

Generalversammlung 2014 - Rede Martin Rohner, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch meinerseits begrüsse ich Sie herzlich zur Generalversammlung 2014 und danke Ihnen, dass Sie so zahlreich erschienen sind.

Begleiten Sie mich heute auf eine kurze Wanderung mit den folgenden Stationen:

- Was waren die Glanzlichter und besonderen Herausforderungen 2013?
- Wie ist die Bank aufgestellt, wo stehen wir zahlenmässig?
- Und was hält uns aktuell und in naher Zukunft auf Trab

Lassen Sie mich mit ein paar Glanzlichtern beginnen, die mir auch persönlich viel bedeuten.

Letztes Jahr haben wir Ihnen an dieser Stelle über eine umfassende Neuorganisation in der Bank berichtet. Dies war auch mit personellen Veränderungen verbunden. Solche Veränderungen gehen immer auch mit Momenten der Unsicherheit einher.

Heute kann ich mit Stolz sagen, dass wir diesen Moment nun hinter uns haben. Das Team zieht an einem Strick. Unsere 85 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich engagiert Tag für Tag für die Kundinnen und Kunden ein.

Was haben Aktien mit Hühnern zu tun?

Wir erwähnen es bei jeder erdenklichen Gelegenheit, Sie haben es heute auch bereits in der Rede von Eric Nussbaumer gehört: Die ABS braucht mehr eigene Mittel.

Unter dem Titel "Ermöglichen Sie!" haben wir deshalb letztes Jahr eine breite Aktienkampagne lanciert.

Mit 1000.- Franken, die Sie uns als Eigenkapital zur Verfügung stellen, können wir einen Kredit von 8'000.- vergeben.

Mit einer ABS-Aktie ermöglichen Sie als Aktionärin oder Aktionär somit indirekt den Hühnern von Familie Peter im Zürcher Weinland ein besseres Leben. Indem ein grösserer Stall und mehr Auslauf für die Hühner Dank einem Kredit der ABS realisiert werden konnte.

6 Millionen Franken neue Eigenmittel haben wir uns 2013 zum Ziel gesetzt. 8 Millionen Franken kamen schliesslich zusammen.

Ende Januar 2014 wurde das neu gezeichnete Kapital liberiert. Nun wissen wir: Die ABS hat aktuell 4900 Aktionärinnen und Aktionäre. 12% der bestehenden Aktionäre haben sich ebenfalls an der Kampagne beteiligt und weitere Aktien gezeichnet.

Dafür möchte ich Ihnen ein grosses Dankeschön aussprechen.

Besonders freut mich, dass 260 Personen neu zum Aktionariat gestossen sind. Und - Alter und Weisheit in Ehren - diese Personen sind jünger als der bisherige Durchschnitt. Für uns heisst das: die Richtung stimmt, Wir brauchen eine breite und engagierte Basis und hoffen, dass noch mehr Personen auf diesen Zug aufspringen.

Wenn es also Neu-Aktionärinnen und -Aktionäre unter Ihnen hat, so möchte ich Sie an dieser Stelle noch einmal ganz speziell willkommen heissen. .

Die ABS hat über 1000 Kredite gesprochen. Wo genau fliesst das Geld hin?

In den letzten Jahren wurden immer wieder Stimmen laut - nicht zuletzt auch aus dem Aktionariat - dass ein grosser Teil der Ausleihungen in 08-15 Einfamilienhäuser fliesse.

Wir wollten es genau wissen. Daher haben wir 2013 unser gesamtes Kreditportefeuille hinsichtlich des zu beobachtenden gesellschaftlichen und/oder ökologischen Mehrwerts durchleuchtet und kategorisiert:

Während 100% unserer Kredite unsere bereits strengen Ausschlusskriterien respektieren, erbringen 82% einen zusätzlichen gesellschaftlichen oder ökologischen Nutzen.

Beispielsweise fliessen 12% des Kreditvolumens in die erneuerbaren Energien. 27% unserer Finanzierungen ermöglichen die Bereitstellung erschwinglichen Wohnraums. Und um auf die Frage nach den Einfamilienhäusern zurück zu kommen: Tatsächlich fliesen nicht ganz 20% der Ausleihungen in privates Wohneigentum, aber eine deutliche Mehrheit davon erfüllt die strengen Kriterien des ABS-Immobilien-Ratings oder eines Minergie-P oder P-Eco Standards.

Indem wir in dieser Form unseren Kundinnen und Kunden Rechenschaft ablegen, gehen wir wieder einmal einen Schritt weiter als alle anderen Banken in der Schweiz.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dass mindestens 80% unserer Ausleihungen auch in Zukunft einen besonderen Mehrwert leisten sollen. Das ist angesichts des Marktumfeldes ein ehrgeiziges Ziel. Es soll aber auch zeigen, dass wir nicht Wachstum um jeden Preis wollen, sondern ein Wachstum, das unsere Geschäftsmodell stärkt.

Details zum Mehrwert der ABS-Finanzierungen finden Sie im Geschäftsbericht. Eine Ausstellung in den hinteren Räumlichkeiten ist ebenfalls diesem Thema gewidmet.

Ich hoffe, Sie hatten im letzten Jahr Gelegenheit, unserer Webseite einen Besuch abzustatten.

2012 haben wir die Grundlagen für einen neuen, frischen Auftritt gelegt, 2013 wurden die Neuerungen in die Praxis umgesetzt. Das hat die ganze Bank stark gefordert.

Ich finde, der Aufwand hat sich gelohnt. Das zeigen mir auch die zahlreichen positiven und motivierenden Rückmeldungen, die wir erhalten haben.

Wir konnten Kundinnen und Kunden dafür gewinnen, ein Statement zur ABS abzugeben. Die Vielfalt unserer Kundschaft spiegelt sich in unseren Broschüren, auf dem Internet und im Geschäftsbericht.

Die Webseite ist ein wichtiger Zugangstor zur Bank. Es ist deshalb wichtig, dass man rasch alle relevanten Informationen über unsere Produkte findet und mit der Bank in Kontakt treten kann.

Am besten schauen Sie selbst gelegentlich rein.

Damit lassen wir die Glanzlichter bereits hinter uns und widmen uns den Zahlen und Fakten.

Wir dürfen uns über ein erfolgreiches Jahr 2013 freuen.

Die ABS wächst.

- Ende 2013 durfte ich Frau Spinelli, unsere 30'000ste Kundin begrüßen. Neben ihr sind weitere 2195 Kundinnen und Kunden zu uns gestossen. Das entspricht einem Plus von 6%.
- Unsere Kundinnen und Kunden vertrauten uns insgesamt knapp 1.3 Milliarden Franken an. Das sind 11% mehr als im Vorjahr.
- Knapp 260 Millionen Franken beträgt das Vermögen, das unsere Kundinnen und Kunden in verschiedene nachhaltige Anlagen angelegt haben. Das entspricht einer Zunahme von über 22%. Es bestätigt, dass wir auch in der Anlageberatung zusehends Fuss fassen.
- Fast 900 Millionen haben wir unseren Kundinnen und Kunden als Kredit zur Verfügung gestellt. Das sind 5% mehr als 2012.

Die Konsequenz daraus kennen Sie: Unsere Bilanzsumme ist letztes Jahr erneut um 11% gewachsen. Mit noch nicht ganz erreichten 1.4 Milliarden Franken sind wir damit in der vorderen Hälfte der mittelständischen Schweizer Banken angekommen.

Das Wachstum fordert uns auch in Bezug auf die Eigenmittelanforderungen heraus.

Seit einem Jahr gehört die ABS zur Gruppe 4 der FINMA Kategorisierung. Das heisst, die FINMA erwartet von uns mindestens 11.2% harte Eigenmittel.

Der Bundesrat hat beschlossen, im Sommer 2014 den «antizyklischen Kapitalpuffer» von 1% auf 2% zu erhöhen. Mit dieser Massnahme will der Bundesrat die Risiken einer Immobilienblase eindämmen.

In unserer Kapitalplanung haben wir ein Zielband definiert, das deutlich über den regulatorischen Anforderungen liegt. Die effektive Kapitalquote schwankt, weil die neuen Aktien jeweils Anfang Jahr liberiert werden, sich das Wachstum der Bilanz - und somit die Beanspruchung unserer Eigenmittel - jedoch über das Jahr verteilt.

Im ersten Quartal 2014 wurde einerseits die Kapitalerhöhung von knapp CHF 9 Mio. durchgeführt, andererseits haben wir unsere Praxis bei den pauschalen Wertberichtigungen geändert, mit dem Effekt dass weitere CHF 10 Mio. als Eigenmittel angerechnet werden können. Das erklärt den steilen Anstieg seit Anfang Jahr. Unsere Kapitalquote liegt aktuell bei 12.6%. Sie sehen das anhand des gelben Sterns.

Wir bewegen uns in die richtige Richtung. Es gibt aber keinen Moment zum Ausruhen. Wir sind und bleiben gefordert und hoffen, dass Sie uns bei der weiteren Mobilisierung von Eigenmitteln tatkräftig unterstützen.

Die wichtigsten Erfolgskennzahlen sind schnell rapportiert

- Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist ungefähr gleich wie letztes Jahr und beträgt CHF 16.9 Mio. Der grosse Druck auf die Zinsmarge macht sich hier bemerkbar: Trotz gestiegenen Ausleihungen ist der Zinsertrag aus dem Zinsdifferenzgeschäft kaum gestiegen.

- Erfreulich ist die Entwicklung bei den Erträgen aus dem Kommissionsgeschäft. Hier konnten wir uns um 25% auf 2 Millionen Franken steigern.
- Der Gesamtertrag der ABS beläuft sich auf 19.8 Millionen Franken. Das entspricht einem Plus von 2.8%.
- Der Geschäftsaufwand ist mit 13.6 Millionen Franken leicht höher als im Vorjahr. Dies erklärt sich hauptsächlich durch einen höheren Sachaufwand bei unserer IT-Infrastruktur und unserem neuen Corporate Design.
- Es resultiert ein Bruttogewinn von 6.2 Millionen Franken, was ungefähr 1% tiefer ist als im Vorjahr.

Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken haben sich gegenüber dem Vorjahr um 85'000 Franken erhöht. In der Position "Wertberichtigungen und Rückstellungen" sind aber auch 1.2 Millionen Stille Reserven enthalten.

Bisher haben wir Stille Reserven jeweils über den ausserordentlichen Aufwand getätigt. Mit der neuen Verbuchungsart fliessen die Stillen Reserven nicht mehr in die Steuerberechnung ein.

Nach Abschreibungen auf dem Anlagevermögen von CHF 1.1 Mio. beträgt der Reingewinn 945'609 Franken, was einem Plus von über 30% entspricht

Der 31. Dezember ist jeweils der Tag, an dem wir Bilanz ziehen.

Faktisch ist das aber eine virtuelle Grenze, denn wir denken und handeln in grösseren Zeiträumen. Wir sind daran, die Strategie 2016 umzusetzen.

Folgende Meilensteine wollen wir 2014 erreichen oder haben wir in diesem Jahr bereits erreicht:

Am 1. Mai haben wir eine neue Dienstleistung - das Vermögensverwaltungsmandat - eingeführt.

Das Angebot entspricht seit langem einem Bedürfnis unserer Kundinnen und Kunden. Dazu haben wir ein neues Anlagekonzept entwickelt und verabschiedet, um sicherzustellen, dass die neue Dienstleistung den Werten der ABS entspricht.

Wir bieten vier unterschiedliche Vermögensverwaltungsmandate an, die auf die Risikofähigkeit unserer Kundinnen und Kunden zugeschnitten sind.

Nach einem Urteil vom Bundesgericht sind die Banken verpflichtet, alle Kommissionen aus dem Vertrieb von Anlagefonds an die Kundschaft mit Vermögensverwaltung zurückzuerstatten. Die ABS war in der Vergangenheit vom Urteil nicht betroffen. Dennoch hat die ABS Ende 2013 beschlossen, nicht nur der Kundschaft aus der Vermögensverwaltung, sondern allen Anlagekundinnen und -kunden solche Kommissionen gut zu schreiben. Es handelt sich nicht um riesige Beträge, wie Sie unserem Geschäftsbericht entnehmen können, wo wir seit jeher den Gesamtbetrag der Kommissionen ausweisen. Dennoch stellt uns diese Massnahme vor beachtliche technische Herausforderungen, um diese Vorgabe nun für jede Kundin und jeden Kunden in die Tat umzusetzen.

Ich mache keinen Hehl daraus, dass die diversen regulatorischen Anforderungen uns im Tagesgeschäft viel Zeit und Energie kosten. 2014 ist deshalb auch ein Jahr, wo wir über die Bücher gehen was unsere Prozesse aber auch unsere Gebührenmodelle betrifft. Es ist uns ein Anliegen, für unsere Kundinnen und Kunden kompetente Ansprechpartner zu sein. Entsprechend ist auch unsere Gebührenstruktur verursachergerecht ausgestaltet.

a)

Ein weiterer Schwerpunkt ist der Ausbau unserer Eigenmittelbasis. Neben unserer Werbe-Kampagne haben wir weitere Massnahmen vor. Wir wollen vermehrt auch für professionelle Investorinnen und Investoren attraktiv sein.

Sie haben gesehen, dass aus diesem Grund eine Statutenänderung vom Verwaltungsrat beantragt wird. Wir möchten die Erwerbsbeschränkung der Aktien von heute 3% auf 5% erhöhen. Das macht es professionellen Anlegern wie Stiftungen, NGOs oder Pensionskassen einfacher, entsprechende Tranchen zu zeichnen.

Es versteht sich von selbst, dass für uns nur Investorinnen und Investoren in Frage kommen, die unsere Werte teilen und am gleichen Strick ziehen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Pensionskasse NEST, wo wir dieses Jahr die Partnerschaft bereits intensivieren konnten.

b)

Wer ABS-Kundin ist, sollte im Idealfall auch ABS-Eigentümerin sein und umgekehrt. Wir suchen deshalb aktuell nach Lösungen, wie wir die ABS auch als Bank für die Aktionärinnen und Aktionäre attraktiv machen können. Oder eben auch umgekehrt, wie wir unsere Kunden dazu motivieren können, auch Eigentümer oder Eigentümerin zu werden. Konkret werden wir Anfang 2015 ein spezielles Konto für Aktionärinnen und Aktionäre einführen.

c)

Wer sich als Aktionärin oder Aktionär beteiligt, engagiert sich in besonderem Masse für die ABS. Wir wollen das Zugehörigkeitsgefühl stärken und organisieren darum zwei Mal im Jahr einen Besuch bei einem interessanten ABS-Kunden. Wir wollen damit zeigen, was die Aktionäre und Aktionärinnen mit ihrem Engagement bewirken. Auf unseren ABS-Exkursionen schauen wir exklusiv hinter die Kulissen.

Heute Nachmittag geht es auf den Herzberg. Es freut mich ausserordentlich, dass wir eine Rekordzahl von Anmeldungen erhalten haben. Im Herbst gibt es dann eine nächste Gelegenheit. Wir werden Sie rechtzeitig informieren und hoffen, dass wir dann erneut mit einem regen Interesse rechnen können.

Bevor ich unseren kurzen Tour d'Horizon abschliessen, möchte ich Sie noch zu einer letzten Station auf unserer Wanderung mitnehmen, nämlich nach Zürich, oder genauer genommen an die Kalkbreite.

Unser Beratungszentrum an der Molkestrasse platzt aus allen Nähten. Das Geschäft entwickelt sich dort prächtig und wir haben deshalb auch personell aufgestockt. Daher haben wir uns auf die Suche nach einem neuen Standort gemacht. Wir sind fündig geworden bei der Genossenschaft Kalkbreite. Ab Mitte Jahr werden wir in neue Räumlichkeiten an der Kalkbreite umziehen. Wir sind dort in bester Gesellschaft mit anderen werteverwandten Unternehmen und Organisationen, die teilweise sogar unsere Kunden und Kundinnen sind.

Damit komme ich ans Ende unserer Wanderung. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und hoffe, Sie haben die Wanderung genossen und gespürt, wie sich die ABS entwickelt.