

**Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2018  
anlässlich der Vertreterversammlung am 28. Juni 2019**

**– Manuskript zur Rede von Ulrich Sommer, Vorsitzender des Vorstands –**

Es gilt das gesprochene Wort.

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

Es freut mich sehr, Sie auch im Namen meiner Kollegen Dr. Thomas Siekmann, Eckhard Lüdering, Olaf Klose, Holger Wessling und natürlich aller Führungskräfte und Mitarbeiter Ihrer Bank, sehr herzlich zur diesjährigen Vertreterversammlung begrüßen zu dürfen. Schön, dass Sie heute wieder so zahlreich zu uns gefunden haben.

Im letzten Jahr habe ich erstmalig als Vorsitzender des Vorstands auf der Vertreterversammlung zu Ihnen sprechen dürfen. Heute ist es nun erneut meine Aufgabe an diesem Rednerpult vor Ihnen zu stehen und Ihnen Rechenschaft über unsere Ergebnisse abzulegen und einen Ausblick auf unsere Geschäftsaktivitäten zu geben. Dieser besonderen Verpflichtung komme ich gerne nach.

Meine Damen und Herren, wenn ich in die erste Reihe des Auditoriums schaue, dann sehe ich ehemalige Vorstandsmitglieder unseres Hauses, auf deren exzellenter Leistung wir heute aufbauen dürfen, Vorstandsvorsitzende, oder Sprecher des Vorstands, wie es früher hieß, die in den vergangenen Jahren an Sie berichteten. Zu Zeiten, die deutlich anders waren als die heutigen, mit anderen Herausforderungen und Rahmenbedingungen. Meine Herren, ich sehe Sie heute vor mir sitzen, und weiß, dass Sie immer hinter uns, hinter Ihrer Bank stehen, und uns auch weiterhin mit Rat und Tat unterstützen. Dafür gebührt Ihnen unser Dank!

Schön, dass Sie uns auch heute begleiten, Werner Wimmer, Herbert Pfennig und Jürgen Helf. Und besonders freut es uns, lieber Herr Wimmer, Sie, heute in bester Verfassung bei uns zu haben.

Gerne nutze ich an dieser Stelle die Gelegenheit, und ich bin sicher, ich spreche im Namen aller hier im Saal, Ihnen ganz herzlich, zu Ihrem vor wenigen Tagen vollendeten, 80. Lebensjahr zu gratulieren. Alles Gute, bleiben Sie gesund und begleiten Sie uns noch viele weitere Jahre.

Meine Damen und Herren,

die Tagesordnung sieht vor, dass ich Ihnen die wirtschaftliche Lage der apoBank im Geschäftsjahr 2018 vorstelle. Bevor ich aber einsteige, erlauben Sie mir einen kurzen Exkurs auf die Situation der Banken im Allgemeinen.

Vor rund einem Monat hat der Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin, Felix Hufeld, die deutsche Bankenbranche gerügt. Nach Einschätzung der Aufsicht zeichnen sich auch 10 Jahre nach der Finanzmarktkrise deutsche Banken immer noch durch mangelnde Profitabilität aus. Und das ist auch nicht verwunderlich: Die makroökonomische Lage ist und bleibt angespannt. Die Margen sinken stetig, und da befinden sich Banken in einer Einbahnstraße, ohne Wendeschleife! Laut Aufsicht „fehle es den Banken an Umsetzungskraft, die anstehenden Herausforderungen anzugehen.“

Und da geht es nicht nur um ein paar Prozessoptimierungen hier und ein paar Einsparungen dort. Nein, meine Damen und Herren, es geht um die grundlegende Frage der Daseinsberechtigung für Banken. Wieso braucht es Banken auch morgen? Welchen Mehrwert bieten Banken ihren Kunden, wenn die Apples und Googles dieser Welt ganze Wertschöpfungsketten von Banken fast über Nacht für sich vereinnahmen? Die deutsche Bankenaufsicht ist mit ihrer Beobachtung nicht alleine.

Auch viele namhafte Beratungshäuser weisen, vor dem Hintergrund der Zukunftsfähigkeit, auf die zwingend notwendigen Anpassungen in den Bankgeschäftsmodellen hin. In einigen Studien wird sogar erwartet, dass von den etwa 1.600 Banken in Deutschland in den nächsten 10 bis 15 Jahren nur 150 bis 300 Banken überleben werden. Da ihr Geschäftsmodell wegbrechen werde, sie nicht wirtschaftlich arbeiteten, oder andere Marktteilnehmer sie schlicht verdrängen werden.

Banken sind schon lange nicht mehr unangefochtener Herrscher über ihre Kundenschnittstellen. Neue technische Möglichkeiten und regulatorische Änderungen erleichtern neuen Anbietern mit entsprechenden Angeboten den Markt der Banken zu erobern. Vor allem die nachfolgenden Generationen formulieren bereits heute viel weitergehende Anforderungen an die Banken und ihre Dienstleistungen.

Wussten Sie, dass knapp 70 % der unter 25-Jährigen in Deutschland eher für einen Tag auf ihre Geldbörse verzichten würden als auf ihr Smartphone? Die heute unter 30-Jährigen kennen keine Welt mehr ohne Handys!

Für viele ersetzt das Smartphone mittlerweile die Kamera, das Buch, das Radio, den klassischen Heim-PC. Und in gewisser Weise auch ein Stückchen die „Bank“.

Die Bankenbranche befindet sich aktuell in einem enormen Veränderungsprozess, den es in dieser Form für dieses Gewerbe noch nie gegeben hat. Wer morgen noch da sein will, muss sich heute neu definieren und einen individuellen Wettbewerbsvorteil für sein Haus entwickeln, der natürlich auch in Zukunft Bestand haben sollte.

Dazu braucht es Innovationsfähigkeit, aber auch eine Basis, die es erlaubt, mit Mut und Weitsicht den eigenen Markenkern zu schärfen.

Damit komme ich zurück zur eigentlichen Agenda für heute:

Erstens: Wie ist die wirtschaftliche Lage Ihrer Deutschen Apotheker- und Ärztebank?

Und zweitens: Welche strategischen Ziele verfolgen wir für die Zukunft?

Beginnen wir mit unserem Ergebnis 2018, ich denke, da gibt es gute Nachrichten zu vermelden. Denn auch das Geschäftsjahr 2018 trug mit seinem Ergebnis dazu bei, unser solides Fundament weiter zu stützen.

Unser Jahresüberschuss blieb mit 63 Mio. Euro stabil. Das ist, wie wir finden, ein ordentliches Ergebnis! Und entsprach dem von uns geplanten Ziel. Daher werden wir Ihnen auch in diesem Jahr wieder vorschlagen, eine Dividende in Höhe von 4 Prozent zu beschließen. Sie werden darüber in einem späteren Tagesordnungspunkt noch abstimmen.

Welche wesentlichen Themen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders vorangetrieben?

Im klassischen Kundengeschäft konzentrierten wir uns auf drei strategische Schwerpunkte: die Existenzgründungen, das Firmenkundengeschäft und die Vermögensberatung. Was wurde hier erreicht?

2018 begleitete unser Haus 2.800 Heilberufler in die Selbständigkeit. Übertragen auf das Darlehensneugeschäft entspricht das einem Anstieg von noch einmal 9 % gegenüber dem Vorjahr. Damit steigerte sich unser Marktanteil bei Existenzgründungen auf über 55 %.

Im Kreditneugeschäft mit unseren Firmenkunden realisierten wir ein Plus von knapp 17 %. In diesem Geschäftsfeld finanzieren wir Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Abrechnungszentren, Unternehmen im Gesundheitsmarkt und Immobilienfonds für Versorgungswerke. Das aktuelle Kreditvolumen beläuft sich hier auf insgesamt 3,8 Mrd. Euro.

Dabei fokussiert sich unser Firmenkundengeschäft nicht auf austauschbare Standard-Kreditprodukte, wie sie viele Wettbewerber anbieten. Wir fokussieren uns zunehmend auf die Integration von finanz- und gesundheitswirtschaftlichem Know-how. Das heißt, wir liefern unseren Kunden einen konkreten Mehrwert. So ist zum Beispiel für uns die Bilanzoptimierung bei einem stationären Versorger keine reine Finanzdienstleistung, sondern die Voraussetzung für die Investitionsfähigkeit des Kunden in eine zukunftsfähige Gesundheitsdienstleistung am Patienten. Dies verlangt auch uns ein immer breiteres bank- und gesundheitswirtschaftliches Wissen ab. Unsere Mitarbeiter haben sich darauf bestens eingestellt.

Um Mehrwert und Beratung geht es im Wesentlichen auch beim dritten strategischen Schwerpunkt - unserer Vermögensberatung. Hier sind wir große Schritte vorangekommen. Unsere Marke apoPrivat, unter der wir unsere Vermögens- und Anlageberatung bündeln, hat sich bereits gut etabliert. Wir konnten neue Kunden und Depotgelder gewinnen und setzten so unseren Erfolgskurs insbesondere in der Vermögensverwaltung weiter fort. Das Volumen erreicht hier mittlerweile stolze 3,3 Mrd. Euro. Ich denke, das spricht für die Qualität dieser Dienstleistung!

Dabei konnten auch wir uns der negativen Entwicklung auf den Aktienmärkten, insbesondere im zweiten Halbjahr 2018, leider nicht entziehen. Dennoch ist es unseren Mitarbeitern gelungen, das Depotvolumen unserer Kunden bei knapp 8 Mrd. Euro zu halten. Zufrieden stellt uns dieses Ergebnis aber nicht, denn wir hatten uns deutlich höhere Ziele gesteckt. Hier werden wir unsere Anstrengungen intensivieren müssen, um weitere Potenziale zu heben und die Kunden von unserer vorhandenen Leistungsfähigkeit zu überzeugen.

Im Beratungsgeschäft mit unseren institutionellen Anlegern profitierten wir von unserer anerkannten Kompetenz im Markt. Wir bieten unseren Kunden einen vollumfänglichen Investment-Consulting-Ansatz, der am Markt seinesgleichen sucht. In Folge der Übernahme der Verwahrstellenfunktion vom Bankhaus Lampe im Februar 2018 stieg die Zahl der verwalteten Fonds um fast ein Viertel. Das Verwahrvolumen wurde damit auf 19,6 Mrd. Euro angehoben.

Was heißt das insgesamt für die Gewinn- und Verlustrechnung unseres Hauses?

Mit einem Neukreditvolumen in Höhe von 7,1 Mrd. Euro ist es unseren Mitarbeitern gelungen, das bereits sehr gute Vorjaheresergebnis nochmals zu toppen. Dabei entwickelte sich das bilanzielle Darlehenswachstum unserer Bank so stark wie nie zuvor und betrug per Saldo 2,7 Mrd. Euro.

Wir können konstatieren, dass wir dem Margendruck mit einem Volumenwachstum entgegenhalten konnten. Vor diesem Hintergrund stieg der Zinsüberschuss erstmalig wieder, nach drei Jahren des Rückgangs, um 4,3 % auf 632 Mio. Euro an.

Auch im Provisionsüberschuss konnten wir wachsen. Trotz widriger Kapitalmarktbedingungen wuchs der Provisionsüberschuss um 5,5 % auf 165 Mio. Euro an.

Für uns bedeutet das: Wir waren erneut in der Lage unsere operativen Erträge im Vergleich zum Vorjahr zu steigern.

Auf der Kostenseite galt es – wie erwartet und angekündigt – vor allem unsere Investitionen in das neue IT-System zu finanzieren. Die dafür notwendigen Aufwendungen in Höhe von 70 Mio. Euro, konnten komplett aus dem laufenden Geschäft gestemmt werden. Insgesamt stieg so der Verwaltungsaufwand um 12,7 % auf 598 Mio. Euro an. Ohne die Sonderbelastung aus der IT-Migration wäre der Verwaltungsaufwand leicht unter Vorjahresniveau ausgelaufen. Neben den hohen finanziellen Belastungen, bindet das IT-Projekt temporär viele Mitarbeiter und stellt uns immer wieder vor neue Herausforderungen, die durch das Projektteam mit großem Engagement bewältigt werden.

Meine Damen und Herren, wir sind sicher, dieser enorme Aufwand lohnt sich. Mit dem neuen Kernbanksystem von Avaloq erhalten wir eine modulare und moderne IT und damit die größtmögliche Flexibilität für unser Geschäftsmodell.

Lassen Sie uns als Nächstes einen Blick auf die operative Risikoversorge werfen, also die Wertberichtigungen auf unsere Kredite und Wertpapiere.

Mit nur 32 Mio. Euro lagen wir fast 50 Prozent unter unserem geplanten Wert. Für uns ist dies eine Bestätigung unseres umsichtigen Risikomanagements und der guten Bonität unserer Kunden. Allerdings ist uns auch bewusst, dass diese Situation so nicht fortzuschreiben, und in Teilen auch dem für die Risikoversorge günstigen Zinsumfeld zu verdanken ist.

Nur die Kombination aus unserem ordentlichen operativen Ergebnis und der niedrigen Risikoversorge erlauben uns, 88 Mio. Euro Vorsorgereserven zu bilden. Addiert man die Ergebnismrücklagen hinzu, kommen wir 2018 auf insgesamt 104 Mio. Euro an Rücklagen und Reserven. Das ist zwar etwas weniger als im Vorjahr, aber deutlich mehr als wir geplant hatten.

Das Jahr 2018 haben wir daher mit einer ordentlichen Ertrags- und Vermögenslage abgeschlossen. An dieser Stelle bedanke ich mich ausdrücklich für die hervorragenden Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne ihr Engagement wären unsere Ergebnisse nicht in dieser Form möglich gewesen. Vielen Dank!

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

Unser Geschäftswachstum wirkt sich nicht nur auf unsere Bilanzsumme aus, sie ist um knapp 10 Prozent auf 45,4 Mrd. Euro gestiegen, sondern auch auf unsere Kapitalquoten. Unsere harte Kernkapitalquote lag zum Jahresultimo noch bei soliden 16,7 %, nach 19,5 % im Vorjahr.

Zum Schwund unserer Kapitalquoten tragen unser erfreuliches Geschäftswachstum sowie die Europäische Zentralbank, mit ihren steigenden Anforderungen an unsere internen Ratingverfahren, bei. Aktuell liegen wir noch signifikant über den Mindestanforderungen und auf einem im Benchmark-Vergleich guten Niveau. Allerdings gehen wir weiterhin von einem lebhaften und zunehmenden Kreditgeschäft aus, so dass dadurch zukünftig weiteres Kapital gebunden werden wird. Darüber hinaus wissen wir bereits heute, dass durch die Finalisierung von Basel III die aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen in den nächsten Jahren merklich wachsen werden.

Aus diesem Grund bereiten wir uns bereits heute darauf vor, dass wir perspektivisch unsere Kapitalausstattung weiter stärken müssen. Daher wird Sie mein Kollege Holger Wessling unter Tagesordnungspunkt 6 um Ihre Zustimmung zur Begebung einer so genannten Additional-Tier-One-Anleihe bitten. Hiermit würde es uns ermöglicht, bei künftigem Bedarf über eine weitere Option flexibel Eigenkapital bilden zu können.

Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Geschäftsentwicklung des laufenden Jahres.

Trotz gutem Darlehensneugeschäft liegt der Zinsüberschuss aktuell leicht unter Vorjahr. Grund dafür sind insbesondere Beteiligungsausschüttungen, die im Unterschied zum Mai 2018 im Jahr 2019 noch nicht erfolgt sind. Durch einen insgesamt weiter zunehmenden Darlehensbestand können wir aktuell den anhaltenden Margendruck noch weitgehend kompensieren. Unser Ziel ist es, im Jahresverlauf weiter beim Zinsüberschuss zu expandieren.

Unser Provisionsüberschuss liegt derzeit über dem Vorjahreswert und zeigt unsere gute Entwicklung im Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden. Dass dabei auch unsere eigenen Anlageprodukte am Markt überzeugen, zeigt zum Beispiel die Auszeichnung unseres Fonds für Digital Health mit dem Euro Fund Award 2019. Wir erwarten eine Fortsetzung der positiven Provisionsentwicklung im Jahresverlauf.

Der Verwaltungsaufwand hat im laufenden Jahr erwartungsgemäß deutlich zugenommen. Dies liegt auch an den gestiegenen Beiträgen zum Garantiefonds und zur Bankenabgabe. Hauptgrund sind jedoch die Kosten für unsere Großprojekte, insbesondere für die IT-Migration. Gerade die Investitionen in unser zukünftiges IT-System werden das Jahr 2019 besonders prägen und zu einem nochmals planmäßigen Anstieg des Sachaufwands führen.

Infolge der beschriebenen Entwicklungen liegt das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge aktuell wie erwartet unter dem Vorjahreswert. Unter dem Strich steht nach fünf Monaten Geschäftstätigkeit ein Jahresüberschuss nach Steuern von knapp 27 Mio. Euro. Damit liegen wir aktuell weitgehend im Plan.

Für das zweite Halbjahr 2019 sowie die vorhersehbare Zukunft erwarten wir unverändert sehr herausfordernde bankwirtschaftliche Rahmenbedingungen. Das niedrige Zinsniveau und die flache Zinsstrukturkurve relativieren unsere Vertriebsfolge - im Kredit- und Depotvolumen - zusehends. Das heißt, es sind weiter enorme Anstrengungen unsererseits notwendig, um keine weitere Erosion unserer Profitabilität zuzulassen.

Insgesamt rechnen wir für 2019 unverändert mit einem Jahresüberschuss auf Vorjahresniveau, der eine stabile Dividendenzahlung an unsere Mitglieder, sowie eine Stärkung der Rücklagen und Reserven ermöglichen sollte.

Damit möchte ich meine Ausführungen zur wirtschaftlichen Lage unseres Hauses abschließen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, als Ihre Standesbank sind wir nicht nur mit den Veränderungen der Bankbranche konfrontiert, sondern beobachten auch sehr genau die Entwicklungen und den Wandel des Gesundheitsmarkts. So wird auch dieser von der Digitalisierung mächtig durchgeschüttelt. Aus dem Patienten wird zunehmend ein Gesundheitskunde gemacht, Prävention ist ein stark wachsendes Geschäftsfeld. Fitnesstracker und Ernährungs-Apps gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Darüber hinaus sehen wir weiterhin einen starken Trend zur Feminisierung, zur Anstellung und zur Kooperation. Das heißt die Einzelpraxis kommt immer stärker unter Druck. Fachfremde Anbieter kommen in den Markt, bestehende Unternehmen erweitern ihre Wertschöpfungskette und Private Equity erobert zunehmend auch den regulierten deutschen Gesundheitsmarkt, in dem wir ja heute noch Marktführer sind.

Wie positionieren wir uns in diesem Marktumfeld? Welche Strategie verfolgen wir für die Zukunft?

Meine Damen und Herren, wir haben eine klare Vorstellung, wie wir die Deutsche Apotheker- und Ärztebank weiterentwickeln werden: Unsere Vision der „Vertrauensbank der Heilberufe“ wollen wir künftig weiter fassen. Wir wollen „Gesundheit ermöglichen“. Ich möchte Ihnen dies gerne erläutern.

Unsere Strategie basiert auf zwei Säulen. Die erste Säule ist das Bankgeschäft. Unser Ziel ist es der bevorzugte Partner für alle Finanzfragen unserer Kunden zu sein. Dazu fokussieren wir uns im Privatkundengeschäft weiter auf die Existenzgründung und unsere Vermögens- und Vorsorgeberatung.

Daneben wird mit Blick auf die Veränderungen des Gesundheitsmarkts die Bedeutung des Firmenkundengeschäfts für unsere Bank weiter zunehmen. Insgesamt werden wir unser Beratungs- und Produktangebot für beide Segmente stetig weiterentwickeln. Zusätzlich arbeiten wir an einer besseren Sichtbarkeit zur Platzierung unserer Leistungen am Markt. So wollen wir zum Beispiel unsere Angebote rund um die Praxisabgabe unter dem Label apoAbgabe+ bündeln und unsere Kunden künftig noch umfassender begleiten.

Ein logischer Schritt für unsere Kunden und auch für uns. Denn damit schließt sich ein Kreis: Wir unterstützen Heilberufler bei der Niederlassung, begleiten sie während ihrer Selbständigkeit und dann beim Eintritt in den Ruhestand. Wir schaffen so die Verbindung zwischen Alt und Jung, zwischen Abgeber und Gründer.

Parallel arbeiten wir natürlich auch an unseren internen Prozessen. Wir wollen zukünftig deutlich digitaler und schneller werden. Wir beabsichtigen Kredite für einfache Finanzierungsvorhaben in Zukunft deutlich schneller zu bestätigen – bestenfalls schon direkt im Kundengespräch. Darüber hinaus entwickeln wir unser Online-Banking ständig weiter, so dass unsere Kunden viele Standard-Bankdienstleistungen unkompliziert, zu jeder Zeit und von jedem Ort aus erledigen können.

Das heißt zusammengefasst: In der ersten Säule unserer Strategie konzentrieren wir uns auf unsere Stärken im klassischen Bankgeschäft und vervollständigen diese durch moderne Banklösungen.

Mit Blick auf die strukturellen Umbrüche im Finanzmarkt und im Gesundheitsmarkt sind wir jedoch überzeugt: Wir brauchen in Zukunft mehr, um uns vom Wettbewerb zu differenzieren. Als Nischenbank einer zahlungskräftigen Kundschaft wird es sicherlich nicht mehr ausreichen, nur gute Finanzprodukte anzubieten und günstig zu produzieren. Um auch morgen weiterhin erfolgreicher Partner unserer Kunden zu sein, bedarf es einer stärkeren Anziehungskraft, als es ein „ordentliches“ Bankprodukt alleine bieten kann.

In den reinen Preiskampf, ausschließlich mit Standardprodukten, sollten wir uns dabei nicht begeben. Denn das können unsere Wettbewerber auch. Ein Alleinstellungsmerkmal, das Wettbewerber in dieser Kombination nicht einfach erstellen können, sind zusätzliche Mehrwerte für unsere heilberuflichen Kunden, die sich mit den klassischen Bankdienstleistungen ergänzen. Mehrwerte, die wir auf Grund unserer exponierten Stellung im Gesundheitsmarkt schneller und besser entwickeln können als andere Anbieter. Denn für unsere Kunden sind wir schon lange mehr als ein reiner Anbieter von Finanzdienstleistungen.



Und damit komme ich zur zweiten Säule unserer Strategie: dem Aufbau eines Non-Banking Bereichs. Damit meinen wir additive Produkte und Dienstleistungen für Heilberufler außerhalb des klassischen Bankgeschäfts.

Als Standesbank wissen wir, dass es unseren Kunden in erster Linie gar nicht um die Finanzierung alleine geht. Das primäre Ziel eines Niederlassungswilligen ist, selbstständig und eigenverantwortlich, in einer eigenen Praxis oder Apotheke, die heilberufliche Tätigkeit ausüben zu können. Unsere Erkenntnis ist, der angehende Heilberufler hat nicht die vielen Semester Medizin oder Pharmazie studiert, um sich anschließend mit den großen administrativen Herausforderungen des Aufbaus einer eigenen Praxis oder Apotheke herumzuschlagen.

Damit der Heilberufler stattdessen seinem Wunsch - der Arbeit an seinen Patienten - besser nachgehen kann, wollen wir ihn zukünftig stärker administrativ unterstützen. Auf lange Sicht ist es unser Ziel, ein deutlich zentralerer Gestalter im Ökosystem Gesundheitsmarkt zu werden.

Gemeinsam mit Ihnen möchten wir uns stärker für einen leistungsfähigen Gesundheitsmarkt engagieren und dabei neue Lösungen zum Nutzen der Heilberufler, unserer Kunden, entwickeln. So ist auch unser Anspruch „Wir ermöglichen Gesundheit“ zu verstehen. Mit der Umsetzung dieser Vision haben wir bereits begonnen, so dass ich Ihnen aktuell einige laufende, bzw. in Kürze startende Aktivitäten vorstellen kann, die auf diese zweite strategische Säule „Non-Banking“ einzahlen.

Mit der Weiterentwicklung von apoHealth, unserem Kompetenzzentrum für die Digitalisierung im Gesundheitswesen, bieten wir Heilberuflern Unterstützung bei der Digitalisierung ihrer Praxis oder Apotheke.

Gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft entwickeln wir ein innovatives Praxismodell, das den Start in die Selbständigkeit von Heilberuflern fördert. Die neu gegründete GmbH „Zahnpraxis der Zukunft“ steht für eine Praxis nach modernstem Standard, die angehende selbstständige Zahnärzte schlüsselfertig mieten können.

Ein weiteres Ziel ist es, den Zahnärzten zukünftig Dienstleistungen, die diese im täglichen Praxisbetrieb unterstützen, über die Gesellschaft zur Verfügung stellen zu können. Dem Mediziner wird so ermöglicht, sich stärker auf seine kurativen Aufgaben zu konzentrieren und somit mehr Zeit am Patienten zu verbringen. Dieses Jahr werden wir mit einer ersten Praxis im Düsseldorfer Stadtteil Lörick an den Start gehen.

Darüber hinaus gründeten wir vor wenigen Monaten ein neues Unternehmen: die naontek AG. Diese Gesellschaft verfolgt das Ziel, ebenfalls Lösungen zum Nutzen der Heilberufler zu entwickeln und umzusetzen. Das erste Ziel von naontek ist es, eine digitale Plattform für den Gesundheitsmarkt aufzubauen.

Die Plattform - mit dem Namen univiva - soll als zentrale Anlaufstelle im Gesundheitsmarkt aufgebaut werden und sich zu einem unabhängigen Vermittler von allen relevanten Produkten und Dienstleistungen für Heilberufler entwickeln. Diese Plattform wird Unternehmen im Gesundheitsmarkt, Standesorganisationen, Vermittlern und anderen Netzwerk-Anbietern zur Verfügung stehen. Ihnen wird die Möglichkeit gegeben hier ihre Produkte digital zu präsentieren und abzuwickeln.

Am 1. Juli startet univiva mit einem ersten Angebot, der Vermittlung von Fort- und Weiterbildungsaktivitäten für Heilberufler. Viele weitere Dienstleistungen und Produkte sollen folgen. Unser Ziel ist, die Plattform als „One-Stop-Shop“ für Dienstleistungen im Gesundheitsmarkt zu etablieren und Heilberuflern zukünftig alles, was sie zu ihrer Berufsausübung benötigen, auf dieser Plattform anzubieten.

Welche Vorteile versprechen wir uns von einer solchen Plattform für die apoBank? Wir sind sicher mit der Vermittlung von Dienstleistungen und Produkten Erträge über die Tochtergesellschaft generieren zu können und schaffen zusätzlich komplementäre Mehrwerte zu den von uns angebotenen Finanzprodukten. Wir sind überzeugt unsere Kundenbeziehung dadurch weiter verbreitern und stärken zu können.

Meine Damen und Herren, wir werden den Weg der Deutschen Apotheker- und Ärztebank mit der vollen Einsatzkraft unserer Mannschaft zielstrebig weitergehen. Wir sind davon überzeugt, dass wir als Ihre genossenschaftliche Landesbank alles mitbringen, um unsere Pläne erfolgreich umzusetzen und auch in Zukunft weiterhin an Ihrer Seite zu sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.