

Es gilt das gesprochene Wort!

- Sendesperrfrist 3. April 2014, 11 Uhr -

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

**anlässlich der
Bilanzpressekonferenz
des LBBW-Konzerns
am 3. April 2014 in Stuttgart**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen auch im Namen meiner Vorstandskollegen bei der Bilanzpressekonferenz der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Erstmals auf dem Podium ist heute Volker Wirth, der als Chief Risk Officer das Risikomanagement der Bank verantwortet.

In der nächsten guten halben Stunde möchte ich Ihnen einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen bei der LBBW geben. Neben dem aus unserer Sicht erfreulichen Ergebnis des Jahres 2013 möchte ich insbesondere die tiefgreifende Restrukturierung der letzten Jahre detaillierter erläutern. Im letzten Teil meiner Ausführungen gebe ich Ihnen dann einen Ausblick auf das laufende Jahr und unsere Ziele für die Zukunft.

Um es in einem Satz zusammenzufassen: Das vergangene Jahr war für die LBBW unterm Strich ein durchaus erfreuliches Jahr.

- Wir haben die tiefgreifende Restrukturierung und Neuausrichtung erfolgreich abgeschlossen. Vor fünf Jahren stand die LBBW am Rande des Abgrunds. Heute ist sie eine solide, kapitalstarke und ganz auf das Kundengeschäft fokussierte Bank. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Wir werden uns jetzt gewiss nicht ausruhen. Wir müssen, wir können und wir werden uns auch künftig weiter kontinuierlich verbessern. Aber nach Abschluss der Restrukturierung sind wir heute für die großen Herausforderungen für unsere Branche gut gerüstet – und damit haben wir mehr erreicht, als uns so mancher Skeptiker zu Beginn der Restrukturierung zugetraut hat.
- Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr ein Ergebnis von 471 Millionen Euro vor Steuern erwirtschaften können. Damit sind wir angesichts des Abbaus von Altlasten, des Niedrigzinsumfelds und der stetig wachsenden regulatorischen Herausforderungen durchaus zufrieden. Die Tatsache, dass wir mittlerweile acht Quartale in Folge schwarze Zahlen schreiben, zeigt dabei die wieder erlangte Stabilität

unseres Geschäftsmodells. Zudem sind wir in der Lage, die in den harten Krisenjahren ausgefallenen Zahlungen auf die Stillen Einlagen und die Genussscheine aufzuholen und erstmals seit dem Geschäftsjahr 2008 wieder eine Dividende auf das Stammkapital zu zahlen. Es ist uns wichtig, dass wir auch auf diese Weise das Vertrauen rechtfertigen können, das uns unsere Eigentümer in den letzten Jahren entgegengebracht haben. Und darüber hinaus werden wir wie geplant eine Milliarde Euro an Stillen Einlagen an unsere Träger zurückzahlen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die LBBW hat sich in den vergangenen Jahren radikal verändert. Wie Sie sich sicher erinnern, befand sich auch unser Haus vor fünf Jahren in einer existenzbedrohenden Situation. Nur dank der Unterstützung unserer Träger und eines insbesondere für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schmerzhaften Restrukturierungsprogramms konnte die LBBW überleben. Beiden, unseren Mitarbeitern wie unseren Trägern, danke ich an dieser Stelle gerne noch einmal für ihr Engagement und ihre Bereitschaft, bei der für alle äußerst anspruchsvollen Restrukturierung mitzuziehen.

Im Kern hatten wir 2009 versprochen, die Bank von ihren völlig überdimensionierten Risiken zu befreien und vollständig auf das Kundengeschäft auszurichten, um damit die Basis für nachhaltige Profitabilität und gesellschaftlichen Nutzen zu schaffen.

Heute können wir sagen: Das haben wir auch geschafft.

So hat sich etwa die Bilanzsumme seit Ende 2008 von 448 Milliarden Euro um rund zwei Fünftel auf 274 Milliarden Euro verringert. Damit haben wir unsere Bilanz – bildlich gesprochen – um die Größe einer mittleren Landesbank erleichtert.

Unsere Risikopositionen haben wir von ursprünglich 178 Milliarden um nahezu 100 Milliarden Euro auf 79 Milliarden Euro nach Basel 2,5 zum Ende des vergangenen Jahres heruntergefahren. Auch wenn ich der guten Ordnung halber gleich darauf hinweise, dass sich mit Inkrafttreten des neuen Aufsichtsrechts von Basel III im Januar dieses Jahres die Risikoaktiva wieder erhöhen, bleibt die Aussage doch richtig, dass wir unser Risikoprofil weit stärker verbessert haben als der Branchenschnitt.

Dass uns das gelungen ist, geht zu einem Gutteil auf den mit äußerster Konsequenz vorangetriebenen Abbau des Kreditersatzgeschäfts zurück, das mit dem eigentlichen Geschäftszweck einer Bank nichts zu tun hat. Von den ursprünglich 95 Milliarden Euro sind mittlerweile fast 90 Prozent abgebaut – auch das ist eine Radikalkur, die nicht viele Banken hinter sich gebracht haben.

Unser Beteiligungsportfolio haben wir ebenfalls spürbar verkleinert. Der Buchwert des Beteiligungsbestands verringerte sich um fast 5 Milliarden Euro. Neben dem Verkauf größerer Beteiligungen wie den Anteilen an der Dekabank oder der Wüstenrot & Württembergische AG wurde eine Vielzahl kleinerer Beteiligungen veräußert, abgewickelt oder zusammengelegt – insgesamt waren es fast 100 Beteiligungen. Zuletzt konnten wir bekannt geben, dass wir den Verkauf der LBBW Bank in Tschechien vereinbart haben. Die Verträge sind unterschrieben, der Vollzug steht allerdings noch unter dem Vorbehalt der dortigen Bankenaufsicht. Darüber hinaus besitzen wir in Osteuropa keine Beteiligungen, worüber wir zumindest im Moment nicht allzu traurig sind.

Vor allem dank des energischen Abbaus von Risiken, für den wir viel Geld in die Hand genommen haben, stehen wir heute kapitalseitig sehr gut da. Unsere Kernkapitalquote von 18,5 Prozent und die Gesamtkennziffer von 22,5 Prozent nach dem zu Jahresende gültigen Aufsichtsrecht (Basel 2,5) können sich im Branchenvergleich sehen lassen. Dasselbe gilt für die aktuellen Kapitalquoten, die bereits nach den neuen Regeln von Basel III berechnet werden, die seit Anfang

dieses Jahres mit Übergangsfristen bis 2019 eingeführt werden. Nach dieser Übergangsregel liegt unsere harte Kernkapitalquote bei 13,1 Prozent und unsere Gesamtkennziffer bei 18,8 Prozent. Diese Werte sind auch für den gerade laufenden „Asset Quality Review“ maßgeblich, für den wir uns damit solide aufgestellt fühlen. Auch die Messlatte für 2019 – wenn Basel III vollständig eingeführt ist („fully loaded“) und sämtliche Übergangsfristen abgelaufen sind – erfüllen wir ebenfalls auf Basis der Jahresendwerte 2013 mit einer harten Kernkapitalquote von 12,6 Prozent und einer Gesamtkennziffer von 18,7 Prozent schon heute. Dabei ist schon berücksichtigt, dass Stille Einlagen unter Basel III am Ende des Übergangszeitraums nicht mehr zum Kernkapital gezählt werden. Erreicht haben wir diese Eigenkapitalausstattung durch die konsequente Reduzierung von Risiken und die Wandlung der 2,2 Milliarden Euro Stille Einlagen unserer Träger vor einem Jahr.

Lassen Sie mich an dieser Stelle eine Bemerkung machen, die bei erfolgreichen Sanierungen leider oft zu kurz kommt. Der bedrückendste Teil der Restrukturierung war für uns alle in der Bank der leider unvermeidliche Abbau von 2 500 Stellen. Uns war und ist bewusst, dass hinter dieser technisch klingenden Begrifflichkeit „Stellen“ natürlich Menschen stehen, die sich nun wirklich nichts haben zuschulden kommen lassen und die damalige Situation der Bank nicht zu verantworten hatten. Wir sind erleichtert, dass dieser Personalabbau – dankenswerterweise konstruktiv von den Personalvertretungen begleitet – sozialverträglich und ohne betriebsbedingte Kündigungen gelungen ist.

Darüber hinaus haben wir unsere Corporate-Governance-Strukturen frühzeitig an die einer Aktiengesellschaft angepasst. Statt des ehemaligen Verwaltungsrats gibt es bekanntlich einen Aufsichtsrat, dem neben Vertretern von Eigentümern und Beschäftigten auch unabhängige Sachverständige angehören. Ursprünglich hatte die EU auch die Wandlung der Unternehmensform in eine Aktiengesellschaft gefordert – dieser Schritt und der damit verbundene Aufwand wurde der Bank aber von Brüssel erlassen.

Es spricht für die Leistungsfähigkeit unserer Bank, dass wir diese ambitionierte Restrukturierung bewältigt und zugleich akzeptable Gewinne erreicht haben. Im Folgenden möchte ich Ihnen nun die Entwicklung unserer drei operativen Segmente erläutern, in denen unser Kundengeschäft gebündelt ist.

Das bedeutendste Segment Corporates umfasst unser Firmenkundengeschäft sowie die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Hier konnten wir einen Gewinn vor Steuern von 722 Millionen Euro erreichen. Damit sind wir durchaus zufrieden, auch wenn das Ergebnis unter dem Vorjahreswert von 913 Millionen Euro liegt. Ausschlaggebend dafür ist neben dem gezielten Abbau von Klumpenrisiken und geringeren Erträgen aus dem Verkauf von Beteiligungen vor allem der Anstieg der Risikovorsorge, die sich auf rund 300 Millionen Euro mehr als verdoppelt hat. Allerdings macht uns das noch keine großen Sorgen – wir sehen darin eher eine Normalisierung nach den Vorjahren, die von einem extrem geringen Vorsorgebedarf geprägt waren.

Außerdem war die Kreditnachfrage der Unternehmen wie bereits seit einigen Jahren erneut verhalten. Die Gründe hierfür sind die weiterhin zu beobachtende Investitionszurückhaltung sowie die unverändert gute Liquiditätslage vieler Firmen. Einige Banken suchen ihr Heil in einem ruinösen Wettkampf mit teilweise nicht mehr vertretbaren Konditionen – daran haben wir uns nicht beteiligt und werden das auch nicht tun! Als eine Lehre aus der Krise werden wir weiterhin langfristige Geschäftsbeziehungen ohne Schnäppchenmentalität anstreben. Und die allermeisten unserer Kunden verstehen und akzeptieren dies. Sie wissen, dass wir ihnen gerne und mit hoher Qualität sowie Engagement als Hausbank und Kreditgeber zur Verfügung stehen; sie wissen aber auch, dass sich eine partnerschaftliche Beziehung für beide Seiten rechnen muss.

Was streben wir im Firmenkundengeschäft nun konkret an? Unser erklärtes Ziel ist es, eine der drei führenden Firmenkundenbanken Deutschlands zu werden. In unserem Heimatmarkt Baden-Württemberg sind wir mit der BW-Bank schon heute deutlicher Marktführer. Eine Ausdehnung des Marktanteils ist daher eine recht sportliche Aufgabe, der wir uns aber dennoch stellen. Unser Ziel ist es, den Vertrieb von Produkten über den reinen Kredit hinaus auszuweiten. Dies gilt beispielsweise für Zins- und Währungsabsicherungen, die heute nicht nur von Großkonzernen, sondern auch im Mittelstand ganz selbstverständlich genutzt werden. Auch im Zahlungsverkehr besteht erhebliches Potenzial. Hier verfügen wir ebenfalls über eine große Expertise, haben aber in der Vergangenheit nicht immer alle Marktchancen konsequent genutzt. Und schließlich wollen wir unsere Kunden im Auslandsgeschäft noch intensiver als bisher begleiten. In all diesen Feldern haben wir uns in den vergangenen Monaten intern organisatorisch neu aufgestellt, um die Schlagkraft zu erhöhen. Großes Augenmerk haben wir insbesondere darauf gelegt, das Zusammenspiel unserer Produktexperten und der Kundenbetreuer und damit die Qualität der Beratung noch weiter zu verbessern.

Wachstumspotenzial sehen wir im Mittelstandsgeschäft insbesondere in Bayern und Nordrhein-Westfalen. In beiden Bundesländern gibt es genau wie in Baden-Württemberg eine sehr starke und leistungsfähige mittelständische Industrie. In Bayern haben wir – neben den schon länger bestehenden Standorten Kempten, Augsburg, Memmingen und Nürnberg – mittlerweile einen Standort in München eröffnet. In Nordrhein-Westfalen sind wir in Düsseldorf, Dortmund, Krefeld und Bielefeld vor Ort. In diesem Jahr wollen wir zwei weitere Standorte eröffnen, nämlich in Münster und in Köln. Wie Sie wissen, betreiben wir das Mittelstandsgeschäft in Nordrhein-Westfalen über die Rheinland-Pfalz Bank. Diese hat sich im vergangenen Jahr insgesamt sehr ordentlich entwickelt. Dasselbe gilt für die Sachsen Bank in Mitteldeutschland. Bei beiden Unternehmen kam es in den letzten Monaten übrigens zu einem Vorstandswechsel. Die Rheinland-Pfalz Bank wird jetzt von Peter Hähner geleitet, und in Sachsen hat Oliver Fern das Ruder übernommen.

Jenseits des Mittelstandsgeschäfts wollen wir unser Geschäft mit ausgewählten Großkonzernen im deutschsprachigen Raum weiter ausbauen. Neben deutschen Unternehmen zählen hier Adressen aus der Schweiz und Österreich zu unseren Zielkunden. Sie begleiten wir beispielsweise bei der Emission von Anleihen – im vergangenen Jahr unter anderem erste Adressen wie Daimler, Bosch, Swisscom, Linde oder Continental. Auch bei großen Konsortialkrediten zählten wir erneut zu den führenden Arrangeuren.

Gut vorangekommen sind wir in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Hier konzentrieren wir uns bekanntlich auf Deutschland, die USA und Großbritannien, wobei Letzteres im Wesentlichen den Großraum London meint. Nachdem die Bank das Neugeschäft bereits 2012 um rund die Hälfte erhöhen konnte, gelang im vergangenen Jahr erneut ein Plus von rund 15 Prozent auf 6 Milliarden Euro. Planmäßig vorangekommen ist auf der anderen Seite der Abbau der noch vorhandenen Altbestände, die nicht mehr zur Strategie passen. Insgesamt beläuft sich der Bestand an gewerblichen Immobilienfinanzierungen heute auf gut 20 Milliarden Euro. Dabei legen wir trotz eines intensiven Wettbewerbsumfelds Wert auf hohe Solidität. So finanzierten wir nahezu ausschließlich bereits vermietete Bestandsgebäude mit stabilem Cash-Flow. Und auch im vergangenen Jahr stammten etwa 70 Prozent des Neugeschäfts aus Deutschland. Mit Blick auf die Zukunft sind wir angesichts einer gut gefüllten Pipeline durchaus zuversichtlich, dass wir unsere Marktposition weiter festigen können.

Im Segment Retail/Sparkassen konnten wir das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht auf 100 Millionen Euro steigern. Wie Sie wissen, ist das Umfeld im Privatkundengeschäft durchaus schwierig – die niedrigen Zinsen, die immer kostenintensiveren Auflagen im Verbraucherschutz und die Konkurrenz der reinen Online-Anbieter ohne kundennahes Filialnetz machen der gesamten Branche enorm zu schaffen. Dennoch konnten wir bei wichtigen Produkten unsere Marktstellung halten oder sogar ausbauen. So lag das Bausparvolumen mit 392 Millionen Euro fast so

hoch wie im guten Vorjahr. Und bei den klassischen Baufinanzierungen konnten wir das Abschlussvolumen im Neugeschäft sogar um 8 Prozent auf über 1,3 Milliarden Euro steigern.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang eines klarstellen, was wir immer wieder gefragt werden: Die BW-Bank wird sich selbstverständlich auch künftig im Geschäft mit unseren privaten Kunden engagieren und will durchaus wachsen – das Privatkundengeschäft gehört sozusagen zu unserer DNA. Wir sind und wir bleiben eine regional verwurzelte Kundenbank, die für die Menschen vor Ort da ist. Wir sind außerdem überzeugt, dass man im filialbetriebenen Privatkundengeschäft Geld verdienen kann. Natürlich sind die Renditen deutlich niedriger als in anderen Segmenten – aber dafür ist dieses Feld vergleichsweise risikoarm und stabil. Beides ist gerade in diesen Zeiten für Banken schon ein Wert an sich.

Zweitens gehören für uns Privatkundengeschäft und Filialen untrennbar zusammen. Anders als manche Wettbewerber, die ihr Filialnetz massiv ausdünnen, fühlen wir uns mit unserer Aufstellung in der Fläche insgesamt wohl. Das heißt nicht, dass nicht auch wir an der einen oder anderen Stelle einmal Filialzusammenlegungen in unserem Netz von derzeit rund 180 Filialen in Baden-Württemberg prüfen; und selbstverständlich müssen sich auch bei uns die Filialen rechnen. Aber wir bleiben trotz der natürlich vergleichsweise hohen Kosten aus Überzeugung eine Filialbank. Denn wir wollen den direkten und vertrauensvollen Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden pflegen und ausbauen.

Zugleich aber wissen wir natürlich, dass unsere Kunden nicht immer in die Filiale kommen möchten. Immer mehr Menschen nutzen für einfache Bankgeschäfte häufig und gerne das Internet oder das Telefonbanking. Den Internetauftritt der BW-Bank haben wir übrigens kürzlich grundlegend modernisiert. Zudem werden wir in absehbarer Zeit auch eine bequeme Beratung per Webcam anbieten. Sie können sich dann vom Sofa zu Hause aus am Computerbildschirm oder per Tablet mit dem Berater unterhalten – auch außerhalb der üblichen Öffnungszeiten der Filialen.

Das Wealth Management als Segment für hoch vermögende Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und Family Offices hat sich erneut ordentlich entwickelt. Das Geschäftsvolumen konnte um mehr als 20 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro gesteigert werden. Dazu haben die neuen Standorte in Düsseldorf und Mainz bereits beigetragen, die wir im Zuge des Ausbaus dieses Geschäftsfelds im vergangenen Jahr eröffnet haben. Insgesamt bewährt sich unser ganzheitlicher Beratungsansatz in Zusammenarbeit mit dem Unternehmenskundengeschäft. Wir bieten mittelständischen Unternehmern eine Rundum-Betreuung – sowohl mit Blick auf Finanzfragen des Unternehmens als auch für ihre privaten Belange und Vermögensfragen. Unsere Expertise wird auch in unabhängigen Tests immer wieder bestätigt – so erreichten beispielsweise sowohl die Experten im Stiftungsmanagement als auch das Vermögensmanagement bei Tests der Fachpublikation Fuchsbriefe erste Plätze.

Die intensive Partnerschaft mit den Sparkassen ist und bleibt eine weitere, zentrale Säule unseres Geschäftsmodells. Neben der Unterstützung der Sparkassen bei der Absicherung und Anlage ihrer Gelder im Rahmen der klassischen Zentralbankfunktion bauen wir die Zusammenarbeit auch bei einer Vielzahl anderer Dienstleistungen konsequent aus – und das nicht nur in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen, wo wir Sparkassenzentralbank sind, sondern durchaus mit bundesweiten Ambitionen. Dabei nehmen wir für uns in Anspruch, dass wir die tatsächlichen Bedürfnisse der Sparkassen im Alltagsgeschäft nicht zuletzt deshalb besser als andere verstehen, weil die BW-Bank in Stuttgart bekanntlich selbst als Sparkasse fungiert. So wickelte die LBBW Förderkredite für die Sparkassen mit einem Neugeschäftsvolumen von 3,7 Milliarden Euro ab. Im Privatkundengeschäft konnten wir im Vorjahr bundesweit Zertifikate im Volumen von 2,1 Milliarden Euro an Sparkassen vertreiben. Daneben stehen wir den Sparkassen als Produktpartner auch im Unternehmenskundengeschäft zur Verfügung.

Im Geschäftsfeld Financial Markets konnte das Ergebnis dank eines ordentlichen operativen Geschäfts und aufgrund von Sondereffekten gegenüber dem Vorjahr von 278 auf 322 Millionen Euro gesteigert werden. Die Erträge haben wir mit deutlich weniger Risiko erwirtschaftet als in der Vergangenheit. Ich darf Ihnen versichern, dass dieses risikobewusste Handeln auch in Zukunft Grundlage unseres kundennahen Kapitalmarktgeschäfts bleibt.

Im Mittelpunkt steht die Versorgung unserer Kunden mit geeigneten Kapitalmarktprodukten. Über unsere Fortschritte im Anleihegeschäft hatte ich bereits berichtet; auch bei Schuldscheindarlehen, einer gerade für mittelständische Unternehmen interessanten Finanzierungsform, haben wir unsere schon traditionelle Marktführerschaft erneut behaupten können. Im Geschäft mit Zertifikaten gehört die Bank seit langem zu den führenden Anbietern in Deutschland. Generell gilt für das Kapitalmarktgeschäft wie für die LBBW insgesamt, dass der klare Schwerpunkt der Aktivitäten im deutschsprachigen Raum liegt. Internationale Kunden werden im Wesentlichen im Geld- und Devisenmarkt unterstützt sowie im Emissionsgeschäft. Prägnante Beispiele für unser gutes Standing an den Kapitalmärkten waren die jüngsten Benchmark-Anleihen der Europäischen Investitionsbank (EIB) und der KfW über jeweils fünf Milliarden Euro im März. In beiden Fällen war die LBBW federführend beteiligt; bemerkenswert ist dies auch deshalb, weil es bei beiden Adressen das erste Mal überhaupt war, dass eine Landesbank dem Emissionskonsortium als Lead-Manager angehörte.

Unsere Tochtergesellschaft LBBW Asset Management hat sich im vergangenen Jahr ordentlich entwickelt. Erstmals konnte bei den Assets under Management die Marke von 50 Milliarden Euro übertroffen werden, wobei sowohl bei Spezial- als auch bei Publikumsfonds Zuwächse zu verzeichnen waren.

Ich möchte mit Ihnen nun noch kurz einen Blick auf die wichtigsten Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werfen. Hier werde ich mich kurz fassen, denn die wesentlichen Daten sind Ihnen ja bereits seit der Veröffentlichung im Februar bekannt.

Beginnen wir mit dem Konzernergebnis vor Steuern, das sich um 18 Prozent auf 471 Millionen Euro verbessert hat. Das Ergebnis nach Steuern ist mit 337 Millionen Euro niedriger als im Vorjahr, in dem wir von positiven Steuereffekten profitiert hatten.

Das Zinsergebnis lag bei 1,79 Milliarden Euro und damit 263 Millionen Euro niedriger als ein Jahr zuvor. Der Rückgang relativiert sich allerdings deutlich, wenn man berücksichtigt, dass wir 2012 von einem positiven Sondereffekt in Folge der Wandlung der Stillen Einlagen unserer Träger in Höhe von 187 Millionen Euro profitiert hatten. Ohne diesen Effekt wäre der Rückgang also sehr viel geringer ausgefallen. Darüber hinaus schlagen sich aber natürlich der konsequente Abbau von Nichtkernbankaktivitäten zur Risikoreduzierung im Ergebnis nieder sowie die verhaltene Kreditnachfrage und das niedrige Zinsniveau. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft betrug 310 Millionen Euro. Trotz des Anstiegs bereitet uns die Risikovorsorge noch keine großen Sorgen, denn sie liegt weiter unter dem langjährigen Durchschnitt.

Erfreulich ist der leichte Zuwachs im Provisionsergebnis auf 522 Millionen Euro. Hier entwickelte sich insbesondere das Ergebnis aus dem Wertpapier- und Depotgeschäft positiv. Im Ergebnis aus erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten von 373 Millionen Euro wirkte sich eine erfreuliche Entwicklung im kundenbezogenen Kapitalmarktgeschäft positiv aus. Zudem begünstigten auch Spread-erhöhungen bei Kreditderivaten das Ergebnis. Im Finanzanlageergebnis von 16 Millionen Euro schlägt sich ganz deutlich der Risikoabbau im Kreditersatzgeschäft nieder. Dabei hat die Bank, wie bereits in den Vorjahren, auch

bewusst Verluste in Kauf genommen. Zudem waren die Ergebnisbeiträge aus Beteiligungsveräußerungen deutlich geringer als noch 2012.

Erfreulich entwickelt haben sich die Verwaltungsaufwendungen. Sie sanken im vergangenen Jahr um immerhin 4,6 Prozent auf 1,77 Milliarden Euro. Hier wirkt sich natürlich die erfolgreich abgeschlossene Restrukturierung positiv aus. Und das deutlich erhöhte Kostenbewusstsein werden wir beibehalten. Der Rückgang ist umso bemerkenswerter, wenn man sich die hohen regulatorischen Aufwendungen vor Augen hält. So sind heute rund 200 Mitarbeiter fast ausschließlich damit beschäftigt, die regulatorischen Anforderungen umzusetzen – seien es Vorhaben im Verbraucherschutz oder das Ausfüllen von Hunderten von Tabellen für die diversen Anfragen der Aufsichtsbehörden. Und auch die Bankenabgabe schlägt mit Kosten von 67 Millionen Euro in dieser Position zu Buche.

Dass die Bank operativ vorankommt, zeigt unter anderem ein Blick auf die Kosten-Ertrags-Relation, die sich spürbar von 72,6 auf 63,5 Prozent verbesserte. Das operative Ergebnis legte von 694 auf 726 Millionen Euro zu. Der Provisionsaufwand für den Risikoschirm des Landes Baden-Württemberg belief sich auf 300 Millionen Euro. Darüber hinaus werden – wie schon in den Vorjahren – weitere rund 25 Millionen Euro der Kosten für die Garantie im Zinsergebnis gebucht. Wie Sie wissen, beläuft sich der Risikoschirm auf 12,7 Milliarden Euro. Davon entfallen 6 Milliarden Euro auf einen Kredit an das Vehikel Sealink, in dem Altlasten der früheren SachsenLB gebündelt sind und abgearbeitet werden. Weitere 6,7 Milliarden Euro entfallen auf Papiere aus unserem eigenen früheren Kreditersatzgeschäft, das noch rund 11 Milliarden Euro umfasst. Mittlerweile machen die abgeschirmten Bestände aber schon etwas weniger als 6,7 Milliarden Euro aus, so dass wir nicht mehr den gesamten Garantierahmen ausschöpfen. Sie sehen also, auch an dieser Stelle schreitet der Risikoabbau voran.

Lassen Sie uns noch einen Blick auf das HGB-Ergebnis werfen, von dem bekanntlich die Zahlungen auf unser Hybrid- und Stammkapital abhängen. Nachdem wir bereits für das Geschäftsjahr 2012 rund 40 Prozent der zuvor ausgefallenen Ausschüttungen auf Stille Einlagen und Genussscheine nachholen konnten, können wir jetzt auch die restlichen Nachholungen vornehmen – insgesamt sind das 239 Millionen Euro. Hinzu kommen noch die laufenden Ausschüttungen.

Davon profitieren natürlich auch unsere Träger. Sie erhalten an Nachholungen und laufenden Ausschüttungen auf ihre Stillen Einlagen zusammen rund 160 Millionen Euro. Außerdem endet mit der Restrukturierung auch die Durststrecke, in der die Träger auf eine Dividende verzichten mussten. Erstmals seit dem Geschäftsjahr 2008 erhalten unsere Eigentümer wieder eine Dividende – vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung werden es 72 Millionen Euro sein und damit etwas mehr, als wir bei der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen angekündigt hatten.

Einschließlich der Garantiegebühr für den Risikoschirm von 325 Millionen Euro erhalten unsere Träger damit für das Geschäftsjahr 2013 insgesamt 555 Millionen Euro. Seit 2009 waren es übrigens trotz Restrukturierung insgesamt immerhin rund 2 Milliarden Euro, von denen rund 1,5 Milliarden Euro auf die Garantiegebühr entfallen. Und wie bereits erwähnt, werden wir darüber hinaus eine Milliarde Euro Stille Einlagen an unsere Träger zurückgeben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich komme nun zu einem Thema, das die gesamte Branche seit Jahren in Atem hält: die Fülle an regulatorischen Neuerungen. Völlig unstrittig ist natürlich, dass es nach der Finanzmarktkrise und den beschämenden Exzessen in Teilen unsere Branche neuer und strengerer Regeln bedarf. Und vieles wurde auch erreicht und verbessert. Meine Sorge ist

allerdings unverändert, dass die Konsequenzen einzelner Regelungen im Eifer des Gefechts nicht immer bis zu Ende gedacht werden.

Ein Beispiel ist die Diskussion um die europäische Bankenunion. Auch hier gilt: Vieles ist gut und richtig, manche Vorschläge wirken aber überzogen und können schnell zu unerwünschten Nebenwirkungen führen. Das gilt beispielsweise für den Aufbau eines europäischen Abwicklungsfonds. Schon jetzt zahlen die deutschen Banken in den deutschen Fonds jährlich rund 600 Millionen Euro Bankenabgabe – bei der LBBW waren es übrigens in den letzten drei Jahren insgesamt 216 Millionen Euro. Das genaue Ausmaß der Kosten für den europäischen Fonds – in den der aus der deutschen Abgabe gespeiste Restrukturierungsfonds übergehen soll – ist zwar noch in der Diskussion. Die Bundesregierung schätzt aber, dass sich die Kosten für die deutschen Banken verdreifachen könnten.

Nun kann man natürlich sagen: Ihr Banken müsst künftig schon selbst für Krisen zahlen und nicht der Steuerzahler. Aber auch wenn man diese Argumentation im Grundsatz teilt, muss man bedenken, dass ein überhasteter Aufbau des Fonds Gelder bindet, die nicht mehr für die Kreditvergabe zur Verfügung stehen. Das kann, zusammen mit den bereits erwähnten drastisch erhöhten Eigenkapitalanforderungen unter Basel III, am Ende des Tages durchaus zu unerwünschten Auswirkungen auf die Realwirtschaft führen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich hatte Ihnen eingangs die Eckpfeiler unserer Restrukturierung erläutert, einschließlich der Ausgestaltung unseres Geschäftsmodells. Damit besitzen wir nach unserer festen Überzeugung ein solides Fundament für erfolgreiches und Nutzen stiftendes Bankgeschäft. Gelegentlich werde ich gefragt, welche Richtung wir denn nun nach dem erfolgreichen Abschluss der Restrukturierung einschlagen werden. Die Antwort ist denkbar einfach: Wir werden an dem bisherigen Weg festhalten und uns vollständig auf unsere

Kunden konzentrieren. Unser auf den fünf Säulen Unternehmenskunden, Privatkunden, Sparkassen, Immobilien und Financial Markets beruhendes Geschäftsmodell hat sich auch auf schwierigem Terrain als tragfähig und belastbar erwiesen. In all diesen Feldern wollen wir weiter wachsen – und wir rechnen uns hier durchaus Chancen aus.

Ich hatte Ihnen erläutert, dass wir im Unternehmenskundengeschäft neben dem Ausbau unseres Geschäfts in Wachstumsregionen wie Nordrhein-Westfalen und Bayern generell ein stärkeres Cross Selling über den reinen Kredit hinaus anstreben. Außerdem erwarten wir parallel zur wirtschaftlichen Belebung auch eine langsame Erholung der Kreditnachfrage, nachdem die Unternehmen in den letzten Jahren nur sehr zurückhaltend investiert haben. Aufgrund unserer sehr ordentlichen Kapitalausstattung haben wir heute genügend Spielraum, um trotz der hohen regulatorischen Anforderungen zusätzliche Kredite zu vergeben. Auch bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung erwarten wir eine lebhaftere Nachfrage.

Was es mit Sicherheit jedoch mit uns weiterhin nicht geben wird, sind unüberlegte Abenteuer. An Selbstüberschätzung und – mit Verlaub – Größenwahn sind genügend Banken in den letzten Jahren fast oder tatsächlich gescheitert. Deswegen werden wir beim Ausbau unserer Geschäfte mit Augenmaß vorgehen sowie eine sehr bewusste Risikopolitik beibehalten.

Zudem werden wir daran arbeiten, unsere internen Prozesse weiter zu verbessern. Ein wichtiger Schritt war die Auslagerung weiterer Teile unserer IT an die Finanzinformatik (FI), den IT-Dienstleister der Sparkassen, im vergangenen Herbst. Mit der erfolgreich angelaufenen Partnerschaft mit der FI haben wir einen wichtigen Schritt zu einer effizienteren IT-Landschaft getan. Aber auch an anderen Stellen gibt es noch zahlreiche Stellschrauben, um die Effizienz von Prozessen zu verbessern. Dabei handelt es sich meist um wenig spektakuläre Kärnerarbeit, die aber von großer Bedeutung ist. Ein Beispiel ist eine Senkung der Kosten im Zahlungsverkehr um rund ein Viertel in den letzten vier Jahren oder

die Reduktion der Bearbeitungszeit im Back Office von Financial Markets um zehn Prozent in den vergangenen Jahren. Oftmals sind es übrigens Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst, die zu spürbaren Kostensenkungen führen.

Was erwarten wir nun konkret für das laufende Jahr? Auch wenn die Entwicklung in den Schwellenländern gewisse Sorgen bereitet, gehen wir von einer gegenüber dem vergangenen Jahr etwas verbesserten gesamtwirtschaftlichen Konjunkturlage aus. Die Risiken an den Finanzmärkten, insbesondere mit Blick auf den Euroraum, scheinen zwar insgesamt geringer als noch vor ein paar Jahren – allerdings ist ein Wiederaufflackern krisenhafter Zuspitzungen keineswegs ausgeschlossen. Zugleich gehen wir von weiterhin niedrigen Zinsen und dementsprechend anhaltendem Druck auf die Zinsmargen der Finanzbranche aus.

In unserem Kerngeschäftsfeld Unternehmenskundengeschäft sehen wir weiterhin eine verhaltene Kreditnachfrage bei hoher Eigenkapitalbasis und Liquidität der Unternehmen sowie einen teils aggressiven Wettbewerb. Unverändert hoch und kostenintensiv bleibt zudem der regulatorische Druck – ich darf in diesem Zusammenhang den aktuell laufenden Asset Quality Review und den Stresstest im Herbst erwähnen. In Summe erwarten wir erneut ein ausgesprochen schwieriges Bankenjahr.

Insgesamt erwarten wir in diesem Umfeld erneut ein deutlich positives Ergebnis; für 2014 ist aus heutiger Sicht ein Vorsteuerergebnis auf Vorjahresniveau dann denkbar, wenn nicht unvorhergesehene Marktturbulenzen oder ein unerwartet starker konjunktureller Einbruch eintreten. Das ist allerdings ein ambitioniertes Ziel und die ersten Monate des laufenden Jahres bestärken uns in dieser Überzeugung. Denn wir sind durchaus verhalten in das Jahr 2014 gestartet.

Mit unserem kundenorientierten Geschäftsmodell, unserer tiefen Verankerung in unseren Kernmärkten und unserer grundsoliden Kapitalausstattung bei hohem Risikobewusstsein sind wir gut positioniert, um unsere Kunden dauerhaft

gut zu bedienen und die LBBW damit zu nachhaltigem unternehmerischen Erfolg mit angemessener Profitabilität zu führen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich, ebenso wie meine Kollegen auf dem Podium, auf Ihre Fragen.