

Offenburg, 26. April 2007

Erfolgreiche Entwicklung – Bilanzsumme wieder um 3,3 % gestiegen

Bericht des Vorstandes (Dir. Bruder) zur Vertreterversammlung für das Geschäftsjahr 2006

Fast könnte man meinen, wir lebten hier auf einer Insel der Seligen, heile Welt, wohin man schaut. Lebensfreude und eine vitale Wirtschaft, beides kommt hier in der Ortenau zusammen und macht unsere Region so attraktiv. Lebensfreude, ausgedrückt durch einen ausgesprochen hohen Freizeitwert, landschaftliche Schönheit, gutes Essen und Trinken, nicht zuletzt sehr deutlich beeinflusst durch das nahe liegende Elsass. Auf der anderen Seite eine florierende, ausgeprägt mittelständische Wirtschaft. Dies wiederum schafft Einkommen und Beschäftigung. Eine solche Situation ist natürlich auch eine sehr gute Basis für Bankgeschäfte, sowohl im Bereich der Privatkunden als auch der Firmenkunden. Das wissen natürlich nicht nur wir sondern alle anderen, die auf diesem Feld tätig sind ebenso. So hat der Wettbewerb auf dem Finanzdienstleistungssektor auch hier bei uns nochmals zugenommen. Der Kampf, insbesondere um den Privatkunden hat sich unvermindert fortgesetzt. Insbesondere initiiert durch die reinen Privatkundenbanken. Aber auch im Firmengeschäft melden sich Konkurrenten zurück, die sich in den vergangenen Jahren doch sehr deutlich zurückgehalten haben, insbesondere die Großbanken haben den Mittelstand wieder entdeckt – Mal sehen, wie lange das anhält. Für eine Universalbank wie die Volksbank Offenburg, die alle Bereiche des Bankgeschäfts sowohl im Privat- als auch im Firmenkundengeschäft anbietet und dies auch für alle Bevölkerungsgruppen und alle Branchen und Größenordnungen im Firmenkundengeschäft ist dies keine ganz einfache Situation.



Direktor Bruder beim Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2006

Dass wir uns dennoch wiederum ausgezeichnet im Markt gehalten haben, liegt an der klaren Fokussierung unseres Marktauftritts. Wir setzen auf Kompetenz, Beratung und Service einerseits sowie auf Kontinuität in der Geschäftspolitik und Verlässlichkeit als Finanzpartner andererseits. Dass diese Geschäftspolitik auch im vergangenen Jahr wieder erfolgreich war zeigen die erzielten Ergebnisse. Im Geschäftsbericht, den wir Ihnen zugesandt haben, ist dies im Detail aufgegliedert und nachzulesen. Ich darf mich daher auf einige wesentliche Ergebnisse und Entwicklungen beschränken. Insgesamt war es wiederum ein gutes Jahr für uns mit Steigerungsraten sowohl im Kreditgeschäft als auch im Einlagengeschäft, was sich in der Erhö-

hung der Bilanzsumme bzw. des Geschäftsvolumens um 3,3 % niederschlägt.

Betrachten wir zunächst das **Kreditgeschäft**: Insgesamt eine stabile Situation mit einem – wenn auch bescheidenen – Wachstum von 1,3 %. In der Gesamtbetrachtung sieht man kaum Bewegung in den einzelnen Laufzeitbereichen, tendenziell aber eine Zunahme der Darlehen bei gleichzeitigem geringfügigem Rückgang im Kontokorrentbereich. Allerdings steht hinter diesen Zahlen eine Zusage an neuen Krediten von insgesamt 184 Mio. Euro.

Ein Großteil hiervon mit rund 147 Mio. neuen Zusagen entfällt auf das Firmengeschäft. Hier war eine deutliche Belebung beim produzierenden Gewerbe sowie im Bau- und Ausbaugewerbe festzustellen. Demgegenüber war und ist die Situation im Handel und im Gastgewerbe weiterhin schwierig. Aufgrund der insgesamt positiven Entwicklung hat sich die Nachfrage nach Investitionskrediten deutlich belebt, während die Inanspruchnahme kurzfristiger Kredite aufgrund der teilweise sehr guten Liquiditätssituation der Unternehmen geringer ausfiel. Unser hohes Zusagevolumen zeigt, dass wir unsere Kreditvergabepolitik nicht verändert haben. Insbesondere haben wir uns auch nicht nur auf unsere ganz großen und bonitätsmäßig hervorragend aufgestellten Kunden konzentriert. Wir haben die gesamte Bandbreite des gewerblichen Mittelstandes wiederum bedient und zweifellos alle vertretbaren Kreditwünsche erfüllt – unabhängig davon, ob es sich um große oder kleine Unternehmen gehandelt hat.

Zweifellos gab es auch in 2006 wieder Unternehmen, die in schwieriges Fahrwasser geraten sind. Auch hier haben wir das uns Mögliche getan und konnten mit unserem Spezialistenteam mithelfen, so manches Unternehmen wieder zu stabilisieren. Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben in der Vergangenheit durch den gezielten Aufbau einer Abteilung für schwierige Fälle mittlerweile eine Kompetenz entwickelt, die ihresgleichen sucht. Natürlich sind hier nicht immer nur angenehme Gespräche zu führen und gelegentlich liegen die Nerven auch ziemlich blank aber qualifiziert Unternehmen aus der Krise zu begleiten, das können wir richtig gut.

Man kann es auch anders machen. Hier ist insbesondere ein Instrument in Mode gekommen, Sie haben davon schon gehört, man kann sich so zu sagen freikaufen, indem man schwierige bzw. Not leidende Engagements verkauft. Vorstand und Aufsichtsrat sind sich einig, dass dies nicht unser Weg sein kann. Wir bleiben im Boot, auch wenn es schwierig wird.

Insgesamt haben wir unsere seit Jahren praktizierte Kreditpolitik im Firmengeschäft weiter fortsetzen können. Dies auch im Hinblick auf die Risikosituation in diesem Segment, die seitens des Badischen Genossenschaftsverbandes weiterhin nicht unkritisch gesehen wird. Auch dieses Jahr werden Sie im zusammengefassten Prüfungsergebnis die Anmerkung hören, dass der Anteil großer Kredite hoch ist und bei diesen Krediten teilweise ungesicherte Kreditteile bestehen, die weiterhin deutlich über den Verbandsvergleichswerten liegen. Aber das ist nun Mal unser Geschäft hier in der Ortenau und dabei wollen und werden wir auch bleiben. Und mit Genugtuung dürfen wir auch feststellen, dass die latenten Risiken zweifellos höher sind als bei anderen Banken. Die tatsächlich eingetretenen Risiken jedoch seit Jahren - und auch dieses Jahr – unter den Werten vergleichbarer Volksbanken liegen.

Im vergangenen Jahr haben wir uns verstärkt bemüht, nicht nur Produktlieferanten zu sein, sondern uns als strategischer Partner für unsere Firmenkunden zu empfehlen. Ein besonderes Augenmerk gilt hierbei dem Thema Nachfolge in Familienunternehmen. Wir können erfreut feststellen, dass der Generationswechsel, der derzeit voll im Gange ist, in den meisten Fällen aus den Eigentümerfamilien heraus möglich ist. Für diese Nachfolgenera-

tion, die bereits in der Geschäftsführung tätig ist oder auf dem Sprung hierzu, haben wir im vergangenen Jahr ein „Netzwerk Zukunft“ ins Leben gerufen, um für diesen Personenkreis Kontakte und Erfahrungsaustausch zu ermöglichen.

Das **Firmengeschäft** war und ist ein Kerngeschäftsfeld unserer Bank und dies zeigt auch die Struktur im Verhältnis zum Privatkundengeschäft, bei der mit 55 % die Firmenkredite überwiegen, was für eine Volksbank eher ungewöhnlich ist.

Unser **Privatkreditgeschäft** mit einem Volumen von 431 Mio. ist ebenfalls gewachsen, jedoch ausschließlich bei der Wohnbaufinanzierung. Und zwar um 3,3 % auf nunmehr 308 Mio. Euro. Hinter dieser Zahl stehen 710 neue Finanzierungen mit einem Gesamtzusagevolumen von 46 Mio. Euro. Im Vordergrund stand – wie im Vorjahr auch – das selbst genutzte Wohneigentum, während der reine Mietwohnungsbau eine geringere Rolle gespielt hat.

Besonderen Wert legen wir auf eine umfassende und qualitativ hochwertige Beratung. Dabei ergibt sich als Resultat in den meisten Fällen eine sehr individuelle Baufinanzierung, die alle Möglichkeiten moderner Baufinanzierung umfasst, einschließlich der aktuellen Förderprogramme des Staates, insbesondere im Bereich der Sanierung und der Energieeinsparung. Ergänzt wird unser Baufinanzierungsgeschäft durch die eigene Entwicklung und Vermarktung kleinerer Baugebiete. Als Bauträger agieren wir jedoch nicht.

Zu dem anderen, wesentlichen Standbein unseres Geschäfts, den **Vermögensanlagen** lässt sich folgendes sagen:

Die private Geldvermögensbildung unserer Kunden setzte sich auch im vergangenen Jahr dynamisch fort. Die gesamten Vermögensanlagen wuchsen um rund 5,9 % auf über 1,8 Mrd. Euro. Hierbei entwickelten sich die Zuwächse bei unseren eigenen Bankanlageprodukten mit 2,7 % auf über 1,2 Mrd. Die Struktur unserer Einlagen hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht unwesentlich hin zu Termin-, Sichteinlagen und Inhaberschuldverschreibungen verschoben, während die Spareinlagen einen relativ kräftigen Rückgang zu verzeichnen hatten.

Neben diesen 1,2 Mrd. eigenen Anlagen betreuen wir ein Kundendepotvolumen von 386 Mio. sowie weitere Vermögensanlagen, insbesondere bei Versicherungen und der Bausparkasse mit 214 Mio. Hinter der Entwicklung des Depotvolumens mit einem Wachstum von rund 36 Mio. steht ein Wertpapierumsatz von insgesamt 292 Mio. Bemerkenswert ist, dass die fondsgebundenen Wertpapieranlagen deutlich den größten Teil ausmachen. Dies sieht man natürlich auch an der Struktur der Kundendepots, wo Aktien und festverzinsliche Wertpapiere gerade Mal noch je 10 % ausmachen und die Fonds mit 75 % ganz deutlich den Vorzug genießen. Bemerkenswert auch noch der steile Anstieg der Zertifikate in der Beliebtheit der Anlageformen mit 20 Mio. Volumen und einer Wachstumsrate von 100 %.

Auch bei den Vermögensanlagen sehen wir unsere herausragende Aufgabe in einer qualitativ hochwertigen Beratung. Einer der Schwerpunkte unserer Beratungstätigkeit war in 2006 die Vorsorgeberatung aber auch die Vorbereitung unserer Kunden auf den halbierten Sparerfreibetrag in 2007. Nachhaltig konnten wir unsere Beratungskompetenz beim Abschluss der Riester-Rente mit 2.000 Abschlüssen unter Beweis stellen. Aber auch die klassischen Vorsorgeprodukte wie Lebensversicherungen mit 55 Mio. und Bausparverträge mit 45 Mio. Vertragsvolumen unterstreichen die nachhaltige, umfassende und von einer Gesamtbetrachtung der individuellen Vermögensverhältnisse ausgehenden Beratung. Über 50.000 Beratungstermine wurden von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wahrgenommen.

Unser drittes Standbein, der **Zahlungsverkehr**, entwickelt sich weiter positiv, wobei eine deutliche Verschiebung vom klassischen Zahlungsverkehr hin zu den elektronischen Bankdienstleistungen offensichtlich ist. Ein Trend, der sich in den letzten Jahren noch verstärkt hat. Bei steigenden Buchungspostenzahlen insgesamt ist das Papier weiter auf dem Rückzug. Bei rund 4,5 Mio. Buchungsposten sind gerade noch 930.000 beleghaft. Deutlich wird das bei den mittlerweile 15.300 online geführten Kontokorrentkonten, wo über 1,8 Mio. Überweisungen papierlos getätigt werden.

Darüber hinaus sind wir auch Partner für bundesweit tätige Händler bzw. Handelsketten, denen wir eigene Terminals zur Verfügung stellen. Zurzeit sind fast 2.000 Geräte im Einsatz worüber im vergangenen Jahr rund 7,6 Mio. Transaktionen gelaufen sind. Das kartengestützte Zahlen, verbunden mit einem professionellen Cash-Management für die Händler ist eine Domäne unserer Bank und hier haben wir zweifellos auch eine herausgehobene Stellung unter den Volksbanken. Im Übrigen ist das auch der einzige Geschäftsbereich, wo wir die Region verlassen und bundesweit tätig sind.

Was heißt das nun alles in **Ertrag und Aufwand**? Die Entwicklung des Zinsergebnisses zeigt deutlich, dass aufgrund des höheren Kreditvolumens die Zinserträge auch gestiegen sind auf 62,4 Mio. Dem gegenüber haben wir für die Einlagen nicht nur absolut sondern auch relativ mehr bezahlt, so dass sich letztendlich ein um rund 1,5 Mio. geringeres Zinsergebnis ergeben hat. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass durch den Konkurrenzdruck die Preise für uns schlechter geworden sind. Aber auch die Zinsstruktur hat uns zu schaffen gemacht. Erstmals seit vielen Jahren ist der Unterschied zwischen kurz- und langfristigen Zinsen äußerst gering. Die Ausnutzung dieses Unterschiedes war und ist ein nicht unwesentlicher Teil unseres Zinsgeschäftes, die so genannte Fristentransformation. Wenn allerdings wie zur Zeit dieser Unterschied schrumpft, das heißt, fast gleiche Zinsen für kurz- und langfristiges Geld bezahlt werden, dann sind hier die Möglichkeiten für uns eben deutlich geringer und gehen sogar gegen Null.

Erfreulicher ist das Ergebnis im Provisionsgeschäft, wo wir insgesamt eine Steigerung der Erträge um 6,9 auf rund 12,8 Mio. Euro erzielt haben. Deutlich zu sehen ist der bedeutende Teil aus dem Bereich der Zahlungssysteme mit 5,7 Mio., gefolgt vom Wertpapiergeschäft mit über 3 Mio. und dem Vermittlungsgeschäft mit unseren Verbundpartnern mit rund 2,3 Mio. Euro.

Unsere Ertragslage sieht danach wie folgt aus: Dem verminderten Zinsüberschuss mit rund 1,5 Mio. stehen höhere Provisionseinnahmen mit rund 831.000 gegenüber und ebenfalls geringeren Kosten von 490.000 Euro. In den sonstigen betrieblichen Erträgen, stecken in 2006 Körperschaftssteuerguthaben von 4,3 Mio. Euro, die wir allerdings beim Bewertungsergebnis berücksichtigt und in voller Höhe den stillen Reserven zugeführt haben. Daher ist das ausgewiesene Betriebsergebnis vor Bewertung mit 20,2 Mio. um diesen Betrag zu kürzen, so dass das tatsächliche Betriebsergebnis um rund 500.000 € geringer ist als im Vorjahr.

Im Bewertungsergebnis stecken neben diesem Körperschaftssteuerguthaben die notwendige Vorsorge für das Kreditgeschäft und aufgrund der Zinsituation notwendige Abschreibungen auf unser eigenes Wertpapierdepot. Darüber hinaus haben wir weitere, freiwillig Vorsorgemaßnahmen – wie im Vorjahr auch – getroffen. Im Steueraufwand ist das geringere Gesamtergebnis unter Einbeziehung des Bewertungsergebnisses dann sichtbar. Der ausgewiesene Jahresüberschuss bewegt sich auf Vorjahreshöhe.

Der folgende Vergleich mit den Zahlen des Badischen Genossenschaftsverbandes für Banken über 1 Mrd. Bilanzsumme macht unsere Position etwas deutlicher. Im Vergleich mit anderen Volksbanken haben wir eine deutlich niedrigere Zinsspanne mit 2,11 % bezogen auf das durchschnittliche Bilanz-

volumen, was umgerechnet einem Betrag von 1,44 Mio. Minderertrag ausmacht. Im Provisionsgeschäft sind wir in etwa auf gleicher Höhe, tendenziell ein bisschen besser. Die Verwaltungskosten sind deutlich günstiger und zwar um rund 4 Mio. Damit wird insgesamt die vergleichsweise ungünstigere Ertragsseite durch die deutlich bessere Kostensituation überkompensiert. Mit einer Kosten-/Ertragsquote von 63,7 % liegen wir insgesamt deutlich über dem Durchschnitt und auch deutlich besser unter dem für alle Banken angestrebten Kosten- und Ertragswert von 65 %.

Wir haben dieses Ergebnis erreicht mit rund 90.000 Kunden, davon rund 35.000 Mitglieder. Das Geschäftsvolumen wurde bewältigt von im Durchschnitt 335 Mitarbeitern, davon 230 Vollzeitbeschäftigte, 87 Teilzeitbeschäftigte und 18 Auszubildenden. Im Durchschnitt insgesamt eine geringfügige Aufstockung gegenüber dem Vorjahr.

Aufgrund des zweifellos nach wie vor guten Ergebnisses wollen wir Ihnen wieder eine **Dividende von 7 %** vorschlagen. Der Großteil des Ergebnisses soll allerdings wieder in die Rücklagen fließen. Die Rücklagenstärkung ist uns ein besonderes Anliegen, da wir hier nach wie vor deutlich unter Verbandsdurchschnitt liegen, sowohl in Relation zur Bilanzsumme als auch vor allem in Relation zu unserem so genannten Risiko tragenden Kreditgeschäft, das, wie ich vorher schon ausführte, doch deutlich ausgeprägter ist als bei anderen, vergleichbaren Volksbanken.

Insgesamt können wir für das Geschäftsjahr 2006 eine positive Bilanz ziehen. Aus der Bewertung der Zahlen ziehen wir für uns den Schluss, dass wir unsere Mitglieder und Kunden offensichtlich wieder erfolgreich in ihren finanziellen Angelegenheiten begleitet und unterstützt haben. Damit hat sich auch unsere Konzeption des Komplettanbieters aller Bankdienstleistungen für Firmen- und Privatkunden mit der dazu gehörenden Servicequalität und Beratungskompetenz bewährt.

Auch im vergangenen Jahr haben wir unsere Kunden und Mitglieder mit vielen Veranstaltungen und hochkarätigen Referenten informiert. Es waren über 40 Veranstaltungen, bei denen wir rund 15.000 unserer Kunden und Mitglieder erreichen konnten. Wir wollen auch auf diesem Weg den Kontakt zu unseren Kunden und Mitgliedern weiter aufrechterhalten und wenn möglich noch verbessern.

Soweit zu den Zahlen und Ergebnissen für das Jahr 2006. **Was erwarten wir für dieses Jahr?**

Die deutsche Wirtschaft befindet sich nach Ansicht der fünf führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in einem gefestigten Aufschwung, gestützt durch verstärkten privaten Konsum und weiterhin stabilem Export. Der Beschäftigungsaufbau auf dem deutschen Arbeitsmarkt wird sich ebenfalls fortsetzen und die Verbraucherpreise werden moderat steigen. Das heißt, das wirtschaftliche Umfeld für uns ist weiterhin gut, so dass wir auch für uns eine stabile Entwicklung erwarten. Jedoch wird aufgrund der weiterhin geringen Differenz zwischen kurzfristigen und langfristigen Zinsen unser Zinsertrag nochmals nicht unerheblich zurückgehen bei insgesamt steigenden Kosten. Aufgrund der günstigen allgemeinen Wirtschaftslage rechnen wir jedoch auch damit, dass sich der Vorsorgeaufwand für das Kreditgeschäft weiter reduzieren wird. Insgesamt gehen wir also von einer weiterhin guten aber gegenüber dem Vorjahr doch etwas reduzierten Ertragslage aus. Unabhängig davon werden wir zweifellos weiterhin alle vertretbaren Kundenwünsche mit konkurrenzfähigen Produkten und Preisen erfüllen können.