

## **Pressekonferenz für das Geschäftsjahr 2007**

**am 8. Januar 2008**

### **„Erfolgreich durch aktives Kundengeschäft“**

Wenn man auf das Jahr 2007 zurückblickt verbleibt als nachhaltigster Eindruck die erheblichen Verwerfungen und Turbulenzen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten. Ausgelöst durch eine unvorstellbar leichtfertige und im Grunde unverantwortliche Kreditvergabe bei Wohnungsbaukrediten in den USA ist das gesamte Finanzsystem ins Wanken gekommen. Nur durch massive Stützungsaktionen der Notenbanken konnte das Schlimmste verhindert werden, nämlich der Zusammenbruch des gesamten Bankensystems. Auch deutsche Banken waren und sind von der Krise ganz massiv betroffen. Das Ganze lässt sich nur verstehen, wenn man den massiven Wettbewerb im Bankensektor betrachtet und die sich hieraus ergebende Notwendigkeit für manche Bank, die Ertragslage durch waghalsige Eigenanlagestrategien zu verbessern. Bei einigen Banken zeigt sich, wie zum Beispiel der Sachsen LB und auch der IKB, dass sie über kein stabiles und zukunftsfähiges Geschäftsmodell verfügten und deshalb auf die internationalen Geld- und Kapitalmarkt ausweichen mussten.



V. re. Vorstandsvorsitzender Richard Bruder und Vorstand Markus Dauber bei der Eröffnung der Pressekonferenz für das Geschäftsjahr 2007

Auf diesem Hintergrund ist die am meisten interessierende Frage, ob auch unsere Bank von diesen Turbulenzen betroffen ist oder nicht.

Die Volksbank Offenburg betreibt als Kerngeschäft das Geschäft mit Privat- und Firmenkunden. Dieses Geschäftsmodell ist zwar mühsam aber stabil und vor allem zukunftsfähig. Wir waren und sind daher nicht darauf angewiesen, andere Ertragsquellen wie zum Beispiel risikoreiche Anlagen zu suchen. Unsere Ertragslage ist seit Jahren gut, stabil und ausreichend um unser Geschäftsmodell der ausschließlichen Kundenorientierung ermöglichen zu können.

Dieses Geschäft war und ist mühsam, weil der Wettbewerbsdruck im Finanzdienstleistungssektor ständig wächst. Der Kampf, insbesondere um den Privatkunden, hat sich unvermindert fortgesetzt, insbesondere initiiert durch die reinen Privatkundenbanken. Aber auch im Firmkundengeschäft melden sich Konkurrenten zurück, die sich in den vergangenen Jahren doch sehr deutlich zurückgehalten haben.

Dass wir uns dennoch wieder sehr gut im Markt gehalten haben, liegt an der klaren Fokussierung unseres Marktauftritts. Wir setzten auf Kompetenz, Beratung und Service einerseits sowie auf Kontinuität in der Geschäftspolitik und Verlässlichkeit als Finanzpartner andererseits. Dies ist und bleibt unsere Geschäftsphilosophie, die abgeleitet ist aus unserem satzungsmäßigen Auftrag. Und so sehen wir auch in dieser Aufstellung unser Erfolgsrezept wie es auch in der Anfangsüberschrift zum Ausdruck kommen sollte: „Erfolgreich durch aktives Kundengeschäft“ (und durch nichts anderes).

### **Kreditgeschäft**

Unser betreutes Kreditvolumen beträgt rund 1,04 Mrd., hierbei lag die durchschnittliche Inanspruchnahme um etwa 1,8 % über dem Vorjahr. Der relativ geringe Anstieg resultiert aus unserem Firmengeschäft, das geprägt war von erheblichen baulichen und maschinellen Investitionen der mittelständischen Unternehmen. Die Neuzusagen von 185 Mio. unterstreichen dies. Andererseits konnten viele Investitionen ganz oder teilweise aufgrund der guten Ertragslage aus eigenen Mitteln finanziert werden. Die gute Liquiditätslage unserer Unternehmen drückt sich auch darin aus, dass das Volumen der offenen und nicht genutzten Kreditlinien nochmals auf jetzt 275 Mio. Euro angestiegen ist. Aufgrund der zurzeit guten Verfassung unserer mittelständischen Unterneh-

men hat sich der Vorsorgebedarf für Kreditrisiken sehr deutlich verbessert. Wir liegen auch für das vergangene Jahr wieder am unteren Ende vergleichbarer Volksbanken.

Das zweite, wesentliche Standbein im Kreditgeschäft ist der private Wohnungsbau. Bei einem Volumen von 314 Mio. haben wir neue Finanzierungen in Höhe von 53 Mio. zugesagt. Das entspricht 856 Einzelfinanzierungen. Der Wohnungsfinanzierungsmarkt ist ganz besonders hart umkämpft. Dass es jedoch nicht nur um die niedrigste Zinskondition geht sondern dass auch die Notwendigkeit einer qualitativ hochwertigen Beratung vielen Bauwilligen durchaus bewusst ist, zeigt unsere mit 2,1 % überdurchschnittlich gute Entwicklung.

Nicht nur in der Finanzierung sondern auch in der Vermittlung von Immobilien waren wir mit einer Steigerung von 13 % ausgesprochen erfolgreich.

### **Entwicklung Vermögensanlagen**

Die private Geldvermögensbildung setzte sich auch im vergangenen Jahr weiter fort. Die gesamten Vermögensanlagen wuchsen bei uns um 2,2 % auf jetzt 1,86 Mrd. Euro. Dabei betragen die Einlagen, die die Bank direkt von ihren Kunden erhält rund 1,2 Mrd. Weitere rund 483 Mio. liegen in den Wertpapierdepots unserer Kunden. Eine Steigerung von 11,5 %. Das heißt, ein wesentlicher Teil der Ersparnisse unserer Kunden fließt in Wertpapiere und hier insbesondere in Fonds. Aber auch die Direktanlage in Aktien hat sich mit 25 % doch stark belebt. Insgesamt hat sich unser Wertpapierumsatz um 25 % auf 365 Mio. Euro erhöht. 2007 ist damit das Jahr mit dem besten Ergebnis in diesem Bereich.

Thema Nummer Eins im Privatkundengeschäft war zweifellos die finanzielle Vorsorge und damit auch ein Schwerpunkt unserer Beratungstätigkeit. Auch hier konnten wir unsere Beratungskompetenz nachhaltig unter Beweis stellen, was sich bei der Entwicklung im Lebensversicherungsgeschäft, dem Bauspargeschäft und insbesondere beim Abschluss von über 1.500 Riester-Verträgen niederschlägt.

Auch hier hat sich wieder eindeutig erwiesen, dass Beratung in großem Stil nachgefragt wird. Über 50.000 Beratungstermine im Privatkundengeschäft wurden von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wahrgenommen und der Trend zu einer indivi-

duellen, den Vermögensverhältnissen und Bedürfnissen angepassten Beratung verstärkt sich zusehends. Der reine Produktverkauf tritt sehr deutlich in den Hintergrund.

### **Zahlungsverkehr**

Eine weiterhin herausgehobene Stellung nehmen wir als Zahlungsverkehrsbank ein. Neben dem traditionellen Geschäft mit unseren Kunden sind wir insbesondere als Partner für bundesweit tätige Händler bzw. Handelsketten tätig. Das kartengestützte Zahlen, verbunden mit einem professionellen cash-pooling ist eine Domäne unserer Bank und die von uns betreuten Kunden sprechen hier zweifellos für sich. Mit zweitausend Terminals, die wir bundesweit bei unseren Vertragspartnern installiert haben, erzielen wir bei 8,6 Mio. Transaktionen einen Umsatz von 420 Mio. Euro. Die Tendenz ist hier weiterhin deutlich steigend, sowohl hinsichtlich weiterer Kunden als auch Umsätzen.

Übrigens: Das einzige Gebiet, wo wir die Region verlassen und bundesweit tätig sind.

### **Ertragslage:**

Der scharfe Wettbewerb im Privat- und Firmenkundengeschäft hinterlässt auch seine Spuren in der Ertragslage. Der Margenverfall bei den Zinsen hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt, so dass unser Zinsergebnis gegenüber dem Vorjahr nochmals rückläufig war. Dem standen jedoch höhere Provisionserträge gegenüber, insbesondere resultierend aus den Bereichen der Wertpapiervermittlung und des elektronischen Zahlungsverkehrs, die den Rückgang im Zinsgeschäft zu einem wesentlichen Teil kompensieren konnten. Die Kosten sind – wenn auch nur moderat – gestiegen. Tariflohnsteigerungen sowie erhöhte Sachkosten aufgrund allgemeiner Kostensteigerungen führten zu einem insgesamt um 2,1 % gestiegenen Verwaltungsaufwand. Das Ergebnis vor Bewertung liegt damit bei rund 15 Mio. und rund 700.000 unter dem Vorjahresergebnis. Die Kosten-/Ertragsquote hat sich damit leicht verschlechtert von 63,4 auf 63,9 %, liegt aber im Vergleich zu Volksbanken unserer Größenordnung noch sehr deutlich im oberen Drittel.

Das Bewertungsergebnis ist aufgrund der guten konjunkturellen Situation und der damit einhergehenden geringeren Risikovorsorge im Kreditgeschäft und auch aufgrund einiger Sondereinflüsse besser als im Vorjahr, so dass insgesamt der Gewinn vor Steuern wieder etwa Vorjahreshöhe erreichen wird.

Erwirtschaftet haben das Ergebnis 316 Mitarbeiter, davon 229 Vollzeit-beschäftigte, 69 Teilzeitbeschäftigte und 18 Auszubildende. Das sind insgesamt 2 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr.

### **Schlussbemerkung**

Mit dem Geschäftsjahr 2007 sind wir sehr zufrieden. Alle wesentlichen Geschäftsbereiche konnten ihre Marktstellungen halten bzw. verbessern. Neben der guten Verfassung unserer Wirtschaft als der entscheidenden Stütze unseres Geschäftes sind wir auch davon überzeugt, dass unser Erfolg nicht zuletzt auf der von uns seit Jahren praktizierten und weiter intensivierten Kundennähe und der damit verbundenen Betreuung beruht. Nicht zuletzt stellen wir diese Kundennähe her durch ein umfangreiches Veranstaltungsangebot, mit dem wir rund 10.000 unserer Kunden und Mitglieder im vergangenen Jahr erreicht haben.

Wir halten die individuelle Kundenansprache verbunden mit einem umfangreichen Veranstaltungsangebot als den zentralen Erfolgsfaktor unserer Geschäftspolitik. Dies ist auch ganz bewusst ein entscheidendes Abgrenzungsmerkmal zu anderen Mitbewerbern und wir sind überzeugt, dass dies auch ein weiterhin erfolgreiches Zukunftsmodell für eine Bank unseres Zuschnitts sein wird.

### **Ausblick 2008**

Wir erwarten für 2008 eine abgeschwächte aber insgesamt noch gute allgemeine Wirtschaftslage, die es uns erlauben wird, kontinuierlich mit unserer Wirtschaft mit zu wachsen. In so weit sehen wir zuversichtlich in das Jahr 2008.

Als wesentliche strategische Herausforderungen haben wir uns zwei Geschäftsbereiche vorgenommen: zum einen wollen wir mit der Einführung eines „Private-Banking-

Konzeptes“ unser Angebot im Privatkundengeschäft nach oben erweitern und abrunden. Zum zweiten wollen wir unser besonderes know-how im elektronischen Zahlungsverkehr mit überregionalen Handelsketten und Händlern ganz entscheidend verstärken. Wir werden daher diesen Bereich aus unserer Bank ausgliedern und in eine eigenständige GmbH überführen.

Beide Bereiche sehen wir als Wachstumsmärkte, die unsere Stellung im Markt zusätzlich stabilisieren und verbessern werden.