

Bericht des Vorstandsvorsitzenden Richard Bruder zur Vertreterversammlung für das Geschäftsjahr 2009 am 29. April 2010



Richard Bruder, Vorstandsvorsitzender der
Volksbank Offenburg

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

es war – wie Sie gesehen haben einiges los in 2009. Manches hat man in dieser schnelllebigen Zeit schon wieder fast vergessen. Und richtig ist sicher auch, wenn Herr Petersen-Fritz sagt, dass in die Bankenwelt wieder Ruhe eingekehrt sei. Allerdings auch nur dort. Die Finanzkrise – mit ihrem Höhepunkt in 2008 - war nämlich das auslösende Moment für eine beispiellose allgemeine Wirtschaftskrise, wie sie die Welt zuletzt vor neunzig Jahren erlebt hat. Der März des vergangenen Jahres war dabei wohl wirtschaftlich als auch insbesondere stimmungsmäßig der negative Höhepunkt dieser Weltwirtschaftskrise. Hier haben wir wohl auch - gesamtwirtschaftlich betrachtet - wahrscheinlich den Tiefpunkt und gleichzeitig die Wende gesehen. Diese Wende hat aber auch einen Namen und der lautet: „Staatliche Konjunkturprogramme“. In noch nie da gewesener Größenordnung haben alle wichtigen Industrienationen, vorneweg die USA, gefolgt von China, der Bundesrepublik und Japan, wirtschaftliche Stützungsmaßnahmen initiiert, die beispiellos waren. Nach der Bankenrettung hat damit der Staat auch die Wirtschaft im Gesamten vor einem Absturz ins Bodenlose bewahrt. Allerdings war der Preis dafür hoch. Im Gegenzug ist nämlich – wie Sie wissen – die Staatsverschuldung ebenfalls in einem unermesslichen Ausmaß nach Oben gegangen.

Auch die Ortenau konnte sich selbstverständlich diesem massiven Wirtschaftseinbruch nicht entziehen, insbesondere, da die besonders stark betroffenen Branchen wie Maschinen- und Werkzeugbau, Automobilzulieferindustrie und Speditionen hier in unserer Region eine ganz wesentliche Rolle spielen. So war in vielen Betrieben das ganze Jahr 2009 über Kurzarbeit das Mittel der Wahl, um diese schwierige Zeit zu überbrücken. Ausgesprochen erfreulich dabei war, festzustellen, dass nur im äußersten Notfall zur Freisetzung von Mitarbeitern gegriffen werden musste. In den allermeisten Fällen konnte von Entlassungen abgesehen werden und der befürchtete starke Anstieg der Arbeitslosenzahl fand daher nicht statt. Gleichwohl war es wahrscheinlich für viele Unterneh-

men und Unternehmer das schwierigste Jahr, das sie je zu bewältigen hatten. Umsatzeinbrüche von bis zu 60 % waren keine Seltenheit und dennoch, Herr Petersen-Fritz hat es vorher treffend gesagt, alle haben überlegt und rational gehandelt. Und selbst, wenn sicherlich die Nerven bei dem ein oder anderen gelegentlich blank gelegen haben, wenn die Auftragsstornierungen in einem Monat höher waren als der Auftragseingang, selbst dann gab es weder Panik noch unüberlegten Aktionismus.

Auch für uns Banken, vor allem für diejenigen, die dem Mittelstand als Kreditgeber zur Verfügung stehen, war 2009 eines der schwierigsten Jahre. Kredit zu vergeben heißt, Vertrauen in die Zukunft zu haben. Und noch nie waren Kreditentscheidungen auf dem Hintergrund derart unsicherer Rahmenbedingungen zu treffen. 2009 war begleitet von zum Teil dramatisch schlechten Unternehmensnachrichten. Damit einher gingen Ratingverschlechterungen in gravierendem Umfang. Und hier galt es nun, Flagge zu zeigen. Und im Sinne unserer Verantwortung für die Region können wir für uns feststellen, dass wir hinsichtlich unserer Kreditvergabepolitik keine Veränderungen vorgenommen haben. Herr Petersen-Fritz hat bereits vorhin das Notwendige dazu gesagt. Ich möchte dies anhand einiger Zahlen zu unserem Kreditgeschäft untermauern:

Die Entwicklung unseres Kreditgeschäftes verlief - rein von den Zahlen her betrachtet - moderat, mit einem Wachstum von 1,2 % auf rund 935 Mio. Euro. Dabei überwiegen die Firmenkredite mit 523 Mio. Euro das Privatkundenkreditgeschäft mit 469 Mio. Euro. Das ist bei vielen vergleichbaren Volksbanken und Sparkassen umgekehrt.

Neue Kredite haben wir mit insgesamt 230 Mio. zugesagt. Wie Sie sehen, über die letzten Jahre Kontinuität auf der ganzen Linie. Von den Neuzusagen entfiel der größte Teil auf das Firmenkundengeschäft mit rund 180 Mio. Aufgrund relativ hoher Tilgungen und vor allem aufgrund nicht ausgenutzter offener Kreditlinien war das Wachstum im Firmenkundengeschäft nicht gerade überschwänglich, aber eben auch Ausdruck einer äußerst schwachen Investitionstätigkeit in 2009. Gerade die offenen Kreditlinien zeigen, dass unsere Kunden mit ausreichender Liquidität versorgt waren und ihnen erhebliche Liquiditätsreserven in Form zugesagter aber nicht in Anspruch genommener Kredite zur Verfügung gestanden haben. Dies zeigt aber auch, dass die Kreditnachfrage bzw. der Kreditbedarf eigentlich nicht das große Thema war. Es war die unsichere und zwischendurch kaum kalkulierbare wirtschaftliche Entwicklung, die uns alle beschäftigt hat. Sie, meine sehr geehrten Damen und Herren, soweit Sie Unternehmen führen, haben festgestellt, dass wir uns in einem Punkt geändert haben. Und das schlug sich in unserem Bedürfnis nieder, von Ihnen zeitnahe Informationen zu erhalten. Es haben - zumindest in den schwierigen Branchen - deutlich mehr und intensivere Gespräche stattgefunden - keine Frage. Und wenn bisher halbjährliche betriebswirtschaftliche Auswertungen ausreichend gewesen sind, so forderten wir - in Einzelfällen - eine monatliche Unterrichtung über die Situation des Unternehmens ein. Das war für beide Seiten - für Sie und für uns - äußerst anstrengend. Es war auch nicht immer vergnügungssteuerpflichtig aber ich denke, wir haben dies in gegenseitigem Respekt bisher gut gemeistert. Eines ist uns dabei natürlich auch klar: Wir sitzen alle in einem Boot und wenn unsere Unternehmenskunden ein Problem haben, haben wir es im Zweifel auch. Daher stand und steht an vorderster Stelle das Bemühen, ein solcherart erkanntes, gemeinsames Problem auch gemeinsam zu lösen. Jeder in seiner Verantwortung, aber im-

mer das gemeinsame Ziel, den Erhalt und die Weiterentwicklung des Unternehmens vor Augen.

Dass wir auf dem Hintergrund eines im Vergleich zu anderen Banken relativ starken Firmenkreditgeschäftes in der jetzigen Wirtschaftskrise besonders exponiert sind, ist so zu sagen selbstverständlich. „Wenn nicht jetzt, wann dann“, so möchte man sagen. Und darauf weist uns auch – wie wir noch hören werden – die Verbandsprüfung recht deutlich hin. Andererseits dürfen wir – wie in den Jahren zuvor – feststellen, dass sich unser Aufwand für die Abschirmung von Kreditrisiken seit Jahren auf relativ bescheidenem Niveau bewegt und dadurch die Leistungsfähigkeit der Bank nicht übermäßig strapaziert wird. Die Finanzierung des Mittelstandes ist und bleibt ein wesentliches Merkmal unserer Geschäftspolitik – auch in gelegentlich etwas ungemütlicheren Zeiten. Und Herr Dauber und ich freuen uns natürlich, dass wir in unserem Aufsichtsrat die entsprechende Rückendeckung erfahren. Unser Aufsichtsratsvorsitzender hat dies vorher mit sehr deutlichen Worten zum Ausdruck gebracht. Diese Geschäftspolitik ist eine Gemeinsame, von Vorstand und Aufsichtsrat, die auch gemeinsam ge- und gelegentlich auch ertragen wird. Im Übrigen ist diese Geschäftspolitik nichts weniger als der Ausdruck unseres genossenschaftlichen Selbstverständnisses.

Kommen wir noch kurz zu einem weniger spektakulären aber vom Volumen her doch bedeutenden Teil unseres Kreditgeschäftes, den Wohnbaukrediten. Hier haben wir mittlerweile ein Volumen von 330 Mio. erreicht. Das Neugeschäft betrug rund 79 Mio., was einem Wachstum von 40 % entspricht. Hier zeigt sich, dass einige Mitbewerber aus dem Markt ausgeschieden sind, Stichwort: „Hypothekenbanken“ und es gibt auch einige, die bei diesem ausgesprochen niedrigen Zinsniveau nicht mehr konkurrenzfähig sind. Zehnjährige Zinsfestschreibungen zu guten Konditionen sind heute am Markt nicht mehr so leicht zu haben. Wir können diese anbieten und das ist sicherlich auch ein Grund, weshalb wir im Neugeschäft so stark sind. Dieses starke Neugeschäft spricht aber auch für eine konsequente, an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden orientierten Beratung, die insbesondere auch das etwas mühsame und für uns wenig lukrative Geschäft mit der Beantragung von Förderkrediten verschiedenster Art, Stichwort „Familienförderung“, „Erneuerbare Energien“ und ähnliches beinhaltet. Wir tun dies für unsere Kunden gerne, weil es eben auch mit dazugehört. Auch mit dazu gehört, dass wir für unsere Privatkunden keine Baufinanzierungen machen, die auf wackeligen Beinen stehen. Die eigenen vier Wände sollen nicht zum finanziellen Albtraum werden. Dies zu verhindern, sehen wir als unsere Aufgabe an. Und dass uns das gelingt und zwar im wohlverstandenen Interesse unserer Kunden, zeigt die Ausfallquote im Wohnungsbau, die nahe Null liegt. Ich denke, damit kann nicht nur die Bank zufrieden sein, sondern das können auch unsere Kunden, insbesondere diejenigen, denen wir auch ein Mal von einer Baufinanzierung abraten mussten.

Soweit zum Kreditgeschäft als dem zurzeit exponiertesten Standbein unseres Geschäftes.

Es gibt aber auch das Gegenstück dazu: Die Vermögensanlagen. Wie war die Ausgangslage für Leute, die Geld anzulegen hatten? Die Zinsentwicklung 2009 war geprägt von einem sehr deutlichen Rückgang der kurzfristigen Zinsen. Lagen die Zinsen für Tagesgeld Anfang 2009 noch bei knapp 3 %, so fielen sie auf einen Satz von ca. 0,5 %. Die Zinsen für längerfristige Anlagen verzeichneten hingegen einen moderaten Ans-

stieg, so dass die Zinskurve insgesamt einen steileren Verlauf genommen hat.

Sehr spannend zu beobachten war die Entwicklung am Aktienmarkt. Nachdem im März 2009 der Tiefpunkt mit ca. 3.600 Punkten erreicht war, setzte der Aktienmarkt weltweit zu einer Aufholjagd an und der DAX beendete das Jahr 2009 mit überraschenden 6000 Punkten bzw. einem Kursgewinn von über 60 %. Hier konnte man zweifellos richtig Geld verdienen – aber wer hat sich das schon getraut? Für die meisten unserer Kunden war es ein teilweises Aufholen der in 2008 erlittenen Kursverluste, aber auch das war ja schon ein Erfolg.

In Zahlen heißt dies bei uns, dass die Vermögensanlagen ein Volumen von 1,86 Mrd. erreicht haben, das sind 3,3 % mehr als im Vorjahr. Bei den reinen Bankeinlagen, die rund 1,2 Mio. betragen, ist es uns gelungen, das hohe Niveau des Vorjahres halten. Auch die starken Mittelzuflüsse aus dem Privatkundengeschäft, die im Rahmen der Vertrauenskrise 2008 von anderen Banken zu uns transferiert wurden, konnten wir halten.

Das Wachstum bzw. der Wertzuwachs schlug sich in 2009 vor allem in den Kundendepots nieder. Die Depotwerte unserer Kunden stiegen um fast 10 % auf über 400 Mio. und auch die Mandate für die Vermögensverwaltungen im Private Banking konnten um über 10 % gesteigert werden. 2009 erhielten wir wieder einen Private-Banking-Award von der DZ-Bank. Für uns auch eine Bestätigung, dass sich unser Private-Banking-Konzept mit unserem Best-Select- und Best-Advice-Ansatz erfolgreich im Markt etabliert hat.

Mit einem Wertpapierumsatz von rund 200 Mio. erreichen wir wieder vorderste Plätze bei Union-Investment und der DZ Privatbank Schweiz und auch hier wurden wir wieder ausgezeichnet.

Diese Erfolge sind nicht zufällig. Einen wesentlichen Faktor dieser positiven Entwicklung sehen wir in unseren Betreuungskonzepten. Diese stellen schon immer die Ziele und Wünsche unserer Kunden in den Vordergrund und stehen damit auch im Einklang mit den Forderungen des Verbraucherschutzes. Wir haben daher bei unseren Beratungsprozessen auch keinen Anpassungsbedarf an die neuen gesetzlichen Bestimmungen - diese grundsätzlichen Anforderungen waren für uns schon immer selbstverständlich. Aber nicht nur die Beratungs- und Betreuungskonzepte allein, auch ein klares und überschaubares Produktangebot mit klaren Anlageempfehlungen geben unseren Kunden die Sicherheit, die für sie richtige Entscheidung zu treffen. Unsere Berater halten hier nur geprüfte Produkte von den besten Produktlieferanten in Deutschland vor.

Zu diesen Produktlieferanten gehören zum Beispiel die Union-Investment, die von der Zeitschrift Capital gerade zum achten Mal in Folge als bestes Investmenthaus ausgezeichnet wurde und die Nummer Zwei in Deutschland ist. Aber auch die R+V-Versicherung und die BauSparkasse Schwäbisch Hall zählen beide zu den Top-Unternehmen in Deutschland. Und mit der Dr. Jens Erhard Kapital AG können wir unseren Kunden den unabhängigen Top-Vermögensverwalter in Deutschland schlechthin offerieren. Abgerundet wird das Ganze durch Informationen im Rahmen unserer Mitgliederversammlungen und diversen Kundenveranstaltungen, wobei hier der gemütliche Teil nicht ganz unwesentlich ist.

All diese Faktoren und Maßnahmen tragen dazu bei, dass unsere Kunden die Gewissheit haben, bei uns eine gute Beratung zu bekommen. Wir wenden hier die allergrößte Mühe auf, was sich auch darin bemerkbar macht, dass sich die Beschwerden wegen angeblicher Falschberatung sehr in Grenzen halten. Um die Zahl zu benennen brauche ich nicht Mal die Finger einer Hand. Und diese Fälle sind – nach unserer Einschätzung – alle nicht gerechtfertigt. Insoweit nervt uns die permanente öffentliche Diskussion über die Beratungsqualität von Banken natürlich schon. Vor allem die Tatsache, dass alle über einen Kamm geschoren werden und man sich keine Mühe für Differenzierungen macht. Vor allem unseren Beraterinnen und Beratern gehört gelegentlich unser Bedauern, nämlich dann, wenn sie pauschal als raffgierige Provisionsjäger dargestellt werden und angeblich nur Produkte verkaufen, die ihnen die höchsten Provisionen einbringen. Das empfinden wir in höchstem Maße als unfair und es entspricht auch nicht – zumindest bei uns – der tagtäglich geübten Praxis. Natürlich bekommen wir als Bank Provisionen wenn wir einen Wertpapierfonds verkaufen oder ein Zertifikat oder eine Lebensversicherung oder einen Bausparvertrag. Wir machen Geschäfte, was sonst. Und für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir auch ein leistungsbezogenes Vergütungssystem. Sie partizipieren an diesen Erträgen. Aber das Ganze hält sich natürlich in Grenzen und Keiner ist darauf existenziell angewiesen. Es ist das Sahnehäubchen obendrauf.

Einen wichtigen Platz in der Privatkundenberatung nimmt nach wie vor das Thema „Vorsorge“ ein. Mit einem vermittelten Bauspargeschäft von 44 Mio., 35 Mio. vermittelten Lebensversicherungen und einem herausragenden Ergebnis bei der Vermittlung von Sach- und Krankenversicherungen waren wir wiederum sehr erfolgreich unterwegs.

Ein weiteres, wichtiges Standbein für unser Provisionsergebnis ist der Zahlungsverkehr. Hier verzeichnen wir insbesondere beim kartengestützten Zahlungsverkehr sehr große Erfolge. Dies ist der einzige Bereich, bei dem wir mit unserer Tochtergesellschaft, der First Cash Solution GmbH, bundesweit antreten und ich denke, die Händler bzw. die Handelsketten für die wir diese Geschäfte abwickeln, sprechen für sich. Wir werden in 2010 diese Tochtergesellschaft mit Hilfe der DZ-Bank und einem weiteren genossenschaftlichen Verbundunternehmen zum zentralen genossenschaftlichen Zahlungsverkehrsunternehmen für das kartengestützte Händlergeschäft weiterentwickeln, dann allerdings als Minderheitsgesellschafter aber mit sehr interessanten Ertragschancen für unsere Bank.

Eine weitere Ertragsquelle ist dagegen 2009 zum Erliegen gekommen bzw. hat keine attraktiven Margen mehr gebracht. Es war der kurzfristige Geldhandel unter Banken, den wir deshalb auch eingestellt haben. Daher ist bei unserer Bilanzsumme auch ein Rückgang um rund 90 Mio. zu verzeichnen. Wir haben hier die entsprechende Geldaufnahme bei der Europäischen Zentralbank in dieser Größenordnung zurückgefahren und ebenfalls dann die Forderungen gegenüber Kreditinstituten. Das heißt, das Kundengeschäft blieb davon unberührt.

Kommen wir zu unserer Ertragslage in 2009: Das Zinsergebnis war ausgesprochen erfreulich. Dies lag jedoch weniger an den Preisen, die wir erzielen konnten als vielmehr an der Zinsstruktur bzw. dem niedrigen Zinsniveau und der etwas steileren Zinskurve, die traditionell für uns ein

besseres Zinsergebnis ergibt. Wenn die Zinsen wieder steigen wird das Ergebnis wieder entsprechend schlechter ausfallen.

Erfreulich auch das Provisionsergebnis mit 15,3 Mio. Die Zusammensetzung hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Zahlungsverkehr und Zahlungssysteme sind hier die wichtigsten Positionen mit rund 6,9 Mio. , gefolgt vom Vermittlungsgeschäft im Verbund mit 4,35 Mio. und dem Wertpapiergeschäft mit 2,95 Mio. Insgesamt ist die Ertragslage weiterhin gut. Der Zinsüberschuss und der Provisionsüberschuss sind nicht unerheblich gestiegen. Gestiegen sind aber auch die Verwaltungsaufwendungen, insbesondere die Personalaufwendungen. Hier erfolgte eine Sonderdotierung für Pensionsrückstellungen als Vorgriff auf die im nächsten Jahr geforderte Neubewertung im Rahmen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes.

Bemerkenswert ist die Verbesserung des Bewertungsergebnisses. Sie wissen vielleicht noch, dass im letzten Jahr erhebliche Abschreibungen auf unseren Wertpapierbestand notwendig gewesen sind. Hier konnten wir zum Teil Wertaufholungen verzeichnen. Weiterhin ist in diesem Bewertungsergebnis auch die Risikovorsorge für das Kreditgeschäft enthalten. Auch hier – ich sagte es bereits – eine normale Entwicklung, etwas höher als im Vorjahr aber sicher unspektakulär. In dieser Position sind auch so genannte Vorsorgereserven, auch stille Reserven genannt, enthalten. Letztlich sehen Sie am stark gestiegenen Steueraufwand, dass das Jahr 2009 wieder ein Gutes war, und eines, das an die Jahre zuvor anschließen konnte. Wir sind mit diesem Ergebnis zufrieden.

Vorstand und Aufsichtsrat können Ihnen daher heute wieder eine Dividende von 7 % vorschlagen und eine Rücklagendotierung von 3 Mio. Die stillen Reserven – ich sagte es bereits – konnten wir im Rahmen dieses guten Ergebnisses deutlich dotieren.

Zu diesem erfreulichen Ergebnis haben insgesamt 332 Mitarbeiter beigetragen, drei mehr als im Vorjahr. Davon waren 235 Vollzeitbeschäftigte, 76 Teilzeitbeschäftigte und 21 Auszubildende. Die relativ hohe Zahl an Teilzeitbeschäftigten, die ausschließlich unsere weiblichen Angestellten betrifft zeigt, dass wir sehr bemüht sind, unseren Mitarbeiterinnen die Verbindung von Beruf und Familie zu ermöglichen. Neben Kostenzuschüssen zur Kinderbetreuung haben wir diverse Zeitarbeitsmodelle zur Verfügung, Tages- und Wochenarbeitszeitmodelle, Job-Sharing und ähnliches. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön des Vorstandes für die hohe Leistungs- und Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es war für alle ein aufregendes, anstrengendes und gelegentlich auch ziemlich stressiges Jahr. Wir alle standen mit unserer Arbeit in der öffentlichen Diskussion, die wir so nicht gewohnt waren.

Was erwarten wir für dieses Jahr? Gesamtwirtschaftlich geht man von einem moderaten Aufschwung aus. In Deutschland sollen es etwa 1,7 % werden. Die große Hoffnung liegt auf den so genannten BRIC-Staaten, das heißt, Brasilien, Russland, Indien und China. Und wenn sich die USA erholen sollten, dann könnten wir Ende 2010 ziemlich durch sein. Gestützt werden diese positiven Erwartungen einmal durch den Ifo-Geschäftsindex, der seit Monaten nach Oben zeigt. Daneben zeigen zwei weitere Indikatoren eine Erholung an: Zum einen die Entwicklung des Rohölpreises, der deutlich angezogen hat und als ebenfalls bemerkenswert gilt der Anstieg des Nickelpreises. Nickel ist notwendiger Be-

standteil bei der Edeltahlerzeugung und ist damit ebenfalls ein Indiz für eine weitere konjunkturelle Erholung.

Was bedeutet dies für unsere Region und damit für uns als Volksbank? Nach allem, was wir von unseren großen Kunden hören, ist auch hier wieder verhaltener Optimismus eingeleitet. Der Auftragseingang ist leicht im Steigen begriffen – auf allerdings noch relativ niedrigem Niveau. Das deckt sich auch mit den Ergebnissen der Mittelstandsumfrage der DZ-Bank, die im März durchgeführt wurde und 1.500 mittelständische Unternehmen aller Branchen befragt wurden. Diese Ergebnisse stimmen zuversichtlich, dass sich die wirtschaftliche Erholung in Deutschland fortsetzen wird. Insbesondere die Geschäftserwartungen sind so optimistisch wie lange nicht mehr, wobei die stärkste Dynamik in den exportorientierten Industriebranchen herrscht. Diese hat es ja auch am stärksten erwischt. Wir werten das Ergebnis als weitere Bestätigung dafür, dass die Fortsetzung des Aufschwungs in Deutschland nun nicht mehr grundsätzlich in Zweifel steht. Die Wende ist wohl geschafft und das Größte scheint wohl vorbei zu sein. Wie stark und nachhaltig dies sein wird, muss jedoch offen bleiben und kann zur Zeit überhaupt nicht abgeschätzt werden. Insbesondere die hohe Staatsverschuldung wichtiger Abnehmerländer, Stichworte sind hier Griechenland, Portugal, Spanien und Italien, setzen hier Grenzen und zeigen neue Gefahren auf. Gerade das Drama um Griechenland zeigt, wie hoch nervös alle Akteure sind. Zu fürderst die Kapitalmärkte, die mit einer massiven Erhöhung der Risikoprämien für griechische Staatsanleihen reagieren und damit eine Refinanzierung der griechischen Staatsschulden am Kapitalmarkt fast unmöglich machen. Die übrigen Euro-Staaten werden helfen, weil nichts anderes übrig bleibt. Und es wird sich dann wohl auch wieder beruhigen. Aber es ist eben ein deutliches Zeichen, auf welchem unsicherem Boden wir uns zurzeit noch bewegen. Aber wir denken dennoch, dass der sich abzeichnende Aufschwung nicht grundsätzlich in Frage gestellt ist.

Was wir uns nicht wünschen, ist die diskutierte, allgemeine Bankenabgabe. Dahinter steckt die Überlegung, dass die Banken in der Krise die Allgemeinheit viel Geld gekostet haben und jetzt einen Teil des Geldes wieder zurückzahlen sollen. Damit soll ein zusätzliches Sicherungssystem für Banken aufgebaut werden. Meine Damen und Herren, wir sind dezidierte Verfechter dafür, dass die Haftung wie bisher innerhalb der Bankensektoren stattfinden sollte. Sparkassen sollen sich untereinander helfen, wir Genossenschaftsbanken genau so und die Privatbanken sollen sich ebenfalls um sich kümmern. Wir können doch nicht als hier regional tätige Bank für internationale Geschäfte von Großbanken in Haftung genommen werden. Und genau so ist es ein Unding, dass wir als Genossenschaftsbanken das bezahlen sollen, was andere angerichtet haben. Wir als Volksbanken sind gut durch die Krise gekommen und unsere DZ-Bank, die sicherlich stärker betroffen war, haben wir Volks- und Raiffeisenbanken selbst mit einer massiven Kapitalerhöhung gestützt. Wir sind damit die einzige Bankengruppe, die gänzlich ohne Staatshilfe ausgekommen ist. Wir halten dies für äußerst bemerkenswert – im positiven Sinn – und hoffen, dass die große Politik sich dieser Meinung tendenziell anschließen wird. Zwei Mal zahlen können wir nicht. Es sollte genügen, wenn wir ohne fremde Hilfe durch diese beispiellose Krise hindurch kommen. Denn dass es gar so glimpflich für uns abgehen könnte, davon sind wir noch nicht so ganz überzeugt. 2010 ist sicherlich ein nochmals schwieriges Jahr, in das wir – wie man so schön sagt – gut gerüstet hineingehen. Unsere Ertragslage ist und bleibt stabil. Das zei-

gen die ersten vier Monate ganz deutlich, so dass wir auch Größeres wegstecken können. Aber für Andere möchten wir eben nicht einstehen.

Ich komme zum Schluss und da ist zunächst Dank zu sagen an Sie und alle Mitglieder und Kunden unserer Bank für die gute und ich denke auch erfolgreiche Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Wir danken Ihnen für das ganz besondere Vertrauen in unsere Bank und unsere genossenschaftliche Organisation. Ein Dank geht auch an die Damen und Herren unseres Betriebsrates, mit denen wir ein konstruktives und vertrauensvolles Verhältnis pflegen. Besonders erwähnenswert und nicht selbstverständlich ist die Unterstützung, die wir durch unseren Aufsichtsrat erfahren. Konstruktive Kritik in vertrauensvoller Atmosphäre, dies zeichnet unsere Zusammenarbeit aus, wofür wir uns herzlich bedanken dürfen. Wir danken dem Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband, der DZ-Bank Frankfurt, der Deutschen Bundesbank sowie allen Verbundpartnern ebenso wie den Gemeinden, dem Landkreis, den Kammern und Verbänden für die wiederum erfolgreiche Zusammenarbeit. Ein Dank gilt auch den Damen und Herren der Presse für die ausgesprochen faire journalistische Begleitung unserer Arbeit im vergangenen Jahr.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben miteinander ein anspruchsvolles – gelegentlich auch aufregendes – aber insgesamt doch erfolgreiches Jahr hinter uns gebracht. Wir hoffen und wünschen, dass Sie unser Bemühen in dem Licht sehen, das ich heute versucht habe, Ihnen aufzuzeigen. Nämlich Ihr Partner in allen finanziellen Angelegenheiten zu sein. Nochmals herzlichen Dank für Ihr Vertrauen im vergangenen Jahr und auf ein hoffentlich etwas unaufgerechteres 2010.