

Mit Werten durch die Krise

apoBank: Krisenstrategie und Personalveränderungen

60 Millionen Euro Bilanzgewinn 2008, voraussichtlich sechs Prozent Dividende 2009. Die apoBank liefert gute Zahlen in Krisenzeiten. Im Doppelinterview geben sich Vorstandssprecher Günter Preuß und sein Nachfolger Herbert Pfennig positiv. Sie sind überzeugt, auf dem richtigen Weg durch das turbulente Finanzsystem zu sein – doch auch an der apoBank geht die Finanzkrise nicht spurlos vorüber.

BZB: Die apoBank hat gute Zahlen für das Geschäftsjahr 2008 vorgelegt. Schwimmt sie gegen den Strom der Negativmeldungen aus der Finanzwelt? Wo liegen die Gründe für den Erfolg?

Günter Preuß: Wir haben uns immer an das Motto gehalten „Schuster, bleib’ bei Deinem Leisten“. Seit über 100 Jahren sind wir unserem Geschäftsmodell treu geblieben und haben uns der Betreuung der akademischen Heilberufsangehörigen verschrieben. Diese Klientel ist anspruchsvoll – honoriert aber auch gute Leistungen. Insofern hat man als Bank, die Vertrauen genießt, ein entsprechend akzeptables Auskommen.

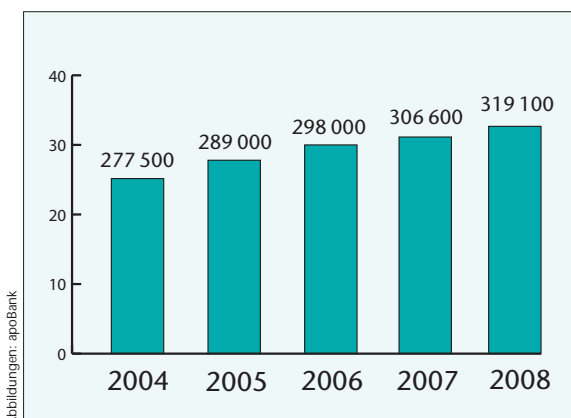
BZB: Kollegen von Ihnen wird derzeit nicht selten Verantwortungsllosigkeit und gewissenloser Egoismus vorgeworfen. Sind Sie als „Standesbanker“ also die besseren Banker?

Günter Preuß: Es steht mir nicht zu, die Arbeit von Berufskollegen zu beurteilen – da sollte jeder

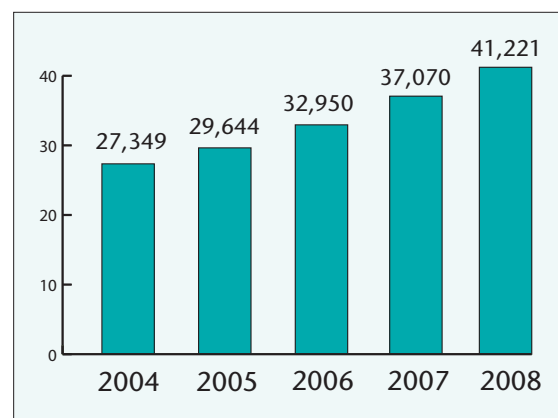
schon vor seiner eigenen Türe kehren. Ich selbst glaube, dass die apoBank gut damit gefahren ist, sich an traditionellen Werten auszurichten.

BZB: Aber auch an der apoBank ist die Finanzkrise nicht spurlos vorübergegangen. Sie mussten Reserven auflösen, um eine stabile Dividende ausweisen zu können. Können Sie im Trend einschätzen, wie sich die Zahlen für das laufende Geschäftsjahr entwickeln?

Günter Preuß: Auch wenn wir uns selbst gern als Nischenbank bezeichnen, ist die apoBank mit einer Bilanzsumme von 42 Milliarden Euro bei Weitem keine kleine Bank. Als Teil des Finanzsystems kann sie sich insofern auch den Turbulenzen, die dort derzeit herrschen, nicht gänzlich entziehen. Wir haben infolge des völlig unerwarteten Zusammenbruchs von Lehman Brothers dauerhafte Wertkorrekturen vornehmen müssen. Einen anderen Teil der Wertkorrekturen betrachten wir als temporär, das heißt wir glauben an ein Zuschreibungspotenzial bei Fälligkeit der entsprechenden Anlagen. Was das Ergebnis des laufenden Jahres betrifft, so ist es kaum möglich, konkrete Voraussagen zu treffen. Dennoch bleiben wir zuversichtlich, für 2009, wie für die vergangenen 30 Jahre auch, eine gleich hohe Dividende von sechs Prozent an unsere mehr als 100 000 Mitglieder auszuschütten.



Aus dem Jahresfinanzbericht der apoBank: Kundenzahl ...



... und Bilanzsumme (in Milliarden Euro)

BZB: Es heißt, dass die Hausärztliche Vertragsgemeinschaft (HÄVG) eine Kooperation mit zwei ihrer Wettbewerber eingegangen ist und sich von der standeseigenen Hausbank entfernt. Wo sehen Sie die Gründe dafür oder handelt es sich um Gerüchte?



Preuß: Ich selbst glaube, dass die apoBank gut damit gefahren ist, sich an traditionellen Werten auszurichten.

Günter Preuß: Die Information stimmt. Die Nachricht von der Kooperation der HÄVG mit der Dresdner Bank beziehungsweise jetzt Commerzbank traf uns allerdings keineswegs unvorbereitet. Wir hatten im Hinblick auf die von uns erwartete Marktentwicklung bereits sehr frühzeitig intensive Gespräche mit der HÄVG geführt. Dies ist zunächst gescheitert, da die von der HÄVG geforderten Kooperationsbedingungen für uns nicht akzeptabel waren. Dennoch haben wir mit der HÄVG und dem Deutschen Hausärzteverband nach wie vor gute Beziehungen. Zudem besteht die Verabredung, in den Kooperationsbemühungen nicht nachzulassen.

BZB: Sie wollen die apoBank nachhaltig als „Premiummarke im Gesundheitswesen“ positionieren. Wo liegt der Nutzen für den Kunden?

Günter Preuß: Wir sind davon überzeugt, dass wir von unserem Geschäft, der Betreuung der Heilberufangehörigen, mehr verstehen als jede andere Bank. Schließlich werden rund 60 Prozent der Existenzgründungsfinanzierungen von Apothekern, Ärzten und Zahnärzten durch unser Haus vorgenommen. Das bringt nicht nur Vertrauen zum Ausdruck, sondern auch Kompetenz. Wir verstehen Banking eben nicht nur als Bereitstellung oder Anlage von Geld, sondern bieten das komplette Spektrum eines betriebswirtschaftlichen Beratungsservices. Darüber hinaus bieten wir innovationsfreudigen Heilberufangehörigen kompetente Begleitung beim Aufbau von Kooperationen und Versorgungsstrukturen an.

BZB: Sie wurden in den Vorstand der apoBank berufen und werden nach dem Ausscheiden von Herrn



Pfennig: Ziel ist es, die Herausforderungen im Gesundheitswesen zu bewältigen und im Bankgeschäft erfolgreich zu sein.

Preuß Ende Juni 2009 das Amt des Vorstandssprechers übernehmen. Worin liegen die größten Herausforderungen Ihrer neuen Position?

Herbert Pfennig: Ziel ist es, die Bank auch in Zukunft auf Kurs zu halten, das heißt die Herausforderungen im Gesundheits-

wesen zu bewältigen und gleichzeitig im Bankgeschäft erfolgreich zu sein. Konkret bedeutet das für uns, einerseits die hohe Qualität der Beratung zu erhalten und andererseits schlanke Strukturen und Prozesse einzuführen, um kostengünstig arbeiten zu können. Vor allem aber gilt es aus meiner Sicht, verlässlicher Partner unserer Kunden zu bleiben.

BZB: Sie übernehmen eine von Ihrem Vorgänger gut profilierte Position. Was wollen Sie in Zukunft anders gestalten?

Herbert Pfennig: Ein Motto der apoBank lautet „Kontinuität im Wandel“. Das Institut ist sich über Jahrzehnte treu geblieben, und so werde auch ich an dem wertorientierten Ansatz festhalten.

BZB: Zum Abschluss eine Frage an Sie beide: Wie sehen Sie die Zukunft unseres Gesundheitswesens, insbesondere die Zukunft der Körperschaften?

Günter Preuß und Herbert Pfennig: Wir sehen sehr deutlich den strukturellen Wandel, der sich vollzieht. Dennoch wird es für Leistungserbringer, die sich der Qualität und der bestmöglichen Versorgung ihrer Patienten verschrieben haben, auch künftig ausreichend Potenzial geben. Das deutsche Gesundheitswesen genießt weltweit hohe Anerkennung, und dabei sollte es auch bleiben. Die Aufgabenstellungen der Körperschaften werden sich gleichwohl im Laufe der Zeit um Einiges ändern. Dennoch sind sie aus unserer Sicht als entscheidende Interessenvertreter des Berufsstands alternativlos.

BZB: Sehr geehrte Herren, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Isolde M. Th. Kohl.