine statische Geschäftspolitik zu schließen, die Veränderungen nicht zur Kenntnis nimmt, würde allerdings der Realität ganz und gar nicht entsprechen. Im Gegenteil: „Das Bessere ist der Feind des Guten“ gilt uns als Maxime – sowohl bei der Effizienzsteigerung interner Prozesse als auch bei der stetigen Verbesserung unserer kundenorientierten Maßnahmen. Insbesondere der Wandel von der „Bank der Heilberufe“ zum „Partner der Heilberufe“ durch Aufnahme eines breiten Servicespektrums, das weit über die üblichen Bankdienstleistungen hinausgeht, dokumentiert sehr nachdrücklich den Willen, die Zukunft der Bank aktiv gestalten zu wollen und dabei auch Einfluss zu nehmen auf sich abzeichnende Veränderungen in deren Umfeld.

Wir stellen mit Freude fest, dass unser Selbstverständnis als Partner der Heilberufe auf positive Resonanz stößt und inzwischen weithin auch von jenen Vertretern der Berufsstände akzeptiert wird, die der neuen Positionierung der Bank und ihrer Tochtergesellschaften zunächst eher kritisch gegenüberstanden. Vor diesem Hintergrund werten wir es als Beweis eines besonderen Vertrauens, dass wir im Kreis der Apotheker, Ärzte, Zahnärzte, Psychologische Psychotherapeuten, Tierärzte sowie deren Organisationen und wirtschaftlichen Einrichtungen unsere Basis weiter verbreitern konnten.

So können wir Sie mit dem vorliegenden Geschäftsbericht darüber informieren, dass die Deutsche Apotheker- und Ärztebank im Berichtsjahr 2004 die erfolgreiche Tendenz der Vorjahre nahtlos fortzusetzen vermochte. Mehr noch: Die APO-Bank hat auf der Basis einer soliden Bilanzexpansion und unterstützt durch den starken Zugang an Neukunden ihre Ertragspositionen weiter verbessern können und so das beste Ergebnis ihrer mehr als 100-jährigen Geschichte erzielt.

Als einer der Gründe für diese erfreuliche Entwicklung ist zunächst die Steigerung des Zinsüberschusses zu nennen – vor allem aufgrund der Kreditnachfrage der 14.400 neu hinzugekommenen Kunden wie auch der Bestandskunden. Aber auch der Provisionsüberschuss trägt in zunehmendem Maße zur Ertragsentwicklung bei. Wenngleich wir in dieser Hinsicht noch weitere Expansionsmöglichkeiten sehen, so können wir doch heute bereits feststellen, dass bei unseren institutionellen wie privaten Kunden die Umsetzung der neuen Wertpapierstrategie auf eine sehr positive Resonanz stößt und insofern sichtbare Erfolge zeigt.

Doch nicht nur die Erträge sind gestiegen. Der Verwaltungsaufwand wurde im Berichtsjahr durch eine Reihe zukunftsorientierter Projekte belastet und musste entsprechend ausgeweitet werden. Dabei handelte es sich einerseits um gesetzlich vorgegebene Maßnahmen wie „Basel II“, andererseits um strategisch ausgerichtete Vorhaben, beispielsweise zur Optimierung interner Abläufe oder zur Schaffung weiterer Freiräume für die Kundenberatung. Dass die mit all den Projekten einhergehenden Kostensteigerungen geschäftspolitisch zu verantworten waren, zeigt die Verbesserung der Aufwandsrentabilität von 59,2 % in 2003 auf 57,9 % im Berichtsjahr.

Bei einem Blick auf die vor uns liegenden Jahre müssen wir festhalten, dass die satzungsgemäße Aufgabe unserer Bank, die wirtschaftliche Betreuung und Förderung der Heilberufsangehörigen, in einer Zeit des sich abzeichnenden gravierenden Wandels im Gesundheitswesen sicher nicht einfacher zu bewältigen sein wird als in der Vergangenheit. Mit einem hohen Maß an Innovationswillen und Innovationsfähigkeit sowie Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit wird die Deutsche Apotheker- und Ärztebank den Heilberufsangehörigen jedoch auch in Zukunft ein sehr verlässlicher Partner sein.

Mit freundlichen Grüßen

Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Günter Preuß



Dr. Franz Georg Brune



Gerhard K. Girner



Jürgen Helf



Günther Herion



Werner Albert Schuster

Tagesordnung

für die ordentliche Vertreterversammlung
am Freitag, dem 17. Juni 2005, 15.30 Uhr, Swissôtel Düsseldorf/Neuss,
Rheinallee 1, 41460 Neuss

Begrüßung

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2004
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über die gesetzliche Prüfung, Stellungnahme des Aufsichtsrats, Beschlussfassung
4. a) Beschlussfassung über den Jahresabschluss 2004
b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2004
5. a) Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2004
b) Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2004
6. Antrag auf Satzungsänderungen
 - a) Streichung § 37 Abs. 7 der Satzung
 - Wegfall der Stundung von Pflichteinzahlungen gegenüber Mitgliedern mit Wohnsitz in der ehemaligen DDR -
 - b) Änderung der Satzung durch Ersetzung der Begriffe „Vergleich“ und „Konkurs“ durch „Insolvenz“
 - Anpassung an den Wortlaut der Insolvenzordnung -
7. Ergänzung der Regelungen über die Höchstgrenzen für Kredite gem. § 49 GenG
8. Wahlen zum Aufsichtsrat
9. Verschiedenes

Zu Beginn des Punktes 8. der Tagesordnung wird die Sitzung ggf. kurz unterbrochen, um den einzelnen Berufsständen Gelegenheit zur Beratung zu geben.

Stimmberechtigt sind nur die gewählten Vertreter der Bank.

Günter Preuß

Düsseldorf
Sprecher

Dr. rer. pol. Franz Georg Brune

Düsseldorf
(ab 1. Oktober 2004)

Gerhard K. Girner

Düsseldorf

Günther Herion

Düsseldorf

Jürgen Helf

Düsseldorf
(bis 30. Juni 2005)

Werner Albert Schuster

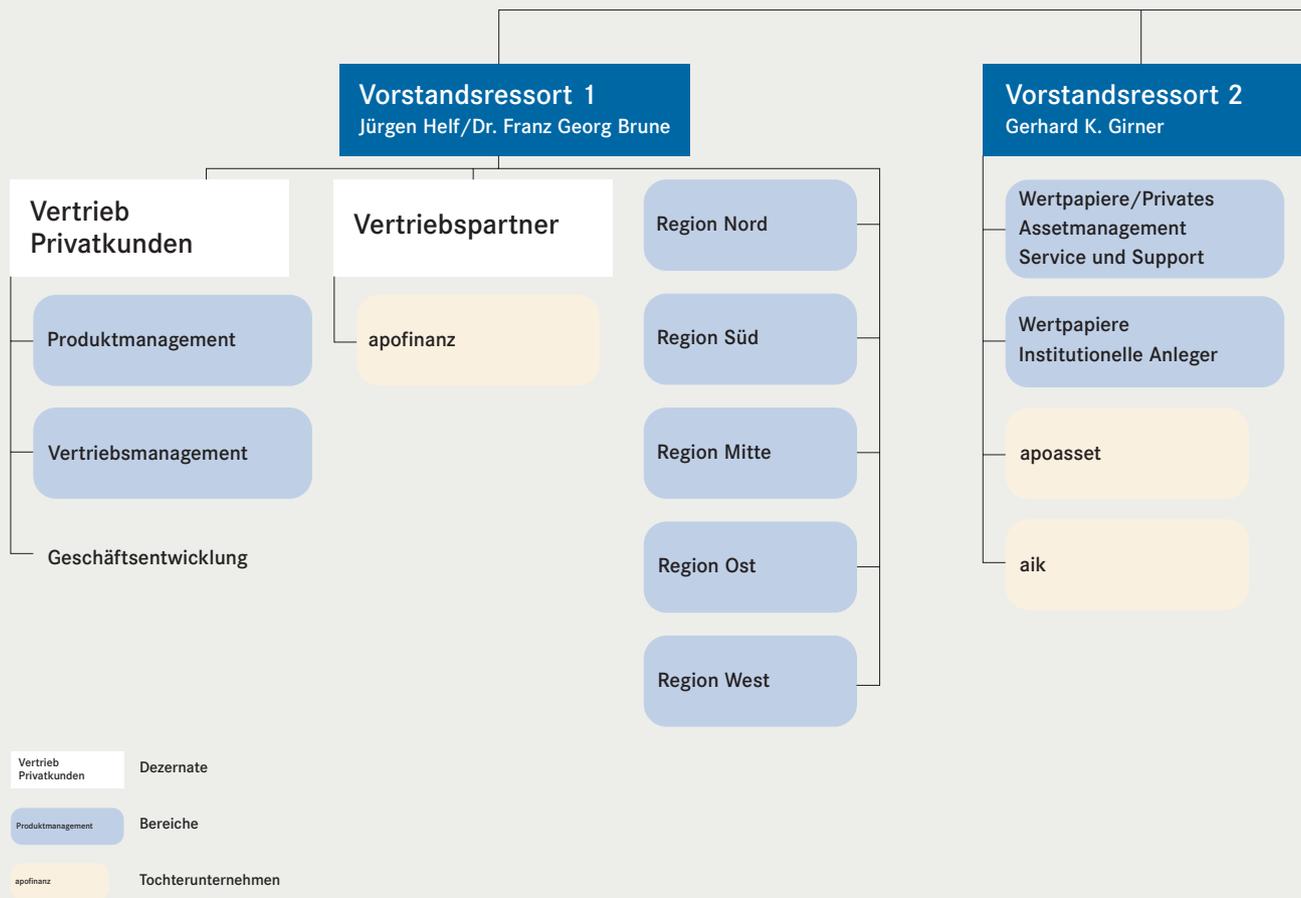
Düsseldorf

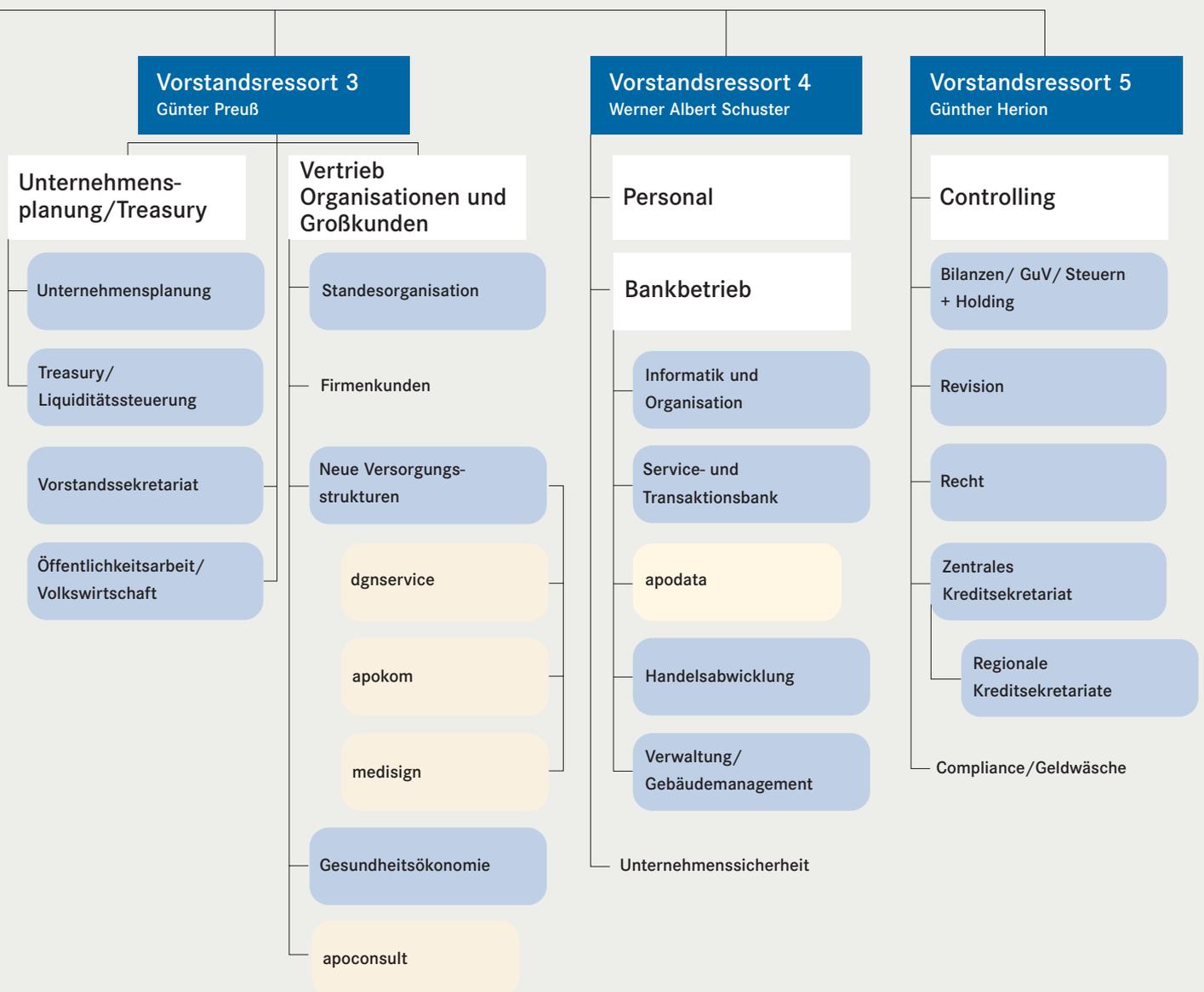
Werner Wimmer

Düsseldorf
(bis 30. Juni 2004)

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
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer Mönchengladbach
Apotheker Hans-Günter Friese Fröndenberg
Erich Gottwald Töging* (ab 1. Januar 2005)
Wolfgang Häck Aachen*
Thomas Höll Düsseldorf*
Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe Düren
Uschi Jaeckel Mülheim/Ruhr*
Britta Jansen Hamburg* (bis 31. Dezember 2004)
Apotheker Hermann-Stefan Keller Mainz
Dr. med. Ulrich Oesingmann Dortmund
Apotheker Gerhard Reichert Hengersberg
Dr. med. Manfred Richter-Reichhelm Berlin
Christian Scherer Neustadt*
Michael Sell Düsseldorf*
Roland Wark Heusweiler*
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

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
 Dr. med. dent. **Wilfried Beckmann** Gütersloh
 Dr. med. **Margita Bert** Rüsselsheim
 SR Dr. med. **Wolfgang Beyreuther** Zwickau
 Apoth. Dr. rer. nat. **Rainer Bienfait** Berlin
 Dr. med. **Klaus Bittmann** Plön
 Dr. med. **Volker Böttger** Dortmund
 Dipl.-Volkswirt **Dieter Bollmann** Hamburg
 Dr. med. dent. **Jürgen Braun-Himmerich** Nierstein
 Dr. med. vet. **Ernst Breitling** Gärtringen
 Dr. med. dent. **Gerhard Bundschuh** Groß-Glienicke
 Dr. med. dent. **Jobst-Wilken Carl** Osnabrück
 Dr. med. **Konrad F. Cimander** Wedemark
 Dr. med. dent. **Walter Dieckhoff** Gütersloh
 Dipl.-Stom. **Holger Donath** Neu Heinde
 Dr. med. **Wolfgang Eckert** Schwerin
Armin Ehl Köln
 Dr. med. **Brigitte Ende** Buseck
 Dr. med. Dr. rer. nat. **Klaus Enderer** Köln
 Dr. med. **Stefan Engelbart** Bad Oeynhausen
 Dr. med. **Karsten Erichsen** Bremen
 Apoth. **Heinz-Ulrich Erlemann** Köln
Rolf Eskuchen Wilhelmshaven
 ZA **Albert Essink** Berlin
 Dr. med. dent. **Jürgen Fedderwitz** Schlangenbad
 Dipl.-Med. **Regina Feldmann** Meiningen
 SR Dr. med. **Franz Gadomski** Saarbrücken
 Dr. med. dent. **Dietmar Gorski** Wilnsdorf
Eberhard Gramsch Göttingen
 Dr. med. vet. **Karl-Ernst Grau** Sendenhorst
 Apoth. Dr. phil. **Jörn Graue** Hamburg
 SR Dr. med. dent. **Manfred Grub** Losheim
 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
 Dr. med. **Hans-Joachim Helming** Belzig
 Dr. med. **Torsten Hemker** Hamburg
 Dr. med. **Wolfgang Herz** Rastatt
 Dr. med. **Folkert Hinrichs** Leer
 Dr. med. **Achim Hoffmann-Goldmayer** Stetten a. k. M.
 Dr. med. **Rolf Holbe** Kreiensens/Greene
 Dr. med. dent. **Jörg-Peter Husemann** Berlin
 Dr. med. **Burkhardt John** Schönebeck
 Apoth. **Dietrich Jost** Lorsch
 Dipl.-Kfm. **Daniel F. Just** München
 RA Dr. jur. **Ulrich Kirchhoff** Hannover
 Dr. med. **Andreas Köhler** Berlin
 Dipl.-Kfm. **Hans Kopicki** Düsseldorf
 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.-Kfm. Dr. rer. pol. **Dietrich L. Meyer** Mülheim/Ruhr
 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. dent. **Wilfried Müller** Neumünster
Dr. med. **Axel Munte** München
Dipl.-Kfm. **Siegfried Pahl** Haan
Dr. med. dent. **Volker von Petersdorff** Isernhagen
Dr. med. dent. **Helmut Pfeffer** Wohltorf
Dr. med. **Angelika Prehn** Berlin
Dr. med. dent. **Janusz Rat** München
Dr. med. **Hans-Joachim Raydt** Stade
Dipl.-Volkswirt **Manfred Renner** Planegg
Dr. med. **Klaus Rittgerodt** Königslutter
Dr. med. **Karl-Friedrich Rommel** Mechterstädt
Dr. med. **Jochen-Michael Schäfer** Kiel
Dipl.-Med. **Ralf-Rainer Schmidt** Leipzig
SR Dr. med. **Ulrike Schwäblein-Sprafke** Hohenstein-Ernstthal
Dr. med. **Till Spiro** Bremen
SR Dr. med. dent. **Helmut Stein** Clausen
Dr. med. **Volker Steitz** Nienburg
Dieter **Teichmann** München
Dr. med. **Jürgen Tempel** Wunstorf
Dr. med. **Ulrich Thamer** Gelsenkirchen
Dr. med. **Hans-Jürgen Thomas** Erwitte
Dr. med. dent. **Ulf Utech** Frankfurt
ZA **Ralf Wagner** Heimbach
Dr. med. dent. **Holger Weißig** Gaußig
Dr. med. Dr. med. dent. **Jürgen Weitkamp** Lübbecke
Dr. med. **Heiko Wohlers** Oldenburg
Apoth. **Heinz-Günter Wolf** Hemmoor
Dr. med. **Gerd W. Zimmermann** Hofheim/Ts.
Dr. med. dent. **Gert Zimmermann** Braunfels
Dr. med. **Maximilian Zollner** Friedrichshafen

Bericht des Vorstands

Lagebericht 2004

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

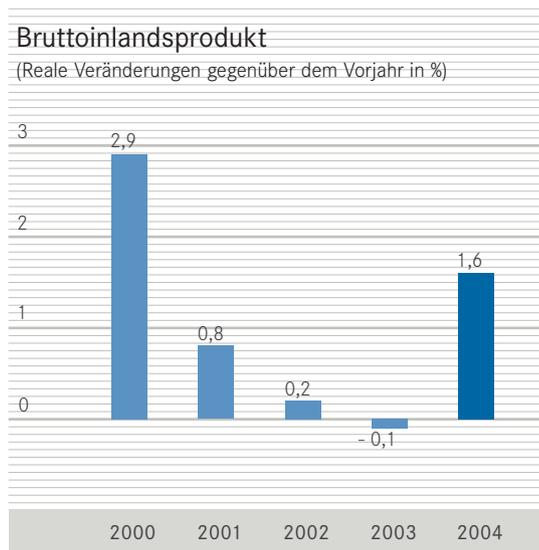


Wirtschaftliches Umfeld

Labile Erholung der Weltkonjunktur

Im Verlauf des Jahres 2004 haben sich in der Weltwirtschaft die Aufschwungstendenzen wieder verbessert. Nachdem bereits ein Jahr zuvor die USA und Japan die Wende schafften, endete auch für die europäischen Länder eine Serie fallender Wachstumsraten, die seit Beginn des Jahrtausends die konjunkturelle Lage beherrschten. In der Europäischen Union stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 2,3 % – nach nur 0,9 % im Vorjahr.

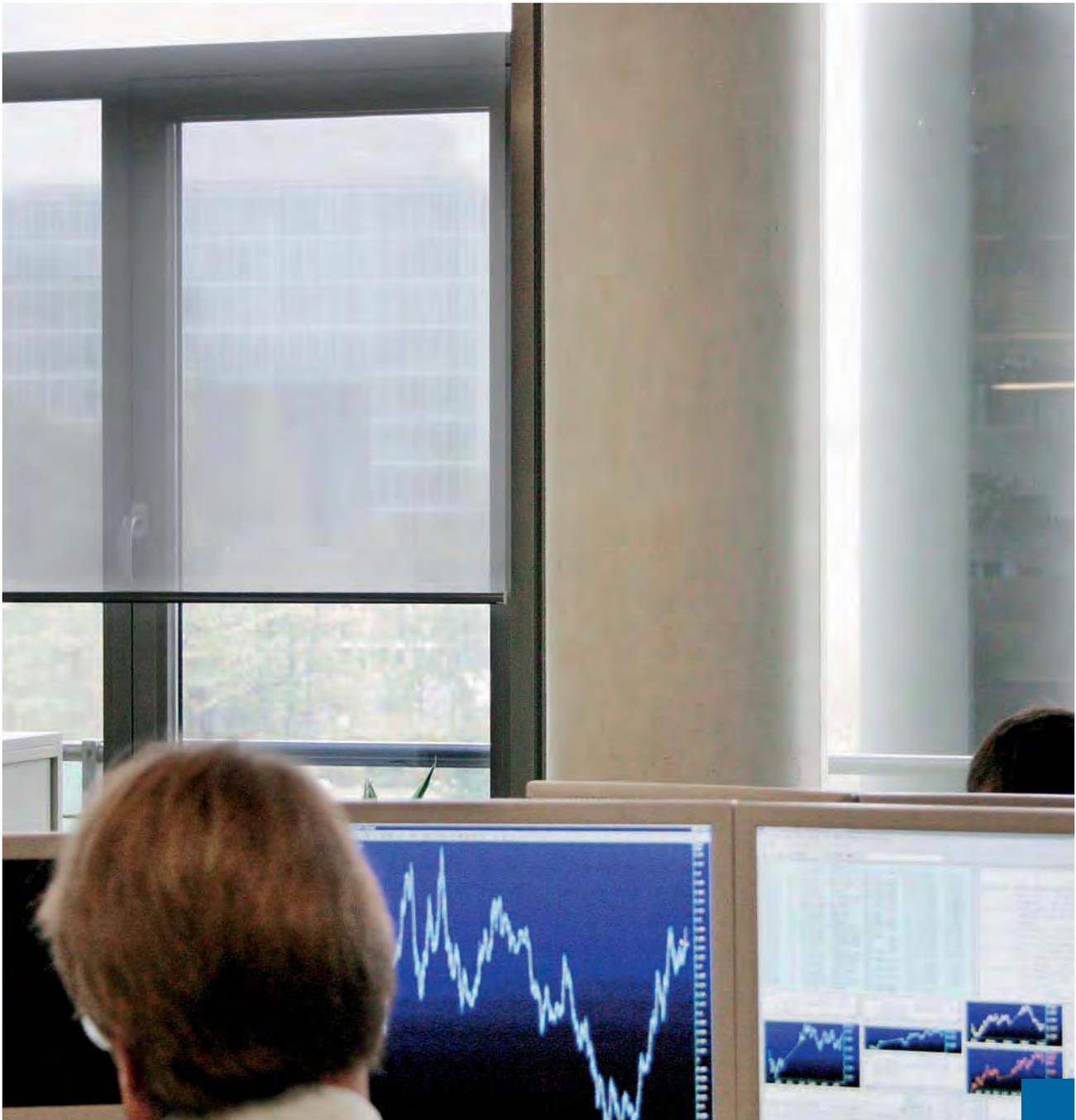
Dieser Aufschwung steht gleichwohl auf tönernen Füßen, zumal die Weltkonjunktur in der zweiten Jahreshälfte an Dynamik einbüßte. Insbesondere die nach wie vor hohen Rohstoffpreise – allem voran die Ölnotierung – erschweren eine weitere konjunkturelle Erholung. Hinzu kommt nach Auffassung der Ökonomen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft eine allmähliche Abschwächung der monetären Impulse seitens der US-Notenbank. Das werde für die Weltwirtschaft 2005 und 2006 wieder eine etwas langsamere Gangart mit sich bringen.



In Deutschland ein Auf ohne Schwung

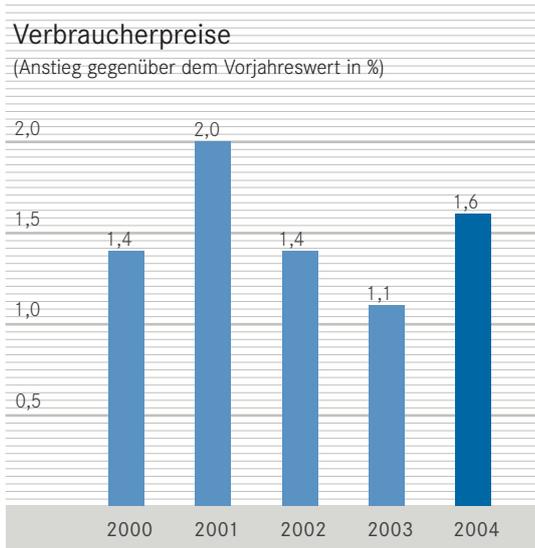
Auch in Deutschland wurde die Talsohle durchschritten. Mit 1,6 % BIP-Wachstum (2003: -0,1 %) bremste der deutsche Beitrag die europäische Erholung jedoch nach wie vor. Die exportorientierte deutsche Industrie litt unter der weiterhin gravierenden Dollarschwäche, die sich negativ auf die preisliche Konkurrenzfähigkeit von Produkten aus dem Euroraum auswirkt.

Die strukturellen Probleme Deutschlands traten vor diesem Hintergrund noch deut-



licher hervor. Insbesondere die Arbeitslosigkeit nahm immer bedenklichere Ausmaße an. Zwar stieg 2004 die Arbeitslosenquote im Vergleich zum Vorjahr nur marginal um 0,1

Prozentpunkte. Die Zahl der Arbeitslosen überschritt jedoch zum Jahresbeginn 2005 die Marke von fünf Millionen. Diese ungünstige Entwicklung wird begleitet von einem



schaftliche Belebung in Deutschland zurück. Hinweise auf eine Richtungsänderung der Geldpolitik seitens der Europäischen Zentralbank sind vor diesem Hintergrund derzeit nicht zu erkennen.

Für die kommenden Jahre zeichnet sich in Deutschland eine eher bescheidene Wachstumsentwicklung ab. Darauf deutet auch der vielbeachtete Geschäftsklima-Index des Münchner Ifo-Instituts hin. Stagnation auf niedrigem Niveau ist angesagt, so dass die deutsche Wirtschaft wohl auch in den kommenden Jahren Schlusslicht des Wirtschaftswachstums im Euroraum bleiben wird.

weiteren Anstieg der Staatsverschuldung, die der Reformfähigkeit des Standorts Deutschland enge Grenzen setzt und sie aus Sicht des Auslands gar infrage stellt.

Unkritisch hingegen erscheint der moderate Anstieg der Inflationsrate. Die Verbraucherpreise legten 2004 um 1,6% (2003: 1,1%) zu. Dieser Zuwachs geht größtenteils auf die wirt-



Kapitalmärkte



Eurokurs weiter im Aufwind

Wie schon im Vorjahr beherrschte auch 2004 der Euro das Bild an den Kapitalmärkten. Nachdem die europäische Gemeinschaftswährung bereits 2003 einen Höhenflug absolviert hatte, stieg nach anfänglich richtungsloser Entwicklung der Aufwertungsdruck zum Jahresende noch einmal kräftig an. Der Euro beendete das Berichtsjahr mit einem Kurs von 1,34 US-Dollar, rund 11 US-Cent höher als Ende 2003.

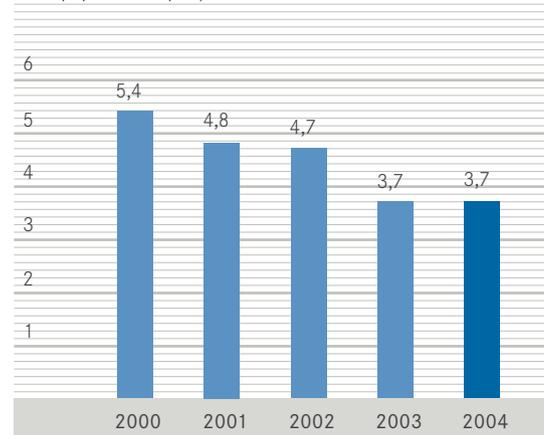
Hauptursache für den schwachen Dollarkurs dürfte die nach wie vor hohe Staatsverschuldung in den Vereinigten Staaten sein. Um dieser Entwicklung entgegenzusteuern, leitete die amerikanische Notenbank 2004 die Zinswende ein und erhöhte die Hauptrefinanzierungssätze in fünf Schritten um insgesamt 125 Basispunkte auf 2,25%. Die Europäische Zentralbank reagierte indes gelassen und beließ die Leitzinsen auf dem Niveau vom Sommer 2003. Damit betrug der Mindestbietungssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte des Eurosystems unverändert 2,0%; die Zinssätze für die Spitzenrefinanzierungsfazilität und die Einlagenfazilität blieben bei 3,0 beziehungsweise 1,0%.

Lebhafte Kapitalmärkte

Die Umlaufrendite festverzinslicher inländischer Wertpapiere veränderte sich im Jahresdurchschnitt vor diesem Hintergrund kaum. Das darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Kapitalmarktzinsen im Jahresverlauf deutlich von 3,8 auf 3,3% nachgaben und in der Folge eine Rallye an den Rentenmärkten auslösten. Experten warnten zum Jahresende deshalb vermehrt vor einer drohenden Überhitzung.

Umlaufrenditen

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





Auch die Aktienmärkte entwickelten sich im vergangenen Jahr positiv. Weltweit legten die Indices zu, nachdem es in der ersten Jahreshälfte noch nach einer gewissen Abkühlung aussah. Der Deutsche Aktienindex (DAX) stieg im Jahresverlauf um rund 300 auf 4.256 Punkte am 30. Dezember 2004. Als Hauptgrund für diesen – im Vergleich zum Vorjahr allerdings bescheidenen – Zuwachs gilt der positive konjunkturelle Impuls, der dem Druck durch Euro-Aufwertung und Ölpreis-Anstieg Stand hielt.

Verhaltene Aussichten

Zum Jahresbeginn 2005 setzte der DAX seine Aufwärtsbewegung fort. Angesichts der zu erwartenden erneuten konjunkturellen Abschwächung dürfte der Spielraum nach oben bis zum Jahresende allerdings begrenzt sein. Wesentliche Bestimmungsfaktoren der Aktienkurse bleiben der Euro-/Dollarkurs sowie die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise.

Geschäftsentwicklung im Überblick

Erfolgreiches Geschäftsjahr

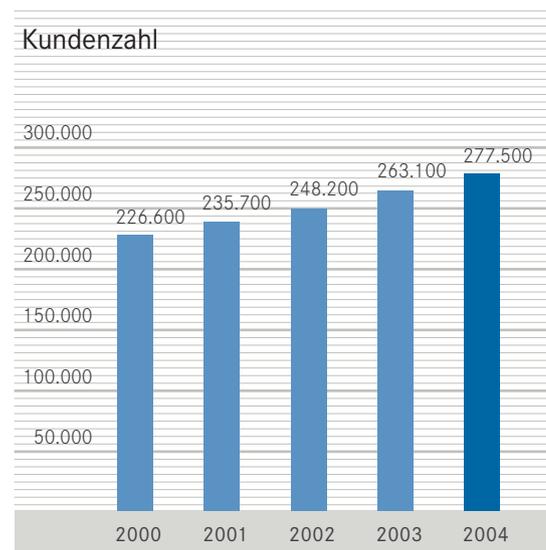
Der Jahresabschluss 2004 der Deutschen Apotheker- und Ärztebank weist das höchste Betriebsergebnis vor Risikovorsorge in der mehr als 100-jährigen Geschichte des Instituts aus. Allein schon unter diesem Aspekt kann man das Geschäftsjahr mit dem Attribut „erfolgreich“ versehen. Aber auch unter anderen Gesichtspunkten gilt das Erreichte als sehr zufrieden stellend: Die Aufwandsrentabilität wurde erneut verbessert, die Eigenkapitalbasis weiter verstärkt, die Effizienz interner Prozesse gesteigert, und der anhaltende Zugang neuer Kunden ließ das Kreditgeschäft zusätzlich expandieren und stärkte die Position der Bank als Nummer eins der Finanzdienstleister im Heilberufssektor.

Ertragsentwicklung durch Neukunden forciert

Die Geschäftsentwicklung wurde im Berichtsjahr erneut von der anhaltenden Nachfrage nach dem speziellen Finanzierungs-Know-how der APO-Bank geprägt. Allein schon mit dem Anstieg der Kundenzahl um netto 14.400 auf 277.500 war eine kräftige Ausweitung des Kre-

ditgeschäfts verbunden; hinzu kamen die Finanzierungswünsche aus dem bestehenden Kundenkreis. Vor allem die expansive Entwicklung der Kundenkredite trug in Verbindung mit einem höheren zinslosen Passiv-Überhang und erfolgreichen Treasury-Globalmaßnahmen dazu bei, dass der Zinsüberschuss mit 446,2 Mio. Euro um 11,7% höher als im Vorjahr ausfiel.

Aber auch der Provisionsüberschuss entwickelte sich erfreulich; er steht mit einem Zuwachs um 13,3 % auf 90,7 Mio. Euro zu Buche. Schwerpunkt des Anstiegs war vor allem das klassische Wertpapiergeschäft, dessen



War schwierig, die Prüfung heute.
Und noch lange nicht die letzte.
Hab' aber ein gutes Gefühl.
Das Lernen hat sich wirklich gelohnt.
Was wird wohl nach dem Studium sein?
Hoffentlich läuft's dann auch so weiter ...

Die Studienzeit legt den Grundstein für den beruflichen Erfolg.
Wir helfen unseren Kunden, die akademische Ausbildung
optimal zu nutzen und sich frühzeitig auf den Berufseinstieg
vorzubereiten.







Entwicklung durch die Umsetzung der Wertpapierstrategie vorangetrieben und durch erfolgreiche Produktkonzeptionen unterstützt wurde. Der Wegfall des Steuerprivilegs bei Lebensversicherungen zum Jahreswechsel bescherte einen boomartigen Verkauf von Lebensversicherungen und deutlich höhere Provisionseinnahmen aus der Vermittlung solcher Produkte, insbesondere als Tilgungsurrogat bei Darlehen.

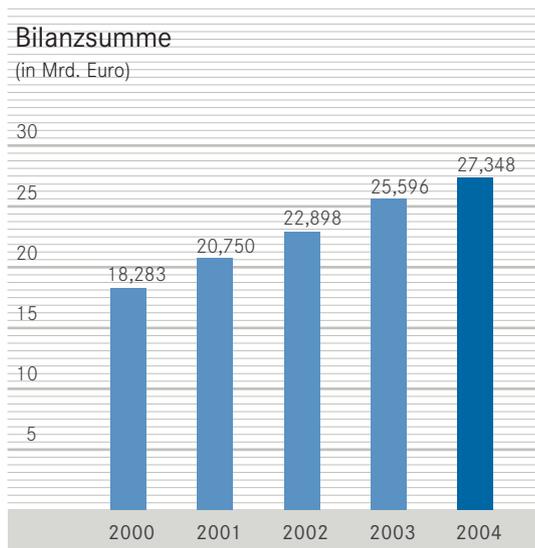
lungen bedingte - Zuwachs des Personalaufwands fällt die Ausweitung des Sachaufwands ins Gewicht. Hier wirkten sich vor allem zusätzliche Kosten für strategische und gesetzlich erforderliche Projekte aus. Dass diese Kostensteigerungen geschäftspolitisch zu verantworten und betriebswirtschaftlich zu verkraften waren, unterstreicht die erneute Verbesserung der Aufwandsrentabilität von 59,2% in 2003 auf 57,9% im Berichtsjahr.

Aufwandsrentabilität weiter verbessert

Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen stieg im Berichtsjahr um 9,4% auf 309,9 Mio. Euro. Stärker als der - insbesondere durch Neueinstellungen, Tarifierhöhungen und Sonderzah-

Erfreuliches Ergebnis des operativen Geschäfts

In der Ergebnisrechnung findet die seit Jahren anhaltende Zunahme der Kreditnachfrage ihren Niederschlag in einem Anstieg des Teilbetriebsergebnisses vor Risikovorsorge um 14,9% auf 234,1 Mio. Euro. Der Bilanzgewinn wird bei einem Zuwachs um 25,1% mit 89,6 Mio. Euro ausgewiesen. Das mehr als 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 Mitglieder der Bank.



Gesundes Bilanzwachstum

Unsere Geschäftspolitik ist auf ein Ressourcen schonendes, Mehrertrag generierendes,



qualitatives Wachstum ausgerichtet, was auch in der Bilanzentwicklung des Jahres 2004 zum Ausdruck kommt. Die Bilanzsumme wuchs im Vergleich zum Vorjahresresultimo um

6,8% bzw. um 1,75 Mrd. Euro auf 27,35 Mrd. Euro. Die seit mehr als 30 Jahren gehaltene Position als größte genossenschaftliche Primärbank wurde damit weiter ausgebaut.



Partner mit berufsspezifischer Erfahrung

Die positive Resonanz der Apotheker, Ärzte, Psychologischen Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte sowie deren Organisationen und wirtschaftliche Einrichtungen auf das Leistungsspektrum der Bank darf wohl als Hinweis darauf gewertet werden, dass angesichts der schwierigen Situation im Gesundheitswesen die Partnerschaft mit einem berufsspezifisch erfahrenen Kreditinstitut besonders geschätzt wird. So stellt das fundierte und ständig durch neue Informationen aktualisierte Wissen unserer Berater aus unserer Sicht einen besonderen Wert dar, der zur dauerhaften Kundenbindung beiträgt und vor dem Hintergrund der Veränderungen im Gesundheitswesen noch an Bedeutung zunehmen wird.

Träger des Wachstums war wiederum das Kreditgeschäft. Die Nachfrage nach Darlehen zur Existenzgründung und Immobilienfinanzierung sowie für sonstige Investitionen führte zu einem Höchststand der Kundenkredite von 18,2 Mrd. Euro. Die prägnante Marktführerschaft in der Finanzierung von Existenzgründungen hat sich im Berichtsjahr erneut bestätigt. Die Refinanzierung der Ausleihungen erfolgte durch die Aufnahme von Kundengeldern und die Emission verbriefter Verbindlichkeiten.

Beratungskapazität ausgeweitet

Um die Betreuung unserer Kunden weiter zu verbessern, haben wir in den Filialen durch Aufgabenverlagerung weitere Freiräume für zusätzliche Beratung geschaffen. In der Hauptverwaltung diente die Einstellung neuer Mitarbeiter primär der Stärkung von Schlüsselpositionen und dem Ausbau von Spezial-Know-how. Der Personalstand hat sich dadurch um 45 auf 1.959 erhöht. Der tatsächliche Personalstand – inklusive Befristungen, Vorruhestand, Auszubildende usw. – beträgt 2.182. Unsere Kunden werden durch 46 Niederlas-

sungen und Filialen im gesamten Bundesgebiet, einige Beratungsstellen und Außenstellen, unsere Tochtergesellschaften sowie durch die Hauptverwaltung in Düsseldorf betreut. Mit dem Bezug des neuen Gebäudes der Hauptverwaltung konnten die bisher auf sieben Standorte in Düsseldorf verteilten Betriebseinheiten und Tochtergesellschaften erstmals räumlich zusammengefasst werden.

Durch den neu konzipierten Filialtyp „Geschäftsstelle“, der im Verhältnis zu einer klassischen Filiale geringere Start- und Betriebskosten aufweist, werden wir zukünftig

dem Wunsch unserer Kunden nach stärkerer lokaler Präsenz nachkommen. Damit werden wir die Betreuung der Heilberufsangehörigen auch in jenen Gebieten realisieren, in denen zwar Kundenpotenzial vorhanden ist, das aber für eine Filiale klassischen Typs nicht ausreicht.

Freiräume für intensivere Betreuung



„Durch Investitionen in neue Geschäftsstellen, den Ausbau unseres mobilen Vertriebs und die Modernisierung unseres E-Business-Angebots werden wir sukzessive die Nähe zu unseren Kunden deutlich verbessern können. Gleichzeitig haben wir Freiräume für eine intensivere Betreuung geschaffen, um den Fokus noch gezielter auf die Beratungsbedürfnisse der Heilberufsangehörigen in allen Lebensphasen zu richten.“

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

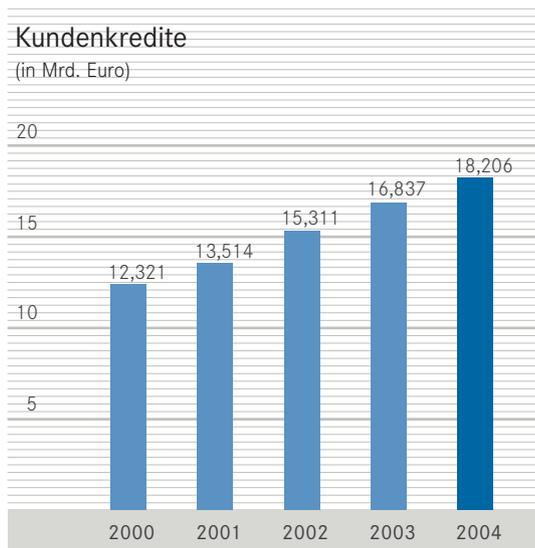


Kreditgeschäft

Finanzierungs-Know-how stark gefragt

Die Expansion der Bilanzsumme wurde erneut wesentlich durch die hohen Neuausleihungen im Darlehensbereich geprägt. Diese intensive Inanspruchnahme des bankspezifischen Finanzierungs-Know-hows fand ihren Niederschlag im Anstieg der Kundenkredite um 8,1 % auf 18,2 Milliarden Euro. Das gesamte Kreditvolumen – einschließlich Bürgschaften – belief sich auf 18,5 Milliarden Euro.

Mit Blick auf die Fristigkeiten der Ausleihungen ergibt sich bei den Kontokorrentkrediten



stichtagsbedingt ein Rückgang um 149 Millionen auf 2,0 Milliarden Euro. Die durchschnittliche Inanspruchnahme der KK-Kredite blieb allerdings auf Vorjahresniveau. Das Schwergewicht der Ausleihungen lag mit einem Zuwachs um 1,4 Milliarden auf 16,2 Milliarden Euro – entsprechend der Mittelverwendung für Immobilien- und Existenzgründungsfinanzierungen – mit zunehmender Tendenz im Darlehensbereich.

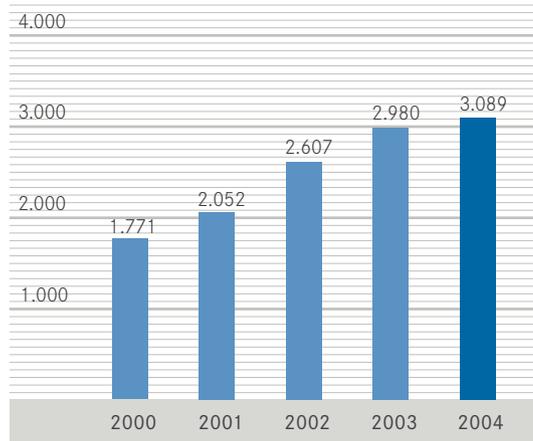
Die Intensität der Kreditnachfrage und damit die tatsächliche Kreditleistung kommt in den Neuausleihungen zum Ausdruck, die mit 3,1 Milliarden Euro noch um rund 100 Millionen Euro über dem bereits hohen Niveau des Vorjahres lagen. Diese Steigerung ist insofern bemerkenswert, als angesichts der verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heilberufssektor längst nicht mehr jeder Finanzierungswunsch realisierbar ist. Hinsichtlich des Volumens ist weiterhin von Bedeutung, dass sich mit der Darlehensvergabe ein ausgesprochen hohes Maß an Beratungsleistung verbindet, bei dem zukunftsorientierte ökonomische Aspekte besonders gewichtet werden.

Nummer eins bei der Finanzierung von Existenzgründungen

Im Hinblick auf die Mittelverwendung verteilen sich die Neuausleihungen zu 28 % auf Existenzgründungen, zu 45 % auf Immobilienfinanzierungen und zu 27 % auf sonstige Finanzierungen – zum Beispiel für Ersatz- und Zusatzinvestitionen sowie für private Zwecke. Insbesondere im Rahmen der Existenzgründungsfinanzierung, die seit langem als ein Markenzeichen unserer Bank gilt, kommt der qualifizierten Beratung und damit der Weitergabe spezieller langfristiger Erfahrung besondere Bedeutung

Neuausleihungen im Darlehensbereich

(in Mio. Euro)

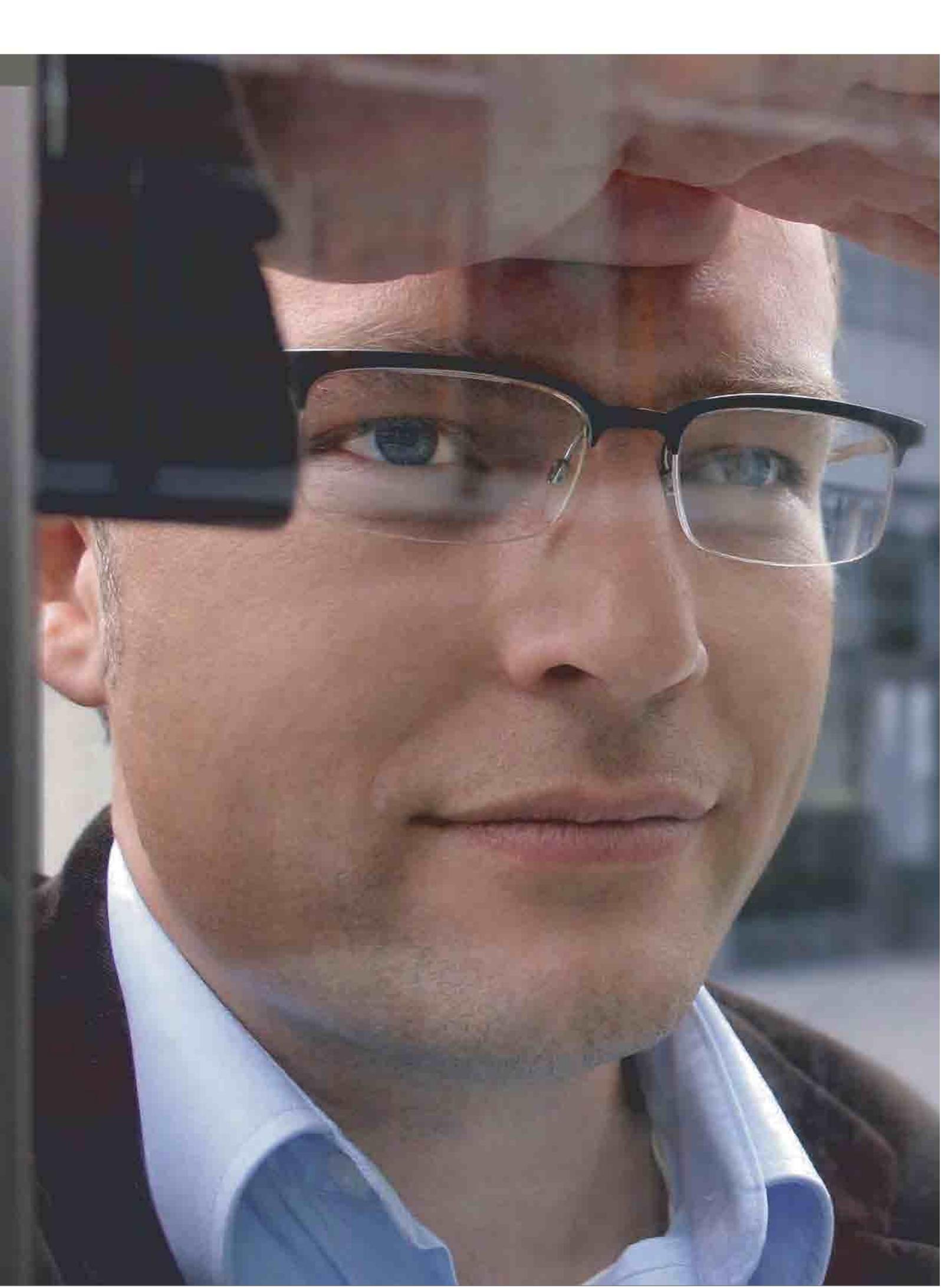


Seminare und individuelle Beratung

„Unser Kundenkreis weist heute eine vergleichsweise bessere wirtschaftliche Stabilität auf, als es dem bundesweiten Durchschnitt der jeweiligen Heilberufsgruppe entspricht. Ein wesentlicher Grund dafür dürfte darin liegen, dass wir die Aufmerksamkeit der Heilberufsangehörigen schon frühzeitig auf betriebswirtschaftliche Aspekte bei der Führung von Praxen und Apotheken gelenkt und sie durch Seminare und individuelle Beratung in ihren unternehmerischen Entscheidungen unterstützt haben.“

Jürgen Helf, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank







Da lässt sich was draus machen.
Ich ruf gleich morgen den Makler an.
Kommt einiges auf mich zu.
Aber ich zieh das jetzt durch.
Die Lage ist perfekt.
Endlich eine eigene Praxis.

Der Schritt in die Selbstständigkeit erfordert Mut und Geschick. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Standortwahl, bei Fragen zu einer Übernahme und mit individuellen Finanzierungsangeboten.





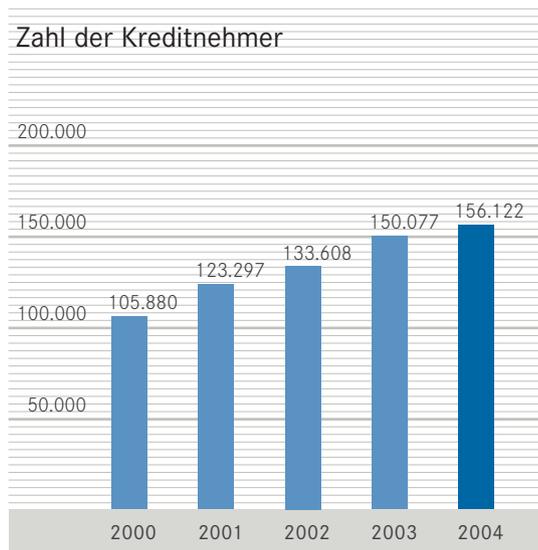
zu. Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen im Heilberufssektor kann der Ausbau der Marktführerschaft bei den Existenzgründungsfinanzierungen sicherlich auch als Hinweis auf die Kompetenz und Wertschätzung des Finanzierungs-Know-hows unserer Berater gewertet werden. Diese beziehen in ihre Finanzierungskonzepte nach Möglichkeit öffentliche Fördermittel ein. Insbesondere die

heute unter dem Namen „Unternehmerkredit“ laufenden Programme der KfW-Mittelstandsbank wurden intensiv genutzt.

Unter Risikoaspekten ist der Hinweis von Belang, dass mehr als drei Viertel der Existenzgründungsfinanzierungen zur Übernahme einer Praxis/Apotheke oder für den Eintritt in eine bestehende Praxis bzw. Praxisgemeinschaft verwendet werden. Im Apothekenbereich führte die begrenzte Zulassung des Mehrbesitzes zur Gründung zahlreicher Filialapotheken, die zu etwa zwei Dritteln aus Übernahmen hervorgehen. Interessant ist, dass Mehrbesitz in 90% aller Fälle eine Filialapotheke bedeutet.

Immobilienfinanzierung erneut stark gefragt

Auch unsere Angebote zur Immobilienfinanzierung wurden 2004 weiter intensiv in Anspruch genommen. Die Zahl der entsprechenden Engagements belief sich im Berichtsjahr auf rund 6.000 Finanzierungen. Die Bewältigung des damit verbundenen Beratungsaufwands wurde den Kundenberatern durch eine spezielle moderne Software erleichtert.





Einlagengeschäft

Höhere Liquiditätshaltung

Das Gesamtvolumen des Einlagengeschäfts erhöhte sich im Berichtsjahr um 8,4% auf 18,4 Milliarden Euro. 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 3,6% auf 4,3 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 beträchtliche Steigerung auf, die neben der gestiegenen Kundenzahl vor allem auf der höheren Liquiditätshaltung der Privatkundschaft beruht.

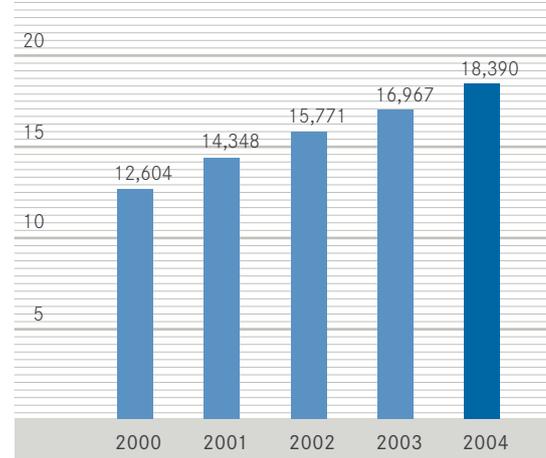
Wir erleichtern unseren Kunden die Dispositionen im Kontokorrent durch den Service „Rund um das laufende Konto“ mit einem attraktiven Leistungsprofil. Neben spesenfreier Kontoführung bei Konten auf Guthabenbasis sind hier vor allem portofreie Monatsauszüge mit weit reichender Gebührenerstattung für die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

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

Attraktives Zwillingsspaar „APO GoldenTwin“

Das im Jahr 2000 eingeführte Kreditkartendoppel mit VISA GOLD und MASTERCARD GOLD unter dem Namen „APO GoldenTwin“ wurde im Berichtsjahr rund 11.200 Mal geordert. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr

Kundeneinlagen inkl. verbrieftete
Verbindlichkeiten (in Mrd. Euro)





Termineinlagen und Schuldscheindarlehen ausgeweitet

Die Termineinlagen erhöhten sich im Berichtsjahr um 5,7% auf 3,0 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 eine sehr positive Resonanz und wurden kräftig um 20,8% auf 3,1 Milliarden Euro ausgeweitet. Das Kontensparen in den verschiedenen Ausprägungen und Fristigkeiten ging insbesondere zum Jahresende hin aufgrund des Interesses an anderen Anlageformen leicht zurück.

um 14% unterstreicht den Erfolg dieses ansprechenden Angebots, das inzwischen von mehr als 90.000 Personen wahrgenommen wird. 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.



Asset Management

Auswirkungen des weltweit günstigen Umfelds gering

Die Weltwirtschaft bot im Jahr 2004 eine gute Basis für eine günstige Entwicklung der Weltkapitalmärkte. Das Jahr war geprägt durch einen globalen Aufschwung, der mit knapp 4% deutlich über dem Wachstum der drei vorhergehenden Jahre lag. Die traditionellen Wirkungsmechanismen einer Expansionsphase, überdurchschnittliche Performance von Aktien und moderat steigende Zinsen, wurden jedoch nur teilweise erfüllt.

Die Anleger an den Aktienmärkten mussten sich nach den erfreulichen Gewinnen des Jahres 2003 wieder mit eher durchschnittlichen Erträgen begnügen. So lagen die Zuwächse im DAX und EuroStoxx bei knapp 7%, der gestärkte Euro sorgte zudem dafür, dass Investments in Japan (+4,4 %) und in den USA (-4,2 %) deutlich geringere Renditen erzielten. Mehr noch als die bescheidenen Aktienrenditen überraschte viele Anleger die Entwicklung des Rentenmarkts. Das Wachstum der Weltwirtschaft brachte keine nennenswerte Inflation mit sich, so dass die Risiko-Aversion vieler Anleger die Kurse von Festverzinslichen zu neuen Höhen trieb. Letztlich verblieb ein





Ertrag für den Rentenanleger (Basis REX-Index) von deutlich über 6%, der Dollar-Rentinvestor hatte allerdings einen (Euro-)Verlust von knapp 3,8% zu beklagen. Die anhaltende Risikoscheu der Anleger war auch im Markt für Neuemissionen zu spüren. Während im Ausland das Geschäft langsam wieder anlief, enttäuschte der Deutsche Markt mit vergleichsweise wenigen und zudem mehr oder minder erfolgreichen Aktien-Neuemissionen.

Publikumsfonds in Deutschland vorne

Gemessen an den Zahlen des Bundesverbandes Investment und Asset Management e. V. (BVI) gilt das Jahr 2004 für deutsche Asset Manager als „durchwachsen“. So stieg das verwaltete Vermögen der deutschen Investmentbranche um 4,7% auf 1,1 Billionen Euro geringer, als die Performancezahlen vermuten lassen. Dabei lagen diesmal die Publikumsfonds mit einem Wachstum von knapp 5,5% vor dem Spezialfondsbereich (+4,4%) für institutionelle Anleger. Weitaus erfolgreicher war hier der relativ junge Markt der Immobilien-Spezialfonds, der wiederum zweistellig (13%) wuchs.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Marktentwicklung blicken wir erneut auf einen sehr positiven Ergebnisbeitrag des Wertpapiergeschäfts für das Jahr 2004 zurück. Getragen wurde dieses Ergebnis weni-

ger von der Entwicklung der Aktienmärkte als vielmehr von der Qualität der angebotenen Produkte, besonders der APO Dachfondsfamilie. Ferner entwickelte sich das Geschäft mit Zertifikaten überaus positiv. Hier bedienen wir uns, dem „Best-Advice-Ansatz“ folgend, bei den jeweils besten Anbietern mit den innovativsten Produkten. Die Nachfrage nach Zertifikaten bestätigt, dass auch diese Erweiterung unserer Angebotspalette den Nerv der Zeit trifft.

Vermögensverwaltung expandiert

Das Asset Management der APO-Bank konnte sich in diesem Umfeld mehr als nur behaupten. So baute die Vermögensverwaltung ihre Position in der Beratung vermögender Privatkunden weiter erfolgreich aus. Das betreute Anlagevolumen wurde um mehr als 30% ausgeweitet – ein Vertrauensbeweis in die seit Jahren gute Anlagepolitik und die kundenindividuelle Verwaltung der anvertrauten Vermögenswerte. Die erfolgreichen Anlagestrategien wurden auch im vergangenen Jahr weiter optimiert. Zusätzlich haben die Experten der Vermögensverwaltung im zweiten Halbjahr 2004 die Anlagestrategie „Einkommen Plus“ entwickelt. Diese zeichnet sich durch attraktive Alleinstellungsmerkmale aus. Mit den Anlagezielen „Kapitalerhalt“ und „monatliche Rentenzahlung“ findet sie großen Anklang.

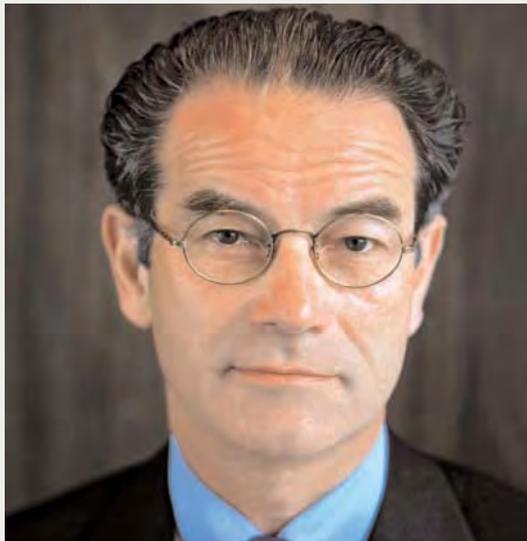
Besonderer Service für institutionelle Kunden

Im Direktgeschäft mit institutionellen Kunden führte der im Berichtsjahr weiter anhaltende Rückgang der Kapitalmarktrenditen unter die für die Darstellung der Rentenanwartschaften von Versorgungswerken wichtige Marke von vier Prozent zu vermehrten Käufen so genannter strukturierter Rentenprodukte. Durch den gezielten Einsatz von Kündigungsoptionen des Emittenten erfährt diese Produktgruppe eine deutliche Renditeverbesserung. Gemeinsam mit unseren institutionellen

Kunden treffen wir eine sinnvolle Auswahl möglicher Kündigungstermine entsprechend der individuellen Cash-flow-Struktur eines Direktanlageportfolios.

Durch die konsequente Weiterentwicklung der von unserer Bank zur Verfügung gestellten Instrumente zur Steuerung der strategischen Asset Allokation konnten wir die Kundenbindung steigern. Zudem erhalten die Entscheidungsträger im Rahmen der Erstellung eines Risikobudgetierungsprozesses ein Steuerungsmodul zur weiteren Optimierung ihres Kapitalanlageprozesses. Dieses ermög-

IT-Plattformen für Depotbank-Services



„Die APO-Bank hat im Asset Management die Vertriebs- und Produktionskapazitäten deutlich aufgestockt und nachhaltig in die Funktionsfähigkeit von IT-Plattformen für Depotbank-Services investiert. Zusammen mit unseren Tochtergesellschaften apoasset und aik deckt unser Dienstleistungspektrum für berufsständische Versorgungswerke alle aufsichtsrechtlichen und portfoliotheoretischen Anforderungen ab. Hierin liegt der Grund für einen deutlichen Zuzugewinn an Marktanteilen in den letzten Jahren.“

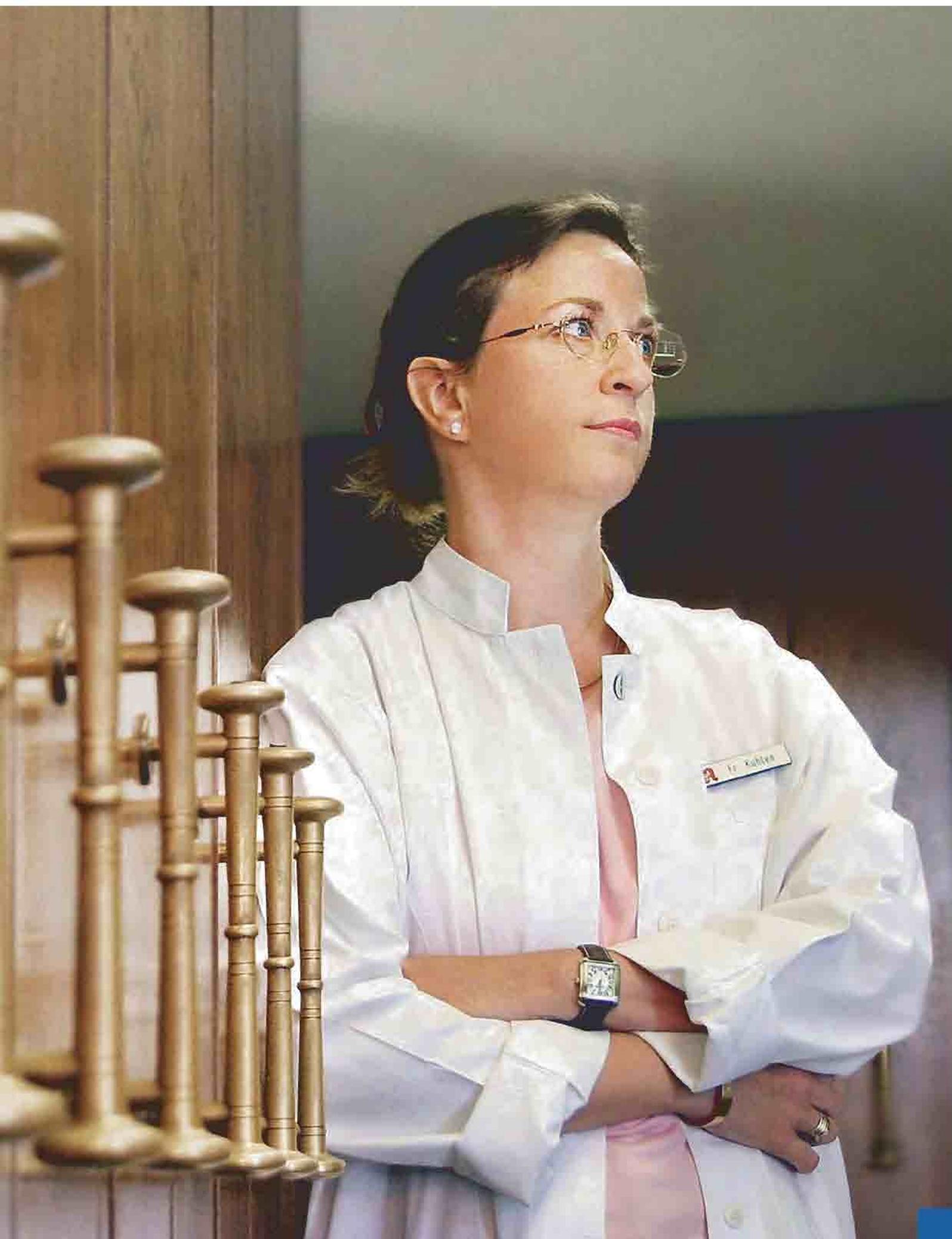
Gerhard K. Girner, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Hat sich viel verändert in den letzten Jahren. Aber meine Kunden halten mir die Treue. Und mein Team funktioniert gut. Das ist das Wichtigste. Vielleicht muss ich ja bald noch eine neue PTA einstellen ...



Das wirtschaftliche Umfeld verlangt unternehmerische Weitsicht. Wir beraten unsere Kunden in allen betriebswirtschaftlichen Fragen und erstellen wirtschaftliche Analysen zur Zukunftssicherung.





apoasset

licht eine effiziente Allokation der Spezialfonds unserer Kunden, wobei auch die Kennziffern der übrigen Vermögensanlage eine Berücksichtigung finden. Vor diesem Hintergrund nutzen die Kunden häufig die Vorteile und die Flexibilität des Masterfonds für die Spezialfondsanlage. Von dieser Entwicklung profitierte unser Haus durch die Gewinnung weiterer neuer Depotbankmandate bei Masterfonds. Das Wachstum des für unsere Kunden verwalteten Depotvolumens lag dementsprechend deutlich über unseren Erwartungen. Der Wertpapierbestand institutioneller Kunden legte um 46%, das Depotvolumen von Fonds sogar um 54% zu.

apoasset weiter im Aufwind

Unsere Tochtergesellschaft Apo Asset Management GmbH, kurz: apoasset, die im Wertpapierbereich auf die Beratung und Verwaltung von Spezial- und Publikumsfonds konzentriert ist, konnte im Jahre 2004 die „Assets under Management“ und das Ergebnis weiter steigern. Die Gesellschaft bewegt sich in einem stetig intensiver werdenden Wettbewerb, in dem verstärkt das Schlagwort vom „Aufbrechen der Wertschöpfungskette“ benutzt wird. Damit ist gemeint, dass der Markt kaum noch „Paketlösungen“ akzeptiert. Vielmehr muss jede Teilleistung in der Wertschöpfungskette „Asset Management“ ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis

stellen. Die Gesellschaft begegnet den steigenden Anforderungen mit einer klaren Spezialisierung auf ausgesuchte Tätigkeitsfelder. Dieser Konzeption haben unsere privaten und institutionellen Kunden im letzten Jahr durch Mittelzuflüsse in einer Größenordnung von mehr als 450 Millionen Euro ihr Vertrauen ausgesprochen.

Erfolgreiche APO-Dachfonds

Besonders hervorzuheben ist der sehr erfreuliche Volumenzuwachs bei den APO-Dachfonds. Hier profitierte die Gesellschaft zum einen von der Vertriebsleistung insbesondere unserer Filialen, die das schon in den Vorjahren gute Ergebnis noch einmal übertrafen. Zum anderen lag aber auch bei allen drei Dachfonds im Jahre 2004 die Wertentwicklung über jener der führenden Wettbewerber. Mit einem Bestand von mehr als 500 Millionen Euro am Jahresende 2004 gehört die APO-Dachfondsfamilie inzwischen zu den zehn größten Produkten dieser Art auf dem deutschen Markt.

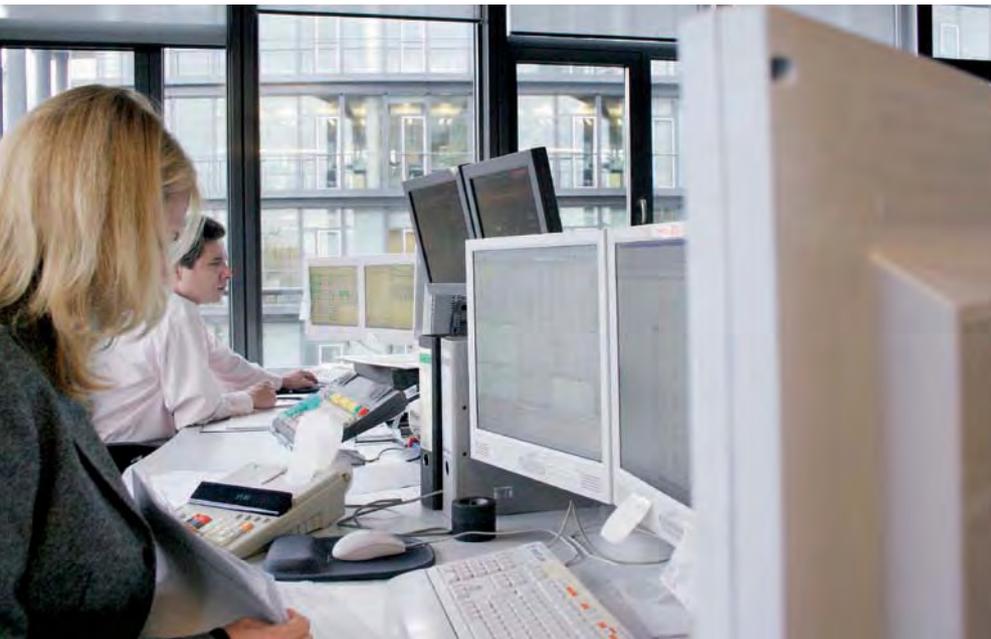
Für das Management europäischer Aktien hat apoasset mit Blick auf den vor allem von Spezialfonds-Kunden geäußerten Wunsch nach einem benchmarkunabhängigen Konzept ein stärker quantitativ ausgerichtetes Produkt entwickelt. Ergänzend zu den eigenen Anstrengungen hat sich die Gesellschaft

dabei zusätzlich auch einem intensiven Investment-Prozess-Review durch ein renommiertes Beratungsunternehmen unterworfen. In der Kundenpräsentationen findet der überarbeitete Ansatz ein durchweg positives Echo.

Bei den Rentenfonds gab es eine anhaltend positive Entwicklung. So ist das in Renten-Spezialfonds verwaltete Vermögen durch sehr erfreuliche Aufstockungen deutlich gestiegen. Daneben fand der in arbeitsteiliger Kooperation mit dem New Yorker Unternehmen Muzinich & Co. verwaltete Unternehmensanleihen-Fonds APO Rendite Plus INKA weiterhin

eine gute Resonanz. Einmal mehr bestach er durch eine attraktive Ausschüttung. Beim Geldmarkt-Produkt konnte apoasset nach der Ausschüttung im Herbst wieder an das bereits im Frühjahr erreichte Volumen anknüpfen.

Das auf die Aktien von Generika-Herstellern ausgerichtete und sowohl als Spezialfonds als auch als Zertifikat angebotene Produkt konnte seine Attraktivität auch im Vergleich zu der gewachsenen Zahl von Wettbewerbern bestätigen. Die Gesellschaft hat sich darüber hinaus im Jahre 2004 intensiv darauf vorbereitet, dieses Produkt im Jahre 2005 in Form eines the-





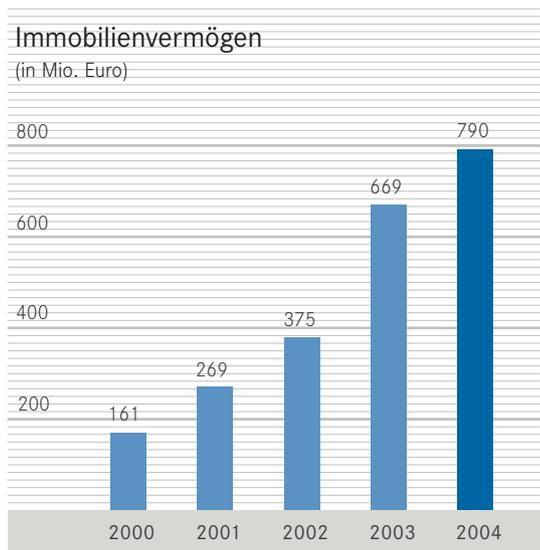
matisch auf den „Gesundheitsmarkt“ erweiteren Publikumsfonds auf den Markt zu bringen.

aik expandiert überdurchschnittlich

Die aik, die APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, die sich auf das Immobilien-Investmentgeschäft und auf die professionelle Immobilien-Vermögensverwaltung konzentriert, hat sich seit ihrer Gründung 1999 erfolgreich als das Immobilien-Investmenthaus für berufsständische Versorgungswerke etabliert und konnte auch im Jahr 2004 die viel versprechende Geschäftsentwicklung fortsetzen. Mit der Auflage eines weiteren Fonds im vergangenen Jahr erhöht sich die Gesamtzahl der von der aik verwalteten Immobilien-Spezialfonds auf sieben. Damit hat sich die aik

im Branchenvergleich auf einem der vorderen Plätze positioniert. Durch zahlreiche Akquisitionen im In- und Ausland stieg das durchschnittlich verwaltete Immobilienvermögen im Jahr 2004 gegenüber dem Vorjahr um 50%.

Obwohl sich der Markt weiterhin in einer schwierigen Situation befindet, konnte im Bereich Objektmanagement durch ein aktives Vermietungsmanagement mit 104 Mietvertragsabschlüssen über ca. 14.000 m² und einem jährlichen Mietvolumen von 1,4 Millionen Euro auch 2004 eine beachtliche Vermietungsleistung erbracht werden. Nach dieser positiven Vermietungsbilanz liegt der Vermietungsstand aller von der aik verwalteten Immobilien zum Jahresende bei 96,2%. Die Performance bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital aller von der aik akquirierten Objekte betrug im vergangenen Geschäftsjahr 6,1%.



Asset Management positiv gestimmt

Angesichts der erfolgreichen Entwicklung aller Bereiche des Asset Managements sehen wir uns für die Zukunft gut gerüstet. Allerdings sind wir uns der Tatsache bewusst, dass wir den stetig neuen Herausforderungen der Märkte und des Wettbewerbsumfeldes im Asset Management auch weiterhin mit Anpassungsbereitschaft und stetigem Wandel begegnen müssen.

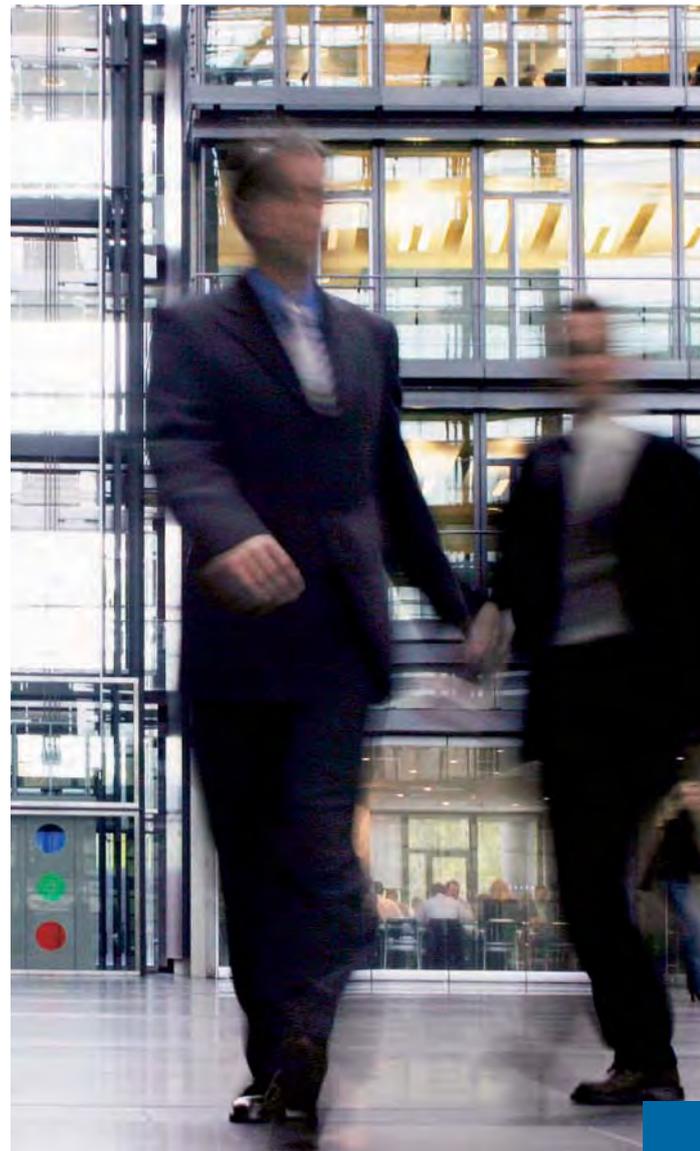
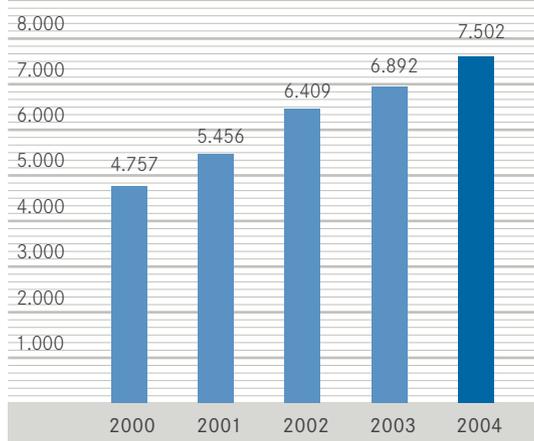
Treasury/Liquiditätssteuerung

Emissionstätigkeit erneut ausgeweitet

Die Emissionstätigkeit unserer Bank am internationalen Kapitalmarkt verstärkte sich entsprechend der Ausweitung des Kreditgeschäfts. Im Berichtsjahr wurden 2,25 Milliarden Euro langfristige Emissionen bei internationalen Investoren platziert. Dieser Kreis wurde durch die erstmalige Begebung einer Benchmark-Anleihe über 750 Millionen Euro mit europäischem Schwerpunkt kontinuierlich ausgeweitet. Zum Ende des Berichtsjahrs belief sich das ausstehende Volumen des „European Medium Term Note-Program“ auf 5,7 Milliarden Euro.

Emittierte Inhaberschuldverschreibungen

(Gesamtbetrag in Mio. Euro)



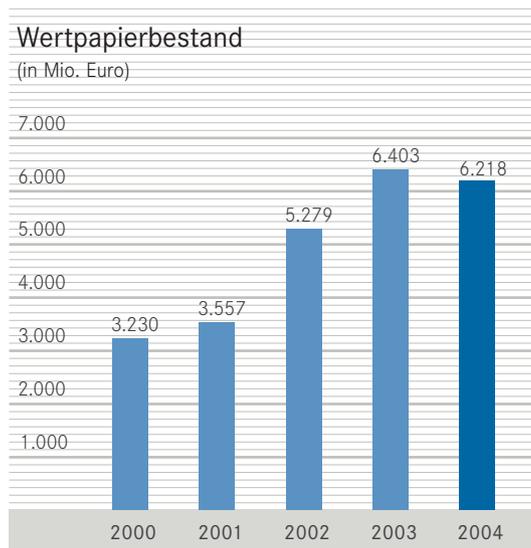


Zinssätzen sicher. Als weiterer Vorteil ist ein höheres Maß an Flexibilität für die Liquiditätssteuerung zu nennen.

Platzierungen bei privaten Kunden in der Größenordnung von einer Milliarde Euro runden die Angebotspalette im Anlagespektrum ab. Bei einem etwa gleich bleibenden stabilen Volumen entsprechen die verschiedenen Laufzeiten den Interessen unserer privaten Anleger.

Aktive Steuerung der Zins- und Liquiditätsrisiken

Der Wertpapierbestand zur zinskongruenten Anlage freier variabler Liquidität der Bank betrug 6,22 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 in die Liquiditätssteuerung der Bank ein.



Durch die Erweiterung unseres Emissionsspektrums um das „European Commercial Paper-Program“ im kürzerfristigen Bereich stellen wir die jederzeitige Liquidität zu attraktiven

Vertriebskanäle



Multi-Channel-Banking längst etabliert

Wir überlassen unseren Kunden bereits seit vielen Jahren die Entscheidung darüber, auf welchem Weg sie mit uns in Kontakt treten wollen. Dieses inzwischen als optimale Vertriebsform für Bankprodukte geltende „Multi-Channel-Banking“ haben wir in der Grundkonzeption bereits 1996 eingeführt und seither in den einzelnen Facetten ständig ausgebaut und neuen Entwicklungen angepasst. Ungeachtet aller Möglichkeiten der modernen Kommunikation kommt dem stationären Vertrieb in den Filialen eine besondere Bedeutung zu, weil wir die persönliche Beratung als unverzichtbaren Bestandteil und auch als Markenzeichen individueller Serviceleistungen als Bank der Heilberufe ansehen.

apofinanz mit gutem Ergebnisbeitrag

Die stationäre Betreuung wird seit 1997 durch den mobilen Außendienst „apofinanz“ ergänzt, die gemeinsam mit der Deutschen Ärzteversicherung gegründete „Finanz-Service GmbH der APO-Bank“. Es entspricht dem Selbstverständnis der Finanzberater, dass sie unsere Kunden dann beraten, wenn

diese Zeit haben. Die Zahl der Berater wurde aufgrund der guten Resonanz auf 74 ausgeweitet. Durch konsequente Fortbildung zur Erhöhung der Beratungsqualität in allen Bereichen des Bankgeschäfts wurde der Aspekt „Finanzplanung“ innerhalb der apofinanz fest etabliert. Geschäftsvolumen und Ertrag der Gesellschaft haben sich im Berichtsjahr deutlich erhöht. Ein wesentlicher Anteil des gesamten Vermittlergeschäfts der Bank wird inzwischen durch die apofinanz realisiert. Aber auch bei der Betreuung bestehender Geschäftsverbindungen sowohl im Darlehens- als auch im Anlagebereich leisten die Berater einen guten Beitrag.

„apodialog“ realisiert fast eine halbe Million Kontakte

Als wichtige Abrundung unseres Dienstleistungsangebots steht unseren Kunden seit 1996 der Telefonservice „apodialog“ zur Verfügung. Ende 2004 nahmen mehr als 61.000 Kunden die Möglichkeit wahr, einen Ansprechpartner für Fragen und Aufträge „Rund um das laufende Konto“ zu haben, der auch für die Anlage und Disposition von Termineinlagen sowie für die verschiedenen



Sparformen und Sparprogramme zur Verfügung steht. Außerdem ist in „apodialog“ das Service-Angebot „apobrokerage“ eingebunden, so dass unsere Kunden nicht nur via PC-Banking mit der Software StarMoney, sondern auch telefonisch Wertpapieraufträge für die deutschen Börsen erteilen können. In fast 48.000 Fällen half apodialog als PC-Banking-Hotline.

Online-Banking immer beliebter

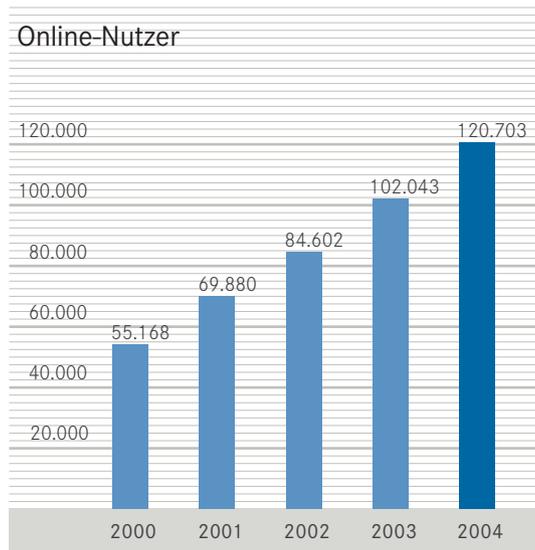
PC und Internet sind aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken, denn die Möglichkeiten der Datenkommunikation haben auch den täglichen Umgang mit Bankgeschäften revolutioniert und den Tagesablauf in vielfältiger Hinsicht wesentlich erleichtert. Die unschlag-

baren Vorteile des „elektronischen Kontos“ nutzen mittlerweile über 120.000 unserer Kunden. Standard-Bankgeschäfte – z. B. Überweisungen, Dau-erufträge oder die Anzeige der Kontoumsätze – können über das Internet oder noch komfortabler mit unserer – für Kunden kostenlosen – Zahlungsverkehrssoftware „StarMoney APO-Edition“ abgewickelt werden. Unser apobrokerage-Service ermöglicht darüber hinaus die Erteilung von Wertpapieraufträgen auch außerhalb der Filialöffnungszeiten.

Seit April 2004 bietet die Bank Ihren PC-Banking-Teilnehmern das neue eTAN-Verfahren an. Mit Hilfe einer medesign Card (personenbezogene SmartCard), der dazu gehörigen Software und eines Kartenlesegerätes können nun elektronische TAN (eTAN) für unseren PC-Banking-Service jederzeit bei Bedarf vom PC-Banking-Teilnehmer selbst generiert werden. Das eTAN-Verfahren ersetzt somit die herkömmliche TAN-Liste und kann für alle unter einer Kundenstamnummer geführten Konten genutzt werden.

Bargeldlos zahlen in Praxis und Apotheke

Kartenzahlungen haben sich im Einzelhandel und an der Tankstelle schon seit langem bewährt. Sie gewinnen aber auch in der Apotheke und Praxis immer mehr an Bedeutung, da sie schnell, bequem und ohne Risiko sind.



Für Patienten und Kunden stellt diese Möglichkeit eine höchst komfortable Art des Bezahlens dar, der Service in der Praxis bzw. Apotheke wird somit verbessert. In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner TeleCash bietet unsere Bank individuelle Kartenterminal-Lösungen für Praxis und Apotheke an, die inzwischen von zahlreichen Kunden für die Bezahlung von IGeL-Angeboten, Praxisgebühr oder Produkten in der Apotheke genutzt werden.

Kommunikation mit unseren Kunden

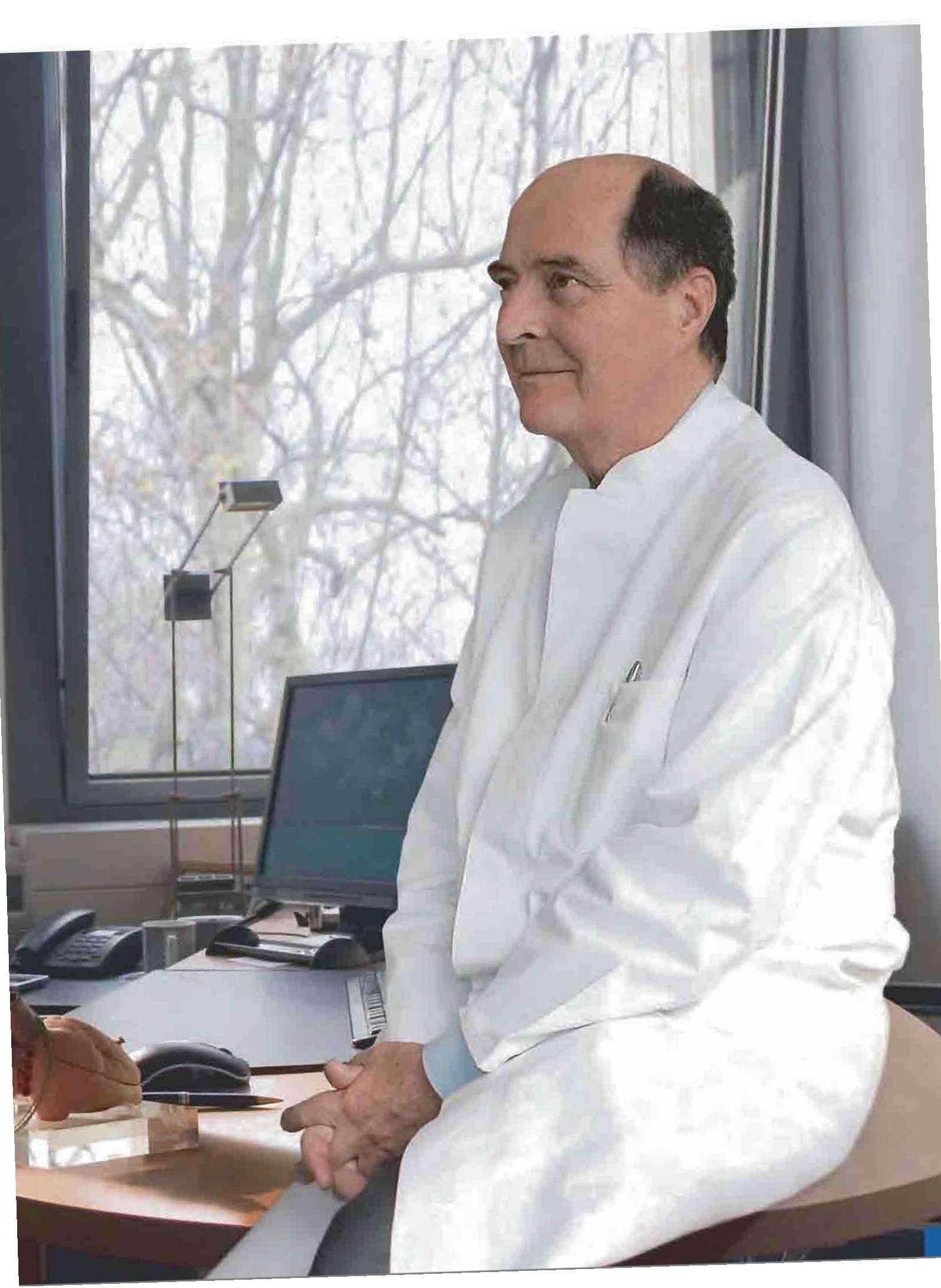
Neben der Verbreiterung unserer Angebotspalette als Partner der Heilberufe ist uns die weitere Verbesserung der Servicequalität ein unvermindert wichtiges Anliegen. Mit dieser

Aufgabe haben wir die Abteilung Kundenkommunikation betraut, die sich diesem Vorhaben mit zwei Schwerpunkten widmet: Im Rahmen des Qualitätsmanagements werden systematisch Anregungen und Verbesserungsvorschläge der Kunden ausgewertet, um im Interesse der Servicequalität und der Kundenzufriedenheit mögliche Schwachstellen zu erkennen und Verbesserungspotenziale konsequent zu nutzen. Unter dem Aspekt des Beschwerdemanagement bemüht sich die Abteilung Kundenkommunikation, die zwischen unserem Haus und einzelnen Kunden aufgetretenen Probleme zu lösen, Missverständnisse zu klären und für ein gutes Verhältnis zwischen den Kunden und der Bank zu sorgen.

Habe einiges aufgebaut – wenn ich an den Anfang denke. Gut, dass ich einen geeigneten Nachfolger habe. Wie es wohl sein wird nach der Übergabe? Mein Rat wird sicher noch öfter gebraucht werden.

Bei einer Praxisübergabe gibt es vieles zu beachten und zu bedenken. Wir begleiten unsere Kunden bei diesem wichtigen Schritt. Bereits im Vorfeld bieten wir Informationen, Seminare und eine intensive persönliche Beratung.







Partner der Heilberufe

Neue Strukturen im Gesundheitswesen

Nachdem durch das GKV-Modernisierungsgesetz (GMG) Medizinische Versorgungszentren und modifizierte Bedingungen zur Integrierten Versorgung stärker ins Rampenlicht gerückt wurden, gerät die medizinische Versorgungslandschaft immer mehr in Bewegung. Obwohl die gesetzlichen Vorgaben an vielen Stellen eine klare Linie vermissen lassen, sind seit In-Kraft-Treten des GMG zu Beginn des Jahres 2004 inzwischen ca. 70 Medizinische Versorgungszentren bzw. rund 300 Verträge zur Integrierten Versorgung initiiert worden. Sowohl inhärente rechtliche, vertragliche und steuerliche Klippen als auch der diesen Projekten innewohnende Zeithorizont für Planungs-, Strukturierungs- und Realisierungsaktivitäten erklären die überschaubare Anzahl von Vertragsabschlüssen im Jahr 2004. Aufgrund politischen Willens, der angestrebten ökonomischen Vorteile und der honorartechnischen Subvention ist für die Zukunft mit einer wachsenden Anzahl dieser gesetzlich initiierten Versorgungsstrukturen zu rechnen. Verstärkt wird dieser Trend durch die Tatsache, dass auch Kliniken den Bereich der ambulanten, medizinischen Leistungserbringung für sich entdecken. Gesetzlich legiti-

miert hoffen Kliniken hierdurch, neue Märkte zu betreten bzw. ökonomische Zwänge im stationären Bereich zu kompensieren.

Vielfältige innovative Kooperationsformen

Abseits der Perspektive des Gesetzgebers ist ein zahlenmäßig noch größerer Trend hin zu neuen, innerärztlichen und sektorübergreifenden Versorgungsformen zu verzeichnen. Diese marktgetriebenen Kooperationen zeichnen sich dadurch aus, dass sie sowohl in ihrem Fach- und Leistungsmix als auch den multiplen Kooperationsmöglichkeiten deutlich von der gesetzlichen Schablone „Medizinisches Versorgungszentrum“ abweichen. Somit generieren sie proprietäre Vorteile und ermöglichen eine optimale Verteilung von spezifischen Nutzen und Risiken. Darüber hinaus können die beteiligten Heilberufe jenseits von Budgetzwängen auch in der marktwirtschaftlichen Gestaltung neuer Kooperationsformen innovative Vertrags- und Vergütungsformen realisieren. Die Bezeichnung solcher räumlich konzentrierter Kooperationen variiert in der Praxis: Zentrum für Gesundheitsversorgung, Ärztliches Versorgungszentrum, Facharztzentrum, innovatives Ärztehaus sind ebenso anzu-



treffen wie Gesundheitszentrum und andere Benennungen. Die Beschlüsse des 107. Deutschen Ärztetages in Bremen flankieren die Tendenz zu innovativer Kooperationsvielfalt und -tiefe, sofern die Änderungen der Musterberufsordnung sukzessive Eingang in Landes- und Sozialrecht gefunden haben.

Umfassende Unterstützung der neuen Kooperationen

Wir konnten im Berichtsjahr eine Vielzahl gesetzlich initiiert oder marktgetriebener Kooperationen auf ihrem Weg von der anfänglichen Zielfindung bis hin zur Zulassung begleiten. Diese umfangreichen und komplexen Projekte werden durch den Bereich „Neue Versorgungsstrukturen“ der Bank umfassend un-

terstützt in den Leistungsbereichen Consulting, Coaching, Finanzierung und E-Health. Als Partner der Heilberufe fühlen wir uns hierbei nicht nur der Gegenwart, sondern in besonderem Maße auch der Zukunft der freiberuflichen Heilberufsangehörigen verpflichtet. Sowohl gesundheitsökonomisches Research als auch ständige Kommunikation mit den heilberuflichen Marktpartnern schaffen die Grundlage dafür, zukünftige Entwicklungen und Strukturveränderungen im heilberuflichen Umfeld zu antizipieren und begleitend mitzugestalten.

Die Realisierung innovativer Kooperations- und Versorgungsformen ist mit tradierten Verfahrensweisen und Instrumenten in der Regel nicht zu realisieren. Wir können in unserem Beratungsangebot auf die langjährigen Erfahrungen unserer 100-prozentigen Tochtergesell-

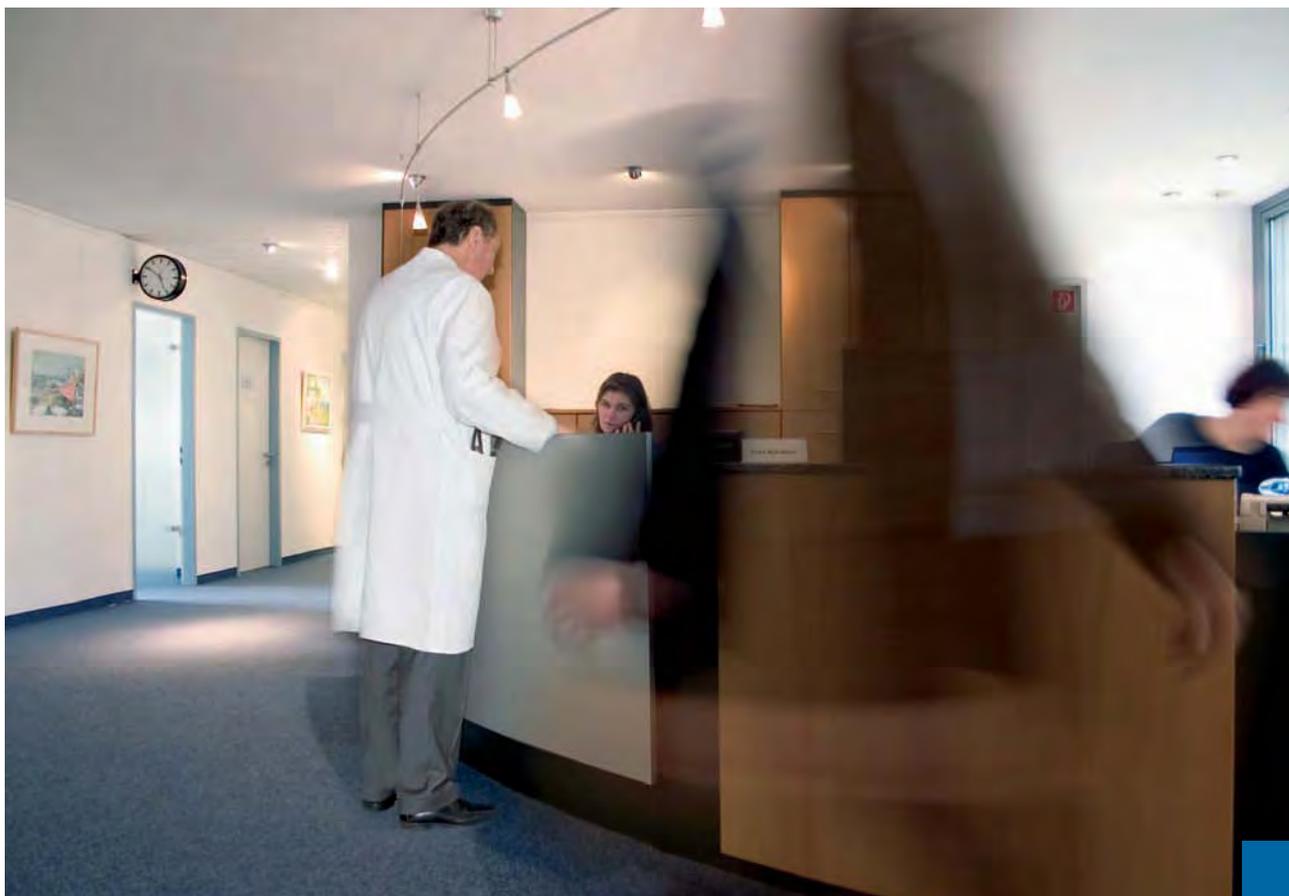


schaft „apokom Kooperations- und Organisationsmanagement GmbH“ ebenso zurückgreifen, wie auf die Beteiligung an der PMG (Praxismanagementgesellschaft) AG. Bei unserem Beratungsangebot durch diese Gesellschaften stehen die konzeptionelle Betreuung zur größtmöglichen Erschließung von Synergiepotenzialen und die betriebswirtschaftliche Ergebnisentwicklung im Vordergrund. apokom konnte im Berichtsjahr die Stellung als innovatives Beratungsangebot der Bank weiter ausbauen.

health care akademie bildet Spezialisten aus

Im Rahmen komplexer Kooperationsstrukturen werden Heilberufsangehörige oft vor unternehmerische Entscheidungen gestellt, die sie häu-

fig ohne Beratungs- und Managementkompetenzen nicht treffen können. Dies betrifft ebenso die Frage hinsichtlich der Teilnahme am Vertragswettbewerb bzw. der individuellen Entscheidung, im Kollektivvertragssystem zu verbleiben. Um das erforderliche Orientierungswissen sowie das teilweise benötigte Spezialisierungswissen zu vermitteln, haben Bundesärztekammer, Kassenärztliche Bundesvereinigung und die Bank im Jahre 2000 die „health care akademie“ zur Vermittlung von Managementwissen für neue Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen gegründet. Im Berichtsjahr konnte ein weiterer curricularer Bildungsgang abgeschlossen werden. Für das Jahr 2005 sind weitere Ausbildungsgänge in Vorbereitung.





Marktführender Provider DGN

Um den sich verändernden Marktbedingungen gerecht zu werden, engagieren wir uns unter anderem intensiv im Bereich E-Health. So konnten wir erreichen, dass unsere Tochtergesellschaft DGN Service GmbH zum führenden Provider für sichere Kommunikation im Heilberufssektor aufgestiegen ist.

Kernleistungen sind die sehr erfolgreichen heilberufsspezifischen Intranetdienste D/G/N (für Ärzte), aponet Professional (für Apotheker) und DZN (für Zahnärzte). Die Motivation der Teilnehmer beruht auf der Erkenntnis, dass die Vernetzung und Kommunikation der einzelnen Heilberufsangehörigen untereinander wie auch der vom Gesetzgeber im GMG geforderte elektronische Austausch von Daten und Informationen zur Optimierung der Prozessabläufe zunehmend größere Bedeutung erlangt und dabei größtmögliche Datensicherheit gewährleisten muss.

Multifunktionale Signaturkarte der medisign GmbH

Um neben den sicheren Netzzugängen der DGN Service auch die Anwendungen der Heilberufsangehörigen abzusichern, wurde eine weitere Tochtergesellschaft ins Leben gerufen, die medisign GmbH. Gemeinsam mit den PVS/Die Privatärztlichen Verrechnungs-Stellen wurde dieses Joint Venture im

Jahre 2004 gegründet, um eine eigene Public-Key-Infrastructure zu etablieren. Die medisign GmbH gibt die medisign Card heraus, die als multifunktionale Signaturkarte die Kommunikation nach den strengen Vorgaben des Signaturgesetzes absichert. Um den Kunden damit neben der Signierung, Authentifizierung und Verschlüsselung einen weiteren konkreten Nutzen zu bieten, beinhaltet die medisign Card noch einen elektronischen TAN-Generator, mit dem die PC-Banking-Nutzer der APO-Bank ihre Transaktionsnummern elektronisch generieren können. Hinzu kommt der Einsatz der medisign Card zur Absicherung der Online-Abrechnung mit den PVS und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung. Nach erfolgreichem Start der Karte im Frühjahr 2004 ist medisign mittlerweile der Marktführer bei Signaturkarten im Heilberufssektor, hat als erstes Unternehmen die Zulassung für „Zahnärzte Online Deutschland“ (ZOD) erhalten und ist damit die erste offiziell verfügbare „Health Professional Card“ (HPC) in Deutschland. Eine besondere Bedeutung bekommt diese Entwicklung insbesondere im Hinblick auf die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte im Jahr 2006 und dem damit erforderlichen elektronischen Arztausweis.

Erweitertes Seminarangebot trägt Informationsbedarf Rechnung

Der mit dem GMG eingeleitete Paradigmenwechsel im Hinblick auf die nunmehr vielfältig



möglichen Praxisstrukturen hat zu einem hohen Informationsbedarf über neue Kooperationsformen geführt. Dieser Nachfrage hat die Bank entsprochen mit einer Erweiterung des Seminarangebotes zu Themen wie „In der Kooperation liegt die Zukunft“ oder „Gemeinsam statt allein – unternehmerische Konzepte für die Zukunft“. 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 (z. B. mit dem Hartmannbund) durchgeführt. Insgesamt hat apoconsult im Berichtsjahr 182 Fortbildungsveranstaltungen zu sämtlichen für die Praxisführung wichtigen betriebswirtschaftlichen Themen angeboten. Die Seminare wurden von 7.600 Teilnehmern besucht.

Nach wie vor lag aufgrund der unverändert angespannten Situation im Heilberufssektor ein besonderer Schwerpunkt des Seminarangebots im Bereich betriebswirtschaftlich- und liquiditätsorientierter Themen. Besonders stark besucht waren erneut 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 Bro-

schüren („Was ist meine Praxis wert?“), Checklisten und eine umfangreiche Praxisabgabe-Datei. Letztere umfasst rund 250 „Abgabe-Praxen“ bundesweit und ermöglicht über das bankinterne Intranet im Rahmen eines Beratungsgesprächs eine komfortable Suche nach einer geeigneten Praxis.

Informationsbroschüren stark gefragt

Zu den im Berichtsjahr wiederum stark nachgefragten Serviceleistungen der Bank zählten die betriebswirtschaftlichen Informationsbroschüren. Die Themenpalette dieser den Kunden der Bank kostenfrei zur Verfügung gestellten Druckschriften reicht von „Die eigene Praxis“ bzw. „Die eigene Apotheke“ über „Gemeinsam statt allein“ bis zu „Was ist meine Praxis wert?“. Den Veränderungen durch das GMG entsprechend wurde im Berichtsjahr die Broschüre „Gemeinsam statt allein“ wesentlich erweitert und enthält nunmehr eine umfangreiche Darstellung der neuen Kooperationsformen sowie der integrierten Versorgung. Die Broschüren erscheinen in überarbeiteter Form zum Teil bereits in der 10. Auflage mit jeweils 12.000 Exemplaren.

Bankbetrieb

Industrialisierung interner Bankprozesse schreitet voran

Wir betrachten die zukunftsorientierte Optimierung der internen Prozesse als direkten Hebel zur Kostensenkung und Qualitätssteigerung. Unter diesem Aspekt wurden neben der Abwicklung von Marktfolgeaufgaben in den für den Bankbetrieb zuständigen Bereichen wichtige Weichen zur weiteren „Industrialisierung“ unserer internen Abwicklungsprozesse gestellt. Dabei gilt als strategisches Ziel, die Leistungsangebote für den Vertrieb und die Steuerungsbereiche der Bank weiter auszubauen und hierbei „industrielle“, arbeitsteilige Maßstäbe zugrunde zu legen.

Dieser Zielsetzung entsprechend wurden in den regionalen Marktfolgeeinheiten der Bank für den Zahlungsverkehr und die Kontoführung im Verlauf des Jahres 2004 weitere Backoffice-Aufgaben aus den Filialen übernommen. Im Wesentlichen waren dies die komplette Kontokorrent- und Sparabwicklung. Die dadurch entstandenen Freiräume führten zu einer erheblichen Entlastung der Filialen.

Durch zusätzliche Optimierungsmaßnahmen innerhalb der Marktfolge, insbesondere durch



erweiterten Einsatz elektronischer Archivierungssysteme, konnten die neuen Aufgaben personalneutral übernommen werden.

Ein weiterer Schwerpunkt der Prozessoptimierung betrifft die Unterstützung des Kreditgeschäfts. Hierzu wurde im März 2004 allen Filialen und Kreditsekretariaten ein umfangreich erweitertes IT-System mit der Bezeichnung „APO Office Plus“ zur automatisierten Vertragserstellung bereitgestellt.

Verbesserte IT-Infrastruktur

Bereits im Jahr 2002 wurde begonnen, unsere IT-Anwendungen mit einheitlichen Navigations- und Bedienelementen auszustatten und neue Anwendungen konsequent nach einheitlichem „Erscheinungsbild“ zu entwickeln, um den Komfort und die Bedienerführung zu vereinfachen. Im Berichtsjahr wurde ein weiterer Meilenstein erreicht mit der bankweiten Umstellung unserer Großrechneranwendungen für die Kernbuchungssysteme auf webbasierte Oberflächen.

Erweiterter Personalstand



„Im Verlauf von zehn Jahren wurden Aufgaben von rund 500 Mitarbeiterkapazitäten aus den Filialen der Bank in fünf Regionalen Servicezentren konzentriert. Durch Optimierung der Prozesse, Skaleneffekte und gezielten Einsatz von IT zur Automation der Prozesse werden die Aufgaben in den Regionalen Servicezentren heute von 215 Mitarbeiterkapazitäten bewältigt, so dass die „eingesparten“ Personalkapazitäten zur Stärkung des Vertriebs eingesetzt werden konnten. In dieser Zeit wurde der Personalstand jedoch nicht reduziert, sondern begleitend zum Wachstum der Bank ausgeweitet.“

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



Neben der Optimierung der Anwendungen wurde in 2004 die technische Infrastruktur im Filialbereich in erheblichem Umfang erneuert. Die Hauptziele, wie die Erstellung einer bedarfsgerechten zukunftsorientierten Infrastruktur für den Filialserver-Rechnerverbund, wurden erreicht. Bundesweit haben wir die gesamte bisherige Kassenanwendung für die Filialen und Großkunden erneuert. Insgesamt wurden in 12 Projekten ca. 2.500 Arbeitsplätze, 125 Server und 600 Drucker außerhalb der Dienstzeiten der Filialen umgestellt. Zusätzlich erhöhte sich die Qualität und Kapazität – die so genannte „Bandbreite“ der Leitungen der Filialanbindungen. Im Rahmen der Optimierungsmaßnahmen wurde außerdem für die technische Betreuung der Filialen ein neuer Dienstleister verpflichtet.

Umsetzung aufsichtsrechtlicher Regelungen erfolgreich

Die Arbeiten zur Umsetzung der organisatorischen und technischen Voraussetzungen zur Erfüllung der neuen Baseler Eigenkapitalüber-einkunft („Basel II“) sind zügig vorangeschritten. Neben der Basel-II-konformen Aufbereitung des Datenhaushaltes in den EDV-Systemen wurde seitens des Bundesaufsichtsamtes sowie durch externe Gutachten die hohe Qualität des Ratingverfahrens unserer Basel-II-Lösung bestätigt. Nach Auswahl der technischen Plattform ist mit den Umsetzungsarbeiten ab Mitte des Jahres begonnen worden.

Vorsorge für operative Risiken erhöht

Die Fähigkeit der Bank, mit Notfallsituationen angemessen und schadenbegrenzend umgehen zu können, wurde 2004 in großem Umfang verbessert. Die APO-Bank verfügt über ein Rahmenwerk sowie organisatorische und technische Regelungen, durch die eine einheitliche Vorgehensweise in Notfällen sichergestellt ist. Unter anderem wurden zur Verbesserung unserer Notfallvorsorge auf Basis von Katastrophenszenarien – vom partiellen Strom- und EDV-Ausfall bis hin zur „Nichtnutzbarkeit“ der Hauptverwaltung – Ausweichräume außerhalb des Hauptgebäudes installiert, um einen Notbetrieb gewährleisten zu können. Daneben wurde das Niveau der Ausfallsicherheit des Großrechners nochmals angehoben.

Weitere Verbesserungen bei der Handelsabwicklung

Im Bereich der Handelsabwicklung wurden erhebliche Anstrengungen in die Umsetzung des Master-Depotbank-Konzepts investiert. Hierbei konnte auf der bestehenden technischen Plattform ein Konzept umgesetzt werden, mit dem heute für drei Versorgungswerke ein leistungsstarkes Master-Depotbank-Konzept betrieben wird. Hinsichtlich der Attraktivität dieses Produkts für unsere Kunden haben wir uns entschlossen, eine neue zukunfts-trächtige Software-Plattform zu installieren.



Damit kann die Kommunikation mit den von den Versorgungswerken gewählten Partnern im Asset Management und uns als Depotbank deutlich gesteigert und die Effizienz im Aufwand und bei den Arbeitsprozessen erheblich verbessert werden.

Ein weiterer Schwerpunkt der strategischen Weiterentwicklung der Wertpapierabwicklung besteht in der Vorauswahl einer neuen, auf die zukünftigen Anforderungen ausgerichteten Plattform für die Wertpapierabwicklung. Zu diesem Zweck wurde ein Projekt gestartet, das grundsätzliche interne Anforderungen wie auch Ansprüche unserer Kunden an eine neue Wertpapier-Plattform definiert und im Rahmen einer Marktstudie zu einer Empfehlung gelangt. Nach Vorlage der Ergebnisse im April 2005 konnte mit der konkreten Planung der neuen Konzeption begonnen werden.

Für alle einkommensteuerpflichtigen Kunden haben wir mit der Jahresbescheinigung 2004 ein Produkt geschaffen, das nicht nur den gesetzlichen Mindestanforderungen entspricht, sondern unseren Kunden auch die Erstellung der Einkommensteuererklärung erleichtert, indem zusätzlich die spekulationssteuerpflichtigen Gewinne und Verluste aus Handelsgeschäften dargestellt werden.

Modernisierungsmaßnahmen im Filialbereich

Unsere Werterhaltungsstrategie im Immobilienbestand der Bank wurde auch in 2004 konsequent fortgesetzt. Die Filialen in Koblenz und Kassel wurden im Fassaden- und Dachbereich umfangreich renoviert. An den Standorten Aachen und Koblenz wurde der Kassenbereich modernen organisatorischen und optischen Ansprüchen angepasst.

Die Filialen Essen und Hamburg haben innerstädtisch neue Geschäftsräume bezogen. Die Filialen präsentieren sich sehr überzeugend im modernen, hellen und freundlichen Ambiente. Aufgrund verbesserter Arbeitsabläufe und optimierter Raumnutzung wird ein nochmals verbesserter Service realisiert.

Im Februar 2004 wurde der Neubau der Hauptverwaltung bezogen. Kennzeichnend für das neue Gebäude ist die offene, großzügige und transparente Bauweise. Die Nutzung der Büros erfolgt im Stil von „Kombi-Büros“, die auch die Nutzung von Flurflächen für Teamarbeiten und Archivfunktionen einschließt und zur Weiterentwicklung der formellen und informellen Kommunikation beiträgt. Nach rund einem Jahr gehört die Konzeption der offenen Bauweise, die auf breite Akzeptanz bei den Mitarbeitern trifft, bereits zum „Kulturgut“ unserer Bank. Bei den Kunden und Anteilseignern stieß insbesondere die Nutzung des Foyers für Veranstaltungen und Seminare auf hohe Akzeptanz.

Bisherige Gebäude weitergenutzt

Die Bereiche Zentraler Zahlungsverkehr, Auslandszahlungsverkehr, Regionales Servicezentrum West einschließlich der APO Data-Service GmbH und unser Rechenzentrum sind an einem Standort zusammengefasst. Das Gebäude gehört zum Komplex der alten Hauptverwaltung und wurde technisch und optisch auf einen aktuellen Stand gebracht.

Neuausrichtung der Gebäudebewirtschaftung

Mit dem Einzug in unsere neue Hauptverwaltung haben wir die Weichen für eine Neuausrichtung in der Gebäudeverwaltung und -bewirtschaftung gestellt, indem in der Bank ein

modernes Facility-Management für alle unsere Liegenschaften und Standorte aufgebaut wird. Dabei verstehen wir unter Facility-Management das ganzheitliche Management der Immobilien mit dem Ziel, die Bereiche Technik, Ökonomie, Ökologie und Recht über den gesamten Lebenszyklus „Planung - Errichtung - Betrieb - Rückbau“ hinweg wirtschaftlich zu begleiten. In Verbindung mit unserer neuen Hauptverwaltung ist Facility-Management das Bindeglied zwischen Mensch, Arbeitsplatz und Arbeitsprozess.





Was für ein schöner Tag – genau richtig für unser Match. Früher war ich um diese Zeit in der Praxis. Der Ruhestand hat ja so seine Vorteile. Ah, da kommen die Kollegen.

Die Vorbereitung auf den wohl verdienten Ruhestand kann nicht früh genug beginnen. Daher unterstützen wir unsere Kunden in allen Berufs- und Lebensphasen mit Analysen und Lösungen zur Vermögensbildung und Altersvorsorge.





Eigenkapital

Eigenkapitalausstattung nochmals erhöht

Mit Blick auf internationale Standards haben wir die Eigenkapitalquoten, insbesondere die Kernkapitalquote, ungeachtet des erfreulich starken Aktivgeschäfts nochmals leicht ausgeweitet. Getragen wurde die deutliche Eigenkapitalerhöhung um rund 300 Millionen Euro bzw. um 14,3 Prozent insbesondere durch eine dynamische Ausweitung der Geschäftsguthaben und die Stärkung der Kapitalausstattung aus eigenen Mitteln. Darüber hinaus haben wir neues Genussrechtskapital in Höhe von 80 Millionen Euro emittiert, das überwiegend in unserer Privatkundschaft platziert werden konnte.

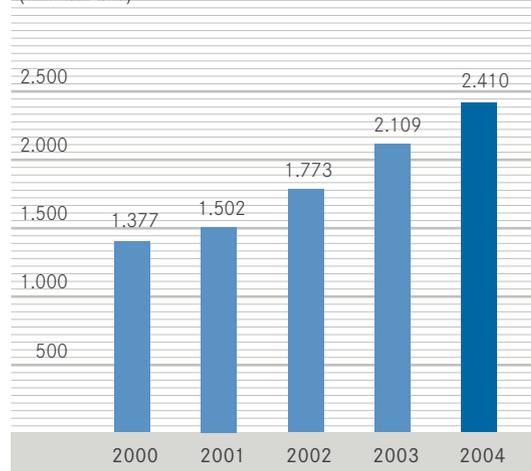
Steigende Mitgliederzahlen

Unterstützt durch erfolgreiche Vertriebsaktivitäten hat unsere Bank im Berichtsjahr mehr als 5.000 neue Mitglieder gewinnen können. Per saldo erhöhte sich die Zahl der Mitglieder um 2.052 auf 99.484. Mit dem Beitritt neuer Mitglieder und der Zeichnung weiterer Geschäftsanteile durch die bisherigen Anteilseigner der Bank stiegen die Geschäftsguthaben um 118 Millionen Euro. Damit standen

der Bank zum 31. Dezember 2004 Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder in Höhe von 763 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 auch davon aus, dass die steigenden Zahlen der Mitglieder und der Geschäftsanteile gleichzeitig Verbundenheit und nachhaltiges Vertrauen der Heilberufsangehörigen in die Sicherheit und die weitere prosperierende Entwicklung ihres standeseigenen Instituts erkennen lassen.

Haftendes Eigenkapital per 31.12.

(in Mio. Euro)



Haftendes Eigenkapital von rd. 2,5 Mrd. Euro

Unabhängig von dem Eigenkapitalzuwachs durch neue Mitglieder und der Zeichnung weiterer Geschäftsanteile durch die bisherigen Anteilseigner 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 89,6 Millionen Euro den offenen Rücklagen 47 Millionen Euro zuzuführen und eine vergleichsweise hohe Dividende von 6% auszuschütten. Damit werden der Bank nach Umsetzung der Vorschläge zur Rücklagendotierung und Ausschüttung der Dividende 2,48 Milliarden Euro als haftendes Eigenkapital zur Verfügung stehen.

Gewinnverwendung €

Bilanzgewinn	89.638.419,28
Gesetzliche Rücklagen	23.500.000,00
Andere Rücklagen	23.500.000,00
6% Dividende	42.625.052,27
Vortrag auf neue Rechnung	13.367,01



Unsere Mitarbeiter



Leistungsorientierte Vergütung für Kundenberater und Vermögensanlageberater

Für die leitenden Angestellten haben wir im Jahr 2001 eine Systematik zur leistungsorientierten Vergütung eingeführt. Auf Basis der damit gewonnen Erkenntnisse wurde Anfang des Jahres 2004 auch für die Kundenberater und Vermögensanlageberater in den Filialen eine Systematik zur leistungsorientierten Vergütung erarbeitet. Dieses System wurde mit Vertretern aller „betroffenen“ Fachbereiche und unter Zuhilfenahme heute in der Bankenwelt existierender Vergütungssysteme aufgebaut. Hierbei werden die Erfolgsbeiträge der Kundenberater und Vermögensanlageberater für ein Geschäftsjahr anhand vorher festgelegter Kriterien und unter Zuhilfenahme bestimmter Gewichtungsfaktoren errechnet.

Mitte des Berichtsjahres erfolgte die Beratung des Vorhabens mit dem Gesamtbetriebsrat. In kürzester Zeit wurde durch die sehr gute Kommunikation zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern Einvernehmen über eine Gesamtbetriebsvereinbarung getroffen. Im Anschluss daran haben wir in den Filialen Informationsveranstaltungen zur Darstellung der neuen Systematik für alle

Kundenberater und Vermögensanlageberater durchgeführt. Seit dem 1. Januar 2005 wird nun die neue Systematik angewandt.

Neue Teamstruktur in der Kundenberatung

Im Jahr 2003 hatten wir Aufgaben aus den Serviceteams der Filialen in das Tochterunternehmen APO Data-Service GmbH übertragen. Die dadurch in der Bank frei gewordenen Kapazitäten wurden in gleicher Größenordnung für den Vertrieb in Form von neu geschaffenen Positionen der Teamassistenten verlagert. Nach und nach wurden so seit dem 4. Quartal 2003 alle 46 Filialstandorte auf die neue Organisationsstruktur umgestellt, Aufgaben in die Tochtergesellschaft verlagert und Teamassistenten in den Kundenberaterenteams installiert.

Von den über 100 neu geschaffenen Stellen von Teamassistenten wurden weit über 90 % intern durch eigene Mitarbeiter besetzt. Die Mitarbeiter wurden im Rahmen eines sechs Monate dauernden Ausbildungsprogramms „on-the-job“ und in Form von Seminarmaßnahmen auf ihre neue Tätigkeit vorbereitet.

Im September des Berichtsjahres konnten wir diese Umstellungsaktion erfolgreich beenden. Die Teamassistenten unterstützen die Kundenberater der Bank in der Vor- und Nachbereitung von Beratungsgesprächen. Darüber hinaus sichern sie die telefonische Verfügbarkeit des Teams für unsere Kunden.

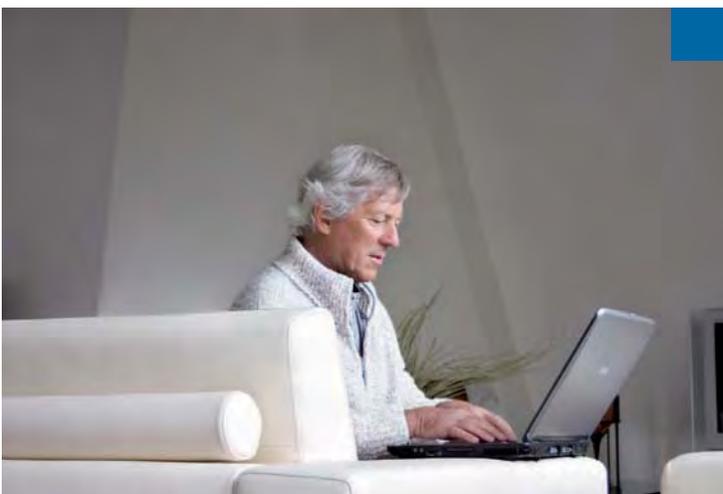
Mitarbeiterbefragung

Seit der letzten Mitarbeiterumfrage im Jahre 2001 sind zahlreiche bankweite Projekte und Maßnahmen mit dem Ziel angestoßen worden, die Prozesse und Geschäftsfelder zu optimieren. In einer neuen Befragung sollten diese Veränderungen überprüft, das aktuelle Stimmungsbild der Mitarbeiter erhoben sowie Stärken und Verbesserungspotenziale der Bank aufgedeckt werden. Mit Unterstützung des geva-instituts in München, das sich vor allem mit Mitarbeiterbefragungen beschäftigt, waren im Januar 2005 alle Mitarbeiter der APO-Bank eingeladen, sich zu Fragen rund um den Arbeitsplatz, zur Zusammenarbeit, Führung und Information sowie zu aktuellen Entwicklungen zu äußern. Der Fragebogen, der von einer Projektgruppe erarbeitet wurde, in der alle Funktionen und Ebenen der Bank

sowie Vertreter des Betriebsrats vertreten waren, konnte diesmal auch online beantwortet werden. Rund 95 % der teilnehmenden Mitarbeiter haben diese Möglichkeit genutzt. Die sehr gute Beteiligung von über 77% spiegelte das Interesse der Mitarbeiter wider, die Veränderungsprozesse der Bank mitzugestalten. Der Ergebnisbericht für die Gesamtbank enthält neben dem Vergleich zur Mitarbeiterbefragung 2001 ein Benchmarking der Ergebnisse mit anderen Unternehmen und offenbart einen eindeutigen Trend zu höherer Zufriedenheit.

Konfliktmanagement

Der Umgang mit Konflikten war eines jener Themen aus der Mitarbeiterumfrage des Jahres 2001, für das Verbesserungsbedarf festgestellt wurde. Als Fortsetzung der Kommunikationsschulungen ist deshalb ein Seminar entwickelt worden, das Hilfestellungen vermittelt, um schwierige Gesprächssituationen erfolgreich zu bewältigen. Konflikte entstehen täglich und binden viel Zeit und Energie bei den Beteiligten. Deshalb war es Ziel der neuen Maßnahme, über die Schulungen hinaus einen Orientierungsrahmen für das





Handeln im Konfliktfall anzubieten. So gibt es – neben eintägigen Schulungen für Mitarbeiter – für Führungskräfte einen weiteren Tag, an dem die Moderation in Konflikten

geübt wird. Außerdem wurden im Intranet Checklisten hinterlegt, die über Ursachen für Konflikte informieren und die zur Vorbereitung von Konfliktgesprächen herangezogen werden

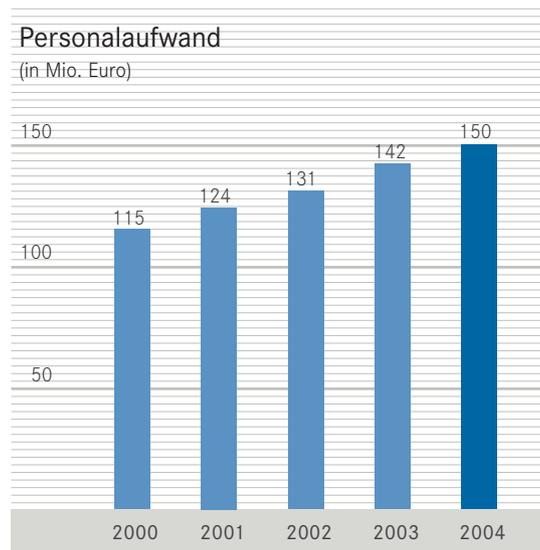


können. Damit können Konflikte zwar nicht verhindert und nicht immer gelöst werden, es wird aber zum Ausdruck gebracht, dass uns eine moderne Konfliktkultur wichtig ist.

Personalaufwand

Der Personalaufwand wurde im Berichtsjahr um 5,8 % auf 150,4 Millionen Euro ausgeweitet. Der Anstieg der Personalkosten ist schwerpunktmäßig in Tarifierhöhungen sowie Neueinstellungen in den Filialen und in Bereichen der Hauptverwaltung begründet. Ausschlaggebend für diese Neueinstellungen waren Kapazitätsausweitungen im Vertriebsbereich sowie die Umsetzung von gesetzlichen Erfordernissen, wie zum Beispiel „Basel II“. Zusätzlich zu den Kostensteige-

rungen aufgrund personeller Maßnahmen ist – wie bereits im Jahr 2003 – ein erheblicher Teil auf die Bildung von Rückstellungen für Altersteilzeit zurückzuführen, die von den Mitarbeitern gern und zahlreich in Anspruch genommen wurde. Die Zahl unserer Mitarbeiter hat sich 2004 um knapp 2,5% auf 1.959 erhöht.



Risikobericht

Risikomanagement als Kernkompetenz

Das Management von Kredit-, Markt- und operationalen Risiken stellt uns angesichts des Wachstums der Bank und der Verbreiterung des Produktspektrums vor Herausforderungen, denen wir durch ständig verbesserte Ansätze im Risikomanagement begegnen. Wir haben im Jahr 2004 das Risikomanagement als Kernkompetenz weiterentwickelt, um auch in Zukunft die eingegangenen Risiken verantwortungs- und ergebnisbewusst zu steuern.

Risikotragfähigkeit

Basis unseres Risikomanagements ist die kontinuierliche Identifizierung, Messung und Überwachung aller Risiken aus den Geschäftsaktivitäten der Bank. Wir haben seitens des Vorstands eine gesamtbankbezogene Verlustobergrenze festgelegt, die die potenziellen Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken und operationalen Risiken einbezieht. In Abhängigkeit von dem Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge sowie der auf die Risikoarten heruntergebrochenen Verlustobergrenze wird die Risikotragfähigkeit der Bank überwacht. Eigenkapitalpositionen oder stille Reserven

der Bank gehen nicht in die Berechnung der Risikotragfähigkeit ein. Die so berechnete Risikoüberdeckung der Bank hat zu jeder Zeit im Berichtsjahr alle potenziellen Risiken, die sich in dieser Betrachtung als „worst case“ additiv verstehen, getragen und den Dividendenanspruch der Mitglieder einschließlich der hierauf entfallenden Steuern erfüllt.

Basel II

Ziel der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung ist die Sicherung der Stabilität des Bankensystems und eine risikosensitiv ausgerichtete Kapitalunterlegung und Bankenaufsicht. 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 und wir sind zuversichtlich, Anfang 2007 für die wesentlichen Kreditportfolien auf internen Ratingverfahren basierende Ansätze anzuwenden.

Nach der Erweiterung der internen Ratingverfahren im Jahresverlauf wird nunmehr für alle Retail-Kunden mit Ausnahme der Kredite an Mitarbeiter der Bank ein internes Ratingverfahren eingesetzt. Zusätzlich wurde für das Unternehmensportfolio das Ratingverfahren des Bank Verlages (BV-Rating) eingeführt.

Gleichzeitig wurde mit der APO-Masterskala festgelegt, welche Bandbreiten von Ausfallwahrscheinlichkeiten den einzelnen Ratingklassen zuzuordnen sind. Über die APO-Masterskala werden die Ergebnisse der kun-

dengruppenspezifischen internen und externen Ratingverfahren vergleichbar, so dass, unabhängig vom verwendeten Verfahren, gleiche Rating-Klassen immer die gleiche Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. Zusätzlich ermöglicht die APO-Masterskala die Überführung von Rating-Ergebnissen externer Ratingagenturen oder der KfW auf die Rating-Klassen der APO-Bank.

Neben der Überprüfung der durch unsere Verfahren ermittelten Ausfallwahrscheinlichkeiten wird auch die Trennschärfe des internen Ratingverfahrens – und damit deren Eig-

Ratingorientierte Risikobeurteilung



„Mit der ratingorientierten Risikobeurteilung hat sich das Risikomanagement der Bank erheblich verändert und fortentwickelt. Neben Vorteilen für die Banksteuerung ergeben sich bei den Risiko- und Prozesskosten Optimierungspotenziale, die den Kunden zugute kommen. Die APO-Bank hat mit dem Einsatz von APO-Rate einen wesentlichen Schritt zur erfolgreichen Anerkennung der internen Systeme für Basel II geschafft. Für unsere Kunden bedeutet dies eine Chance, die durch offene Kommunikation mit der Bank genutzt werden sollte.“

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

nung für einen Basel-II-IRB-Ansatz – turnusmäßig extern unabhängig validiert.

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 durchgeführten Quantitative Impact Studies (QIS), zuletzt im Zeitraum Dezember 2004 bis Februar 2005 (QIS 4), bestätigen dies nachhaltig.

Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK)

Die im Rahmen der Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft zum 30. Juni 2004 vorgegebenen Regelungen wurden fristgerecht umgesetzt. Die Funktionstrennung zwischen Markt und Marktfolge wurde bereits durch die Einführung der Regionalen Kreditsekretariate,

beginnend mit dem Jahr 1996 für das Kreditgeschäft mit den Filialkunden, weitgehend umgesetzt. Für die sonstigen Bereiche des Kreditgeschäfts – zum Beispiel mit Firmenkrediten, Kontrahenten des Handels und Emittenten des Liquiditätsanlagebestandes sowie Beteiligungen – wurde die MaK-konforme Aufbau- und Ablauforganisation im Geschäftsjahr termingerecht eingeführt.

In unserer Anfang 2004 verabschiedeten Kreditrisikostategie, die jährlich aktualisiert wird, wurden die Risikoleitlinien, die Portfoliostruktur der Bank sowie ein Konzept für die Risikotragfähigkeit zusammengefasst und für alle Mitarbeiter der Bank und ihrer mehrheitlichen Beteiligungsgesellschaften verbindlich festgelegt.

Dieses MaK-konforme strategische Positionspapier macht die Grundlagen und Leitplanken für den Umgang mit Risiken für alle Mitarbeiter der Bank transparent. Wir haben in 2004 mit der Umsetzung positive Erfahrun-





gen gemacht, so dass sich die Überarbeitung für 2005 im Wesentlichen auf eine Aktualisierung des Geschäftsumfeldes und redaktionelle Änderungen beschränken konnte.

Organisation des Risikomanagements

Risikomanagement bezeichnet die Identifizierung, Messung, Kontrolle und Steuerung der eingegangenen Risiken und der hierfür verwandten Methoden und Prozesse. Nicht nur um Interessenkonflikten vorzubeugen, sondern auch aufgrund der Komplexität der Aufgabe und der aufsichtsrechtlich geforderten Transparenz, haben wir verschiedene Organisationseinheiten mit diesen Aufgaben betraut. Die Verabschiedung der Kreditrisikostategie der Bank und die Durchsetzung der Risiko-Leitlinien für alle Risiko-Arten obliegt dem Vorstand.

Die Steuerung der Markt- und Liquiditätsrisiken übernimmt das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury auf Grundlage der vom Vorstand verabschiedeten Rahmenbedingungen. Der Bereich Zentrales Kreditsekretariat trägt die Verantwortung für die Steuerung des gesamten Adressenausfallrisikos. Die Verantwortung für die Risiko-Messung und das Risiko-Reporting sowie die Qualitätssicherung der Risiko-Daten obliegt für alle Risiko-Arten dem Risiko-Controlling. Der Bereich Revision unterzieht die am Risiko-Manage-

mentprozess beteiligten Organisationseinheiten, die vereinbarten Prozesse, Systeme und Einzelrisiken einer regelmäßigen, unabhängigen Prüfung. Von den Marktbereichen unabhängig liegt die Verantwortung für die Steuerungs- und Überwachungsbereiche der Marktfolge bei einem Vorstandsressort. Die Marktfunktion im Kundengeschäft nehmen die Dezernate Vertrieb Privatkunden sowie Vertrieb Organisationen und Großkunden wahr.

Als Überwachungsorgan wird der Aufsichtsrat sowie dessen Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss regelmäßig über die aktuelle Risikolage sowie Maßnahmen zur Risiko-Steuerung und -Begrenzung unterrichtet und in wesentliche Entscheidungen mit eingebunden. Dies geschieht seit 2004 unter anderem auch über den vierteljährlichen Risikobericht gemäß der MaK.

Adressenausfallrisiken

Unter Adressenausfallrisiken werden die möglichen Verluste verstanden, die sich durch den teilweisen oder vollständigen Ausfall eines Kreditnehmers oder Vertragspartners ergeben können. Dabei wird unterschieden zwischen Kreditnehmern („klassisches“ Kreditrisiko), Geschäftspartnern im Handels- und Treasury-Geschäft (Kontrahentenrisiko) oder Emittenten von Wertpapieren (Emittentenrisiko). In jedem Bereich wird das Adres-

Volumina

in Mio. € inkl. Eventualverbindlichkeiten zum 31.12.2004

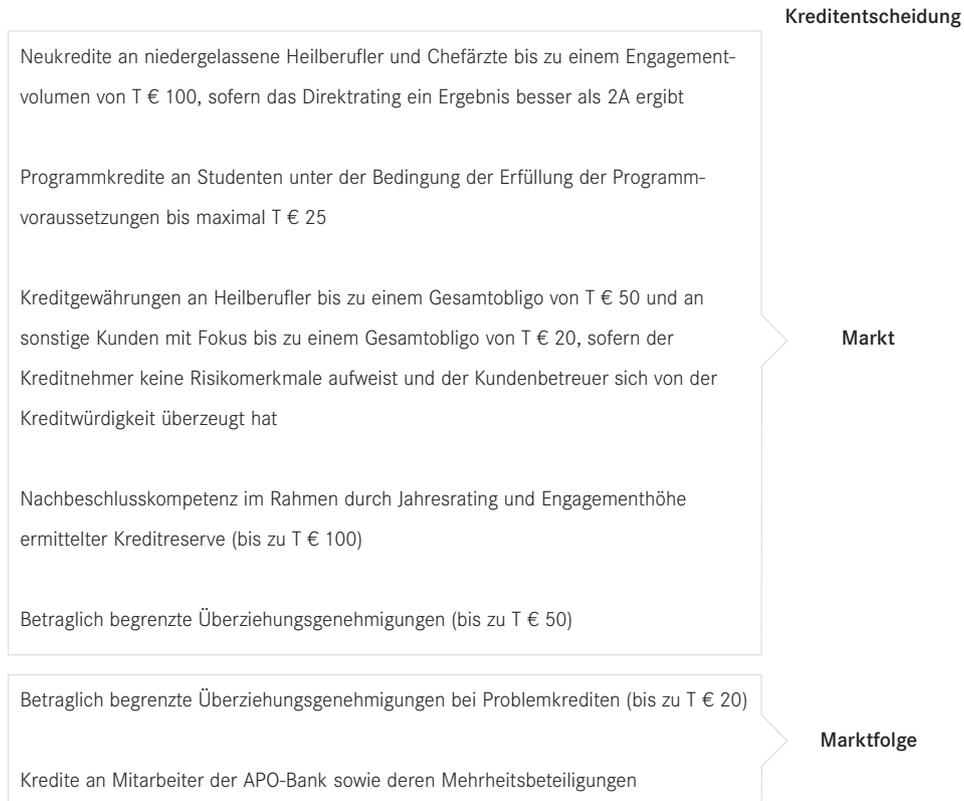
	Forderungen an Privatkunden-/ Filialgeschäft	Forderungen an Organisationen und Großkunden	Forderungen aus Finanz- instrumenten	Beteiligungen und Anteile an verbunde- nen Unternehmen	Gesamt-Summe
Kreditlinien/ Limite	21.840	2.433	26.829	62	51.164
davon Inanspruchnahmen	17.555	1.421	9.364	62	28.401

senausfallrisiko über Einzel- bzw. Portfolio-begrenzungen limitiert und überwacht. Hierbei werden sowohl das Einzelrisiko als auch das Konzernengagement/die Risikogruppe berücksichtigt.

Adressenausfallrisiken der Filialkunden werden über sechs dem Zentralen Kreditsekretariat zugeordnete Regionale Kreditsekretariate im Zusammenwirken mit den Filialen gesteuert. Die von den Filialen erstellten und mit einem Marktvotum versehenen Kreditanträge werden in den Regionalen Kreditsekretariaten bearbeitet und mit dem Votum der Marktfolge versehen. Auf der Grundlage kundenindividuell erstellter Liquiditätsberechnungen, welche die bisher erbrachten bzw. prognostizierten Einkommenszahlen sowie die Verschuldung des Kunden einbeziehen, wird unter Hinzuziehung weiterer Parameter geprüft, ob der

Investitionswunsch 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-/Filialgeschäft haben wir das risikoarme Geschäft, bei dem Kreditentscheidungen im Zwei-Augen-Prinzip gefällt werden, wie folgt definiert:

Risikoarmes Geschäft

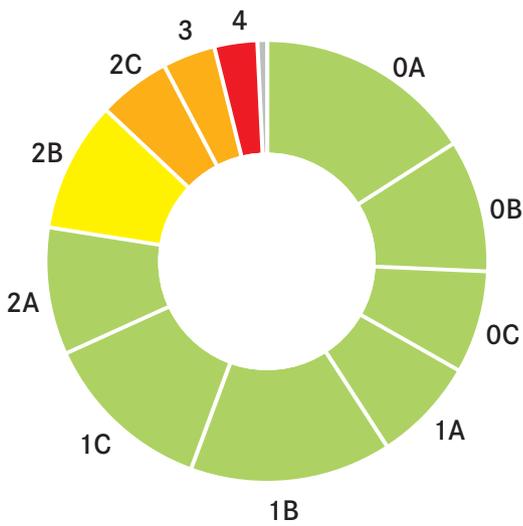


Die vorhandenen Prozesse der Intensivbetreuung und Problemkreditbetreuung wurden entsprechend der Anforderungen der MaK angepasst. Die Intensivbetreuung umfasst die Erarbeitung eines Maßnahmenkataloges gemeinsam mit dem Kunden zur Behebung von Liquiditäts- oder Ertragsproblemen mit dem Ziel, ihn möglichst schnell in die Normalbetreuung zurückzuführen. Im Rahmen der

Problemkreditbetreuung wird der Kunde federführend durch die in den Regionalen Kreditsekretariaten gebildeten Risikoteams betreut. Diese haben die Aufgabe, die Kunden in der in der Sanierungsphase zu begleiten oder, sofern eine Sanierung des Kundenengagements aussichtslos ist, die Abwicklung des Engagements zu betreiben.

Ratingklassenverteilung im Portfolio Privatkunden-/Filialgeschäft

Volumenverteilung (in Mio. €)
auf Basis der Inanspruchnahmen
insgesamt 17.555 Mio. €



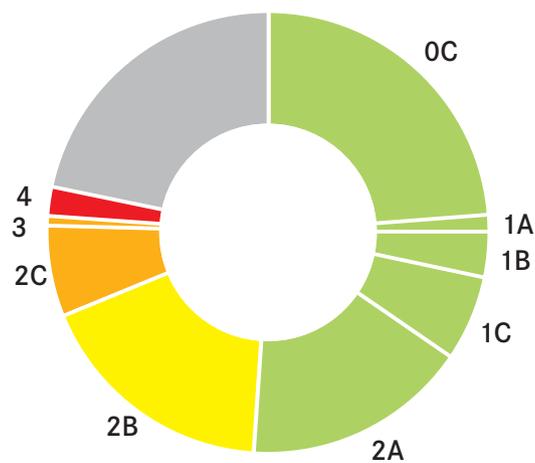
Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1B	
1C	
2A	Engagements mit geringen Risiken
2B	Engagements mit erhöhten Risiken
2C	
3	Risikobehaftete Engagements
4	Erhöht risikobehaftete Engagements
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 105.525

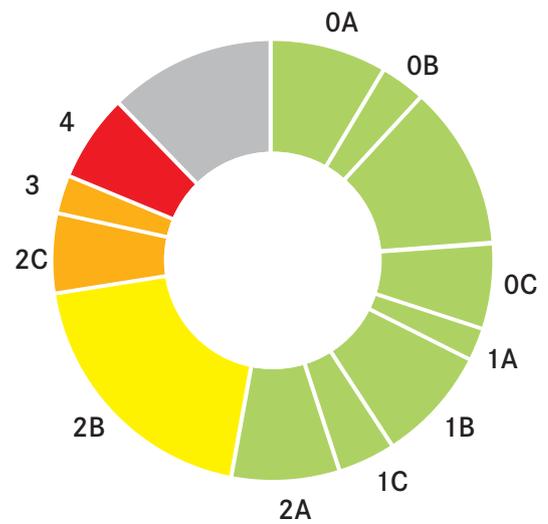


Ratingklassenverteilung im Portfolio Organisationen und Großkunden

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 1,421 Mio. €



Kreditnehmerverteilung
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 277



Dem Portfolio Organisationen und Großkunden 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 Risikosteuerung und die Kreditbearbeitung wird vom Zentralen Kreditsekretariat wahrgenommen.

Das Firmenkundenportfolio zeigt einen Risikoschwerpunkt in den Ratingklassen 2A und 2B, wobei hier die Ratingklasse 2B nicht als

erhöhtes Risiko gewertet werden kann, sondern typisch für ein mittelständisches Firmenkundenportfolio ist. Im Laufe der nächsten Monate wird durch vollumfänglichen Einsatz des Ratings der Umfang bisher nicht gerateter Engagements zurückgeführt werden.

Ratingklassenverteilung im Portfolio Finanzinstrumente*

Volumenverteilung (in Mio. €)
auf Basis der Inanspruchnahmen
insgesamt 9.346 Mio. €



langfristige Ratings
Wertpapiere, Derivate, ABS, Devisen

- AAA
- AA
- A
- BBB
- ab BB Non-Investment

kurzfristige Ratings
Geldhandel, Commercial Papers

- A-1+
- A-1
- A-2
- A-3
- B Non-Investment

ohne Rating ohne Rating

* beinhaltet Geldhandel, Liquiditätsanlagen und Derivate

** auf Basis externer Ratings der Ratingagenturen S & P, Moody's und Fitch

Im Portfolio Finanzinstrumente sind die Geld- und Kapitalmarktanlagen sowie derivative Geschäfte des Bereiches Treasury/Liquiditätssteuerung zusammengefasst. Die liquiditäts- und ertragsorientierte Anlage freier Mittel dient sowohl dem Liquiditäts- und Bilanzstrukturmanagement als auch der Steuerung der Gesamtzinsposition der Bank. Die Steuerung der Ausfallrisiken erfolgt im Zentralen Kreditsekretariat, die Überwachung im Risiko-Controlling. Die nicht gerateten Teile des Portfolios entfallen im Wesentlichen auf Interbankensalden sowie einen nicht gerateten Spezialfonds, der ausschließlich AAA-geratete ABS-Transaktionen beinhaltet. Zur Reduzierung des Kontrahentenrisikos aus derivativen Handelsgeschäften wurden produktübergreifende Netting-Rahmenverträge abgeschlossen. Im Geschäftsjahr 2005 wird darüber hinaus ein Collateral Management System eingeführt werden.

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

Im Rahmen des Basel-II-Projekts entwickelt die Bank weitere fortgeschrittene und spe-

Stichtagsbetrachtung der Limit-Ausnutzung 2004

(Maximum jeweils 100 %)

	31.03.2004	30.06.2004	30.09.2004	31.12.2004
Marktpreisrisiken				
Währungsrisiken				
Devisen/Sorten/Edelmetall	29,3 %	28,6 %	28,6 %	18,9 %
Zinsänderungsrisiken				
Geldhandel	41,5 %	32,2 %	44,6 %	23,8 %
Liquiditätsreserve	51,4 %	26,0 %	49,4 %	63,3 %

ziell auf die Bank zugeschnittene Methoden, um das Kreditrisiko auf Portfolioebene zu analysieren und zu steuern. Für ausgewählte Portfolios wird in 2005 das Kreditrisiko-Portfoliomodell CreditMetrics weiter differenziert als Steuerungsinstrument eingeführt. Die bereits eingesetzten quantitativen Verfahren und Methoden helfen, Risiko-Konzentrationen zu erkennen und zu steuern.

Marktpreisrisiken

Unter Marktpreisrisiko verstehen wir den potenziellen Verlust, der durch Zins- und Marktpreisvolatilitäten 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 Risiko-Potenzial der Geschäfte werden durch ein bankinternes Limit-System begrenzt. Die gesetzten Grenzen für Marktpreisrisiken wurden im Berichtsjahr jederzeit eingehalten.

Zinsänderungsrisiken auf Gesamtinstitutsebene

Der Bereich Unternehmensplanung ist für die Steuerung der Zinsänderungsrisiken auf der Gesamtbankebene verantwortlich. Zu diesem Zweck werden mittels verschiedener Zins-Szenarien regelmäßig Simulations- und Szenariorechnungen aufgestellt, die in die Planungsrechnungen der Bank mit einfließen.

Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko stellt das Risiko dar, gegenwärtigen oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht bzw. nicht umfassend nachkommen zu können. Der Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung ist für die Steuerung des Liquiditätsrisikos verantwortlich. Die Liquiditätsreserve der Bank wurde wie in den Vorjahren mit unverändert erstklassigen Bonitätsrisiken deutlich ausgebaut.

Länderrisiken

Begrenzungen für Länderrisiken wurden aufgrund ihres geringen Umfangs nicht festgelegt. Soweit ein Engagement durch Finanzierungen im Ausland auch ein Länderrisiko aufweist, wird dieses im Rahmen des bestehenden Engagements abgedeckt. Die bestehenden Länderrisiken betreffen überwiegend Länder der Europäischen Union und die USA; nur bei strukturierten Finanzprodukten können auch andere Länder betroffen sein. Die Bank nimmt jedoch keine Emerging Market Risiken in ihr Portfolio auf.

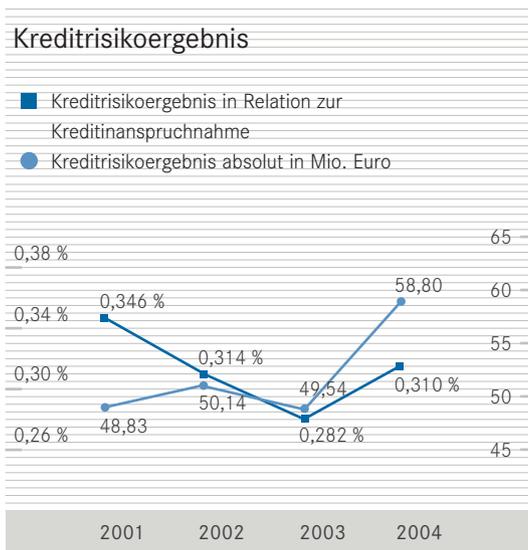
Operationale Risiken

Unter operationalen 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. Steuerungsinstrumente für das Management operationaler Risiken wurden im Basel-II-Teilprojekt „Operationale Risiken“ weiterentwickelt. Es wurde hierzu eine Schadensfalldatenbank für die in den Geschäftsbereichen aufgetretenen Schadensfälle aufgebaut.

Risikovorsorge und besondere Risikoentwicklungen

Wie auch in den vergangenen Jahren hat die Bank zum 31.12.2004 eine ausreichende Risikovorsorge für alle Kreditrisiken getroffen. Die dargestellte Grafik zeigt die Entwicklung der Belastung der Gewinn- und Verlustrechnung durch Einzelwertberichtigungen seit 2001:



Die Risikovorsorge wurde durch ein Einzelrisiko im Firmenportfolio geprägt, das ca. 25 % der gesamten Einzelwertberichtigungen des Berichtsjahres ausmachte. Wir gehen davon aus, dass damit das potenzielle Risiko aus diesem Engagement vollständig abgedeckt ist. Im Kerngeschäft mit Privatkunden konnte auch aufgrund der Maßnahmen zur Früherkennung von Risiken eine gegenüber dem Vorjahr deutlich reduzierte Einzelwertberichtigungsquote ausgewiesen werden.

Der Bank wurde im Januar 2005 eine Klageschrift der BKK für Heilberufe zugestellt. Diese hat folgenden Inhalt:

- Die Kreditvergabe an die BKK für Heilberufe sei rechtswidrig gewesen, weshalb in Höhe von mindestens 113 Mio. Euro kein Rückzahlungsanspruch bestehe.
- Es wird ein Schadensersatzanspruch gegen die Bank in Höhe von 391 Mio. Euro erhoben, da durch die Kreditvergabe die BKK ihre Beitragssätze erst zu spät angehoben hätte.

Die Bank hat auf die Klage erwidert und Abweisung beantragt. Zusammenfassend kann festgehalten werden:

- Der Rückzahlungsanspruch der Bank für die gewährten Kredite besteht in vollem Umfang. Der Kreditvergabe liegt eine Liquiditätssicherungs-Vereinbarung der BKK für Heilberufe,

dem Landesverband der BKK NRW sowie der APO-Bank zugrunde. Des Weiteren folgt die Rückzahlungspflicht aus dem § 222 Abs. 5 SGB V.

- Aus der Sachverhaltsdarstellung der Klageschrift lassen sich Schadensersatzansprüche nicht herleiten.
- Die Klage der BKK für Heilberufe wird als haltlos angesehen.

Dieser Einschätzung entsprechend wurden keine Rückstellungen für den Rechtsstreit gebildet.

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

Rating

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

Entgegen dem in der Vergangenheit vorherrschenden Branchentrend wurde das bisherige Langfristrating der APO-Bank von „A2“ (Moody's) respektive „A-“ (Standard & Poor's) von beiden Ratingagenturen erneut bestätigt – und zwar jeweils mit einem stabi-

len Ausblick. Das Kurzfristrating der Bank lautet unverändert „Prime-1“ (Moody's) bzw. „A-2“ (Standard & Poor's).

Wesentliche Gründe für diese konstant gute Bonitätsbeurteilung sind die stabilen finanzwirtschaftlichen Fundamentaldaten und das gute Risikoprofil unserer Bank, ihre Marktposition und die Zukunftsfähigkeit ihres fokussierten Geschäftsmodells sowie die Einbindung des Instituts in die Sicherungssysteme des deutschen Kreditgenossenschaftssektors. Die positive Bonitätseinschätzung der Rating-Agenturen und das Vertrauen in die langfristige Kreditwürdigkeit der Bank findet auch seinen Niederschlag in der nochmals deutlich ausgeweiteten Basis von internationalen Investoren.



Ausblick

Kundenbedürfnisse und Rentabilität im Fokus

Unsere Anstrengungen, die Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen und die Rentabilität der Bank an internationalen Standards auszurichten, werden mit unverminderter Intensität fortgeführt. Dabei legen wir weiterhin besonderen Wert auf die Beibehaltung der guten Aktivqualität und die Wahrung einer adäquaten Kapitalbasis.

Anspruchsvolle Zielsetzungen auch in 2005

Als Grundlage für eine erfolgreiche Entwicklung im Geschäftsjahr 2005 streben wir auch weiterhin ein qualitätsorientiertes Wachstum im Kreditgeschäft sowie bei den damit verbundenen Cross-Selling-Produkten an. Unter diesen Prämissen sollte erneut eine Zunahme des Zinsüberschusses möglich sein. Im Provisionsbereich gehen wir davon aus, dass wir das überdurchschnittlich gute Vorjahresergebnis nochmals übertreffen können. Auf der Kosten- seite erwarten wir eine moderate Steigerung. Hierbei haben wir das Budget für strategische Zukunftsinvestitionen erneut aufgestockt. Da

wir eine weitere Verschlinkung der Prozesse anstreben, dürfte sich die Aufwandsrentabilität nochmals verbessern. Bei der Eigenkapitalrentabilität erwarten wir keinen Rückgang.

Weitere Ergebnisverbesserung

Unter diesen Voraussetzungen, die im Einklang mit dem Ergebnis des ersten Quartals 2005 stehen, rechnen wir mit einem Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, das erneut über dem entsprechenden Wert des Vorjahres liegen wird. Damit einher geht eine nochmalige Verbesserung der Aufwandsrentabilität von 58 % im Vorjahr auf rund 56 % im Jahr 2005. Die Zinsspanne dürfte weitgehend stabil bleiben.

Stabile Risikolage und Kapitalausstattung

Die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft wird im Jahr 2005 nach den heutigen Erkenntnissen wie in den Vorjahren eine stabile Entwicklung aufweisen. Sie spiegelt die solide Kreditqualität wider und berücksichtigt das geplante organische Kreditwachstum der Bank.

Die Kernkapitalquote wird sich in diesem Szenario trotz des erneut erwarteten starken Aktiv-Wachstums im Wesentlichen auf dem Niveau des Vorjahres bewegen, zumal wir durch eine dynamische Rücklagenzuführung dazu beitragen.

Mit Blick auf das erreichte Kapitalniveau und die Umsetzung von Basel II, aus der wir wegen der Qualität unseres Kreditportfolios Eigenkapitalentlastungseffekte erwarten, planen wir für 2005 eine entsprechende Anpassung in der Dynamik der Geschäftsguthabenausweitung.

Gutes Prädikat für 2005 erwartet

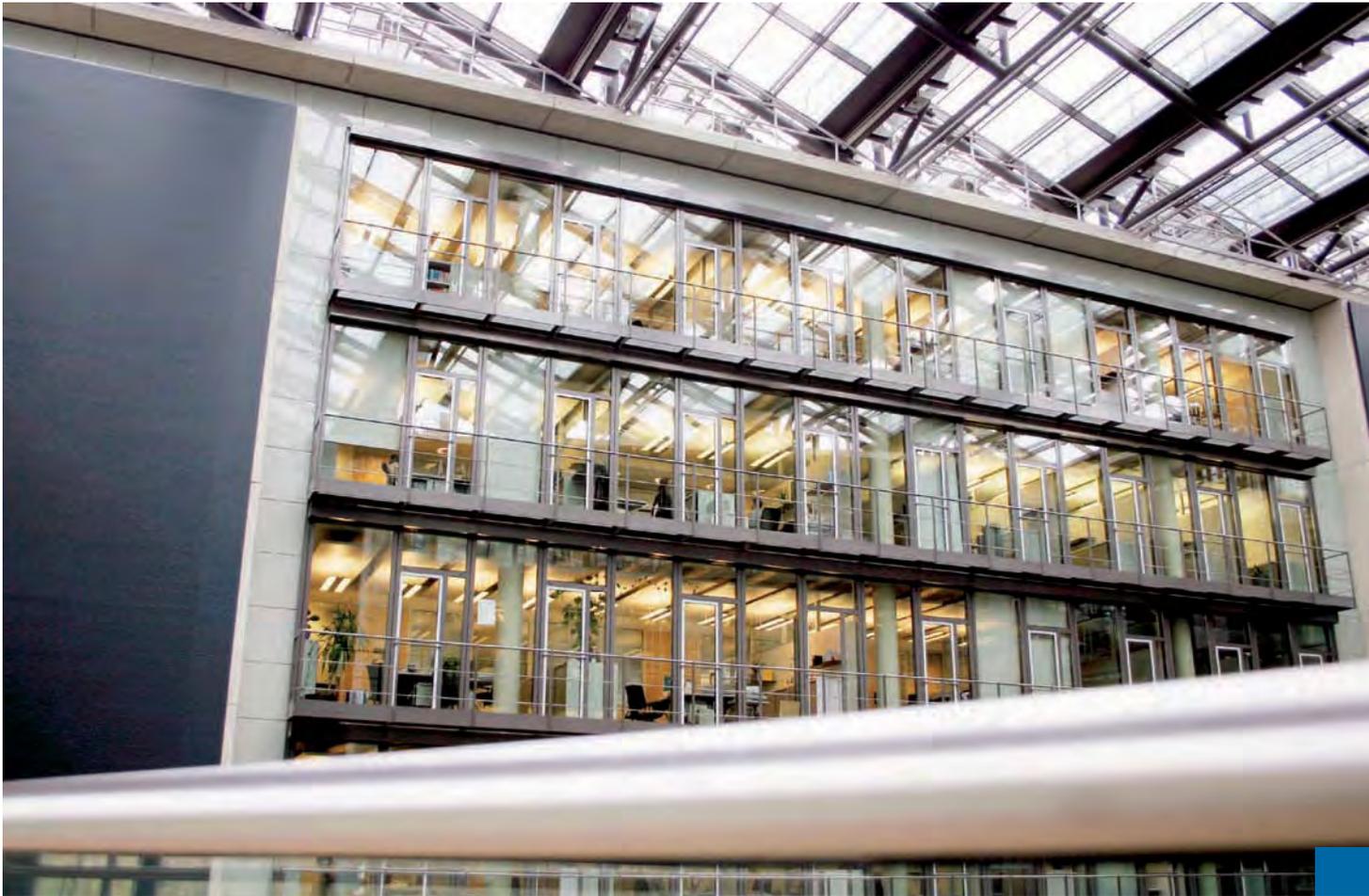
Wenn wir das Geschäftsjahr 2004 mit dem Prädikat „mehr als zufrieden stellend“ versehen, so wird diese Benotung aus heutiger Sicht sicherlich auch für das laufende Jahr 2005 gelten können.

Fit machen für die Zukunft



„Nach einem sehr erfolgreichen Abschluss 2004 und einem viel versprechenden Start ins neue Jahr mag es befremdlich klingen, strenge Kostendisziplin und noch höhere Profitabilität einzufordern. Doch die APO-Bank steht in hartem Wettbewerb mit ihrer Konkurrenz, die den privaten und freiberuflich tätigen Kunden wiederentdeckt hat. Deshalb müssen wir uns schon heute bewusst machen, welche absehbaren Herausforderungen ins Haus stehen, Veränderungen als echte Chance begreifen und die Bank aus der Position der Stärke heraus fit für die Zukunft machen.“

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



Bericht des Aufsichtrats

In Erfüllung seiner gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben hat sich der Aufsichtsrat während des Geschäftsjahres regelmäßig vom Vorstand 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.

Grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik auf dem Anlage- und Kreditsektor sowie in den übrigen Dienstleistungsbereichen wurden dabei ebenso erörtert wie die Ertragsentwicklung und wichtige Einzelvorgänge. Die wirtschaftlichen Veränderungen im Heilberufssektor in ihren Auswirkungen auf die Bank nahmen besonderen Raum ein. Die aufgrund gesetzlicher und satzungsgemäßer Bestimmungen zur Genehmigung vorgelegten Geschäfte wurden intensiv behandelt.

Darüber hinaus waren die allgemeine wirtschaftliche Lage der Heilberufe, die in diesem Zusammenhang von der Bank konzipierten Fördermaßnahmen zur Stabilisierung der finanziellen Basis ihrer Kunden sowie die Projekte und Maßnahmen im Rahmen der internen Optimierung und die strategische zukünftige Ausrichtung der Bank Gegenstand eingehender Beratungen.

Die PwC Deutsche Revision AG - Wirtschaftsprüfungsgesellschaft - hat für den Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e. V. die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2004 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 wurde neuen Vorgaben entsprechend angepasst. Die aktuelle Fassung des Kodex und die gemeinsame Entschlösserklärung von Aufsichtsrat und Vorstand werden im Internet-Auftritt der Bank veröffentlicht. Die gemeinsame Entschlösserklärung ist außerdem in diesem Geschäftsbericht wiedergegeben.

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

Apotheker Gerhard Reichert
Dr. med. Manfred Richter-Reichhelm
Dr. med. dent. Wilhelm Osing

Eine Wiederwahl ist möglich.

In seiner Sitzung am 4. März 2004 hat der Aufsichtsrat Herrn Dr. rer. pol. Franz Georg Brune in den Vorstand des Instituts berufen. Herr Dr. Brune hat seine Tätigkeit als Mitglied des Vorstands der Deutschen Apotheker- und Ärztebank am 1. Oktober 2004 aufgenommen.

Aufsichtsrat und Vorstand haben in der gemeinsamen Sitzung vom 20. März 2003 Herrn Bankdirektor Günter Preuß als Nachfolger von Herrn Bankdirektor Werner Wimmer im Amt des Vorstandssprechers benannt. Herr Preuß hat diese Aufgabe am 1. Juli 2004 übernommen.

Herr Preuß hat am 8. Februar 2005 sein 60. Lebensjahr vollendet. Der Aufsichtsrat nimmt diesen runden Geburtstag gern zum Anlass, dem Jubilar für sein großes Engagement im Interesse der Bank sowie für seinen Anteil an der erfolgreichen Weiterentwicklung des Instituts von der „Bank der Heilberufe“ zum „Partner der Heilberufe“ aufrichtigen Dank und besondere Anerkennung auszusprechen.

Herr Bankdirektor Jürgen Helf scheidet nach Erreichen der Altersgrenze zum 30. Juni 2005 aus dem Vorstand der Bank aus. Der Aufsichtsrat nimmt den bevorstehenden Eintritt in den Ruhestand zum Anlass, Herrn Helf auch an

dieser Stelle für sein langjähriges engagiertes Wirken sehr herzlich zu danken. Er hat sich in den 37 Jahren seiner Tätigkeit für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank, davon 17 Jahre in Vorstandsverantwortung, in hohem Maße um den Erfolg dieses Instituts verdient gemacht.

Düsseldorf, im Mai 2005

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 Kodex unter Wahrung der Belange des Genossenschaftsrechts, dem die Bank als eingetragene Genossenschaft Rechnung zu tragen hat.

Dies führt zu Abweichungen zum empfohlenen Standard des Kodex 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.

Düsseldorf, den 10. März 2005

Für den Aufsichtsrat

Der Vorstand

Dr. med. dent. Wilhelm Osing

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

Wir gedenken unserer Toten

Dr. Ursula Auerswald

Dr. Hans Bonath

Dr. Karl Hans Metzner

Dr. med. Ingeborg Retzlaff

Dr. Bodo Rischke

Apotheker Knut Vocke

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 2004

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Anhang

Aktivseite

	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			21.308.141,26		20.867
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			31.478.061,66		100.023
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	31.478.061,66				(100.023)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	52.786.202,92	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
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)
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			110.542.528,58		153.795
b) andere Forderungen			1.666.001.413,47	1.776.543.942,05	1.176.236
4. Forderungen an Kunden				18.206.302.519,43	16.837.222
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	2.873.168.720,81				(2.555.488)
Kommunalkredite	241.085.012,81				(249.664)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		860.614.049,05	860.614.049,05		1.467.291
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	49.816.748,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		100.291.505,18			100.305
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	100.291.505,18				(100.305)
bb) von anderen Emittenten		3.680.944.624,04	3.781.236.129,22		3.426.352
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.312.633.312,25				(2.177.076)
c) eigene Schuldverschreibungen			79.125.500,47	4.720.975.678,74	99.802
Nennbetrag	76.961.631,71				(97.177)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				1.496.638.061,59	1.309.738
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			7.415.142,47		7.361
darunter: an Kreditinstituten	277.406,64				(277)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			6.248.794,13	13.663.936,60	6.249
darunter: bei Kreditgenossenschaften	6.240.102,26				(6.240)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				47.863.389,89	47.766
darunter: an Kreditinstituten	3.429.320,24				(3.600)
an Finanzdienstleistungsinstituten	1.292.236,21				(1.292)
9. Treuhandvermögen				2.824.986,78	2.900
darunter: Treuhandkredite	87.466,15				(162)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				0,00	0
12. Sachanlagen				218.828.684,57	209.696
13. Sonstige Vermögensgegenstände				748.655.928,95	569.770
14. Rechnungsabgrenzungsposten				63.510.759,30	61.075
Summe der Aktiva				27.348.594.090,82	25.596.448

Passivseite	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			415.913.271,78		1.063.251
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			5.606.208.912,90	6.022.122.184,68	5.103.230
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		231.286.663,52			247.307
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		287.989.249,15	519.275.912,67		295.914
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		4.280.184.488,99			4.132.815
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		6.088.317.583,80	10.368.502.072,79	10.887.777.985,46	5.399.677
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			7.502.327.893,15		6.891.557
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	7.502.327.893,15	0
darunter: Geldmarktpapiere		0,00			(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		0,00			(0)
4. Treuhandverbindlichkeiten				2.824.986,78	2.900
darunter: Treuhandkredite		87.466,15			(162)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				351.367.929,12	263.176
6. Rechnungsabgrenzungsposten				101.338.827,09	103.633
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			82.698.252,00		72.800
b) Steuerrückstellungen			35.275.180,00		25.457
c) andere Rückstellungen			20.494.292,29	138.467.724,29	19.929
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				341.351.300,32	237.804
10. Genussrechtskapital				459.968.427,72	379.968
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		163.613.401,98			(112.484)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				52.000.000,00	42.000
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			923.453.951,14		804.453
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		237.721.584,96			219.222
cb) andere Ergebnisrücklagen		238.232.876,83	475.954.461,79		219.733
d) Bilanzgewinn			89.638.419,28	1.489.046.832,21	71.622
Summe der Passiva				27.348.594.090,82	25.596.448
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		303.920.280,81			278.205
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	303.920.280,81		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		1.388.184.803,26	1.388.184.803,26		1.112.235

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2004 bis 31.12.2004

	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.004.275.185,92				953.943
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	160.942.048,57	1.165.217.234,49			140.226
2. Zinsaufwendungen		773.660.177,41	391.557.057,08		727.366
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		52.404.278,86			31.942
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		522.050,71			471
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.696.847,37	54.623.176,94		161
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			0,00		0
5. Provisionserträge		142.921.050,94			118.225
6. Provisionsaufwendungen		52.200.454,14	90.720.596,80		38.119
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			9.210.024,34		8.953
8. Sonstige betriebliche Erträge			10.979.308,28		10.449
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	120.991.047,18				114.371
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	29.367.226,42	150.358.273,60			27.858 (9.294)
10.252.839,83					
b) andere Verwaltungsaufwendungen		140.598.346,68	290.956.620,28		124.708
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			18.900.180,05		16.333
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			12.911.472,98		11.807
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		63.312.951,78			53.417
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-63.312.951,78	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		1.867.746,25			5.533
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-1.867.746,25	505
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			227.296,47		0
18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			168.913.895,63		145.363
20. Außerordentliche Erträge		0,00			0
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00			0
22. Außerordentliches Ergebnis			0,00		(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		68.978.814,87			73.399
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		333.110,05	69.311.924,92		354
24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			10.000.000,00		0
25. Jahresüberschuss			89.601.970,71		71.610
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			36.448,57		12
			89.638.419,28		71.622
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Rücklagen		0,00	0,00		0
			89.638.419,28		71.622
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	0,00		0
29. Bilanzgewinn			89.638.419,28		71.622

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 Auszahlungsbetrag 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; Letzteres stellt eine Bewertungsänderung gegenüber dem Vorjahr dar. Abschreibungen über € 251.753 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 zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Die Sachanlagen wurden zu den Anschaffungskosten vermindert um planmäßige Abschreibungen angesetzt.

Außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von € 337.580 waren für nicht mehr benötigte Büro- und Geschäftsausstattung der Hauptverwaltung erforderlich.

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.

Für alle laufenden Pensionen und Pensionsanwartschaften haben wir nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Anwendung des steuerlichen Zinssatzes Rückstellungen berechnet. 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. Im Berichtsjahr hat die Bank erstmalig auch die durch Cross-Currency-Swaps abgesicherten Fremdwährungsverbindlichkeiten zum Kassakurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Das entsprechende Bewertungsergebnis wurde durch einen Ausgleichsposten neutralisiert.

C. Entwicklung des Anlagevermögens 2004 (volle Euro)

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	Zuschreibungen	Umbuchungen (+ / -)	a) Abgänge b) Zuschüsse	Abschreibungen (kumuliert)	Buchwert am Bilanzstichtag	Abschreibungen Geschäftsjahr
	€	€	des Geschäftsjahres €	€	€	€	€	€
Immaterielle Anlagevermögen	0	0	0		a) 0 b) 0	0	0	0
Sachanlagen:								
a) Grundstücke und Gebäude	249.991.267	14.177.295	0	-5.472.075	a) 7.965.098 b) 0	72.307.113	178.424.276	6.576.427
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	111.541.162	18.413.030	0	5.472.075	a) 30.655.894 b) 0	64.365.964	40.404.409	12.323.753
a.	361.532.429	32.590.325	0	0	38.620.992	136.673.077	218.828.685	18.900.180

	Anschaffungs- kosten	Veränderungen (saldiert)	Buchwerte am Bilanzstichtag
	€	€	€
Wertpapiere des Anlagevermögens	12.222.132	110.558.710	122.780.842
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	13.609.751	54.186	13.663.937
Anteile an verbundenen Unternehmen	47.765.804	97.586	47.863.390
b.	73.597.687	110.710.482	184.308.169
Summe a und b	435.130.116		403.136.854

D. Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Bilanz

• In den Forderungen an Kreditinstitute sind € 402.522.556 Forderungen an die zuständige genossenschaftliche Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG).

• 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)	320.922.854 (302.818.761)	976.190.740 (623.125.796)	230.258.631 (191.662.819)	56.129.188 (56.129.188)	82.500.000 (2.500.000)
Forderungen an Kunden (A 4)	1.335.036 (1.657.722)	342.703.396 (338.742.409)	612.628.790 (573.806.149)	4.425.118.346 (4.003.800.216)	10.689.756.391 (9.643.673.022)

	Forderungen an				
	verbundene Unternehmen		Beteiligungsunternehmen		
	Geschäftsjahr	Vorjahr	Geschäftsjahr	Vorjahr	
	€	€	€	€	
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)		0	0	135.560.991	171.150.043
Forderungen an Kunden (A 4)		38.941.922	3.413.294	64.233.497	58.252.880
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)		0	0	0	0

	börsenfähig	börsennotiert	nicht börsen- notiert	nicht mit dem Niederstwert bewertete börsenfähige Wertpapiere
	€	€	€	€
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	4.720.975.679 (5.093.750.074)	3.760.063.041 (3.566.787.333)	960.912.638 (1.526.962.741)	110.483.170 (0)
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (A 6)	810.496 (1.536.031)	810.496 (1.536.031)	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 Genossenschaft besitzt Kapitalanteile in Höhe von mindestens 20 % an anderen Unternehmen:

Eine entsprechende Aufstellung ist beim Amtsgericht – Genossenschaftsregister – Mühlenstraße 34, 40213 Düsseldorf, hinterlegt und kann dort eingesehen werden.

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

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Treuhandgeschäfte betreffen Treuhandkredite über € 87.466 und treuhänderisch gehaltene Gesellschaftseinlagen von € 2.737.521.

- Im Aktivposten 12 (Sachanlagen) sind enthalten:

im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	171.767.253
Betriebs- und Geschäftsausstattung	40.404.409

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

Aktivierete Prämien aus Optionen	699.746.434
----------------------------------	-------------

- In den Rechnungsabgrenzungsposten sind € 62.303.526 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“ (€ 23.262.448), „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 113.339) mit insgesamt € 74.504.975 (Vorjahr: € 51.919.869) enthalten.
- In den Vermögensgegenständen sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 97.636.206 enthalten.
- In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind € 76.265.538 Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG).

- 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)	235.599.642 (260.437.130)	606.504.104 (498.493.082)	308.124.212 (351.952.211)	2.049.020.199 (1.939.807.399)	2.406.960.756 (2.052.540.145)
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2ab)	0 (0)	93.330.585 (121.549.298)	154.285.067 (123.458.229)	38.667.505 (48.909.164)	1.706.092 (1.996.922)
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2bb)	63.640.726 (58.570.408)	2.773.554.910 (2.637.862.536)	191.481.867 (130.099.907)	1.660.653.375 (1.581.801.465)	1.398.986.706 (991.342.719)
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 € 2.757.737.845 (Vorjahr: € 2.535.091.110) fällig.

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

	€
Passivierte Prämien aus Optionen	258.640.943
Ausgleichsposten aus Fremdwährungsbewertung	34.809.695
Zinsen, Genussscheine und Einlagen stiller Gesellschafter	30.872.476

- Im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten (P 6) sind Disagjobeträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, über € 94.629.570 enthalten.

- Angaben zu Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten):

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von € 15.592.125 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 zurück-zuzahlen. 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 Festzinssatz von 5,0 % und 5,3 %.

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

Im Berichtsjahr wurden nachrangige Inhaberschuldverschreibungen im Nominalbetrag von insgesamt € 100.000.000 neu begeben.

- 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)	2.024.330	1.257.986	361.724.903	631.561.220	
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (P 2)	870.567.160	824.669.064	46.648.641	33.345.389	
verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3)	67.380	65.649	186.788.527	207.060.602	
nachrangige Verbindlichkeiten (P 9)	0	0	0	0	

- In den Verbindlichkeiten sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 586.641.903 enthalten.

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

	€
Einlagen stiller Gesellschafter	150.000.000
Geschäftsguthaben	
a) der verbleibenden Mitglieder	762.551.533
b) der ausscheidenden Mitglieder	9.862.346
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	1.040.072
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	€ 10.421.437

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

	Gesetzliche Rücklage	andere Ergebnisrücklagen
	€	€
Stand 01.01.2004	219.221.585	219.732.877
Einstellungen aus Bilanzgewinn des Vorjahres	18.500.000	18.500.000
Einstellungen aus Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	0	0
Entnahmen	0	0
Stand 31.12.2004	237.721.585	238.232.877

- Dem haftenden Eigenkapital per 31.12.2004 wurden gemäß § 10 Abs. 4a KWG nicht realisierte Reserven in Höhe von € 17.332.378 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 31.12.2004 auf € 49.713 Mio. (Vorjahr: € 57.876 Mio.). Darin enthalten sind folgende Geschäftsarten:

Zinsswaps
 Zins-/Währungsswaps
 Währungsswaps
 Caps/Floor
 Swap-Optionen
 CDS
 Devisentermingeschäfte
 Index-Geschäfte

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	
	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2003
Zinsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	14.418	26.062	148	157	164	157
- 1 bis 5 Jahre	23.366	21.052	441	519	764	563
- über 5 Jahre	9.543	8.370	76	276	470	397
	47.327	55.484	665	952	1.398	1.117
Währungsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	1.532	1.852	-22	25	34	43
- 1 bis 5 Jahre	143	312	3	6	15	22
- über 5 Jahre	92	0	-9	0	7	0
	1.767	2.164	-28	31	56	65
Aktienbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	118	228	0	1	8	11
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	118	228	0	1	8	11
Sonstige Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	501	0	8	0	83	0
	501	0	8	0	83	0
Summe - insgesamt -	49.713	57.876	645	984	1.545	1.193

Der nominelle Betrag der dem Handelsbestand zugeordneten Derivate beträgt zum 31.12.2004 € 9.898 Mio., mit einem Marktwert von € 1 Mio. und einem Kreditäquivalent von € 11 Mio.

• Von den Verbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen (incl. Eurex- und Clearinggeschäfte) gesichert: €
 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 2.857.990.450

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

- Im Geschäftsjahr beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands auf € 2.703.607; der erfolgsabhängige Anteil der angegebenen Gesamtvergütung beträgt 47 %.
- Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen € 342.844, die sich wie folgt aufteilen:
Jahresvergütung € 234.080; Sitzungsgelder € 27.714; Ausfallgelder € 73.598; Tagegelder € 7.452.
- Die Gesamtbezüge der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf € 1.072.093.
- Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen zum 31.12.2004 Pensionsrückstellungen in Höhe von € 9.642.030.

• Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für	€
Mitglieder des Vorstandes	1.482.007
Mitglieder des Aufsichtsrates	10.098.069

- Nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Höhe von € 80.744.452.

Haftsummenverpflichtungen aus der Übernahme von Geschäftsanteilen	€
bei Genossenschaften	12.480.884
Garantieverpflichtung gegenüber der Sicherungseinrichtung des BVR	68.263.568

- Zum 31.12.2004 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	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Girner	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Apothekerversorgung Mecklenburg-Vorpommern	Mitglied des Verwaltungsrates
	DÄV Allgemeine Versicherungs-AG	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzteversicherung Vermittlungs- und Finanzberatungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Herr Helf	Normura Maintrust GmbH, Frankfurt	Mitglied des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH	Mitglied des Aufsichtsrates
	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	DÄV Deutsche Ärzteversicherung AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates
	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Hannover	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates
	ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates	

Name	Gesellschaft	Funktion
Herr Herion	ENRO AG, Essen	Mitglied des Aufsichtsrates
	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e. V., Münster	Mitglied des Verwaltungsrates
Herr Schuster	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Herr Becker	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Aufsichtsrates
	PROFI - Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Herr Bisping	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	ARZ Haan AG, Haan	Mitglied des Aufsichtsrates
	PMG Praxismanagement AG, Erlangen	Mitglied des Aufsichtsrates

- Die Zahl der 2004 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	1.794	133
Gewerbliche Mitarbeiter	17	0
Gesamt	1.811	133

Außerdem wurden durchschnittlich 36 Auszubildende beschäftigt.

- Mitgliederbewegung

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen €
Anfang 2004	97.432	446.517	669.775.500
Zugang 2004	5.034	82.401	123.601.500
Abgang 2004	2.982	13.097	19.645.500
Ende 2004	99.484	515.821	773.731.500

€

Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um 117.283.233

Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermehrt um 103.956.000

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 (ab 1.10.2004)
Gerhard K. Girner, Bankvorstand
Jürgen Helf, Bankvorstand
Günther Herion, Bankvorstand
Werner Albert Schuster, Bankvorstand
Werner Wimmer, Bankvorstand, Sprecher (bis 30.6.2004)

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, Zahnarzt
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Zahnarzt
Hans-Günter Friese, Apotheker
Erich Gottwald * (ab 1.1.2005), Bankangestellter
Wolfgang Häck*, Bankangestellter
Thomas Höll*, Bankangestellter
Prof. Dr. med. Jörg-Dietrich Hoppe, Arzt

Uschi Jaeckel*, Gewerkschaftssekretärin
Britta Jansen* (bis 31.12.2004), Bankangestellte
Hermann-Stefan Keller, Apotheker
Dr. med. Ulrich Oesingmann, Arzt
Gerhard Reichert, Apotheker
Dr. med. Manfred Richter-Reichhelm, Arzt
Christian Scherer*, Bankangestellter
Michael Sell*, Bankangestellter
Roland Wark*, Bankangestellter
Dr. med. Wolfgang Wesiack, Arzt

*von den Arbeitnehmern gewählt

**Vertreter der ltd. Angestellten

Düsseldorf, den 25. Februar 2005
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Der Vorstand

Preuß

Dr. Brune

Girner

Helf

Herion

Schuster

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers:

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands 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 Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Genossenschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 25. Mai 2005

PwC Deutsche Revision

Aktiengesellschaft

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Erner, Wirtschaftsprüfer

ppa. Koschwitz, Wirtschaftsprüfer

Daten zur Bank

Dezernats- und Bereichsleiter

Regional- und Filialleiter, Leiter der Regionalen Kreditsekretariate

Hauptverwaltung, Filialen

Regionalbereiche

Geschichtliche Entwicklung der Bank

Dezernats- leiter	Heinz Abler	Vertrieb Privatkunden
	Berthold Bisping	Vertrieb Organisationen und Großkunden
	Holger Brettschneider	Controlling
	Hans Fells	Vertriebspartner
	Stefan Kunac	Bankbetrieb
	Claus Verfürth	Personal
	Jörg Voll	Unternehmensplanung/Treasury
Bereichsleiter	Hans-Jochen Becker	Bilanzen/GuV/Steuern
	Rainald Brune	Treasury/Liquiditätssteuerung
	Reiner Caesar	Gesundheitsökonomie
	Siegfried Charchulla	Verwaltung/Gebäudemanagement
	Hugo Daldrup	Zentrales Kreditsekretariat/Risikosteuerung
	Heiko Drews	Produktmanagement
	Wolfgang Hammel	Recht
	Manfred Hermes	Öffentlichkeitsarbeit/Volkswirtschaft
	Georg Heßbrügge	Neue Versorgungsstrukturen (komm.)
	Andreas Kalle	Vertriebsmanagement
	Jürgen Otto	Revision
	Martin Pietsch	Informatik und Organisation
	Hans-Georg Schell	Vorstandssekretariat
	Axel Schneider	Handelsabwicklung
	Dr. Thomas Siekmann	Unternehmensplanung
	Klaus Söhler	Service- und Transaktionsbank
Ulrich Sommer	Wertpapiere/Institutionelle Anleger	
Uwe Zeidler	Wertpapiere/Private Asset Management	
Leiter E-Health- Market	Uwe Meyer-Vogelgesang	

Regionalleiter	Region Ost	Michael Brüne			
	Region Nord	Johannes Henkel			
	Region Mitte	Christian Hübscher			
	Region West	Peter K. Konrad			
	Region Süd	Rolf Post			
Filialleiter	Aachen	Hartmut Paland	Leipzig	Helmut Picker	
	Augsburg	Joachim Lehmann	Lübeck	Dietmar Godt	
	Bayreuth	Klaus Trendel	Magdeburg	Thorsten Werner	
	Berlin	Stefan Mühr	Mainz	Rolf Traupel	
	Braunschweig	Eberhard Groß	Mannheim	Werner Gebauer	
	Bremen	Reinhard Pretzsch	Marburg	Bernd Posdlich	
	Chemnitz	Wilhelm Spitz	München	Bruno Höfter	
	Darmstadt	N. N.	Münster	Franz-Josef Gebker	
	Dortmund	Jürgen Grabensee	Neustadt	Otmar Herrmann	
	Dresden	Raimund Pecherz	Nürnberg	Martin Steinkühler	
	Düsseldorf	Siegfried Crefeld	Oldenburg	Dirk Müller	
	Duisburg	Markus Herzig	Osnabrück	Werner Goldkamp	
	Essen	Frank Orichel	Potsdam	Jürgen Nitsche	
	Frankfurt	Gerhard Schork	Regensburg	Frank Hillemanns	
	Freiburg	Jörg Jahnz	Rostock	Ronald Hensel	
	Göttingen	Michael Arndt	Saarbrücken	Dietmar Schmidt	
	Hamburg	Peter Schlögell	Schwerin	Gerrit Altenburg	
	Hannover	Michael Goltz	Stuttgart	Holger Lebender	
	Karlsruhe	Lothar Heim	Thüringen	Peter Jesse	
	Kassel	Franz-Josef Nolte	Trier	Ulrich Ober	
	Kiel	Peter Geiß	Wiesbaden	Werner Ensberg	
	Koblenz	Heinz-Jürgen Mantai	Würzburg	Michael Wagner	
	Köln	Werner Höhl	Wuppertal	Carsten Ferch	
	Leiter der Regionalen Kreditse- kretariate	Berlin	Jost Vierbücher		
		Dresden	Dr. Gerald Barth		
		Düsseldorf	Karl-Josef Wening		
Frankfurt		Norbert Prokasky			
Hannover		Wilfried Erxleben			
München	Uwe Paul				

Hauptverwaltung

40547 Düsseldorf
Richard-Oskar-Mattern-Str. 6

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

Filialen

52064 Aachen
Habsburgerallee 13
Telefon 0241/75 05-0

09116 Chemnitz
Carl-Hamel-Straße 3b
Telefon 0371/2 81 52-0

86150 Augsburg
Eserwallstraße 3
Telefon 0821/5 02 69-0

64283 Darmstadt
Rheinstraße 30
Telefon 06151/99 52-0

95448 Bayreuth
Brandenburger Straße 4
Telefon 0921/7 89 23-0

44141 Dortmund
Karl-Liebknecht-Straße 2
Telefon 0231/43 45-0

10625 Berlin
Kantstraße 129
Telefon 030/3 15 12-0

01099 Dresden
Schützenhöhe 16
Telefon 0351/8 00 01-0

38100 Braunschweig
Kaiserstraße 7
Telefon 0531/2 44 87-0

40213 Düsseldorf
Heinrich-Heine-Allee 6
Telefon 0211/59 98-0

28211 Bremen
Schwachhauser Heer-
straße 41
Telefon 0421/34 82-0

47051 Duisburg
Philosophenweg 21a
Telefon 0203/9 92 16-0

45127 Essen
Paul-Klinger-Straße 12
Telefon 0201/8 10 29-0

24103 Kiel
Hopfenstraße 47
Telefon 0431/66 05-0

35043 Marburg
Raiffeisenstraße 6
Telefon 06421/40 09-0

60486 Frankfurt
Hamburger Allee 12
Telefon 069/79 50 92-0

56068 Koblenz
Poststraße 8
Telefon 0261/13 91-0

80333 München
Ottostraße 17
Telefon 089/5 51 12-0
Außenbüro Ingolstadt:
85051 Ingolstadt
Am Pulverl 5
Telefon 0841/93 15 29-0

79114 Freiburg
Sundgauallee 25
Telefon 0761/8 85 91-0

50668 Köln
Riehler Straße 34
Telefon 0221/77 28-0

37073 Göttingen
Bürgerstraße 20
Telefon 0551/5 07 67-0

04347 Leipzig
Braunstraße 16
Telefon 0341/2 45 20-0

48147 Münster
Gartenstraße 208
Telefon 0251/92 86-0

22083 Hamburg
Humboldtstraße 60
Telefon 040/2 28 04-0

23554 Lübeck
Fackenburger Allee 11
Telefon 0451/4 08 52-0

67433 Neustadt
Lindenstraße 7-13
Telefon 06321/92 51-0

30175 Hannover
Königstraße 10
Telefon 0511/34 03-0

39120 Magdeburg
Doctor-Eisenbart-Ring 2
Telefon 0391/6 25 27-0

90429 Nürnberg
Spittlertorgraben 3
Telefon 0911/27 21-0

76185 Karlsruhe
Zeppelinstraße 2
Telefon 0721/9 55 59-0

55118 Mainz
Frauenlobplatz 2
Telefon 06131/9 60 10-0

26135 Oldenburg
Huntestraße 14a
Telefon 0441/9 23 97-0

34117 Kassel
Mauerstraße 13
Telefon 0561/7 00 07-0

68167 Mannheim
Jakob-Bensheimer-Straße 22
Telefon 0621/33 06-0

49078 Osnabrück
An der Blankenburg 64
Telefon 0541/9 44 03-0

14467 Potsdam
Hegelallee 12
Telefon 0331/2 75 21-0

54290 Trier
Balduinstraße 16-18
Telefon 0651/9 48 05-0

93049 Regensburg
Yorckstraße 13
Telefon 0941/3 96 03-0

65189 Wiesbaden
Abraham-Lincoln-Straße 36
Telefon 0611/7 44 99-0

18055 Rostock
August-Bebel-Straße 11/12
Telefon 0381/4 52 23-0

97080 Würzburg
Beethovenstraße 1
Telefon 0931/3 55 35-0

66119 Saarbrücken
Puccinistraße 2
Telefon 0681/5 86 06-0

42257 Wuppertal
Berliner Straße 45-47
Telefon 0202/2 50 52-0

19055 Schwerin
Wismarsche Straße 304
Telefon 0385/5 91 22-0

70567 Stuttgart
Albstadtweg 4
Telefon 07 11/78 79-0
Außenbüro Ulm:
89077 Ulm
Magirusstraße 35/4
Telefon 0731/1 40 34-0

Filiale Thüringen
99085 Erfurt
Theo-Neubauer-Straße 14
Telefon 0361/5 76 54-0



- 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.

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

