



Oldenburgische  
Landesbank

**Hauptversammlung der  
Oldenburgische Landesbank AG  
am 27. Mai 2010  
in der Messehalle der Weser-Ems Halle  
in Oldenburg**

**Bericht zum Geschäftsverlauf 2009  
Benedikt Buhl  
Sprecher des Vorstands**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre,  
verehrte Kundinnen und Kunden,  
verehrte Gäste,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

zu unserer heutigen ordentlichen Hauptversammlung der  
Oldenburgische Landesbank AG für das Geschäftsjahr  
2009 begrüße ich Sie auch im Namen meiner  
Vorstandskollegen Dr. Peter Schinzing, Dr. Stefan  
Friedmann und Jörg Höhling sehr herzlich.

Mit Freude sehe ich, dass Sie in großer Zahl zu uns  
gekommen sind, um zu hören und zu erleben, wie es Ihrer  
OLB geht. Damit belegen Sie Ihr Interesse an – und  
dokumentieren Ihre Verbundenheit mit der  
Oldenburgische Landesbank, deren Eigentümer Sie,  
meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre, ja  
schließlich sind.

Ein herzlicher Willkommensgruß gilt – traditionell – auch  
unseren sehr geehrten Damen und Herren Pensionären.

Eine besondere Freude ist es mir, einige Schulklassen  
aus der Region mit ihren Lehrkräften sowie Studierende  
des Fachbereichs Finance & Banking der Carl von  
Ossietzky Universität Oldenburg zu begrüßen, die - wie  
seit vielen Jahren Usus auf unseren Hauptversammlungen  
– hier einen vertieften Einblick in das Wirtschaftsleben



Benedikt Buhl,  
Sprecher des Vorstands der  
Oldenburgische Landesbank AG

Startfolie  
Hauptversammlung der Oldenburgische  
Landesbank AG am 27. Mai 2010

bekommen. Die OLB engagiert sich, wie Sie wissen, sehr stark für die ökonomische Bildung in den Schulen und pflegt enge Kontakte zu den Schülern und Lehrern sowie den Hochschulen der Region. Wir wollen dies auch in Zukunft fortsetzen.

Ein herzlicher Gruß gilt gleichfalls den Vertretern der Medien, denen ich für die sachkundige und kompetente Berichterstattung im vergangenen Jahr danke. Gerade in Zeiten wie diesen, in denen vielen Menschen angesichts von teilweise turbulenten Entwicklungen an den Finanzmärkten, stark gestiegenen Staatsschulden und durch eine Vielzahl von Meinungen und Warnungen auch verunsichert sind, kommt einer ausgewogenen Information der Öffentlichkeit eine ganz besondere Bedeutung zu. Dies umso mehr, als sich auch der deutsche Bankenmarkt in einer Phase maßgeblicher Umbrüche und Restrukturierungen zu befinden scheint und sich die einzelnen Häuser stark unterschiedlich entwickeln. Die OLB bietet vor diesem Hintergrund ein gutes Beispiel für ein erfolgreiches Geschäftsmodell und eine solide Unternehmenspolitik.

Meine Damen und Herren,  
meinen Bericht zum Geschäftsverlauf 2009 unterteile ich wie folgt: Zunächst erfolgt eine Skizzierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, in denen sich die OLB im vergangenen Jahr bewegt hat. Den Schwerpunkt lege ich hierbei auf die wirtschaftlichen Entwicklungen in Niedersachsen und Bremen.

Folie 2  
Agenda

Danach werde ich Ihnen die wesentlichen Eckdaten unseres Jahresabschlusses 2009 erläutern. Neben der Konzernentwicklung werde ich dabei auf den geschäftlichen Fortgang der OLB „in der Region“ und unserer Zweigniederlassung in München, der Allianz Bank, näher eingehen.

Anschließend gebe ich gerne einen Kurzüberblick über Strategien und Themen, mit denen wir auch in den nächsten Jahren den exzellenten Ruf und Geschäftsauftritt unserer Oldenburgische Landesbank AG weiter prägen – und zukunftsorientierte Vorgehensweisen forcieren wollen.

Abschließen werde ich meinen Bericht mit den Zahlen zum ersten Quartal 2010 und einem Ausblick für unsere Bank.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die OLB feierte im vergangenen Jahr einen runden Geburtstag. Im Verlauf der 140jährigen Geschichte unseres Hauses wurden mehrfach herausfordernde Krisen und schlimme Kriege bewältigt - und erfolgreich überstanden. Dies hat uns, dem Vorstand aber auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Bank, quasi in die Genetik Leistungswillen, Kraft und Kreativität vermittelt, um besonderen Herausforderungen gerecht zu werden – ja, zum Wohle der Bank zu nutzen.

Folie 3  
Grundsätzliches – Herausforderungen im anspruchsvollen „Rezessionsjahr“ 2009

Lassen Sie mich Ihnen kurz schildern, warum ich meine, dass das vergangene Jahr für die OLB ein besonderes, ja ein außergewöhnliches Jahr war.

Neben den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die alle Akteure gleichermaßen betrafen und die ich hier nicht näher beleuchten möchte, hatte die OLB gleich drei Herausforderungen zu meistern:

1. Die Herauslösung aus dem Dresdner Bank Konzern und die eigenständige Positionierung in der Allianz,
2. den Aufbau der Allianz Bank und
3. die weitere Forcierung unserer Regionalbank in der Region Weser-Ems im Rahmen eines verabschiedeten sogenannten 10-Punkte-Programms.

Meine Damen und Herren, um es gleich vorweg zu nehmen: Wir haben diese Herausforderungen – wie wir meinen - bestens gemeistert. Die Oldenburgische Landesbank AG ist die größte private Regionalbank in Deutschland und stellt damit in Niedersachsen und Bremen einen bedeutenden Faktor für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung dar. Diese Position werden wir weiter ausbauen und den innen liegenden Auftrag zum Wohle der Menschen und den Unternehmen in unserer Region wahrnehmen.

Die Herauslösung aus dem Dresdner Bank Konzern war für die OLB Chance und Aufgabe zugleich. Die Chancen

lagen und liegen weiterhin im Aufbau eines eigenständigen, über die bisherigen Begrenzungen hinaus gehenden Geschäftsauftritt im deutschen Bankenmarkt. Dies gilt nicht nur in Bezug auf die behutsame Öffnung unserer bisherigen freiwilligen Selbstbeschränkung des Geschäftsgebietes, sondern auch im Hinblick auf attraktive, neue Produktfelder, die wir erschließen möchten. Mit der Allianz als starkem Mehrheitsaktionär werden wir diese Entwicklung positiv vorantreiben.

Sie haben gesehen, meine Damen und Herren, dass wir mit der Eröffnung unserer Niederlassung in Bremen bereits eine Chance genutzt und uns in einem attraktiven Wirtschaftsraum, der im Firmenkundenbereich und im gehobenen Privatkundengeschäft gutes Potenzial verspricht, erstmals positioniert haben.

Der erfolgreiche Schritt über die Weser nach Bremen war nur ein Erster. Wir prüfen vorsichtig und mit Augenmaß die Entwicklung weiterer Standorte, um unser Geschäftsgebiet nach Osten und Südosten behutsam zu arrondieren. Hierauf werde ich in meinen Ausführungen zu unserem weiteren strategischen Vorgehen noch näher eingehen.

Die Aufgaben, die mit dem De-Merger von der Dresdner Bank für die OLB verbunden waren, resultieren aus der nun nicht mehr gegebenen Unterstützung und Zusammenarbeit mit einer Großbank, so z.B. im regulatorischen und aufsichtsrechtlichen Bereich. Die nun gegebene Alleinstellung bindet in der OLB zusätzliche Kapazitäten, birgt aber zugleich auch Chancen für unser Haus, die wir konsequent nutzen. In intensiver Verbandsarbeit und auch durch zahlreiche Kontakte zur niedersächsischen Landesregierung bringen wir unsere Vorstellungen, beispielsweise bezüglich der geplanten Finanzmarktregulierungsmaßnahmen, mit ein. Dies ist im politischen Willensbildungsprozess und für die zukünftige Aufstellung und Position der OLB wichtig, um die Interessen unserer Regionalbank zu artikulieren und zu vertreten. Denn wir unterscheiden uns als große und erfolgreiche Regionalbank sehr wohl in Auftritt, Stil und Geschäftsgebaren von den Großbanken und Auslandsbanken – aber auch von Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

Folie 4  
Chancen in der Region nutzen

Folie 5  
Grundsätzliches – Herausforderungen im anspruchsvollen „Rezessionsjahr“ 2009

Lassen Sie mich nun kurz auf den Aufbau der Allianz Bank eingehen. Im Zuge des Verkaufs der Dresdner Bank an die Commerzbank hatte die Allianz entschieden, dass die Oldenburgische Landesbank im Allianz Konzern verbleibt und den Nukleus des zukünftigen Allianz Bankgeschäfts bildet. Dies werten wir – wie ich Ihnen bereits anlässlich unserer letztjährigen Hauptversammlung schilderte – als ein Zeichen für die Stärke und das Ansehen der OLB.

Der OLB kam die Aufgabe zu, im Frühjahr 2009 innerhalb weniger Wochen ca. 350.000 Kundenverbindungen von der Dresdner Bank auf unsere Zweigniederlassung Allianz Bank zu migrieren. Das war für die OLB ein gewaltiger Kraftakt - und wir haben ihn - gemeinsam mit der Allianz - erfolgreich gemeistert. Den beteiligten Kollegen in unserer Zentrale, die zeitweise im Schichtbetrieb Tag und Nacht gearbeitet haben, gilt unser Dank genauso wie den Kollegen in der Kundenbetreuung in der Fläche, die in dieser Zeit so manche Aufgabe ohne die gewohnte Unterstützung aus Oldenburg heraus bewältigen mussten und dies auch erfolgreich getan haben.

Mit dem Aufbau der Zweigniederlassung Allianz Bank und der Migration von 350.000 Kunden wurden wesentliche Stärken der Oldenburgische Landesbank AG deutlich: Einerseits ist sie – mit nunmehr fast 3.000 Mitarbeitern - groß genug, um eine solche Aufgabe zu erfüllen, andererseits verfügt sie aber auch über die notwendige Flexibilität und kurze Entscheidungswege, um die bei einem solchen Projekt auftretenden Herausforderungen schnell und zielorientiert zu lösen. Auch wenn es sicherlich an der einen oder anderen Stelle manchmal gehakt hat – und dies wurde in der Regel rasch behoben – so kann ich doch mit Überzeugung sagen, dass wir die Migration der Allianz-Bankkunden und den Aufbau der notwendigen Infrastruktur sehr erfolgreich gemeistert haben.

Parallel zur den bereits beschriebenen, ganz besonderen Herausforderungen haben wir uns im Jahr 2009 auch zum „normalen Geschäftsbetrieb“ hier in Weser-Ems ergänzend ausgerichtet. Sie haben, meine sehr geehrten Damen und Herren, in den Medien verfolgt, wie heftig die

weltweite Finanzkrise auch den deutschen Bankenmarkt erschüttert hat. Viele Wettbewerber haben sich angesichts dramatischer Verluste aus ganzen Geschäftsbereichen und Märkten zurückgezogen. Dies hatte und hat auch realwirtschaftliche Auswirkungen. Die Oldenburgische Landesbank AG sieht sich als führende private Regionalbank in Niedersachsen und Bremen angesichts dieser Entwicklungen in der Verantwortung. Während sich Wettbewerber zurückziehen oder fusionieren, prüfen wir unsere Möglichkeiten und wollen auch weiterhin als verlässlicher Partner den Unternehmen in der hiesigen Wirtschaft mit Rat und Tat zur Verfügung stehen.

Dies erfordert aber auch, dass wir unser erfolgreiches Geschäftsmodell weiter entwickeln, da der Wettbewerb unter den Finanzdienstleistern weiterhin hart bleiben wird. Wir müssen und wollen uns daher durch exzellenten Service, attraktive Produkte und gelebte Kundennähe nachhaltig hervorheben. In diesem Sinne forcieren wir – innerhalb unseres sogenannten 10-Punkte-Programms - unser regionales Geschäftsmodell,

- indem wir unser Handeln noch intensiver an den Vorstellungen und Zielen unserer Kunden, an deren Zufriedenheit und an deren Nutzen ausrichten, - und
- indem wir unsere Aufbau- und Ablauforganisation verschlanken und den Kundenwert zum zentralen Bestandteil unserer Prozesse machen.

Rückenwind bei diesen für unsere OLB herausfordernden und chancenreichen Entwicklungen im vergangenen Jahr gab uns die heimische, niedersächsische Wirtschaft, die sich auch in der schärfsten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit im Vergleich zu anderen Regionen in Deutschland in entscheidenden Bereichen als relativ stabil erwiesen hat.

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt ist im vergangenen Jahr preisbereinigt um 4,9 % zurückgegangen – eine Rezession ohnegleichen in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. In ganz Niedersachsen reduzierte sich das Bruttoinlandsprodukt zwar ebenfalls preisbereinigt um 4,7 %, in Bremen dagegen nur um 3,4 %.

Folie 7  
Aussichten weltweit aufgehell

Regional waren deutliche Unterschiede festzustellen. So berichtet die Oldenburgische Industrie- und Handelskammer, dass der Abschwung im Oldenburger Land weniger stark ausgeprägt war als in anderen Regionen, da die starke Stellung der konsumnahen Branchen, v.a. des Ernährungsgewerbes, eine konjunkturelle Stabilisierung der Region bewirkte. Auch die im Landesvergleich geringere Exportabhängigkeit habe dazu beigetragen, dass der Umsatzrückgang in der Region abgefedert wurde. In den IHK-Bezirken Osnabrück-Emsland und Ostfriesland-Papenburg, berichteten die Verbrauchsgüterproduzenten ebenfalls über eine stabile Umsatzentwicklung. Die Mehrzahl der hiesigen Unternehmen bewerteten Ende 2009 ihre Geschäftslage bereits wieder positiv. In unserem Kerngeschäftsgebiet ist die konjunkturelle Entwicklung also auch im Krisenjahr 2009 vergleichsweise moderat ausgefallen. Dies zeigte übrigens auch die OLB-interne Zusammenarbeit mit unseren Firmenkunden: Hierin sahen wir einerseits die hiesige konjunkturelle Stabilität bestätigt – andererseits erkennen wir aber auch die Richtigkeit unserer traditionell konservativen und selektiven Risiko- und Geschäftspolitik.

Bei allen – grundsätzlich eher positiven konjunkturellen Zukunftsaussichten lassen uns die aktuellen volkswirtschaftlichen Entwicklungen in Europa aber dennoch mit Vorsicht auf die nächsten Monate blicken. Die Unsicherheiten an den Finanzmärkten könnten sich erneut auf die Realwirtschaft auswirken und den gegenwärtig V-förmigen Aufschwung belasten. Darüber hinaus sind die langfristigen Folgen von Staatsverschuldungen, Eurokrise und die umfangreiche Liquiditätsausstattung in den Märkten noch nicht endgültig zu bewerten.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
ich komme nun zur Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2009.

Die OLB ist, und Sie wissen dies, eine regionale Universalbank und betreibt grundsätzlich alle Finanzgeschäfte – mit Ausnahme des Investmentbankings. Die Basis für unseren Erfolg in

Folie 8  
Konjunkturklima –  
Heimische Wirtschaft auf Erholungskurs

Folie 9  
Geschäftssegmente – Alle Kundengruppen  
mit positivem Beitrag zum Gesamterfolg

unserer nunmehr über 140jährigen Geschichte waren, sind und bleiben auch in Zukunft unsere engen – ja engsten - Kundenbeziehungen.

Wir beraten unsere

- Privatkunden
- Firmenkunden und
- Freiberufler

mit jeweils spezialisierten Betreuern, die sich durch kontinuierliche Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen immer vorausschauend die aktuellen Anforderungen für die jeweiligen Kundengruppe und den einzelnen Kunden aneignen. Auch dadurch, durch diesen Fokus auf die individuelle und spezialisierte Beratung, tragen alle Kundengruppen zum Erfolg Ihrer OLB bei.

Meine Damen und Herren

der Finanzbericht 2009 des Oldenburgische Landesbank Konzerns wurde auf Basis des International Financial Accounting Standards aufgestellt. Es sind dies die Zahlen der OLB-Gruppe, zu der entsprechend dem Konsolidierungskreis neben der Muttergesellschaft die folgenden Gesellschaften gehören:

Folie 10  
Konsolidierungskreis

- Das Bankhaus W. Fortmann & Söhne KG, Oldenburg mit einer Bilanzsumme von rund 120,7 Mio. Euro und einem Jahresergebnis von 557 Tsd. Euro.
- Die Münsterländische Bank Thie & Co. KG, Münster mit einer Bilanzsumme von rund 73,1 Mio. Euro und einem Jahresergebnis von 503 Tsd. Euro.
- Die Grundstücksgesellschaft mbH, Oldenburg, die einige von der OLB genutzte Immobilien hält.
- Die OLB-Servicegesellschaft mbH, Oldenburg, die Leistungen für die Allianz Bank erbringt.
- Der dbi-Fonds Ammerland mit einem Anlagevolumen von rund 72,1 Mio. Euro und einem Ergebnis von gerundet 9,5 Mio. Euro.



- Der dbi-Fonds Weser-Ems mit einem Anlagevolumen von rund 107,4 Mio. Euro und einem Ergebnis von gerundet 8,9 Mio. Euro.

Mit der Konzerndarstellung erhalten Sie den Gesamtüberblick über die Bankaktivitäten Ihrer OLB. Als Muttergesellschaft prägt die OLB das Zahlenwerk der Gruppe ganz überwiegend.

Bevor ich Ihnen, meine Damen und Herren, die Komponenten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des OLB Konzerns erläutere, sei angemerkt: Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr trotz der belastenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der beschriebenen besonderen Herausforderungen im Jahr 2009 unsere ehrgeizigen Ziele im Kundengeschäft im Wesentlichen erreicht und uns als starker, berechenbarer Partner für den Nordwesten Deutschlands präsentiert.

Dies zeigt sich deutlich in den folgenden Kennzahlen:

Folie 11  
Wesentliche Kennzahlen gesteigert

- Die Bilanzsumme stieg um 22,6 % auf 12,2 Mrd. Euro,
- das Kreditvolumen wurde um 11,7 % auf 8,4 Mrd. Euro gesteigert,
- das Eigenkapital nahm um 11,4 % auf 565,5 Mio. Euro zu, und
- der Gewinn, d.h. nach Steuern, erhöhte sich um 54,2 % auf 33,3 Mio. Euro.

Alle diese Erfolge sind das Ergebnis des engagierten Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle sehr herzlich bei unseren Mitarbeitern bedanken und würde mich freuen, wenn Sie sich dem anschließen.

Mit der Etablierung unserer Zweigniederlassung Allianz Bank im Sommer 2009 unterteilen wir die Finanzberichterstattung im OLB Konzern in die Geschäftssegmente OLB Regionalbank und Allianz Bank. Im Segment OLB Regionalbank werden, wie bisher, auch

die Tochtergesellschaften konsolidiert. Ausnahme ist die OLB Service-GmbH, die im Segment Allianz Bank konsolidiert wird. Gestatten Sie mir einen kurzen Überblick über die beiden Segmente anhand ausgewählter Bilanzpositionen, um die Bedeutung dieser beiden Bereiche für den Konzern zu verdeutlichen.

Zur Bilanzsumme des Konzerns in Höhe von 12,2 Mrd. Euro steuert die OLB Regionalbank rd. 10,9 Mrd. Euro und die Allianz Bank rd. 1,3 Mrd. Euro bei. Das Kundenkreditvolumen i.H.v. insgesamt 8,4 Mrd. Euro resultiert mit rd. 8,2 Mrd. Euro überwiegend aus der Geschäftstätigkeit der Regionalbank. Bei den Finanzanlagen erreicht die Allianz Bank hingegen ebenfalls fast 1 Mrd. Euro. Beim Kundeneinlagenvolumen inklusive der OLB-Schuldverschreibungen – also unseren Kundengeldern - von insgesamt 7,4 Mrd. Euro liegt der Anteil der Allianz Bank bei rd. 14 %.

Folie 12  
OLB Konzern –  
Ausgewählte Bilanzpositionen

Im Einzelnen:

Die Bilanzsumme stieg im vergangenen Jahr deutlich – wobei 1,3 Mrd. Euro auf das erstmals berücksichtigte Allianz Bankgeschäft entfiel. In der Regionalbank haben wir gleichwohl das nachhaltige und organische Wachstum der vergangenen Jahre eigenständig weiter fortgesetzt. Die OLB Regionalbank ist

- gemessen an Bilanzsumme, Anzahl der Mitarbeiter und Filialen und
- auch ohne das Allianz Bankgeschäft - die mit Abstand größte private Regionalbank in Deutschland.

Folie 13  
OLB Konzern – Bilanzsumme

A) Kredit

Wesentlicher Treiber des Wachstums im Jahr 2009 war das Kundenkreditvolumen, das einschließlich der erstmaligen Berücksichtigung des Allianz Bank Kundenkreditgeschäftes um 11,7 % zunahm.

In der OLB Regionalbank bestimmten ein starkes Privatkundenkreditgeschäft und Unternehmensfinanzierungen den Anstieg um 8,2 %. Damit erreichen wir im Durchschnitt der vergangenen Jahre einen Zuwachs von rd. 6 % p.a.

Folie 14  
OLB Konzern – Kundenkredite

## B) Einlagen

Folie 15  
OLB Konzern – Kundeneinlagen inkl. OLB-  
Schuldverschreibungen

Bei den Kundeneinlagen trägt die Allianz Bank den wesentlichen Anteil an der Steigerung des Einlagenvolumens um nahezu 15 % im Berichtsjahr. Die OLB Regionalbank konnte den im Jahr 2008 um 9 % deutlich erhöhten Bestand nahezu halten.

Meine Damen und Herren, wir beobachten im Markt zwischen den einzelnen Instituten durchaus enorme Verzerrungen derart, als dass – auch weiterhin – staatlich gestützte und garantierte Banken mit aggressiven Konditionen gerade den Kreditinstituten den Markterfolg erschweren, die, – wie die OLB – solide und eng dem ganzheitlichen Kundeninteresse verpflichtet, ihren Geschäftsauftrag seit Jahren und Jahrzehnten erfolgreich und eigenständig erfüllen. Es ist dringend angeraten, dass diese staatlich gestützten Institute in ihrem Marketing- und Werbebudgets oder auch bezüglich der Konditionen der Kundeneinlagen zu marktnahen und wettbewerbsfähigen Konditionen verpflichtet werden. Wir erleben hier Wettbewerbsverzerrungen, die unser ordnungspolitisches System eigentlich nicht vorsieht.

Ich komme nun zur Ergebnissituation des OLB Konzerns:

Folie 16  
OLB Konzern – Ergebnisbestandteile

Die Operativen Erträge sind um 44,9 % auf 367,4 Mio. Euro gestiegen. Darin enthalten sind für die OLB Konzern-Ergebnisrechnung 94,5 Mio. Euro, welche die Allianz Deutschland AG für den Aufbau der Allianz Bank und die Übernahme der laufenden Verluste der OLB vertragsgemäß erstattete.

Die Regionalbank selbst konnte ihre Operativen Erträge um 8,0 % steigern. Treiber war hier der Zinsüberschuss, der um 13,4 % zunahm. Der Provisionsüberschuss ging in der OLB Regionalbank dagegen um 11,3 % zurück, was vor allem durch die fortgesetzte Zurückhaltung unserer Kunden im Wertpapiergeschäft bedingt war. Im Operativen Handelsergebnis erzielte die OLB Regionalbank mit 2,7 Mio. Euro ein positives Ergebnis.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft haben wir vor dem Hintergrund der latenten Konjunkturrisiken auf 26,4 Mio. Euro erhöht. Von der Risikovorsorge entfielen 22,8 Mio. Euro auf die OLB Regionalbank und 3,6 Mio. Euro auf die Allianz Bank. Wir sehen uns mit dieser vorsichtig

bewerteten Risikovorsorge auch für fortgesetzte konjunkturelle Schwankungen gut gewappnet.

Die Operativen Aufwendungen stiegen konsolidiert im Konzern auf 289,6 Mio. Euro. Auf das Segment OLB Regionalbank entfielen 199,3 Mio. Euro und 94,9 Mio. Euro auf die Allianz Bank.

In der OLB Regionalbank sind die Operativen Aufwendungen – ohne Effekte der Allianz Bank – um 4,0 % im Vergleich zu 2008 gestiegen. Ohne Allianz Bank lag der Personalaufwand für die Regionalbank um 2,2 % unter dem Vorjahr, allerdings die Sachkosten um 17,4 % über denen im Jahr 2008.

Um unsere nahezu sprichwörtliche OLB-Kosteneffizienz auch zukünftig zu erhalten, haben wir im vergangenen Jahr eine detaillierte Kostenuntersuchung, eine sog. Benchmark-Studie, durchgeführt. Der Vergleich mit 10 anderen Kreditinstituten, deren Geschäftsauftritt und Geschäftsmodell dem der OLB vergleichbar ist, erbrachte verschiedene Einsparmöglichkeiten, deren Umsetzung nun sukzessive angegangen werden.

Bevor ich zum Konzernergebnis der OLB und zum Gewinnverwendungsvorschlag komme, möchte ich noch einmal kurz zum Geschäftsmodell der Allianz Bank zusammenfassen:

Folie 17  
Ausgangslage Allianz Bankgeschäft

Am 1. Juni 2009 ging die Allianz Bank als Zweigniederlassung der Oldenburgische Landesbank AG mit ca. 350.000 Kunden und einem Geschäftsvolumen in Höhe von rd. 3,1 Mrd. Euro an den Start. Bemerkenswert ist bei diesen Zahlen, dass der Kundenstamm der Allianz Bank insbesondere betreuungsintensive und höherwertige Kundenbeziehungen mit ausgeprägten Wachstumschancen umfasst.

Seit Juni 2009 entwickeln wir in enger Zusammenarbeit mit der Allianz Deutschland AG den Geschäftsauftritt der Allianz Bank konsequent weiter, um das große Potenzial dieses Segments zu realisieren: Die Allianz verfügt in Deutschland über ca. 19 Mio. Kunden und ein dichtes Vertreternetz mit hervorragenden Kundenkontakten. Dieses ist zu nutzen, um mit attraktiven Bankprodukten

und schlanken Prozessen die Kundenbindung in der Allianz weiter zu stärken und mit der Allianz Bank Erträge zu erwirtschaften.

Die über 10.000 Allianz Vertretungen in Deutschland sind der zentrale Vertriebskanal der Allianz Bank, die darüber hinaus in ausgewählten Bankagenturen durch Bankspezialisten unterstützt werden. Die OLB bildet dabei die zentrale Produkt- und Serviceplattform und stellt in diesem Rahmen Bankprodukte mit Schwerpunkt auf Konten, Karten, Kredite und Investments bereit.

Die Geschäftsentwicklung der Allianz Bank verläuft planmäßig, wird aber auch in 2010 noch von den Aufbaukosten und erwarteten Anlaufverlusten geprägt sein. Diese werden vollumfänglich von der Allianz Deutschland AG übernommen. Für 2009 setzen sich diese aus den folgenden Positionen zusammen:

- 8,4 Mio. Euro als Ausgleich für Dienstleistungen der OLB Regionalbank für den Aufbau der Allianz Bank,
- 37,2 Mio. Euro als Ausgleich für extern anfallende Aufbaukosten und
- 48,9 Mio. Euro als Ausgleich des operativen Verlustes der Allianz Bank in 2009.

Für die OLB Regionalbank ergeben sich aus der Zusammenarbeit mit der Allianz Deutschland deutliche Synergie- und Skaleneffekte. Durch die Nutzung der technischen und strukturellen Infrastruktur der OLB als Plattform für die Abwicklung der Allianz Bankgeschäfte sinken die Stückkosten und steigt die Auslastung der Back-Office-Bereiche auch in der OLB Regionalbank. Wir erreichen damit eine Effizienzsteigerung bei der Regionalbank, die auch unseren hiesigen Geschäftsauftritt stärkt.

Ich komme nun zum OLB-Konzernergebnis, d.h. ohne Effekte aus dem Allianz Bankgeschäft. Hierzu hatten sich – dem Vertrag zwischen OLB und Allianz Deutschland entsprechend – Erträge und vorgenommene Aufwandserstattungen ausgeglichen.

Folie 18  
Allianz Bank – Setup-Kosten und  
Verlustausgleich

Folie 19  
OLB Konzern – Konzernergebnis

Das Ergebnis vor Steuern legte im OLB Konzern um 65,8 % auf 50,4 Mio. Euro zu, das Ergebnis nach Steuern stieg um 54,2 % auf 33,3 Mio. Euro. Die Kosten-Ertragsrelation, die ein Effizienzkriterium darstellt, verbesserte sich in 2009 für die OLB Regionalbank von 75,6 % auf 72,8 %. Dies ist ein Erfolg unserer kundenorientierten und soliden Geschäftspolitik. Unser Zielkorridor bleibt aber weiterhin bei einer für Regionalbanken mit einem ausgedehnten Filialnetz anspruchsvollen Bandbreite von 65 % - 70 %. Wir hoffen, schon bald wieder eine Kosten-Ertragsrelation von unter 70 % erreichen zu können. Denn:

Mit unserer starken Verankerung in der Region, dem Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegen bringen, und mit unseren qualifizierten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden wir im nächsten wirtschaftlichen Aufschwung auch unsere Operativen Erlöse weiter steigern können.

Ich komme nun in aller Kürze auf die Zahlen des Jahresabschlusses der OLB AG. Denn dieser ist die Basis für den Ihnen zur Entscheidung vorgelegten Gewinnverwendungsvorschlag.

Folie 20  
Anwendung HGB (Handelsgesetzbuch)

Der Zins- und Provisionsüberschuss der OLB AG stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,3 % auf 265 Mio. Euro. Treiber war hier das erfolgreiche Kreditgeschäft, vor allem im Privat-, aber auch Firmenkundenbereich. Aufgrund des gesunkenen Zinsniveaus konnten darüber hinaus die Refinanzierungskosten deutlich gesenkt werden. Der Provisionsüberschuss sank aufgrund der fortgesetzten Zurückhaltung unserer Kunden im Wertpapiergeschäft, die übrigen Provisionsquellen entwickelten stabil. Durch den Aufbau und Betrieb des Allianz Bankgeschäfts sind die Verwaltungsaufwendungen in Struktur und Höhe nicht mehr mit dem Vorjahresergebnis vergleichbar. Nach den von der Allianz Deutschland AG vorgenommenen Erstattungen ist der Verwaltungsaufwand der OLB AG um 0,9 % gestiegen.

Im Vorjahr war das HGB-Ergebnis sehr stark durch die Risikovorsorge belastet, die aufgrund von Abschreibungen auf den Wertpapierbestand der Liquiditätsreserve

entstanden waren. Im Jahr 2009 ist in dieser Position eine Normalisierung eingetreten. Die Risikovorsorge beläuft sich nunmehr auf 11 Mio. Euro. Der Gewinn vor Steuern lag damit bei 66,7 Mio. Euro, das ist eine Steigerung in Höhe von 49,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr. Der für den Dividendenvorschlag maßgebliche Jahresüberschuss stieg von 7,5 Mio. Euro im Jahr 2008 auf 44,6 Mio. Euro im Berichtsjahr.

Vorstand und Aufsichtsrat der Oldenburgische Landesbank AG unterbreiten Ihnen auf dieser Basis den folgenden Gewinnverwendungsvorschlag:

Folie 21  
Gewinnverwendungsvorschlag (gem. HGB)

„Die Gewinn- und Verlustrechnung weist einen Jahresüberschuss von 44,6 Mio. Euro aus. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, einen Betrag in Höhe von 13,9 Mio. Euro zur Zahlung einer Dividende von 0,60 Euro je Stückaktie zu verwenden. Der verbleibende Betrag in Höhe von 30,7 Mio. Euro soll für die Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen vorgeschlagen werden.“

Sehr verehrte Damen und Herren,  
damit schlagen wir Ihnen eine Verdoppelung der Dividende je Stückaktie vor. Dies ist vor dem Hintergrund der deutlich verbesserten Ertragslage nicht nur gerechtfertigt, sondern auch recht und billig. Bei unserem Dividendenvorschlag haben wir uns aber auch von einigen weiteren Nachdenklichkeiten leiten lassen; insbesondere: Der Zukunftsfähigkeit unserer OLB.

Hier gilt es drei Aspekte herauszustellen:

Folie 22  
Stärkung Eigenkapital

1. Im Gefolge der Finanzkrise entwickeln die Regierungen weltweit gemeinsam mit den Aufsichtsbehörden neue Regeln zur Eigenkapitalunterlegung von Bankgeschäften. Dies wird auch die OLB treffen, obwohl wir sicherlich keinen Anteil an den Ursachen der Misere hatten. Die Deutsche Bundesbank empfiehlt vor diesem Hintergrund den Banken in Deutschland Gewinne verstärkt zu thesaurieren. Wir wollen dieser Empfehlung mit Ihrer Unterstützung nachkommen.
2. Die Oldenburgische Landesbank AG verfügt über eine

erstklassige Bonität und einen hervorragenden Ruf an den Kapitalmärkten und auch im Interbankenmarkt. Mit der nunmehr geplanten Substanzstärkung wollen wir diese Reputation auch in der Zukunft aufrecht erhalten.

3. Die OLB befindet sich auf einem ungebrochenen Wachstumspfad. Dieses Wachstum muss mit Eigenkapital unterlegt sein. Wir werden dabei das wertvolle Eigenkapital so zu nutzen wissen, dass es in die Verwendung mit dem besten Rendite-Risiko-Verhältnis gelenkt wird.

Vor diesem Hintergrund bitte ich Sie, den Dividendenvorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats zu unterstützen und damit das zukünftige Wachstum der Oldenburgische Landesbank AG zu sichern.

Erlauben Sie mir nun einen kurzen Blick auf die Kursentwicklung Ihrer OLB-Aktie im Vergleich zum repräsentativen deutschen Bankenindex. Im Zuge der Finanzmarktkrise hatte der CDAX Banken in den vergangenen Jahren deutliche Rückschläge zu verzeichnen. Von diesen Rückschlägen war die OLB-Aktie – von moderaten Schwankungen abgesehen – verschont und hat sich damit wieder einmal als solides und stabiles Basisinvestment gezeigt.

Folie 23  
OLB-Aktie: Solide und stabile Anlage

Als Mitglied im NISAX-20, dem Niedersachsen Aktienindex, steht die OLB im Übrigen auf Platz 11. Erfasst sind hier die 20 bedeutendsten Aktienunternehmen in Niedersachsen u.a. Gesellschaften wie Volkswagen AG, Continental AG und Hannover Rück AG.

Meine Damen und Herren,  
lassen Sie mich nun erläutern, wie der Vorstand zusätzliche Marktchancen für die Oldenburgische Landesbank AG angehen und sichern will.

Gemeinsam mit meinen Kollegen im Vorstand und einem ausgewählten Führungskreis der Bank haben wir im Jahr 2009 in verschiedenen Klausurtagungen über zusätzliche Marktmöglichkeiten der Oldenburgische Landesbank AG diskutiert und diverse geschäftliche Ansätze formuliert, mit

Folie 24  
OLB-Geschäftsmodell: Ausrichtung und  
Entwicklungen –  
10-Punkte-Programm



denen wir in Zukunft unser erfolgreiches Geschäftsmodell weiter entwickeln können. Aus dem daraus entwickelten sog. „10-Punkte-Programm zur geschäftlichen Weiterentwicklung der OLB“ möchte ich die Kernpunkte dieses Programms wie folgt zusammenfassen:

- Erhöhung der Kundenbindung und –zufriedenheit
- Arrondierung des regionalen Marktgebietes
- Akzentuierung des Private Banking
- Entlastung der Beratung und des Vertriebs von administrativen Aufgaben

Flankiert werden diese Maßnahmen durch ein fortgesetzt straffes Kostenmanagement und eine vorausschauende Risikosteuerung, um mit Hilfe einer moderaten Kostenentwicklung die Operativen Ergebnisse überdurchschnittlich steigern zu können.

Wir haben das Programm unter das Leitbild „Kundenbank“ gestellt. Kundenbank heißt, dass wir zukünftig noch stärker als bisher den Kunden in den Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns stellen. Und dies gilt nicht nur in der Beratung und dem Absatz von Bankprodukten. Der Weg zur Kundenbank muss und wird insbesondere auch in den Back-Office Bereichen unserer Bank prägenden Niederschlag finden. Beispielhaft seien genannt zu beschleunigende Abwicklungsprozesse, effiziente Entscheidungswege, zügige Entwicklung innovativer Produkte und ein exzellenter Service in allen Positionen der Bank.

Meine Damen und Herren,  
wir sind bereits – durch die unabhängige Zeitschrift „Focus Money“ und belegt durch verschiedene anonyme Testreihen der Prüfer – zur „Besten Bank“ in Oldenburg gewählt worden. Wir wollen aber – ganz generell – „die Beste Bank“ sein. Diesem Ziel gelten unsere Anstrengungen.

Lassen Sie mich zwei Themen aus dem 10-Punkte-Programm herausgreifen und Ihnen näher erläutern:

Zum einen unsere neue Private Banking Strategie. Die OLB betreibt seit Jahren erfolgreich den Bereich Private

Banking, überwiegend aus der Zentrale in Oldenburg für unser gesamtes Marktgebiet in Weser-Ems. Mit einer stärker dezentralen Neuaufstellung unseres Private Banking wollen wir die Marktdurchdringung in der Fläche in diesem interessanten und ertragreichen Geschäftsbereich deutlich verbessern. Hierzu setzen wir an drei Stellhebeln an:

1. Qualifizierung und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, um unseren Kunden eine professionelle und individuelle Beratung auf höchstem Niveau sicherzustellen. Dies berücksichtigt auch eine Verbesserte Ausstattung unserer Private Banker, um die Vermögensanalyse unter Ertrags- und Risikoaspekten für unsere Kunden zu optimieren.
2. Entwicklung neuer Produktalternativen gemeinsam mit etablierten und zuverlässigen Partnern, um das Anlagespektrum für unsere Kunden zu erhöhen. Wir werden hierbei allerdings den von der OLB gewohnten Pfad der Tugend nicht verlassen und uns wie bisher auf konservative Private Banking Produkte stützen und nicht den Moden vermeintlich innovativer Produktideen hinterher laufen.
3. All dies werden wir unseren Kunden und „Noch-Nicht-Kunden“ in der Fläche anbieten und damit unser erfolgreiches Geschäftsmodell einer flächendeckend vertretenen Regionalbank auf unseren Private Banking Auftritt übertragen. Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck an der Umsetzung und hoffen, noch in diesem Jahr die Voraussetzungen für den Start zu schaffen.

Ein zweiter Punkt, den ich Ihnen im Rahmen unseres 10-Punkte-Programm näher bringen möchte, ist die Arrondierung unseres Geschäftsgebietes.

Folie 26  
OLB-Geschäftsmodell: Ausrichtung und  
Entwicklungen –  
Arrondierung Geschäftsgebiet

Meine Damen und Herren,  
gerade in den Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise zeigen sich die Vorteile des Geschäftsmodells einer Regionalbank:

1. Die teilweise über Generationen hinweg stabilen Kundenbeziehungen gewährleisten ein hohes

2. Eine geschäftliche Fokussierung auf die regionale Wirtschaftsstruktur mit ihren Besonderheiten und die damit verbundene besondere Kenntnisse über Chancen und Risiken. Und:
3. Die hohe Flexibilität unserer Bank als überschaubare Einheit bei gleichzeitig hinreichender Größe, um die gestiegenen Anforderungen seitens der Regulatoren und Aufsichtsbehörden, aber auch seitens des Marktes und der Kunden an Produkte und Service zu gewährleisten.

Mit diesem Geschäftsmodell war die Oldenburgische Landesbank AG über 140 Jahre in den Grenzen der Weser-Ems Region sehr erfolgreich. Aber bereits in den vergangenen Jahren sind wir gezielt über das angestammte Geschäftsgebiet hinaus gegangen. Insbesondere in den Bereichen Landwirtschaft und Erneuerbare Energien haben wir uns mittlerweile bundesweit einen exzellenten Ruf aufgebaut und finanzieren Projekte auch in den angrenzenden Gebieten unserer Weser-Ems Region. Rückhalt gibt uns dabei ein solides und erprobtes Geschäftsmodell und ganz wesentlich unsere exzellent qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Daher wollen wir unser Geschäftsgebiet behutsam erweitern und prüfen neben Bremen die Etablierung weiterer Standorte. Der Aufsichtsrat hat bereits der Gründung einer weiteren Niederlassung in Bremerhaven zugestimmt.

Meine Damen und Herren,  
wir sichern die Zukunftsfähigkeit Ihrer OLB aus einer Position der Stärke. Wir sind damit ein

- kraftvoller und berechenbarer Partner für unsere Kunden,
- engagierter Förderer der Region – übrigens auch durch

- Wir sind ein verlässlicher Arbeitgeber und Ausbilder – und schließlich –
- ein solides und stabiles Investment für unsere Aktionäre.

Unseren geschäftlichen Erfolg und Auftritt nutzen wir auch gerne, um die hiesige Region nicht nur wirtschaftlich, sondern auch gesellschaftlich zu stärken. So haben wir im vergangenen Jahr in der Region rd. 1 Mio. Euro für gesellschaftliches Engagement eingesetzt. Herausheben möchte ich unsere Unterstützung des Filmfestes und des sog. „Schlaues Hauses“ hier in Oldenburg, des „Park der Gärten“ in Bad Zwischenahn und der niedersächsischen Landesgartenschau auf Schloss Ippenburg in Bad Essen. Darüber hinaus wurde eine Vielzahl weiterer gemeinnütziger Projekte mit lokalem Bezug im gesamten Nordwesten unterstützt.

Die großartige Typisierungsaktion von fast 700 OLB-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern in Zusammenarbeit mit der „Deutsche Knochenmarkspenderdatei“ (DKMS) steht beispielhaft für das große Engagement, das auch unsere Mitarbeiter Tag für Tag in der Region zeigen.

Dieses Engagement unserer Bank und ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat sich als preiswürdig erwiesen, wie Sie an den Auszeichnungen sehen können, die uns in letzter Zeit verliehen wurde. Dies ist uns Ehre und Ansporn zugleich, unseren erfolgreichen Weg auch in Zukunft fortzusetzen.

Folie 28  
OLB – Auszeichnungen

Meine Damen und Herren,  
lassen Sie mich Ihnen, zum Abschluss meiner Ausführungen, noch kurz den erfolgreichen Start der OLB in das laufende Geschäftsjahr erläutern. Die Zahlen sprechen für sich: Wir sind kraftvoll und mit gutem Schwung in das Jahr 2010 gestartet. Der Zinsüberschuss konnte gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres

um 15,5 % gesteigert werden und – was mich besonders freut – auch im Provisionsüberschuss ist uns wieder die Trendwende gelungen: Die Veränderungsrate von +35,7 % ist auch ohne die erstmalige Berücksichtigung der Allianz Bank positiv: In der OLB Regionalbank entwickelte sich der Provisionsüberschuss mit +13,6 % sehr erfreulich. Das Ergebnis vor Steuern hat sich nahezu auf 14,1 Mio. Euro verdoppelt. Das Ergebnis nach Steuern verdreifachte sich fast auf 11,2 Mio. Euro.

Nun kann man dieses Ergebnis des ersten Quartals sicherlich nicht einfach in die Zukunft fortschreiben. Aber die ersten Monate sind bis dato gut verlaufen und wenn die Konjunkturlage weiterhin mitspielt, hoffen wir, diesen Schwung durchs ganze Jahr zu tragen, um Ihnen auch für das gesamte Jahr 2010 ein gutes Ergebnis präsentieren zu können.

Meine Damen und Herren,  
lassen sich mich meine Ausführungen mit einem herzlichen Dank schließen.

Dieser Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre großartigen Leistungen im vergangenen Jahr. Sie waren – über die eingangs von mir benannten ganz besonderen drei Herausforderungen der OLB im Geschäftsjahr 2009 hinaus - im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise besonders intensiv gefordert, unseren Kunden mit sachkundiger und transparenter Beratung zur Seite zu stehen.

Mein Dank gilt aber auch unseren Kunden, welche die Solidität der OLB in Zeiten der allgemeinen Krise und Krisenstimmung zu schätzen wussten und uns treu geblieben - oder zu uns als Neukunden gekommen sind.

Und mein herzlicher Dank gilt nicht zuletzt Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre. Ihnen gehört diese Bank. Zur OLB stehen Sie in Treue und unterstützen uns auf unserem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf ein Wiedersehen bei unserer Hauptversammlung im nächsten Jahr - am 9. Juni 2011, dann erstmals in Bremen.

Herzlichen Dank.

Schlussfolie  
Hauptversammlung der Oldenburgische  
Landesbank AG am 27. Mai 2010