

Bericht des Vorstands
über die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2010
anlässlich der Vertreterversammlung am 17. Juni 2011

- Manuskript zur Rede von Herbert Pfennig, Sprecher des Vorstands -

Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren Mitglieder der Vertreterversammlung,
verehrte Gäste, meine Damen, meine Herren!

Ich begrüße Sie sehr herzlich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zur diesjährigen Vertreterversammlung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank.

Unser Institut hat wahrlich ein bewegtes Jahr hinter sich, wobei ich differenzieren möchte zwischen dem, was die apoBank operativ erreicht hat, und dem, was uns abseits unseres Kerngeschäfts in Atem hielt.

Bleiben wir zunächst beim operativen Geschäft.

Als ich vor einem Jahr an dieser Stelle zu Ihnen gesprochen habe, konnte ich im Hinblick auf das zurückliegende Geschäftsjahr keine guten Nachrichten verkünden. Die apoBank hatte 2009 sicher das schwierigste Jahr ihrer langen Geschichte zu verkraften.

Umso mehr freue ich mich, dass ich Ihnen heute sagen kann: dieses Jahr 2009 war ein einmaliger Ausreißer. Dank unseres starken genossenschaftlichen Geschäftsmodells ist es uns im Jahr 2010 gelungen, wieder auf die Erfolgsspur zurückzukehren. Wir haben unser wichtigstes Ziel – die Wiederherstellung der Dividendenfähigkeit – erreicht.

Das Geschäftsjahr 2010 hat uns gezeigt, dass unsere strategische Ausrichtung richtig war:

Unsere Konzentration auf das Kerngeschäft hat sich bezahlt gemacht; das belegen auch unsere Zahlen, die wir Ihnen heute vorstellen. Gleichzeitig ist es uns gelungen, unsere Risiken

weiter abzubauen. Und wir haben unsere Marktposition als führende Bank im Gesundheitswesen weiter gefestigt.

Lassen Sie mich das kurz erläutern:

Wir haben in unserem Kerngeschäft, das ist in erster Linie die Finanzierung und Vermögensbetreuung der Heilberufler, ein sehr ordentliches Ergebnis erwirtschaftet und unser Geschäftsergebnis vor Risikovorsorge nochmals steigern können.

Dieser Erfolg geht vor allem auf einen Anstieg der Ergebnisse in unserem Kundengeschäft zurück. Die Geschäftsvolumina im Kreditgeschäft, im Einlagengeschäft sowie im Anlagegeschäft sind weiter gestiegen. Ein Grund dafür ist auch die Tatsache, dass wir im vergangenen Jahr 14.000 neue Kunden für unsere Bank gewinnen konnten - immerhin rund 50 pro Tag.

Was wir im Einlagen- und Anlagegeschäft von den Heilberuflern an Geldern erhalten, können wir im Kreditgeschäft den Heilberuflern wieder zur Verfügung stellen. In so einer Art Kreislaufsystem, in dem der Finanzierungsbedarf der Heilberufler zu einem hohen Anteil über den eigenen Stand gedeckt wird, wollen wir künftig agieren.

Mit dieser genossenschaftlichen Idee der „Hilfe zur Selbsthilfe“ wollen wir die Heilberufler unterstützen. Denn der Einzelne verfügt naturgemäß immer über eine schwächere Position am Markt. Gemeinsam und in wirtschaftlicher Kooperation miteinander jedoch kann man viel bewegen. Oder wie es einst Friedrich Wilhelm Raiffeisen sagte: „Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.“

Meine Damen und Herren, ich komme im Laufe meiner Ausführungen immer wieder auf die genossenschaftlichen Prinzipien zu sprechen. Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung bilden heute wie vor 150 Jahren die Grundlage des Genossenschaftswesens. Mir persönlich und meinen Kollegen im Vorstand ist es sehr wichtig, immer wieder zu zeigen, dass die apoBank fest im genossenschaftlichen Verbund verankert ist. Das verdeutlicht unseren Anspruch, wirtschaftlich im Dienste unserer Mitglieder zu arbeiten und in der Folge deren wirtschaftliche Situation zu verbessern.

Neben den Erfolgen im Kerngeschäft konnten wir die Belastungen aus den strukturierten Finanzprodukten, auch toxische Wertpapiere genannt, weiter reduzieren.

Sie wissen, dass dieses Portfolio im Kontext der globalen Finanzmarktkrise hohe Wertverluste erlitten hatte. Diese hatten der apoBank 2009 erstmals in ihrer Geschichte einen Verlust beschert.

Inzwischen sind die Erfolge bei der Abarbeitung dieses Portfolios deutlich sichtbar: Wir konnten unsere Risikovorsorge im Vergleich zu 2009 mehr als halbieren und auch das Portfolio weiter wertschonend abbauen. Darüber hinaus lassen wir einen wesentlichen Teil der Wertpapiere durch Experten im genossenschaftlichen Verbund managen. Dadurch können wir den Einsatz unserer Ressourcen optimieren und uns noch stärker auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren.

Soweit der kurze Überblick über das, was das eigentliche Bankgeschäft ausmacht.

Bevor ich nun auf die Entwicklungen im Detail zu sprechen komme, möchte ich nochmals das Thema aufgreifen, das im vergangenen Jahr nicht nur innerhalb der apoBank sondern auch in der Öffentlichkeit sehr viel Raum eingenommen hat: die so genannte Licon/Medicon-Affäre.

Im Herbst vergangenen Jahres wurde bekannt, dass Mitarbeiter unserer Bank sich unrechtmäßig Vorteile verschafft haben sollen. Im November haben wir dann eine unabhängige Kommission eingesetzt, die die Geschehnisse durchleuchten sollte. In Folge der gewonnenen Erkenntnisse hat sich die Bank von insgesamt drei leitenden Vertriebsmitarbeitern getrennt. Das belegt, dass die Geschehnisse nur einen sehr kleinen Kreis an Mitarbeitern betreffen.

Zu diesem Ergebnis kommt auch die so genannte „44er-Prüfung“ der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Darüber hinaus stellte die Behörde fest, dass kein Fehlverhalten bei Produkten vorliegt, die nicht im Zusammenhang mit Medicon/Licon stehen. Eine Haftung der Bank wegen Falschberatung im Hinblick auf nicht offengelegte Kick-Back-Zahlungen wird als eher unwahrscheinlich eingestuft.

Viel wichtiger noch ist allerdings die Erkenntnis, dass aus heutiger Sicht keine Kunden zu Schaden gekommen sind.

Um Vorkommnissen, wie wir sie im Zuge von Licon/Medicon erlebt haben, in der Zukunft vorzubeugen, haben wir eine Reihe inhaltlicher und organisatorischer Maßnahmen ergriffen:

Wir haben den Vorstand neu aufgestellt und die Zuständigkeiten neu verteilt. Dabei war es uns wichtig, dass bei allen Geschäftsentscheidungen ein Vier-Augen-Prinzip sichergestellt ist.

Zudem haben wir das Filialnetz neu organisiert. Zum einen sollte die Verantwortung für das Filialgeschäft unterhalb des Vorstands auf eine breitere Basis gestellt werden. Zum anderen wollten wir eine größere Nähe zwischen Vorstand und Filialen und damit auch zu unseren Kunden herstellen. Der Schlüssel dafür findet sich darin, dass wir die Filialen jetzt in sieben Marktgebiete zusammengefasst haben. Durch die entsprechenden Marktgebietsleiter wird die Vertriebsverantwortung damit dezentraler und die Verbindung zwischen Filialen und Vorstand trotzdem direkter und intensiver. Mit anderen Worten: Die Wünsche unserer Kunden gelangen schneller und effizienter bis in die Managementebene.

Schließlich haben wir die Kontrollmechanismen in unserer Bank verstärkt und unsere Compliance-Regeln deutlich verschärft. Dies haben wir im Übrigen bereits Anfang 2010 vor dem Hintergrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen eingeleitet.

Meine Damen und Herren, damit haben wir alles unternommen, um die Fehler der Vergangenheit schnell zu beseitigen und Fehlern der Zukunft schon heute einen Riegel vorzuschieben.

Auch wenn ich mir gewünscht hätte, dass uns diese Erfahrung erspart geblieben wäre, sind die Vorfälle mit einer Chance verbunden: Die Ereignisse waren eine Art Stresstest.

Die Bank als Institution und alle Mitarbeiter haben gezeigt, dass wir nach den Herausforderungen der Finanzmarktkrise auch mit diesem neu aufgedeckten Problem fertig werden konnten.

Indem wir unsere Schwachstellen erkannt und beseitigt haben, haben wir die apoBank wieder auf ein solides Fundament gestellt.

Meine Damen und Herren,

mit dem Stichwort „solides Fundament“ komme ich nun auf unsere Geschäftsergebnisse im Einzelnen zu sprechen.

Im vergangenen Jahr konnten wir einen Jahresüberschuss in Höhe von 53 Mio. Euro erzielen. Dieser Gewinn ist originär das Ergebnis aus der Geschäftstätigkeit und resultiert nicht etwa aus aufgelösten Reserven. Er ermöglicht es uns, zwei wesentliche Bedürfnisse dieser Bank zu befriedigen:

Wir können unseren rund 100.000 Mitgliedern eine Dividende in Höhe von 4 Prozent zahlen und gleichzeitig unsere Eigenkapitalsituation stärken, indem wir erstmals wieder unsere Reserven dotieren und unsere Rücklagen erhöhen.

Es hat durchaus Überlegungen gegeben, unseren erwirtschafteten Jahresüberschuss vollständig unseren Rücklagen zuzuführen. Aber in Anbetracht dessen, dass wir im Jahr 2009 erstmals in der Geschichte der apoBank die Dividende ausfallen lassen mussten, ist es für uns ein wichtiges Signal, Sie wieder an unserem Gewinn zu beteiligen. Der Ausfall der Dividende muss die Ausnahme bleiben.

Lassen Sie mich nun kurz erläutern, wie sich unser Jahresüberschuss zusammensetzt:

Beginnen wir mit dem Zinsüberschuss, der wie auch im Vorjahr die Hauptertragsquelle war.

Insgesamt haben wir hier mit 679 Mio. Euro ein neues Hoch erreicht; im Vorjahresvergleich entspricht dies einem beachtlichen Anstieg von rund 10 Prozent. Die wesentlichen Wachstumstreiber stellten einmal mehr das starke Kredit- und Einlagengeschäft dar. Wir haben unser Darlehenswachstum fortgesetzt, wenngleich es auf Grund höherer Tilgungen geringer ausgefallen ist als im Vorjahr.

Im Darlehensneugeschäft konnten wir mit 4 Mrd. Euro Neuausleihungen nahezu an das Rekordergebnis des Jahres 2009 anknüpfen. Von diesen 4 Mrd. Euro entfällt die Hälfte auf Existenzgründungen und Praxisinvestitionen.

Damit wird deutlich, dass wir eine entscheidende Rolle in der Kreditversorgung im ambulanten Gesundheitssektor wahrnehmen.

Auch bei den Kundeneinlagen haben wir einen deutlichen Anstieg der Volumina um über 7 Prozent verzeichnet. Dieses Wachstum ist ein Beleg dafür, dass die Heilberufler auch abseits des Kreditgeschäfts auf die apoBank setzen.

Dies ist umso erfreulicher, als ein Anstieg unserer Kundengelder dazu führt, dass wir unsere Kapitalmarktabhängigkeit wie geplant weiter verringern können.

In 2010 haben wir beim Zinsüberschuss auch von Erträgen aus unserem strategischen Zinsrisikomanagement profitiert. So haben wir im vergangenen Jahr zwei Positionen aufgelöst, die mit rund 30 Mio. Euro zum Zinsüberschuss beigetragen haben. Diese Positionen hatten wir vorausschauend als Absicherungsmaßnahme für Niedrigzinsphasen getroffen. Diese wurden nun nicht mehr benötigt.

Meine Damen und Herren, die Entwicklung des Zinsüberschusses zeigt eines sehr deutlich: Unsere Erfahrung und Expertise im Kreditgeschäft sind ein unschlagbarer Wettbewerbsvorteil. An diesem wollen wir uns auch künftig messen lassen.

Weiter geht es mit dem Provisionsüberschuss. Auch dieser hat sich positiv entwickelt und ist kräftig um 14 Prozent auf 127 Mio. Euro gestiegen.

Ergebnisträger waren das Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden sowie das Kredit- und das Lebensversicherungsgeschäft. Überproportionale Zuwächse konnten wir hierbei mit unserer mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwaltung erzielen.

Hinzu kommt, dass der Provisionsüberschuss in 2010, anders als in 2009, nicht durch Absicherungsmaßnahmen für Finanzinstrumente belastet wurde.

Sie sehen, auch die Entwicklung des Provisionsüberschusses bestätigt, dass wir in unserem Kerngeschäft erfolgreich gewesen sind.

Soweit zu den Ertragspositionen. Kommen wir nun zu den Kosten und damit zum Verwaltungsaufwand.

Zum einen investieren wir in den Aufbau einer langfristig kostengünstigeren und leistungsfähigen IT-Infrastruktur: So haben wir hohe Aufwendungen im Zusammenhang mit der laufenden IT-Migration auf das genossenschaftliche Rechenzentrum der GAD zu verzeichnen. Wie bei jedem großen Projekt kostet es zunächst Geld, ehe es hilft, welches zu sparen. Nach Abschluss der IT-Migration werden sich aber ab dem Jahr 2012 jährlich spürbare Entlastungen im Verwaltungsaufwand ergeben, so dass sich die Kosten relativ schnell amortisieren. Darüber hinaus erzielen wir mit der Auslagerung unserer IT an die GAD einen noch engeren Schulterchluss mit dem genossenschaftlichen Verbund.

Wir mussten diesen Schritt tun. Denn unser IT-System war in wesentlichen Teilen nicht mehr wettbewerbsfähig ist und genügte nicht mehr unseren Ansprüchen an Kundenorientierung. Hierfür möchte ich als Beispiel die Real-Time-Verbuchung nennen, die uns ab der Migration auf bank21 möglich ist.

Hinzu kommt, dass wir künftige gesetzliche Änderungen mit unserer bisherigen IT sowie den zahlreichen selbstentwickelten Spezialanwendungen nur noch sehr aufwändig und kostspielig umsetzen können.

Mit der Weiterentwicklung der IT durch GAD profitieren wir also kosten- und wissensmäßig davon, dass das genossenschaftliche Rechenzentrum die IT nicht nur für uns, sondern für insgesamt rund 450 weitere Banken betreibt und stetig weiterentwickelt.

Zum anderen zeugt unser Verwaltungsaufwand davon, dass wir in 2010 über 130 Vertriebsmitarbeiter eingestellt und so in unsere Beratungskapazitäten investiert haben.

Dementsprechend hat sich der Verwaltungsaufwand im vergangenen Jahr planmäßig ausgeweitet. Inklusive Abschreibungen lag dieser mit 452 Mio. Euro rund 30 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahres.

Das klingt erst einmal viel. Damit wir langfristig in unserem Kerngeschäft erfolgreich bleiben, sind solche strategischen Investitionen jedoch unablässig.

Bildet man nun die Differenz der aufgeführten Erträge und Kosten ergibt sich unser operatives Ergebnis – das so genannte Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge.

Trotz der gerade beschriebenen Mehraufwendungen lagen wir hier mit 341 Mio. Euro nochmals über dem guten Vorjahresergebnis in unserem Kerngeschäft. Dieses gute Ergebnis motiviert uns für den weiteren Weg.

Aber nicht nur das operative Ergebnis spiegelt unsere Stärke im Kerngeschäft wider, diese wird auch in unserer Risikovorsorge für das Kreditgeschäft sichtbar.

Sie kennen es aus Ihrer eigenen Praxis: Durch die ärztliche Vorsorge im Vorfeld versuchen Sie, Krankheiten gar nicht erst entstehen zu lassen. Bei uns bedeutet Vorsorge, dass die Krankheit eigentlich schon eingetreten ist und wir diese behandeln müssen, um später noch Schlimmeres für die Bank verhindern zu können.

Dank unserer guten Kreditqualität haben wir 2010 im Kundenkreditgeschäft deutlich geringere Risikokosten als im Vorjahr aufgewendet. In Zahlen ausgedrückt heißt das: rund 70 Mio. Euro gegenüber 103 Mio. Euro im Vorjahr.

Das Niveau der getroffenen Risikovorsorge ist auch Ausdruck unserer besonderen Beratungskompetenz. Wir analysieren die Risikosituation unserer Kunden kompetent und begleiten die Kunden auch dann, wenn etwas mal nicht planmäßig läuft. Das Ergebnis dieser Strategie: Seit Jahren weisen wir im Privatkundengeschäft unterdurchschnittliche Ausfallquoten von rund 2 Promille aus. Das ist im Vergleich zu Mitbewerbern im Kundenkreditgeschäft sehr gut und ein Beleg für die auffallend gute Kreditqualität.

Kommen wir nun zur Risikovorsorge für Finanzinstrumente und Beteiligungen: Hier haben wir in 2010 insgesamt 202 Mio. Euro aufgewendet.

Dies ist immer noch ein beachtlicher Betrag; im Vergleich zum Vorjahreswert von 485 Mio. Euro erfreulicherweise eine deutliche Reduzierung. Der Schwerpunkt der Risikovorsorge lag wie in 2009 bei den strukturierten Finanzprodukten.

Dieses Teilportfolio der strukturierten Finanzinstrumente haben wir weiter wertschonend abgebaut. Am 31. Dezember 2010 lag der Wert bei 4,2 Mrd. Euro, aktuell beläuft er sich nur noch auf 3,6 Mrd. Euro. Wir arbeiten weiter daran, dieses Portfolio konsequent zurückzuführen.

Insgesamt liegen wir mit unserem Risikoabbau voll im Plan. Innerhalb von zwei Jahren haben wir es geschafft, bis 31.12.2010 die strukturierten Finanzprodukte um 25 Prozent, per heute sogar um 35 Prozent, zu reduzieren. Aus heutiger Sicht erwarten wir sogar, dass das Volumen dieser Wertpapiere im Jahr 2014 unter den avisierten 2,5 Mrd. Euro liegen wird.

Die gesamten Finanzinstrumente konnten wir in 2010 um 20 Prozent reduzieren – d. h. von rund 15 Mrd. Euro auf knapp 12 Mrd. Euro.

Diese erfreuliche Entwicklung spiegelt sich auch in unserer Bilanzsumme wieder. Diese liegt mit aktuell 38,8 Mrd. Euro wieder unter 40 Mrd. Euro. Zur Erinnerung: Die schnelle Ausweitung der Bilanzsumme in der Vergangenheit war leider nicht allein Ausdruck unserer Vertriebsstärke, sondern vor allem der Tatsache geschuldet, dass wir einzelne strukturierte Finanzprodukte auf unsere Bücher nehmen mussten.

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend gesagt ist es uns im abgelaufenen Jahr gelungen, die Risiken aus den strukturierten Finanzprodukten weiter zu senken. Um den Abbau auch künftig weiter zu optimieren und die Schwankungsanfälligkeit zu reduzieren, haben wir einen wesentlichen Teil der strukturierten Finanzprodukte in professionelle Hände innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe gegeben.

Zukünftig wird Union Investment strukturierte Finanzprodukte von über 3 Mrd. Euro für uns verwalten. Die Wertpapiere wurden für diesen Zweck in einen Spezialfonds überführt, an dem die Bank sämtliche Anteile hält.

Nur um eventuellen Missverständnissen vorzubeugen: Das bedeutet nicht, dass die apoBank damit eine Bad Bank gegründet hat. Ziel einer Bad Bank ist u. a. eine Bilanzverkürzung bei dem übertragenden Kreditinstitut. Dies ist bei uns nicht der Fall, da die Fondsanteile auf den Büchern der Bank verbleiben. Die apoBank lässt die Wertpapiere lediglich durch Union Investment managen. Sollte sich weiterer Abschreibungsbedarf auf die Wertpapiere ergeben, wird dieser über den gesamten Zeitablauf durch die apoBank getragen.

Die Vereinbarung mit dem BVR bedeutet für uns vielmehr eine Risikoimmunsierung und erhöhte Stabilität. Dies wird dadurch erreicht, dass der BVR bei Bedarf übergangsweise für etwaige Verluste aus den übertragenen Wertpapieren einsteht.

Wird die Garantie des BVR in Anspruch genommen, können wir die entsprechenden Beträge entweder sofort ausgleichen oder im Zeitablauf über einen Besserungsschein zurückzahlen.

Damit lassen sich etwaige zukünftige Belastungen aus diesen Papieren, die aus unvorhersehbaren Marktentwicklungen resultieren, über einen längeren Zeitraum strecken. D.h., wir können so zurückzahlen, wie es unsere Ertragssituation erlaubt.

Bislang hat die Garantie noch zu keiner finanziellen Belastung des BVR geführt. Sollte es wider Erwarten bei vollkommen ungewöhnlichen Entwicklungen an den Märkten doch dazu kommen, wird die Garantie dem Bundesverband am Ende dennoch keinen Cent kosten.

Das Fondsmodell ist damit insgesamt eine gute Lösung in einer für die apoBank wahrlich schwierigen Zeit. Ich möchte die Gelegenheit nutzen, um der Führung des BVR und auch unseres Regionalverbandes RWGV für die eindrucksvolle und wirksame Unterstützung zu danken. Wir haben es gemeinsam erreicht, ein intelligentes Konzept zu erarbeiten, das auch ein Beleg für die Wirksamkeit der genossenschaftlichen Sicherungseinrichtung darstellt.

Keine andere Sicherungseinrichtung im deutschen Bankgewerbe hat in der Finanzmarktkrise ihre unbedingte und eigenständige Tragfähigkeit so bewiesen wie die der Volks- und Raiffeisenbanken - und keine Verbandsführung hat ihre Gruppe so souverän und unbeschadet durch die weltweite Krise in die Zukunft geführt.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle noch einen offenen Punkt aus der letzten Vertreterversammlung ansprechen. Damals haben wir Sie darüber informiert, dass der Vorstand pflichtgemäß zwei unabhängige Rechtsgutachten bei einer externen Anwaltskanzlei in Auftrag gegeben hatte – mit der Fragestellung: Sind im Zusammenhang mit dem Erwerb der strukturierten Papiere Schadensersatzansprüche gegen Aufsichtsratsmitglieder entstanden?

Die finale Antwort musste ich Ihnen schuldig bleiben, da die Endgutachten seinerzeit noch nicht vorlagen. Das möchte ich nun nachholen.

Beide Gutachten kommen zu dem Ergebnis, dass es keine Hinweise für Pflichtverletzungen des Aufsichtsrats oder einzelner seiner Mitglieder gibt. Danach steht einer Entlastung des Aufsichtsrats nichts entgegen.

Bezüglich möglicher Pflichtverletzungen des Vorstands in dieser Angelegenheit wird Herr Keller unter TOP 3 aus Sicht des Aufsichtsrats berichten.

Damit zurück zur heutigen Veranstaltung. Kommen wir nun zum Thema Eigenkapital und damit zu unserer Achillesferse.

Wie schon beim Abbau der strukturierten Finanzprodukte gibt es auch hier erfreuliche Nachrichten. Wir konnten per 31. Dezember 2010 sowohl die Eigenmittelquote von 10,2 auf 11,9 Prozent als auch die Kernkapitalquote von 6,2 auf 7,6 Prozent erhöhen – und das bei „vollem“ Wachstum im Kreditgeschäft.

Diese Verbesserung konnten wir durch mehrere Maßnahmen erreichen:

Erstens haben wir im letzten Jahr erfolgreich eine stille Beteiligung in Höhe von rund 200 Mio. Euro emittiert – so, wie Sie es auf der vergangenen Vertreterversammlung dankenswerterweise beschlossen haben.

Diese stille Beteiligung wurde insbesondere von den berufsständischen Versorgungswerken gezeichnet. Dafür möchte ich den hier anwesenden Vertretern der Versorgungswerke einmal ganz ausdrücklich meinen Dank aussprechen. Mit der Investition in die apoBank über eine stille Einlage tragen Sie wesentlich dazu bei, als Teil des Systems die Kreditversorgung der Heilberufler sicherzustellen.

Dies entspricht auch den bereits angeführten genossenschaftlichen Prinzipien von Selbsthilfe, Selbstverantwortung sowie Selbstverwaltung und ist für uns ein wichtiges Signal: Es zeigt uns, dass die Heilberufler und ihre Organisationen zu ihrer Standesbank stehen.

Auf den Risikoabbau unseres Finanzinstrumenteportfolios als zweite Maßnahme zur Verbesserung der Kapitalquoten bin ich eben bereits eingegangen.

Und drittens hat selbstverständlich auch die BVR-Garantie zur Entlastung der Eigenkapitalsituation beigetragen.

Viertens können wir aufgrund des guten Ergebnisses die Rücklagen mit 20 Mio. Euro und den Fonds für allgemeine Bankrisiken mit 40 Mio. Euro dotieren und so unsere Kapitalbasis stärken.

Bei der Verbesserung der Eigenkapitalsituation sind wir damit auf einem guten Weg. Ausruhen auf dem bisher Erreichten können wir uns aber nicht. Denn als Reaktion auf die Finanzmarktkrise wurden die regulatorischen Anforderungen von den internationalen Bankenaufsehern deutlich verschärft.

Dieses Reformpaket wurde unter dem Namen Basel III im Herbst 2010 durch den Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht verabschiedet. Mit dem Inkrafttreten der neuen Regeln ist bereits ab 2013 zu rechnen.

Übergangsvorschriften, die zum Teil bis Ende 2018 reichen, sollen es den Kreditinstituten allerdings erleichtern, sich rechtzeitig auf die neue regulatorische Welt einzustellen.

Kernziel von Basel III die Stärkung der Solvabilität, also der Eigenmittelausstattung. Das führt einerseits dazu, dass höhere Mindestkapitalquoten gefordert werden. Andererseits werden künftig die Voraussetzungen dafür, dass einzelne Kapitalbestandteile als aufsichtsrechtliches Eigenkapital anerkannt werden, zusehends schärfer.

Mit Basel III wird also der Anspruch an Quantität und Qualität des Eigenkapitals sukzessive deutlich erhöht.

Was heißt das konkret für die apoBank?

Der Wettbewerb um die wertvolle Ressource Eigenkapital wird zunehmen. Wir müssen lernen, unser Eigenkapital noch effizienter und zielgerichteter einzusetzen.

Wir werden weiter intensiv daran arbeiten, unsere Eigenkapitalbasis zu stärken – das hat für uns oberste Priorität. Nicht zuletzt auch deshalb, um unseren genossenschaftlichen Auftrag, Kredite für die Heilberufler zur Verfügung zu stellen, wie bisher ohne Einschränkung nachkommen zu können.

Und das wollen wir. Im 110. Jahr unserer Geschichte stehen wir fester denn je zu unserem satzungsmäßigen Auftrag: Die „wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder und insbesondere der Heilberufsangehörigen, ihrer Organisationen und Einrichtungen“ ist unser Zuhause.

Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen und den anwesenden Vertretern der Landesorganisationen einmal ganz ausdrücklich meinen Dank aussprechen. Sie tragen nicht nur die Stimmungen und Wünsche der jeweiligen Heilberufsgruppe in die apoBank, sondern transportieren umgekehrt auch wichtige Ziellinien unseres Instituts in Ihre Gremien. Damit spielen Sie in unserer Kommunikation und Zusammenarbeit mit den einzelnen Heilberuflern eine zentrale Rolle.

Zurück zur Stärkung des Eigenkapitals. Um die notwendigen Anpassungen zu identifizieren und um die rechtzeitige Umsetzung sicherzustellen, haben wir hierfür bereits Ende letzten Jahres ein Projekt gestartet. Ziel ist es, die Banksteuerung unter besonderer Beachtung dieser neuen Rahmenbedingungen weiter zu entwickeln und die verschiedenen Möglichkeiten zur Stärkung des Eigenkapitals zu analysieren.

Einen wichtigen Beitrag dazu leisten auch Sie, meine Damen und Herren.

Mit Ihren Geschäftsanteilen stärken Sie das Eigenkapital Ihrer Landesbank und demonstrieren darüber hinaus Ihr hohes Vertrauen in unser Haus. Beides können wir in Zeiten wie diesen gar nicht genug wertschätzen.

Wir freuen uns deshalb stets über neue Genossenschaftsmitglieder. Je größer unsere Gemeinschaft ist, desto schlagkräftiger kann sie am Markt auftreten. Leider haben in der jüngsten Vergangenheit auch einige Mitglieder ihre Geschäftsanteile gekündigt. Wir nehmen diese Entwicklung sehr ernst und möchten hier auch in den direkten Dialog treten. Wir sind zuversichtlich, dass dies bei unseren Mitgliedern und Kunden gut ankommt.

Die Gewinnung neuer Anteilseigner ist natürlich nur eine Maßnahme, unser Eigenkapital zu stärken. Neben einer Reihe anderer Optionen könnte auch eine moderate Kapitalerhöhung ein geeigneter Weg sein, um eine frühzeitige Basel-III-Kapitalisierung herzustellen.

Erste Hochrechnungen zeigen jedoch, dass auch ein Weg ohne diese Maßnahme gangbar erscheint. Vorausgesetzt, wir generieren weiterhin stabile Erträge in unserem Kerngeschäft und bleiben von massiven Rückschlägen in unserem Finanzinstrumentenportfolio verschont. Aus heutiger Sicht möchten wir uns daher alle Optionen offen halten.

Wie Sie sehen, kümmern wir uns auch um die regulatorischen Anforderungen sehr intensiv und schreiten bei deren Erfüllung gut voran.

Neben der Stärkung der Eigenmittelausstattung ist die Einführung von globalen Mindestliquiditätsstandards ein weiterer wichtiger Aspekt von Basel III. Konkret geht es um die Sicherstellung von nachhaltig stabilen Refinanzierungsquellen. Auch wenn die finalen Vorgaben aktuell noch nicht verabschiedet sind, können wir uns in der Konsequenz bereits jetzt auf einen erhöhten Wettbewerb um stabile und längerfristige Kundengelder einstellen.

Soweit zum Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

unser diesjähriges Motto, das auch das Cover unseres Jahresfinanzberichts ziert, lautet: „Nach vorne schauen“, und genau das wollen wir jetzt tun. Damit meine ich nicht nur den Ausblick auf 2011, sondern vor allem, den Blick strategisch nach vorne zu richten.

In den vergangenen Monaten waren wir gezwungen, in erster Linie die Vergangenheit ins Visier zu nehmen. Denn dort waren Probleme entstanden, die unseren Weg in Richtung Zukunft etwas verstellt haben.

Diese Probleme mussten erst aus der Welt geschafft werden, damit wir uns wieder frei und unbeschwert den Fragen der Zukunft widmen können.

Wie sieht nun die derzeitige Geschäftsentwicklung bei der apoBank aus?

Damit Sie auf den aktuellst möglichen Stand kommen, greife ich auf die Ergebnisse der ersten fünf Monate zurück.

Diese, das darf ich gleich anmerken, können natürlich noch nicht testiert sein und werden deswegen auch nicht veröffentlicht.

Mir ist es jedoch wichtig, dass Sie heute die jüngsten verfügbaren Zahlen erfahren. Ende August werden wir dann regulär die Zahlen für das erste Halbjahr 2011 publizieren.

Doch nun zu den aktuellen Ergebnissen:

Der erste Indikator für die Entwicklung in unserem operativen Geschäft ist das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, das per 31. Mai 2011 119 Mio. Euro erreicht hat.

Erwartungsgemäß liegt es unter dem hohen Vorjahreswert; jedoch unverändert auf einem guten Niveau. Die Gründe für diesen im Plan liegenden Rückgang sind kein negativer Indikator. Ich werde das gleich noch erläutern.

In unserem bisherigen operativen Ergebnis spiegelt sich die positive Entwicklung im Kerngeschäft wider. Wir haben unser Darlehenswachstum unverändert fortgesetzt und liegen auf dem Niveau des Vorjahreswertes. Erfreulich ist zudem, dass die Einlagen unserer Kunden noch einmal zugenommen haben; ein weiteres Signal für das Vertrauen in unsere Bank. Unsere Kundenzahl ist in den ersten fünf Monaten nochmals gestiegen auf nun über 350.000.

Auch im Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden, das sich zunehmend als stabile Basis erweist, konnten wir eine positive Entwicklung verzeichnen. Zuwächse haben wir erneut auch mit unserer Vermögensverwaltung erzielt. Bis Jahresende sehen wir hier eine sehr stabile Entwicklung. Insgesamt erwartet die Bank einen Provisionsüberschuss auf dem guten Niveau des Jahres 2010.

Die Entwicklung der ersten fünf Monate ist aber auch von belastenden, jedoch erwarteten Einflüssen geprägt, die sich im Übrigen auch auf Jahressicht beim Geschäftsergebnis niederschlagen werden.

Insgesamt erwarten wir ein operatives Ergebnis, das unter dem Niveau des Vorjahres liegt. Nicht zuletzt liegt das daran, dass der Sondereffekt aus unserem strategischen Zinsrisikomanagement, der im vergangenen Jahr mit rund 30 Mio. Euro zum Zinsüberschuss beigetragen hat, im Jahr 2011 entfällt. Diesen Effekt hatte ich bereits am Anfang meiner Rede erwähnt.

Darüber hinaus führt das leicht erhöhte Zinsniveau dazu, dass unsere Refinanzierungskosten im Vergleich zum vergangenen Jahr etwas angestiegen sind. Daneben belastet uns in diesem Jahr erstmals der Zinsaufwand aus der Emission der stillen Beteiligung, die wir Ende letzten Jahres begeben haben.

Schließlich noch eine Anmerkung zur Kostenentwicklung: Wie ich bereits erläutert habe, wird unser Verwaltungsaufwand temporär maßgeblich durch unsere IT-Migration beeinflusst. Auf Jahressicht werden wir bei unserem Verwaltungsaufwand daher deutlich über dem Vorjahreswert auslaufen.

Kommen wir nun zu unserer Risikovorsorge.

Wir haben per 31. Mai 2011 Risikokosten und Vorsorgemaßnahmen in Höhe von insgesamt 62 Mio. Euro gebildet. Hierin enthalten sind die Wertkorrekturen in unserem Kreditgeschäft, Ab- und Zuschreibungen auf Finanzinstrumente und Beteiligungen sowie Vorsorgemaßnahmen. Auf den ersten Blick ist das ein deutlich geringer Betrag als im Vorjahr; er enthält aber noch keine ausreichende Aussagekraft. Man kann diesen Wert deshalb auch nicht einfach auf das Jahresende hochrechnen.

Trotz der bisher erreichten und zufriedenstellenden Ergebnisse möchte ich, was die Prognose für das Jahresergebnis 2011 betrifft, daher vorsichtig sein und mich heute noch nicht auf konkrete Zahlen festlegen. Das wäre auch nicht seriös, denn wir bewegen uns weltweit in einer Situation, die immer noch Überraschungen bereithalten kann. Ich nenne exemplarisch Griechenland und gehe gleich noch darauf ein.

Zunächst sei gesagt, dass das sehr erfreuliche Jahresergebnis 2010 wegen der nach wie vor vorhandenen Abschreibungen auf unseren Wertpapierbestand noch nicht unserer eigentlichen Ertragskraft entspricht. Jedoch sind wir ganz klar aus dem Tal heraus und auch den Berg schon wieder ein Stück hochgeklettert. Ein Journalist formulierte die Situation ganz trefflich mit dem Bild eines geländegängigen Fahrzeugs, welches aufwärts auf einer Piste mit grobem Schotter fährt.

Vor dem Hintergrund dieser bereits sichtbaren Entwicklungen und auf Basis unserer Planungen kann ich daher für das Geschäftsjahr 2011 zusammenfassen:

- Die Kosten, die im Rahmen der mehrjährigen Implementierungsphase des genossenschaftlichen IT-Systems bank21 anfallen und auf die ich bereits eingegangen bin, werden das Gesamtergebnis in 2011 schmälern, ab 2012 aber auch wieder entlasten. Langfristig werden jedoch nicht nur wir als Bank, sondern vor allem auch unsere Kunden von schnelleren und effizienteren innerbetrieblichen Abläufen profitieren.
- Im operativen Geschäft wollen wir an die erfreuliche Entwicklung des vergangenen Jahres anknüpfen und wieder Ergebnisse auf einem hohen Niveau ausweisen, auch wenn sie auf Grund der bereits genannten Sondereffekte im Vergleich zum Vorjahr niedriger sein werden.

Vom heutigen Stand gehen wir davon aus, dass wir 2011 einen Jahresüberschuss erzielen werden, der uns eine adäquate Dividendenzahlung sowie die satzungsgemäße Dotierung der Rücklagen ermöglichen sollte.

Insgesamt wird das Jahr 2011 für uns wieder ein anspruchsvolles Jahr werden. Unser regulatorisches Umfeld wandelt sich und wir müssen uns diesen Veränderungen sukzessive anpassen.

Dazu gehören die Bankenabgabe, die erstmals das Ergebnis belasten wird, sowie die bereits dargestellten Vorbereitungen auf Basel III.

Bei der künftigen Entwicklung sind wir natürlich nicht unabhängig von dem, was um uns herum geschieht. Wie erwartet sind die Finanzmärkte noch nicht zur Normalität zurück gekehrt. Sie sind außer von Länderrisiken auch von anhaltenden realwirtschaftlichen Risiken geprägt, die sich vor allem in den immer noch schwachen amerikanischen und britischen Immobilienmärkten niederschlagen.

Was die medial vielfach diskutierten PIIGS-Staaten betrifft, so ist die apoBank indirekt vor allem über den Bankensektor in Italien, Spanien, Portugal und Irland investiert. Direkt engagiert sind wir in Italien und Griechenland. Für den Fall, dass beispielsweise Griechenland ausfällt, haben wir die denkbaren Belastungen in bankübergreifenden Stressrechnungen simuliert. Im Ergebnis wären die Belastungen für die Bank tragbar.

Die Nachrichtenlage ändert sich zurzeit täglich, wie auch die erst in dieser Woche erfolgte erneute Ratingherabstufung von Griechenland durch die Ratingagentur S&P zeigt. Wir überprüfen daher unsere Positionen laufend. Die Bank geht jedoch aufgrund des von der EU und des IWF implementierten Euro-Rettungsschirms weiter davon aus, dass Ausfälle der entsprechenden Staaten verhindert werden bzw. Lösungen gefunden werden, die die Finanzmärkte nicht erneut in Unruhe versetzen.

Soweit zum Ausblick 2011. Wir sind ordentlich ins neue Jahr gestartet und liegen bei den wichtigsten Kennziffern im Plan. In den kommenden sechs Monaten werden wir unser erfolgreiches Kerngeschäft, d. h. unser Kundengeschäft, weiter ausbauen und dabei auch immer wieder den engen Schulterschluss zum genossenschaftlichen Verbund suchen.

Damit bin ich bereits bei unserer künftigen strategischen Ausrichtung.

Unsere besondere Aufmerksamkeit erfordert zunächst einen Blick auf die sich ändernden Rahmenbedingungen und auf unser künftiges Geschäft, das wir an diese Rahmenbedingungen anpassen müssen.

Fakt ist: Der Wettbewerb schläft nicht. Vor allem die großen Sparkassen buhlen mittlerweile aggressiv um die Heilberufler. Zwar kennen wir derartige Avancen bereits aus der Vergangenheit – z. B. von Deutscher Bank oder HypoVereinsbank. Trotzdem nehmen wir die Bemühungen ernst und verstehen sie als Herausforderung, noch besser zu werden.

Zum einen werden wir unsere Kundenbasis weiter verbreitern und vergrößern. Zum anderen werden wir die Betreuungsqualität gezielt ausbauen, wozu auch langfristig angelegte Konzepte zählen.

Auch der Gesundheitsmarkt stellt die Akteure – und damit auch uns – vor stetig neue Herausforderungen.

Diskussionen über strukturelle und ökonomische Veränderungen, die z. B. aus verschiedenen Gesetzesvorhaben wie dem AMNOG oder dem Versorgungsstrukturgesetz resultieren, prägen derzeit das Gesundheitssystem. Sie stellen uns vor die Frage, wie wir unser Geschäft vor dem Hintergrund längerfristiger Entwicklungen ausrichten.

Ich gehe hierauf nur in aller Kürze und nur auf ausgewählte Sachverhalte ein, denn vor Ihnen über Wandlungen im Gesundheitssystem zu berichten, hieße, Eulen nach Athen zu tragen.

Die beiden wichtigsten Trends, die uns betreffen, sind die Angestelltentätigkeit in der ambulanten Versorgung sowie Konzentration und Kooperation innerhalb des ambulanten Sektors und an der Nahtstelle zur stationären Versorgung.

Darauf möchte ich im Folgenden detaillierter eingehen.

Erstens: Der Trend zur Angestelltentätigkeit in der ambulanten Versorgung hat sich auch im Jahr 2010 weiter fortgesetzt.

Zwar stellen wirtschaftlich selbstständige Heilberufler in eigener Praxis oder Apotheke weiterhin die deutliche Mehrheit. Aber gerade jüngere und hier u. a. die weiblichen Heilberufsangehörigen suchen zunehmend nach Alternativen in der Berufsausübung. Sie scheuen das vermeintliche Risiko der wirtschaftlichen Selbstständigkeit und haben andere Vorstellungen von der zeitlichen Dimensionierung ihrer Tätigkeit als etablierte Selbstständige; z. B. deshalb, weil sie eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf anstreben. Dies gilt sinngemäß auch für den zahnärztlichen Bereich.

Die Einführung medizinischer Versorgungszentren Anfang 2004 und besonderes auch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz aus dem Jahr 2007 haben diesbezüglich im ärztlichen und zahnärztlichen Bereich zu einer starken Flexibilisierung geführt und die Varianten der Tätigkeit im ambulanten Bereich stark erweitert. Insbesondere die Möglichkeit, sich bei einem anderen Vertragsarzt oder einem MVZ anstellen zu lassen, stößt seitdem auf reges Interesse.

Im Apothekenbereich sehen wir gleich mehrere Entwicklungen: Zum einen nimmt die Zahl der Apothekenbetriebsstätten leicht ab. Zum anderen nimmt der Trend zur Filialisierung zu. D.h. auch bei Apotheken gibt es insgesamt vermehrt Anstellungen.

Insofern rechnen wir insgesamt mit einer Zunahme der Anstellungsverhältnisse zu Lasten der Anzahl wirtschaftlich selbstständiger Heilberufler. Wir werden deshalb sehr gezielt den Kreis der angestellten Heilberufler weiter erschließen.

Dazu setzen wir spezialisierte Berater ein, die die Gesamtbedürfnisse dieser Zielgruppe im Blickfeld haben.

Hier haben wir schon vor zwei Jahren begonnen, entsprechende Maßnahmen in die Wege zu leiten und bereits rund 70 Berater eingestellt, die ausschließlich angestellte Heilberufler betreuen.

Darüber hinaus unterstützen unsere Berater die Angestellten dabei, sich schon frühzeitig darauf vorzubereiten, irgendwann vielleicht doch einmal eine eigene Praxis bzw. eine eigene Apotheke zu eröffnen. Mit einer individuellen, ganzheitlichen und langfristig ausgerichteten Betreuung wollen wir eine intensivere Kundenbindung erreichen.

Dabei setzen wir zukünftig viel früher an. Wir wollen die Heilberufler bereits als Studenten an die apoBank binden. Dafür erarbeiten wir fortlaufend strategisch sinnvolle Kooperationen mit unseren Partnern aus den jeweiligen heilberuflichen Gruppen. Zudem werden wir uns künftig noch stärker an den Universitäten präsentieren und den direkten Kontakt mit den Studenten suchen. Wir wollen bereits in dieser frühen Berufsphase deutlich machen, dass Selbstständigkeit eine Chance ist, die finanziellen Risiken beherrschbar sind und wir eine individuell passende Existenzgründung finanzieren.

Zweitens: Der Trend zu Konzentration und Kooperation. Die Anzahl heilberuflicher Kooperationen hat in den letzten Jahren stark zugelegt. Dazu zählen reine Ärztehäuser, Facharztzentren, Medizinische Versorgungszentren, die ja von vielen Ärzten per se kritisch gesehen werden, Praxisnetze, Genossenschaften sowie Kooperationen an der ambulanten-stationären Nahtstelle.

Diese Entwicklung wird sich künftig weiter verstärken. Sie ist die logische Folge einer spezialisierten fachärztlichen Versorgung; darüber hinaus die Antwort auf die Frage, wie künftig die Versorgung in der Fläche sichergestellt werden kann; und nicht zuletzt eine Lösung für die Nachfolgerproblematik, die eine enorme Zahl an Einzelpraxen betrifft, die in den nächsten Jahren zur Abgabe anstehen.

Diesem Wandel und diesen Veränderungen im Gesundheitswesen können auch wir uns nicht verschließen; wir tun jedoch alles, um so viele Niederlassungen wie möglich durch unsere Unterstützung, unsere betriebswirtschaftliche Beratung sowie unsere interaktive Investitions- und Kostenberatung realisieren zu helfen. Dabei machen wir Mut zum Schritt in die wirtschaftliche Selbstständigkeit. Sie ist in vielen Fällen für den Heilberufler die sinnvollste Lösung – und oftmals auch die rentabelste, wobei das nicht im Vordergrund stehen muss.

Dabei sorgen wir dafür, dass die unternehmerische Selbstständigkeit der Heilberufsangehörigen auch in größeren Einheiten gewahrt bleibt. Dort, wo es um Kooperationen geht, steht für uns als apoBank ärztliche Führung immer im Vordergrund. Mediziner, nicht Dritte, sollen das Steuer in der Hand behalten. Hier wollen wir die Heilberufler unterstützen – ganz entsprechend dem Satzungsauftrag der Bank.

Diesem und keinem anderen Zweck dient im Übrigen auch unsere Beteiligung an Patiomed. Die AG soll unter der Marke PatioDoc nicht als renditehungriger Kapitalinvestor tätig werden, sondern Heilberuflern helfen, ihre Versorgungsidee umzusetzen. Zudem soll Patiomed dem Berufsstand dazu dienen, den Eintritt von Nichtheilberuflern in den Markt der ambulanten Versorgung zu verhindern oder zumindest ihm etwas entgegen setzen zu können.

Diese Ziele wurden so zwischen den Gründungsbeteiligten – auch aus der KV-Welt – vereinbart.

Das Konzept von Patiomed sieht vor, sich in den Betriebsgesellschaften zu engagieren, Managementaufgaben zu übernehmen, aber auch Investitionen schultern zu helfen. So wird dazu beigetragen, für den Mediziner Bürokratie abzubauen, damit er sich auf das konzentrieren kann, was den Heilberuf ausmacht!

Die ersten Erfahrungen haben gezeigt, dass großes Interesse im Kreis der Heilberufler besteht und eine Vielzahl von Anfragen bereits bei Patiomed eingegangen ist. Erste Projekte stehen kurz vor der Realisierung. Bei keinem geht es darum, dass die Bank etablierten Heilberuflern Konkurrenz macht, sondern – und ich wiederhole das noch einmal – darum, Heilberuflern, die eine Kooperationsidee haben, bei der Umsetzung zu helfen bzw. Kooperationen unter ärztlicher Führung zu unterstützen.

Meine Damen und Herren,

die Veränderungen im Gesundheitswesen stellen nicht nur Sie vor permanente, teils große Herausforderungen, sondern auch uns als Finanzpartner der Heilberufe. Doch wir werden diese Herausforderung gemeinsam meistern. Welche Rahmenbedingungen wir auch künftig vorfinden werden – unser Maßstab bleibt die wirtschaftliche Förderung der Heilberufsangehörigen.

Neben den Trends im Gesundheitswesen gibt es noch ein weiteres Feld, das wir künftig verstärkt bearbeiten wollen:

Drittens: Das Anlagegeschäft mit unseren Kunden. Bislang hat dieser Geschäftszweig noch einen relativ kleinen Anteil an unseren Erträgen ausgemacht. Das liegt auch darin begründet, dass die Heilberufler die apoBank oft noch als reinen Financier wahrnehmen, aber noch nicht ausreichend als ganzheitlichen Finanzdienstleister. Als solcher haben wir auch eine hohe Expertise im Anlagegeschäft, was zahlreiche Auszeichnungen, insbesondere in unserer Vermögensverwaltung, belegen.

Das wollen wir ändern und den Anteil an unserem Provisionsergebnis deutlich erhöhen.

Zunehmend wird das Anlagegeschäft Bestandteil einer sehr langfristig angelegten finanziellen Lebensplanung sein, die ganz andere Ansprüche an die Beratung stellt, als wenn es nur darum geht, einen kleinen Vermögensteil in Wertpapiere anzulegen.

Dazu müssen wir natürlich auch kräftig investieren – an erster Stelle steht hier, dass wir das Verhältnis der Kundenzahl zur Betreuerzahl durch die Einstellung von neuen Beratern maßgeblich verbessern.

Schließlich kann und darf es nicht sein, dass unsere vermögenden Kunden, für die wir vor Jahren bei der Existenzgründung sowie der Baufinanzierung erster Ansprechpartner waren und denen wir bei aller gebotenen Bescheidenheit damit nicht selten den Schlüssel für gewissen Wohlstand in die Hand geben durften, mit Fragen zur Anlage ihres Vermögens zu unseren Wettbewerbern gehen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle unsere Strategie noch einmal in einem Satz zusammenfassen:

Angesichts der großen Veränderungen im Gesundheitswesen werden wir unser Leistungsspektrum weiter vergrößern und gleichzeitig die Qualität unserer Beratungen nochmals erhöhen, um Ihnen als unseren Kunden sowie allen Heilberufsangehörigen ein verlässlicher Partner in allen Finanzfragen zu sein.

Damit eng verbunden ist für uns der Ausbau unserer Positionierung als verantwortungsvolles und leistungsstarkes Mitglied im genossenschaftlichen Verbund.

Neben der Frage was wir tun, stellt sich jedoch noch eine ganz andere Frage, nämlich die Frage nach dem „Wie“. Wir wissen alle, dass es kaum eine Branche gibt, deren Produkte so homogen sind wie die der Banken. Ich halte es daher für einen ganz wesentlichen Erfolgsfaktor, sich im Markt mit einem klaren Profil zu positionieren und dabei positiv von der Konkurrenz abzusetzen.

Sicherlich ist ein ganz gewichtiger Teil unseres Profils, dass es keine zweite Bank in Deutschland gibt, die so genau die Herausforderungen und Bedürfnisse der Heilberufler kennt wie die apoBank.

Wir sind in der Lage, die Entwicklungen der Heilberufe und unsere Erfahrungen auf diesem Sektor über viele Jahrzehnte zu bündeln, auszuwerten und in eine zielgruppenspezifische Beratung zu transformieren. Das gibt uns im Markt schon ein relevantes Alleinstellungsmerkmal.

Wir gehen aber noch einen Schritt weiter: Meine Vorstandskollegen und ich werden die apoBank wieder dorthin führen, wo sie ihre Wurzeln hatte:

Wir werden unsere Geschäftspolitik kompromisslos so ausrichten, dass der Nutzen des Kunden bei allen unseren Aktivitäten im Mittelpunkt steht.

Das mag, oberflächlich gesehen, banal klingen. Wenn man jedoch einmal die Geschäftspolitik im Bankensektor insgesamt analysiert, dann entdeckt man ganz schnell ein verhängnisvolles Paradoxon:

De facto artikulieren alle Institute diesen Kundennutzen als Zielsetzung, die Geschäftspolitik in großen Teilen des Bankensektors lässt jedoch eine weithin sichtbare Lücke zwischen Anspruch und Realität klaffen.

Diese Geschäftspolitik hat ihren Beitrag dazu geleistet, dass das Image der Banken und der Banker in Deutschland so schlecht ist wie noch nie. Die Bankkunden stehen ihren Beratern und den Instituten, bei denen sie Kunde sind, so kritisch gegenüber, wie wir das in der Geschichte der Banken noch nicht erlebt haben.

Selbst die Politik nutzt diese Situation, um die Banken mit Forderungen zu konfrontieren, die an manchen Stellen sachlich nicht mehr gerechtfertigt sind. Aber uns Banken sollte das aufhorchen lassen. Und es sollte uns motivieren, darauf zu reagieren. Wer hier als erster seine Geschäftspolitik ändert, wird die größte Belohnung ernten können.

Insbesondere für die apoBank als Genossenschaftsbank, liegt hierin eine Chance. Zwar erfolgt die genossenschaftliche Zusammenarbeit nicht aus Altruismus und um gewinnlos zu bleiben. Jedoch sind Genossenschaften nicht isoliert an einer Gewinnmaximierung orientiert. Im Mittelpunkt stehen vielmehr die Begriffe der Nachhaltigkeit und der Mitgliederförderung. Das ist ein Stück weit auch gesellschaftliche Verantwortung.

Vor dem Hintergrund der globalen Finanzmarktkrise sind die genossenschaftlichen Werte wieder in den Vordergrund getreten. Ich denke, man kann mit Fug und Recht sagen, dass sich Genossenschaften daher auf dem Weg in die Zukunft befinden und bei den Kunden künftig sehr viel Zuspruch erlangen werden. Das Jahrzehnt der Genossenschaftsbanken dürfte eingeläutet worden sein.

Unsere Linie in unserer Geschäftspolitik kann deshalb in Zukunft folgerichtig nur heißen: „Immer zum Nutzen des Kunden.“ Wir werden diese Strategie konsequent fortsetzen und weiter schärfen.

Das muss zentraler Bestandteil unserer Vertriebskultur werden. Anders formuliert: Ja, wir werden auch weiter margenträchtige Produkte verkaufen – sofern sie den individuellen Bedürfnissen des Kunden in seiner Lebenssituation gerecht werden!

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
damit schließe ich meinen Blick nach vorne ab.

Ich möchte Ihnen allen für das Vertrauen, die Unterstützung und die Loyalität, die Sie der apoBank im vergangenen Jahr entgegengebracht haben, ganz herzlich danken.

Seien Sie gewiss, dass wir auch weiterhin alles daran setzen werden, Sie nach Kräften zu unterstützen und Ihr Vertrauen in die apoBank zu rechtfertigen.

In meinen Dank möchte ich ganz ausdrücklich die Mitglieder des Aufsichtsrats und speziell des Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschusses einbeziehen.

Auch 2010 war die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat wieder sehr intensiv und für alle Beteiligten mit hohem zeitlichem Aufwand verbunden.

Das trifft im besonderen Maße auf den AR-Vorsitzenden, Herrn Keller, und den PKR-Vorsitzenden, Herr Dr. Eßer, zu.

Ihnen allen ist der Vorstand für Ihr Engagement, Ihre Verantwortungsübernahme und nicht zuletzt Ihr hohes Vertrauen in unsere Arbeit außerordentlich dankbar.

Wir danken auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Loyalität in schwieriger Zeit. Wir können heute auch ihnen sagen, dass es sich gelohnt hat. Wir werden weiter in die Ausbildung unserer Mitarbeiter investieren.

Meine Damen und Herren,

ich hoffe, dass mein heutiger Vortrag Ihnen eine Orientierung geben konnten, wo die apoBank heute steht, und wo sie hin möchte, bzw. wo sie morgen stehen will.

Lassen Sie mich zum Abschluss die Position der apoBank noch einmal mit einem Satz zusammenfassen lassen:

Wir, d. h. die rund 2500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, haben mit Ihrer aller Hilfe wieder eine gute Ausgangsbasis für die Zukunft geschaffen und werden unsere Kernkompetenz als die Bank der Heilberufe auch in einem sich verändernden Gesundheitswesen fest verbunden mit der genossenschaftlichen Idee zur Geltung bringen.

Bitte verzeihen Sie, dass meine Äußerungen zu standespolitischen Fragen vor der höchsten Instanz unserer Bank, der Vertreterversammlung, sich auf die wichtigsten, direkt die Bank betreffenden Themen beschränken. Dies ist natürlich keine Missachtung der für Sie alle wichtigen gesundheitspolitischen Fragestellungen. Wir beschäftigen uns intensiv damit. Sie diskutieren jedoch diese Fragen laufend in Ihren Gremien und ich möchte meinen Vortrag nicht ohne Mehrwert für Sie unnötig verlängern.

Mit meinem letzten Satz in unserer letzten Vertreterversammlung versprochen wir, Sie bei der Rückführung der Bank in eine erfolgreiche Normalität nicht zu enttäuschen. Ich glaube wir haben auf der ersten Strecke des Weges das Versprechen halten können. Ich erneuere unser Versprechen und versichere Ihnen, dass wir Sie auch auf der weiteren Wegstrecke nicht enttäuschen werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!