

Je Woche

13. Jahrgang

ISSN 1862 – 1996



# Kulturrexpress

Unabhängiges Magazin



**Helaba im Geschäftsjahr 2016 zufrieden**

**Ausgabe 13**

vom 26. März – 01. April 2017

# Inhalt

- Helaba zieht rückläufige Bilanz
- Helaba mit dem Geschäftsjahr 2016 zufrieden
- Nicht bei Adam und Eva anfangen: Interview mit Chefredakteur Stefan Sagmeister
- Eigenstromsysteme unabhängig vom EEG
- IngDiBa erzielt Rekordergebnis im Geschäftsjahr 2016

## **Zeitschrift für Kunst, Kultur, Philosophie, Wissenschaft, Wirtschaft und Industrie**

Kulturexpress verpflichtet sich unabhängig über wirtschaftliche, politische und kulturelle Ereignisse zu berichten. Kultur-express ist deshalb ein unabhängiges Magazin, das sich mit Themen zwischen den Welten aus Wirtschaft und Kultur aber auch aus anderen Bereichen auseinandersetzt. Das Magazin bemüht sich darin um eine aktive und aktuelle Berichterstattung, lehnt jedoch gleichzeitig jeden Anspruch auf Vollständigkeit ab.

### **Impressum**

Herausgeber Rolf E. Maass  
Postfach 90 06 08  
60446 Frankfurt am Main  
mobil +49 (0)179 8767690  
Voice-Mail +49 (0)3221 134725

[www.kulturexpress.de](http://www.kulturexpress.de)  
[www.kulturexpress.info](http://www.kulturexpress.info)  
[www.svenska.kulturexpress.info](http://www.svenska.kulturexpress.info)  
Kulturexpress in gedruckter Form  
erscheint wöchentlich

Finanzamt IV Frankfurt a/M  
St-Nr.: 148404880  
USt-idNr.: 54 036 108 722  
[redaktion@kulturexpress.de](mailto:redaktion@kulturexpress.de)

## Helaba zieht rückläufige Bilanz

Foto (c) Kulturrexpress, Meldung: Helaba, Frankfurt am Main

Die Bilanzsumme des Helaba-Konzerns ist für 2016 weiter rückläufig. Sie nahm insbesondere durch den gezielten Abbau der Handelsaktiva um 7,1 Mrd. Euro auf 165,2 Mrd. Euro ab. Das Geschäftsvolumen reduzierte sich um 5,7 Mrd. Euro auf 195,0 Mrd. Euro, wie die Bank am 23. März bekanntgab.

Die Kundenforderungen bewegen sich mit 93,1 Mrd. Euro auf Vorjahresniveau. Hiervon entfallen 73 Prozent auf Firmenkunden und gewerbliche Kunden, 21 Prozent auf Öffentliche Stellen und 6 Prozent auf Privatkunden. Der Anteil des Kundengeschäftes an der Bilanzsumme bewegte sich unter Einschluss des Verbundgeschäftes bei 60 Prozent und lag damit über dem Vorjahresniveau.

Trotz etlicher Turbulenzen an den Kapitalmärkten konnte die Helaba das lebhaftes Neugeschäft refinanzieren. Die Bank profitierte dabei erneut von ihrem sehr guten **Emissionsstanding**. Das mittel- und langfristige Refinanzierungsvolumen erreichte 17,2 Mrd. Euro. 49 Prozent der Mittel wurden direkt oder indirekt über Sparkassen aufgenommen. Nach Produkten lag der Schwerpunkt der Refinanzierung mit 14,2 Mrd. Euro (83 Prozent) im ungedeckten Bereich, was das gute Emissionsstanding der Bank unterstreicht. Auf **Pfandbriefe** entfiel ein Volumen von 3 Mrd. Euro (17 Prozent); darunter 1,8 Mrd. Euro an Hypotheken-Pfandbriefen.

### Gewinn- und Verlustrechnung

Der Zinsüberschuss reduzierte sich in Folge des Null- und Negativzinsumfeldes um 6,2 Prozent auf 1,2 Mrd. Euro. Der Rückgang lag damit unter den Erwartungen.

Aufgrund des positiven wirtschaftlichen Umfeldes und dank der hohen Qualität des Geschäftsportfolios fiel der Aufwand für die **Risikovorsorge im Kreditgeschäft** mit 154 Mio. Euro (2015: 237 Mio. Euro) spürbar geringer aus als im Vorjahr. Enthalten ist hier eine hohe Wertberichtigung auf das Schiffsportfolio in Höhe von 262 Mio. Euro.

Auf dem Foto Dr. Detlef Hosemann



„Abzüglich der zu Liquidationswerten bewerteten Sicherheiten ist das Problemkreditportfolio Schiffe zu 100 Prozent mit Risikovorsorge abgedeckt,“ erläutert **Dr. Detlef Hosemann**, der CFO der Helaba.

Getragen vom guten Kundengeschäft legte der **Provisionsüberschuss** um 2,1 Prozent auf 340 Mio. Euro zu. Wesentliche Beiträge hierzu lieferten die Asset Management-Aktivitäten der Helaba Invest und der Zahlungsverkehr.

Auf dem Foto Herbert Hans Grüntker



Das **Handelsergebnis** ging um 44 Mio. Euro auf 146 Mio. Euro zurück. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus dem Abbau von Handelsbuchbeständen und der Veränderung von Bewertungsanpassungen bei Derivaten.

Das Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen und Nichthandelsderivaten verbesserte sich um 21 Mio. Euro auf 46 Mio. Euro. Getragen wird diese Entwicklung insbesondere von dem Ergebnis aus Finanzinstrumenten konsolidierter Spezialfonds, das neben nicht realisierten Bewertungseffekten auch realisierte Verkaufserlöse umfasst.

Das Ergebnis aus Finanzanlagen verzeichnet einen Swing von minus 10 Mio. Euro auf plus 53 Mio. Euro in 2016. Diese Veränderung ist wesentlich durch die Bewertung und Veräußerung einer Anleihe der **HETA Asset Resolution AG** geprägt: Während die Anleihe im Vorjahr wertgemindert wurde, erfolgte 2016 eine Zuschreibung in Höhe von 28 Mio. Euro.

Das Sonstige betriebliche Ergebnis verringerte sich um 54 Mio. Euro auf 119 Mio. Euro. Getragen wird dieses Ergebnis insbesondere von den Ergebnisbeiträgen aus Immobilienbeständen, die von der **GWH-Gruppe** erwirtschaftet werden. Die deutliche Verringerung dieser Position ist unter anderem auf die Zuführung zu Rückstellungen für Kaufpreisrisiken im Zusammenhang mit dem Verkauf der **HANNOVER LEASING** zurückzuführen.

Der Verwaltungsaufwand legte um 3,5 Prozent auf 1,2 Mrd. Euro zu. Während sich der Personalaufwand auf Vorjahresniveau bewegte, stiegen insbesondere die IT- und Beratungsaufwendungen im Zusammenhang mit der Umsetzung regulatorischer Vorgaben und geschäftsgetriebener Anforderungen.

### Entwicklung der Segmente

Im Segment **Immobilien**, das im Wesentlichen das Immobilienkreditgeschäft und das Immobilienmanagement umfasst, ist das Ergebnis um 7 Prozent auf 407 Mio. Euro gestiegen und liegt damit deutlich über den Erwartungen. Das Abschlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft erhöhte sich um 6 Prozent auf 10,4 Mrd. Euro.

Das Segment **Corporate Finance** weist im Berichtszeitraum ein Ergebnis von minus 42 Mio. Euro aus. Grund für den Ergebnismrückgang ist insbesondere die deutlich gestiegene Risikovorsorge im Kreditgeschäft. Diese war geprägt durch Wertberichtigungen für das Schiffsportfolio. Das operative Kundengeschäft im Segment entwickelte sich positiv. Das Abschlussvolumen im mittel- und langfristigen Neugeschäft betrug 4,3 Mrd. Euro. Das Ergebnis des Segments Financial Markets liegt mit 126 Mio. Euro auf Vorjahresniveau.

Das Segment **Verbund-, Privatkunden- und Mittelstandsgeschäft** umfasst die Verbundbank, die Landesbausparkasse Hessen-Thüringen (LBS), die Frankfurter Sparkasse sowie die Gruppe Frankfurter Bankgesellschaft (FBG). Das Segmentergebnis ging auf 101 Mio. Euro zurück. Belastend wirken hier insbesondere die sinkenden Zinsüberschüsse aus dem Privatkundengeschäft der Frankfurter Sparkasse und der LBS sowie die niedrigeren Zinserträge aus dem

### Verbundbankgeschäft

Der Ergebnisbeitrag aus dem Öffentlichen Förder- und Infrastrukturgeschäft (WIBank) liegt mit 22 Mio. Euro um 5 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang ist wesentlich bedingt durch das rückläufige Zinsniveau.

## Agenda 2017 und Ausblick

Die Helaba hat ihre Anteile an der **Hannover Leasing** an die Corestate Capital Group veräußert. Der Erwerber hat gleichzeitig auch die Anteile der Beteiligungsgesellschaft der hessischen und thüringischen Sparkassen an der Hannover Leasing übernommen. Die Helaba bleibt mit 5,1 Prozent als Minderheitsgesellschafter beteiligt.

**Nordrhein-Westfalen** (NRW) ist einer der wichtigsten Kernmärkte, in dem die Helaba weiter wachsen will. Die Bank generiert dort aktuell mehr als 30 Prozent ihrer Erträge im Firmenkundengeschäft. Die Erträge stiegen seit 2013 um mehr als 20 Prozent. Im Geschäft mit öffentlichen Kunden liegt der Anteil an den Erträgen sogar bei über 50 Prozent. Der für das Firmenkundengeschäft zuständige Vorstand Dr. Norbert Schraad hat seit August einen Zweitsitz in der größten Helaba-Niederlassung.

Aus dem „**Strategieprojekt Digitalisierung**“ sind erste Anwendungen entstanden, die 2017 zum Einsatz kommen. Darüber hinaus investiert die Bank in den Austausch mit **FinTechs**, um Innovationsthemen schneller aufgreifen und evtl. auch gemeinsam weiter entwickeln zu können. Hier profitiert die Helaba davon, dass sie bei dem von der WIBank mitgegründeten FinTech Hub TechQuartier als Platinum-Partner mit an Bord ist.

Die Erneuerung des Kernbankensystems der Helaba ist die wesentliche IT-strategische Maßnahme der nächsten Jahre. Künftige Herausforderungen können über die gewählte Standardsoftware deutlich schneller und besser umgesetzt werden als bisher.

### Fazit

Betriebswirtschaftlich werden die Auswirkungen des im März 2016 von der **EZB** auf **minus 0,40 Prozent** gesenkten **Einlagensatzes** sowie das im Juni 2016 gestartete Kaufprogramm von **Corporate Bonds** erstmals ganzjährig zu spüren sein. Dies wird sich insbesondere in den zinssensitiven Bereichen des Retailgeschäfts – hierzu gehören **LBS** und **Frankfurter Sparkasse** – und im Zahlungsverkehr sowie in der Eigenanlage auswirken.

„Vor diesem Hintergrund wiederhole ich die Ergebnisprognose des Vorjahres, wonach der Vorstand mit einem spürbaren Ergebnisrückgang rechnet“, so **Herbert Hans Grüntker**, Vorsitzender des Vorstands, mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr.

Der Blick auf die Zinsentwicklung in den USA macht aus Sicht der Helaba allerdings mittelfristig Hoffnung, dass auch im Euro-Raum der Zinstiefpunkt durchschritten sein dürfte. „Auf Basis dieser Annahme besteht eine gewisse Zuversicht, dass wir im operativen Geschäft in diesem oder dem nächsten Jahr die Talsohle erreichen werden“, äußert sich der Vorstandsvorsitzende mit Blick auf die nächsten Jahre verhalten optimistisch.

[www.helaba.de](http://www.helaba.de)

*Kulturrexpress*

Wirtschaft

## Helaba mit dem Geschäftsjahr 2016 zufrieden

Foto (c) Kulturrexpress, Meldung: Helaba, Frankfurt am Main

Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen hat im Geschäftsjahr 2016 ein Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 549 Mio. Euro erzielt. Es liegt um knapp 8 Prozent unter dem Vorjahreswert. Das gab die Helaba am 23. März auf ihrer Bilanzpressekonferenz bekannt.



Nach Steuern erreichte das Konzernergebnis 340 Mio. Euro. **Herbert Hans Grüntker**, der Vorstandsvorsitzende, zeigte sich mit dem Ergebnis zufrieden. „Das operative Kundengeschäft hat sich erneut positiv entwickelt. Dies schlägt sich in dem hohen Neugeschäftsvolumen und dem erfreulichen Zuwachs der Provisionserträge nieder. Der prognostizierte Ergebnismrückgang aufgrund des Nullzinsniveaus ist nicht so spürbar ausgefallen wie von uns erwartet. Insgesamt gehört das Ergebnis zu den drei besten in der Historie der Bank. Grundlage hierfür ist unser solides, ausgewogenes und bewährtes Geschäftsmodell.“

#### Sechs Gründe für die Bewertung "zufriedenstellend"

Im Null- und Negativzinsumfeld sank der Zinsüberschuss nicht so stark wie erwartet. Der Provisionsüberschuss wurde erneut gesteigert, wozu insbesondere der Zahlungsverkehr und die Asset Management-Aktivitäten der Helaba Invest beitragen.

Der Aufwand für die Risikovorsorge fiel geringer aus als im Vorjahr. Dies obwohl die Bank im Schiffskreditportfolio nach 2015 auch 2016 hohe Wertkorrekturen vorgenommen hat. Das Konzernergebnis erlaubt sämtliche Nachrangmittel, Genussrechte und stillen Einlagen, eine Ausschüttung an die Träger sowie die Dotierung der Gewinnrücklage zur Stärkung des Kernkapitals.

Die aufsichtsrechtlichen Kennziffern haben sich verbessert. Der Helaba-Konzern verfügt über aufsichtsrechtliche Eigenmittel in Höhe von 10,8 Mrd. Euro. Die **CET1-Quote** stieg auf 14,3 Prozent („phased in“) bzw. 13,8 Prozent („fully loaded“). Die Gesamtkapitalquote erreichte erstmals mehr als 20 Prozent (20,5 Prozent).

Die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Kennziffern ist ebenfalls zufriedenstellend. Die **Cost Income Ratio** liegt mit 63,7 Prozent auf dem Niveau der Jahre 2012 – 2014. Die **Eigenkapitalrendite** (vor Steuern) bewegt sich mit 7,2 Prozent innerhalb des Zielkorridors. Die **Leverage Ratio** konnte seit 2013 von 3,4 auf 4,7 Prozent verbessert werden. Die **Ratingeinstufungen** der Helaba befinden sich weiterhin in der Spitzengruppe der deutschen Kreditinstitute.

Im europäischen Vergleich zeigt sich die Helaba als belastbares und sicheres Kreditinstitut. Im **EBA-Stresstest** hat die Helaba im nationalen Vergleich Rang zwei und im europäischen Vergleich einen Platz im oberen Mittelfeld belegt. Und in der EU-weit durchgeführten **Transparency Exercise** hat sich die Helaba als Institut mit komfortabler Kapitalausstattung und einem qualitativ hochwertigen Kreditportfolio erwiesen.

[www.helaba.de](http://www.helaba.de)

## Nicht bei Adam und Eva anfangen: Interview mit Chefredakteur Stefan Sagmeister

Meldung: news aktuell GmbH

Stefan Sagmeister ist Experte für die Energiebranche. Als Chefredakteur des Fachverlags Energie und Management ist er täglich auf der Suche nach spannenden Themen für seine Publikationen. Für die Reihe „Wer liest eigentlich Pressemitteilungen?“ werden Journalisten nach ihren Anforderungen an PR-Material gefragt.



„Wenn Zitate in Presseinfos, dann bitte gehaltvolle!“, sagt Stefan Sagmeister

**TREIBSTOFF:** Würden Sie uns in ein paar Sätzen Ihren Arbeitsalltag beschreiben?

**Sagmeister:** In der S-Bahn auf dem Weg zur Arbeit checke ich meine Mails, schaue mich inhaltlich bei der Konkurrenz um, lese die Texte der eigenen Kollegen und wenn Zeit ist, blicke ich noch ins Handelsblatt. Um Viertel vor zehn findet die Redaktionskonferenz für unseren täglichen Newsletter E&M daily statt, dabei wird auch über die Planung unserer 14-tägigen Fachzeitschrift Energie und Management gesprochen. Danach: Arbeit verteilen, planen, für die Kollegen ansprechbar sein, bei Engpässen aushelfen, entscheiden. Und wenn dann noch Zeit ist: Nachrichten und Artikel schreiben.

**TREIBSTOFF:** Wie recherchieren Sie neue Themen?

**Sagmeister:** Für unseren täglichen Branchendienst E&M daily ist unser E-Mail-Verteiler wichtig; damit versorgen uns die Firmen mit ihren Infos. Weiterhin scannen wir das Internet. Der persönliche Twitter-Stream läuft ständig im Hintergrund. Und wir nutzen die dpa. Eine andere Quelle sind Fachtagungen und Konferenzen. Für die Zeitung muss man eigene, tiefergründige Themen entwickeln. Bei der Recherche ist das eigene Fachwissen, der persönliche Kontakt und das Telefon das passende Werkzeug.

**TREIBSTOFF:** Wie müssen Presseinformationen aussehen, mit denen Sie etwas anfangen können?

**Sagmeister:** Die Info muss für meine Leserschaft, die Energiebranche, relevant sein. Das sollte dem Absender bewusst sein. Bei einer Pressemitteilung sollte in der Betreffzeile bereits erkennbar sein, um was es geht. Weiterhin schätze ich einen nachrichtlichen Aufbau: das Wichtigste zuerst, dann Hintergrund-Informationen, gerne ein inhaltsvolles (!) Zitat eines hochrangigen Unternehmensvertreters.

**TREIBSTOFF:** Welche Fehler machen Absender von Presseinformationen immer wieder?

**Sagmeister:** Am schlimmsten sind Meldungen ohne Gehalt. Man kämpft sich durch und findet keine Nachricht, weil es sie nicht gibt. Diese Art von PR ärgert mich und wirft ein schlechtes Licht auf die Versender-Firma. Ein Unternehmen kann sich damit in einer Redaktion schnell unbeliebt machen. Viele Pressemeldungen fangen auch bei Adam und Eva an. Man braucht mir als Energiejournalist nicht zu erzählen, dass die „Energiewende nach Fukushima zu erheblichen Umbrüchen geführt hat“. Die Absender können das gerne zum Schluss als Erklär-Absatz dranhängen. Damit habe ich dann kein Problem.

Die Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH mit Sitz in Herrsching am Ammersee ist ein verlegerisch völlig unabhängiger, inhabergeführter Informations- und Serviceanbieter für die Energiewirtschaft.

## Eigenstromsysteme unabhängig vom EEG

Meldung: Erneuerbare Energien Hamburg Clusteragentur GmbH

Mit Hilfe neuester Speichertechnologien die Energiewende für Zuhause ermöglichen? Die Free-e GmbH (i.G.), neues Mitglied im Cluster Erneuerbare Energien Hamburg, bietet mit "Sunbox" und "Suncontrol" maximale Freiheit für die eigene Stromversorgung - ganz unabhängig von EEG- Auflagen und Einspeisevergütungen.



Seit vielen Jahren gehört die Sonnenenergie zu den bedeutendsten erneuerbaren

Energieformen. Aufgrund ihres sehr großen

Potenzials gilt sie, nach der Windenergie, als wichtigste zukünftige Energiequelle im Rahmen der Energiewende Deutschlands. Durch den rasanten technischen Fortschritt wird die Solartechnik technisch und finanziell immer attraktiver. "In Deutschland wird der Solarstrom nur mit Photovoltaikanlagen produziert. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) fördert die Erzeugung von Solarstrom um sie konkurrenzfähig zu machen. Im Bereich der privaten kleineren Anlagen ist dieser Punkt heute durchaus erreicht", sagt Jan Rispens, Geschäftsführer vom Cluster Erneuerbare Energien Hamburg.

In der frühen Phase der Markteinführung seit 2000 wurde der Strom vom eigenen Dach mit Vergütungen von über 50 Cent pro Kilowattstunde bei der Einspeisung ins öffentliche Netz gefördert. Bis heute konnten die Kosten dank wachsender Produktion und technischer Weiterentwicklung auf ein Fünftel gesenkt werden. Die Vergütung für Netzeinspeisung liegt heute für private Haushalte bei etwa 12 Cent pro Kilowattstunde - eine Erfolgsgeschichte, die selbst von Optimisten so schnell nicht erwartet wurde. Damit ist der direkt während der Sonnenstunden genutzte Solarstrom deutlich günstiger als Strombezug aus dem öffentlichen Stromnetz geworden. Die entscheidende Herausforderung liegt jetzt darin, den solaren Stromertrag optimal zu nutzen: das heißt vor allem, den Sonnenstrom vom Tag bis zur Zeit des größeren Verbrauchs am Abend, zu speichern. Wenn ein solches System einfach, flexibel und wirtschaftlich direkt für den eigenen Bedarf einsetzbar ist, gibt es keine Hindernisse mehr für eine breite Umsetzung. Das ist das Thema der Free-e GmbH - ihre Lösung ist jetzt marktreif geworden.

### Modulares Erzeugungs- und Speichersystem für Solarstrom

Die Free-e GmbH konzentriert sich auf Eigenstromanlagen im kleinen und mittleren Anwendungsbereich. Mit den Produkten "Sunbox" und "Suncontrol" hat das Unternehmen Bausteine für die Erzeugung eigener Energie entwickelt, um komfortable und effiziente Kleinkraftwerke für den Selbstbauer zu Hause zu ermöglichen. "Ziel ist es, mit Free-e-Systemen bei optimaler Verbrauchssteuerung schrittweise den größten Teil des Eigenverbrauchs selbst zu erzeugen - rund ein Drittel geht problemlos bereits heute mit kleinen Systemen", sagt Dr. Hartwig Westphalen, Gründer von Free-e. Mit Hilfe eines intelligenten Energiemanagement-systems kann ab sofort jeder seinen eigenen Strom produzieren, speichern und nutzen. Das Besondere dabei ist, dass durch das System der selbst erzeugte Strom nicht ins öffentliche Netz eingespeist wird, daher ist auch keine EEG-Antrag nötig.



## Kleinste Ausbaustufe mit 1,6 Kilowatt Leistung

Das dreiphasige Energiemanagement von Free-e leitet den Strom an die gerade betriebenen Geräte weiter. Damit wird er für alle Anwendungen im eigenen Haus, die gerade aktiv sind, vollständig genutzt oder vorübergehend gespeichert. Das Speichersystem macht mit einem Batteriesystem aus modernen Lithium-Batterien den am Tag erzeugten Strom für den Abend und die Nacht nutzbar. Aufgrund des modularen Gesamtkonzepts können mit der kleinsten Ausbaustufe von fünf bis sechs Photovoltaikmodulen etwa 1,6 Kilowatt Strom aus einer Fläche von 10 Quadratmeter erzeugt werden. Parallel dazu bleibt aber auch die Versorgung über das normale Stromnetz erhalten, welche bei Bedarf die fehlende Strommenge ausgleicht.

## Free-e variabel einsetzbar

In den Haushalten und Betrieben wächst neben den klassischen Verbrauchern auch die Informationstechnologie stark. Ein besonderer Augenmerk fällt dabei auf die intelligenten Stromnetze, die sogenannten Smart Grids, welche die Vernetzung und Steuerung von Stromerzeugern, Speichern und elektrischen Verbrauchern in der Elektrizitätsversorgung umfassen. Darauf baut das System von Free-e auf. Im Neubausektor ist diese Entwicklung schon längst kein Zukunftstrend mehr, die Energy-Boxen lassen sich künftig auch problemlos im Altbestand installieren. Eine Erweiterung des Systems für eine noch höhere Eigen-versorgung ist künftig jederzeit möglich, ebenso eine Vernetzung - beispielsweise über eigene Leitungen mit Nachbarn. Diese Voraussetzungen für die Eigenversorgung mit (Solar-)Strom, können die Energiewende in Deutschland entscheidend voranbringen.

## Über das EEHH-Cluster

Seit der Gründung 2011 haben sich über 190 Mitgliedsunternehmen und -institutionen aus der Metropolregion Hamburg im Cluster Erneuerbare Energien Hamburg (EEHH-Cluster) zusammengeschlossen. Ziel ist es, in diesem Netzwerk die Kompetenzen der Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Institutionen zu bündeln und die Zusammenarbeit im Bereich der Erneuerbaren Energien zu stärken und zu fördern.

[www.eehh.de](http://www.eehh.de)

## IngDiBa erzielt Rekordergebnis im Geschäftsjahr 2016

Foto (c) Kulturrexpress, Meldung: IngDiBa

Auf dem Foto Roland Boekhout

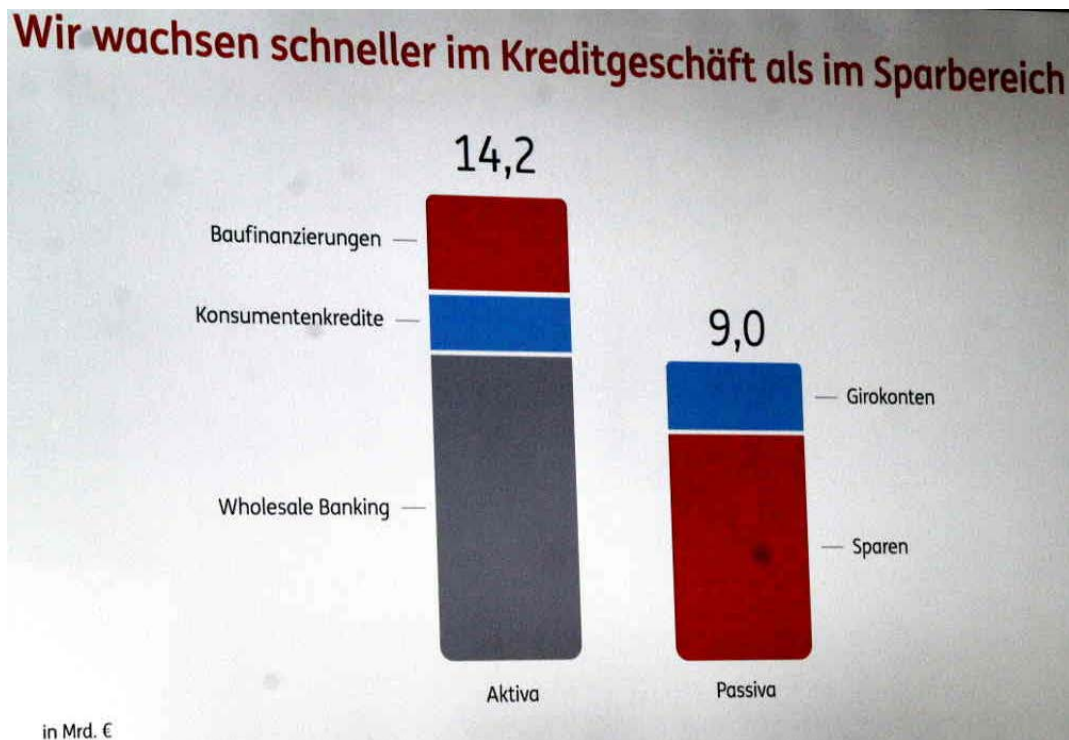
Für die ING-DiBa war das Geschäftsjahr 2016 das vierte Mal in Folge das erfolgreichste Jahr in ihrer Unternehmensgeschichte, wie die Bank am 3. Februar in Frankfurt am Main bekanntgab. Sie erzielte trotz des schwierigen Branchenumfelds ein Rekordergebnis von 1.234 Mio. Euro vor Steuern (2015: 1.115 Mio. Euro). Nach Kundenanzahl ist sie die drittgrößte Bank in Deutschland. Insgesamt verwaltet die ING-DiBa ein Geschäftsvolumen in Höhe von 269 Mrd. Euro (2015: 241 Mrd. Euro).



Ein Hauptwachstumstreiber war das 2011 eingeführte Wholesale Banking im Umgang mit Großunternehmen und Geschäftskunden. Die in Frankfurt am Main ansässige ING-DiBa AG ist eine Direktbank und ein Tochterunternehmen der niederländischen ING Groep, die international tätig ist. Mittlerweile ist die ING-DiBa Kernbank für mehr als 110 große, international operierende Unternehmen. Im Wholesale Banking legte die Bank mit einem Kreditvolumen in Höhe von 25,9 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr (2015: 15,5 Mrd. Euro) um 67 Prozent zu. Die ING-DiBa ist mittlerweile eine erfolgreiche Universalbank, ohne Investmentbanking.



"Dank der Kombination aus Privat- und Unternehmenskundengeschäft konnten wir erneut unseren Gewinn insgesamt steigern", so **Roland Boekhout**, Vorstandsvorsitzender der ING-DiBa. Im Geschäftsjahr 2016 konnte die ING-DiBa gut 250.000 Privatkunden netto hinzugewinnen und zählt nunmehr 8,8 Millionen Kunden. Ein Grund dafür ist, dass zahlreiche Kunden von einem Trend der Banken betroffen sind, wie die die von Postbank zu IngDiBa wechselten, nachdem die Postbank wieder Kontoführungsgebühren für die Girokonten eingeführt haben. Beim Girokonto der ING-DiBa sind weiterhin keine Kontoführungsgebühren zu bezahlen. Gebühren fallen erst bei der Nutzung des Dispo-Satzes an, wobei die Postbank auch hier höher liegen dürfte, was den aktuellen Zinssatz für die Rückzahlung angeht.



### Girokonto und Wertpapier

Neben dem Geschäft mit Unternehmenskunden konnten 2016 im Privatkundensegment vor allem Girokonten zum Wachstum beitragen. Das nach wie vor kostenlose Girokonto der ING-DiBa führte im zurückliegenden Geschäftsjahr zu einem Hinzugewinn von 370.000 Neukonten. Insgesamt führt die ING-DiBa nun mehr als 1,7 Mio. Girokonten. Das ist ein Plus von 24 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch das Wertpapiergeschäft konnte erneut zulegen: Das gesamte Depotvolumen lag zum Jahresende bei gut 31 Mrd. Euro – und damit rund 14 Prozent höher als im Vorjahr (2015: 27 Mrd. Euro).

### Spargelder

Trotz der Niedrigzinsphase konnte die ING-DiBa bei dem Geschäft mit Sparanlagen weiter wachsen. Wie bereits im Vorjahr stieg auch 2016 das Bestandsvolumen um 6 Prozent auf mehr als 123 Mrd. Euro (2015: 116 Mrd. Euro). Hierzu trug mitunter die immer noch über dem Branchendurchschnitt liegende Verzinsung der Sparprodukte bei.

### Privatkundenkredite

Mit einem Zuwachs von 14 Prozent konnte das Bestandsvolumen von Verbraucherkrediten auf gut 6,5 Mrd. Euro (2015: 5,7 Mrd. Euro) zulegen. Die Konsumfreude in Deutschland wurde im Berichtsjahr durch die makroökonomischen Begebenheiten befeuert. Das Bestandsvolumen im Bereich Baufinanzierung stieg um 5 Prozent auf nahezu 68 Mrd. Euro (2015: 65 Mrd. Euro).

## Wholesale Banking



### Wholesale Banking

Das Unternehmenskundengeschäft der ING-DiBa hat sich als starker Wachstumstreiber etabliert. So konnte im Jahr 2016 das Kreditvolumen um 67 Prozent auf nunmehr 25,9 Mrd. Euro ausgebaut werden (2015: 15,5 Mrd. Euro). Die Kunden im Bereich Wholesale Banking profitieren vor allem von der starken Sektoren-Kompetenz, etwa im Bereich strukturierte Projektfinanzierung, sowie von dem globalen ING-Netzwerk.

## Erneutes Wachstum in allen Bereichen

Kunden	Anzahl in Mio.	8,8	+3%	↗
Girokonten	Anzahl Konten in Mio.	1,7	+24%	↑
Spargelder	Bestand in Mrd. Euro	123	+6%	↗
Wertpapiergeschäft	Volumen in Mrd. Euro	31	+14%	↑
Baufinanzierungen	Bestand in Mrd. Euro	68	+5%	↗
Verbraucherkredite	Bestand in Mrd. Euro	6,5	+14%	↑
Wholesale Banking	Kredite in Mrd. Euro	26	+67%	↑
Geschäftsvolumen	in Mrd. Euro	269	+12%	↑
Bilanzsumme	in Mrd. Euro	158	+9%	↗

Zuwachs gegenüber EOY 2015.

### Wachstumsambitionen

Die ING-DiBa will ihren starken Wachstumskurs fortsetzen. Im Privatkundengeschäft verfolgt die Bank das Ziel, für noch mehr Kunden zur Hausbank zu werden. Analog dazu will die ING-DiBa auch im Wholesale Banking die Anzahl der Unternehmenskunden erhöhen, für die sie aktuell Kernbank ist.



„Wir setzen noch stärker auf Digitalisierung, um unsere Ziele zu erreichen. Dazu haben wir das Programm „Welcome“ ins Leben gerufen“, so Roland Boekhout. „Mit dem Programm wollen wir in Zukunft noch effizienter werden, unsere technische Infrastruktur weiter verbessern und noch innovativere Services anbieten, mit denen Banking Spaß macht.“ Passend zu Innovationen, die Banking noch komfortabler machen, wird die ING-DiBa in Kürze die „Banking to go“-App einführen. Diese wird alle Services, die für Kunden am wichtigsten sind, in einer App bündeln: Kontostand checken, Umsätze ansehen, Überweisungen anlegen und direkt freigeben. Dabei wird der Datenfluss jederzeit mit höchsten Sicherheitsstandards verschlüsselt.

## Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS

Alle Angaben in Mio. Euro	2015	2016	Δ	Δ in %
Zinsergebnis	1.807	1.970	163	9
Provisionsergebnis	92	90	-2	-2
Sonstiges Ergebnis	93	60	-33	-36
Personalaufwendungen	-314	-342	-28	9
Sonstige Verwaltungsaufwendungen	-486	-513	-27	6
Risikovorsorge	-77	-31	46	-60
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>1.115</b>	<b>1.234</b>	<b>119</b>	<b>11</b>
Ertragssteuern	-360	-375	-15	4
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>755</b>	<b>859</b>	<b>104</b>	<b>14</b>
Cost-Income-Ratio	40%	40%		
Kernkapitalquote nach Basel III	14,9%	13,2%		