

Nachdruck honorarfrei. Rückfragen bitte an: Volksbank Offenburg, Andrea Stöckert, Okenstr. 7, 77652 Offenburg, Telefon (0781) 800-302, Fax (0781) 800-308

Pressekonferenz für das Geschäftsjahr 2008 am 7. Januar 2009

Redner: Richard Bruder

Erfolgreich in turbulenten Zeiten

Was für ein Jahr, dieses 2008! Es wird vielen unvergessen bleiben! Und es wird eine ganze Generation von Volkswirten beschäftigen zu ergründen, wie so etwas möglich war. Eine Finanzmarktkrise, deren Dimension gigantisch und in ihrem vollen Umfang vielleicht noch gar nicht ganz erfasst ist. Es gibt viele Erklärungsversuche aber keiner kann so richtig diese geradezu unglaubliche Dimension erfassen. Kürzlich wurde der amerikanische Wirtschafts-Nobelpreisträger Solow gefragt, ob er erklären könne, was genau passiert sei: „Nein, ich glaube nicht, dass normales ökonomisches Denken bei der Erklärung dieser Krise helfen kann. Es gibt gute Gründe zu glauben, dass es die finanziellen Probleme waren. Aber ab einem bestimmten Punkt gewinnen die pure Panik oder die Psychologie die Oberhand.“ Es sieht also so aus, als ob es noch eines heftigen Nachdenkens bedarf, um ein vollständiges Bild dieser Finanzkrise zu erhalten.



V. li.: Richard Bruder, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Offenburg, und Markus Dauber, Vorstand der Volksbank Offenburg

Im Moment sind aber nicht kluge Erklärungsversuche sondern massives Handeln gefragt. Und wenn unsere Regierung etwas richtig gemacht hat, dann sicherlich dies, dass sie die IKB gerettet hat und ebenso die Hypo-Real-Estate. Und was die Amerikaner falsch gemacht haben, das hat man auch sofort gespürt, das war Lehman-Brothers fallen zu lassen. Was nämlich bis zum Zeitpunkt der Pleite von Lehman-Brothers nur ein Problem weniger Banken war, hat sich danach zu einer weltweiten Finanzkrise entwickelt. Und es hat sich gezeigt: eine Bank ist kein Unternehmen wie jedes andere, sei es auch noch so groß und wichtig. Wenn der Bankenapparat in eine derartige Krise gerät, kommt die ganze Wirtschaft ins Wanken. Und auf diesem Hintergrund muss man auch die erheblichen Bemühungen der Regierungen weltweit sehen, die hier massiv gegensteuern. Und wenn man von der Rettung der Banken durch die Politik spricht, dann muss man dabei immer sehen, was hierbei die Grundüberlegung ist. Es ist jeweils nicht das Unternehmen Bank und deren Rettung für die Eigentümer. Die verlieren zunächst alle ein Mal durch Verfall der Aktienkurse. Im Mittelpunkt der Bankenrettung stehen die Kunden mit ihren Einlagen, die in vielen Fällen das ganze Vermögen, die Altersversorgung darstellen. Und in so weit ist es auch gerechtfertigt und notwendig, hier mit Steuergeldern anzutreten. Wie viel es letztlich kosten wird, das kann heute niemand voraussagen.

Dass die Volksbanken in diesen Turbulenzen einen Hort der Stabilität gebildet haben, das hat sich relativ schnell herumgesprochen. Nicht zuletzt konnten wir auf unsere eigene Sicherungseinrichtung verweisen und uns damit als eine Gruppe präsentieren, die für schwierige Fälle vorgesorgt hat und sich im Zweifel selber helfen kann. Gleichwohl hat sich unsere Gruppe an den Rettungsaktionen von IKB und Hypo-Real-Estate – zusammen mit den Sparkassen – beteiligt, obwohl dies eigentlich alleinige Aufgabe der Privatbanken gewesen wäre. Diese Wahrnehmung der Volksbanken als ein Hort der Stabilität gründet sich aber nicht nur auf der eigenen Sicherungseinrichtung sondern im Wesentlichen auf unser Geschäftsmodell, dem Geschäft mit Privat- und Firmenkunden. Dieses Geschäftsmodell ist zwar mühsam aber stabil und vor allem zukunftsfähig.

Kreditgeschäft – Was haben wir erreicht?

Wir blicken auf ein sehr dynamisches Kreditgeschäft zurück. Mit neuen Krediten über insgesamt 253 Mio € haben wir allen wirtschaftlich tragfähigen Kundenwünschen entsprechen können. Besonders erfolgreich waren wir wieder im Firmengeschäft, wo die Neuzusagen mit rund 14 % auf 211 Mio. € angewachsen sind. Auch das Neugeschäft im Wohnungsbau verlief – trotz

schwieriger Immobiliensituation – sehr dynamisch mit 6,4 % Wachstum und insgesamt 895 abgeschlossenen Immobilienfinanzierungen.

Unser Ratenkreditgeschäft, das wir unter der Marke Easy-Credit vermitteln, war ebenfalls insgesamt sehr gut nachgefragt.

Die Gesamtbetrachtung unseres Kreditgeschäftes zeigt, dass von Kreditklemme – zumindest was unsere Kunden betrifft – nicht die Rede sein kann. Im Gegenteil, wir sind durchaus in der Lage, weit größeren Kreditanforderungen Rechnung tragen zu können. Unser gesamtes Kreditvolumen beträgt 1.076 Mrd. € zuzüglich offener, nicht in Anspruch genommener Kreditlinien über rund 270 Mio. €. Wir denken, dass wir hier unserer Aufgabe als Finanzierer von Mittelstand und Privatkunden in vollem Umfang gerecht geworden sind. Dass wir dies auch mit dem nötigen Augenmaß tun zeigt die Ausfallquote, die im vergangenen Jahr – wie in den Jahren zuvor – wieder sehr moderat ausgefallen ist.

Einlagengeschäft:

Die Entwicklung der Einlagen unserer Privatkunden zeigt ebenfalls mit 37 Mio. € Zuwachs auf jetzt 1,2 Mrd. ein bemerkenswertes Wachstum. Hier waren zwei Dinge maßgeblich: Zum einen konnten wir vor allem in den letzten Monaten einen deutlichen Zufluss von anderen Banken feststellen. Dies ist sicher der Finanzkrise geschuldet und bewegt sich in einer Größenordnung von rund 27 Mio. Die weiteren 10 Millionen sind aus Umschichtungen unserer Kunden aus ihren Wertpapierdepots in Bankeinlagen gekommen. Ein Trend, den wir bisher nur in anderer Richtung gesehen haben.

Wertpapiergeschäft:

Wobei ich jetzt nun zum schwierigsten Teil des diesjährigen Geschäftes komme, der Geldanlage in Wertpapieren:

Was man dieses Jahr auch an welcher Börse auch immer gemacht hat, man konnte nur verlieren. Alle Aktienbörsen dieser Welt haben tief rot abgeschnitten und dies in einem bisher noch nicht erlebten Ausmaß. Das Gleiche ist mit den Rohstoffen passiert, auch hier ein Absturz in nicht für möglich gehaltene Tiefen. Selbst schlichte Unternehmensanleihen, sei es in Dollar oder Euro, haben

aufgrund extremer Risikoaufschläge hohe Kursverluste hinnehmen müssen. Kurzum: Es gab in diesem Jahr an der Börse nicht viel zu verdienen. Unser Wertpapierumsatz ist mit 358 Mio. € etwa auf Vorjahreshöhe aber in diesem Umsatz sind sowohl Käufe als auch Verkäufe enthalten und dieses Jahr - zum ersten Mal – sind die Verkäufe höher als die Käufe. Das heißt, es sind doch einige Kunden ausgestiegen unter Inkaufnahme von Kursverlusten. Die Meisten aber sahen in einem Ausstieg nicht die Lösung und warten jetzt einfach ab, in der Hoffnung auf wieder steigende Kurse. Das zeigt aber auch, dass viele unserer Kunden die Wertpapieranlage als ein langfristiges Anlagekonzept betrachten und nicht hektisch agieren, auch nicht in zweifellos ungewöhnlichen Zeiten. Diese Langfristigkeit ist das, was wir in unseren Beratungsgesprächen auch präferieren, insbesondere auf dem Hintergrund der privaten Vorsorge, die auch im vergangenen Jahr – trotz aller Turbulenzen – im Mittelpunkt unserer Beratung stand. Und hierzu gehören eben auch die weiteren Klassiker Lebensversicherung und Bausparen und als Abrundung eine private Krankenversicherung. In allen drei Bereichen haben wir das jeweils beste Ergebnis erreichen können. Insgesamt – aus unserer Sicht – ein massiver Vertrauensbeweis unserer Kunden und eine Bestätigung unserer geschäftspolitischen Ausrichtung.

Ertragslage:

Auf dem Hintergrund eines – wie auch in 2007 – wieder sehr erfolgreichen Kundengeschäftes, sei es im Kreditgeschäft, im Anlagegeschäft einschließlich Immobilienvermittlung und Zahlungsverkehr, haben wir ein sehr respektables, operatives Ergebnis erreicht. Die cost-income-Quote wird voraussichtlich bei 63,8 % liegen, das Betriebsergebnis vor Bewertung wird die 1%-Marke erreichen. Auch das Risikoergebnis im Kreditgeschäft ist – wie vorher bereits erwähnt – sehr moderat ausgefallen, so dass wir bis dahin sehr zufrieden sein können.

Aber auch eine Volksbank mit konservativer Anlagestrategie kann sich den Turbulenzen an den Weltmärkten nicht ganz entziehen und so sieht unser Eigenanlagendepot natürlich auch nicht so aus, wie wir uns das vorgestellt haben. Wenngleich unsere Wertpapieranlagen fast ausschließlich Anleihen umfassen, müssen auch wir mit Kursverlusten rechnen, insbesondere, da es auch die Anleihen von Banken, unser wesentliches Anlagesegment, erwischt hat. Die Bewertungen werden gerade erstellt, in so weit können wir noch nicht konkret werden. Aber eines können wir schon sagen: Wir bezahlen alles aus dem Jahresergebnis. Wir werden Steuern bezahlen und auch weitere Rücklagen bilden. Und auch die Dividende wird – in Absprache mit dem Aufsichtsrat – voraussichtlich wieder in

Vorjahreshöhe ausfallen. Das heißt, insgesamt sind wir doch gut durch dieses beispiellos turbulente Jahr 2008 gekommen.

Mitarbeiter:

Insgesamt haben 330 Mitarbeiter, davon 220 Vollzeitkräfte, 90 Teilzeitkräfte, 20 Auszubildende an diesem Ergebnis mitgearbeitet.

Erfolg kommt nicht von ungefähr – und in schwierigen Zeiten schon gar nicht. Was die Eckpfeiler unserer, seit vielen Jahren durchgängig positiven Geschäftsentwicklung sind und wie wir auch in 2008 innovativ unterwegs waren, das wollen wir Ihnen jetzt kurz aufzeigen.

Redner: Markus Dauber

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

bei aller berechtigter Sorge vor den Auswirkungen der Finanzkrise darf nicht übersehen werden, dass auch in dieser Krise eine **Chance** liegt. Ganz besonders uns Volksbanken und dem genossenschaftlichen FinanzVerbund ist um die Zukunft nicht bange.

Wir sind in Deutschland ein **Stabilitätsanker** für unsere mittelständisch strukturierte Volkswirtschaft. **Wir** verfügen über ein **funktionierendes Geschäftsmodell** und tragen entscheidend zur **Kreditversorgung des Mittelstands und der Bevölkerung** bei.

Mittlerweile hat die "Hochfinanz" - aber insbesondere die Bankkunden erkannt, dass die **Bäume auch im Bankbereich nicht in den Himmel wachsen** und **Eigenkapitalrenditen von 25 %** und mehr allein **kein nachhaltiges sinnvolles Unternehmensziel** sind. **Gewinnmaximierung** als ausschließliche Orientierungsgröße stiftet eben **keinen nachhaltigen Kundennutzen**, führt damit zu **keinem nachhaltigen Geschäftsmodell**, und führt zu **utopischen Übertreibungen** - letztlich zum **Systemkollaps** wie ihn die Welt noch nicht erlebt hat.

Diese absurde Entwicklung ist - spät aber dann sehr heftig - von der Öffentlichkeit und der Politik wahrgenommen und hoffentlich auch nachhaltig verstanden worden.

Von daher verwundert es nicht, dass mitten in der Finanzkrise die **Volksbanken und Raiffeisenbanken** deutlich an Ansehen gewonnen haben und nunmehr über das **mit Abstand beste Markenimage** in der Branche verfügen. Vorbei sind die Zeiten, in denen unser Sektor als altbacken, zu konservativ oder zu wenig rentabel fast ein bisschen mitleidig belächelt wurde. Es gibt genügend Beispiele, in denen man fast den Eindruck haben könnte, unser einmaliger Finanzverbund dient nun als Vorbild für die jetzt in aller Schnelle gebastelten „neuen“ Geschäftsmodelle der Finanzkonzerne.

Wir sind uns aber sicher, dass es nicht gelingen wird, eine über Jahrzehnte gewachsene Netzwerkstruktur wie sie unsere Gruppe aufgebaut hat, in wenigen Monaten oder Jahren nachzubauen. Die letztlich gescheiterte Integration der Dresdner Bank in den Allianzkonzern kann hier als negatives Beispiel herangezogen werden.

Die Finanzmarktkrise - die in erster Linie eine **Vertrauenskrise** in die Marktteilnehmer ist - hat die Frage nach der **Unternehmenskultur** aufgeworfen. Mit welchen Werten und Zielen sind die einzelnen Banken und Bankengruppen im Markt unterwegs?

Wir sehen uns auch für die kommenden Geschäftsjahre gut aufgestellt - verfügen wir doch als Unternehmen über einen wohl einmaligen "**genetischen Code**".

Einige wenige Eckpunkte hieraus möchte ich nutzen, um Ihnen die Basis für die von Herrn Bruder vorgestellten Zahlen im Geschäftsjahr 2008 näher zu erläutern:

Wir sind die Bank vor Ort!

Die Volksbank Offenburg ist eine Regionalbank. Wir sind eine Heimatbank!

Wir haben die gleiche Identität wie unsere Mitglieder und Kunden. Wir leben und wirtschaften **in und mit** der Region - nicht **von** der Region!

Wir gestalten die Region mit, wir sind fester Bestandteil der Ortenau – und das seit 145 Jahren!!!

Als mittelständisches Unternehmen sind wir eng verbunden mit unseren **Mitarbeitern**. Wir stellen **attraktive und sichere Arbeitsplätze** und eine große Anzahl von **Ausbildungs-, Praktikums- bis**

hin zu **berufsbegleitenden Studienplätzen** zur Verfügung. Wir betreiben damit eine **aktive Zukunftssicherung** für unser Unternehmen und die Region!

Ganz offensichtlich sind wir auch ein **attraktiver Arbeitgeber** - wir konnten im letzten Jahr **zahlreiche Berufsjubiläen** mit unseren Mitarbeitern feiern und Ihre Leistungen würdigen.

Unser Unternehmen ist nachhaltig erfolgreich, weil wir uns als eine Leistungs- und Vertrauenskultur verstehen. Auch wenn tausende von Arbeitsplätzen in der Finanzbranche derzeit vernichtet werden: Hire and fire ist nicht unser Verständnis von Führung und wird es bei der Volksbank Offenburg nicht geben!

Über unseren Beruf hinaus **engagieren wir uns in der Gesellschaft**. Wir übernehmen Verantwortung im **Ehrenamt** und in **Vereinen**.

Die **Kaufkraft** unserer rd. 330 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird in der Ortenau wirksam, unsere **Steuergelder** fließen den örtlichen Kommunalhaushalten zu. Somit finanzieren wir die Infrastruktur für uns alle mit und unser Steueraufkommen verschwindet nicht im Haushalt von Großstädten oder gar im Ausland.

Mit unseren **Spenden** unterstützen wir **regionales Engagement** und helfen Aufgaben zu finanzieren, für die der Staat oft keine Mittel bereitstellt.

Bei Investitionen beauftragen wir nahezu **ausschließlich heimische Handwerksbetriebe**. Als Beispiel aus dem Geschäftsjahr 2008 möge hier die **Komplettsanierung** unseres **Beratungscenters in Oberkirch** dienen, das wir im Sommer 2008 nach 4monatiger Bauzeit wiedereröffnen konnten.

Wir verfügen damit über ein weiteres hochmodernes Kundencenter und haben mit dieser Investition erneut ein **klares Bekenntnis** zum **filialgestützten Bankgeschäft** abgelegt.

Wir sind Teil des Mittelstandes! Die **Volksbank Offenburg** ist selbst ein **mittelständisches Unternehmen**.

Nur wer **dezentral** aufgestellt ist, handelt **ehrlich** für die Region. Nur wer **selbst mittelständisch** ist, kann den Mittelstand am besten **verstehen**, am besten mit ihm **arbeiten** und eine erfolgreiche langfristige **Partnerschaft** pflegen!

Indikator für unser **gelebtes Bekenntnis zum Mittelstand** ist das **enorme Kreditneugeschäft** in Höhe von fast 200 Mio. € sowie die unverändert **hohen freien Kreditlinien** – zum Jahresende rd. 270 Mio. € - die wir unseren mittelständischen Kunden zur Verfügung stellen. Von einer **Kreditklemme in der Ortenau** kann aus unserer Sicht nun wirklich **nicht die Rede** sein.

„**Think global, act local**“ birgt die Chance, Antworten auf den Zeitgeist aber auch auf die aktuellen Herausforderungen an den Finanzmärkten zu finden. Statt auf unbeherrschbare Großkonzerne setzen wir auf eine mittelständische **Netzwerkorganisation** – den genossenschaftlichen Finanzverbund. Diese Organisationsform sucht weltweit ihresgleichen. Wir bieten den Kunden mit dieser Form der Arbeitsteilung im Verbund eine stabile und erfolgreiche **Alternative zu anonymen Finanzkonzernen** an.

Dieser **Netzwerkgedanke** wird von uns aber ganz bewusst auch unseren Kunden offeriert. So bieten wir in zahlreichen Veranstaltungen Gelegenheit, Kontakte - sei es geschäftlicher oder auch "nur" privater Natur – aufzubauen und zu pflegen. Über **40 Veranstaltungen** und rund **7000 Gästen** belegen dies eindrucksvoll. **Wir wollen, dass unsere Kunden erfolgreich sind!**

Wir empfehlen unsere Kunden weiter! Manchmal gelingt es uns ihnen auch eine Bühne zu bieten um damit die großartigen Leistungen der Ortenauer Unternehmen zu **würdigen**.

Im Jahr 2008 konnten wir unseren Kunden, die Firma Jogerst Steintechnologie in Oberkirch, zum Gewinn des **Innovationspreises der Volks- und Raiffeisenbanken** beglückwünschen. Den Preis konnte Herr Walter, Geschäftsführer der Fa. Jogerst Steintechnologie aus den Händen unseres **Ministerpräsidenten Günter Oettinger**, des Baden-Württembergischen Handwerkspräsidenten sowie des **Präsidenten des Württembergischen Genossenschaftsverbandes** entgegen nehmen.

Neu ist unsere noch ganz junge Kooperation mit der **Oskar-Patzelt-Stiftung in Leipzig**. Seit Dezember fungieren wir als Servicestelle für die ganze Ortenau. Der "**Große Preis des Mittelstandes**" ist die **bedeutendste Auszeichnung**, die in Deutschland an mittelständische Unternehmen jedes Jahr in verschiedenen Kategorien vergeben wird. Wir wollen den Mittelstand und seine Bedeutung für unsere Volkswirtschaft öffentlich würdigen, wir wollen den Zusammenhang zwischen gesundem Mittelstand, gesunder Wirtschaft und deren Bedeutung für Arbeitsplätze und Ausbildung immer wieder kommunizieren. Wir verschaffen Zugang zu einem Netzwerk erfolgreicher Unternehmer in Deutschland. Die gewonnene Popularität erhöht die Chancen unserer Unternehmer im Markt.

Wir bieten eine faire, sehr kompetente, bedarfsgerechte und persönliche Beratung

Bei uns erhalten Sie **offene, verständliche und überprüfbare Leistungsversprechen** statt **markiger Werbesprüche**.

Wir stellen uns dem Urteil unserer Kunden täglich - sei es im persönlichen Kontakt, im Rahmen unseres institutionalisierten Vorschlags- und Verbesserungswesens, in dem Kunden uns direkt ihr feedback und ihre Verbesserungsvorschläge geben können.

Gefreut haben wir uns darüber, dass wir auch bei einer ganz **objektiven Leistungsbeurteilung** durch die Offenburger Bürger im März 2008 als eindeutiger **Testsieger** hervorgingen.

Wir hatten Ihnen im letzten Jahr angekündigt, dass wir als eine der ersten Regionalbanken in Baden mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot für vermögende Kunden - unserem private banking Ansatz - an den Markt gehen werden. Unseren Kunden bieten wir somit ein in seiner Qualität und Vollständigkeit bisher einmaliges Beratungskonzept rund um die Themen Vermögensmanagement, Vermögensnachfolgeplanung, Vorsorgemanagement, Finanzierungs- und Immobilienmanagement. Wir sind erfolgreich gestartet – die Konzeptionsphase ist seit Monaten abgeschlossen und unsere Vermögensmanager erfolgreich am Markt positioniert. Die erste „Feuertaufe“ hat unser Team im Rahmen der Finanzmarktkrise erfolgreich überstanden. Wir freuen uns über sehr gute Rückmeldungen und einer hohen Zufriedenheit unserer Kunden.

Direkt im Jahr Eins unseres neuen Geschäftsfeldes ist es uns gelungen, den Private Banking Award der DZ-Bank zu gewinnen, der von unseren Private Banking Einheiten in Zürich und Luxemburg erstmals verliehen wurde. Sie sehen Herrn Bereichsdirektor Ulmer und mich bei der Preisverleihung mit dem Vorstand der DZ-Privatbank Schweiz, Herrn Generaldirektor Manger sowie dem Vorstandsvorsitzenden der DZ Bank International Luxemburg, Herrn Andreas Neugebauer.

Unser so genannter **Best Select bzw. Best Advice Ansatz** garantiert unseren Kunden die in den jeweiligen Produktbereichen **besten Produkt- und Informationslieferanten**. Wir unterziehen unsere Partner einer strengen **Qualitätskontrolle**. Hervorragende Ergebnisse in Testberichten, Zertifizierungen von Verbraucherschutzorganisationen, dem TÜV sowie hervorragende Produkt- und Unternehmensratings sind dabei eine Grundvoraussetzung, um überhaupt in unserem Haus zum Vertrieb zugelassen zu werden.

Im Jahr 2008 konnten wir gleich **zwei neue Kooperationspartner** in unsere Vertriebs-Netzwerkstruktur aufnehmen.

Durch die Kooperation mit der Firma **Securon Versicherungsmakler GmbH** bieten wir jetzt auch aktiv eine **Maklerlösung** im Versicherungsbereich an. Die Securon GmbH ist **Partner der Martens & Prahl Gruppe** - eine der größten Maklerorganisationen in Deutschland. Sehr komplexe Versicherungsfragen - insbesondere von größeren mittelständischen Firmenkunden oder umfangreichen privatem Sachvermögen - können im Rahmen eines Maklermandates optimiert und umfassend betreut werden.

Wir haben hier in der Okenstrasse 7 in Offenburg eigens ein **eigenes Vertriebsbüro** errichtet und konnten bereits nach wenigen Monaten der Zusammenarbeit beachtliche Maklermandate akquirieren.

Im Bereich der **aktiv gemanagten Vermögensverwaltungen** können wir unseren Kunden seit einigen Wochen auch die Dienstleistungen der **Dr. Jens Erhardt AG** anbieten. Die Dr. Jens Erhardt AG zählt zu den **TOP Vermögensverwaltern** in Europa und kann seit über 20 Jahren auf beachtliche Leistungen im Bereich des Vermögensmanagements verweisen. Somit können unsere Kunden auch im Bereich der Vermögensverwaltung durch Nutzung unterschiedlicher Strategien (aktive versus semiaktive Strategien) eine Optimierung Ihrer Vermögensanlagen vornehmen.

Seit Jahren sind wir außerordentlich erfolgreich mit unserem Geschäftsfeld Zahlungssysteme tätig. Wir verfügen hier über ein bundesweit einmaliges know how im Bereich des kartengestützten Bezahls und wickeln mit großem Abstand das größte Umsatz- und Transaktionsvolumen im gesamten genossenschaftlichen Finanzverbund ab.

Diese **Erfolgsgeschichte** ist im Geschäftsjahr 2008 in eine **neue Ära** aufgebrochen. Mit der DZ Bank AG in Frankfurt haben wir ein **Verbundunternehmen** – die **First Cash Solution GmbH** – gegründet und erfolgreich am Markt positioniert.

Somit können nun alle Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland unser exponiertes know-how nutzen. Durch die Akquisition oder Sicherung der kartengestützten Zahlungen bieten wir einen **aktiven Beitrag im Rahmen der Firmenkundenstrategien** der jeweiligen Volks- oder Raiffeisenbank. Dabei geht es nicht mehr nur um das Thema Kartenterminals – es geht z.B. auch um sichere Bezahlvorgänge mittels **elektronischer Kassen**, die unsere Kunden im Zusammenhang mit dem **Vertriebskanal Internet** einsetzen. Der Vertrieb über das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung – in Sachen „sicheres Bezahlen“ ist die First Cash Solution GmbH der richtige Ansprechpartner.

Wir bieten eine hohe Sicherheit für unsere Kunden!

Die **Wurzeln** der Volksbank Offenburg reichen bis in das Jahr **1864** zurück. Allein diese Historie beweist, dass die bis zum heutigen Tag unveränderte gesellschaftsrechtliche Form der Kreditgenossenschaft trotz zweier Weltkriege, der Weltwirtschaftskrise und mehrerer Rezessionen **zu jeder Zeit die Fähigkeiten** besaß, um die jeweiligen **Herausforderungen** erfolgreich zu **meistern**.

Seit über 70 Jahren gehören wir - wie alle Volks- und Raiffeisenbanken - einem **funktionierenden Sicherungssystem des BVRs** an, das **nicht am Tropf des Staates** hängt sondern das solidarisch und eigenverantwortlich seine Aufgaben wahrnimmt. In all der Zeit gab es noch keine einzige Volks- oder Raiffeisenbank, bei der Kunden auch nur einen einzigen Cent verloren haben. Das Besondere: Unsere Gruppe garantiert das Überleben jeder einzelnen Bank ohne wenn und aber. Dies unterscheidet uns wesentlich von anderen Sicherungssystemen, die in der Regel nur auf einen begrenzten - oft mit geringen Höchstbeträgen versehenen - Einlagenschutz abzielen.

Wir sind übernahmeresistent - wir gehören unseren Mitgliedern und sonst Niemandem.

Die letzten Monate haben zu **massiven Verwerfungen** hinsichtlich der **Eigentümerstruktur** in der Finanzbranche geführt. Dabei konnten wir alles beobachten, was man sich vorstellen kann: Von der massiven Verschärfung (aufsichts-) rechtlicher Anforderungen (z.B. Commerzbank, Hypo Real Estate), über Teil- oder Vollverstaatlichungen (z.B. IngDiba, Royal Bank of Scotland), dem Verkauf von Banken an Wettbewerber (Postbank, Dresdner Bank) oder gar an Private Equity Gesellschaften - die so genannten "Heuschrecken" - (IKB an Loan Star).

Derartige Szenarien sind bei der Volksbank Offenburg gänzlich unvorstellbar - sind die Eigentümer unserer Bank doch unsere rund 36.000 Mitglieder.

Zur Fundierung des Themas Mitgliedschaft und gelebte Genossenschaft möchte ich noch einmal an meinen Kollegen Richard Bruder übergeben und danke Ihnen an dieser Stelle zunächst für Ihre Aufmerksamkeit!

Redner: Richard Bruder

Volksbank Offenburg – eine Genossenschaftsbank:

Unsere Bank gehört Vielen – nämlich über 36.000 Mitgliedern, um die wir uns ganz besonders kümmern. Insbesondere sind hier die Mitgliederversammlungen zu erwähnen, die wir jedes Jahr an insgesamt fünf verschiedenen Orten durchführen. Dieses Jahr war der Zuspruch ganz besonders hoch. Sicherlich nicht zuletzt wegen der Finanzmarktkrise. Und wir haben diese

Veranstaltungen auch dazu genutzt, um ganz massiv dieses Thema aus verschiedenen Blickwinkeln heraus zu erörtern und zu erklären. Neben den Mitgliedern als den Trägern und Eigentümern unserer Genossenschaft haben wir auch ein Überwachungsorgan, das Aufsichtsratsgremium. Auch hier gab es in 2008 bemerkenswerte Veränderungen. So wurden erstmals seit vielen Jahren wieder neue Aufsichtsräte gewählt – drei insgesamt und zum ersten Mal auch zwei Damen. Alle drei sind erfolgreiche, selbstständige Unternehmer in familieneigenen, mittelständischen Betrieben.

Unser langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Fuchs, ist altershalber aus dem Aufsichtsratsgremium ausgeschieden und als neuen Vorsitzender wurde Herr Petersen-Fritz gewählt.

Ausblick:

Wenn man so die Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung in 2009 auf sich wirken lässt, die berufene und auch weniger berufene Kenner so von sich geben, dann ist eigentlich für Optimismus kaum Platz. Alle Experten gehen von mehr oder weniger dramatischen Abschwungtendenzen aus, wobei es die Euroländer und die USA am stärksten betreffen soll. Als Grund wird die Finanzmarktkrise und deren Überschwappen auf die Realwirtschaft genannt.

Hinsichtlich der gelegentlich geäußerten Dramatik der negativen Entwicklungen sind wir etwas zurückhaltender. Zweifellos wird 2009 nicht so gut sein wie 2008. Wie stark der Abschwung aber insbesondere die Unternehmen hier in der Ortenau betreffen wird, dies bleibt doch abzuwarten. Und selbst wenn es heftig werden sollte, so darf man nicht verkennen, dass wir sehr gute Jahre hinter uns gebracht haben mit erheblichen Steigerungen – auch noch in 2008 – und ein Abschwung durchaus verkraftbar sein wird.

Wir als Bank sehen uns in einer besonderen Verantwortung. Wir werden unsere Kunden – wie wir dies auch schon in früheren, schwierigen Zeiten bewiesen haben, auch in dieser Phase konstruktiv und partnerschaftlich begleiten. Dies können wir deshalb, da wir uns für eventuelle schwierige Zeiten gut gerüstet sehen und in der Vergangenheit die ein oder andere stille Reserve legen konnten, die wir – wenn es sein muss – dann auch auflösen werden.

Insgesamt werden wir uns unseren Grundoptimismus, ohne den man kein Bankgeschäft betreiben kann, bewahren und hoffen, dass die Untergangspropheten nicht Recht behalten werden.