

Wolfgang Kirsch
Vorstandsvorsitzender
DZ BANK AG

Bilanzpressekonferenz

27. Februar 2018
Frankfurt

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
willkommen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz.
Die DZ BANK Gruppe weist für 2017 ein Jahresergebnis von
1,8 Milliarden Euro vor Steuern aus.

Getragen wird dieses **Ergebnis** von einer guten operativen
Entwicklung der meisten Konzerngesellschaften.

Im Hinblick auf die Kapitalsituation und die
Weiterentwicklung unserer Organisation haben wir weitere
Fortschritte gemacht.

Förderlich wirkte sich im vergangenen Jahr einmal mehr das
konjunkturelle Umfeld aus.

Dank einer nach wie vor starken Binnennachfrage wuchs die
deutsche Wirtschaft mit rund 2,2 Prozent im Jahr 2017 zum
achten Mal in Folge.

Ein robustes Wachstum, das wir jedoch nach wie vor in
Teilen dem Kurs der Europäischen Zentralbank verdanken –
allen vorsichtigen Anpassungen und Korrekturen zum Trotz.

Dieser Einwand soll die große Leistung der deutschen
Wirtschaft nicht relativieren, doch zumindest dafür
sensibilisieren, dass diese Entwicklung eben auch durch
externe Faktoren begünstigt wird.

Meine Damen und Herren,

mit dem Ergebnis vor Steuern von **1,8 Milliarden Euro** liegen wir zuverlässig in unserer angestrebten **nachhaltigen Ergebnisspanne** von 1,5 bis 2 Milliarden Euro.

Bei der folgenden Gewinn- und Verlustrechnung bitte ich Sie zu berücksichtigen, dass die Vorjahres-Vergleichbarkeit eingeschränkt ist, da dieser Jahresabschluss erstmals die Entwicklung der fusionierten Bank für ein gesamtes Geschäftsjahr abbildet.

Ich beginne mit der DZ BANK Gruppe auf Basis vorläufiger IFRS-Zahlen:

Der **Zinsüberschuss** lag 2017 bei **2,94 Milliarden Euro**, getragen von einem stabilen Kundengeschäft und begünstigt durch Fusionseffekte.

Die **Risikovorsorge** im Kreditgeschäft belief sich auf **786 Millionen Euro**, wie im letzten Jahr maßgeblich beeinflusst durch Belastungen im Schiffskreditportfolio der DVB Bank. Ich komme darauf nochmals zu sprechen.

Ich darf festhalten, dass die Risikovorsorge ansonsten insgesamt unauffällig blieb.

Der **Provisionsüberschuss** erhöhte sich leicht gegenüber dem Vorjahr auf **1,86 Milliarden Euro** und unterstreicht die Vertriebsstärke der gesamten DZ BANK Gruppe.

Der Anstieg volumenabhängiger Erträge bei der Union Investment stützt die gute Entwicklung.

Das **Handelsergebnis** belief sich auf **506 Millionen Euro** und liegt damit unter dem Vorjahreswert. Maßgeblich hierfür war die Belastung aus der Bewertung eigener Emissionen der DZ BANK AG.

Ein deutlicher Anstieg auf **289 Millionen Euro** ist beim **Sonstigen Bewertungsergebnis** aus Finanzinstrumenten zu verzeichnen. Ursächlich hierfür waren maßgeblich Wertaufholungen bei Staatsanleihen im Abbauportfolio bei der DG HYP.

Die **Verwaltungsaufwendungen** in Höhe von **3,87 Milliarden Euro** sind wie erwartet gegenüber dem Vorjahr noch einmal angestiegen – insbesondere bei der DZ BANK AG aufgrund des Einbezugs der WGZ BANK ab Mitte 2016.

Zudem spiegelt der Anstieg regulatorische Kosten sowie fortlaufende Investitionen in Marktinitiativen wider.

Das **Ergebnis aus dem Unternehmenszusammenschluss mit der WGZ BANK** saldiert sich auf **minus 91 Millionen Euro** und betraf im Berichtszeitraum Aufwendungen für Integration und Datenmigration.

Die Cost Income Ratio betrug **59,0 Prozent** und blieb damit gegenüber dem Vorjahr (58,9 Prozent) nahezu konstant.

Ich komme nun zu den einzelnen Segmenten der DZ BANK.

Die **DZ BANK AG** erreichte erneut ein gutes Ergebnis vor Steuern von **752 Millionen Euro**.

Die operative Entwicklung der DZ BANK AG überzeugt insgesamt.

Im **Firmenkundengeschäft** steigerte die Bank in einem durch intensiven Wettbewerb und hohen Margendruck geprägten Marktumfeld das Kreditvolumen um zwei Prozent auf **49,7 Milliarden Euro**. Im gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken betriebenen Kreditgeschäft wuchs das Volumen um 8 Prozent auf 13,2 Milliarden Euro.

Unsere starke Position im **Privatkundenwertpapiergeschäft** haben wir im vergangenen Geschäftsjahr noch einmal gefestigt.

Unser Absatz von strukturierten Produkten wuchs um rund 1,7 Milliarden Euro auf 6,1 Milliarden Euro.

Im **Gesamtmarkt Zertifikate** verteidigten wir die Markführerschaft.

Eine überzeugende Leistung, die durch die Verleihung des Preises „Bester Emittent 2017/2018“ bei den diesjährigen ZertifikateAwards zusätzlich unterstrichen wird.

Das **Kapitalmarktgeschäft** mit institutionellen Kunden hat sich insgesamt sehr positiv entwickelt.

In vielen Feldern dieses Geschäfts konnten wir unsere Marktanteile trotz eines intensiven Wettbewerbs steigern.

Im Geschäft mit Anleiheneuemissionen haben wir das Volumen unter anderem bei der Emission von Schuldscheindarlehen und Nachhaltigkeitsanleihen ausgeweitet.

Derivate zur Zins- und Währungsabsicherung stießen auf reges Kundeninteresse, sowohl bei Genossenschaftsbanken als auch bei Firmenkunden und institutionellen Investoren. Das Volumen verbriefteter Kundenforderungen stieg gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent.

Im **Transactionbanking** haben wir das Volumen als Wertpapier-Verwahrstelle auf **209 Milliarden Euro** und somit auf einen neuen Rekordwert gesteigert.

Paydirekt hat wichtige neue Partner, darunter OTTO und die CINEPLEX-Gruppe, gewonnen.

Auch die Entwicklung auf Kundenseite beginnt zu greifen mit einer Verdopplung der Registrierungen auf nun 1,7 Millionen.

Darüber hinaus stand im vergangenen Geschäftsjahr die Einführung neuer Mehrwertprodukte für den Zahlungsverkehr im Fokus.

Mit dem **VR-FinanzGuide** erleichtern wir gerade kleineren Unternehmen die Buchhaltung

und über **VR-ExtraPlus** können Kunden Geldeingänge in höherwertige Gutscheine umwandeln: Sie kriegen mehr für ihr Geld, die Kundenbindung und der Händlerumsatz wachsen und die genossenschaftliche FinanzGruppe profitiert von Umsatzprovisionen.

So schaffen wir Mehrwert im besten Sinne.

Kommen wir zur Geschäftsentwicklung der weiteren Segmente der DZ BANK Gruppe.

Die **Bausparkasse Schwäbisch Hall** wusste die dynamische Entwicklung des Bauspar- und Baufinanzierungsgeschäfts für sich zu nutzen und weist ein Ergebnis von **334 Millionen Euro** vor Steuern aus.

Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden hat weiterhin Hochkonjunktur in Deutschland.

Davon profitiert auch die Bausparkasse Schwäbisch Hall mit einem Wachstum des Neugeschäfts in der Baufinanzierung um 5 Prozent und der klaren Verteidigung der Marktführerschaft im Bauspargeschäft.

Mit einem Ergebnis vor Steuern von **795 Millionen Euro** behauptet die **R+V Versicherung** ihre Position als eines der führenden deutschen Versicherungsunternehmen – auch dank kluger Investitionen in Digitalisierung und Effizienz sowie der guten Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Zusätzlich wirkten im vergangenen Geschäftsjahr einmalige Effekte aus einem erhöhten Kapitalanlageergebnis.

In allen drei Segmenten verbuchte die R+V steigende Beitragseinnahmen – und das gegenüber einem bereits anspruchsvollen Vorjahresniveau.

Der Aufwind an den internationalen Kapitalmärkten im vergangenen Jahr erwies sich für die **Union Investment** als förderlich:

Mit einem Ergebnis von **610 Millionen Euro** vor Steuern schreibt sie, getragen durch hohe Nettoabsätze, den positiven Ergebnisfad der vergangenen Jahre konsequent fort.

Ebenso behauptet sie sich in Zukunftsmärkten: Dank des steigenden Interesses institutioneller Anleger an nachhaltigen Anlagekonzepten baute die Union Investment ihre führende Position weiter aus.

Mit insgesamt **323,9 Milliarden Euro** erreichten die **Assets under Management** zum Jahresende 2017 erneut einen Rekordwert.

Insbesondere unter Berücksichtigung der im vergangenen Geschäftsjahr angestoßenen Neuordnung unserer Immobilienaktivitäten ist die Entwicklung bei **DG HYP** und **WL BANK** gut.

Das Ergebnis vor Steuern der **DG HYP** verbesserte sich deutlich auf **504 Millionen Euro**, neben einer positiven operativen Entwicklung gestützt durch Wertaufholungen bei Staatsanleihen im Abbauportfolio.

Vor allem die gemeinsame Marktbearbeitung mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken trug Früchte:

Die Neuabschlüsse im Gemeinschaftskreditgeschäft legten um fast 13 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro zu.

Das Ergebnis vor Steuern der **WL BANK** lag bei **133 Millionen Euro**.

Das Neugeschäft entwickelte sich in allen Kerngeschäftsfeldern weiterhin gut und sorgte für einen Anstieg des Gesamtbestands in der Immobilienfinanzierung auf 22 Milliarden Euro.

Das vergangene Geschäftsjahr stand für beide Unternehmen darüber hinaus auch im Zeichen des gemeinsamen Fusionsprojekts.

Mit der **DZ HYP** schaffen wir die größte Pfandbriefbank Deutschlands und damit die Voraussetzung für einen noch stärkeren Marktantritt und die effektivere Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Mit einem Ergebnis vor Steuern von **148 Millionen Euro** übertraf die **TeamBank** dank konsequenter Vernetzung aller Kundenzugangswege ihr Vorjahresergebnis.

Der klare Fokus auf Kundennutzen und Vereinfachung des Abschlusses zahlt sich aus:

Mit **49.000 neuen Kunden** stieg die Kundengesamtzahl auf nun **833.000**. Das easyCredit-Neugeschäft wurde auf nun **2,95 Milliarden Euro** ausgebaut.

Die **DZ PRIVATBANK** steigerte ihr Ergebnis vor Steuern auf **20 Millionen Euro**.

Ein erfreulicher Zuwachs ist bei den Assets under Management auf **17,3 Milliarden Euro** und beim verwalteten Fondsvolumen auf **109 Milliarden Euro** zu verzeichnen.

Die **VR LEASING** trieb die strategische Weiterentwicklung zum digitalen Gewerbekundenfinanzierer im vergangenen Geschäftsjahr entschlossen voran. Der damit verbundene bewusste Rückzug aus Geschäftsaktivitäten mit den entsprechenden Restrukturierungsrückstellungen spiegelt sich auch im Ergebnis von **minus 17 Millionen Euro** wider.

Gleichzeitig verdeutlicht ein Volumenanstieg des mit den Genossenschaftsbanken abgeschlossenen Online-Geschäfts (Leasing- und Kreditgeschäft) von fast **42 Prozent**, dass der eingeschlagene Kurs Erfolg und auch wieder positive Zahlen verspricht.

Ebenso erfreulich sind das sechzehnprozentige Neugeschäftswachstum im Mobilienleasing und der steigende Umsatz im Factoring-Geschäft.

Das Ergebnis der **DVB Bank** wurde abermals von den schwierigen Entwicklungen im maritimen Sektor geprägt.

Sie schließt das Geschäftsjahr mit einem Verlust von **774 Millionen Euro** ab. Ursächlich hierfür ist ein höherer Risikovorsorgebedarf im Zusammenhang mit Überkapazitäten und der Ölpreisentwicklung.

Die DVB hat im abgelaufenen Geschäftsjahr wichtige Gegenmaßnahmen ergriffen.

Der Abbau des Portfolios, mit einer Reduktion von allein 3 Milliarden Euro im maritimen Sektor, schreitet zügig voran.

Der erfolgreiche Squeeze-out, die Reduktion des Neugeschäfts und der Abschluss eines Ergebnisabführungs-/Beherrschungsvertrags haben den Raum weiter geöffnet, sämtliche strategische Optionen zu prüfen – entscheidend bleibt für uns eine nachhaltige und werterhaltende Lösung.

Meine Damen und Herren,

der Gang durch die Segmente zeigt, wie konsequent wir daran arbeiten, unsere Schlagkraft, unsere Initiative und unsere Widerstandsfähigkeit weiter zu erhöhen.

Dies gilt auch mit dem Blick auf unsere Kapitalausstattung.

Die harte Kernkapitalquote der DZ BANK Gruppe unter Vollanwendung der Kapitalrichtlinie CRR liegt zum Jahresende bei **13,9 Prozent**.

Der Rückgang der Quote im Vergleich zum Vorjahr ist auf Änderungen aufsichtsrechtlicher Vorgaben zur Kapitalunterlegung der R+V-Beteiligung zurückzuführen.

Im Hinblick auf die von der Bankenaufsicht für 2018 individuell festgelegte SREP-Quote für das harte Kernkapital in Höhe von **8,79 Prozent** sehen wir uns gut aufgestellt.

Sie stieg wie erwartet gegenüber dem Vorjahr leicht an –
ursächlich hierfür ist die Umsetzung von **Basel III**.

Die **Leverage Ratio** haben wir gesteigert. Sie lag zum
Jahresende bei vorläufig **4,4 Prozent** unter CRR
Vollanwendung.

Die zufriedenstellende Entwicklung unserer Kapitalsituation
untermauert nicht nur die insgesamt positive Bewertung des
zurückliegenden Geschäftsjahres,

sie ist auch das Ergebnis der konsequenten und langfristigen
Ausrichtung der DZ BANK Gruppe an Markterfordernissen
einerseits und den Interessen unsere Eigentümer
andererseits.

Wir haben die vergangenen Jahre dazu genutzt, die
DZ BANK Gruppe aus eigener Kraft als eine der stabilsten
und ertragsstärksten Bankengruppen Europas zu etablieren.
Unser **diversifiziertes Geschäftsmodell** versetzt uns nicht
nur in die Lage, temporäre Ungleichgewichte
auszubalancieren, sondern auch Jahr für Jahr verlässliche
Erträge zu erwirtschaften.

Diese Stärke spiegelt sich in der erneuten Bestätigung unserer sehr guten Ratings, aber vor allem in der langfristigen Entwicklung des „**magischen Vierecks**“ aus Ergebnis, Eigenkapital, Provisionszahlungen und Dividende wider.

Insbesondere die Interessen unserer Eigner haben wir fest im Blick:

Provisionszahlungen und Bonifikationen stiegen um über **10 Prozent** gegenüber dem Vorjahr – bei gleichzeitiger Stärkung unseres Eigenkapitals.

Diese nachhaltige Leistungsfähigkeit darf uns sicher auch ein Stück weit stolz machen.

Sie begründet aber auch die Verpflichtung, an diese Leistung anzuknüpfen und den betriebswirtschaftlichen Nutzen für unsere Eigentümer langfristig zu sichern.

Das gilt hierbei nicht nur im Hinblick auf den **Dividendenvorschlag** an die Hauptversammlung in Höhe von **18 Cent** – und damit auf Niveau des Vorjahres.

Vielmehr sehen wir uns nach wie vor einem Umfeld gegenüber, in dem ein bloßes „weiter so“ nicht ausreicht.

In diesem Bewusstsein arbeiten wir weiter an einer noch schlagkräftigeren Organisation. Das gilt auch für den Abschluss der Fusion von DZ BANK und WGZ BANK.

Die erfolgreiche Integration „parallel zum Tagesgeschäft“ unterstreicht unsere Entschlossenheit:

Bei den Personalsynergien sind wir voll im Plan, rund 50 Millionen Euro Synergien wurden gehoben.

Den Integrationsprozess haben wir innerhalb kürzester Zeit erfolgreich abgeschlossen – inklusive der Überführung von 28 Bereichen in die neue Organisationsstruktur und der Neubewertung von rund 600.000 Bilanzpositionen.

Meine Damen und Herren,

wer im Bankgeschäft langfristig erfolgreich sein will, braucht Kunden, Kapital und Liquidität, er muss sein Risiko im Griff haben und über Reputation und die so nötige gesellschaftliche Akzeptanz verfügen.

All diese Erfolgsfaktoren bringt unsere Gruppe zweifelsohne mit.

Ich darf jedoch noch zwei weitere Aspekte ergänzen: Erstens braucht es mehr denn je **Kontinuität in der Führung**.

Mit einer zukunftsweisenden und stabilen Nachfolgeregelung haben wir genau dafür gesorgt.

Mit Uwe Fröhlich und Cornelius Riese werden 2019 zwei Co-Vorstandsvorsitzende die Führung der Gruppe übernehmen, die den klaren Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Eigentümer und das Bewusstsein für die strategische Weiterentwicklung unserer Organisation klug miteinander verbinden.

Der zweite wichtige Aspekt ist eine starke **digitale DNA**.

Mit weit über **hundert Initiativen** und einem Investitionsvolumen von rund 150 Millionen Euro allein auf Ebene der DZ BANK Gruppe beweisen wir Innovationsbereitschaft. Wir sind dabei, unser erfolgreiches Geschäftsmodell in die digitale Welt zu überführen.

Wir wissen, dass dies nur mit hoher kultureller Veränderungsbereitschaft und Innovationswillen möglich ist.

Eng damit verbunden ist ein zweiter Ansatzpunkt. Wir müssen die Kosten in unserer Gruppe noch stärker in den Blick nehmen und wo immer wir können entschlossen entgegensteuern: durch die Hebung der Synergien, beim Einsatz externen Sachverständigen und der Prozessoptimierung und –bündelung in unserer Organisation.

Der Kostenanstieg in unserer Branche mag zu einem großen Teil regulatorisch getrieben sein, doch das darf keine Ausrede sein, sich vor verstärkter Kostendisziplin zu drücken.

Wir Banken glauben noch immer, Kostendiskussionen bei Themen führen zu können, die in der Industrie längst Standard sind. **Banken müssen auch Kosten „können“**.

Selbstverantwortung ist tief in der **genossenschaftlichen DNA** verwurzelt, ebenso wie der Antrieb, die Dinge anzupacken, zu gestalten, besser zu machen.

In diesem Geiste werden wir die Strukturen unserer Gruppe weiter entwickeln – orientiert an der Maßgabe erhöhter Transparenz und einer klareren Arbeitsteilung zwischen Holding und Verbund- und Geschäftsbank,

vor allem aber im Rahmen einer sachlich geführten und ergebnisorientierten Diskussion unter Einbeziehung aller relevanten Akteure und Interessenlagen.

Eines dürfen und werden wir dabei nicht aus den Augen verlieren: alle Beschäftigung mit uns selbst muss darauf ausgerichtet sein, noch schlagkräftiger zu werden.

Wachstum bleibt Pflicht und damit auch der Ausbau unseres Kerngeschäftes im Einklang mit den Interessen unserer Eigentümer einerseits und der nachhaltigen Aufstellung unseres Unternehmens andererseits.

Das politische und wirtschaftliche Umfeld hierfür präsentiert sich in gewisser Weise geordneter,

als wir es vor dem Hintergrund der vielen Unwägbarkeiten des vergangenen Jahres vielleicht erwartet hätten.

Das transatlantische Verhältnis mag nach einem Jahr der Präsidentschaft Trump belastet, aber eben doch nicht ernsthaft beschädigt sein.

Der **Brexit** ist und bleibt eine Riesen-Eselei – doch scheint es, als würden wir auf einen harten aber geordneten Austritt zusteuern, auf den man bei Zeiten zu reagieren wissen wird.

Und allen „Regierungsfindungs-Schwierigkeiten“ in Berlin zum Trotz, sieht sich der Standort Deutschland in mehr als guter Verfassung.

Der Appell an die neue (und alte) Bundesregierung ist jedoch klar:

Es ist, gerade nach dieser episch anmutenden Phase der Regierungsbildung, hohe Zeit, sich an die Arbeit zu machen.

Vielleicht wieder etwas weniger fokussiert auf die zweifellos wichtigen „Detailfragen“, sondern auf die Schaffung der richtigen und vor allem verlässlichen Rahmenbedingungen.

Das gilt übrigens auch für die „Bankenpolitik“:

Man mag im Verlauf des vergangenen Jahres den Eindruck gewonnen haben,

dass mit dem Abschluss der Verhandlungen in Basel zumindest die Chance auf eine kurze Atempause für die Finanzbranche greifbar erschien.

Doch der Schein trügt.

Erstens wird uns die Umsetzung des **Abschlusses von Basel III** noch umtreiben.

Zweitens treffen uns jenseits der Basler Beschlüsse zahlreiche regulatorische Neuerungen, die teilweise Auswirkungen zeitigen, die wohl kaum im Sinne des Erfinders sein können.

Bestes Beispiel **MIFID II**. Anlegerschutz und Qualität in der Beratung sind ohne Frage legitime Regulierungsziele.

Wenn das aber bedeutet, dass man einem Kunden die von ihm gewünschte Aktie mit Verweis auf sein Risikoprofil vorenthält, wird es doch kafkaesk.

Drittens erleben wir, wie im Rahmen des kommenden Stresstests mit Parametern Politik gemacht wird – benachteiligt die Ausgestaltung doch einmal mehr das Abschneiden der deutschen Banken.

Neben diesen offenkundigen neuen Herausforderungen, betrachte ich aber – **viertens** – eine weniger offensichtliche Entwicklung in Brüssel mit Sorge.

Bis zuletzt war dort die herrschende Meinung, an die **Vollendung der Bankenunion** sei nicht ernsthaft zu denken, solange das Problem der faulen Kredite nicht vollumfänglich gelöst werden kann. Noch Ende Januar hieß es seitens der Kommission, man komme nur langsam voran.

Nun scheint sich eine andere Erzählung der Realität durchzusetzen: Man sieht große Fortschritte beim Aufräumen der Bankbilanzen – und der **Europäischen Einlagensicherung** steht eigentlich (bis auf Deutschland) nichts mehr im Weg.

Man mag identische Zahlen unterschiedlich interpretieren können, doch irgendwann ist jeder Interpretationsspielraum ausgereizt.

Ich sehe beim besten Willen nicht, dass wir in der Frage der faulen Kredite – gerade mit Blick gen Süden – besonders weit gekommen wären.

Und so gilt bei der EU-Einlagensicherung ähnlich wie beim Thema **Bitcoin**: vor „irrationalem Überschwang“ kann man nur eindringlich warnen –

er ist weder in Anlagefragen, noch für die Stabilisierung des europäischen Finanzsystems ein kluger Ratgeber.

Jenseits von EDIS eröffnet der Blick nach Europa jedoch zunehmend positivere Perspektiven: Nach einem „Jahr der Schicksalswahlen“ mehren sich Anzeichen für eine Stabilisierung und nachhaltiges Wachstum.

Wir rechnen vor diesem Hintergrund für das aktuelle Geschäftsjahr mit einem Ergebnis vor Steuern am unteren Ende unserer nachhaltigen Ergebnisspanne von **1,5 bis 2 Milliarden Euro**.

Meine Damen und Herren,

die genossenschaftliche FinanzGruppe erweist sich in diesem besonderen Jubiläumsjahr nicht allein als Wahrer eines stolzen Vermächtnisses, sondern ergreift ganz im Sinne unseres Vordenkers Friedrich Wilhelm Raiffeisen die Initiative.

Wir rücken noch enger zusammen und bündeln unsere Kräfte.

Wir nutzen Digitalisierung und Automatisierung für einen noch besseren Marktantritt und die Verschlankeung unserer Prozesse und Strukturen.

Wir beweisen Kostendisziplin und investieren in den Ausbau unseres Geschäftes.

Wirtschaftliche Stärke, eine aus eigener Kraft erreichte Kapital- und Liquiditätsausstattung, exzellente Ratings und nicht zuletzt ein ebenso nachhaltiger wie klarer Kurs stimmen zuversichtlich,

dass es uns gelingen wird, die lange und traditionsreiche genossenschaftliche Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.