

Offenburg, 18. Mai 2009

Es gilt das gesprochene Wort!

Bericht des Vorstandes (Herr Dir. Bruder) zur Vertreterversammlung für das Geschäftsjahr 2008

„Erfolgreich in turbulenten Zeiten!“

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Mitglieder der Volksbank Offenburg,
verehrte Gäste,

Was für ein Jahr, dieses 2008! Es gab zweifellos – wie wir gerade gesehen haben – viele bemerkenswerte Ereignisse im vergangenen Jahr. Aber was für die Geschichtsbücher bleibt, das ist das entstandene Chaos am internationalen Bankenmarkt. 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 offen zu Tage liegt. 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. Er sagt: „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“ soweit das Urteil eines Nobelpreisträgers. Es sieht also so aus, als ob es noch eines heftigen Nachdenkens bedarf, um ein vollständiges Bild dieser Finanzkrise zu erhalten.

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, die Investment-Bank Lehman-Brothers fallen zu lassen. Was nämlich bis zum Zeitpunkt der Pleite von Lehman-Brothers nur ein Problem weniger Banken war, und auch uns – das kann ich hier unumwunden sagen – nicht allzu sehr interessiert hat, 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 nicht das Ziel, „das Unternehmen Bank“ für die Eigentümer zu retten. Die verlieren zunächst alle ein Mal durch Verfall der Aktienkurse. Im Mittelpunkt der Bankenrettung steht das Bankensystem und damit die Kunden mit ihren Einlagen, die in vielen Fällen deren ganzes Vermögen, oder 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 – zusammen mit den Sparkassen - an den Rettungsaktionen von IKB und Hypo-Real-Estate 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.

Deshalb hat Ihre Volksbank Offenburg das krisengeschüttelte Jahr 2008 doch relativ gut überstanden. Zwar blieben auch wir nicht von den negativen Auswirkungen verschont - insbesondere, was unsere eigenen Geldanlagen betraf. Aber während namhafte deutsche Banken mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen hatten und einige sogar auf staatliche Hilfen zurückgreifen mussten, konnten wir uns das ganze Jahr über darauf konzentrieren, unseren genossenschaftlichen Förderauftrag zu erfüllen, nämlich mittelständische Unternehmen und Privatkunden in unserer Region mit einem umfassenden leistungsstarken Angebot an Finanzdienstleistungen zu versorgen. Wir sind froh darüber, dass es uns dabei gelungen ist, alle entstandenen Risiken aus unserem Jahresüberschuss abzudecken – ohne Rückgriffe auf besondere bilanzpolitische Maßnahmen oder gar Rückgriff auf die vorhandenen Reserven. Das vergangene Jahr hat damit deutlich wie selten eines zuvor gezeigt, wie gut wir damit beraten sind, uns auf unsere Stärken zu konzentrieren; wir kennen unseren regionalen Markt, wir kennen unsere Kunden und wir refinanzieren unsere Kredite in erster Linie über Einlagen aus unserem lokalen Marktgebiet. Dies verleiht unserem Kerngeschäft eine Robustheit und Stabilität, die in Krisenzeiten wie jetzt Ihresgleichen sucht.

Die Entwicklung unserer Bank in diesem denkwürdigen Jahr 2008, haben wir Ihnen im Rahmen unseres Geschäftsberichts ausführlich dargestellt. Ich darf mich daher auf einige wesentliche Entwicklungen und Ergebnisse beschränken.

Die Bilanzsumme hat sich um 2,3 % auf 1,651 Mrd. erhöht. Das Geschäftsvolumen beträgt zum Jahresschluss nahezu 1,7 Mrd.

Werfen wir zunächst einen Blick auf das Kreditgeschäft. Ein Geschäftsbereich, der – insbesondere was das Firmengeschäft betrifft – sehr stark auch im Fokus der Öffentlichkeit steht. Das Gesamtvolumen aller Kredite, die wir an Firmen- und Privatkunden gegeben haben, beläuft sich auf 923 Mio. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 3,3 %. Unter Einbeziehung unserer Verbundpartner ergibt sich ein Gesamtvolumen von 1,021 Mrd. Insgesamt haben wir 253 Mio. neue Kredite gegeben, das sind 10 % mehr als im Vorjahr.

Die Struktur des Kreditgeschäftes ist dabei ziemlich unverändert geblieben, zeigt jedoch, wo die Bank ihren Schwerpunkt hat, nämlich im Firmenkreditgeschäft, das 55 % des Gesamtvolumens ausmacht.

Und im Firmenkundengeschäft lag auch die größte Dynamik im vergangenen Jahr. Von den insgesamt 253 Mio. neuen Zusagen entfielen 211 Mio. auf das Firmengeschäft. Das entspricht einer Steigerung von 13,8 % gegenüber dem Vorjahr.

Insbesondere vor dem Hintergrund der derzeit laufenden Diskussion bezüglich einer Zurückhaltung der Banken bzw. Verschärfung der Kreditvergabe Richtlinien zeigen diese Zusagevolumen sowie die mittlerweile auf jetzt 270 Mio. angewachsenen, offenen Kreditlinien, dass von einer Kreditklemme bei unseren Kunden nicht die Rede sein kann. Unser hohes Zusagevolumen zeigt aber auch, dass wir unsere Kreditvergabe politik nicht verändert haben. Insbesondere haben wir uns nicht nur auf unsere ganz großen, bonitätsmäßig hervorragend aufgestellten Kunden konzentriert, wir haben wiederum die gesamte Bandbreite des gewerblichen Mittelstandes bedient und zweifellos alle vertretbaren Kreditwünsche erfüllt – unabhängig davon, ob es sich um große oder kleine Unternehmen gehandelt hat. Das heißt jedoch nicht, dass wir die derzeit schwierigen Rahmenbedingungen nicht zur Kenntnis nehmen und so tun, als sei nichts passiert. Die Finanzkrise hat die Realwirtschaft erreicht und einige Branchen ganz heftig erwischt. Hier sind insbesondere die Zulieferindustrie und der Maschinenbau als ein ganz wesentlicher Wirtschaftszweig in der Ortenau zu nennen. Umsatzeinbrüche bis zu 50 % sind keine Seltenheit und kaum ein Unternehmen arbeitet noch mit voller Kapazität. Vor dem Hintergrund einer ausgesprochen guten Entwicklung in den zurückliegenden Jahren können die allermeisten Unternehmen diese schwierige Situation jedoch meistern. Unsere Aufgabe liegt darin, zusammen mit den Unternehmen aus Krisenbranchen im intensiven Kontakt die jeweilige Situation gemeinsam zu analysieren und gegebenenfalls rechtzeitig Maßnahmen einzuleiten. Wobei wir – und das sei hier in aller Deutlichkeit gesagt – uns nicht anmaßen, den Unternehmern wohlfeile Ratschläge zu geben, wie denn die Krise zu bewältigen sei. Wir sind insbesondere gefordert, wenn es um Fragen der

Liquidität geht, um zinsgünstige Fördermittel, Einsatz staatlicher Hilfsprogramme und gegebenenfalls auch Aufzeigen von Finanzierungsal-

ternativen. In diesem Zusammenhang sprechen wir mit unseren Kunden vor allem über so genannte „worst-case“-Szenarien und die sich hieraus ergebenden Handlungsnotwendigkeiten. Wir freuen uns sehr, dass wir diese nicht immer erfreuliche Diskussion in der gebotenen Offenheit und in gegenseitigem Respekt führen können. Natürlich unterhalten wir uns lieber über die Finanzierung einer Maschine oder einer Lagerhalle, aber die Zeiten sind jetzt nun Mal so, wie sie sind und da müssen wir alle miteinander durch. Wir denken, dass wir hier den richtigen Weg und – hoffentlich – auch den richtigen Ton finden, die gegenwärtige Krise gemeinsam zu meistern. Wir sind uns hierbei sehr wohl unserer Verantwortung für unsere mittelständische Kundschaft bewusst und werden das uns Mögliche tun. Und ich denke, das ist so wenig nicht.

Werfen wir einen Blick auf das Kreditgeschäft mit unseren privaten Kunden. Auch hier ist eindeutig ein Schwerpunkt auszumachen. Es sind dies die Wohnbaufinanzierungen, die rund 71 % der gesamten Privatkredite ausmachen. Während die Kontokorrentkredite und Anschaffungsdarlehen mit 127 Mio. weitestgehend unverändert geblieben sind, war das Neugeschäft im Wohnungsbau durchaus rege und wir haben insgesamt 895 Finanzierungen mit einem Gesamtvolumen von 57 Mio. neu genehmigt. Das sind 6,4 % mehr als im Vorjahr und hat unter Berücksichtigung von Tilgungen zu einer Bestandserhöhung an Wohnbaukrediten auf jetzt 317 Mio. geführt.

Bei der gesamten Kreditvergabe – sowohl an Firmenkunden als auch an Privatpersonen gilt nach wie vor, dass wir alle Kredite in unseren Büchern halten. Kreditverkäufe mögen eine sinnvolle Alternative – insbesondere im Großkreditgeschäft sein – für uns, als regionale Bank, kommen Kreditverkäufe weiterhin nicht in Frage.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, nun zu einem anderen, wesentlichen Standbein unseres Geschäftes, den Vermögensanlagen mit einem Gesamtvolumen von 1,8 Mrd. Hier zeigt sich ein sehr differenziertes Bild. Durch die allgemeine Verunsicherung der Kunden nach der Pleite von „Lehman-Brothers“ hatten wir einen Zufluss aus Umschichtungen unserer Kunden von anderen Banken sowie aus Wertpapierde-

pots in der Größenordnung von rund 42 Mio. Das Thema „Wie sicher ist mein Geld?“ hat viele Kunden umgetrieben und bei dieser Diskussion

haben sowohl wir als auch die Sparkassen einen hohen Vertrauensbeweis erfahren und entsprechend durch Geldzuflüsse profitiert.

Das Volumen der Einlagen bei uns hat sich allerdings insgesamt nicht nennenswert verändert und verharrte bei rund 1,2 Mrd. Ursächlich war hier, dass die Firmenkunden zunehmend ihre in den Jahren zuvor aufgebaute Liquidität benötigten und so dieses Einlagensegment rückläufig war.

Neben diesen rund 1,2 Mrd. Bankeinlagen betreuen wir die privaten Kundendepots und das - viele von Ihnen wissen es, weil sie betroffen sind - war eine sehr schwierige und auch unerfreuliche Veranstaltung.

Die Finanzmarktkrise und die sich hieraus ergebenden Verwerfungen an den internationalen Kapital- und Rohstoffmärkten haben zum Teil zu heftigen Kursverlusten geführt. Insgesamt ist die Entwicklung der Kundendepots zum ersten Mal seit vielen Jahren deutlich rückläufig. Zum Teil resultiert dies sicherlich auch aus Umschichtungen, indem Kunden aus den Wertpapieren ausgestiegen sind und in Bankeinlagen umgeschichtet haben. Aber im Wesentlichen lag es doch an den Kursverlusten, denen sich Niemand, der engagiert war, entziehen konnte. An zwei beispielhaften Märkten möchten wir Ihnen dies kurz erläutern. Zum einen bei den Aktienmärkten: Alle wesentlichen Aktienindizes hatten Mitte 2007 bzw. Ende 2007 ihre Höchststände. Dies gilt sowohl für den DAX (die blaue Linie), den Dow-Jones (die rote Linie), den Euro-Stoxx, das sind die fünfzig größten europäischen Werte (die grüne Linie) und mit der gelben Linie der Nikkei-Index, also die asiatische Leitbörse in Tokio. Sie sehen eine absolut gleich laufende Entwicklung auf allen wesentlichen Aktienmärkten dieser Welt. Es gab hier in 2008 nichts zu gewinnen sondern nur zu verlieren – und das zum Teil heftig.

Ein fast gleiches Bild ergibt sich bei der Entwicklung der Rohstoffmärkte, sei es Öl (die blaue Linie), Industriemetalle (die rote Linie) oder Weizen (die grüne Linie). Hier war die negative Entwicklung etwas verzögert, erst Mitte Juli 2008 hat es begonnen, dann ebenfalls eine dramatische Talfahrt aufgenommen und kein Rohstoffmarkt konnte sich dieser negativen Entwicklung entziehen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie sehen, an diesen Märkten konnte niemand Geld verdienen und auch noch so clevere Fondsmanager haben diese Verwerfungen nicht vorausgesehen. Wer rechtzeitig verkauft hat, hatte schlicht und einfach nur Glück. Denn eine Situation wie diese gab es noch nie.

Vor allem dass sich sämtliche Anlageklassen, vom Weizen bis zur Automobilaktie, in so dramatischer Weise und gleichlaufend negativ entwickelt haben, damit hatte keiner gerechnet. Selbst schlichte Bankanleihen oder Unternehmensanleihen haben aufgrund extremer Risikoaufschläge hohe Kursverluste hinnehmen müssen, was auch wir in unserem eigenen Depot deutlich gespürt haben. Kurzum, es gab in diesem Jahr an der Börse nicht viel zu verdienen. Im Gegenteil, es ging nur darum, den finanziellen Schaden möglichst gering zu halten.

Dabei ist unser Wertpapierumsatz mit 358 Mio. in etwa auf Vorjahreshöhe geblieben 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 unter Inkaufnahme von Kursverlusten ausgestiegen. Die Meisten aber sahen in einem Ausstieg nicht die Lösung und warten jetzt einfach ab in der Hoffnung auf wieder steigende Kurse, was ja so unberechtigt nicht ist, wenn man die gegenwärtige Börsenlage sieht. Ein Hoffnungsschimmer – mehr nicht, aber immerhin! Dass viele unserer Kunden abwarten zeigt aber auch, dass sie die Wertpapieranlage als ein langfristiges Anlagekonzept betrachten und nicht hektisch agieren, auch nicht in zweifellos ungewöhnlichen und ungemütlichen 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.

Wir dürfen uns aber auch in diesem Zusammenhang und bei aller Problematik der Kursentwicklungen zu Gute halten, dass wir in unserer Beratung seriös und verantwortungsbewusst agiert haben. Wir haben keine so genannten Schrottpapiere vermittelt und haben insbesondere dem

Thema Chancen und Risiken in unseren Beratungsgesprächen einen breiten Raum gegeben. Aber diese Entwicklung konnten auch wir nicht

vorhersehen und es mag ein zumindest geringer Trost sein, wenn ich Ihnen sage, dass auch Banker Geld verloren haben.

Aufgrund dieser Turbulenzen haben neben den Einlagen bei der Bank – seien es Termineinlagen, Spareinlagen oder Inhaberschuldverschreibungen auch weitere Anlageklassiker – eine Renaissance erlebt, insbesondere die Lebensversicherungen und das Bausparen. In beiden Bereichen haben wir das jeweils beste Ergebnis erreichen können.

Was uns auch gelungen ist, das war die letztes Jahr angekündigte Einführung des Private-Banking, eine besondere Form der Beratung für vermögende Privatkunden. Für den besten konzeptionellen Geschäftsfeldantritt in diesem Private-Banking konnte mein hier zuständiger Kollege, Herr Dauber und unser Bereichsdirektor für Vermögensmanagement, Herr Ulmer, den begehrten Private-Banking-Award der DZ-Bank entgegennehmen. Für diesen herausgehobenen Bereich haben wir auch unsere Partnerpalette erweitert um die Dr. Jens Ehrhard Kapital AG, einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter sowie den Versicherungsmakler SECURON, der für uns hier – und auch für das Firmengeschäft - eine Angebotslücke schließt und abrundet.

Trotz aller Schwierigkeiten am Markt haben wir – wie Sie sehen – das Jahr 2008 genutzt, um unsere Kompetenz in Sachen Vermögensanlagen weiter auszubauen und wir sind jetzt auch in der Lage, in der obersten Liga der Vermögensberatung mitzuspielen.

Eine weiterhin herausgehobene Stellung nehmen wir als Zahlungsverkehrsbank ein. Neben dem traditionellen Geschäft mit unseren Kunden hier in der Region mit denen wir rund 27 Mio. Transaktionen abwickeln, sind wir insbesondere auch als Partner für bundesweit agierende Händler- bzw. Handelsketten im Bereich des elektronischen Zahlungsverkehrs tätig. Das kartengestützte Zahlen verbunden mit einem speziellen Dienstleistungsservice ist eine Domäne unserer Bank und die von uns hier betreuten Kunden sprechen hier zweifellos für sich.

Diesen Bereich haben wir formal in die neu gegründete Tochtergesellschaft First-Cash-Solution eingebracht, insbesondere um uns einen bundesweiten Antritt zu ermöglichen. Der Start war sehr erfolgreich und viel versprechend.

Soweit nun die Entwicklung unserer Geschäftsfelder. Was heißt das nun alles in Ertrag und Aufwand?

Zunächst zum Zinsergebnis. Es ist um rund 600.000 € gestiegen, gegenüber dem Vorjahreswert, allerdings hat sich die Zinsspanne verringert. Das heißt, der Zuwachs im Ergebnis rührt ausschließlich aus dem zusätzlichen Volumen. Aus Kundensicht heißt dies, dass unsere Kunden insgesamt bessere Preise erhalten haben.

Das Provisionsergebnis weist ebenfalls eine nicht unerhebliche Steigerung von ebenfalls rund 600.000 € aus. Auch hier im Wesentlichen erreicht durch höheres Volumen. Die Aufteilung des Provisionsergebnisses zeigt hierbei, dass der Schwerpunkt nach wie vor im Bereich des Zahlungsverkehrs liegt, gefolgt vom Wertpapiergeschäft und der Vermittlung von Verbundprodukten, insbesondere Bausparen und Versicherungen. Erfreulich auch das Ergebnis der Immobilienvermittlung, während das Auslandsgeschäft aufgrund des Euro und der Regulierungen im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr jedes Jahr weniger lukrativ ist.

Werfen wir noch einen Blick auf die Aufwandspositionen. Da sehen wir, dass die Personalaufwendungen lediglich leicht gestiegen sind und die sonstigen Verwaltungsaufwendungen gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig waren, so dass wir bis zu diesem Punkt von einem ausgesprochen erfreulichen und erfolgreichen Jahr 2008 sprechen können. Gestiegener Zinsüberschuss, gestiegener Provisionsüberschuss, geringere Verwaltungsaufwendungen und dies bei nennenswerten Volumenssteigerungen in allen Kerngeschäftsfeldern unserer Bank – sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Firmenkundengeschäft. Wenn ich zu Beginn von der Robustheit und der Stabilität unseres Kerngeschäftes gesprochen habe, dann war genau dieses gemeint.

Interessant in diesem Zusammenhang sind auch immer wieder Vergleiche mit anderen Volksbanken unserer Größenordnung. Umgerechnet auf die jeweiligen Bilanzsummen liegen wir, was unser Betriebsergebnis vor Bewertung betrifft, Sie sehen es, deutlich über dem Durchschnitt. Auf unsere Bilanzsumme bezogen macht dies einen Betrag von über 6 Mio. aus als Differenz zum Mittelwert.

Sie merken, meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hole hier ein bisschen mehr aus als früher, weil wir hier auch noch eine andere Position zu besprechen haben, die auf den ersten Blick den ein oder anderen etwas erschrecken mag. Es ist das Bewertungsergebnis, das zweifellos ungewöhnlich hoch ausgefallen ist. Aber auch hier darf ich auf meine eingangs gemachten Ausführungen verweisen, nämlich dass wir von der Kapitalmarktkrise nicht ganz unverschont geblieben sind. Es handelt sich hier – neben den relativ unspektakulären Wertberichtigungen für Kredite - um Wertkorrekturen auf ganz normale Bankanleihen inländischer und ausländischer Emittenten, keine Derivate, keine Kreditersatzgeschäfte oder ähnlich spekulative Anlagen. Selbst gut geratete Banken wurden vom massiven Vertrauensverlust erwischt und so sind nicht nur die Aktienkurse dieser Banken (von denen wir keine haben) sondern auch die Anleihekurse zum Teil kräftig nach unten gegangen. Aufgrund unserer sehr guten Ertragslage haben wir allerdings keine Notwendigkeit gesehen, mit zweifellos möglichen, bilanzpolitischen Maßnahmen, dieses Bewertungsergebnis deutlich zu glätten. So wäre eine Umwidmung von Teilen des Wertpapierbestandes ins Anlagevermögen und damit die Möglichkeit, Kurswertabschreibungen zu vermeiden durchaus möglich gewesen, auch ein Griff in unsere stillen Reserven hätte das Ergebnis glätten können, ohne dass es nach Außen wesentlich erkennbar geworden wäre. Dies alles haben wir nicht gemacht, weil wir unter Einbeziehung des sonstigen Ergebnisses – hier konnten wir eine größere Steuerrückstellung aufgrund einer gewonnenen Auseinandersetzung mit den Finanzbehörden – vereinnahmen - ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von rund 3,5 Mio. verbleibt. Und außerdem wollten wir nicht mehr Steuern bezahlen als notwendig. So ergibt sich nun - nach Steuern von rund 1 Mio. - ein Jahresüberschuss von

rund 2,5 Mio. Aufgrund der doch insgesamt positiven Entwicklung im vergangenen Jahr, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand wieder die Aus-

schüttung einer Dividende von 7 % vor. Ihre Zustimmung vorausgesetzt, verbleiben dann 1,25 Mio. zur Stärkung unserer Rücklagen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, dieses Ergebnis haben wir mit 329 Mitarbeitern erreicht, denen der Vorstand an dieser Stelle einen ganz besonderen Dank für die Einsatzbereitschaft aussprechen möchte. Es war für alle ein aufregendes Jahr und dass man sich mit Kunden ein Mal über die Sicherheit des Geldes bei der Bank unterhalten musste, das war für alle ein erstes und hoffentlich einmaliges Erlebnis.

Auch im vergangenen Jahr haben wir für unsere über 36.000 Mitglieder wieder ganz spezielle Veranstaltungen durchgeführt, die wieder ausgesprochen großen Anklang gefunden haben. Darüber hinaus haben wir in kleinerem und größerem Rahmen insgesamt 25 Kundenveranstaltungen durchgeführt. Diese Veranstaltungen sind neben dem eigentlichen Zweck, der Informationsvermittlung an unsere Kunden, auch für uns ein Gradmesser der Kundenzufriedenheit und der Wahrnehmung unserer Kundennähe. Deswegen verfolgen wir ja auch sorgfältig die Resonanz unserer Veranstaltungen und wir schließen aus dem großen Zuspruch, den wir auch im vergangenen Jahr wieder erfahren haben, dass unsere Geschäftspolitik als Komplettanbieter aller Bankdienstleistungen – sowohl für Firmen- als auch Privatkunden – mit der dazu gehörigen Servicequalität und Beratungskompetenz von unseren Kunden anerkannt wird. Wir schließen daraus auch, dass wir damit unserer Aufgabenstellung als einer klassischen Genossenschaftsbank gerecht geworden sind.

Soweit zu den Zahlen und Ergebnissen für das Jahr 2008. Kurz noch ein Blick auf 2009. Es zeigt sich, dass die turbulenten Zeiten noch nicht vorbei sind. Die Verwerfungen an den Kapitalmärkten sind bei weitem noch nicht behoben. Und wie es daher dann mit unserer heimischen Wirtschaft weitergehen wird, ist wohl noch nie so schlecht zu prognostizieren gewesen, wie zurzeit. Seriöse Aussagen zur voraussichtlichen wirtschaftlichen Entwicklung kann niemand abgeben.

Die deutsche Wirtschaft im Allgemeinen und im Besonderen auch große Teile unserer heimischen Wirtschaft sind aufgrund ihrer hohen Abhängigkeit vom Export stark von dem weltweiten Abschwung betroffen. Aber wir sollten auch nichts dramatisieren. Selbst der erwartete Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 6 % im laufenden Jahr wirft uns lediglich auf den Stand von 2005 oder 2006 zurück. Und so schlecht ging es uns damals nicht. Außerdem ist unsere Wirtschaft strukturell besser aufgestellt, als die vieler unserer europäischen Nachbarn. Wir haben keine Immobilienblase wie zum Beispiel Großbritannien oder Spanien. Wir bieten Produkte und Verfahren an, die in den Wachstumsregionen der Welt gefragt sind. Und das gilt insbesondere eben für unseren Maschinenbau. Zudem haben wir sehr leistungsfähige und effiziente Unternehmen, die gerade in den letzten Jahren viel Geld in Innovationen und Rationalisierungen investiert haben. Diese Überlegungen verleiten auch uns, uns ein gewisses Maß an Grundoptimismus zu erhalten.

Wie anders könnte man heute Bankgeschäfte und vor allem Kreditgeschäft betreiben, wenn nicht eine große Portion an Zuversicht in die Zukunft vorhanden wäre. Dass es für einzelne Wirtschaftszweige schwierig ist und bleiben wird, davon gehen wir aus und dafür sind wir auch gerüstet. Es können sich alle darauf verlassen, dass wir unseren Teil zur Lösung kommender Probleme und schwieriger Situationen leisten werden. Das Jahr 2009 ist eine Herausforderung für uns Banker, wie sie wohl wenige – ich denke wohl noch niemand – in dieser Weise erlebt hat. Wir sehen uns gerüstet und werden allen ein verlässlicher Partner bleiben. Diesen Anspruch haben wir aber auch an unsere Kunden, das gehört dazu.

Ich komme zum Schluss und da ist zunächst Dank zu sagen an Sie und alle Mitglieder und Kunden unserer Bank für die gute Zusammenarbeit und im vergangenen Jahr das ganz besondere Vertrauen in unsere Bank und unsere genossenschaftliche Organisation.

Ein Dank auch an die Damen und Herren unsere Betriebsrates, mit denen wir ein ausgesprochen konstruktives Verhältnis pflegen.

Unterstützung und insbesondere Ermutigung im Kreditgeschäft, das sei hier ausdrücklich erwähnt, sowie konstruktive Kritik in vertrauensvoller Atmosphäre, dies zeichnet die Zusammenarbeit mit unserem Aufsichtsrat aus, wofür ich mich auch im Namen meines Kollegen, Herrn Dauber, herzlich bedanken.

An dieser Stelle darf ich mich in ganz besonderer Weise bei Herrn Litterst, den wir heute verabschieden werden, bedanke. Sie haben über viele Jahre die Arbeit des Vorstandes begleitet, Sie haben uns kontrolliert, aber vor allem haben Sie uns unterstützt und waren uns mit Ihrem Rat und Sachverstand eine große Hilfe.

Wir danken dem Badischen Genossenschaftsverband Karlsruhe, der DZ-Bank Frankfurt, der Deutschen Bundesbank sowie allen Verbundpartnern ebenso wie den Gemeinden und dem Landkreis, den Kammern und Verbänden für die wiederum erfolgreiche Zusammenarbeit.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben mit Ihnen im vergangenen Jahr wieder vieles erreicht. Wir hoffen und wünschen, dass auch weiterhin die Volksbank Offenburg als Ihren Partner in allen finanziellen Angelegenheiten sehen.