

Es gilt das gesprochene Wort!

**Rede
des Vorstandsvorsitzenden
der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)
Herrn Rainer Neske**

**anlässlich des
Pressegesprächs
zu den vorläufigen Geschäftszahlen 2016
des LBBW-Konzerns
am 2. März 2017 in Stuttgart**

Chart 1 / Deckblatt

Guten Morgen meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zur Präsentation unserer vorläufigen Zahlen des Geschäftsjahres 2016. Wie Sie wissen, ist dieses Pressegespräch für mich eine Premiere. Ich freue mich, dass Sie heute den Weg zu uns gefunden haben.

Chart 2 / Agenda

Zunächst kurz zu unserer heutigen Agenda. Beginnen möchte ich natürlich mit einem Überblick über die geschäftliche Entwicklung im vergangenen Jahr. Anschließend gehe ich auf die Ausgangslage unserer Bank im Wettbewerb und unsere strategische Ausrichtung ein.

Chart 3 / Die Rahmenbedingungen für Banken im vergangenen Jahr

Lassen Sie mich zunächst das wirtschaftliche Umfeld skizzieren. Die konjunkturelle Entwicklung war im vergangenen Jahr durchaus positiv. Sowohl weltweit als auch in Deutschland ist die Wirtschaft in einem ansehnlichen Tempo gewachsen. Davon profitierten natürlich insbesondere unsere Unternehmenskunden hier in Baden-Württemberg.

Prägend für unser Geschäft und unser Ergebnis war auch im vergangenen Jahr einmal mehr das Thema Regulatorik. Die immer höheren Anforderungen an Banken sind als Reaktion auf die Finanzmarktkrise absolut nachvollziehbar – und zum überwiegenden Teil auch richtig und notwendig. Aber für uns als Branche bedeuten sie eben auch einen massiven Mehraufwand, den wir bewältigen müssen.

Bei den Zinsen hielt der jahrelange Abwärtstrend auch im vergangenen Jahr unvermindert an. Die extremen Niedrigzinsen sind volkswirtschaftlich höchst bedenklich, weil massive Fehlanreize für Investitionen gesetzt werden und Sparen de facto bestraft wird. Für Banken bedeutet es überdies, dass sich auskömmliche Margen kaum noch erzielen lassen. Dem kann sich natürlich auch die LBBW nicht entziehen.

Nicht zuletzt der Wettbewerb in der Finanzbranche. Er ist in Deutschland unverändert hart. Zugleich verändert die Digitalisierung mehr oder weniger alles – angefangen vom Verhalten unserer Kunden über die Form unserer täglichen Arbeit bis hin zu Geschäftsmodellen von Unternehmen und möglicherweise ganzer Branchen. Auch wir müssen uns dem Thema entschlossen stellen. Wir müssen einerseits im Blick behalten, welche Folgen die Digitalisierung für unsere Kunden hat. Auf der anderen Seite müssen wir selbst die Chancen der modernen Technologien nutzen. Das ist allerdings mit enormen Zukunftsinvestitionen verbunden. Sie hinterlassen natürlich auch in unserer Gewinn- und Verlustrechnung Spuren.

Chart 4 / Eckpunkte unserer vorläufigen Zahlen im Jahr 2016

Die folgende Folie fasst die aus unserer Sicht zentralen Aussagen zum Zahlenwerk der LBBW des vergangenen Jahres zusammen.

Insgesamt haben wir uns vor dem Hintergrund des skizzierten Umfelds gut geschlagen. Unser Konzernergebnis vor Steuern und Sondereffekten lag bei mehr als einer halben Milliarde Euro. Damit haben wir unsere Prognose vom vergangenen Jahr, ein Ergebnis leicht unter Vorjahr zu erwirtschaften, genau getroffen.

Wie Sie der Pressemitteilung entnehmen konnten, haben wir allerdings unter dem Strich einen deutlichen Rückgang des Ergebnisses verzeichnet. Ausschlaggebend dafür war die Abschreibung des noch vorhandenen Goodwills aus der Übernahme der Sachsen LB. Ganz besonders wichtig in diesem Zusammenhang: Die Abschreibung hat keinerlei Auswirkungen auf unsere Kapitalquoten. Auch das HGB-Ergebnis blieb davon unberührt.

Unser Zinsergebnis war trotz der niedrigen Zinsen nahezu stabil. Unser Provisionsergebnis konnten wir leicht steigern. Diese solide operative Entwicklung unterstreicht die starke Vertrauensstellung, die wir bei unseren Kunden in Baden-Württemberg und ganz Deutschland haben.

Auf der Kostenseite schlugen vor allem Zukunftsinvestitionen in unsere IT und Restrukturierungsaufwendungen zu Buche. Auch darauf komme ich nachher noch zurück.

Sie alle wissen, dass unsere Kapitalquoten zu den zentralen Stärken der LBBW gehören. Aus vielen Kundengesprächen weiß ich, dass gerade Unternehmen bei der Auswahl ihres Partners neben der Qualität der Produkte und Dienstleistungen besonderes Augenmerk auf die Stabilität einer Bank legen. Diesem Anspruch werden wir mit unseren sehr starken Kapitalquoten einmal mehr gerecht. Und diese Stärke werden wir – so viel kann ich hier schon vorwegnehmen – nicht aufgeben.

Chart 5 / Trotz zunehmendem Druck auf Ertragslage der Banken: LBBW weiterhin mit stabiler Ergebnisentwicklung

Der nächste Chart zeigt unser Ergebnis im Verlauf der vergangenen drei Jahre. Wie Sie sehen, verzeichneten wir trotz dem zunehmenden Druck auf die Ertragslage der Banken eine sehr stabile Ergebnisentwicklung. Wir haben 2016 operativ 521 Millionen Euro verdient und damit fast so viel wie im Jahr zuvor.

Die notwendige Goodwill-Abschreibung können wir somit aus einer Position der Stärke heraus vornehmen.

Lassen Sie mich diesen Sondereffekt kurz erläutern. Der Goodwill – auf deutsch Geschäfts- oder Firmenwert – stammt praktisch vollständig aus der Übernahme der Sachsen LB im Jahr 2008. Wenn Sie Goodwill aktivieren, müssen Sie regelmäßig schauen, ob die zukünftigen Ertragsperspektiven den Wertansatz noch rechtfertigen. Dies ist vor dem Hintergrund der Rahmenbedingungen unserer Branche nicht mehr der Fall. Insbesondere die lange Phase extrem niedriger Zinsen machen die Vollabschreibung des Goodwill erforderlich.

Wie bereits erwähnt, wirkt sich dieser Sondereffekt nur unter der internationalen Rechnungslegung IFRS aus und bleibt ohne Einfluss auf unsere sehr komfortable Kapitalausstattung.

Damit haben wir jetzt keinerlei Goodwill mehr in der Bilanz.

Chart 6 / Gewinn- und Verlustrechnung LBBW-Konzern

Lassen Sie uns nun kurz im Einzelnen durch die relevanten Positionen der GuV gehen. Das Zinsergebnis blieb, wie schon erwähnt, trotz der extrem niedrigen Zinsen und des hohen Wettbewerbsdrucks stabil.

Die Risikovorsorge konnten wir weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau halten. Hierin spiegeln sich unsere gute Portfolioqualität und die günstige Konjunktorentwicklung in unseren Kernmärkten wider. Es ist aber klar, dass dieser Zustand nicht ewig anhalten wird. Wir müssen davon ausgehen, dass die Risikovorsorge mittelfristig wieder etwas nach oben gehen wird.

Erfreulich ist der Anstieg unseres Provisionsergebnisses. Positiv wirkten hier das gute Neugeschäft bei strukturierten Kapitalmarktemissionen und das Verwahrgeschäft.

Im Fair Value Ergebnis schlagen unter anderem negative Effekte aus der Bewertung von Sicherungsderivaten zu Buche. Dabei geht es um Derivate, die zwar in ökonomischen Sicherungsbeziehungen stehen, aber unter IFRS nicht in das Hedge Accounting einbezogen werden können.

Im Finanzanlageergebnis spiegeln sich neben Wertpapierverkäufen die positiven Ergebnisbeiträge aus den Veräußerungen unserer Tochtergesellschaft cellent und der Anteile an VISA Europe wider.

Die bereits erwähnten Zukunftsinvestitionen in die Modernisierung der IT schlagen sich in den Verwaltungsaufwendungen nieder. Darunter fällt beispielsweise der Wechsel auf ein neues Kernbankensystem, der uns bei der Digitalisierung der Kundenschnittstellen und der Prozesse ein großes Stück voranbringen wird.

Das Restrukturierungsergebnis spiegelt Aufwendungen unter anderem für sozialverträgliche Personalmaßnahmen wider, wie etwa in der Marktfolge oder bei der Neuausrichtung des Kapitalmarktgeschäfts.

Chart 7 / Ergebnisse der operativen Geschäftssegmente

Ich komme nun zum Kern unseres Geschäfts, den Kunden. Abgebildet wird unser Kundengeschäft in den drei operativen Segmenten, auf die ich jetzt im Einzelnen eingehe.

Chart 8 / Corporates: Zufriedenstellendes Ergebnis - starkes Immobiliengeschäft

Das Segment Corporates hat sich im vergangenen Jahr im operativen Geschäft zufriedenstellend geschlagen. Zins- und Provisionsergebnis sind nahezu stabil geblieben, die Risikovorsorge war niedrig. Stark belastet wurde das Ergebnis allerdings durch die bereits erwähnte Goodwillabschreibung, die vollständig im Segment Corporates anfiel.

Das Corporates-Segment umfasst neben dem Unternehmenskunden-geschäft auch die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Hier war die Entwicklung sehr positiv. Unser Neugeschäft betrug 6,5 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt lag dabei in Deutschland; international gehören daneben die USA und Großbritannien zu unseren Kernmärkten.

Im klassischen Unternehmensgeschäft profitieren wir maßgeblich von unserer breiten Aufstellung. Neben dem Mittelstand insbesondere in Baden-Württemberg, zählen auch ausgewählte Großkonzerne zu unseren Kunden.

Wir haben die Kreditvergabe an die sogenannten Large Corporates um rund 2 Milliarden auf 12,5 Milliarden Euro ausgeweitet. Auch bei kapitalmarktnahen Finanzierungen nehmen wir eine starke Stellung ein. Im Bereich Schulscheindarlehen sind wir Marktführer in Deutschland und bedienen hier eine wachsende Nachfrage gerade auch des Mittelstands.

Chart 9 / Finanzierungen in 2016 zeigen tiefe Verwurzelung der LBBW im deutschen Mittelstand

Um Ihnen einen Eindruck von der Breite unseres Kundenstamms zu geben, haben wir einmal eine Auswahl von Konsortialkrediten zusammengestellt, bei denen die LBBW eine führende Rolle einnahm. Wir konnten im vergangenen Jahr deutschlandweit Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größe begleiten, vom klassischen Mittelständler bis hin zu international agierenden Großkonzernen. Bundesweit zählen wir damit zu den führenden Adressen, wie die nächste Folie zeigt.

Chart 10 / LBBW bei Konsortialkrediten unter den Top-Banken in Deutschland

Gemessen an der Zahl der Transaktionen liegen wir in Deutschland auf Platz vier. Das ist für eine Bank unserer Größe eine exzellente Position.

Chart 11 / Financial Markets: 2016 im Zeichen der Neuausrichtung als kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft

Das Ergebnis in Financial Markets war geprägt von beträchtlichen Einmalaufwendungen zur Neuaufstellung des Segments als kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft. Im Kern geht es dabei um eine stärkere Ausrichtung des Geschäftsfelds an den Bedürfnissen der Kunden, beispielsweise durch veränderte Zuständigkeiten innerhalb der Bank. Zudem fielen hohe Kosten für IT-Investments an. Dennoch konnten wir den Verwaltungsaufwand nahezu stabil halten.

In der Tabelle links sehen Sie außerdem einen starken Rückgang des Zinsergebnisses und einen nahezu ebenso starken Anstieg im Ergebnis aus Finanzinstrumenten. Derartige Wechselwirkungen ergeben sich aus der IFRS-Systematik zur Abbildung von Zinsderivaten.

Insgesamt sind wir mit dem operativen Geschäft in Financial Markets zufrieden. Dabei war das erste Halbjahr aufgrund der verhaltenen Entwicklung an den Kapitalmärkten relativ schwach, das zweite Halbjahr verlief dann deutlich positiver.

Besonders fragten die Kunden unsere Kompetenz und Platzierungsstärke im Geschäft mit Kapitalmarktemissionen nach, insbesondere Schuld-scheindarlehen, Pfandbriefe und Unternehmensanleihen. Im Zertifikate-geschäft haben wir erstmals eine Position unter den Top-3-Anbietern in Deutschland erreicht. Und unsere Tochtergesellschaft LBBW Asset Management konnte das betreute Vermögen weiter auf 65 Milliarden Euro steigern.

Chart 12 / Kunden nutzen auch 2016 Stärke der LBBW bei Schuldscheinen

Wie bereits erwähnt, zählt das Geschäft mit Schuldscheinen seit Jahren zu unseren Stärken. Diese Finanzierungsform erfreut sich wachsender Beliebtheit. Auch Unternehmen, die traditionell vor allem Anleihen begeben haben, entdecken für sich zunehmend die Vorteile des Schuldscheins. Dieser Chart zeigt beispielhaft einige Transaktionen, an denen die LBBW federführend beteiligt war.

Chart 13 / Schuldscheindarlehen: LBBW seit Jahren Marktführer

Und wie Sie auf Seite 13 sehen, waren wir auch 2016 mit deutlichem Abstand Marktführer bei der Begleitung der Emissionen von Schuldscheinen.

Unsere Spitzenposition im Bereich Schuldscheine zeigt, wie wir als LBBW unsere Produktkompetenz im Kapitalmarktgeschäft sehr gut kombinieren können mit unseren langjährigen Kundenbeziehungen im Firmenkundengeschäft. Darauf können wir in den kommenden Jahren weiter aufbauen.

Chart 14 / Retail/Sparkassen: 2016 stark geprägt von hohen Investitionen in IT

Vor beachtlichen Herausforderungen steht derzeit das Privatkundengeschäft. Die extrem niedrigen Zinsen drücken bei uns - wie in der gesamten Branche - auf die Margen. Außerdem haben wir im vergangenen Jahr erheblich in die Zukunft investiert. Wie Sie wissen, sind wir dabei, die BW-Bank zu einer modernen Multikanalbank umzubauen.

Entscheidend - und teuer - sind die damit zusammenhängenden Investitionen in unsere IT-Infrastruktur. Sie sind die Voraussetzung dafür, dass wir die Chancen der Digitalisierung nutzen können - und zwar an der Kundenschnittstelle ebenso wie bei unseren internen Prozessen.

Unsere digitalen Angebote bauen wir aber jetzt schon sukzessive aus. Wie Sie wissen, haben wir im vergangenen Jahr damit begonnen, unser Standortnetz dem veränderten Kundenverhalten anzupassen. Hier kommen wir planmäßig voran. Allerdings wird für uns die Beratung in Filialen und eine angemessene Präsenz vor Ort weiter zum Kern unseres

Angebots gehören. Das ist erstens unsere Pflicht, weil wir in Stuttgart die Sparkassenfunktion innehaben. Zweitens bin ich überzeugt davon, dass die Kombination aus erstklassiger persönlicher Beratung und modernen digitalen Angeboten für die BW-Bank der richtige Weg ist, um im hart umkämpften Privatkundengeschäft langfristig erfolgreich zu sein.

Erneut stark gewachsen ist unser Wealth Management, das wir zielgerichtet auch außerhalb Baden-Württembergs ausbauen. Im vergangenen Jahr wuchs das Geschäftsvolumen um rund ein Viertel auf über 12 Milliarden Euro.

Sehr bewährt hat sich im vergangenen Jahr erneut die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Sparkassen, denen wir ein breites Produkt- und Dienstleistungsangebot zur Verfügung stellen. Ein Beleg für die hervorragende Zusammenarbeit zwischen LBBW und Sparkassen ist der Anstieg des Neugeschäfts bei Förderkrediten auf den Rekordwert von 4,2 Milliarden Euro.

Chart 15 / Hervorragende Kapitalausstattung zeigt unsere sehr gute Ausgangsbasis für die kommenden Jahre

Meine Damen und Herren,

eine solide Kapitalausstattung ist für Banken heute wichtiger als je zuvor. Dabei geht es nicht nur darum, die Anforderungen der Aufsicht jetzt und in Zukunft zu erfüllen. Auch die Kunden legen heutzutage Wert auf die Stabilität ihrer Bankpartner.

Unsere harte Kernkapitalquote „fully loaded“ betrug zum Jahresende 15,2 Prozent. Damit liegen wir in einem sehr komfortablen Bereich, und zwar sowohl absolut als auch im Vergleich zu unseren Wettbewerbern.

Nicht zuletzt eröffnet uns die Kapitalstärke Spielraum, um bei Bedarf zusätzliche Kredite an unsere Kunden zu vergeben – und das wollen wir künftig auch stärker nutzen.

Damit komme ich zum Ende des Überblicks der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr.

Lassen Sie mich zusammenfassen:

- Trotz der Goodwill-Abschreibung und trotz der hohen Zukunftsinvestitionen konnten wir unsere hervorragende Kapitalausstattung erhalten.
- Unsere Bilanzsumme beträgt derzeit etwas mehr als 240 Milliarden Euro. Wir sind damit eine mittelständische Universalbank mit einem breiten Leistungsspektrum und haben eine sehr komfortable Größe, um profitabel zu wachsen.
- Unsere stabile Ertragsbasis und unsere solide Ergebnisentwicklung zeigen die operative Stärke der LBBW im Kundengeschäft in einem für alle Banken schwierigen Umfeld.

Chart 16 / Agenda

So viel zum Jahr 2016.

Lassen Sie mich nun einige Worte zu unseren Prioritäten im Jahr 2017 und darüber hinaus sagen. Ich bin nun seit acht Monaten Mitarbeiter der LBBW und seit genau vier Monaten Vorstandsvorsitzender. In dieser Zeit habe ich mit zahlreichen Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen in der Bank gesprochen und ihren Blick auf unser Haus gehört. Natürlich habe ich mir auch mein eigenes Bild von der LBBW gemacht.

Ich möchte meine Eindrücke und Erfahrungen in drei Punkten zusammenfassen:

- Erstens: Die LBBW ist nach großen Schwierigkeiten besser aus der Krise gekommen als viele andere Banken und steht heute sehr stabil da. Der Grund dafür ist, dass sie die Verkleinerung der Bilanz und den Abbau von Risiken sehr konsequent und entschlossen angepackt hat. Dafür verdienen nicht zuletzt meine Kolleginnen und Kollegen im Haus großen Respekt.
- Zweitens: Die LBBW hat eine herausragende Kundenbasis und im Markt einen Ruf als vertrauensvoller Partner. Das ist, wie Sie wissen, für ein Bankhaus in den heutigen Zeiten keine Selbstverständlichkeit. Auch das ist ein Verdienst der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Hauses.

Beides: Die Stabilität und der gute Ruf sind ein nicht zu überschätzender Wert im Bankgeschäft der Zukunft!

- Mein dritter Punkt: In einigen Punkten sind wir anderen Häusern voraus. In anderen Punkten müssen wir aber auch selbstkritisch sagen, dass wir dem Wettbewerb hinterherhinken. Und das werden wir ändern.

Das wird uns gelingen, wenn wir einerseits unsere Kapitalstärke erhalten und weiterhin eine starke Kostendisziplin zeigen. Auf der anderen Seite müssen wir aber wieder verstärkt die Ertragsseite in den Blick nehmen und das Thema Digitalisierung in Angriff nehmen.

Chart 17 / Unsere vier Prioritäten

Wir werden deshalb 2017 und darüber hinaus insbesondere an folgenden Themen arbeiten:

1. Geschäftsfokus.
2. Digitalisierung.
3. Nachhaltigkeit.
4. Agilität.

Chart 18 / Geschäftsfokus stärken

Zum ersten Punkt: In den vergangenen Jahren lag der Fokus der LBBW vor allem auf einer Reduzierung der Bilanzsumme und darauf, die Risiken in den Griff zu bekommen, die im Zuge der Finanzmarktkrise ans Licht gekommen sind. Mein Vorgänger hatte ja bereits vor einem Jahr gesagt, dass der Bilanzabbau abgeschlossen ist und wir nun Geschäftschancen nutzen wollen. Das werden wir jetzt sehr diszipliniert tun, indem wir mehr Geschäft mit unseren sehr erfolgreichen Mittelstandskunden machen und wieder verstärkt neue Kunden gewinnen wollen.

Wenn man Sparkassen, Unternehmer, Immobilienkunden und institutionelle Kunden fragt, was die Kernkompetenz der LBBW ist, hört man häufig die Antwort: Das für eine mittelständische Bank sehr breite Angebot an unterschiedlichen Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen. Diese Kompetenz werden wir weiter ausbauen. Das gilt besonders für Lösungen aus dem Kapitalmarktgeschäft, die auch immer mehr mittelständische Unternehmer von uns erwarten.

Nicht zuletzt gehört zum Geschäftsfokus auch, dass wir attraktive Konditionen bieten und so ein attraktiver Partner für unsere Kunden sind. Wir müssen dafür weiter sehr kostenbewusst haushalten und gleichzeitig in unsere IT investieren.

Investitionen in unsere technologischen Plattformen sind die zwingende Voraussetzung für unsere zweite Priorität auf der folgenden Seite: Digitalisierung.

Chart 19 / Digitalisierung vorantreiben

Sie alle wissen, dass sich die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden mit großer Geschwindigkeit verändern. Egal ob Firmenkunden, Immobilienkunden, Institutionelle, Sparkassen oder Privatkunden – sie alle haben steigende Ansprüche an ihre Bank. Sie erwarten moderne Zugangsmöglichkeiten, und sie erwarten mehr denn je hervorragende Beratung und vor allem individuelle Betreuung.

Für uns sind mit dem Stichwort Digitalisierung deshalb drei Themen verbunden:

- Zum ersten die Modernisierung der Kundenschnittstellen. Dazu gehören zum Beispiel Benutzeroberflächen. Dazu gehört auch, dass wir das Wissen unserer Experten für unsere Kunden besser nutzbar machen.
- Zum zweiten gibt uns die Digitalisierung die Möglichkeit, interne Prozesse für unsere Kunden zu vereinfachen und zu beschleunigen.
- Zum dritten heißt Digitalisierung, dass wir unsere Firmenkunden auf ihrem Weg in die digitale Zukunft begleiten. Wir haben Kundenbeziehungen, die in vielen Fällen seit Jahrzehnten bestehen. Die Berater und das Risikomanagement der LBBW kennen die Wertschöpfungsketten der Unternehmen insbesondere in Baden-Württemberg besser und länger als alle anderen Wettbewerber. Dieses tiefe Verständnis hilft uns als Bank, Kunden bei der Finanzierung zukunftsweisender Investitionen zu begleiten, zu beraten und die damit verbundenen Chancen und Risiken richtig einzuschätzen.

Chart 20 / Nachhaltigkeit verankern

Nächste Priorität ist für uns das Thema Nachhaltigkeit. Was heißt das für uns?

Zunächst einmal, dass wir in unserer Strategie eine langfristige Perspektive einnehmen. Genauso wie unsere mittelständischen Kunden denken wir nicht in Quartalen, sondern in Jahren. Unser großer Vorteil ist: Wir haben stabile, verlässliche Eigentümer, die uns nicht nur die Möglichkeit dazu geben, sondern das auch explizit erwarten. Damit ist für uns der Anspruch verbunden, dass wir für unsere Anteilseigner langfristig Wert schaffen.

Ein Beispiel: In den kommenden Jahren werden wir weiterhin hohe Investitionen tätigen. Natürlich wird sich das auf unser Ergebnis auswirken. Es ist aber im Interesse unserer Eigentümer, weil wir damit langfristig die Stabilität und Zukunftsfähigkeit der LBBW sichern.

Nachhaltigkeit bedeutet für uns auch, dass wir der steigenden Nachfrage nach entsprechenden Investmentmöglichkeiten nachkommen. Schon heute haben unsere Asset Management Kunden mehr als 1 Milliarde Euro in Fonds investiert, die nachhaltigen Kriterien gerecht werden. Vor 5 Jahren waren es nur etwas mehr als 400 Millionen Euro. Wir sind davon überzeugt, dass dieser Markt weiter wachsen wird.

Der letzte Punkt zum Thema Nachhaltigkeit betrifft unsere Geschäftspolitik. Banken werden häufig dafür kritisiert, wen und was sie finanzieren. Wir stellen uns bereits heute strengen Kriterien einschlägiger Rating-Agenturen. Unser Anspruch ist es, hier in den kommenden Jahren weiter voranzukommen.

Gleichzeitig gehen wir aber auch in Diskussionen, wo wir anderer Meinung als manche Kritiker sind. Als Unternehmen denken wir in ökonomischen und gesellschaftlichen Kategorien. Unsere Verantwortung als Bank ist es auch, Strukturwandel zu begleiten, nötige Investitionen zu finanzieren und die damit zusammenhängenden Risiken einzuschätzen. Sei es in der Energiepolitik, in der Automobilbranche oder im Maschinenbau. Es geht hier nicht zuletzt um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes und um viele Arbeitsplätze. Dieser Verantwortung wollen wir gerecht werden.

Chart 21 / Agilität erhöhen

Letzter Punkt ist das Thema Agilität. Wir Banken haben es mit einer Vielzahl an neuen Wettbewerbern zu tun, die einzelne Teile unserer Wertschöpfungsketten besetzen. Viele dieser jungen Unternehmen sind deutlich kleiner und oft dynamischer als eine Großbank.

Wir haben nicht den Anspruch, ein Startup zu werden. Das können wir nicht. Und wir wollen es auch gar nicht. Denn unsere Kunden schätzen gerade unsere Bilanzstärke, Solidität und Erfahrung. Nichtsdestotrotz: Wir müssen in Zukunft als Organisation flexibler und schneller werden, wenn wir den Erwartungen unserer Kunden gerecht werden wollen.

Die Tatsache, dass wir eine Bank mit einer kompakten Größe sind, gibt uns die Chance, intern über alle Geschäftsbereiche und Funktionen hinweg besser zusammenzuarbeiten. Die Zukunft des Arbeitens auch in einem großen Unternehmen wird viel mehr aus Kollaboration und Projektarbeit in unterschiedlichen Teams bestehen.

Dazu gehört auch, dass wir die tiefgreifenden Veränderungen, die auf uns zukommen, nicht als Bedrohung sehen, sondern als Chance. Auch im Bankgeschäft werden sich die Anforderungen an uns als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter verändern. Alte Tätigkeiten werden durch die Automatisierung wegfallen. Auf der anderen Seite aber werden neue Tätigkeiten hinzukommen. Unsere Aufgabe ist es, die Konsequenzen aus diesem Wandel frühzeitig zu ziehen und ihn verantwortungsbewusst und mit dem nötigen Augenmaß zu gestalten.

Chart 22 / Agenda: Ausblick

Zum Abschluss möchte ich Ihnen noch einen Ausblick auf das Jahr 2017 geben.

Chart 23 / In diesem Spannungsfeld werden wir uns als LBBW in den kommenden Jahren bewegen

Wir zeigen Ihnen hier das Spannungsfeld, in dem wir uns als LBBW in Zukunft bewegen werden.

Unser Anspruch ist es, dass wir in einem sehr schwierigen Umfeld profitabel wachsen. Mit Blick auf die Aussichten für unsere Wirtschaft sind die Voraussetzungen dafür gut. Unser Chefvolkswirt Uwe Burkert und sein Team gehen von einem Wachstum von 1,5 Prozent aus. Für Baden-Württemberg erwarten wir mit 1,8 Prozent ein Wachstum, das über dem Bundesdurchschnitt liegt.

Anders sieht es bei den Zinsen aus. Das Niedrigzinsumfeld setzt uns Banken stark zu. Noch viel dramatischer sind allerdings die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der niedrigen Zinsen mit Blick auf die schleichende Vernichtung von Ersparnissen und die Gefahr von Blasen. Allerdings erwarten wir hier auch in 2017 keine Trendumkehr.

Große Sorgen muss uns dagegen die geopolitische Lage machen. In Europa stehen wir vor Problemen und Herausforderungen, die wir noch vor wenigen Jahren nicht einmal erahnt hätten:

- In Kürze wird die Regierung in London den Startschuss für die Austrittsverhandlungen Großbritanniens mit der EU geben.
- In diesem Jahr stehen Wahlen in den beiden wichtigsten Ländern Europas an – in Frankreich und in Deutschland.
- Möglicherweise steht auch das drittgrößte Land der Euro-Zone – Italien - vor Neuwahlen.
- Griechenland ist in den vergangenen Monaten vor allem deshalb aus den Schlagzeilen verschwunden, weil die Nachrichten aus den USA alles andere überlagert haben. Dabei hat sich die Situation dort kaum gebessert.

2017 wird für Europa also ein Schicksalsjahr werden!

Ein Blick auf die politische Situation in den USA zeigt umso mehr, wie wichtig ein Zusammenrücken der Mitgliedstaaten der Europäischen Union für die Zukunft unseres Kontinents ist. Die Unsicherheit über die Ziele der neuen US-Regierung ist weiterhin groß und wird so schnell nicht abnehmen. Setzt Donald Trump seine Ankündigung von Strafzöllen auch nur zum Teil um, wäre das eine Belastung für unsere Industrie.

Das würden in letzter Konsequenz auch wir als LBBW spüren, da wir viele exportstarke Unternehmen finanzieren und begleiten.

Ein drittes Thema, das uns beschäftigen wird, ist die Digitalisierung in der deutschen Industrie. Ich sehe hier für unsere Unternehmen vor allem große Chancen. Gerade der Mittelstand mit seinem starken Spezialisierungsgrad und seiner hohen Innovationskraft ist sehr gut positioniert, um die „Industrie 4.0“ aktiv zu gestalten und im globalen Wettbewerb ganz vorne mit dabei zu sein.

Sicher ist, dass der Weg dorthin mit einem Strukturwandel gerade in Baden-Württemberg verbunden sein wird. Für uns als LBBW ist es eine spannende Aufgabe, diesen Veränderungsprozess mitzugestalten.

Nicht zuletzt wird die Digitalisierung auch uns als LBBW massiv beschäftigen. Wir werden deshalb weiter stark in unsere IT-Infrastruktur und in die Digitalisierung von Kundenschnittstellen und Prozessen investieren.

Chart 24 / Unsere Erwartungen für 2017

Ich komme zum Schluss.

Wir haben uns als LBBW in 2016 ordentlich geschlagen. Der Start ins laufende Geschäftsjahr war gut und macht Hoffnung auf eine Fortsetzung unserer soliden Entwicklung. Für das Gesamtjahr erwarten wir ein Ergebnis vor Steuern in mittlerer dreistelliger Millionenhöhe.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir auch in diesem Jahr kräftig investieren werden, insbesondere in die Digitalisierung. Mit Blick auf die Zukunft handelt es sich bei den Investitionen aber um gut angelegtes Geld.

Denn wir sichern damit den langfristigen Erfolg der LBBW.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.