

**Bericht des Vorstands  
über die Entwicklung der Bank im Geschäftsjahr 2009  
anlässlich der Vertreterversammlung am 18. Juni 2010**

- 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 Kollegen Mühr, Schuster, Dr. Siekmann und Verfürth zur  
Vertreterversammlung 2010 der Deutschen Apotheker- und Ärztebank.

Wie für Herrn Keller als Aufsichtsratsvorsitzenden ist auch für mich diese Veranstaltung eine  
Premiere.

Dies ist umso bedeutender, als es sich bei der Vertreterversammlung um die sicherlich  
wichtigste Veranstaltung im apoBank-Jahr handelt:

- Zum einen findet mit ihr das zurückliegende Geschäftsjahr seinen handelsrechtlichen  
Abschluss.
- Zum anderen treffen auf ihr alle Anteilseigner dieser Bank und damit die tragenden  
Säulen unseres Instituts zusammen.

Ich freue mich deshalb, heute das Wort an Sie richten zu dürfen und Ihnen den  
Jahresabschluss Ihrer „Standesbank“ erläutern zu können.

Einiges im Jahresabschluss ist leider nicht so erfreulich – die Begegnung mit Ihnen dafür  
umso mehr.

Meine Damen und Herren,

Sie sind es gewohnt, an dieser Stelle zunächst einen ausführlichen Bericht über unsere  
gesundheitspolitischen Beobachtungen zu erhalten.

Für die apoBank als Spezialinstitut ist dies der Kosmos, in dem wir uns bewegen.

Wir sind intensiv mit allen Marktteilnehmern vernetzt und unterstützen die Ziele unserer Eigentümer, d.h. unserer Mitglieder und unserer Kunden.

Die Bewertung der gesundheitspolitischen Trends ist wichtig für die strategische Ausgestaltung unseres Geschäftsmodells und der zu erwartenden Chancen und Risiken im Kreditgeschäft mit unseren Kunden.

Erlauben Sie mir trotzdem, dass ich mich bei meinem Überblick über die aktuellen Herausforderungen im Gesundheitswesen diesmal wesentlich kürzer fasse und zu diesem Punkt im Rahmen des Ausblicks 2010 Stellung beziehe.

Wir vermuten nämlich, dass Sie nach einem Jahr wie 2009 zu allererst einen sehr konkreten und transparenten Bericht über die Lage der Bank wünschen.

Meine Damen und Herren,

ohne Übertreibung lässt sich feststellen, dass 2009 wohl eines der schwierigsten Jahre in der Geschichte der apoBank war.

Bevor ich in die Details des Jahresabschlusses einsteige, gestatten Sie mir einige Kernaussagen zum abgelaufenen Geschäftsjahr.

Es geht um drei zentrale Botschaften, die eine schlechte und zwei gute Nachrichten beinhalten.

Ich will mit der bekannten schlechten Nachricht beginnen:

Die apoBank muss im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 erstmals in ihrer Geschichte einen Jahresfehlbetrag ausweisen.

Das ist ein Ergebnis, das meine Kollegen und ich sehr bedauern und das für diese Bank einmalig bleiben muss.

Jegliche Rechtfertigungen hierfür wären absolut fehl am Platz; denn an der Situation gibt es rein gar nichts zu beschönigen.

Den Fehlbetrag können wir mit unseren Rücklagen kompensieren; damit können die Genussscheine und die stille Einlage planmäßig bedient werden.

Um nicht erneut die für den Geschäftsbetrieb erforderliche Substanz anzutasten, müssen wir heute der Vertreterversammlung vorschlagen, auf eine Dividendenzahlung für das abgelaufene Geschäftsjahr zu verzichten.

Das ist mehr als schmerzlich, zumal es sich um ein unrühmliches Novum in der mehr als hundertjährigen Geschichte der apoBank handelt.

Gleichwohl deckt die durchgeführte Risikovorsorge nunmehr alle per 31. Dezember 2009 erkennbaren Risiken nach kaufmännischer Sorgfalt realistisch ab.

Meine Damen und Herren,

mir ist bewusst, dass für Sie als Heilberufsangehörige das im Fachbegriff „Risikovorsorge“ steckende Wort „Vorsorge“ in diesem Zusammenhang irreführend klingen kann.

Hinter der Position verbirgt sich kein vorsorglich gebildetes Reservepolster, wie man vermuten könnte, sondern tatsächliche Wertberichtigungen, bereits realisierte Verluste und so genannte „Drohverlustrückstellungen“.

Ich werde deshalb im weiteren Verlauf der Rede stets von „Risikokosten“ sprechen, wohl wissend, dass dieser Begriff fachlich nicht ganz korrekt ist.

Also: Die kalkulierten Risikokosten versetzen uns in die Lage, vorläufig einen Schlusstrich unter das Thema „Strukturierte Finanzprodukte“ zu ziehen; Schlusstrich, weil wir alle existierenden Risiken in unserem Finanzinstrumentenportfolio identifiziert und bewertet haben; vorläufig, weil niemand ausschließen kann, dass aufgrund der noch nicht beendeten Finanzmarktkrise künftig neue Bewertungsthemen aufkommen und so Wertkorrekturen auf einzelne Finanzinstrumente auslösen könnten.

Und das ist die erste positive Nachricht:

Wir haben die Bank mit Experten sowie mit internen und externen Prüfern gründlich durchleuchtet und Transparenz über das Portfolio strukturierter Finanzprodukte hergestellt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle angesichts zahlreicher Nachfragen aus Ihrem Kreis und dem Kundenkreis erläutern, was das Portfolio beinhaltet und was der Begriff „Strukturierte Finanzprodukte“ bedeutet.

Bei den strukturierten Finanzprodukten handelt es sich im Wesentlichen um Verbriefungen von Hypothekenkrediten sowie Unternehmens- und Bankrisiken. Es handelt sich in den meisten Fällen um ABS, d.h. Asset Backed Securities oder CDO's, d.h. Collateralised Debt Obligations, also Anleihen, die an Risiken geknüpft sind. Wenn diese Risiken schlagend werden, also zu Schäden führen, wird eine solche Anleihe nur noch zum Teil oder gar nicht mehr zurückgezahlt.

Das Portfolio „Strukturierte Finanzprodukte“ bildet zusammen mit klassischen Wertpapieren und den CDS, den Credit Default Swaps, die Eigenanlagen der Bank. Bei den CDS handelt es sich um Kreditausfallversicherungen im Wesentlichen auf Länderrisiken; auf diese Länderrisiken werde ich später noch im Rahmen des Ausblicks zu sprechen kommen.

Zurück zur positiven Nachricht in diesem allerdings negativen Zusammenhang:

In enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat wurden Maßnahmen entwickelt, mit denen wir das Portfolio sukzessive abbauen und gleichzeitig die Bank wieder in stabiles Fahrwasser führen.

Darüber hinaus hat sich die Bank mit dem neuen Vorstandsteam und unter Einbeziehung des Aufsichtsrats strategisch neu ausgerichtet.

Wir werden uns künftig wieder auf das Kerngeschäft konzentrieren mit dem die Bank über 100 Jahre gewachsen und gut gefahren ist; Neuinvestitionen in solche strukturierte Finanzprodukte wird es also mit uns nicht mehr geben.

Unsere Leitlinie lautet:

Lieber operieren und einmalig Schmerzen ertragen, als ein langes Siechtum erleiden. In unserer Situation wären Kompromisse hierzu auch fehl am Platz.

Die zweite positive Nachricht ist, dass wir unser operatives Geschäft, d. h. die Zusammenarbeit mit unseren Kunden, auch 2009 sehr gut weiterentwickeln konnten.

Wir haben also ein funktionierendes Geschäftsmodell, was in der heutigen Zeit nicht jedes Bankinstitut von sich behaupten kann. Wir haben Kunden, die auch unsere Eigentümer sind. Es handelt sich um Kunden allererster Bonität und Qualität. Unsere Bank wurde als Genossenschaft gegründet, um den Eigentümern und Kunden erstklassige Bankdienstleistungen zu erbringen. Diese sind auf die besonderen Bedürfnisse von Angehörigen der Heilberufe zugeschnitten.

Das bildet eine solide Ausgangsbasis. Warum sollten wir etwas anderes tun? Wir werden uns daran halten und Sie als unsere Eigentümer wieder an den Erfolgen beteiligen.

Soweit zu meinem ersten Überblick.

Kommen wir nun zu den Details des Jahresabschlusses;  
ich beginne mit den Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung.

Hauptertragsquelle war im vergangenen Jahr der Zinsüberschuss, der mit 618,2 Millionen Euro ein neues Rekordhoch erreichte; im Vorjahresvergleich entspricht dies einem Anstieg von 8,4 %.

Den wesentlichen Wachstumstreiber stellte einmal mehr das Kreditgeschäft dar.

Die Neuausleihungen im Darlehensbereich lagen mit über vier Milliarden Euro nochmals deutlich über dem hohen Vorjahresniveau.

Weiterhin positiv auf den Zinsüberschuss haben sich die bereits in der Vergangenheit getroffenen strategischen Absicherungsmaßnahmen für Niedrigzinsphasen ausgewirkt.

Damit konnten wir die reduzierten Margen im Einlagenbereich und die insgesamt höheren Refinanzierungskosten der Bank mehr als ausgleichen.

Wie Sie sich vielleicht erinnern, hatten wir vergangenes Jahr einen Einmalertrag aus der Auflösung eines nicht mehr benötigten Sicherungsderivats erzielt.

Würden wir diesen aus dem Vorjahreswert herausrechnen,  
wäre der Anstieg des Zinsüberschusses noch viel höher.

Die Entwicklung des Zinsüberschusses und insbesondere die Neuausleihungen belegen eindeutig, dass „Kreditklemme“ für die apoBank und damit für die Heilberufsangehörigen ein Fremdwort bleibt.

Vielmehr nimmt unser Institut auch unter veränderten Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle in der Kreditversorgung des Gesundheitssektors wahr. Wenn es die Deutsche

Apotheker- und Ärztebank nicht gäbe, fehlte die entscheidende ökonomische Kraft, um den Sprung in die Selbstständigkeit eines Heilberufers zu ermöglichen.

Weiter geht es mit dem Provisionsüberschuss, der mit 111,6 Millionen Euro erwartungsgemäß rund 18 % niedriger als im Vorjahr liegt.

Warum erwartungsgemäß?

Zum einen führt die Verunsicherung an den Finanzmärkten naturgemäß auch zu einer Zurückhaltung unter den privaten Anlegern.

Gleichwohl waren bereits in der zweiten Jahreshälfte erfreuliche Tendenzen einer Erholung zu erkennen, die sich auch Anfang 2010 fortgesetzt haben.

Zum anderen wurde das Provisionsergebnis durch Absicherung einzelner Positionen im Finanzinstrumentenportfolio belastet.

Positiv hingegen wirkten sich die Vertriebsfolge im Darlehensneugeschäft sowie zusätzlich bei Versicherungen auf die Provisionserträge aus.

Meine Damen und Herren,

auch die Einflussfaktoren auf den Provisionsüberschuss sind ein weiteres Indiz dafür, dass unser Kerngeschäft höchst profitabel ist und dass für die negative Entwicklung vorrangig unser Finanzinstrumentenportfolio verantwortlich ist.

Das macht es für 2009 zwar nicht besser, gibt aber berechtigte Hoffnung für die Zukunft.

Das gilt auch für die nächste GuV-Position, den Verwaltungsaufwand, der planmäßig um 6,6 % auf 422,6 Millionen Euro angestiegen ist.

Dieser Anstieg ist in zweierlei Hinsicht eine Investition in die Zukunft:

- Einerseits geht er auf Einmalaufwendungen im Rahmen des apoFit-Projekts zurück.

Ziel dieses im Jahre 2008 gestarteten Projekts ist eine nachhaltige Optimierung der Kostenstruktur, um Freiräume für strategische Investitionen zu schaffen.

Wie jedes Projekt kostet auch die Implementierung eines stringenten Kostenmanagements zunächst Geld, ehe es hilft, welches zu sparen.

Einen ersten Erfolg konnten wir bereits verbuchen: Der Sachaufwand inklusive Abschreibungen war in 2009 erstmals seit vielen Jahren wieder rückläufig.

- Zum anderen geht der Ausbau unserer Vertriebskapazitäten einher mit Neueinstellungen und entsprechenden Personalkosten.

Die zusätzlichen Mitarbeiter sind notwendig, um unsere Wachstumsstrategie im Kundengeschäft vorantreiben zu können.

Ohne diesen Berateraufbau wäre bereits der beachtliche Zuwachs im Kundengeschäft und in den Erträgen 2009 nicht möglich gewesen. Wie erwähnt liegt die Zukunft der Bank nicht im Geschäft mit anderen Banken sondern mit unseren Kunden.

Wie verhältnismäßig die Entwicklung des Verwaltungsaufwandes insgesamt ist, zeigt die Entwicklung der Cost-Income-Ratio. Je kleiner der Wert der Cost-Income-Ratio ist, desto besser ist die Leistung.

Die Cost-Income-Ratio misst die Effizienz der Geschäftstätigkeit und liegt mit 57,9 % nur leicht über Vorjahresniveau; d. h. wir mussten knapp 58 Cent an Kosten aufwenden, um einen Euro Ertrag zu erwirtschaften.

Im Vergleich zum nationalen Branchendurchschnitt, der bei rund 70 % liegt, ist dieser Wert auffallend gut.

Trotzdem können wir insgesamt noch besser werden.

Ziel muss es sein, dass der Filialvertrieb mehr Erträge erwirtschaftet, ohne dass die Kosten in der Zentrale gleichzeitig steigen.

Möglich wird das, indem wir die Komplexität innerhalb der Bank reduzieren und Prozesse verschlanken. Weniger Komplexität bedeutet weniger Kosten und geringeres Fehlerpotenzial.

Kommen wir sodann zum Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge.

Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge ergibt sich als Differenz der Erträge und Kosten im operativen Geschäft und zeigt somit unsere Vertriebsleistung sowie die Qualität unseres Kostenmanagements.

Dieses liegt mit 317,8 Millionen Euro nochmals leicht über dem hohen Vorjahresniveau; eine weitere Bestätigung für die operative Stärke der Bank.

Der Anstieg des Teilbetriebsergebnisses vor Risikovorsorge unterstreicht zudem das unverändert hohe Vertrauen der Heilberufsangehörigen in die apoBank.

Letzteres kommt auch im Anstieg der Kundenzahl um 4,4 % sowie in der Zunahme unserer Mitgliederzahlen zum Ausdruck.

Kommen wir nun zu dem großen Einflussfaktor auf das Jahresergebnis und damit zu den Risikokosten.

Dort liegt der Grund für den hohen Verlustausweis, obwohl im Jahr 2009 unsere Mitarbeiter in der Gesamtbank eine hervorragende Leistung abgeliefert haben. Lassen Sie mich an dieser Stelle einmal explizit sagen: Wir im Vorstand sind sehr stolz auf unsere engagierten, hochkompetenten und loyalen Mitarbeiter!

Mit 588,4 Millionen Euro liegen die saldierten Risikokosten deutlich über dem bereits inakzeptablen Vorjahreswert von 244 Millionen Euro und stellen damit eine gewaltige Ergebnisbelastung dar.

Wenn man für 2008 die 135,0 Millionen Euro, die damals an Vorsorgereserven aufgelöst wurden, hinzu addiert, lagen die Risikokosten in 2008 im Übrigen auch schon bei 379 Millionen Euro.

In 2009 haben wir in der GuV keinerlei Vorsorgereserven aufgelöst.

In der Hauptsache ging auch in 2009 das extreme Niveau der Risikokosten auf die hohen Abschreibungen auf Finanzinstrumente und Beteiligungen zurück.

Die Nettorisikokosten für Finanzinstrumente und Beteiligungen machten von den erwähnten gesamten Risikokosten in Höhe von 588,4 Millionen Euro für sich genommen schon 485,1 Millionen Euro aus.



Die erhöhten Risikokosten tragen vor allem der verschlechterten Situation am US-Immobilienmarkt Rechnung sowie den nicht auszuschließenden Ausfällen bei den Unternehmen, die den strukturierten Finanzprodukten zugrunde liegen.

Die Risikokosten beinhalten also auch zukünftig erwartete Verluste.

Derartige, sogenannte Drohverlustrückstellungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens zu bilden, ist übrigens keine übertriebene Vorsicht, sondern Pflicht.

Zum heutigen Zeitpunkt müssen wir leider davon ausgehen, dass die Wertkorrekturen weitestgehend endgültig sind. In den Jahren der Finanzmarktkrise 2007 bis 2009 sind insgesamt 1,1 Milliarden Euro Abschreibungen auf die eigenen Wertpapierbestände entstanden. Davon sind circa 800 Mio. Euro endgültig. Beim Rest besteht bei Verbesserung der Rahmenbedingungen zumindest eine gewisse Chance, einen Teil wieder zurückzubekommen.

Ein anderes Thema sind die nicht GuV-relevanten stillen Lasten im Finanzinstrumentenportfolio.

Stille Lasten entstehen, wenn der tatsächliche Marktwert von Vermögenswerten niedriger ist als deren Buchwert zum Bilanzstichtag und man zugleich davon ausgeht, dass die Wertminderung nicht dauerhaft ist, sondern mit der Sondersituation der Finanzmärkte, d.h. der zurzeit nicht gegebenen Liquidität der Papiere zusammen hängt. Das ist auch der Grund, warum der sofortige und komplette Verkauf unserer Bestände nicht möglich ist und wir die Rückzahlung bei Fälligkeit abwarten müssen.

Diese nicht GuV-relevanten stillen Lasten im Finanzinstrumentenportfolio betragen zum Jahresende 2009 knapp über eine Milliarde Euro; aktuell liegen sie rund 200 Millionen Euro niedriger.

Kommen wir nun zu der Risikovorsorge im Kreditgeschäft. Das ist mit 96 Millionen Euro der weitaus kleinere Teil unserer Risikokosten.

Diese Summe spiegelt das insgesamt gestiegene Kreditvolumen von im Wesentlichen unverändert guter Qualität wider.

Allerdings mussten wir in 2009 auch Wertkorrekturen bei einzelnen Krediten an größere Versorgungsstrukturen vornehmen.

Bei Beginn der Finanzierung von Versorgungsstrukturen im Jahre 2004 war das Geschäftsfeld für uns noch absolutes Neuland; die heutigen Wertkorrekturen zeigen uns, dass wir hier noch Hausaufgaben zu machen hatten.

Die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft mit Privatkunden ist weiterhin außerordentlich niedrig und belegt sowohl die hohe Konjunkturunabhängigkeit des Gesundheitssektors, die gute Bonität der Heilberufler als Kreditnehmer sowie das vorhandene Finanzierungs-Know-how unserer Bank.

Insgesamt bin ich zuversichtlich, dass wir unsere Risikokosten für Wertpapierbestände, die in 2008 und 2009 regelrecht ausgefirt sind, in Zukunft sukzessive zurückfahren können. Dies betrifft auch die im Grundsatz bereits sehr akzeptablen Wertberichtigungen im Kundengeschäft.

Meine Damen und Herren, ich fasse noch einmal zusammen:

- Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge beträgt +317,8 Millionen Euro.
- Die saldierte Risikovorsorge macht -588,4 Millionen Euro aus.
- Bilden wir die Differenz der beiden Größen und ziehen davon noch die Steuerzahlungen ab, ergibt sich ein Jahresfehlbetrag nach Steuern in Höhe von 283,1 Millionen Euro.

Durch Auflösung von Ergebnismrücklagen wird dieser GuV-Fehlbetrag in der Bilanz ausgeglichen, so dass sich im Ergebnis eine schwarze Null ergibt.

Die Bilanzsumme verbleibt auf dem Vorjahresniveau von 41,2 Milliarden Euro.

Sie ist Ausdruck unseres Wachstums im Kreditgeschäft auf der einen Seite und unserer Konsolidierungsstrategie bei den Finanzinstrumenten auf der anderen.

Die Effekte heben sich in etwa auf; zurück gebaute Kapitalmarktanlagen konnten durch Kundenkreditgeschäft ausgeglichen werden.

Wie bereits erwähnt, bauen wir unser Portfolio strukturierter Finanzprodukte konsequent ab; allein 2009 konnten wir das Portfolio um 1,1 auf 4,5 Milliarden Euro verkleinern; bis 2014 soll es auf 2,5 Milliarden Euro schrumpfen.

Eine zweite wesentliche Säule meiner Berichterstattung ist die Eigenkapitalsituation, aktuell wohl die Achillesferse vieler Banken, nicht nur unserer.

Die Eigenmittelquote als Verhältnis des gesamten Eigenkapitals zu den risikogewichteten Aktiva sinkt von 12,8 % im Vorjahr auf 10,2 % per 31.12.2009.

Die Kernkapitalquote sinkt im gleichen Zeitraum von 8,7 % auf 6,2 %.

Im Gegensatz zur Eigenmittelquote werden für das Kernkapital nur eng gefasste Bestandteile wie Geschäftsguthaben, Einlagen stiller Gesellschafter sowie Kapital- und Gewinnrücklagen berücksichtigt.

Die absoluten aufsichtsrechtlichen Untergrenzen liegen bei 8 % Eigenmittel und bei 4 % Kernkapital. Der Kapitalmarkt fordert deutlich höhere Werte.

Wenn man bedenkt, dass wir zum 30. Juni 2009 bei 9,5 % Eigenmittelquote bzw. 6,4 % Kernkapitalquote lagen, unterjährig teilweise sogar noch niedriger, ist zum Jahresende bereits eine gewisse Entspannung zu erkennen.

Sie können sich vorstellen, dass wir froh sind, dass wir die Quoten mit eigenen Anstrengungen und auch mit Hilfe des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken wieder anheben konnten. Ich gehe später noch darauf ein.

Beide Kennziffern sind wichtige Indikatoren für die Beurteilung der Risikotragfähigkeit eines Kreditinstituts.

Warum sind beide Quoten gesunken?

Wir hatten schon früher berichtet, dass die umfassenden Herabstufungen in unserem Finanzinstrumentenportfolio aufgrund der strikten Ratingorientierung der aufsichtsrechtlichen Regelungen in hohem Maße Eigenkapital binden.

Eigenmittel- und Kernkapitalquote liegen per 30.5. des Jahres nach vorläufigen Berechnungen mit 10,9 % bzw. 6,5 % wieder deutlich über den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen; denn wir haben geeignete Maßnahmen ergriffen, um unser Eigenkapital nachhaltig zu stärken bzw. zu entlasten.

Dazu gehört zum einen die Erhöhung des Eigenkapitals durch wachsende Geschäftsguthaben und die Platzierung von Nachrangkapital.

Zum anderen haben wir mit dem BVR eine Garantievereinbarung zur Kapitalentlastung getroffen, über die wir bereits öffentlich berichtet haben.

Auf diese und andere Maßnahmen zur Kapitalentlastung gehe ich noch einmal ausführlicher unter Punkt 6 der Tagesordnung ein.

Daneben wurde Ende 2009 eine bankinterne so genannte Task-Force unter der Leitung von Herrn Dr. Siekmann eingerichtet. Es handelt sich um ein bereichsübergreifendes Arbeitsteam in dem das Spezialwissen der Bank, das wir zur Lösung der Probleme benötigen, gebündelt ist.

Dieses Team arbeitet laufend ökonomisch sinnvolle und machbare Möglichkeiten zur weiteren Eigenkapitalentlastung und -stärkung ab.

Dazu gehören die Prüfung der Emission von Eigenkapitalinstrumenten sowie die Veräußerung von Positionen aus dem Portfolio strukturierte Finanzprodukte.

Wir kommen gut voran: So konnten wir beispielsweise in den ersten 3,5 Monaten die strukturierten Finanzprodukte durch Verkäufe weiter reduzieren und das sogar mit einer positiven GuV-Wirkung.

Meine Damen und Herren,

ich will nicht verhehlen, dass die Risikotragfähigkeit der Bank im Jahr 2009 deutlich belastet war, ja sogar ihre Grenzen erreicht hatte.

Darauf haben wir reagiert und verschiedene Maßnahmen zur Sicherstellung unserer Risikotragfähigkeit verabschiedet.

Weiterhin beobachten wir die Entwicklung unserer gehebelten Spezialfonds, der so genannten „LAAM-Fonds“. Die Abkürzung LAAM steht für Leveraged Accrual Asset Management. Diese Definition hält den Erkenntnisgewinn für Sie zugegebenermaßen in Grenzen. Deshalb noch einmal auf Deutsch: Es handelt sich hierbei um Fonds, bei denen mit einem geringen Einsatz von Eigenkapital ein deutlich höherer Teil Fremdkapital aufgenommen wird, der dann am Kapitalmarkt angelegt wird. Über die Kreditaufnahme erhöht sich die Investitionssumme gegenüber dem eingesetzten Eigenkapital auf ein Zigfaches. Deshalb spricht man auch von einem Hebel.

Im guten Fall ist es ein Hebel für Rendite, im schlechten Fall ein Hebel für Risiko.

Wir arbeiten zurzeit an Lösungen für die LAAM-Fonds, weil sich aus diesen Anlagen weitere Belastungen unseres Eigenkapitals ergeben können.

Aufgrund von auslaufenden Refinanzierungsverträgen bei zwei LAAM-Fonds werden wir die zugrunde liegenden Wertpapiere voraussichtlich auf unsere Bilanz übernehmen.

Auf Basis derzeitiger Prognosen würde das Risikovolumen der Bank bei Übernahme um insgesamt rund 480 Millionen Euro steigen; das Risikovolumen des Portfolios strukturierte Finanzprodukte würde sich, nachdem es bereits auf 4,0 Milliarden Euro abgebaut war, unter Berücksichtigung von Tilgungen netto um rund 200 Millionen und damit zum Ende des Jahres temporär wieder auf rund 4,2 Milliarden Euro erhöhen.

Meine Damen und Herren,

die Refinanzierungsmöglichkeiten der apoBank am Kapitalmarkt sowie die damit verbundenen Kosten blieben trotz alledem im Branchenvergleich unverändert gut.

Wir wollen uns gleichwohl möglichst wenig Geld von fremden Banken für unser Kreditgeschäft mit den Heilberufsangehörigen leihen müssen.

Unsere wichtigsten Partner in diesem Zusammenhang sind vielmehr die DZ Bank, die WGZ Bank, der genossenschaftliche Verbund und unsere Kunden und Anteilseigner, also Sie, meine Damen und Herren.

Allein die standeseigenen Versorgungswerke als eine der wichtigsten Partner für Refinanzierung und Eigenkapitalbeschaffung zeichneten 2009 rund 35 % des Neugeschäfts an Fremdkapitalemissionen der apoBank. Diese Unterstützung ist immanently wichtig für unsere Bank. Für diesen partnerschaftlichen Zusammenhalt in einer herausfordernden Zeit danke ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands ausdrücklich und sehr herzlich!

Auf die Unterstützung aus Ihren Reihen wollen wir verstärkt zählen, schon um von den schwer prognostizierbaren Kapitalmärkten unabhängiger zu werden.

Ein Baustein dazu ist eine neue Stille Einlage, die wir in 2010 begeben wollen.

Wie wir uns das Konstrukt genau vorstellen, werde ich Ihnen ausführlich unter Tagesordnungspunkt 6 erläutern.

Meine Damen und Herren,

Sie haben ein umfassendes Bild über den Jahresabschluss 2009 erhalten.

Ich hoffe, Sie fühlen sich ausreichend und gut informiert; das sage ich nicht als Floskel, sondern meine es durchaus ernst. Wir werden im Anschluss an meinen Vortrag sicher auch intensiv diskutieren und meine Vorstandskollegen und ich werden Ihnen keine Antwort schuldig bleiben.

Es gibt ein englisches Sprichwort: „Die Verschleierung der Wahrheit ist schlimmer als die Wahrheit selbst.“

Wir alle hier im Saal können mit der Wahrheit umgehen. Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank ist nicht das einzige Haus, das Federn lassen musste. Heute können wir sagen, die Situation ist beherrschbar. Wir haben uns einen Puffer zu den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen aufgebaut.

Wir fahren nicht auf Sicht. Wir leben auch nicht von der Hand in den Mund. Für eventuell noch kommende Belastungen haben wir uns Instrumente zurechtgelegt, und wir treffen weitere Vorkehrungen.

Um die Glaubwürdigkeit der Bank und ihrer Führung zu gewährleisten hat der Vorstand von Anfang an auf offene Kommunikation Wert gelegt.

Sie als Eigentümer der apoBank haben ein Anrecht darauf zu erfahren, wie es um das Institut bestellt ist.

Wir haben Sie und die interessierte Öffentlichkeit deshalb frühzeitig über den drohenden Jahresfehlbetrag in der GuV und einen möglichen Dividendenausfall informiert.

In diesem Zusammenhang haben wir eine wichtige und gleichzeitig wohltuende Lektion gelernt: Selbst unangenehme Nachrichten treffen auf viel Verständnis und Unterstützung, wenn man sie offen und ehrlich erklärt.

Durch Fortführung dieser transparenten Kommunikation wollen wir erreichen, dass Ihr Vertrauen in die Deutsche Apotheker- und Ärztebank bestehen bleibt. Es fällt jetzt ohnehin leichter, da aus heutiger Sicht die schwierigste Phase hinter uns liegt.

Sie sollen in Zukunft wieder mit einer gehörigen Portion Stolz von „Ihrer eigenen Landesbank im Gesundheitswesen“ – also unserer apoBank sprechen können.

Das Stichwort „Zukunft“ bringt mich nunmehr zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Die Aktienmärkte haben sich seit Ausbruch der Finanzkrise deutlich erholt.

Auch die krisenbedingten erhöhten Bonitätsaufschläge für Finanzinstitute und Unternehmen haben sich stabilisiert. Sie waren vorher ohnehin viel zu niedrig und stellten damit keine adäquate Prämie für das zu übernehmende Risiko dar.

Die Forschungsinstitute prognostizieren nach dem Einbruch der Weltwirtschaft für die Zukunft eine moderate Erholung der Wachstumsraten.

Die Entwicklung bei den verbrieften Risiken bleibt aber weiterhin mit Unsicherheit behaftet; dazu gesellen sich spezifische Länderrisiken, wie das Beispiel Griechenland zeigt. Die Märkte arbeiten mit extremen Risikoaufschlägen.

Das ist auch der Grund, warum wir unseren gesamten Bestand an strukturierten Finanzprodukten nicht einfach glattstellen können. Verkäufe und Gegengeschäft wären in diesen illiquiden Märkten nur mit riesigen Abschlägen und mit nicht verkraftbaren sofortigen Verlusten möglich.

Übrigens, der Umfang unseres Engagements in Griechenland ist zwar nicht unerheblich, jedoch tragbar. Das Maßnahmenpaket der EU-Länder und des IWF deuten zudem darauf hin, dass auch Ausfälle für die weiteren unter dem Druck der Finanzmärkte stehenden Länder der Eurozone verhindert werden können.

Die Nachrichtenlage ändert sich zurzeit täglich, wie auch die jüngste Ratingherabstufung Spaniens und die erneute Verschärfung in Ungarn zeigen. Wir überprüfen daher unsere Positionen laufend.

Soweit zum aktuellen Umfeld. 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.

Im August werden wir dann regulär die Zahlen zum ersten Halbjahr 2010, also zum 30. Juni, publizieren.

Doch nun zu den aktuellen Ergebnissen: Das operative Geschäft hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres erfreulich entwickelt.

Der erste Indikator dafür ist das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, das 137 Millionen Euro erreicht hat und damit über Vorjahr und über unserer Planung liegt.

Man kann diesen Wert zwar nicht einfach auf das Jahresende hochrechnen. Aber das aktuelle Teilbetriebsergebnis zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Die beiden tragenden Größen des Teilbetriebsergebnisses sind der Zinsüberschuss und der Provisionsüberschuss.

Der Zinsüberschuss beträgt 252 Millionen Euro und liegt damit wie erwartet leicht unter dem anteiligen Vorjahreswert.

- Zum einen sind darin die Zinserträge im Kundenkreditgeschäft enthalten. Hier haben wir unsere ehrgeizigen Ziele annähernd erreicht. Erfreulich in puncto Zinsüberschuss ist auch, dass die Einlagen unserer Kunden noch einmal zugenommen haben; ein weiteres Signal für das Vertrauen in unsere Bank.
- Zum anderen profitiert der Zinsüberschuss von den Ergebnissen im strategischen Zinsrisikomanagement und einer günstigeren Refinanzierung.

Beim Provisionsüberschuss bewegen wir uns mit 54 Millionen Euro über dem Vorjahr. Hier sind wir auf einem guten Niveau und damit im Rahmen unserer eigenen Planungen.

Auch bis Jahresende sehen wir hier eine sehr stabile Entwicklung. Dies spiegelt sehr klar die positiven Entwicklungen im Wertpapier- und Versicherungsgeschäft wider.

Schließlich noch eine Anmerkung zur Kostenentwicklung: Wir haben die Kosten gut im Griff; nach den ersten fünf Monaten liegt der Verwaltungsaufwand mit 171 Millionen Euro unter Vorjahr und im Plan.



Auf Jahressicht wird der Verwaltungsaufwand allerdings das Vorjahresniveau übersteigen, weil noch Kosten für unsere anstehende IT-Migration hinzukommen.

Kommen wir nun zu den Risikokosten.

Wie erwartet, sind die Finanzmärkte noch nicht zur Normalität zurückgekehrt, d. h. die Finanzmarktkrise ist noch nicht vorbei.

Dies führt dazu, dass wir bei einzelnen Finanzinstrumenten Wertkorrekturen vorgenommen haben. Diese liegen aktuell über den Standardrisikokosten. Standardrisikokosten sind die Risikokosten, die wir über Modelle ermittelt und kalkulatativ in unserer Planung berücksichtigt haben.

Trotz des hohen Niveaus gibt es bei den Abschreibungen auf unsere Wertpapierbestände bislang keine negativen Überraschungen.

Insgesamt betragen die saldierten Risikokosten nach den ersten fünf Monaten 110 Millionen Euro. Im Vergleich zu 2009 bedeutet dieser Wert einen sehr deutlichen Rückgang.

Dieser Saldo enthält neben den Wertkorrekturen im Kreditgeschäft und den Ab- und Zuschreibungen auf Finanzinstrumente und Beteiligungen auch die Zuführung zu den Vorsorgereserven.

Die tatsächlich angefallenen Risikokosten sind aktuell also geringer, da wir eine kalkulative Dotierung der 340f HGB-Vorsorgereserven vorgenommen haben.

Und an dieser Stelle wäre das Wort „Vorsorge“ auch im medizinischen Sinne korrekt!

Unsere Ergebnisse im Kerngeschäft können die Risikokosten ausgleichen und erlauben uns, sogar einen kleineren Puffer für etwaige künftige Belastungen zu bilden.

Insgesamt sind wir mit der Geschäftsentwicklung der ersten Monate 2010 auf dem richtigen Weg und haben wieder die Gewinnzone erreicht. Eine detaillierte Prognose des Jahresergebnisses halten wir angesichts der weiter vorherrschenden Unwägbarkeiten für nicht seriös und wollen deshalb auch darauf verzichten.

An unserer Planung halten wir nach dem erreichten Ergebnis per 31.5. dieses Jahres mit gewachsener Zuversicht fest.

Dies bedeutet, dass wir im Vorstand aus heutiger Sicht planen, einen Jahresüberschuss zu erwirtschaften, der eine Dividendenausschüttung ermöglicht.

Gleich 6 Prozent sollten wir dabei unseres Erachtens noch nicht anvisieren. Die Rückkehr in die Gewinnzone und damit auch die Wiedererlangung der Dividendenfähigkeit sind ein entscheidender Schritt zur früheren Stärke.

Sie können sich darauf verlassen, dass wir, der Vorstand und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der apoBank, alle unsere Kräfte dafür einsetzen werden.

Soweit zu den aktuellen Zahlen der apoBank.

Lassen Sie uns nunmehr einen Blick auf die strategischen Herausforderungen unseres Instituts werfen.

Dabei möchte ich differenzieren zwischen den zwei Märkten, in denen wir uns bewegen: das Bankgeschäft und das Gesundheitswesen.

Bleiben wir zunächst beim Bankgeschäft.

Vorrangiges Ziel ist es hier, die Basis für nachhaltiges Wachstum im Kerngeschäft zu schaffen und unsere Position als Premiumanbieter zu stärken.

Mit anderen Worten: Wir wollen unsere Position als Bank im Gesundheitswesen festigen.

Hier sind wir zu Hause, das ist unser Auftrag.

Wie erreichen wir das? Indem wir unsere bereits in 2009 gestartete Vertrieboffensive systematisch fortführen und ausbauen. Das Verhältnis der Kundenzahl zur Betreuerzahl muss verbessert werden. Wir brauchen mehr Zeit für unsere Kunden.

Inhaltlich bedeutet das erstens eine Stärkung unseres Einlagengeschäfts, um unsere Refinanzierung unabhängiger vom Kapitalmarkt gestalten zu können.

Zweitens die Entwicklung innovativer marktgerechter Anlageprodukte, um unser Wertpapiergeschäft mit den Privatkunden weiter auszubauen.

Ein Beispiel ist die so genannte apo-Garant-Anleihe, ein Produkt, bei der die 100%-ige Rückzahlung am Laufzeitende garantiert ist und Anleger gleichzeitig an der Wertentwicklung eines Aktienfonds partizipieren.

Die apo-Garant-Anleihe wird mit dieser Konstruktion sowohl dem Wunsch nach Sicherheit als auch nach Ertragschance gerecht und passt deshalb bestens in die augenblickliche Börsenlandschaft.

Dass wir uns mit unseren Produkten nicht verstecken müssen, zeigt auch die Auszeichnung des Fonds apo Medical Opportunities, der von unserer Tochtergesellschaft apoAsset gemanagt wird.

Im Rahmen des Lipper Fund Awards 2010, der zusammen mit Thomson Reuters verliehen wird, wurde der apo Medical Opportunities als bester europäischer Aktienfonds über drei Jahre im Segment Pharma und Gesundheit ausgezeichnet.

Erfreulich in diesem Zusammenhang ist zudem die Entwicklung unserer Vermögensverwaltung, die im vergangenen Jahr einen deutlichen Zuwachs an zu betreuendem Vermögen verzeichnen konnte.

Darüber hinaus freuen wir uns, dass diese Kollegen im vergangenen Oktober von Focus Money und n-tv als „beste Vermögensverwaltung“ ausgezeichnet wurden.

Bereits heute greifen über 80.000 Kunden schon auf unsere Dienstleistungen in der Vermögensverwaltung und Geldanlage zurück; das ist eine gute Basis, die gleichzeitig Ausbaupotenzial in sich birgt.

Die dritte inhaltliche Säule schließlich ist die kontinuierliche Expansion unseres Kreditneugeschäfts.

Mit unserer apoExistenzgründung mit Airbag sowie unserem Investitionsprogramm PraxisZukunft fördern bzw. finanzieren wir Existenzgründungen und Ersatzinvestitionen in Praxen.

Damit wollen wir ganz gezielt der allgemeinen Verunsicherung entgegenwirken, die sich durch die anhaltende Diskussion über die Kreditklemme bei deutschen Banken hartnäckig hält.

Die Umsetzung unserer Ziele wird nicht zuletzt durch einen Ausbau der Vertriebskapazitäten möglich. Ich habe gerade schon die ersten Hinweise in diese Richtung gegeben.

Allein schon um unsere bestehenden Kunden angemessen betreuen zu können, müssen wir in Mitarbeiter und Standorte investieren.

Die Einführung so genannter Vertriebsassistenten soll zudem dazu führen, dass unsere Berater mehr und mehr von administrativen Aufgaben entlastet werden, damit sie sich noch stärker den Belangen unserer Kunden widmen können.

Seit Anfang 2009 verfolgen wir die Strategie, die angestellten akademischen Heilberufler intensiver mit speziell ausgerichteten Privatkundenberatern zu betreuen. Der Erfolg gibt uns bereits nach anderthalb Jahren recht und das Potenzial ist noch groß.

Die Vertriebsoffensive kann gleichwohl nur gelingen, wenn wir gleichzeitig die Prozesse innerhalb der Bank vereinfachen und die Komplexität reduzieren.

Als Beispiel werden wir die Ausgliederung unserer bisherigen IT-Eigenanwendung weiter vorantreiben.

Die Überprüfung unserer IT-Strategie hatte ein klares Votum für ein Outsourcing und gegen die Fortführung eines eigenen Rechenzentrums ergeben.

Ein eigenes Rechenzentrum konnte von einer Bank unserer Größe schon wegen der permanent steigenden regulatorischen Anforderungen nicht sinnvoll und nicht mit verträglichen Kosten weiter verfolgt werden.

In der Entscheidung für das genossenschaftliche Rechenzentrum GAD als neuen zentralen IT-Dienstleister ab Oktober 2011 sieht die Bank deshalb auch eine wichtige strategische Komponente:

Wir können uns noch stärker auf das Kerngeschäft als Bank im Gesundheitswesen konzentrieren und erzielen einen noch engeren Schulterschluss mit dem genossenschaftlichen Verbund.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich ausdrücklich festhalten: Die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen geht für uns einher mit dem Ausbau unserer Positionierung als verantwortungsvolles und leistungsstarkes Mitglied im genossenschaftlichen Verbund!

Die Übertragung unserer IT an die GAD ist für die Bank eine Zukunftsinvestition, von der auch unsere Kunden profitieren werden.

Kommen wir schließlich, wie eingangs angekündigt, zu den Herausforderungen im Gesundheitswesen.

Über allen Diskussionen im Gesundheitswesen steht die weiterhin ungelöste Finanzierungsproblematik im solidarisch finanzierten Teil der Gesundheitsversorgung.

Wir alle spüren die strukturellen und ökonomischen Veränderungen in der ambulanten Versorgung, die sich hieraus ergeben.

Strukturell bedrohen die Veränderungen die wirtschaftlich selbstständige Berufsausübung und laufen damit dem Selbstverständnis der Heilberufe zuwider.

Mit anderen Worten: die Freiberuflichkeit droht in die Defensive zu geraten.

Als führender Finanzierer von Gesundheitseinrichtungen, die von Heilberuflern getragen werden, sehen wir diese Entwicklung mit Sorge und müssen uns daher intensiv mit diesen Veränderungen auseinandersetzen.

Deshalb unterstützen wir im Rahmen des erwähnten Investitionsprogramms PraxisZukunft allein in 2010 die Gründung oder Übernahme von Praxen und Apotheken mit über 2 Milliarden Euro.

Darüber hinaus werden wir uns nach langjährigen Vorbereitungen an der Seite von Standesorganisationen aber auch mit weitergehenden Lösungen in den Markt einbringen.

Wir wollen Strukturen begleiten, die von Heilberuflern getragen, die z. B. von Ärzten für Ärzte errichtet sind.

Dabei wissen wir auch um die Bedeutung der angestellten Tätigkeit der akademischen Heilberufler.

Ihre Betreuung sehen wir deshalb als weiteren zentralen Bestandteil unserer Ausrichtung auf die strukturellen Veränderungen.

Aus ökonomischer Sicht bleibt abzuwarten, ob sich Gesundheitsminister Dr. Rösler, der erste Heilberufler in dieser Funktion, mit seinen Vorstellungen zur nachhaltigen Verbesserung der Einnahmenseite politisch durchsetzen kann.

Durch die Honorarzuwächse in 2009 und 2010 haben zumindest Ärzte und Apotheker zunächst aufatmen können.

Gleichwohl konnten diese die durch die langjährigen Honorardeckel entstandene Unterfinanzierung bei Weitem nicht aufholen.

Für die Zahnärzte lässt eine GOZ-Reform leider immer noch auf sich warten.

Zudem ist zu befürchten, dass nun Nullrunden wenn nicht gar Honorarkürzungen drohen und notwendige Honorarreformen weiter verschleppt werden.

Die Attraktivität der Heilberufe wird dadurch weiter geschmälert.

Der Trend zu Selektivverträgen in der hausärztlichen wie in der besonderen fachärztlichen Versorgung scheint mir hier allenfalls für Teile der Ärzteschaft Honorarhoffnungen zu wecken.

Ein dauerhafter Lösungsbeitrag hin zu einer fairen Honorierung von GKV-Leistungen geht damit jedoch nicht einher.

Was heißt das alles für Sie, meine Damen und Herren, als Leistungserbringer und für uns als Bank?

Der wirtschaftlich denkende und handelnde Heilberufsangehörige muss sich grundsätzlich auch weiterhin keine existenziellen Sorgen machen.

Aber eines ist sicher: Es wird nicht leichter.

Die Zukunft wird uns allen viel Veränderungsbereitschaft abverlangen, aber zusammen werden wir diese Herausforderungen meistern.

Wir als Bank im Gesundheitswesen werden Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite stehen.

Soweit zu den gesundheitspolitischen Themen, die uns alle gemeinsam bewegen.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass trotz der geschilderten widrigen Rahmenbedingungen der Gesundheitsmarkt ein Wachstumsmarkt bleibt.

Das belegen die Statistiken genauso wie aktuelle Fördermaßnahmen der Bundesregierung für die Unternehmen der Branche.

Für uns als apoBank heißt das: die Spezialisierung auf die Beratung der Heilberufsangehörigen in Finanzfragen ist nach wie vor goldrichtig.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

implizit hat es schon an der einen oder anderen Stelle meiner Rede mitgeschwungen, doch ich möchte es jetzt auch noch einmal sehr deutlich sagen:

Ohne die Unterstützung und das Vertrauen der Heilberufsangehörigen, Ihrer Vertreter und Organisationen hätte die apoBank das abgelaufene Geschäftsjahr wohl kaum meistern können.

Dass Sie auch in diesen turbulenten Zeiten zu Ihrer Standesbank gehalten haben, dafür möchte ich mich im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der apoBank ganz herzlich bedanken.

Wir nehmen eine derartige Loyalität keinesfalls als selbstverständlich hin, sondern verstehen sie vielmehr als Verpflichtung für die Zukunft; diese Verpflichtung übernehmen wir gerne. Wir werden diese Bank stabil und leistungsfähig halten. Wir stehen für die Förderung der Freiberuflichkeit. Mit unseren Finanzierungsmöglichkeiten stehen wir jedem Arzt, Zahnarzt, Tierarzt oder Apotheker zur Verfügung, wenn sein Konzept Erfolg verspricht.

Am Ende kommt das Geld wieder von Ihnen, von Ihren Geldanlagen. Ihre Geldanlagen werden gewissenhaft und rentierlich verwaltet. Das ist der genossenschaftliche Gedanke, dem wir verpflichtet sind. Der internationale Kapitalmarkt ist nicht unser Geschäft. Wir wollen uns zügig, aber eben den Möglichkeiten entsprechend und wertschonend von unserem Ausflug in den Kapitalmarkt verabschieden.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang auch die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat erläutern.

Ich sage bewusst „erläutern“, denn es ist die Aufgabe des Aufsichtsrats, die Arbeit des Vorstands zu beurteilen und nicht umgekehrt.

Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat hat in den letzten zwölf Monaten eine enorme Intensität angenommen.

Was in solchen Zeiten unternehmerisch gut und angemessen ist, bedeutet für die Aufsichtsräte ein zeitliches Engagement weit jenseits der üblichen Pflichterfüllung.

Insbesondere der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Keller, und der Vorsitzende des Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschusses (PKR), Herr Dr. Eßer, haben in dieser Zeit ungewöhnliche Last auf sich genommen.

Allein die Anzahl und Dauer der Sitzungstermine des Präsidialausschusses und des PKR-Ausschusses sprechen Bände.

Darüber hinaus haben sich alle AR-Mitglieder zeitnah über die Situation der Bank informiert und sind dabei tief in fachliche Themen und Zusammenhänge eingedrungen.

Es wurden viele kritische Fragen gestellt. Angesichts der aktuellen Lage war diese strenge Kontrolle zu jeder Zeit absolut angemessen.

Der Vorstand hat klar, umfassend und transparent informiert; der Aufsichtsrat hat immer wieder signalisiert, dass er hohes Vertrauen in unsere Arbeit hat; dafür und für die Verantwortungsübernahme ist der Vorstand den Mitgliedern des Aufsichtsrats dankbar.

Auch Sie alle, meine Damen und Herren als unsere Eigentümer und Kunden, bitten meine Vorstandskollegen und ich, uns Ihre Loyalität wie in der Vergangenheit auch in Zukunft zu schenken.

Ihre Zuneigung wurde arg strapaziert, sie war und ist wichtig, und wir geben Ihnen unser Versprechen, dass Sie keine Fehlinvestition vornehmen.

Wir werden Sie nicht enttäuschen!

Vielen Dank!