

Bericht des Vorstands
über die Entwicklung der apoBank im Geschäftsjahr 2016
anlässlich der Vertreterversammlung am 30. Juni 2017

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

Liebe Eigentümerinnen und Eigentümer der apoBank,
meine sehr geehrten Damen und Herren!

Auch im Namen meiner Kollegen Ulrich Sommer, Eckhard Lüdering, Dr. Thomas Siekmann, Olaf Klose und Holger Wessling, sowie im Namen aller Führungskräfte und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zu der Versammlung des höchsten Entscheidungsgremiums unserer Bank, der Vertreterversammlung – der wichtigsten Veranstaltung im Geschäftsjahr unseres Hauses.

Es ist schön, dass so viele heute den Weg zu uns gefunden haben. Ihre Teilnahme ist für uns wieder ein schöner Beweis für das große Interesse an unserem Haus – Ihrer Bank. Herzlichen Dank dafür.

Ich werde es genießen, Ihnen das letzte Mal den Jahresabschluss der apoBank zu präsentieren.

Zu Anfang zitiere ich drei Sätze aus meinem Bericht vom 18. Juni 2010 von diesem Platz aus an Sie:

„Die apoBank muss im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 erstmals in ihrer Geschichte einen Jahresfehlbetrag ausweisen.“ (Es waren 283 Mio. Euro. Die Kernkapitalquote sank trotz kapitalentlastender Garantie des BVR in Höhe von 650 Mio. Euro von 8,7 auf 6,2 %.)

Weiter im Zitat: "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 war vor sieben Jahren.

Wie stand es im Jahr 2016 um Ihre Bank?

In einem anspruchsvollen Umfeld haben wir das Betriebsergebnis vor Steuern – das ist die Zahl, die die Leistungskraft Ihrer apoBank gut widerspiegelt und die bereits die Reservenbildung beinhaltet – um 4 % auf fast 160 Mio. Euro gesteigert. Unser Jahresüberschuss erreichte 61 Mio. Euro, das ist ein Plus von 3,2 %. Wenn man sich nun vor Augen hält, dass wir insgesamt 111 Mio. Euro versteuerte Reserven bzw. Gewinnrücklagen gebildet haben, zeigt das ganz gut die Robustheit Ihrer apoBank.

Auf dieser Basis möchten wir Ihnen heute vorschlagen, eine Dividende von 4 % für das Geschäftsjahr 2016 auszuschütten. Hierzu werden wir Sie später um Ihre Zustimmung bitten.

Das ist eine ordentliche Gewinnbeteiligung für unsere Mitglieder, wenn man sich das aktuelle Negativ-Zinsumfeld und auch die Kapitalanforderungen der Regulatoren vergegenwärtigt. Wir bleiben der weiße Rabe der Branche – diesmal habe ich mir die Bezeichnung weißer Rabe von unserer Kommunikationsabteilung nicht streichen lassen.

Unser Ergebnis, meine Damen und Herren, haben wir der Arbeit und dem Engagement unserer Mitarbeiter und Führungskräfte zu verdanken. Einige sind heute auch hier. Wir im Vorstand möchten Ihnen, stellvertretend für alle Ihre Kolleginnen und Kollegen, für Ihren tatkräftigen Einsatz ein herzliches Dankeschön aussprechen.

Ganz besonderer Dank gilt unseren Gremien: Natürlich der Vertreterversammlung und allen unseren Mitgliedern des Aufsichtsrats, an der Spitze dem Vorsitzenden Herrn Hermann Stefan Keller, den Ausschüssen des Aufsichtsrats, dem Beirat und unserem Ehrensenat. Wir können uns immer auf konstruktive und ausgesprochen kompetente Kritik sowie Rat und Tat verlassen. Uns vereint das Ziel, unserem Satzungsauftrag als Genossenschaftsbank gerecht zu werden.

Das Ergebnis können wir auch an unserer Kundenzahl ablesen, die stetig steigt. Mittlerweile zählen wir 415.700 Kunden, das sind 18.700 mehr als im Vorjahr. Den stärksten Zuwachs, das entspricht den Veränderungen im deutschen Gesundheitswesen, verzeichneten wir bei angestellten Heilberuflern. Außerdem haben wir bei den Studierenden aktuell die 25.000er Marke geknackt. Jetzt führt jeder fünfte angehende Heilberufler sein Konto bei uns.

Das Kreditgeschäft erwies sich auch 2016 wieder als verlässliches Standbein. Bei einem sehr lebhaften Darlehensneugeschäft, das mit 6,4 Mrd. Euro nochmal leicht über dem Vorjahreswert lag, erzielten wir mit 1,7 Mrd. Euro das stärkste bilanzielle Darlehenswachstum seit dem Jahr 2000.

Mit diesem Schwung aus unserem Kundengeschäft haben wir den Margenrückgang und die erwartungsgemäß niedrigeren Ergebnisbeiträge aus dem Zinsrisikomanagement zu einem wesentlichen Teil kompensiert. Obwohl diese Erträge aus früheren Zinssicherungsmaßnahmen, d. h. aus einer Zeit, als die Zinsen noch sehr viel höher waren, um 75 Mio. Euro zurückgegangen sind, sank das Zinsergebnis „nur“ um 50 Mio. Euro auf 625,6 Mio. Euro.

Sie erinnern sich vielleicht: Wir hatten in der Vergangenheit Absicherungsmaßnahmen gegen niedrige Zinsen getroffen, die sukzessive ausgelaufen sind. 2015 haben wir mit 111 Mio. Euro davon profitiert. 2016 waren es nur noch 36 Mio. Euro. 2017 wird sich dieser Ergebnisbeitrag in Luft auflösen.

Diese Abbruchkante im Zinsergebnis in diesem und im vergangenen Jahr haben wir – in der Annahme nicht so schnell wieder steigender Zinsen – vorhergesehen und daher frühzeitig alle Anstrengungen unternommen, um das Grundertragsniveau anzuheben. Wir sind nicht davon ausgegangen, dass sich die Notenbankpolitik mittelfristig ändern wird. Damit hatten wir leider Recht.

Wir fielen im Zinsergebnis – bildlich gesprochen – nicht vom 5. Stockwerk auf das harte Pflaster, wie aktuell viele unserer Mitbewerber, sondern vom 10. Stockwerk in ein im 7. Stockwerk aufgespanntes Netz. Auch im 7. Stockwerk ist die Aussicht noch ganz gut. Vor allem deswegen, weil die Bebauung in der Branchenumgebung ausgesprochen flach ist.

Lassen Sie mich an dieser Stelle etwas näher auf die Nebenwirkungen der Notenbankpolitik und die Großwetterlage für den Finanzmarkt eingehen.

Die deutsche und auch die globale Wirtschaft scheinen wieder rund zu laufen – mit der Folge, dass in den letzten Monaten auch die Inflationsraten in die Höhe geschneilt sind. Die Inflation im Euroraum erreichte im April fast das Zielniveau der EZB – eine Rate von 2 %. Im Moment liegen wir wegen der Energiepreise etwas darunter.

Für Anleger sind dadurch die Bedingungen noch viel härter geworden. „Null Zins“ bei „Null Inflation“ wäre zumindest Werterhalt. Minuszins bei wieder anlaufender Inflation ist eiskalte Enteignung.

Unter diesen Bedingungen fällt es den Notenbankern immer schwerer, ihre Politik des billigen Geldes zu rechtfertigen. Und dennoch ist nicht davon auszugehen, dass sie bald den Fuß vom Gas nehmen. Zu groß ist die Angst davor, dass die Risikoaufschläge der südeuropäischen Staatsanleihen gegenüber den sicheren Bundesanleihen wieder steigen könnten. Zu instabil sind die Staatsfinanzen einzelner südeuropäischer Länder.

Unsere Kunden vertrauen der apoBank ihre Ersparnisse an, weil sie wissen, dass wir solide aufgestellt sind und dass ihr Geld bei uns in sicheren Händen ist. Aber für Einlagen, die wir regulatorisch bedingt nicht direkt in Kundenkredite umsetzen und bei der EZB als Liquidität parken, müssen wir für jeden Euro einen Strafzins von 0,4 % bezahlen.

Aktuell zeichnet sich ab, dass der Zenit der hochexpansiven Geldpolitik hinter uns liegt. Mit schneller Wiederherstellung eines Normalzustandes ist jedoch nicht zu rechnen.

Daher müssen auch wir uns damit auseinandersetzen, wie wir mit dieser Situation umgehen.

Im Privatkundengeschäft gibt es bei uns noch keine Verwahrgebühr für Einlagen. Im Geschäft mit unseren Großkunden haben wir im vergangenen Jahr mit Bedacht reagiert.

Es ist heute schon so, dass wir in Folge unserer entgegenkommenden Konditionsgestaltung mit kurzfristiger Liquidität, die weit über den Bedarf hinausgeht, überversorgt werden.

Die Bilanz der Bank muss sauber gesteuert werden und in Takt bleiben. Daher müssen wir uns grundsätzlich alle Optionen offen halten und die weitere Marktentwicklung beobachten. Gerade sind wir dabei, die Verwahrgebühren bei unseren Großkunden noch einmal zu adjustieren. Auch über in der letzten Zeit neu aufgebaute oder hohe Sichteinlagen von Privatkunden denken wir nach. Bei allen Maßnahmen ist für uns aber immer klar, dass wir eine Genossenschafts- und Standesbank sind.

Aber zurück zu unserem Zahlenwerk.

Im letzten Jahr habe ich Ihnen erzählt, dass wir dem provisionstragenden Geschäft eine zunehmende Bedeutung beimessen – auch, um den Belastungen aus der Niedrigzinsphase entgegenzusteuern.

Die Strategie geht auf: Unser Provisionsüberschuss legte insgesamt um 4,5 % auf 139,0 Mio. Euro zu. Das ist besonders erfreulich, weil das Börsenjahr 2016 wegen der volatilen Kapitalmärkte erneut nicht leicht war.

Wie sah es bei den Kosten aus?

Der Verwaltungsaufwand nahm moderat um 4,1 % auf 516,4 Mio. Euro zu. Bemerkbar machen sich hier unsere Investitionen in den Vertrieb. Unsere Beratungsteams haben wir in den letzten drei Jahren um 10 % ausgebaut, allein im vergangenen Jahr haben wir mehr als 60 neue Kundenberater eingestellt. Aber auch unsere Investitionen in unsere IT schlagen sich in den Kosten nieder.

Sehr deutlich spüren wir die Ausgaben für die Regulatorik. Mittlerweile entfallen mehr als 10 % des Sachaufwands allein auf Dinge wie den Garantiefonds, die Bankenabgabe oder Projekte, die erforderlich sind, um die Vorgaben zu erfüllen. Gewünscht haben wir uns dieses – für unsere Größenordnung – Extremmaß an Regulatorik wirklich nicht. Trotzdem verdient es schon Beachtung, mit welcher Bravour unsere Bank die Anforderungen der EZB erledigt.

Rückenwind gab es bei der Risikovorsorge. Unser Kreditportfolio zeichnet sich durch eine überdurchschnittlich gute Bonität aus. Im vergangenen Jahr konnten nur drei von 1.000 Kreditnehmern im Privatkundensegment ihren Verpflichtungen gegenüber der Bank nicht vollständig nachkommen.

Die gute Bonität unserer Kunden verbunden mit dem Know-how unserer Mannschaft führte 2016 dazu, dass wir im Vergleich zum Vorjahr weniger Kreditrisikovorsorge treffen mussten. Zudem haben wir im Zuge der Fusion von DZ Bank und WGZ Bank eine nahezu steuerfreie Zuschreibung in Höhe von 11 Mio. Euro vorgenommen. Damit haben wir in unserer Risikovorsorgeposition ein positives Ergebnis erzielt.

Und nur nebenbei bemerkt: Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr fast 100 Mio. Euro an Steuern gezahlt. Wir zahlen unsere Steuern selbstverständlich vollständig in Deutschland und Sie dürfen uns daher auch als Good Corporate Citizen bezeichnen. Allerdings muss dieser Betrag auch erst einmal erwirtschaftet werden.

Natürlich sind wir uns auch sehr klar darüber, wo wir noch besser werden müssen. Denn beispielsweise der erwähnte Rückenwind aus der Risikovorsorge und Bewertung wird sich so nicht jedes Jahr einstellen. Zum Ausblick aber gleich.

Vorher noch ein paar Worte zu unserer Kapitalsituation.

Unsere Quoten haben wir auf hohem Niveau gehalten: Die harte Kernkapitalquote lag bei 22,6 %, die Gesamtkapitalquote bei 26,1 %.

Besonders profitieren wir von unseren loyalen Mitgliedern. Der stetige Zuwachs bei den Geschäftsguthaben hält an. Seit unserem Tiefstand in der Finanzmarktkrise haben wir rund 10.000 neue Mitglieder hinzugewonnen. Die Genossenschaft lebt.

An dieser Stelle nicht zu vergessen ist, dass wir ohne die Unterstützung durch die genossenschaftliche FinanzGruppe im Jahr 2009 nicht eine solche Entwicklung vorweisen könnten.

Insgesamt haben wir ab 2010 mehr als 1 Mrd. Euro Kapital aufgebaut, davon dank unserer auf hohem Niveau gehaltenen Ertragskraft über zwei Drittel aus unserer Reservenzuführung. Wir sind unseren Mitgliedern für die Unterstützung unserer Dividendenpolitik, mit der wir auf Kontinuität setzen, sehr dankbar.

Und es gibt regulatorische Entwicklungen, vor deren Hintergrund wir heute sehr froh sein können, dass dies so geschehen ist.

Die EZB hat uns nach dem Stresstest 2016 bestätigt, dass wir sehr gut ausgestattet sind. Nur eine staatliche Förderbank hatte in Deutschland eine noch höhere Quote als wir.

Dennoch müssen wir davon ausgehen, dass unsere Quoten durch weitere regulatorische Verschärfungen sehr wahrscheinlich deutlich sinken werden. Angesichts des Kapitalaufbaus der letzten Jahre wird uns das zwar hinsichtlich der Optik ärgern, jedoch keine Existenzangst einjagen.

Damit sind wir schon bei der Zukunft angekommen. Was haben wir 2017 vor?

Seit einigen Jahren fahren wir eine Art Doppelstrategie. Wir sparen in der Administration und investieren in unser Kundengeschäft, in unsere Leistungsqualität und IT. Konkret heißt das: In unseren Produktions- und Steuerungsbereichen wollen wir in den nächsten fünf Jahren 10 % unserer Kosten einsparen, um Ressourcen für das Kundengeschäft freizumachen.

Es gibt wenige Häuser, die so etwas noch tun. Wir sehen im Umfeld Massenentlassungen und Filialschließungen. Auch Gebührenideen, die mit verursachungsgerechter Bepreisung wenig zu tun haben, machen sich breit. Manches sieht nach echten Verzweiflungstaten aus. Wir tun alles, um unsere Doppelstrategie von Sparen und Investieren gerade in Zeiten einer handfesten Bankenkrise quasi antizyklisch durchzuhalten. An unserem Wachstumspfad wollen wir festhalten. Nur ein wachsendes Unternehmen kann sein Leistungsniveau weiter anheben.

Im Kundengeschäft setzen wir auf den Dreiklang: Existenzgründungen, Wertpapiergeschäft und Firmenkundengeschäft.

Was bedeutet das?

Erstens: Bei Existenzgründungsfinanzierungen wollen wir unsere Marktführerschaft ausbauen.

2016 haben wir das Volumen unserer Existenzgründungsfinanzierungen leicht auf 6,3 Mrd. Euro erhöht, und das, obwohl die Zahl der Praxisgründungen kontinuierlich abnimmt. Der Marktanteil ist aber ausbaufähig.

Wir erachten es als unsere Aufgabe, die ambulante Versorgung und damit die selbständigen Heilberufler zu fördern. Wir möchten nicht, dass die wirtschaftliche Selbständigkeit in die Defensive gerät.

Zweitens: Wir wollen das Depotvolumen im Wertpapiergeschäft erhöhen und unsere ganzheitliche und ausgezeichnete Anlageberatung in die Fläche bringen.

Ausbauen wollen wir das Geschäft sowohl mit privaten als auch mit institutionellen Investoren. Wir haben das dritte Mal in Folge unseren Provisionsüberschuss gesteigert. Uns ist aber auch bewusst, dass wir unsere Wachstumsdynamik in Zukunft noch deutlicher ankurbeln müssen.

In Zahlen ausgedrückt heißt das: Wir wollen in den nächsten Jahren unser Depotvolumen von heute 7,2 auf 10 Mrd. Euro ausbauen.

Wir haben wirklich gute Produkte, die sich im Markt bewährt haben, z. B. unsere Vermögensverwaltung oder die Fondsprodukte unserer Tochter apoAsset. Und wir setzen auf unser Private Banking Angebot, das wir künftig nicht nur einem kleinen Kreis, sondern all unseren Kunden anbieten.

Die Beratungsabläufe werden vereinfacht und standardisiert, so sinken die Durchlaufzeiten und die Kundenkontakte steigen. Zudem werden technische Lösungen unsere Berater besser unterstützen.

Drittens: Wir wollen im Firmenkundengeschäft stärker mitmischen.

Was verstehen wir unter Firmenkundengeschäft? Als strategischer Partner wollen wir den Trägern in der stationären Versorgung (Akut, Reha, Pflege) und Unternehmen im Gesundheitsmarkt – beispielsweise im Pharmagroß- und Dentalhandel, in der pharmazeutischen oder medizintechnischen Industrie – zur Seite stehen.

Wir sehen diese Unternehmen als natürliche Ergänzung zu unserem angestammten Geschäft. Insbesondere auch, weil sich der Gesundheitsmarkt verändert und wir darauf reagieren müssen.

Denn eins ist klar: Wenn wir ein wichtiger Player im Markt bleiben wollen, dürfen wir dieses Feld nicht anderen Instituten überlassen, die nur darauf lauern, einen Fuß in den Gesundheitsmarkt zu bekommen.

Die ersten Erfolge zeigen sich: Das Kreditvolumen mit Firmenkunden haben wir um mehr als 20 % auf 2,6 Mrd. Euro gesteigert. Diesen Anstieg haben wir mit Bedacht und unter hohem Risikobewusstsein erzielt.

In den kommenden fünf Jahren wollen wir die Ausleihungen an Firmenkunden auf 5 Mrd. Euro ausweiten – im Vergleich zu unseren Ausleihungen an Privatkunden – aktuell 25 Mrd. Euro – immer noch ein überschaubares Volumen.

Die größten Wachstumschancen sehen wir in der stationären Versorgung sowie in der Gesundheitsindustrie. Hierunter verstehen wir beispielsweise mittelständische Unternehmen in der Medizin- und Dentaltechnik und in der pharmazeutischen Industrie.

Unser Ziel ist es, unser Produkt- und Dienstleistungsspektrum kontinuierlich auszubauen. Dazu gehört auch, unseren Kunden in weiteren Themenfeldern Lösungen anzubieten und so stärker als Hausbank wahrgenommen zu werden.

Und ich betone noch einmal: Der risikobewusste und sorgfältige Ausbau unseres Firmenkundengeschäfts stärkt die Position Ihrer apoBank im deutschen Gesundheitsmarkt und trägt zum Erhalt der Ertragskraft bei. Einer Ertragskraft, die zur Bildung von Eigenkapital und zum Ausbau der Leistungsqualität nötig ist.

So viel zu unserem strategischen Dreiklang Existenzgründungen, Wertpapiergeschäft, Firmenkundengeschäft.

Der Blick auf die Ertragsrechnung per Mai stimmt uns zuversichtlich, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg sind.

Unser Kreditbestand wächst weiter. Bei einem starken Neugeschäft von 2,9 Mrd. Euro stieg der bilanzielle Darlehensbestand nach Tilgungen in den ersten fünf Monaten um 1,2 Mrd. Euro.

Insgesamt liegt der Zinsüberschuss noch leicht unter Vorjahr. Das ist ein sehr positives Zeichen, weil wir sowohl die wegfallenden Ergebnisbeiträge aus den Zinnsicherungsmaßnahmen als auch die unter Druck stehenden Margen weitgehend kompensiert haben.

Auch im provisionstragenden Geschäft haben wir weiter Boden gut gemacht. Unser Provisionsüberschuss ist kräftig um 34 % gestiegen. Aber trotz des bemerkenswerten Wachstums möchte ich nicht in Euphorie ausbrechen. Abgerechnet wird wie immer zum Jahresende. Für heute können wir aber sagen: Wir liegen gut im Plan.

Das gilt auch für unsere Kosten, die erwartungsgemäß im Zuge unserer Investitionen in das Kundengeschäft und in unsere IT ansteigen werden.

Für das Gesamtjahr rechnen wir vorsichtshalber vorerst noch mit einem operativen Ergebnis, das unter dem Wert von 2016 liegen wird. Den Jahresüberschuss wollen wir stabil halten. Weiterhin werden wir Rücklagen und Reserven bilden.

So viel zu unserem Finanzausblick.

Wenn wir über die Zukunft sprechen, darf ein ganz bedeutendes Thema nicht fehlen: die Digitalisierung.

Miteinander vernetzte Vertriebswege zu haben, ist für uns selbstverständlich. Wesentlicher Bestandteil hierfür ist unser Kunden-Service-Center Konnektum. Um diesen Kanal für unseren Vertriebsansatz bestmöglich zu nutzen, haben wir uns entschlossen, Konnektum als 100%-ige Tochter zu führen.

Wir werden keinen Kunden in unerwünschte Kanäle abdrängen. Unsere Kunden werden selbst wählen, welcher Kanal für den aktuellen Anlass am bequemsten ist. Das können Filiale, Telefon, PC, Smart-Phone, Video-Chat oder der Besuch durch den Berater beim Kunden sein. Unser Ziel ist es, jeden Kanal in ordentlicher Qualität anzubieten und natürlich auch die Vorteile für den Kunden herauszustellen - ohne jemanden zu zwingen.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle noch eine Bemerkung. Die Filiale ist und bleibt aus unserer Sicht eine wichtige Anlaufstelle für unsere Kunden - insbesondere für das persönliche Gespräch mit dem Berater. Allerdings für klassische Bankdienstleistungen, wie etwa eine Überweisung, besuchen dagegen immer weniger Kunden die Filiale. Das heißt, wir müssen uns genau anschauen, welche Dienstleistungen unsere Kunden über welche Kanäle in Anspruch nehmen. Und wenn wir Verschiebungen feststellen, dann reagieren wir. In diesem Prozess befinden wir uns gerade.

Es ist klares Ziel, bei Bankdienstleistungen im engeren Sinne, moderne und wettbewerbsfähige Lösungen anzubieten – vom digitalen Dokumentenaustausch über die Fotoüberweisung bis hin zum Kontowechselservice.

An der Schnittstelle zum Gesundheitsmarkt wollen wir sogar ein Vorreiter sein. Als so genannter „First Mover“ haben wir den Anspruch, innovative Ideen zu liefern.

Jüngstes Beispiel ist unser Gründer-CheckUp, mit dem junge Heilberufler ihren Unternehmergeist mit Blick auf eine mögliche Niederlassung einschätzen können. Zudem entwickeln wir eine digitale Anwendung, die den Kunden im gesamten Niederlassungsprozess umfassend begleitet und die weit über die reine Finanzberatung hinausgeht.

Alle bankweit bestehenden Digitalisierungsvorhaben haben wir Ende vergangenen Jahres in einem Programm vernetzt, das wir apoFuture nennen.

Der eigentliche Kern unserer Digitalisierungsstrategie ist allerdings ein notwendiger Sinneswandel in unserer Arbeitskultur. Wir nennen das „Agiles Arbeiten“. Damit verbinden wir schnelles Entscheiden, Teamarbeit auf Augenhöhe und in flexiblen Strukturen. Diese Form der Arbeit ist in Banken nicht immer selbstverständlich.

Hier gegenzusteuern wird sicherlich eine der größten Herausforderungen der nahen Zukunft. Daher gilt es umzulernen und uns zu verändern.

So viel zu meinen Ausführungen zum Jahresabschluss und zum Jahresauftakt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, auch wenn wir alle wissen, dass für jeden irgendwann im Leben der Tag kommt, an dem man zum letzten Mal eine bestimmte Aufgabe wahrnimmt: Ich gestehe ganz offen, mich bewegt das sehr. Und dafür gibt es vier Gründe.

Erstens: Wir alle wissen, dass die apoBank schwierige Zeiten hinter sich hat. Auch wenn Aufsichtsrat und Vorstand immer Wege fanden, um die Probleme zu lösen, so braucht es für die Umsetzung kluge, engagierte, leistungsfähige und kreative Menschen. Sie alle wissen, dass ich in meiner Berufslaufbahn in der Bankenbranche wirklich nichts ausgelassen habe.

Trotzdem hat es mich sehr beeindruckt, mit welchem Einsatz und welcher Kraft die Führungskräfte und Mitarbeiter unserer Bank zusammengestanden haben und wirklich gekämpft haben. Wer das einmal erlebt hat, der weiß, was die Solidarität im Genossenschaftssektor bedeutet und Wert ist. Chapeau! Und vielen Dank an alle, die in ihrem Bereich gekämpft haben.

Zweitens: Es gehört zum Tagesgeschäft, dass in einem Vorstandsgremium unterschiedliche Meinungen existieren. Und das ist nicht nur gut so, sondern das ist dringend notwendig, um für das Unternehmen die bestmöglichen Entscheidungen zu treffen. Als Vorsitzender habe ich das immer gefördert. Selten habe ich mich in einem Gremium so wohl gefühlt wie in der Vorstandsmannschaft unserer apoBank. Wir haben intensiv diskutiert, um am Ende gemeinsam die gefundene Entscheidung zum Wohl der Bank durchzusetzen. Liebe Kollegen im Vorstand, lasst es mich mit einem Satz sagen: Es war ein tolles kongeniales Arbeiten mit Euch, vielen Dank!

Ich bin überzeugt, dass die apoBank nach meinem Ruhestandsantritt weiter ein top Vorstandsteam hat. Von mir als dann von außen beobachtender wird es ganz sicher ein AAA-Rating erhalten.

Unsere beiden Vertriebskollegen im Vorstand Olaf Klose und Holger Wessling und ihre Mannschaften sorgen für den Ausbau unseres Kundengeschäfts. Mit Blick auf die Erfolge der letzten Monate dürften beide auch die Kraft für weiteren Fortschritt schöpfen.

Positiv gestimmt darf auch Dr. Thomas Siekmann sein, der mit seiner Mannschaft allzeit den Überblick im Dickicht des Aufsichtsrechts wahrt und sich dafür einsetzt, dass die Finanzen und die Steuerung stimmen. Unvergesslich bleibt die intensive Zusammenarbeit während der Krisenmonate, in denen wir gemeinsam die wichtigen Schritte in die Wege geleitet haben.

Der Kollege Eckhard Lüdering sichert weiterhin das sehr gute Risikoniveau im Kreditgeschäft ab und kümmert sich mit viel Kraft um unsere neue IT.

Und mein Nachfolger Ulrich Sommer, der sein Ressort in den letzten Jahren nahezu vollständig umgebaut und bestens geordnet hat, plant die Zukunft Ihrer Landesbank. Die Bank steht vor sehr großen Herausforderungen: Digitalisierung, Regulierung, Minuszinspolitik und die Veränderungen im Gesundheitsmarkt.

Der dritte Grund, warum ich so bewegt bin, ist das sehr gute Verhältnis zwischen Aufsichtsrat und Vorstand. Meine Damen und Herren, ich war in vielen Aufsichtsrats- und Vorstandsgremien. Hier in der apoBank habe ich die positivste Erfahrung gemacht. Alle politischen Interessen und Eitelkeiten sind hinter dem gemeinsamen Interesse, nämlich das bestmögliche Ergebnis für die apoBank zu suchen, zurückgetreten. Ich danke dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Hermann Stefan Keller, und seinen Aufsichtsratsmitgliedern für ein faires und offenes Miteinander, für kluges Abwägen und für eine unendlich große Loyalität der apoBank gegenüber. Das war einmalig, vielen Dank.

Fehlt nur noch der vierte Grund. Sie werden es bemerkt haben: Das wichtigste Gremium habe ich bis jetzt außen vor gelassen. Das sind Sie, die Vertreter unserer Eigentümer. Allein Sie entscheiden, ob es links- oder rechtsrum geht. Was mich immer wieder aufs Neue beeindruckt hat: Sie, sehr geehrte Damen und Herren, haben so oft Ihre persönlichen Interessen hinter die Interessen unserer apoBank gestellt. Das dürfte man in dieser Ausprägung wohl nur im Genossenschaftssektor finden. So etwas gehört in die Wirtschaftsgeschichtsbücher der nachfolgenden Generationen aufgenommen. Ich möchte mich bei Ihnen für diesen wirklich nicht selbstverständlichen Altruismus bedanken, von dem alle profitiert haben: die Arbeitsplätze, die Kunden, die Geschäftspartner und am Ende auch die Eigentümer wieder selbst - mit einer gesunden Bank.

Vor sieben Jahren endete mein Bericht an Sie mit diesen Sätzen:

"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."
Ende des Zitats.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie haben Ihrem Vorstand vertraut. Ich durfte meine Tätigkeit für die apoBank unter den bestmöglichen Rahmenbedingungen, die sich ein Vorstandsvorsitzender nur wünschen kann, erfüllen.

Die Bankenbranche ist schweren Stürmen ausgesetzt. Ich wünsche der apoBank und Ihnen, den Vertretern, dem Aufsichtsrat und dem Vorstand für den weiteren Weg alles Gute und viel Fortune. Ganz dem Gedanken: „Wenn die Wurzeln tief sind, braucht man den Wind nicht zu fürchten.“ Vielen Dank!