

Herbert Hans Grüntker

**Vorsitzender des Vorstands  
der Helaba**

**Bilanz-Pressekonferenz  
2018**

**MAIN TOWER  
Frankfurt am Main**

**21. März 2018**

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz. Das zurückliegende Jahr 2017 war ein ereignisreiches Jahr für die Helaba – ich werde später in meinen Ausführungen näher darauf eingehen, was wir konkret damit meinen.

Ganz besonders begrüßen möchte ich zwei Kollegen, die erstmalig an einer Bilanzpressekonferenz teilnehmen. Hans-Dieter Kemler verantwortet seit Mai 2017 unser Kapitalmarktgeschäft und die Helaba Invest. Christian Schmid ist seit dem 1. Oktober 2017 bei uns und für das Immobiliengeschäft, die Verwaltung und unsere Immobilientöchter GWH und OFB im Range eines Generalbevollmächtigten zuständig.

Bevor Herr Dr. Hosemann Ihnen das Konzernergebnis der Helaba näher erläutert und detailliert auf das Zahlenwerk eingeht, möchte ich Ihnen einen Überblick über die wesentlichen Projekte und Initiativen geben, die wir in 2017 begonnen und insbesondere auch darauf eingehen, was wir uns auf die strategische Agenda für dieses Jahr geschrieben haben. Am Ende meiner Ausführungen werde ich Ihnen noch einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2018 geben.

Gestatten Sie mir aber zum Einstieg eine übergreifende Bewertung zu unserem Jahresergebnis 2017.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wie das Vorjahr war auch das Geschäftsjahr 2017 der Helaba einerseits geprägt von einer guten konjunkturellen Dynamik in Deutschland. Andererseits hinterließen aber auch das herausfordernde Wettbewerbsumfeld in unserer Branche und die

andauernde Niedrigzins-Politik erneut Spuren in den Geschäftszahlen. 2017 konnte die Helaba in diesem Spannungsfeld ein IFRS-Konzernergebnis vor Steuern von 447 Mio. Euro erzielen, nach Steuern erreichte das Konzernergebnis 256 Mio. Euro. Damit lag das Ergebnis vor Steuern um rund 100 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert (2016: 549 Mio. Euro), und das Ergebnis nach Steuern reduzierte sich um 84 Mio. Euro (2016: 340 Mio. Euro).

Insgesamt sind wir aber mit dieser geschäftlichen Entwicklung und Ertragssituation der Helaba zufrieden, wussten wir doch, dass das Jahr anspruchsvoll werden würde und wir mit einem spürbaren Ergebnisrückgang rechnen mussten. Dieser fiel allerdings geringer als erwartet aus.

Mit diesem Ergebnis konnten wir unsere Kapitalquoten – wie schon in den Vorjahren – aus eigener Kraft weiter ausbauen und gleichzeitig aus einer gesicherten wirtschaftlichen Position heraus wichtige Weichen für die Zukunft stellen. Wichtig ist, dass wir in unseren Kerngeschäftsfeldern unsere gute Marktposition behaupten bzw. ausbauen konnten.

Dass uns diese erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2017 gelungen ist, zeigt die Entwicklung in unseren Kerngeschäftsfeldern. So konnten wir bei der Unternehmens- oder Projektfinanzierung unsere starke Marktposition im Geschäftsbereich Corporate Finance behaupten. Wir sind stolz darauf, namhafte Unternehmen als langjährige Kunden führen zu können.

Im Immobilienkreditgeschäft, einer starken Säule unseres Bankgeschäfts, haben wir auch 2017 unseren erfolgreichen Track Record fortgesetzt. Neben der Finanzierung prestigeträchtiger Objekte bestätigen mehrere Auszeichnungen durch verschiedene Branchen-Magazine unsere gute Marktposition.

Im Segment Kapitalmarkt haben wir 2017 auf ein fokussiertes Kundengeschäft gesetzt. Bei Schuldscheindarlehen für Unternehmen sind wir erfolgreich positioniert, im Kapitalmarktgeschäft mit Kommunen sind wir Marktführer.

Nach dieser ersten kurzen Einführung erhalten Sie nun von Herrn Dr. Hosemann einen detaillierten Überblick über die Finanzkennzahlen und zur Entwicklung unserer verschiedenen Geschäftsfelder.

### **Strategische Agenda 2017/18**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
lassen Sie mich nun auf die Maßnahmen und Initiativen eingehen, die wir in 2017 angestoßen haben, um die Zukunft der Helaba zu gestalten und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Helaba nachhaltig zu verbessern.

Ich habe in den vergangenen Jahren an verschiedenen Stellen über die neue Realität des Bankgeschäfts und die gravierenden Herausforderungen unserer Branche gesprochen. Das Wettbewerbsumfeld des Bankensektors war und ist unverändert geprägt durch die anhaltende Null- und Negativzinsphase. Die historisch niedrigen Leitzinsen und die Ankaufprogramme der EZB halten die Liquidität in den Märkten unverändert hoch, mit entsprechendem Druck auf die Margen.

Klagen hilft nicht. Wir müssen diese Rahmenbedingungen annehmen und nach vorne schauen, um jetzt die passenden Antworten für die Zukunft zu finden.

Dass wir in unserer Branche immer wieder vor einschneidenden Veränderungen stehen, ist nicht neu. Und wenn ich alleine auf meine nun mehr als 25 Jahre bei der Helaba zurückblicke, gab es bereits zwei solcher Momente, die strategische

Anpassungen im Geschäftsmodell und nach vorne gerichtete Entscheidungen notwendig gemacht haben.

### **2001: Wegfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung**

Mit der Unterzeichnung der sogenannten Monti-I-Verständigung wurde die Gewährträgerhaftung abgeschafft und die Anstaltslast durch eine „normale wirtschaftliche Eigentümerbeziehung“ ersetzt. Damals war klar: gute Ratings und stabile Refinanzierungsbedingungen mussten am Markt erkämpft werden. Das Geschäftsmodell einer Landesbank musste überarbeitet werden. Die Steigerung der Ertragskraft, die Sicherung künftiger Wachstumschancen und die Fokussierung auf Kerngeschäftsfelder hatten höchste Priorität. Entstanden ist das Geschäftsmodell einer integrierten Geschäftsbank, Sparkassen-Verbundbank und öffentlicher Förderbank – ein Erfolgsmodell, das bis heute Bestand hat. Mit dem Verbundkonzept, das damals mit den Sparkassen in Hessen und Thüringen auf den Weg gebracht wurde, haben wir den Grundstein für die unumkehrbare Integration der Helaba in die S-Finanzgruppe gelegt. Eine ganz wichtige strategische Entscheidung für das Geschäftsmodell der Helaba war schon im Jahr 2000 getroffen worden, nämlich der Einstieg in die GWH, die sich mit ihren heute rund 50.000 Wohnungen zu einem stabilen Ertragsbringer entwickelt hat. Das Ergebnis war eine neue Helaba – eine eng mit der Realwirtschaft verbundene Kundenbank mit solider Kapitalausstattung, stabilen Ratings, deutlich verbesserter Ertragsstruktur und -stärke und fester Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe.

## **2008: Finanzmarktkrise**

Das zweite einschneidende Ereignis war die Finanzkrise. Dank unserer strategischen Aufstellung sowie unserer konservativen Risikokultur sind wir bekanntermaßen vergleichsweise gut durch diese Zeit gekommen. Uns war aber auch klar, dass sich als Folge der Finanzmarktkrise die Rahmenbedingungen in der Kreditwirtschaft nachhaltig ändern würden. Unser Vorteil war, dass wir aus einer Position der Stärke agieren konnten. Der weitere Ausbau des Kundengeschäfts und eine noch tiefere Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe standen für uns auf der Agenda. Wie haben wir reagiert? Wir haben seinerzeit innerhalb des bestehenden Geschäftsmodells eine weitere Schärfung des strategischen Geschäftsfeldportfolios vorgenommen. Dazu gehörte die Weiterentwicklung des Verbundes mit den Sparkassen, der Ausbau unseres Mittelstandsgeschäfts sowie - auch international - die Abrundung der Kundenbasis und der Produktpalette im Immobilien- sowie Großkundengeschäft. Dazu gehörten aber auch der Abbau von Randaktivitäten und die Trennung von nicht strategischen Beteiligungen.

Im Ergebnis sind wir bereits 2009 wieder auf den Pfad von vor der Finanzkrise eingeschwenkt. In den Folgejahren konnten wir unser Ergebnisniveau auf ein insgesamt höheres Level heben. Und wir hatten die Voraussetzungen dafür geschaffen, im Jahr 2012 das Verbundgeschäft der WestLB übernehmen zu können. Spätestens mit diesem Schritt haben wir die unumkehrbare Einbindung der Helaba in die Sparkassen-Finanzgruppe erreicht. Wir sind heute die führende Verbundbank und Sparkassenzentralbank für die Institute in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg. Damit sind wir unmittelbar für 40 Prozent aller Sparkassen zuständig. Geschäftsbeziehungen pflegen wir mit fast allen deutschen Sparkassen.

Diese beiden Beispiele zeigen, dass die Helaba in der Lage ist, grundlegende Veränderungen im Markt zu erkennen, Herausforderungen anzunehmen und die richtigen Entscheidungen zu treffen und erfolgreich umzusetzen.

### **Aktuelle Aufgaben aktiv angehen**

In dieser Tradition wollen wir auch heute agieren. Denn genau wie im Jahr 2005, mit dem Fortfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung, stellt uns heute die neue Realität des Bankgeschäfts vor ähnlich grundlegende Aufgaben. Diese neue Realität des Bankgeschäfts aus Niedrigzins, überbordender Liquidität, Regulierung und Digitalisierung ist mittlerweile Alltag geworden.

Wie Sie den Ausführungen von Herrn Dr. Hosemann entnehmen konnten, sind wir unserem Grundsatz einer vorsichtigen Bilanzierung treu geblieben. Somit können wir wiederum aus einer Position der Stärke die aktuellen Herausforderungen angehen. Wir haben in den vergangenen Jahren aus eigener Kraft unsere Kapitalquoten substantiell erhöht. Unsere Kernkapitalquote liegt heute bei 15,2 Prozent verglichen mit 8,8 Prozent im Jahr 2009 – also unmittelbar nach Ausbruch der Finanzmarktkrise. Aus dieser guten Position heraus gehen wir aktiv die aktuellen Aufgaben an und nutzen unsere Chancen für eine kraftvolle Weiterentwicklung.

Dabei haben wir ein klares Ziel vor Augen: Unsere starke Position im Markt zu halten und auszubauen sowie unser Ergebnis in den kommenden Jahren spürbar zu steigern.

- In unseren Kerngeschäftsfeldern verfügen wir über starke Marktpositionen, das Geschäftsmodell ist ausgewogen und eng mit der Realwirtschaft verknüpft.

- Die Führungsmannschaft und unsere Beschäftigten beweisen ihre Kompetenz, Motivation und Loyalität tagtäglich auch unter den gegebenen, schwierigen Marktbedingungen.
- Unsere Träger sehen uns als strategisches Investment und verfolgen mit uns eine auf Langfristigkeit ausgerichtete Strategie.
- Und wir verfügen über langjährige, gute und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Kunden – das wichtigste Fundament in unserem Geschäft.

Diese tragfähige Basis gilt es zu bewahren und weiter zu stärken.

Vor diesem Hintergrund haben wir verschiedene Projekte und Initiativen auf den Weg gebracht und konzentrieren uns dabei auf drei Aufgaben:

1. Die **Schärfung unseres Geschäftsmodells** und die **Umsetzung von Wachstumsinitiativen**.
2. Die **Modernisierung unserer Infrastruktur** unter den Stichworten **IT, Organisation und Digitalisierung**.
3. Die **Weiterentwicklung unserer verantwortungsvollen Unternehmenskultur und Werte**.

Dabei zielen diese drei Aufgaben auf drei Aspekte: fokussiertes Wachstum, dauerhafte Leistungsfähigkeit und verantwortungsvolles Handeln.

Wir verstehen dies als Dreiklang aus miteinander verbundenen Aufgaben und Zielen, die – aufeinander abgestimmt – für die erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Hauses zu einer zukunftsfähigen Einheit stehen.

Entsprechend treiben wir alle drei Aufgabenblöcke parallel voran und dürfen dabei die unübersehbar vorhandenen Abhängigkeiten nicht aus dem Blick verlieren.



## **Schärfung des Geschäftsmodells - fokussiertes Wachstum**

Lassen Sie mich damit beginnen, was dies mit Blick auf unser Geschäftsmodell bedeutet.

Wir haben unser Geschäftsportfolio im vergangenen Jahr einer ausführlichen Überprüfung unterzogen, mit dem Ergebnis, dass das Geschäftsmodell und die strategische Ausrichtung der Bank bestätigt wurden. So stehen wir auch zukünftig unseren Kunden in drei Funktionen zur Verfügung: als Geschäftsbank, als Sparkassenzentralbank (Dienstleister und Produktlieferant für Sparkassen) und als Förderbank. Die Ergebnisse haben aber auch gezeigt, dass mit Blick auf die veränderten Rahmenbedingungen einige geschäftspolitische und organisatorische Veränderungen gefordert waren. Eine wichtige Entscheidung war, dass wir im Sparkassengeschäft dem Beispiel der anderen Vertriebseinheiten gefolgt sind und die Produktverantwortung in verschiedenen spezialisierten Einheiten gebündelt haben. Dadurch sind nun alle Einheiten in der Helaba für das Verbundgeschäft zuständig und nicht mehr nur die treibende Einheit Verbundbank. Die erweiterte Verantwortung macht sich positiv im Geschäft mit Sparkassen bemerkbar. Das Auslandsgeschäft haben wir ebenfalls gestärkt, indem wir einen eigenen Bereich „Banken und Ausland“ geschaffen haben.

In der Folge der Schärfung des Geschäftsmodells haben wir die Darstellungen zu eben diesem Geschäftsmodell sowie den Zuschnitt der Segmente neu gestaltet. Aus unseren Segmenten Immobilien, Corporates & Markets, Retail & Asset Management und Fördergeschäft bieten wir unseren Kunden maßgeschneiderte Produkte und Lösungen. Auf der Basis des neuen Segmentzuschnitts werden wir ab diesem Geschäftsjahr auch die Finanzberichterstattung vornehmen.

Aufbauend auf den Erkenntnissen aus diesem Portfolio-Review wurde somit eine tragfähige Basis für die gezielte Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

geschaffen, und gleichzeitig wurden verschiedene Wachstumsinitiativen beschlossen.

So wird die Bank im Immobiliengeschäft ihre starke Marktposition dazu nutzen, das Syndizierungsgeschäft in Deutschland und Europa weiter auszubauen.

Hier wollen wir sowohl bei Sparkassen als auch bei institutionellen Anlegern unsere Position deutlich ausbauen. Im Rahmen von Syndizierungen können auch Sparkassen an unserem Aktivgeschäft partizipieren und so eine Risikodiversifikation erreichen. Auch durch die noch engere Verzahnung innerhalb der Helaba-Gruppe sollen weitere Geschäftspotentiale gehoben werden.

Ferner haben wir in Corporate Finance die Voraussetzungen geschaffen, um unser Know-how im Bilanzstrukturmanagement unseren Kunden auch in weiteren Produkten anbieten zu können – so z.B. bei der Off-Balance-Sheet-Finanzierung von Forderungsportfolien. Parallel bauen wir das Syndizierungsgeschäft in den Bereichen Flugzeug- und Akquisitionsfinanzierung aus. So entlasten wir unsere Bilanz, stehen aber den Kunden weiterhin für Neugeschäft zu Verfügung. Dies gilt ebenso für die strukturierte Absatzfinanzierung. Im MidCaps-Segment mit Unternehmen ab 250 Mio. Euro Umsatz sind wir gut vorangekommen und werden unseren Weg, kontinuierlich neue Kunden zu gewinnen, weiter fortsetzen.

Bei der Neuausrichtung des Kapitalmarktgeschäfts fokussieren wir uns auf die Steigerung der Kundenorientierung und setzen dabei verstärkt auch auf digitale Angebote, worauf ich später noch eingehen werde.

In der Kommunalfinanzierung haben wir unsere Strategie bereits im vergangenen Sommer angepasst und bieten dieses aktuell noch mit attraktiven Margen versehene Produkt nun noch intensiver auch außerhalb unserer Kernregionen an.

Wachstumsmöglichkeiten sehen wir zudem an den internationalen Standorten sowie im Geschäft mit internationalen Kunden. Eine Erfolgsgeschichte ist hier beispielsweise unser Standort in Stockholm, den wir aufgrund des guten Kundenwachstums deutlich früher als geplant von einer Repräsentanz in eine Niederlassung umwandeln.

Ein sehr ehrgeiziges Projekt ist die Verbesserung der Prozesse und der Ausbau der Kundenbeziehungen im kommerziellen Auslandsgeschäft speziell mit den Sparkassen.

Ziel ist es, über alle Geschäftsaktivitäten hinweg, präferierter Partner bei der Lösung finanzieller Fragestellungen unserer Kunden zu sein und die starke Marktposition der Helaba auszubauen.

Dazu gehört aber auch, dass wir uns im Rahmen des Portfolio-Reviews von Aktivitäten getrennt haben. So haben wir unsere Geschäftsanteile an der Hannover Leasing verkauft und die Finanzierung ausländischer Gebietskörperschaften außerhalb Europas eingestellt. Zudem haben wir Restrukturierungsmaßnahmen bei der LBS durchgeführt. Mit Outsourcing, Prozessoptimierungen und Personalmaßnahmen zielen wir bei der Bausparkasse zukünftig auf bessere Ergebnisse.

### **Moderne Infrastruktur – IT und Organisation**

Der zweite Parameter, der maßgeblichen Einfluss auf die Zukunftsfähigkeit der Helaba hat, ist unsere Infrastruktur.

Mit langfristigen und in die Zukunft gerichteten Investitionen in eine moderne, sichere und stabile IT schafft die Helaba die Grundlage für die dauerhafte Leistungsfähigkeit der Bank sowie für eine aufsichtskonforme Infrastruktur und

Organisation. Im Fokus steht dabei auch, die Prozesse sowie die Projektmanagementkompetenz insgesamt weiter zu entwickeln. Außerdem wird die Informationssicherheitsorganisation weiter ausgebaut werden.

Dieses Transformationsprogramm hat seinen Schwerpunkt in diesem und im nächsten Jahr. Einzelne Initiativen und die dauerhafte Umsetzung aller Maßnahmen im Regelbetrieb werden jedoch bis zum Jahr 2020 und teilweise auch darüber hinaus andauern.

Dabei binden diese Aufgaben so viele Kapazitäten, dass wir das Projekt zur Erneuerung des Kernbankensystems, über das ich Ihnen im vergangenen Jahr berichtet hatte, stoppen mussten. Diese Entscheidung konnten wir so treffen, weil unser aktuelles Kernbankensystem zwar in die Jahre gekommen ist, aber unverändert stabil läuft. Wir werden parallel Maßnahmen ergreifen, dass dies in den kommenden Jahren auch so bleibt. Dabei sehen wir unverändert die grundsätzliche Notwendigkeit zur Weiterentwicklung dieser Systeme.

### **Digitalisierung – Schnittstelle zum Kunden neu definieren**

Gleichzeitig wollen wir mit unserer „Digitalen Agenda“ die sich bietenden Möglichkeiten zur Optimierung der Geschäfts- und IT-Prozesse weiter nutzen. Dabei wird die Helaba die Schnittstelle zum Kunden neu definieren und Optionen zur Entwicklung neuer Produktangebote schaffen. Es geht darum, den Kunden innovative und digitale Handelsplätze für die vertrauensvolle und einfachere Abwicklung ihrer Bankgeschäfte anzubieten. Mit dem Live-Gang der „Helaba Kunden App“ sind wir den ersten Schritt zu einem digitalen Berechtigungsmanagement gegangen, das unseren Kunden eine höhere Zugänglichkeit, Transparenz und Effizienz in der Beziehung zu uns bietet.

Und die Kundenportale für Helaba-Großkunden in den Bereichen Corporate Finance und Immobilienkreditgeschäft haben mit der Fertigstellung der ersten Releases einen wichtigen Meilenstein erreicht. Darüber hinaus sollen durch weitere Digitalisierungsprojekte die internen Prozesse effizienter gestaltet werden.

Bei unserem erfolgreichen Schuldscheingeschäft sind wir eine Kooperation mit der digitalen Emissionsplattform ‚vc trade‘ eingegangen. Erstmals steht nun eine volldigitale Plattform zur Verfügung, die Medienbrüche vermeidet, die Transparenz erhöht und die Effizienz steigert. Wie wir an diesem Montag mitgeteilt haben, konnten wir mit der österreichischen Verbund AG bereits einen ersten Emittenten gewinnen, der mit uns gemeinsam einen „grünen“ Schuldschein in Höhe von 100 Mio. Euro über die Plattform vermarktet.

Ergänzt werden diese Initiativen durch die Unterstützung des Frankfurter Tech-Quartiers, der Beteiligungen an Venture Fonds für FinTech-Startups sowie der Gründung einer Helaba-eigenen Beteiligungsgesellschaft zur direkten Beteiligung an FinTechs.

## **Verantwortung und Werte – Weiterentwicklung der guten**

### **Unternehmenskultur**

Mit den zuvor genannten operativen Maßnahmen geht auch die Notwendigkeit einher, die Bank kulturell fit für die Herausforderungen der Zukunft zu halten. Damit bin ich bei unserem dritten Handlungsfeld angekommen.

Wie ich zuvor dargelegt habe, spielt die Digitalisierung in der Art und Weise, wie wir künftig Schnittstellen mit unseren Kunden definieren und Geschäftsprozesse weiter optimieren können, bereits eine große Rolle in der Helaba.

Die Digitalisierung reicht aber viel tiefer. Sie verändert unser Wirtschafts- und Gesellschaftssystem nachhaltig. Ganz besonders werden die Änderungen bei der täglichen Arbeit spürbar sein.

Wir verfügen in der Helaba über ein verlässliches Wertefundament und eine positive Unternehmenskultur. Unsere Aufgabe ist es nun, diese gute Basis verantwortungsvoll in das digitale Zeitalter zu überführen und unsere bewährte Unternehmenskultur an die Erfordernisse der Digitalisierung sowie neuer Arbeitsformen anzupassen.

Es geht darum, die Herausforderung der digitalen Transformation aktiv anzunehmen und die Bank entsprechend darauf auszurichten. Dabei sollen die Stärken unserer Kultur in den Veränderungsprozessen bewahrt und gezielt genutzt werden. In diesem Prozess wollen wir auch alternative Konzepte zur Arbeitswelt der Zukunft und neue Formen der Zusammenarbeit fördern.

Zur unternehmerischen und gesellschaftlichen Verantwortung gehört auch, dass die Helaba ihr Handeln konsequent an den Grundsätzen der Nachhaltigkeit ausrichtet. So haben wir neben der Unterzeichnung des UN Global Compact vor wenigen Wochen einen verbindlichen Verhaltenskodex für unsere Beschäftigten definiert und Leitlinien für die Kreditvergabe verabschiedet. Damit will die Helaba die Zuversicht und das bestehende Vertrauen in das Handeln der Bank weiter ausbauen.

### **Ausblick auf 2018**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
wie Sie sehen, bewegt sich viel in der Helaba, und wir haben einiges erreicht.

Wir haben die notwendigen Maßnahmen ergriffen und eingeleitet, um die Helaba geschäftlich, organisatorisch und kulturell fit für die Zukunft zu machen.

Wenn wir das Jahr 2017 als ereignisreiches Jahr betrachten, so legen wir in 2018 den Fokus darauf, den angestoßen Veränderungsprozess verantwortungsvoll und erfolgreich fortzuführen.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf die aktuellen Rahmenbedingungen im Markt eingehen, bevor ich Ihnen einen Ausblick auf die Entwicklung der Helaba in 2018 gebe.

Die deutsche Wirtschaft blickt auf ein hervorragendes Jahr 2017 zurück, und wir erwarten, dass sich dieser positive Schwung mit einigen Abstrichen auch in 2018 fortsetzen wird. Dies bedeutet für uns als Kreditinstitut weiterhin gute Geschäftsmöglichkeiten.

Angesichts immer höher ausgelasteter Kapazitäten und eines zunehmenden Fachkräftemangels vor allem in Deutschland nehmen auch hierzulande die Inflationserwartungen und der Preisdruck zu. Die Rentenmärkte werden im Verlauf des Jahres volatil bleiben. Im historischen Vergleich ist das Zinsniveau im neuen Jahr auch dann noch auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Zinswende an den Rentenmärkten in Deutschland und in der Eurozone ist bereits in vollem Gange und es gilt auch für die Helaba, sich darauf einzustellen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

für die Zukunft haben wir ein klares Ziel vor Augen: Wir wollen unsere starke Position im Markt halten und ausbauen. Mit den eingeleiteten Maßnahmen haben wir die Grundlage gelegt, unser Ergebnis in den kommenden Jahren spürbar zu steigern. Da das Zinsniveau im laufenden Jahr auf einem sehr niedrigen Niveau bleiben wird, sind die Rahmenbedingungen unverändert schwierig. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Jahr 2018 eine stabile Geschäftsentwicklung und

ein Vorsteuerergebnis im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich nun auf Ihre Fragen.

Vielen Dank!