

Es gilt das gesprochene Wort!

**Rede  
des Vorstandsvorsitzenden  
der Landesbank Baden-Württemberg  
(LBBW)  
Herrn Hans-Jörg Vetter**

**anlässlich der  
Bilanzpressekonferenz  
des LBBW-Konzerns  
am 29. April 2013 in Stuttgart**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen bei der Bilanzpressekonferenz der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Gegenüber dem Vorjahr gibt es auf dem Podium zwei Veränderungen. Erstmals mit dabei ist Dr. Martin Setzer, der seit Sommer letzten Jahres Konzern-Chief Operating Officer ist. Eine Aufgabe, die auch in Banken deutlich an Bedeutung gewonnen hat. Aus dem Vorstand ausgeschieden ist Ende März unser langjähriger Kapitalmarktvorstand Hans-Joachim Strüder. Ihm möchte ich an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich für seine langjährige Tätigkeit bei der LBBW herzlich danken.

Wie wir bereits vor einigen Wochen mitgeteilt hatten, haben wir 2012 auf Basis eines soliden Kundengeschäfts einen Konzerngewinn von knapp 400 Millionen Euro erzielt und dabei in allen vier Quartalen des Jahres schwarze Zahlen erreicht. Dies ist angesichts eines weiterhin äußerst anspruchsvollen Umfelds ein ordentliches Ergebnis.

Aus unserer Sicht genauso wichtig: Das vergangene Jahr war bei der LBBW geprägt von operativen Fortschritten in nahezu allen Geschäftsfeldern einerseits sowie der konsequenten Umsetzung der 2009 eingeleiteten strategischen Neuausrichtung und der Vorbereitung auf absehbare regulatorische Veränderungen andererseits.

Heute können wir sagen, dass wir die tiefgreifendste Veränderung in der Geschichte unserer Bank weitgehend abgeschlossen haben. Wie Sie wissen, waren die Eckpunkte des Restrukturierungsprogramms:

- Die strikte strategische Fokussierung auf das Kundengeschäft verbunden mit dem zügigen Abbau von Aktivitäten, die mit unserem Kerngeschäft nichts zu tun haben wie insbesondere das Kreditersatzgeschäft.
- Damit erreichten wir eine mit aller Konsequenz vorangetriebene Verbesserung des Risikoprofils. So haben wir das Kreditersatzgeschäft in nur vier Jahren von rund 95

Milliarden Euro bereits um mehr als drei Viertel auf 22 Milliarden Euro zurückgefahren; vor allem dadurch wurden die gesamten Risikoaktiva von ursprünglich 178 Milliarden Euro nahezu halbiert. Wir haben dies auch unter bewusster Inkaufnahme von Verlusten erreicht.

- Flankiert wurde die Neuausrichtung durch den Abbau von rund 2500 Stellen. Dies war der schmerzhafteste Teil der Neuausrichtung, den wir allerdings inzwischen nahezu vollständig und wie erhofft sozialverträglich umgesetzt haben.

- Der Verkauf zahlreicher Beteiligungen war aus unserer Sicht nur folgerichtig, weil viele nicht mehr zu unserem Profil als rein kundenorientierte Bank passten. Wir verhehlen aber nicht, dass es auch Beteiligungsveräußerungen gab, die uns geschmerzt haben, jedoch wegen der Zusagen an die EU-Kommission notwendig waren.

Dass wir dieses überaus ambitionierte Programm in den letzten Jahren plangemäß abarbeiten konnten und gleichzeitig im Tagesgeschäft zum Wohle unserer Kunden nicht nachgelassen haben, ist in erster Linie ein Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dafür möchte ich mich auch an dieser Stelle ganz herzlich bedanken. Vor allem dank ihres engagierten Einsatzes ist die LBBW heute in einer guten Ausgangsposition, um die vielfältigen Herausforderungen in einem radikal veränderten Umfeld für Banken mit Zuversicht anzugehen.

Auf die großen gesellschaftlichen und ökonomischen Anforderungen, denen sich Banken heute stellen müssen, gehe ich später noch genauer ein. Zunächst aber komme ich zur geschäftlichen Entwicklung der Bank im vergangenen Jahr. Dieses war geprägt von einem insgesamt robusten, in Teilen auch sehr erfreulichen Kundengeschäft. Dies ist vor dem Hintergrund eines nicht leichten wirtschaftlichen Umfelds zu sehen. Die Konjunktur in Deutschland hat sich merklich abgekühlt, auch wenn wir von den rezessiven Tendenzen in anderen Ländern Europas glücklicherweise ein gutes Stück entfernt sind. Das Verharren der Zinsen auf

einem historisch niedrigen Niveau macht das Geschäft für Banken ebenfalls deutlich schwieriger.

Die Entwicklung an den Finanzmärkten schließlich lässt sich in zwei Phasen einteilen. Nach einer erneuten, bedrohlichen Eskalation der Staatsschuldenkrise im ersten Halbjahr hat sich die Lage seit dem Sommer nach den mutigen Schritten der EZB spürbar entspannt. Es sollte allerdings jedem klar sein, dass von einer endgültigen Lösung der Probleme nicht die Rede sein kann. Eine neuerliche Zuspitzung an den Finanzmärkten ist daher keineswegs ausgeschlossen.

Vor diesem Hintergrund sind wir mit den Fortschritten unserer fünf großen Geschäftsfelder – Firmenkunden, Privatkunden, Sparkassen, kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft und gewerbliche Immobilienfinanzierung – insgesamt zufrieden. Das Segment Corporates, in dem neben dem Unternehmenskundengeschäft auch gewerbliche Immobilienfinanzierungen enthalten sind, hat einen Gewinn von 914 Millionen Euro erzielt. Damit konnten wir das Rekordergebnis aus dem Vorjahr zwar nicht erreichen. Allerdings profitierten wir 2011 von positiven Einmaleffekten. Das Kreditvolumen im Unternehmenskundengeschäft war leicht rückläufig. Das geht teilweise darauf zurück, dass wir einzelne Großengagements und vor allem Aktivitäten abseits des Kerngeschäfts zurückgefahren haben. Vor allem aber ist die Kreditnachfrage weiterhin sehr verhalten. Neben einer mäßigen Investitionsbereitschaft der Industrie spiegelt dies die sehr hohe Finanzkraft der Unternehmen gerade in unseren Kernmärkten wider.

In diesem Umfeld konnten wir unsere starke Position in unseren Heimatmärkten – allen voran Baden-Württemberg – behaupten. Durch die Erweiterung des Vorstands der BW-Bank um Norwin Graf Leutrum von Ertingen haben wir das Mittelstandsgeschäft gerade in Baden-Württemberg im vergangenen Herbst weiter gestärkt. Mit Graf Leutrum, Claudia Diem und Jürgen Haller gibt es im Unternehmenskundengeschäft der BW-Bank jetzt drei Vorstände mit klarer regionaler Zuständigkeit. Mit dem

Regionalvorstandsprinzip können wir die Nähe zu den Unternehmenskunden, die unsere Kundenberater seit vielen Jahren pflegen, auch auf Vorstandsebene noch stärker leben. Alle drei Regionalvorstände berichten an LBBW-Unternehmenskundenvorstand Karl Manfred Lochner. Wir verstehen diese Veränderungen im Vorstand der BW-Bank durchaus als ein klares Bekenntnis, unsere ohnehin starke Stellung im Heimatmarkt weiter ausbauen zu wollen.

In Wachstumsregionen wie Nordrhein-Westfalen und Bayern konnten wir das Geschäft planmäßig ausbauen, wobei das Gesamtvolumen hier naturgemäß noch recht überschaubar ist. Erfreulich entwickelt hat sich das Förderkreditgeschäft, insbesondere im umwelt- und technologieorientierten Bereich. Von den insgesamt in Deutschland vergebenen ERP-Innovationsdarlehen wurde jedes vierte von der BW-Bank vermittelt, in Baden-Württemberg sogar jedes dritte. Bei den größeren Konsortialkrediten zählten wir erneut zu den führenden Arrangeuren in Deutschland. Dies zeigt sich nicht nur an den vorderen Platzierungen in den einschlägigen Ranglisten, sondern auch in der sehr hohen Bandbreite an Unternehmenskunden, die wir führend begleitet haben: von familiengeführten, mittelständischen Unternehmen bis hin zu namhaften, zum Teil börsennotierten deutschen Großkonzernen.

Lassen Sie mich noch ein Wort zum Mittelstandsgeschäft im Allgemeinen sagen. In letzter Zeit ist häufiger zu lesen, dass Banken in dieses Feld drängen, die in der Vergangenheit nicht durch besonderes Engagement für den Mittelstand aufgefallen sind. Wir sehen dieses neu erweckte Interesse am heimischen Mittelstand als Bestätigung, dass wir mit dem Fokus auf dem Mittelstand seit vielen Jahrzehnten richtig liegen. Und wir sind sicher, dass wir unsere Position im mittelfristig härter werdenden Wettbewerb durchaus mindestens verteidigen werden.

Noch mehr als andere Kunden erwarten mittelständische Unternehmen und Unternehmer eine auf Dauerhaftigkeit und Verlässlichkeit angelegte Beziehung zu ihrer Hausbank. Wir können für uns in Anspruch nehmen, dass unsere Kunden

aus sehr oft langjähriger, vertrauensvoller Zusammenarbeit wissen, dass sie sich auf uns verlassen können. Umgekehrt kennen wir die Bedürfnisse und Ansprüche mittelständischer Unternehmen ganz genau. Und beim Aufbau des Mittelstandsgeschäfts in Märkten wie Nordrhein-Westfalen und Bayern nehmen wir uns die nötige Zeit, die wir brauchen, um auch zu unseren neuen Kunden eine echte Vertrauensbasis aufzubauen – denn das ist die Grundvoraussetzung für eine für beide Seiten fruchtbare und gewinnbringende Partnerschaft. Für einen Wettbewerb allein über den Preis oder die Risiken stehen wir dabei nicht zur Verfügung und glauben auch nicht, dass der Preis in langfristig angelegten Kundenbeziehungen allein entscheidend sein kann. Die Unternehmen erwarten eine umfassende Betreuung – beispielsweise bei ihren Auslandsaktivitäten. Gerade den exportstarken deutschen Mittelstand wollen wir in den globalen Wachstumsmärkten noch stärker als bisher unterstützen. Wie Sie wissen, haben wir im Zuge der Restrukturierung zwar die meisten europäischen Repräsentanzen geschlossen. In den aufstrebenden Regionen Asiens dagegen, aber auch in den USA, Mexiko und Brasilien, sind wir weiter mit eigenen Stützpunkten vertreten.

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung haben wir im vergangenen Jahr das Neugeschäft auf 5,2 Milliarden Euro gesteigert – das ist ein Zuwachs von rund 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mehr als 70 Prozent des Neugeschäfts stammen aus Deutschland. Zugleich haben wir das Konsortialgeschäft mit Sparkassen ausgebaut. Parallel wurde der Abbau des nichtstrategischen Geschäfts weiter fortgesetzt. Aus unserer Sicht wird das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft übrigens nach wie vor unterschätzt. Wir glauben, dass das Immobilienfinanzierungsgeschäft angesichts ordentlicher Eigenkapitalverzinsungen dann erfolgreich sein kann, wenn hoher Sachverstand auf sehr gute Marktkenntnis trifft. Geld wurde und wird dort verloren, wo die geschäftlichen oder rechtlichen Rahmenbedingungen nicht vollständig durchschaut werden oder die Marktchancen zum Beispiel der Standorte zu optimistisch gesehen wurden. Wir verdienen in

diesem Segment inzwischen deshalb Geld, weil wir uns konsequent nur dort engagieren, wo wir das Geschäft wirklich verstehen und eine echte eigene Meinung zu Standorten, Branchen und Investoren haben.

Weltweites Immobilienfinanzierungsgeschäft gibt es bei uns deshalb seit Beginn der Neuausrichtung nicht mehr. Wir engagieren uns in Deutschland und in ausgewählten Regionen Großbritanniens und der USA.

Das Segment Retail/Sparkassen erreichte ein Ergebnis von 99 Millionen Euro. Gerade das Privatkundengeschäft ist – Sie berichten darüber ja völlig zu Recht – im Moment alles andere als einfach. Wie die gesamte Branche spüren wir die Verunsicherung der Kunden im Einlagen- und Wertpapiergeschäft – was angesichts der Spannungen im Euroraum und der historisch niedrigen Zinsen verständlich ist.

Im Vertrieb von Versicherungsprodukten zur Altersvorsorge konnten wir dagegen zulegen und uns als Vorsorgespezialist für unsere Kunden etablieren. Das Neugeschäft im gesamten Vorsorgebereich wuchs alleine im vergangenen Jahr um 18 Prozent auf rund 440 Millionen Euro; im Bauspargeschäft konnten wir das Neugeschäft im vergangenen Jahr ebenfalls um 20 Prozent auf rund 400 Millionen Euro ausweiten. All diese Produkte haben, wie Sie wissen, einen hohen Erklärungsbedarf. Und gerade in der Beratung sehen wir unsere besondere Stärke. Während manche Wettbewerber manchmal mit Lockkonditionen auf Kundengang gehen, verstehen wir uns als partnerschaftlicher Berater mit einer umfassenden, qualitativ hochwertigen Produktpalette. Die hohe Qualität unserer Beratung wird in unabhängigen Tests immer wieder bestätigt. So war die BW-Bank bei einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Service-Qualität in deutschen Metropolen Sieger in Stuttgart.

Selbstverständlich heißt der Fokus auf Beratung auch, die Filiale als wichtige Anlaufstelle für unsere Kunden zu erhalten. Nach meiner Überzeugung dürfte echte Präsenz in

Zeiten hoher Verunsicherung beispielsweise bei Sparern an Bedeutung durchaus gewinnen. Darüber hinaus bauen wir aber natürlich die elektronischen Vertriebswege systematisch aus. Dabei geht es uns nicht nur darum, die Kostenvorteile der elektronischen Abwicklung zu nutzen. Wir entsprechen damit auch dem Verhalten der Kunden, die heute ganz selbstverständlich Filiale, Selbstbedienungsgeräte und unsere Onlinekanäle kombinieren, um ihre Bankgeschäfte abzuwickeln.

Das erfreuliche Wachstum im Wealth Management als Segment für hoch vermögende Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und Family Offices hat auch im vergangenen Jahr trotz schwieriger Marktbedingungen angehalten. Das Geschäftsvolumen konnte um neun Prozent auf 5,2 Milliarden Euro gesteigert werden. Dass sich das Wealth Management so gut behaupten konnte, liegt auch an dem nachhaltigen und partnerschaftlichen Beratungsansatz insbesondere im Zusammenspiel mit dem Unternehmenskundengeschäft. Im Zuge des strategischen Ausbaus des Geschäftsfelds werden wir erstmals Standorte außerhalb Baden-Württembergs eröffnen; und zwar in Düsseldorf, Mainz und München. Das Vermögensmanagement für Stiftungen steht ebenfalls im Fokus. Schon jetzt betreuen wir allein im Wealth Management bundesweit über 100 Stiftungen, konzernweit sind es sogar über 800. Ebenso wie beim Ausbau des Firmenkundengeschäfts werden wir hier mit Augenmaß vorgehen – nachhaltige Kundenbeziehungen sind uns wichtiger als schneller kurzfristiger Ertrag.

Die vielfältige Zusammenarbeit mit den Sparkassen hat sich im vergangenen Jahr ebenfalls positiv entwickelt. Stellvertretend für die breite Palette von Produkten und Dienstleistungen, mit denen wir die Institute unterstützen, sei das Neugeschäftsvolumen von 3,5 Milliarden Euro bei der Abwicklung von Förderkrediten erwähnt; das gesamte Volumen liegt hier mittlerweile bei rund 17 Milliarden Euro. Vorgekommen sind wir auch beim Pfandbriefpooling, einem gemeinsam mit dem DSGV entwickelten Refinanzierungsinstrument für Sparkassen. Mittlerweile



konnten wir Rahmenverträge mit knapp 60 Sparkassen abschließen.

Das Segment Financial Markets verbesserte das Ergebnis auf 277 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich um kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft – den klassischen Eigenhandel hat die Bank schon vor Jahren im Zuge der Restrukturierung aufgegeben. Wir erleben in diesem Segment eine erfreulich lebhaftere Kundennachfrage nach Geldmarktprodukten im Allgemeinen und nach Wertpapierpensionsgeschäften im Speziellen. Im Zertifikatesgeschäft konnten wir unseren Marktanteil in Deutschland binnen eines Jahres von 7,3 auf 8,3 Prozent ausbauen. Die Ratingagentur Scope zeichnete die LBBW überdies als besten Emittenten für Primärmarktzerifikate aus und begründete dies unter anderem mit der Produktpalette und dem vorbildlichen Informationsangebot für Anleger. Bei der Platzierung von Unternehmensanleihen zählen wir weiterhin zu den führenden Adressen. Und wie bereits in den Vorjahren waren wir deutschlandweit Marktführer bei der Emission von Schuldscheindarlehen, die gerade für mittelständische Unternehmen eine interessante Finanzierungsalternative darstellen. Die internationale Kapitalmarkt-Agentur „Capital Market Daily“ ernannte die LBBW denn auch zum besten Schuldscheinhaus des Jahres 2012. Zur Wahrheit gehört aber auch: Im vergangenen Jahr haben wir im Segment Financial Markets unter anderem von Spreadeinengungen nach der zeitweisen Beruhigung der Staatsschuldenkrise profitiert.

Die LBBW Asset Management hat ihre Marktstellung weiter ausgebaut. Insgesamt beliefen sich die Assets under Management zum Ende des vergangenen Jahres auf 48 Milliarden Euro. Damit haben sich die Assets in einem Jahr mehr als verdoppelt. Der Zuwachs geht neben Mittelzuflüssen im Spezialfondsgeschäft in erster Linie auf Mandate von Versicherungen und das Management ihrer Direktbestände zurück. Wir rechnen gerade in diesem Geschäftsfeld, dem wir uns erst seit gut einem Jahr widmen, mit weiterem Wachstum, da die Versicherungswirtschaft ähnlich wie Banken immer neue regulatorische Vorgaben

beachten muss und die Komplexität der Märkte weiter gestiegen ist.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die wichtigsten Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung werfen. Ich fasse mich hier etwas kürzer, da die Zahlen bereits vor einigen Wochen veröffentlicht wurden, wesentliche Veränderungen gab es seitdem nicht.

Das Zinsergebnis verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um gut 10 Prozent auf 2,057 Milliarden Euro. Hier spiegelte sich neben dem niedrigen Zinsniveau, das sich unter anderem auf die Erträge aus unseren Eigenanlagen auswirkt, der Abbau von Positionen im nicht strategischen Geschäft – insbesondere im Kreditersatzgeschäft – im Zuge der Restrukturierung wider. Außerdem waren 2011 die bereits erwähnten positiven Einmaleffekte im Unternehmenskundengeschäft angefallen, die sich im vergangenen Jahr nicht wiederholt haben.

Der leichte Rückgang des Provisionsergebnisses auf 514 Millionen Euro erklärt sich mit der Zurückhaltung der Anleger im Wertpapiergeschäft. Im Ergebnis aus zum Fair-Value bewerteten Finanzinstrumenten von 24 Millionen Euro wirkten kundenbezogene Handelstätigkeiten sowie Wertaufholungen im Zuge von Spreadeinengungen bei Kreditderivaten positiv. Dem gegenüber standen Belastungen aus Bewertungsanpassungen sowie Effekte im Zusammenhang mit der Marktbewertung eigener Verbindlichkeiten sowie von Derivaten im Zusammenhang mit der Absicherung von Fremdwährungsgeschäften.

Der Rückgang des sonstigen betrieblichen Ergebnisses auf minus 33 Millionen Euro geht in erster Linie auf ein reduziertes Ergebnis der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien in Folge des Verkaufs des Wohnungsbestands sowie vorsorglich gebildete Rückstellungen zurück.

Die Risikovorsorge konnten wir gegenüber dem schon niedrigen Vorjahreswert dank der robusten Finanzlage der

Unternehmen gerade in Baden-Württemberg noch einmal leicht auf 143 Millionen Euro zurücknehmen.

Das Finanzanlage- und At-Equity-Ergebnis betrug dank Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen 135 Millionen Euro.

Die Verwaltungsaufwendungen sind im vergangenen Jahr auf 1,86 Milliarden Euro angestiegen. Ein Grund dafür waren hohe Aufwendungen im Zuge der Vorbereitung auf die verschärften regulatorischen Vorschriften. Allein die Bankenabgabe schlug mit 92 Millionen Euro zu Buche, das waren immerhin 35 Millionen Euro mehr als im Jahr zuvor. Insgesamt lagen die Aufwendungen für Regulatorik im vergangenen Jahr in der Größenordnung von 150 Millionen Euro. Außerdem haben wir in Zukunftsprojekte investiert, beispielsweise in Wachstumsfelder wie Nordrhein-Westfalen und Bayern.

Trotzdem konnten wir unser operatives Ergebnis um mehr als drei Viertel auf 694 Millionen Euro steigern. Die Kosten für die Risikoabschirmung durch das Land Baden-Württemberg beliefen sich auf rund 330 Millionen Euro, von denen 305 Millionen Euro im Posten Garantieprovision Land Baden-Württemberg und der Rest im Zinsergebnis gebucht wurde. Das Konzernergebnis vor Steuern summierte sich auf 399 Millionen Euro. Nach Steuern verzeichnete die Bank einen Konzernüberschuss von 398 Millionen Euro. Soweit zu unserem Ergebnis unter IFRS.

Wie Sie bereits wissen, können wir außerdem auf Basis des HGB-Abschlusses erstmals seit 2008 unsere Stillen Einlagen und Genussscheine wieder bedienen sowie einen Teil der in den vergangenen Jahren ausgefallenen Ausschüttungen nachholen. In diesem Zusammenhang sei kurz erwähnt, dass unsere Träger damit für das Geschäftsjahr 2012 insgesamt 680 Millionen Euro an Garantieprovisionen und Zinszahlungen erhalten haben.

Nun möchte ich Ihnen die Kapital- und Risikopositionen erläutern. Gerade beim Abbau von Risiken und hier vor allem im kundenfernen Geschäft zeigt sich das ganze Ausmaß der

Restrukturierung der vergangenen Jahre. Wie bereits erwähnt, haben wir das Kreditersatzgeschäft innerhalb von vier Jahren um über 70 Milliarden auf jetzt noch 22 Milliarden Euro reduziert. Unsere gesamten Risikoaktiva haben wir seit Ende 2008 von 178 auf 96 Milliarden Euro Ende vergangenen Jahres vermindert.

Dank des schnellen und manchmal auch teuren Abbaus von Risiken liegen wir in diesen Positionen deutlich über den Zielen unseres Restrukturierungsplans. Dies hat es uns ermöglicht, unsere Kernkapitalquote auf solide 15,3 Prozent zum Ende letzten Jahres zu steigern. Außerdem haben unsere Träger die Wandlung ihrer Stillen Einlagen beschlossen. Von den insgesamt 3,2 Milliarden Euro wurden mit Jahresbeginn 2,2 Milliarden Euro gewandelt. Damit sind wir für die künftig deutlich höheren Kapitalanforderungen an Banken unter Basel III gerüstet. Die harte Kernkapitalquote unter vollständiger Anwendung der erwarteten Basel-III-Regeln – also ohne Berücksichtigung der Übergangsfristen – betrüge derzeit rund 9,5 Prozent. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die finale Ausgestaltung der europäischen Umsetzung von Basel III noch im Gange ist.

Fast am Ziel sind wir auch bei dem im Zuge der Restrukturierung unvermeidlichen Abbau von rund 2 500 Stellen. Wir hatten uns vorgenommen, dies wenn irgend möglich auf freiwilligem Weg zu erreichen. Dies ist uns erfreulicherweise gelungen. Bis Ende letzten Jahres konnten durch Aufhebungsverträge oder Vorruhestandsregelungen sowie natürliche Fluktuation Austritte von über 2 400 Vollzeitstellen vertraglich vereinbart werden. Ich sage deshalb „vereinbart“, weil die Mitarbeiter zum Teil noch bei uns sind und erst in den kommenden Monaten das Unternehmen tatsächlich verlassen.

Ein weiteres zentrales Element der Restrukturierung war der Abbau von Beteiligungen. Neben einer Vielzahl kleinerer Verkäufe haben wir im Laufe der Zeit einige bedeutende Beteiligungen veräußert – darunter der Wohnungsbestand der LBBW Immobilien Anfang 2012 und die Anteile an der Deka vor zwei Jahren. Im vergangenen Jahr haben wir uns

außerdem von Anteilen an der SV Sparkassenversicherung, der Wüstenrot & Württembergischen AG, der Universal-Investment-Gesellschaft, der Nationale Suisse und dem Bankhaus Ellwanger & Geiger getrennt. Damit haben wir auch in diesem Punkt die Auflagen der EU weitgehend abgearbeitet.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich habe Ihnen die einzelnen Schritte unserer Restrukturierung deswegen etwas detaillierter erläutert, um Ihnen möglichst plastisch zu schildern, wie sehr sich die LBBW in den vergangenen Jahren geändert hat. Nach diesem Kraftakt sind wir nunmehr gut gewappnet, um die immensen Herausforderungen an Banken zu erfüllen. Denn eins ist klar: Der Druck zu Veränderungen wird in Zukunft nicht geringer, sondern eher noch zunehmen. Darauf müssen sich alle Banken einstellen, natürlich auch die LBBW. Damit rede ich jetzt nicht einem neuerlichen, großen Restrukturierungsprogramm das Wort – das haben wir ganz sicher nicht in Planung. Es wird aber darum gehen, fortlaufend nach Verbesserungspotenzial zu suchen, um einerseits den betriebswirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens zu garantieren und andererseits den Anforderungen der Gesellschaft gerecht zu werden.

Lassen Sie mich hier eine persönliche Bemerkung einfügen: Lange Zeit schien es so, als ob Banken im wirtschaftlichen Geschehen vergleichsweise leicht Geld verdienen konnten. Es liegt auf der Hand, dass dies spätestens seit 2008 zu den bekannten schweren Fehlentwicklungen geführt hat. Dabei wird ein weiterer Aspekt selten genannt: Banken sind in den Jahren vor der Finanzmarktkrise oft auch träge geworden und haben sich notwendigen schmerzhaften Anpassungen zu oft verschlossen. Jetzt ist unsere Branche unter großem Druck und muss schnell wieder lernen, dass die ständige Suche nach Verbesserungen und ihre konsequente Umsetzung eine schlichte Notwendigkeit ist. Unsere Kunden wissen und praktizieren das übrigens in der Regel als Teil ihres Selbstverständnisses. Ich halte es für richtig, dass diese wirtschaftliche Selbstverständlichkeit nun für alle erkennbar auch für Banken gilt.

Es ist offensichtlich, dass die Bankenbranche unter verschärfter Beobachtung der Öffentlichkeit steht. Und das ist absolut verständlich, wenn man sich die Liste von Versäumnissen und inakzeptablen Exzessen in der jüngeren Vergangenheit vor Augen führt. Wir Banken müssen uns in Zukunft wieder viel stärker am Gemeinwohl orientieren und sensibler auf gesellschaftliche Entwicklungen reagieren. Ein Beispiel hierfür ist die Diskussion um Investitionen in Agrarrohstoffe. Es mag zwar nicht abschließend geklärt sein, ob derartige Anlageprodukte tatsächlich die weltweite Nahrungsmittelversorgung beeinträchtigen. Aber wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass es Indizien gibt, dass solche Investments die Nahrungsmittelpreise zumindest zeitweilig treiben können. Für uns haben wir daraus die Konsequenz gezogen, dass wir derartige Produkte nicht mehr herstellen und vertreiben.

Großes Kopfzerbrechen bereitet uns eine weitere Folge der Finanzmarktkrise, die Flut neuer Regulierungen. Die Spannweite reicht von den drastisch verschärften Eigenkapitalanforderungen unter Basel III über die Bankenabgabe bis zu der Diskussion über ein Trennbankensystem oder neue Anforderungen beim Verbraucherschutz. Klar ist, dass eine stärkere Regulierung in einigen Feldern nötig ist. Denn zweifellos ist die Deregulierung in den Jahren vor der Finanzmarktkrise deutlich zu weit gegangen. Überfällig ist beispielsweise eine sinnvolle Regulierung der Schattenbanken, um ein noch stärkeres Abwandern von Finanzgeschäften in einen weitgehend rechtsfreien Raum zu unterbinden – denn das wäre das Gegenteil dessen, was Politik und Bürger wollen.

Allerdings müssen die Verantwortlichen aufpassen, das Rad nicht zu überdrehen. Die Kreditwirtschaft kommt kaum noch hinterher mit der Umsetzung der unzähligen Vorschriften und Erhebungen. Und volkswirtschaftlich gilt: Wenn die Banken zu sehr belastet werden, kann das auch der Realwirtschaft schaden – nämlich dann, wenn die Institute nicht mehr genügend Mittel bereitstellen können, um die Kreditnachfrage der heimischen Wirtschaft zu befriedigen. Einige Regulierungsvorschläge bergen überdies

Nebenwirkungen, die offenbar nicht bis zum Ende durchdacht wurden. So werden sich margenschwache Geschäfte wie Kommunalkredite durch die Leverage Ratio, eine neue Kennziffer unter Basel III zur Begrenzung der Verschuldung, kaum noch rentieren. Ist es aber wirklich gewollt, dass Banken die Kommunen nicht mehr finanzieren?

Ein anderes Beispiel ist die Finanztransaktionssteuer. Sie würde im aktuellen Entwurfsstadium vermutlich in vielen Fällen letztlich die Verbraucher treffen, weil beispielsweise Absicherungsgeschäfte für Unternehmen oder die Altersvorsorge der Menschen teurer werden. Außerdem besteht die Gefahr, dass der Geldmarkthandel und damit die Refinanzierung der Banken erheblich beeinträchtigt wird, was wiederum die Instabilität des Finanzsystems erhöht.

Auch die Diskussionen um ein Trennbankensystem werfen Fragen auf. Grundsätzlich glaube ich, dass das Universalbankensystem für viele unserer Kunden ganz klare Vorteile bietet, insbesondere für Industrieunternehmen ab einer bestimmten Größe. Zudem steckt der Teufel im Detail: So würde der Liikanen-Report mit seinem Schwellenwert von rund 100 Milliarden Euro Handelsaktiva die LBBW zunächst mit einbeziehen. Dieser Wert hat jedoch nichts mit spekulativen Handelsgeschäften zu tun. Rund zwei Drittel der Summe stammen aus Derivaten, die wir zur Absicherung von Kundengeschäften benötigen und deren Buchwert in den vergangenen Jahren vor allem wegen der niedrigen Zinsen explodiert ist. Ferner sind in dem Posten auch unsere Liquiditätsreserven und Eigenanlagen enthalten, die ebenfalls nichts mit Spekulationen zu tun haben. Ein gewisses Maß an nicht unmittelbar kundenbezogenem Handel ist im Übrigen Voraussetzung für ein erfolgreiches Kundengeschäft: Zum Beispiel muss ein gewisser Bestand an Wertpapieren vorgehalten werden, um Kundennachfragen bedienen zu können. Dies hat nicht das Geringste mit Zockerei von Banken zu tun, sondern ist rein kundeninduzierter Handel.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich komme nun zu unserer strategischen und operativen Agenda. Ich hatte Ihnen erläutert, dass wir die Restrukturierung weitgehend abgeschlossen haben. Die LBBW ist mit der Neuausrichtung deutlich schlanker und schlagkräftiger geworden. Unser Geschäftsmodell trägt und versetzt uns in die Lage, nachhaltig profitabel zu wirtschaften. Mit der Wandlung der Stillen Einlagen sind wir auch kapitalseitig zukunftsfest aufgestellt.

Daraus dürfen wir aber nicht den Schluss ziehen, dass wir jetzt die Hände in den Schoß legen können. Das Gegenteil ist der Fall. Wir werden weiter mit aller Kraft daran arbeiten, noch besser zu werden und unseren Kunden noch passgenauere Dienstleistungen und Produkte auf Basis einer partnerschaftlichen und umfassenden Beratung anzubieten. Nur dann erfahren wir die notwendige gesellschaftliche Akzeptanz, nur dann haben wir als Bank eine Existenzberechtigung und nur dann werden wir im schärfer werdenden Wettbewerb Erfolg haben.

Konkret heißt das für uns, dass wir auf dem bisher schon Erreichten aufsetzen und den 2009 eingeschlagenen Weg konsequent fortsetzen. Wir werden uns strikt auf unsere Kerngeschäftsfelder konzentrieren. In den Feldern Unternehmenskunden, Privatkunden, Sparkassen, gewerbliche Immobilienfinanzierung und kundeninduziertes Kapitalmarktgeschäft sehen wir reelle Chancen für kontrolliertes Wachstum. Dabei werden wir nicht überhastet, sondern mit Augenmaß und strikter Risikokontrolle voranschreiten. Zugleich werden wir die noch verbliebenen Reste kundenferner Aktivitäten weiter energisch abbauen.

Getreu dieser Marschroute sind wir auch in das laufende Jahr insgesamt zufriedenstellend gestartet. Die ordentliche Entwicklung der operativen Geschäftsfelder hat sich in den ersten Monaten fortgesetzt, wobei ich nicht verhehlen will, dass wir das niedrige Zinsniveau natürlich spüren. Zugleich haben wir den Abbau von Risiken vorangetrieben und dabei auch bewusst Verluste in Kauf genommen. Auch deswegen



wird das Ergebnis des ersten Quartals hinter dem Vorjahr zurückbleiben.

Für den weiteren Verlauf des Jahres rechnen wir mit einem komplizierten Umfeld. Die Zinsen dürften auf absehbare Zeit niedrig bleiben; und ein kräftiger Anstieg der Kreditnachfrage auf breiter Front ist auch nicht unbedingt zu erwarten. Die Entwicklung an den Finanzmärkten ist nach wie vor von großen Unsicherheiten geprägt – denken Sie nur an die Nervosität im Zusammenhang mit Zypern. Zudem fahren wir in vielen Fragen der Regulatorik auf Sicht, da wir die genauen, künftigen Anforderungen nicht kennen. Eine konkrete Prognose mit Blick auf das Gesamtjahr ist daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt seriös nicht möglich. Aber selbstverständlich erwarten wir ein deutlich positives Ergebnis.

Auf Dauer geht es vor allem darum, jeden Tag zu beweisen, dass wir ein verlässlicher Partner der Realwirtschaft und der Menschen in unseren Geschäftsgebieten sind – das ist die beste Basis für nachhaltigen Erfolg auch für unsere Bank. Wir sind sicher, mit der LBBW in ihrer heutigen Verfassung und unserem Selbstverständnis, eine der besten Kundenbanken werden zu wollen, einen sinnvollen kreditwirtschaftlichen Beitrag leisten zu können.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.