

## **Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2020**

**anlässlich der Vertreterversammlung**

**am 30. April 2021**

**– Manuskript zur Rede von Ulrich Sommer, Vorsitzender des Vorstands –**

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Mitglieder der Vertreterversammlung,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen Jenny Friese, Holger Wessling, Eckhard Lüdering sowie des heute nicht anwesenden Dr. Thomas Siekmann begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Vertreterversammlung.

Unsere Vertreterversammlung kann leider auch in diesem Jahr wieder nur in digitaler Form stattfinden. Als ich Sie im letzten Mai erstmalig online zu dieser Versammlung begrüßte, hofften wir alle auf ein persönliches Zusammenkommen in diesem Jahr.

Denn unsere Vertreterversammlungen leben besonders vom direkten Gespräch mit Ihnen - unseren Vertreterinnen und Vertretern - sowie vom Austausch zwischen unterschiedlichen Berufsgruppen, Organisationen und Verbänden.

Ihnen allen geht es sicher nicht anders als uns. Die Sehnsucht nach mehr Normalität ist groß - Im Privaten wie im Beruflichen.

In unseren Professionen - und das gilt für den Apotheker, Arzt oder Zahnarzt wie für den Manager - steht der persönliche Kontakt mit dem Patienten bzw. dem Kunden im Mittelpunkt.

Daher ist es umso bedauerlicher, dass eine Präsenzveranstaltung Pandemie-bedingt aktuell nicht möglich ist. Danke, dass Sie mit Ihrer Online-Teilnahme auch in diesen Zeiten die Vertreterversammlung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank wenigstens auf diese Weise möglich machen.

Unsere Mitglieder und Kunden sind im Einsatz, um unsere Gesellschaft an vorderster Front vor den Auswirkungen des Corona-Virus zu schützen. Gleichzeitig übernehmen sie dabei eine wichtige Rolle

bei der Aufklärung und Anleitung der Bevölkerung. Dafür gilt ihnen unser herzlicher Dank und Respekt!

Unser ohnehin äußerst belastbarer Gesundheitssektor ist im vergangenen Jahr über sich hinausgewachsen und hat Herausragendes geleistet. Und Sie alle erbringen dafür jeden Tag in den unterschiedlichsten Funktionen einen wertvollen Beitrag.

Deutschland kann stolz sein auf diesen, unseren Gesundheitssektor. Und auch auf seine Verfasstheit, die häufig Anlass zu Kritik ist. Sollte ein Beweis für die Sinnhaftigkeit der Selbstorganisation der Heilberufe notwendig sein, so hat die Pandemie diesen klar erbracht.

Viele unserer Mitglieder und Kunden übernehmen nun eine weitere wichtige Aufgabe. Endlich wurde auch die ambulant tätige Ärzteschaft in die Impfkampagne eingebunden. Sie kann nun den so dringend benötigten Schwung geben, um eine Rückkehr zur Normalität greifbar werden zu lassen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, als Ihre Deutsche Apotheker- und Ärztebank war es unsere Pflicht und unser Bedürfnis zugleich, unseren Beitrag in der Pandemie zu leisten.

Wir haben die Heilberufe und den Gesundheitssektor - wo immer möglich - mit Finanzierungsmaßnahmen unterstützt. Dazu später mehr.

Lassen Sie mich nun zunächst einen kurzen Blick auf den Gesundheitssektor im Jahr 2020 werfen.

Die Apotheker waren je nach Standort und Leistungsangebot unterschiedlich schwer von der Pandemie betroffen. Vor allem Center- und Bahnhofsapotheken litten im letzten Jahr unter einem gedrosselten Einkaufsverhalten. Ebenso jene, die überwiegend rezeptfreie Arzneimittel verkaufen. Die Zahlungsunfähigkeit des Apothekenabrechners AvP brachte zusätzlich letzten September viele Apotheker in finanzielle Schwierigkeiten. Gleichzeitig aber hat die Pandemie die Bedeutung der Apotheker als Gesundheitsmanager gestärkt.

Bei den Vertragsärzten und Psychotherapeuten konnte der Schutzschirm des Bundes massive Auswirkungen auf deren wirtschaftliche Situation verhindern. Dabei waren Fachrichtungen mit einem hohen Anteil an Privateinnahmen stärker betroffen, weil die Erstattung der privatärztlichen Leistungen im Rahmen der Rettungsprogramme nicht erfolgte.

Die Zahnärzte hatten insbesondere im Frühjahr deutliche Umsatzeinbußen zu verzeichnen. Erst mit sinkenden Infektionszahlen nahm die Leistungserbringung wieder zu und lag im Sommer leicht unter Vorjahresniveau.

Insgesamt - so unser Zwischenfazit - haben die staatlichen Schutzmaßnahmen dazu beigetragen, zumindest bislang größere Verwerfungen in der ambulanten Versorgung zu verhindern. Dauern die von der Pandemie veränderten Rahmenbedingungen allerdings länger an, wird sich daraus auch ein veränderter Versorgungsbedarf ergeben. Die Auswirkungen auf Praxen und Apotheken müssen dann neu eingeordnet werden. Um das Gesundheitssystem nachhaltig zu stabilisieren, braucht es auch

weiterhin finanzielle Unterstützung und strukturelle Fördermaßnahmen. Die Wirksamkeit der bisherigen Maßnahmen ist kritisch zu prüfen, um auch zukünftig auf individuelle Bedarfe reagieren zu können.

Als apoBank haben wir 2020 unseren Beitrag geleistet, um die Auswirkungen der Pandemie auf die Heilberufe abzufedern und unserem genossenschaftlichen Auftrag bestmöglich gerecht zu werden. Zur Stärkung des Gesundheitssystems haben wir schnell Liquidität bereitgestellt - etwa durch unser Programm apoJetzt.

Wir erhöhten automatisch Kreditlinien und boten Kredite, um Engpässen vorzubeugen. Darüber hinaus standen wir unseren Kunden mit weiteren Soforthilfe-Maßnahmen zur Seite, zum Beispiel durch das kurzfristige Aussetzen von Tilgungsleistungen. Zusätzlich haben wir Orientierung bei der Auswahl der vielfältigen Hilfsprogramme gegeben.

Die von der Insolvenz der AvP betroffenen Kunden wurden von uns mit unbürokratischen Soforthilfen unterstützt. Einen Beitrag zur Stabilisierung des Systems haben wir auch geleistet, indem wir anderen Abrechnern Liquiditätshilfen zur Verfügung gestellt haben.

Die Pandemie hat eines verdeutlicht: Nur ein tiefes Verständnis des heilberuflichen Alltags und der daraus abgeleiteten Bedürfnisse ermöglicht diese gezielten Hilfestellungen. Als Ihre Standesbank verfügen wir über diese Kompetenz. Auch zukünftig werden wir an der Seite der Heilberufe stehen, um finanzielle Herausforderungen der Pandemie gemeinsam zu bewältigen.

Für die apoBank selbst hat die Pandemie einen deutlich veränderten Arbeitsmodus zur Folge. Aktuell arbeiten in der Zentrale rund 90 % der Mitarbeiter zu Hause. In unseren Filialen wechseln sich die Kolleginnen und Kollegen im Splitmodus ab, um für unsere Kunden da zu sein. Darüber hinaus stellen wir allen Mitarbeitern, die zeitweise im Präsenzmodus arbeiten müssen, Selbsttests zur Verfügung. Insgesamt waren 125 Kolleginnen und Kollegen mit Corona infiziert. Aktuell sind noch acht erkrankt. Ihnen senden wir unsere besten Genesungswünsche.

Lassen Sie mich nun zum Geschäftsverlauf der apoBank kommen und zunächst einen kurzen Blick auf unser Marktumfeld werfen.

Neben den Corona-bedingten Belastungen waren auch die Rahmenbedingungen des Bankensektors weiterhin eine große Herausforderung. Das anhaltende Niedrigzinsumfeld, technologische Innovationen, der Wandel des Kundenverhaltens im Zuge der Digitalisierung sowie regulatorische Anforderungen haben die Wettbewerbssituation unter den Banken weiter verschärft. Dadurch wächst der Druck - sowohl auf der Ertrags- als auch auf der Kostenseite der Banken. Viele unserer Wettbewerber reagieren mit Prozessoptimierungen und Kostensenkungsprogrammen. Zugleich entstehen hohe Einmalkosten für die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen; aber auch für erforderliche IT-Investitionen.

Als Deutsche Apotheker- und Ärztebank haben wir diesen Wandel des Marktumfeldes analysiert und frühzeitig Maßnahmen ergriffen. Ein wichtiger Baustein, um auch unter veränderten Rahmenbedingungen langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, war der Austausch unserer gesamten Kernbank-IT im letzten Jahr. Neben der Pandemie war es für uns das prägende Thema.

Mit der Einführung des neuen IT-Systems haben wir sowohl die Software als auch die gesamte technische Infrastruktur mit zahlreichen spezifischen Applikationen für unsere Bank neu implementiert. Der Wechsel auf neue Dienstleister war erforderlich, da unser altes IT-System nach der Fusion des vorherigen Anbieters nicht mehr zur Verfügung gestanden hätte. Vorrangiges Ziel war es, ein flexibleres IT-System zu finden, das den spezifischen Anforderungen unserer Kunden langfristig am besten gerecht wird.

Wir haben einen gründlichen Auswahlprozess durchgeführt und uns für Avaloq entschieden – einen stark wachsenden und international führenden Anbieter von Banksoftware und digitaler Technologie. Zu seinen Kunden zählen unter anderem die Schweizer Nationalbank, Barclays, HSBC und die Deutsche Bank. Avaloq hat uns insbesondere durch die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit seiner Software überzeugt. Beides ist uns wichtig, um unsere besonderen Anforderungen an der Schnittstelle zum Gesundheitsmarkt zu erfüllen. Zugleich ermöglicht es uns auch die zeitnahe Umsetzung von Anforderungen der Europäischen Zentralbank.

Mit dieser Entscheidung für Avaloq haben wir auch DXC Technology als Betreiber der IT und als Hardware-Anbieter ausgewählt. Das eingesetzte System mit diesen beiden Dienstleistern bietet eine zentrale Grundlage für die Weiterentwicklung der apoBank insgesamt und damit für unsere Zukunftsfähigkeit. Ein solcher Wechsel ist ein äußerst anspruchsvolles Projekt.

Mir ist es wichtig, meine Damen und Herren, dass Sie einen Eindruck von der Komplexität unserer IT-Umstellung erhalten. Sie alle kennen wahrscheinlich die Tücken Ihrer Praxis- oder Unternehmenssoftware und die IT-Probleme, mit denen Sie gelegentlich im beruflichen Alltag konfrontiert sind.

Bei der apoBank handelt es sich nicht um ein System, sondern ein Kernsystem mit 230 Sub-Systemen, die alle gleichzeitig zu einem Stichtag auf eine neue Plattform zu übertragen und funktionsfähig zu machen waren. Und dies auf einem Gesamtsystem, auf dem täglich zwischen 1,5 und 2 Millionen Transaktionen für unsere rund 480.000 Kunden abgewickelt werden.

Auf der Zielgeraden der Umstellung waren wir zusätzlich mit besonderen Herausforderungen konfrontiert: Dem Ausbruch der Pandemie! Unsere Mitarbeiter und Dienstleister haben das Projekt über mehrere Monate unter Corona-Bedingungen im Remote-Arbeitsmodus digital durchgeführt.

Die gesamte Umstellung der Systeme und aller Hardware-Komponenten fand dabei im laufenden Betrieb statt. Das ist wirklich eine besondere Leistung, auf die ich an dieser Stelle auch einmal hinweisen möchte.

Trotz umfangreicher Vorbereitungen und einer enormen Teamleistung sind – wie Sie alle wissen – unerwartete Störungen nach der Umstellung aufgetreten. Leider waren auch Sie und viele unserer Kunden von diesen Problemen betroffen und sind es zu einem geringeren Teil auch heute noch.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, auch wenn ich es an anderer Stelle bereits getan habe, ist es mir persönlich ein sehr wichtiges Anliegen, Ihnen in diesem Kreis Folgendes mitzugeben: Wir bedauern die entstandenen Probleme und Unannehmlichkeiten außerordentlich. Für die Ärgernisse der vergangenen Monate bitten wir Sie aufrichtig um Entschuldigung.

Um ein klares Bild der Ursachen für die aufgetretenen Probleme zu gewinnen, haben wir eine unabhängige Untersuchung durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beauftragt. Deren Ergebnisse kommen zu dem Schluss, dass viele einzelne Fehler an unterschiedlichen Stellen im langjährigen Prozess zu diesem Gesamtbild beigetragen haben. Für uns war es entscheidend, diese Ursachen klar zu analysieren und daraus Schlussfolgerungen für die Zukunft zu ziehen.

Es steht für uns nach wie vor außer Zweifel, dass die Entscheidung für Avaloq und DXC richtig war. Sie schafft die Grundlage, um unser Geschäftsmodell aktiv auf einen sich wandelnden Markt auszurichten.

Unsere absolute Priorität ist es nun, für Sie und all unsere Kunden schnellstmöglich die angebotenen Leistungen zu verbessern und diese auch qualitativ weiterzuentwickeln. Für die verbliebenen Anpassungen haben wir einen klaren Fahrplan. Die erforderlichen Updates werden sukzessive in den nächsten Monaten umgesetzt. Zugleich wissen wir, dass wir auch bei Nutzerfreundlichkeit und Optik weiteres Verbesserungspotenzial haben. Diese werden wir in den kommenden Monaten und Jahren auch kontinuierlich optimieren und Ihnen Updates zur Verfügung stellen.

Um die Zufriedenheit unserer Kunden wieder zu steigern, haben wir eine ganze Reihe von Maßnahmen auf den Weg gebracht. Neben personellen Verstärkungen setzten wir kurzfristig auch strukturelle Verbesserungen bei Prozessen, der IT und im Backoffice um. Zur kurzfristigen Qualitätssicherung führen wir monatlich stichprobenartige Kundenzufriedenheitsbefragungen durch.

Uns ist es wichtig, schnell und gezielt auf das Feedback und die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können. Eines der wesentlichen Ziele dieses Jahres ist die Zufriedenheit unserer Kunden schnell wieder an marktübliche Levels heranzuführen.

Wir alle wissen, dass die Geschäftsmodelle im Banking immer technologischer werden. Bankkunden haben heute den Anspruch, für viele Themen einfache digitale Kanäle und Self-Services nutzen zu können. Damit wächst zugleich der Anspruch an die IT und ihr Stellenwert rasant. Das ist eine Daueraufgabe, die uns und andere Banken in den nächsten Jahren permanent begleiten wird. Mit unserer neuen IT-Landschaft haben wir schon heute die nötige Basis geschaffen. Viele Wettbewerber haben diesen großen Schritt noch vor sich.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie werden sich nun vielleicht fragen, wie diese anspruchsvollen Rahmenbedingungen unsere wirtschaftliche Entwicklung beeinflusst haben.

Ich kann Ihnen berichten, dass wir trotz der geschilderten Herausforderungen unsere führende Stellung im Gesundheitsmarkt behaupten konnten:

... Unsere Finanzierungen für heilberufliche Existenzgründer sind weiterhin auf einem hohen Niveau,

... unser Vermögensanlagegeschäft ist unverändert auf Wachstumskurs – und

... wir haben das Geschäft mit Unternehmen im Gesundheitsmarkt und institutionellen Investoren weiter ausgebaut.

Das spiegelt sich auch in unserer Geschäftsentwicklung wider. Wir erzielten ein Ergebnis, das sich vor dem Hintergrund des letzten Jahres sehen lassen kann.

Bei steigenden operativen Erträgen erwirtschafteten wir einen stabilen Jahresüberschuss in Höhe von 65 Mio. Euro. In einem äußerst angespannten Umfeld haben wir einmal mehr die Belastungsfähigkeit unseres Geschäftsmodells unter Beweis gestellt. Unser Ertragswachstum ist solide, die Risiken sind unter Kontrolle, und wir haben weitere Reserven gebildet.

Beginnen wir mit dem Zinsüberschuss. Diese Hauptertragsquelle der Bank haben wir im Berichtsjahr um rund 9 Prozent auf 750 Mio. Euro gesteigert.

Dabei hatten wir spürbaren Rückenwind – wie auch im letzten Jahr – durch günstige Refinanzierungsbedingungen. Somit haben wir 2020 neue Kredite im Volumen von 5,8 Mrd. Euro vergeben, weniger als im Vorjahr.

Als Standesbank liegt unser Fokus weiterhin ganz bewusst auf Praxis- und Apothekenfinanzierungen sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt.

Besonders in diesen Bereichen können wir eine gute Entwicklung verzeichnen. Bei den Letztgenannten stiegen die Ausleihungen um mehr als 10 Prozent auf 4,9 Mrd. Euro. Insgesamt wuchsen unsere Kredite um eine knappe Milliarde auf 38,2 Mrd. Euro.

In Bezug auf Wettbewerber wurde in den Medien jüngst viel über das Thema Gebühren für Kundeneinlagen berichtet. Wie alle Banken, sehen auch wir die wirtschaftlichen Herausforderungen des schwierigen Zinsumfeldes. Dennoch war es uns auch im letzten Jahr wieder möglich, unseren Privatkunden keine Verwahrgebühren für ihre Einlagen zu belasten. Auch dies unterstreicht den Wert einer genossenschaftlichen Gemeinschaft.

Bei unserem strategischen Ziel, den Provisionsüberschuss zu steigern, sind wir wieder weiter vorangekommen – er legte um 5 Prozent auf 184 Mio. Euro zu.

Die Vermögensverwaltung wuchs beim mandatierten Volumen um 300 Mio. Euro auf 4,4 Mrd. Euro. Das Depotvolumen erreichte insgesamt 10,4 Mrd. Euro, nach 9,7 Mrd. Euro im Vorjahr. Und das Verwahrstellenvolumen bei unseren institutionellen Anlegern stieg leicht an, auf nunmehr 22,5 Mrd. Euro.

Meine Damen und Herren, eine solche Entwicklung ist nicht selbstverständlich in diesen Zeiten.

Kommen wir nun zu den Verwaltungsaufwendungen.

Der Anstieg ist mit gut 5 Prozent auf 721 Mio. Euro weniger dynamisch als im Jahr zuvor - dort stieg er um 15 Prozent. Geprägt ist er erwartungsgemäß von den Kosten der IT-Umstellung und den erforderlichen Nacharbeiten. Damit konnten wir einen substanziellen Teil der IT-Kosten verarbeiten.

In einem von Corona geprägten Jahr müssen viele unserer Wettbewerber eine erhebliche Risikoversorge betreiben. Erfreulicherweise verzeichnen wir als Ihre Landesbank bislang keine nennenswerten Corona-bedingten Kreditausfälle.

Unsere Risikoversorge aus dem operativen Geschäft reduzierte sich sogar um gut 8 Prozent auf 40 Mio. Euro.

Somit war es uns auch in diesem außergewöhnlichen Jahr möglich, 33 Mio. Euro in die Risikoversorge mit Reservecharakter einzustellen. Ein weiterer Beleg für unsere Solidität.

Liebe Vertreterinnen und Vertreter, liebe Gäste, mit Blick auf die Rahmenbedingungen des vergangenen Jahres sind wir mit dem Gesamtergebnis zufrieden. Gleichwohl wissen wir, woran wir noch arbeiten müssen. Neben dem Fokus auf der weiteren Konsolidierung unserer IT werden wir mittelfristig auch unsere Kostenbasis senken, um noch wettbewerbsfähiger zu werden.

Kommen wir nun zur Dividende.

Mit dem dargestellten Geschäftsergebnis wären wir erneut in der Lage, eine angemessene Dividende an unsere Mitglieder auszuschütten.

Sie alle konnten es schon dem Mitgliederbrief und auch den Medien entnehmen:

Wie bereits im letzten Jahr, fordert die Europäische Zentralbank alle direkt von ihr beaufsichtigten Institute auf, noch bis September ihre Dividendenzahlungen für die Jahre 2019 und 2020 deutlich zu begrenzen oder ganz auszusetzen. Ziel ist es, den Bankensektor in der Pandemie zu stärken und widerstandsfähig zu halten.

Der Ansatz der EZB ist grundsätzlich nachvollziehbar und hat einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, den Bankensektor bislang gut durch die Pandemie zu bringen.

Für unsere Deutsche Apotheker- und Ärztebank stellt sich die Situation allerdings deutlich anders dar, als für viele Wettbewerber. Der Grund dafür ist unser besonderes Geschäftsmodell.

Unsere spezifische Kundengruppe - Heilberufler und Unternehmen im Gesundheitsmarkt - sind bislang erfreulicherweise weitgehend stabil durch die Krise gekommen. Dies spiegelt sich auch in der geringeren Risikovorsorge wider, die die apoBank für das letzte Jahr gebildet hat.

Als Spezialbank für den Gesundheitssektor müssen wir uns einer Forderung stellen, die im Kern auf die Situation von Banken mit anderen Geschäftsmodellen und Zielkunden zugeschnitten ist. Dennoch sind wir als eine von drei Banken des genossenschaftlichen Sektors aufgefordert, dieser Vorgabe der EZB zu folgen.

Was heißt das nun konkret für unsere Mitglieder?

Zunächst möchten wir Ihnen gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vorschlagen, die für das Jahr 2019 bereits beschlossene Dividende in Höhe von zwei Prozent jetzt auszuzahlen. Damit halten wir unser im letzten Jahr gegebenes Wort.

Mit der Auszahlung dieses Betrages verbleibt dann aber nur noch eine geringe Summe, die wir unter Beachtung der EZB-Forderung für 2020 ausschütten könnten.

Die Regulatorik gibt vor: Die Dividendenausschüttung darf bestimmte Schwellenwerte nicht übersteigen.

Für die apoBank ergibt sich damit ein Betrag von etwa 30 Mio. Euro, der für die Jahre 2019 und 2020 für Dividenden zur Verfügung stehen würde.

Nach Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 stehen nur noch rund 6 Mio. Euro für das Geschäftsjahr 2020 zur Verfügung. Das entspräche einem halben Prozent Dividende. Die Ausschüttung eines so geringen Betrags stünde ganz klar unserem Anspruch entgegen, unsere Mitglieder angemessen am Geschäftserfolg der apoBank zu beteiligen. Daher haben wir einen Weg vorgezeichnet, der beiden Zielen gerecht werden kann.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir Ihnen vor, von dem Überschuss des Jahres 2020 rund 49 Mio. Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Das entspricht rechnerisch einer Dividende von vier Prozent. Diesen Betrag kann dann die Vertreterversammlung im nächsten Jahr bei der Entscheidung über die Gewinnverwendung berücksichtigen. Damit schaffen wir die Voraussetzung, unsere Mitglieder - wenn dann auch zeitlich verzögert - adäquat am Geschäftsergebnis dieses Jahres zu beteiligen.

Lassen Sie mich noch einmal ausdrücklich betonen: Wir wären auch heute wirtschaftlich in der Lage, Ihnen eine Dividende in Höhe von vier Prozent auszuzahlen. Gleichwohl bindet uns die Forderung der EZB, während die ausschließlich von der BaFin und der Bundesbank beaufsichtigten Banken keine derart strikte Auflage erfüllen müssen.

Unser Vorschlag wahrt somit Ihre berechtigten Interessen und schafft die Möglichkeit, dass wir die Dividende im kommenden Jahr nachträglich auszahlen können. Wir sind überzeugt, dass dies der richtige Weg in diesen außergewöhnlichen Zeiten ist.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle einen großen persönlichen Dank – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – an alle apoBank-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richten. 2020 war für sie ein äußerst anspruchsvolles Jahr. Es wurde ihnen Einiges zugemutet. Das ist uns sehr bewusst.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben die apoBank mit einer hervorragenden Leistung durch diese schwierige Phase getragen. Jede und jeder an ihrem und seinem jeweiligen Platz. Diesen tollen Einsatz kann ich gar nicht genug hervorheben.

Dass wir das letzte Jahr trotz äußerst schwieriger Rahmenbedingungen mit einem ordentlichen Ergebnis abgeschlossen haben, ist diesem großartigen Engagement für unsere Bank zu verdanken.

Liebe Mitglieder, wir alle können sehr stolz sein auf unsere Mannschaft!

Auch dieses Jahr wird einige Herausforderungen für uns bereithalten. Ich möchte daher auf die nächsten Monate eingehen.

Aufgrund unseres Geschäftsmodells sehen wir zunächst für den weiteren Verlauf des Jahres Pandemie-bedingt keine größeren Folgewirkungen auf die apoBank. Allerdings ist die Entwicklung der Corona-Lage weiterhin volatil und damit die Auswirkungen auf die kommenden Monate schwer einschätzbar.

Die wesentlichen Ziele für das laufende Jahr sind natürlich ein stabiler Jahresüberschuss und damit eine angemessene Dividende für Sie, unsere Eigentümer.

Unser Fokus im Kreditgeschäft liegt weiter auf der Existenzgründung von Heilberuflern und der Finanzierung von Investitionen. Bei Vermögen und Vorsorge wollen wir dem Wachstumskurs weiter folgen, so dass wir insgesamt unsere Erträge ausbauen.

In den ersten Monaten des Jahres sieht die Entwicklung recht positiv aus. Daher sind wir weiterhin zuversichtlich, unsere Ziele für 2021 erreichen zu können. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir weitere wichtige Schritte auf unserem Weg zurücklegen. Oberste Priorität hat für uns natürlich der Abschluss der offenen Themen bei der IT-Umstellung.

Wie bereits letztes Jahr berichtet – haben wir auch unser Strategieprogramm Oskar gestartet. Es ist unsere Antwort auf die Veränderungen des Bankensektors und des Gesundheitsmarktes.

Das nach unserem Gründer Richard Oskar Mattern benannte Programm hat zwei Ziele: Zum Einen die Transformation hin zur Bank der Gesundheit, um die Bedürfnisse unserer Kunden in einem sich

wandelnden Marktumfeld noch besser erfüllen zu können – und zum Anderen die weitere Stärkung unserer finanziellen Basis.

Was planen wir konkret?

Im Wesentlichen setzen wir auf unsere bekannten Stärken. Wir wollen das Anlage- und Beratungsgeschäft weiter ausbauen und das Depotvolumen bis 2027 substantiell auf rund 25 Milliarden Euro steigern.

Im Kreditgeschäft legen wir unseren Fokus weiterhin auf heilberufliche Existenzgründungen und Finanzierungen von Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Zugleich werden wir bei unseren Finanzierungen verstärkt auf die Eigenkapitalkosten achten und stärker priorisieren müssen (Stichwort Basel IV). Das wird sich insbesondere bei Immobilienfinanzierungen bemerkbar machen, so dass wir in diesem Bereich vermehrt mit Partnern zusammenarbeiten werden.

Doch das Programm Oskar geht weit über diese finanziellen Ziele hinaus.

Wir überprüfen aktuell unsere internen Strukturen und Prozesse und machen diese effizienter.

Ein weiteres wichtiges Element ist unsere zweite strategische Säule, die Entwicklung neuer Non-Banking-Lösungen für unsere Kunden. Ihre Bedürfnisse verändern sich gleichsam mit den technologischen und gesellschaftlichen Entwicklungen. Sie alle erleben diesen Wandel persönlich und in Ihrer täglichen Arbeit.

Unser Anspruch ist unsere Kunden noch gezielter in diesem Veränderungsprozess zu unterstützen und ihnen Lösungen jenseits des klassischen Bankgeschäfts anzubieten. Damit soll unser Alleinstellungsmerkmal als ihre Standesbank weiter gefestigt werden. Zugleich wird damit auch unsere Wertschöpfungskette verbreitert.

Wie im letzten Jahr bereits dargestellt, spielt unsere Tochter naontek hierbei eine wichtige Rolle. Mit ihrer Plattform univiva bietet sie einen digitalen Marktplatz, auf dem Heilberufler perspektivisch alles finden, was sie für die Ausübung ihres Berufes benötigen. Bestimmt waren viele von Ihnen schon auf der Website und haben vielleicht einige Veränderungen bemerkt.

Das Angebotsspektrum reicht heute weit über die ursprüngliche Vermittlung von Fortbildungen hinaus und bietet unabhängige Beratung und Vermittlung von Praxis-Einrichtung, Medizintechnik, Praxis-Marketing und vielem mehr. Aktuell sind bereits rund 40.000 heilberufliche Kunden registriert, mit deutlich steigender Tendenz.

Unsere „Zahnpraxis der Zukunft“, die seit Ende 2019 hier in Düsseldorf in Betrieb ist, hat sich gut etabliert. Sie liefert uns wichtige Erkenntnisse für den Ausbau unserer neuen Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Unser Beratungsansatz für die Existenzgründung unserer jungen Heilberufler wird so weiter geschärft. Die Investition in dieses moderne Praxismodell hat sich – trotz erschwelter Rahmenbedingungen durch die Corona-Pandemie – gelohnt.

Und schließlich optiPrax – unser neues Angebot zur Optimierung von Arztpraxen, das sich derzeit in der Erprobung befindet. Es unterzieht die wirtschaftlichen Kennzahlen einer Praxis einem Marktvergleich und unterstützt Ärzte bei der Standortanalyse und Optimierungen in der Praxis. So wollen wir es Ärzten ermöglichen, einen größeren Teil ihrer Arbeitszeit am Patienten zu verbringen und damit wirtschaftlich noch erfolgreicher zu werden.

Darüber hinaus arbeiten wir seit Jahresbeginn mit dem Health Innovation Port – kurz HIP – zusammen. Ziel dieser Kooperation mit Philips und weiteren namhaften Partnern ist es, digitale Innovationen für Diagnosen und Therapien zu identifizieren. Ein Beispiel ist die Verbesserung von Arbeits- und Kommunikationsprozessen in der ambulanten und stationären Versorgung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, all diese neuen Lösungen haben ein Ziel: Unsere Kunden noch gezielter über den klassischen Finanzierungsbedarf hinaus durch den beruflichen Alltag zu begleiten. Wir wollen unseren Heilberuflern den Fokus auf das Wesentliche ermöglichen – das Heilen.

Die neuen Lösungen werden wir systematisch in die Beratung unserer Filialen integrieren und unser Beratungskonzept darauf ausrichten. Lassen Sie mich an dieser Stelle auch unterstreichen: Wir halten an unserer gut etablierten bundesweiten Filialstruktur fest und bauen zugleich auch die digitalen und hybriden Kanäle weiter aus.

Abschließend möchte ich noch einen kleinen Mosaikstein in Ihr Blickfeld rücken. Vielleicht ist es dem einen oder der anderen schon aufgefallen: Auch unsere Marke hat einen frischeren und moderneren Anstrich bekommen. Sie konnten es auch im kurzen Video vor meinem Redebeitrag sehen. Eine Evolution, keine Revolution. Aber ein weiteres Beispiel, das Ihnen verdeutlicht: Die apoBank geht weiter konsequent Richtung Zukunft.

Liebe Vertreterinnen und Vertreter, meine sehr geehrten Damen und Herren, ich komme nun zu einem ganz persönlichen Punkt, meinem Dank an Sie.

Ich danke Ihnen allen sehr, unseren Mitgliedern, Landesorganisationen, Verbänden, Kunden und Partnern. Ich danke Ihnen, dass Sie auch in dieser schwierigen Zeit zu uns gehalten haben. Und dass Sie sich für Ihre Bank stark gemacht haben, obwohl es in den letzten Monaten alles andere als einfach war. Das ist genau der genossenschaftliche Gedanke, der uns verbindet und der die Deutsche Apotheker- und Ärztebank zu einer besonderen Bank macht.

2020 war ein belastendes Jahr – für Sie, unsere Mitglieder und Kunden, für die apoBank mit ihren Mitarbeitern, und auch für meine Vorstandskollegen und für mich ganz persönlich.

Wir alle haben einen außergewöhnlichen Einsatz gezeigt, um trotz außergewöhnlicher Herausforderungen ein sehr solides Ergebnis der apoBank präsentieren zu können. Ein finanzielles Ergebnis, auf das wir alle durchaus auch ein klein wenig stolz sein dürfen.

Wir werden auch in diesem Jahr hart daran arbeiten, Ihre Bank wirtschaftlich auf Kurs zu halten. Nur als starke und innovative Bank können wir weiterhin unseren Beitrag zu einem Gesundheitswesen im Wandel leisten. Einem Gesundheitswesen, das in dieser außergewöhnlichen Zeit seinen unschätzbaren Wert für unsere Gesellschaft und seine Leistungsfähigkeit einmal mehr unter Beweis gestellt hat.

Ich bin überzeugt, mit Ihrer Unterstützung und unserem Zusammenhalt werden wir den Weg der Deutschen Apotheker- und Ärztebank auch in Zukunft erfolgreich weitergehen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!