

Jahresbericht 2010. Stärke durch Nähe.

Baden-Württembergische Bank. Nah dran.

BW | Bank

Kennzahlenübersicht.

Wichtige Kennzahlen der BW-Bank auf einen Blick.

Mio. EUR	31.12.2010	31.12.2009	Veränderung in %*
Volumenzahlen			
Aktivvolumen	41 528	42 794	- 3,0
Passivvolumen	25 724	24 958	3,1
Depotvolumen	27 774	26 341	5,4
Ergebniszahlen			
Zinsüberschuss	916	886	3,4
Provisionsüberschuss	371	384	- 3,5
Bruttoerlöse	1 287	1 270	1,3
Verwaltungsaufwand	627	627	- 0,1
Betriebsergebnis vor Risikovorsorge	660	643	2,7
Risikovorsorge	72	237	- 69,3
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	588	406	44,6
Kennzahlen			
Return on Equity (%)	24,9	16,8	
Cost-Income-Ratio (%)	48,7	49,4	
Anzahl			
Mitarbeiter	3 982	3 985	
Geschäftsstellen	201	206	

* Den Veränderungsraten liegen die genauen mathematischen Werte zu Grunde.

Inhalt

- 04 Vorwort des Vorstandsvorsitzenden.
 - 08 Der Vorstand.
 - 10 Bericht des Aufsichtsrats.
 - 13 Die baden-württembergischen Kernbranchen -
Motoren des Aufschwungs.
 - 23 Geschäftsentwicklung 2010.
 - 29 Unternehmenskundengeschäft.
 - 37 Privatkunden und Private Banking.
 - 45 Wealth Management.
 - 50 Aufsichtsrat, Vorstand, Beirat.
 - 57 Impressum.
-

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden.

*Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
sehr geehrte Geschäftspartner,*

das Tempo des wirtschaftlichen Aufschwungs im vergangenen Jahr hat uns alle positiv überrascht, auch wenn die kräftige Konjunkturerholung teilweise den Aufholeffekten nach dem tiefen Einbruch im Jahr 2009 zu verdanken war. Das insgesamt positive Konjunkturbild wurde jedoch durch die Schuldenkrise in einigen Ländern der Eurozone eingetrübt. Nach wie vor sind die Finanzmärkte durch erhebliche Verunsicherung gezeichnet, die sich in hohen Risikoaufschlägen der von Zahlungsfähigkeit bedrohten Länder der Eurozone niederschlägt.

Die dynamische Erholung der südwestdeutschen Industrie wirkte sich positiv auf Geschäftsverlauf und Ertrag der BW-Bank aus. Ausgehend von spürbar verringerten Risikokosten konnte das Betriebsergebnis signifikant um 44,6% auf 588 Mio. EUR gesteigert werden – das beste Ergebnis seit Bestehen der »neuen« BW-Bank. Nochmals höhere Bruttoerlöse und niedrigere Verwaltungsaufwendungen haben ebenfalls zu dieser erfolgreichen Entwicklung beigetragen. Die Eigenkapitalrendite erhöhte sich deutlich auf 24,9% (2009: 16,8%). Die Cost-Income-Ratio wurde weiter von 49,4% auf jetzt 48,7% verbessert.

Im Unternehmenskundengeschäft konnten wir im Berichtsjahr unser hohes Erlösniveau des Jahres 2009 trotz des Wegfalls von Sondereffekten halten. Im breiten Unternehmenskundengeschäft erzielten wir einen deutlichen Erlösanstieg. Wir bleiben der stabile Partner der mittelständischen Unternehmen im Land. Unsere Stärke liegt in der Langfristigkeit unseres Beratungs- und Betreuungskonzepts. Wir sind

kein Produktverkäufer, der den schnellen Erfolg sucht, sondern pflegen einen fairen Umgang mit den Kunden. Mit unserer verantwortungsbewussten Risikopolitik sowohl der Marktbereiche als auch der Marktfolge haben wir auf die Krise schnell reagiert und gemeinsam mit unseren Kunden zukunftsgerichtete Lösungen erarbeitet. Nach Risiko- und Verwaltungskosten übertrifft daher das Betriebsergebnis den Vorjahreswert markant um 45,8%. Die Eigenkapitalrendite erhöhte sich auf ausgezeichnete 30,8%. Die Cost-Income-Ratio beträgt 30,1%.

Nach teilweise schwierigen Jahren haben wir 2010 die Trendwende im Privatkundengeschäft geschafft. Die Bruttoerlöse legten merklich zu. Neben wachsenden Zinserträgen hat die Rückkehr der Kunden an die Wertpapiermärkte auch das Provisionsergebnis positiv beeinflusst. Zudem konnten die Verwaltungsaufwendungen unter den Vorjahresstand gesenkt werden. Das Betriebsergebnis nach Risiko übertrifft den Vorjahreswert dadurch um 39%. Die Eigenkapitalrendite verbesserte sich auf 13,1% und die Cost-Income-Ratio auf 77,2%.

Unser jüngster Geschäftsbereich Wealth Management hat seinen Expansionskurs im vergangenen Jahr planmäßig fortgesetzt. Seine Bruttoerlöse übertreffen unsere Vorgaben deutlich. Wir haben sowohl das Volumen der Kundengelder spürbar erhöht als auch neue Kunden gewonnen. Bereits nach zwei Jahren sind wir einer der führenden Wealth-Management-Anbieter in unserem Kernmarkt Baden-Württemberg. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind der Tandemansatz in der Betreuung im Zusammenspiel mit dem Unternehmenskundenbereich und die hohe Expertise unseres Wealth-Management-Teams. Zur Jahresmitte 2010 haben wir zur Abrundung unseres Leistungsangebots ein Family Office Management installiert, das sich in Zusammenarbeit mit Family Offices um die komplexen Bedürfnisse vermögender Familienverbände kümmert.

Das gute Ergebnis der BW-Bank im Jahr 2010 ist auch ein Verdienst der engen Zusammenarbeit aller Bereiche im LBBW-Konzern: der Kunden-

berater vor Ort wie auch aus der Marktfolge gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Handelsbereich und aus dem Auslandsgeschäft. Die Bündelung dieser Kompetenzen macht die BW-Bank so erfolgreich.

Zum Jahresbeginn 2011 zeigen zentrale wirtschaftliche Kennzahlen, dass der Aufschwung weiter anhalten sollte – wenngleich mit nachlassender Dynamik. Zunehmend wird dabei die Konjunktur von der Binnennachfrage getrieben. Das Wachstum steht somit auf einem soliden Fundament und die weiteren wirtschaftlichen Aussichten sind positiv. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen dürfte angesichts steigender Kapazitätsauslastung und günstiger Finanzierungsbedingungen weiter zulegen.

Im Unternehmenskundengeschäft wird unsere Hauptdomäne, der Mittelstand, in der ganzen Bankbranche derzeit massiv umworben. Großbanken und Auslandsbanken haben diesen Kundenkreis wiederentdeckt und arbeiten offensiv an der Verbesserung ihrer Position. Es ist unser Ziel, unsere führende Position in Baden-Württemberg weiter zu festigen und auszubauen. In Bayern, wo wir eine sehr erfreuliche Entwicklung verzeichnen, werden wir unsere Aktivitäten planmäßig fortführen. Wir sind davon überzeugt, dass unser erfolgreiches Modell auch in diesem Markt funktioniert. Dazu wollen wir unseren Kunden ein absolutes Top-Beratungsniveau anbieten. Wir planen daher, zusammen mit der ESB Business School Reutlingen zertifizierte Unternehmenskundenberater auszubilden. Dafür haben wir ein entsprechendes Konzept ausgearbeitet. Mit diesem in Deutschland einmaligen Standard für die von unseren Mitarbeitern erbrachte Beratungsqualität nehmen wir eine Vorreiterrolle in der Bankbranche ein.

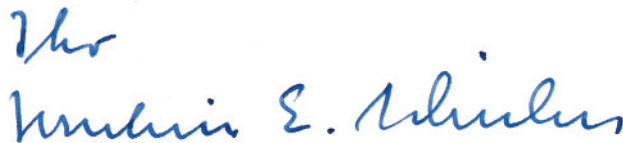
Im Geschäft mit den Privatkunden wollen wir den positiven Trend 2010 im laufenden Jahr fortsetzen und die Ertragskraft der Bank in diesem Bereich nachhaltig steigern. Aus einer starken Wettbewerbsposition im Private Banking und im Wealth Management heraus wollen wir in

diesen Kundensegmenten weitere Marktanteile hinzugewinnen. Neben exzellenter Beratungs- und Servicequalität im gesamten Spektrum rund um die Kundenbetreuung setzen wir dazu unsere strategischen Ziele konsequent um. Rückenwind erwarten wir von den sich weiter festigenden Wertpapiermärkten und der verbesserten Einkommenssituation der privaten Haushalte.

Ungeachtet unserer offensiven Marktstrategien werden wir auch künftig Kosten und Prozesse nicht aus den Augen verlieren. Unsere traditionell hohe Kostendisziplin ist eine wichtige Voraussetzung für eine qualitativ gute Ertragsentwicklung.

Das besonders erfreuliche Ergebnis der Bank im Geschäftsjahr 2010 beruht ganz wesentlich auf der hervorragenden Arbeit und dem hohen Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für ihren großen persönlichen Einsatz und ihre Loyalität, gerade auch in der schwierigen EU-Restrukturierungsphase, gebührt der gesamten Belegschaft unser aller Dank und Anerkennung.

Stuttgart, im Mai 2011



JOACHIM E. SCHIELKE
Vorsitzender des Vorstands

Der Vorstand.

Joachim E. Schielke

Vorsitzender des Vorstands
Corporate Center BW-Bank



Vorstandssekretariat/Kommunikation
Unternehmenskunden
Region Stuttgart
Unternehmenskunden
Baden-Württemberg Süd-Ost

Michael Horn

Stellv. Vorsitzender des Vorstands
Privatkunden/Private Banking



Privatkunden/Private Banking
Stuttgart
Privatkunden/Private Banking
Region Stuttgart

Claudia Diem

Marktfolge BW-Bank



Kreditmanagement Regionalgeschäft I/
Grundsatzfragen Kredit
Kreditmanagement Regionalgeschäft II/
Key Account
Zentrale Kreditbetreuung

Jürgen Haller

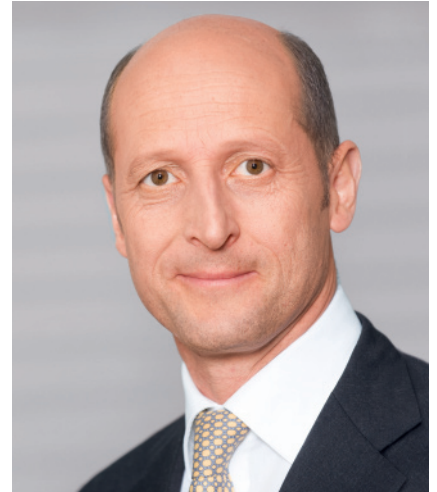
Unternehmenskunden BW-Bank



Unternehmenskunden Key Account Bereiche
Unternehmenskunden
Baden-Württemberg Nord-Ost
Unternehmenskunden
Baden-Württemberg West
Unternehmenskunden
Bayern

Dr. Peter M. Haid

Wealth Management BW-Bank



Wealth Management
Privatkunden/Private Banking
Baden-Württemberg Süd
Privatkunden/Private Banking
Baden-Württemberg Nord

Bericht des Aufsichtsrats.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2010 hat der Aufsichtsrat die ihm nach dem Statut der BW-Bank zustehenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung der Bank zeitnah und kontinuierlich beraten. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat in drei Sitzungen ausführlich über die betriebswirtschaftliche Situation sowie über alle wesentlichen Geschäftsvorgänge der BW-Bank. Zwischen den Sitzungen standen der Aufsichtsratsvorsitzende und seine Stellvertreter in regelmäßigem Kontakt zum Vorstand der Bank. Sitzungen des Aufsichtsrats haben am 12. April 2010, am 26. Juli 2010 und am 6. Dezember 2010 stattgefunden. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat dabei über die aktuelle wirtschaftliche Situation der Bank, insbesondere die Bilanz-, Ertrags- und Vermögensentwicklung sowohl auf Gesamtbank- als auch auf Spartenebene unterrichtet. Ebenso diskutierte das Gremium die Entwicklung des Kreditportefeuilles sowie die Risikosituation im Unternehmenskunden- und im Privatkundengeschäft.

In der April-Sitzung erläuterte der Vorstand umfassend die Geschäftsentwicklung 2009, dabei wurden die Ertrags- und Volumenentwicklung sowie die betriebswirtschaftlichen Kennziffern in den Marktsegmenten vorgestellt. Ebenso sind die Veränderungen im Kreditportefeuille der Bank präsentiert und analysiert worden. Darüber hinaus wurden die Auswirkungen des EU-Restrukturierungsplans der LBBW auf die beiden Marktbereiche und die Marktfolge der BW-Bank dargelegt.

In der Sitzung im Juli wurden die Geschäftsentwicklung im bisherigen Jahresverlauf und die Risikosituation der Bank dargestellt. Zudem berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat vertiefend über wichtige aktuelle Entwicklungen im Privatkundengeschäft. Neben den Auswirkungen neuer regulatorischer Vorgaben auf das Retailgeschäft und das Private Banking wurden neue Sicherheitsstandards bei Konten und Karten sowie Markttrends im Onlinebanking erläutert.

Die mittelfristige Planung auf Gesamtbank- und Bereichsebene stand in der Dezember-Sitzung im Mittelpunkt der Beratungen. Auf Basis der vorliegenden Geschäftszahlen und der Planvorgaben aus dem EU-Projekt wurden die betriebswirtschaftlichen Rahmendaten der Bank für das Geschäftsjahr 2011 vorgestellt und besprochen. Zudem wurde das Gremium über das Fitnesskonzept Agenda 2012 im Privatkundenbereich der Bank informiert.

Die Trägerversammlung der Landesbank Baden-Württemberg hat in ihrer Sitzung vom 12. Juli 2010 Frau Renate Pilz, geschäftsführende Gesellschafterin der Pilz GmbH & Co., in den Aufsichtsrat berufen. In derselben Sitzung wurde zudem das Statut der BW-Bank

geändert. Die Änderung ist am 14. August 2010 in Kraft getreten. In diesem Zusammenhang wurde die Zahl der Mitglieder des Aufsichtsrats von 10 auf 14 erhöht. Für jedes Mitglied wird ein Stellvertreter bestellt. In das Gremium wurden daher mit Wirkung vom 20. September 2010 von der Trägerversammlung Herr Claus Schmiedel, Vorsitzender der SPD-Fraktion im Landtag von Baden-Württemberg, als ordentliches Mitglied und Herr Reinhold Gall, Mitglied der SPD-Fraktion im Landtag von Baden-Württemberg, als stellvertretendes Mitglied berufen.

Zum 8. November 2010 sind Frau Dr. Roswitha Blind, Vorsitzende der SPD-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, und Herr Fred-Jürgen Stradinger, stellvertretender Vorsitzender der CDU-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, als ordentliche Mitglieder in den Aufsichtsrat der Bank eingetreten. Zu stellvertretenden Mitgliedern wurden Herr Manfred Kanzleiter, Mitglied der SPD-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, und Herr Dr. Michael Kienzle, Mitglied der Fraktion Bündnis 90/DIE GRÜNEN im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, von der Trägerversammlung bestellt. Zum selben Termin ist Herr Michael Föll, Erster Bürgermeister der Landeshauptstadt Stuttgart, als stellvertretendes Aufsichtsratsmitglied ausgeschieden. An seiner Stelle wurde Herr Werner Wölflé, Vorsitzender der Fraktion Bündnis 90/DIE GRÜNEN im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, berufen. Mit Wirkung vom 10. Dezember 2010 ist Herr Fred-Jürgen Stradinger aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Seine Nachfolge hat Herr Alexander Kotz, Vorsitzender der CDU-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart, angetreten. In seiner Sitzung am 24. Februar 2011 hat der Aufsichtsrat der LBBW Herrn Albert Häberle, Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Waiblingen, zum ordentlichen Aufsichtsratsmitglied und Herrn Kurt Widmaier, Landrat des Landkreises Ravensburg, zu seinem Stellvertreter berufen.

Der Aufsichtsrat dankt allen ausgeschiedenen Mitgliedern für ihre stets vertrauensvolle und engagierte Mitarbeit im Gremium.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand der Bank sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren hohen Einsatz und ihre erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2010 seinen Dank aus.

Stuttgart, 11. April 2011



WILLI STÄCHELE MdL
Aufsichtsratsvorsitzender

Stärke durch Nähe.

1,8 Mio.

Beratungstunden pro Jahr.

Die baden- württembergischen Kernbranchen – Motoren des Aufschwungs.

WESENTLICHE DETERMINANTEN.

- Wachstumstreiber Industrie.
- Führend bei Innovationen.
- Leistungsfähige Know-how-Cluster.
- Mittelständische Branchenstruktur.

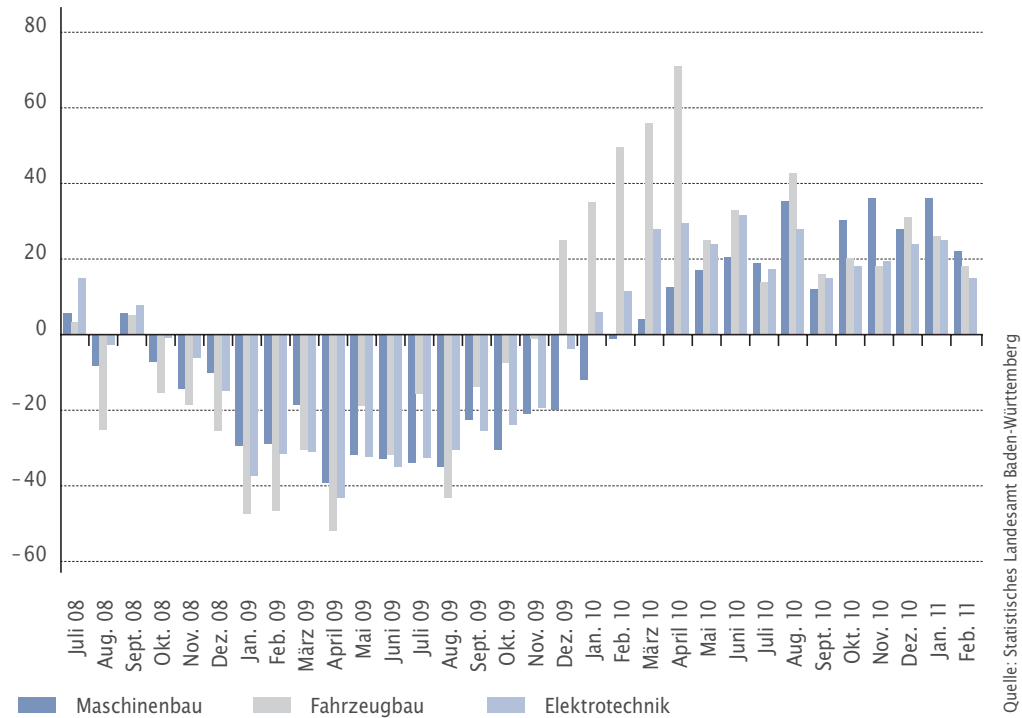
Starke Industriebasis.

DOMINIERENDE KERNBRANCHEN.

Bei den klassischen wirtschaftlichen Kennzahlen steht Baden-Württemberg nicht nur in Deutschland, sondern europaweit auf einem der vorderen Plätze. Diese Spitzenposition des Landes gründet in erster Linie auf seiner leistungsfähigen Industrie. Baden-Württemberg verfügt über die größte Dichte an Weltmarktführern. Dabei ragen unter den Industriesektoren die Kernbranchen des Landes Fahrzeugbau, Maschinenbau und Elektrotechnik heraus. Sie erwirtschaften zusammen gut 60% des industriellen Gesamtumsatzes. Einzig der Gesundheitssektor hat in den vergangenen Jahren eine ähnliche Bedeutung für die wirtschaftliche Dynamik des Landes erlangt.

In Politik und Wirtschaft wird der vergleichsweise geringe Anteil des Dienstleistungssektors bei gleichzeitiger Stärke der Industrie («Dienstleistungslücke») als Indikator für nicht genutzte Wachstumspotenziale gedeutet. Dieser relativ geringe Dienstleistungsgrad kann aber auch Ausdruck einer international wettbewerbsfähigen Industrie sein. Diese Sichtweise erscheint im Falle von Baden-Württemberg durchaus plausibel. Die Kombination von Industrieprodukten, Problemlösungskompetenz, Beratung und Service machen die heimischen Unternehmen international wettbewerbsfähig.

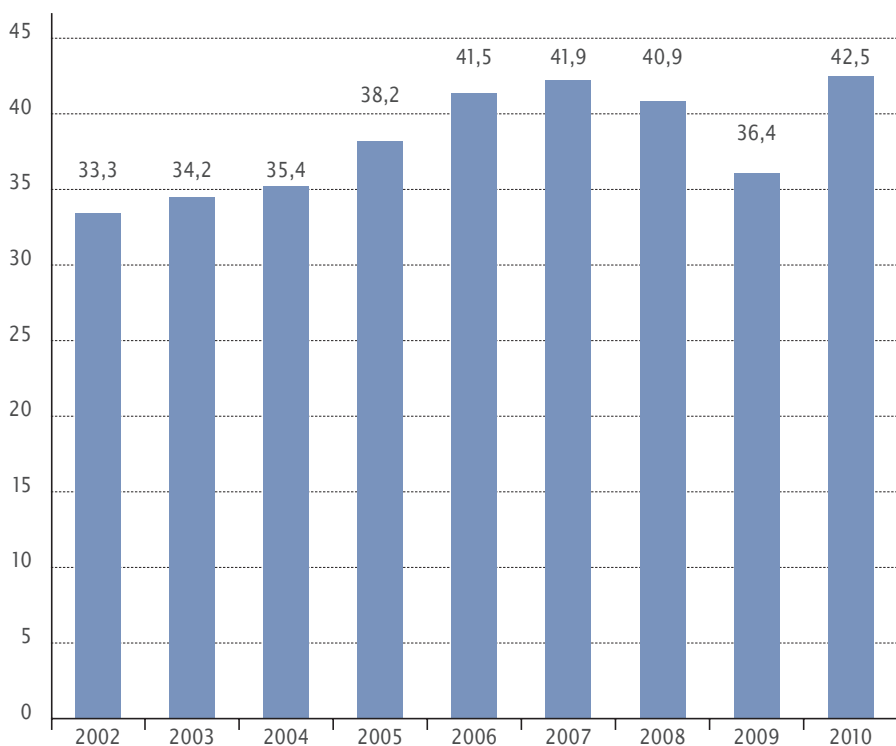
Produktionsindex Elektrotechnik, Maschinenbau, Automobilbau in Baden-Württemberg – Veränderung zum Vorjahr in Prozent:



Diese investitionsgüterorientierte Wirtschaftsstruktur macht Baden-Württemberg aber besonders konjunktursensibel. Sie sorgt für ein kräftigeres Wachstum in Boom-Zeiten, aber auch für deutlichere Rückgänge in Konjunkturabschwüngen. Klassische Industrien mit hohem Exportanteil sind tendenziell härter von der Konjunkturkrise betroffen. So ist der vom Institut der Deutschen Wirtschaft erhobene Krisenrisikoindex in klassischen Autoregionen sehr hoch. Der schwere konjunkturelle Einbruch im Zuge der Finanzkrise 2009 war vor allem durch stark rückläufige Anlageinvestitionen und massive Exportrückgänge speziell der Investitionsgüterbranchen geprägt. Baden-Württemberg wurde folglich von der Rezession mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 7,1 % deutlich stärker getroffen als Deutschland insgesamt (-4,7%). Niemals zuvor hat die Wirtschaft des Landes einen so tiefen Absturz erlebt, aber nie ging es anschließend auch so schnell wieder aufwärts wie 2010.

Die Wiederbelebung fiel dabei weitaus kräftiger aus, als das zu Beginn des Jahres zu erwarten war. Baden-Württemberg hat von diesem überraschend dynamischen Aufschwung 2010 überproportional profitiert. Das Bruttoinlandsprodukt expandierte mit einer realen Rate von 5,5 % gegenüber dem Bundesdurchschnitt von 3,6 %. Damit nahm das Land einmal mehr die Spitzenposition in Deutschland ein. Dabei profitierte es erneut von seinen hochwertigen, innovativen Produkten und von der Wettbewerbsstärke seiner Industrie. Die Ausfuhren, die zu 90 % aus Industriegütern bestehen, konnten um über 25 % zulegen. Die Exportquote des Landes wurde auf eine neue Höchstmarke gesteigert.

Exportquote Baden-Württembergs 2002 – 2010 (in Prozent des BIP):



Treiber des Konjunkturaufschwungs.

Mit kräftigen Produktionszuwächsen waren die industriellen Kernbranchen wesentliche Treiber der wirtschaftlichen Erholung 2010. Mit einem Produktionsplus von 31,0% ragte der Automotive-Sektor heraus. Die Elektrotechnik steigerte ihren Güterausstoß um 20,6% und im Maschinenbau – nach wie vor die beschäftigungsstärkste Sparte mit einem Anteil von 25% an den Industriebeschäftigten – legte die Produktion um 16,1% zu. Die Unternehmen haben im Vorfeld der Krise ihre betriebswirtschaftlichen Hausaufgaben gemacht. Sie haben im Zeitraum 2002 – 2008 ihre Profitabilität – gemessen an der Umlaufrendite – mehr als verdoppelt und die Eigenkapitalquote deutlich erhöht.

Allerdings hat sich diese herausragende Bedeutung für das Wirtschaftswachstum nicht in den Beschäftigtenzahlen niedergeschlagen. Das ist mit auf die hohe Produktivitätssteigerung in der Industrie zurückzuführen, die letztlich dafür sorgt, dass in einem Hochlohnland überhaupt noch wettbewerbsfähig produziert werden kann. Im Maschinenbau verringerte sich die Zahl der Beschäftigten 2010 um 8,9% und in der Elektroindustrie um 9,9%. Weitaus günstiger entwickelte sich die Beschäftigung im Fahrzeugbau, sie blieb mit einem Rückgang von lediglich 1,9% nahezu konstant. Dazu haben sicherlich auch die umfangreichen Kurzarbeiterregelungen beigetragen. Sie ermöglichten den Unternehmen in der Krise ihre Stammelegschaft zu halten und stabilisierten damit auch den privaten Verbrauch. Die Beschäftigungszuwächse konzentrierten sich 2010 demnach auf den Dienstleistungssektor.

Führende Innovationsregion in Europa.

Nach einer Erhebung des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg ist das Land nach wie vor die führende Innovationsregion in Europa. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 86 Regionen in den 27 Mitgliedsländern verglichen. Im Spitzenfeld des Rankings sind daneben Bayern, die französische Hauptstadtregion Ile de France und Berlin vertreten. Hessen erreicht den siebten Platz, die übrigen deutschen Bundesländer bewegen sich überwiegend im Mittelfeld. Die Spitzenposition Baden-Württemberg beruht auf der hohen Bedeutung forschungsintensiver Industriezweige und dem großen Erfinderreichtum.

Innovationsindex für Länder und Regionen in der EU (27):

EU-Land bzw. Region	Indexwert	Rang
Baden-Württemberg	71,7	1
Bayern	57,9	2
Ile de France	56,7	3
Berlin	55,9	4
Schweden	55,0	5
Finnland	54,3	6
Hessen	53,5	7

Quelle: Statistisches Landesamt
Baden-Württemberg

Die starke technologische Basis der heimischen Industrie spiegelt sich in den hohen Ausgaben für Forschung und Entwicklung wider. Baden-Württemberg investiert 4,4 % seines Bruttoinlandsprodukts in diesen Bereich, womit das Land gemeinsam mit der Region East of England europaweit führend ist. Auch die FuE-Ausgaben konzentrieren sich überwiegend auf die drei Branchen Maschinenbau, Automotive und Elektrotechnik. Auf sie entfallen fast vier Fünftel der FuE-Ressourcen im Land – und hier vor allem auf den Fahrzeugbau und seine Zulieferer. Das hohe technologische Niveau Baden-Württembergs in diesen Branchen gründet auch darauf, dass Unternehmen wie z. B. Daimler, Bosch, ZF Friedrichshafen, Trumpf, Voith, SAP, IBM oder Hewlett-Packard ihren Hauptsitz oder wichtige Tochterunternehmen im Lande haben. Diese Unternehmen verfügen im Südwesten nicht nur über enorme FuE-Kapazitäten, sondern zählen zu den größten Patentanmeldern in Deutschland und Europa. Ergänzt werden die Innovationskapazitäten dieser Großunternehmen durch ein Netzwerk erfindungsreicher Zulieferer und Dienstleister.

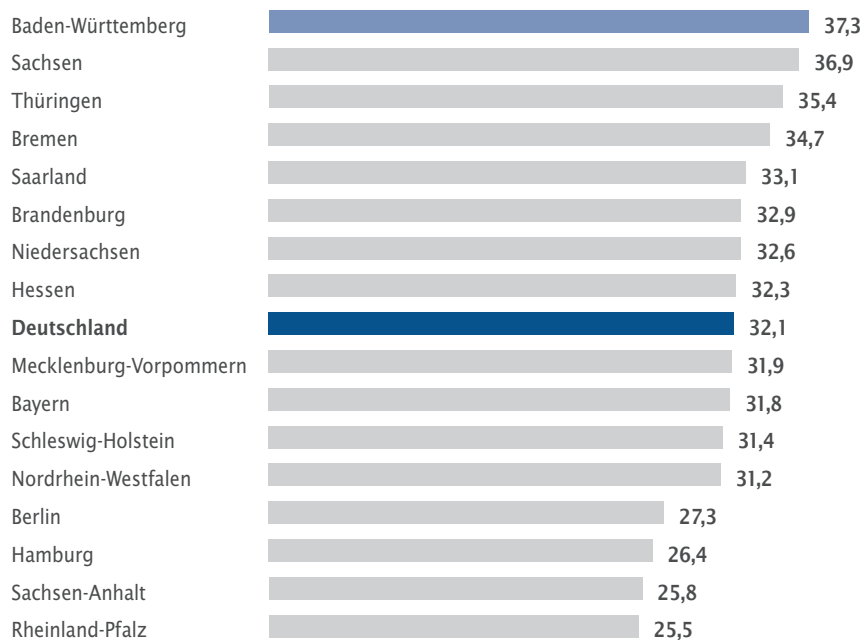
Folglich verfügt Baden-Württemberg über einen großen Anteil industrieller Arbeitsplätze im Spitzen- und Hochtechnologiebereich. Während beispielsweise im europäischen Durchschnitt (EU-27) 2008 rund 7 % in diesen Industriezweigen beschäftigt waren, betrug dieser Anteil in Baden-Württemberg mit fast 18 % nahezu das Dreifache. Außerdem wurden im Jahr 2009 – bezogen auf 1 Mio. Einwohner – von baden-württembergischen Erfindern etwa 5-mal so viele Patente angemeldet wie im EU-Durchschnitt.

Die hohe Dichte der zentralen, verknüpften Branchen hat zur Bildung von Know-how-Clustern in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Elektronik/Elektrotechnik, aber auch Umwelt- und Biotechnologie geführt. Die Industrie ist dort am erfolgreichsten, wo ein Mix aus großen und kleinen Firmen mit einem fein verästelten Netzwerk aus Herstellern, Zulieferern, Kunden und Forschungseinrichtungen entstanden ist. Und dies scheint in Baden-Württemberg besonders gut gelungen. Auch die Hochschullandschaft hat sich dieser Struktur angepasst: Manche Studiengänge, insbesondere an den zahlreichen Fachhochschulen, sind auf die Anforderungen bestimmter Unternehmen am Standort zugeschnitten.

Entsprechend der bedeutsamen Rolle, die der Industrie in Baden-Württemberg im Vergleich zu anderen Bundesländern zukommt, ist auch der Anteil der MINT*-Absolventen an allen Absolventen baden-württembergischer Hochschulen hoch. Im Jahr 2008 erzielten gut 37 % aller Hochschulabsolventen im Land einen Abschluss in diesen Studienfächern. Dies stellt deutschlandweit den Spitzenwert dar, dicht gefolgt von Sachsen und Thüringen. Im längerfristigen Vergleich bestätigt sich, dass Baden-Württembergs Spitzenstellung keine bloße Momentaufnahme ist. Die Zahl der MINT-Abschlüsse nahm bundesweit von 2000 bis 2008 um knapp 46 %, in Baden-Württemberg um 47 % zu. Baden-Württemberg ist zudem Pionier in der Dualen Hochschule, einer der wichtigsten bildungspolitischen Innovationen der letzten Jahrzehnte.

Spitzenwert bei MINT*-Absolventen in Baden-Württemberg 2008.

Anteil an allen Absolventen in %



Quelle: Striferverband Wissenschaftsstatistik, VGR d L

*Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und technische Fächer.

Günstige Rahmenbedingungen.

Die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind für die baden-württembergischen Unternehmen derzeit so günstig wie lange nicht mehr. Die Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten 2011 eine Fortsetzung des Aufschwungs in Deutschland mit einer Wachstumsrate von 2,8%, die Weltwirtschaft dürfte mit einer Rate von 4,5% zulegen. Längerfristige Prognosen von Feri, Oxford Economics und Global Insight sagen für die kommenden Jahre hierzulande ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von rund 2% pro Jahr voraus. Es nimmt daher nicht wunder, dass so gut wie alle Stimmungsindikatoren der baden-württembergischen Wirtschaft zuversichtlich sind. Die Rückkehr zur alten Ertragsstärke ist über alle Branchen erkennbar. Wurde auf dem Tiefpunkt der Krise befürchtet, dass es sieben Jahre dauern könnte, bis man bei Umsatz und Produktion wieder das Vorkrisenniveau erreichen werde, verdichten sich jetzt die Anzeichen, dass bereits 2012 der Absatz einen neuen Höchstwert erklimmen könnte.

Die Elektrotechnikbranche ist strukturell gut aufgestellt. Moderne und innovative Technologien sowie Embedded Software & Systems sind unentbehrlich, wenn man zu mehr Klimaschutz, Energie- und Ressourceneffizienz, Elektromobilität, intelligenten Netzen und Häusern oder einer effizienten Gesundheitswirtschaft kommen will. Zudem profitiert die Branche vom weltweit nach wie vor hohen Bedarf an Infrastrukturausrüstungen – gerade in den Schwellenländern. Der Elektrodachverband rechnet daher 2011 mit einem Produktionsplus um 10%. Spätestens 2012 dürfte der Branchenumsatz den Umfang vor der Wirtschaftskrise erreichen. Der Sektor verfügt langfristig über ein hohes Wachstumspotenzial. Die weltweiten Megatrends wie Klimaschutz, Energie- und Ressourceneffizienz, Elektromobilität und moderne Infrastruktur sind weiterhin intakt. Auch hier ist wegen des international harten Preiswettbewerbs die Innovationsführerschaft für die deutsche Branchen existenziell. Dies bedeutet aber auch weiterhin hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Mittelständisch geprägter Maschinenbau.

Der Maschinenbau ist traditionell mittelständisch geprägt und äußerst breit diversifiziert. Lediglich 120 Unternehmen agieren in Deutschland im Großensegment vom mehr als 250 Mio. EUR Jahresumsatz. Ein wesentlicher Grund für die mittelständische Struktur liegt in der Breite des Angebotspektrums. Nur die Bereiche Antriebstechnik sowie Werkzeugmaschinen erreichen zweistellige Anteile am Umsatz der Gesamtbranche. Diese insgesamt sehr breite Produktpalette begünstigt die Stabilität der mittelständischen Betriebe. Viele kleinere mittelständische Unternehmen nehmen trotz ihrer geringen Größe in ihrer Nische auch auf internationaler Ebene eine führende Stellung ein. Charakteristisch ist neben der enormen Produktvielfalt auch die Breite der Abnehmermärkte, denn der Maschinenbau liefert Hochtechnologie für nahezu alle relevanten Produktionsprozesse.

Im laufenden Jahr wird ein Produktionswachstum von 14 % erwartet, 2010 hat die Produktion in Deutschland um 9,4 % zugelegt. Sie dürfte in 2011 in etwa das Niveau des Jahres 2007 erreichen und lediglich um 6 % unter dem Höchststand von 2008 rangieren. Mittelfristig rechnet der VDMA mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 8 % bis 2015. Dabei sollte der Werkzeugmaschinenbau der am stärksten wachsende Bereich sein. Die baden-württembergischen Anbieter sind mit wettbewerbsfähigen Angeboten in den Wachstumsregionen der Welt präsent. Insbesondere auf den asiatischen Wachstumsmärkten bieten sich weiterhin gute Chancen. Hier ist der heimische Maschinen- und Anlagenbau gut aufgestellt. Mehr als ein Viertel der deutschen Maschinenausfuhren trugen 2009 einen Versandstempel nach Asien.

Das Jahr 2011 gibt auch im Fahrzeugbau Anlass zu Optimismus mit einem stabilen Aufwärtstrend. Bei den Zulassungen sollte bereits das Vorkrisenniveau überschritten werden. Insbesondere deshalb, weil deutsche Premium-Anbieter nach wie vor das Maß aller Dinge auf den Weltmärkten sind. Das Wachstum geht auch weiterhin von den internationalen Märkten aus. Die Exporte könnten 2011 auf 4,4 Mio. Einheiten zulegen – das wäre ein neuer Rekord. Der Nachfrageanstieg in den Schwellenländern vollzieht sich ungebremst – und speziell deutsche Fahrzeuge sind bei der immer größer werdenden Gruppe überdurchschnittlich kaufkräftiger Verbraucher in diesen Märkten besonders begehrt. Die deutsche und baden-württembergische Automobilindustrie profitiert daher in besonderem Maße von der hohen Nachfrage aus Asien. Dabei weist der chinesische Markt die größte Dynamik auf. 2010 haben die großen deutschen Hersteller jeweils mindestens 40 % mehr Autos in China abgesetzt als im Vorjahreszeitraum. Dagegen haben sich die traditionell wichtigsten Märkte Nordamerika und Europa nur zögerlich erholt. Die Konjunkturprognosen lassen aber auch für diese Märkte in den kommenden Jahren eine Belebung erwarten.

Die baden-württembergischen Kernbranchen sind leistungs- und zukunftsfähig. Die Unternehmen sind besonders stark, wenn es gilt, hochkomplexe Produkte zu entwickeln, bei denen oft kleine Details über den Erfolg entscheiden. Gerade das Technologieland Baden-Württemberg ist für diesen Wettbewerb gut vorbereitet. Als Hochlohnregion können sich die baden-württembergischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb aber nur behaupten, wenn sie Innovationen schnell und erfolgreich in neue Produkte, Produktionstechniken und Dienstleistungen umsetzen können. Dazu verfügen sie mit ihrer hohen Forschungs- und Entwicklungskapazität, aber auch mit der hervorragenden technologischen Infrastruktur des Landes über sehr gute Voraussetzungen.

Stärke durch Nähe.

201

Geschäftsstellen und
Private Banking-Center.

Unser Geschäftsjahr 2010.

STABILER UND SOLIDER BANKPARTNER.

- Kreditvolumen:	41,5 Mrd. EUR
- Einlagenvolumen:	25,7 Mrd. EUR
- Bruttoerlöse:	1 287 Mio. EUR
- Betriebsergebnis:	588 Mio. EUR
- Eigenkapitalrendite:	24,9 %
- Cost-Income-Ratio:	48,7 %

Unseren Jahresbericht finden Sie auch im Internet unter:
www.bw-bank.de

Geschäfts- entwicklung 2010.

BESTES ERGEBNIS DER BANKGESCHICHTE

Die deutsche Wirtschaft hat sich im Berichtsjahr in rasantem Tempo erholt. Während in der ersten Jahreshälfte 2010 insbesondere der Außenhandel angezogen hat, gewannen zum Jahresende die binnenwirtschaftlichen Kräfte mehr und mehr an Bedeutung. Begünstigt durch gute Gewinnaussichten und ein historisch niedriges Zinsniveau wurden die Ausrüstungsinvestitionen kräftig ausgeweitet. Auch der private Konsum konnte sich im Jahresverlauf festigen. Im Frühjahr 2011 verfügt der Aufschwung somit über ein breites, stabiles Fundament. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs 2010 gegenüber dem Vorjahr um 3,6%, der kräftigsten Rate seit der deutschen Vereinigung. Damit war Deutschland nicht nur Wachstumsführer im Euroraum, sondern auch unter den G-7-Staaten. Während sich die weltweite Konjunktur in den vergangenen Monaten robust zeigte, führte die Schuldenproblematik insbesondere einiger Euroländer zu erneuten Turbulenzen an den Finanzmärkten. Die Renditeabstände von Staatsanleihen dieser Länder gegenüber deutschen Bundesanleihen weiteten sich teilweise extrem aus.

Der deutsche Arbeitsmarkt hat den scharfen Konjunkturereinbruch vergleichsweise gut überstanden. Während im Verlauf der Rezession die Arbeitslosigkeit weltweit kräftig gestiegen ist, hielten sich die Beschäftigungsverluste in Deutschland in Grenzen. Mittlerweile liegt die Zahl der registrierten Arbeitslosen bereits wieder deutlich unter dem Niveau der Vorkrisenzeit. Im Jahresdurchschnitt 2010 waren 3,25 Millionen Personen ohne Beschäftigung, 180.000 weniger als im Vorjahr. Die Arbeitslosenquote betrug 7,7% nach 8,2% im Jahr 2009.

Auch die baden-württembergische Wirtschaft hat sich von der schwersten Rezession seit Bestehen des Landes überraschend schnell erholt. Der Aufschwung vollzog sich im Südwesten nach dem typischen Konjunkturmuster. Die ersten Anstöße kamen von den Auslandsmärkten, hauptsächlich aus den Schwellenländern in Asien und Lateinamerika. Die Exporte nach China wurden um 75% ausgeweitet. Das Land profitierte als »Ausrüster der Welt« dabei erneut von seinen hochwertigen, innovativen Produkten und von der Wettbewerbsstärke seiner Industrie. Kein anderes deutsches Flächenland ist im Auslandsgeschäft aktiver. Die baden-württembergischen Ausfuhren wuchsen im Jahresverlauf deutlich um mehr als 25%.

Die hiervon ausgehenden expansiven Impulse auf die Binnenwirtschaft haben einen kräftigen Erholungsprozess in Gang gesetzt, der auch zu Jahresbeginn 2011 kaum an Dynamik eingebüßt hat. Der gesamte Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe übertraf im Jahr 2010 den Vorjahresstand um 25,6% und auch die Produktion entwickelte sich mit einem Zuwachs von 15% überaus positiv. Das reale Bruttoinlandsprodukt expandierte kräftig um 5,5% – die höchste Rate unter allen deutschen Bundesländern.

Die konjunkturelle Erholung der südwestdeutschen Wirtschaft hat dafür gesorgt, dass die Arbeitslosigkeit im Jahresverlauf spürbar zurückgegangen ist. Im vergangenen Jahr waren durchschnittlich 273 000 Personen arbeitslos, fast 12 000 weniger als 2009. Die Arbeitslosenquote betrug 4,9% (2009: 5,1%) und rangierte somit weit unter dem Bundesdurchschnitt (7,7%). Auch die Beschäftigtenbilanz fällt positiv aus. Im Jahresdurchschnitt 2010 waren in Baden-Württemberg 5,59 Millionen Menschen erwerbstätig, das sind 21 000 oder 0,4% mehr als im Vorjahr. Die positive Entwicklung ist vor allem auf den Dienstleistungsbereich zurückzuführen, während der Stellenabbau im produzierenden Gewerbe – wenn auch stark vermindert – angehalten hat.

Die BW-Bank konnte im Geschäftsjahr 2010 ihre ausgezeichnete Marktstellung weiter festigen und an der wirtschaftlichen Erholung in Baden-Württemberg überdurchschnittlich partizipieren. Im Aktivgeschäft war im Jahresverlauf neben dem Wegfall eines Großkredits ein Rückgang der Kreditinanspruchnahme bei unseren Unternehmenskunden zu verzeichnen. Die bilanzwirksamen Aktiva unterschritten mit 41,5 Mrd. EUR den Vorjahresstand um 3%, wobei die langfristigen Darlehen nahezu auf der Höhe des Vorjahres gehalten werden konnten. Nach wie vor verfügen unsere Kunden über offene, nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von nahezu 6 Mrd. EUR.

Auf der Passivseite der Bilanz stiegen die Kundengelder um 4,4% auf 25,6 Mrd. EUR, wobei die Sichteinlagen eine Zuwachsrate von 8,5% verzeichneten. Das Wachstum bei den Spareinlagen setzte sich moderat fort. Mit 6,9 Mrd. EUR übertrafen sie den Vorjahresstand um 0,9%. Bei den Termineinlagen hat der negative Trend 2010 im Zuge der ausgeprägten Niedrigzinsphase angehalten. Sie unterschritten das Niveau von 2009 um 9,5%. Einschließlich der sonstigen Passiva beliefen sich die gesamten bilanzwirksamen Passiva per Ende 2010 auf 25,7 Mrd. EUR, das entspricht einem Zuwachs um 3,1%.

Im Zuge der kräftigen Konjunkturerholung hat sich die Ertragslage der Bank im Berichtsjahr überaus erfreulich entwickelt. Die Bruttoerlöse wurden nochmals leicht verbessert. Positiv auf das Bankergebnis wirkte sich auch die anhaltende Kostendisziplin aus. Auf der anderen Seite konnte auch wegen der raschen und kräftigen Konjunkturerholung die Risikovorsorge signifikant zurückgeführt werden. Per Saldo ergibt sich eine deutliche Ergebnisverbesserung. Mit 588 Mio. EUR übertrifft das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge den Vorjahreswert um 44,6%. Das ist das beste Ergebnis seit der Integration der BW-Bank in den LBBW-Konzern 2005.

Der Zinsüberschuss der Bank übersteigt mit 916 Mio. EUR den Vorjahreswert um 3,4%. Treiber dieser Entwicklung war in erster Linie das Passivgeschäft. Hier konnte der Zinskonditionenbeitrag wegen des fortgesetzten Volumenausbaus und der positiven Margenentwicklung spürbar um 12,7% verbessert werden. Auch das Ergebnis aus dem Derivategeschäft wuchs deutlich, wogegen sich der Zinskonditionenbeitrag des Aktivgeschäfts volumenbedingt etwas schwächer als im Vorjahr zeigte.

Das Provisionsergebnis hat die Vorjahreshöhe nicht ganz erreicht. Mit 371 Mio. EUR lief es um 3,5% niedriger aus als 2009. Während im Privatkundengeschäft die Kunden im Jahresverlauf wieder an die Wertpapiermärkte zurückkehrten – mit positiven Impulsen für die Provisionserlöse –, lief das Provisionsergebnis im Unternehmenskundenbereich unter anderem wegen rückläufiger Kreditprovisionen unter dem Vergleichswert 2009 aus.

In der Summe wuchsen die Bruttoerlöse im Berichtsjahr um 17 Mio. EUR oder 1,3% auf 1 287 Mio. EUR.

Auf der Kostenseite ist es gelungen, die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortzuschreiben. Die Verwaltungsaufwendungen konnten mit 627 Mio. EUR nochmals unter den Vorjahresstand gesenkt werden. Die Personal- und Sachkosten sowie die Overheadkosten unterschritten die Vorjahreshöhe, während die Servicekosten – die Verrechnungspreise für Dienstleistungen im Konzern – leicht zulegten. Die Kosteneffizienz (CIR) verbesserte sich erneut auf 48,7% nach 49,4% im Vorjahr.

Höhere Bruttoerlöse und leicht niedrigere Verwaltungsaufwendungen steigerten das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge um 2,7% auf 660 Mio. EUR.

Die Risikosituation der Bank hat sich im Geschäftsjahr 2010 deutlich entspannt. Bei anhaltend konservativer Risikopolitik konnten die Zuweisungen zur Risikovorsorge spürbar niedriger dotiert werden. Mit 72 Mio. EUR liegen sie um 165 Mio. EUR oder 69,3% unter dem Vorjahresniveau. Für den Rückgang zeichnet ausschließlich das Unternehmenskundengeschäft verantwortlich, während die Zuführungen im Privatkundensegment über dem Vorjahresstand auslaufen.

Aus dem Betriebsergebnis nach Risikovorsorge in Höhe von 588 Mio. EUR errechnet sich eine Eigenkapitalrendite von 24,9% (2009: 16,8%), bezogen auf das zugeordnete Eigenkapital in Höhe von 2,4 Mrd. EUR.

Geschäftsentwicklung der BW-Bank.

Mio. EUR	2010	2009	Veränderung in %*
Zinsüberschuss	916	886	3,4
Provisionsüberschuss	371	384	-3,5
Bruttoerlöse	1 287	1 270	1,3
Verwaltungsaufwand	627	627	-0,1
Betriebsergebnis vor Risikovorsorge	660	643	2,7
Risikovorsorge	72	237	-69,3
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	588	406	44,6
Return on Equity (%)	24,9	16,8	
Cost-Income-Ratio (%)	48,7	49,4	

* Den Veränderungsdaten liegen die genauen mathematischen Werte zu Grunde.

Stärke durch Nähe.

84%*

unserer Unternehmenskunden sehen
uns als einen verlässlichen Partner.

*repräsentative Kundenzufriedenheitsanalyse 2010 bei Unternehmenskunden

Für unsere Unternehmens- kunden.

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM.

- Corporate Finance.
- Investitionsfinanzierungen.
- Förderkredite.
- Leasing.
- Factoring.
- ABS-Finanzierungen.
- Eigenkapital- und Mezzanine-Finanzierungen.
- Individuelle Schuldscheine.
- Cashflow-orientierte Finanzierungen.
- Strukturierte Finanzierungen.
- Asset Management.
- Private Banking für Unternehmer.
- Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement.
- Zahlungsverkehrslösungen.
- Internationales Geschäft.
- Betriebliche Altersvorsorge.

Mehr Informationen finden Sie unter:

www.bw-bank-business.de

Unternehmens- kundengeschäft.

STABILER PARTNER DES MITTELSTANDS.

Im Unternehmenskundengeschäft liegt unser Schwerpunkt auf der Hausbankfunktion für familiengeführte Mittelstandsunternehmen. Diese Unternehmen begleiten wir als strategischer Partner bei der Gestaltung ihrer Zukunft. Hier können wir auf eine beispiellose Historie zurückblicken mit einer fast 200-jährigen Tradition im deutschen Südwesten. Wir sind vor Ort und bieten unseren Kunden darüber hinaus im Konzernverbund der LBBW den Service einer Großbank, wie z. B. das kommerzielle Auslandsgeschäft, das Netzwerk in Übersee oder das Kapitalmarktgeschäft.

Unser Erfolgsfaktor ist Stabilität. Wir waren und sind der stabile Partner unserer Unternehmenskunden – auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten. Als verlässlicher Finanzierer des Mittelstands sind wir nicht auf den schnellen Erfolg aus, sondern beraten unsere Kunden ganzheitlich und langfristig. Deshalb gehen wir bei der gemeinsamen Planung bewusst über den üblichen Zeithorizont hinaus und schauen uns auch die langfristigen Entwicklungsperspektiven der Unternehmen an. Auf dieser Basis entwickeln wir passgenaue Lösungen. Im Rahmen dieser Geschäftspolitik haben wir viele unserer Kunden zu ihrer heutigen Größe mit entwickelt.

Unternehmenskunden.

Mio. EUR	2010	2009
Bruttoerlöse	779	785
Zinsüberschuss	585	576
Provisionsüberschuss	194	209
Verwaltungsaufwand	235	227
Risikovorsorge	60	227
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	484	331
Return on Equity (%)	30,8	21,0
Cost-Income-Ratio (%)	30,1	29,0

Das Geschäft mit mittelständischen Unternehmenskunden blickt auf ein überaus erfolgreiches Jahr zurück. Die Bruttoerlöse lagen mit 779 Mio. EUR deutlich über Plan und waren im Vergleich zu dem von Sondereffekten geprägten Vorjahr stabil. Dabei hat der Zinsüberschuss nochmals um 1,6% zugelegt. Neben dem Volumenwachstum im Einlagengeschäft wurden sowohl bei Krediten als auch bei Einlagen die Margen ausgebaut. Die Zuführungen zur Risikovorsorge konnten um 73,1% zurückgefahren werden, weil die Unternehmen den Aufschwung für sich nutzten und sich die bessere Umsatz- und Ertragslage auch in den Ratings niederschlug. Die Verwaltungsaufwendungen wurden trotz unserer Marktoffensive in Bayern im Rahmen der Budgetvorgaben gehalten. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge war mit 484 Mio. EUR das höchste seit 2005, es übertraf den Vorjahreswert um 45,8%. Die Eigenkapitalrendite verbesserte sich auf hervorragende 30,8% nach 21,0% im Jahr 2009. Die Cost-Income-Ratio belief sich auf 30,1%.

Finanzierung des Mittelstands sichergestellt.

Im Laufe der schweren Wirtschaftskrise hatten die Unternehmen innerhalb kürzester Zeit mit Auftrags-einbrüchen von bis zu 70% zu kämpfen. Das zeigen auch die Bilanzen aus dem Jahr 2009. Die Erfahrungen aus dieser Krise lassen die Unternehmer vorsichtig agieren. Die Folge war eine relativ verhaltene Nachfrage nach Investitionskrediten. Dennoch haben wir im regionalen Kreditgeschäft mit mittelständischen Unternehmenskunden nicht nachgelassen und konnten das Niveau stabil halten. Im Jahresverlauf zogen die Investitionstätigkeit und die Finanzierungen bereits wieder durchgängig an. Im Segment Key Account verzeichneten wir aufgrund der Rückführung einzelner großer Engagements eine Volumenreduzierung. Nach wie vor verfügen unsere Kunden über nicht in Anspruch genommene (zugesagte) Linien in Höhe von 6 Mrd. EUR.

Wir finanzieren den Aufschwung. Seit Mitte 2010 fließen auch im Standard-Rating positive Zwischenzahlen und entsprechend gute Zukunftsaussichten des Kunden in die Gestaltung der Kreditkonditionen ein, nachdem dies im Corporates-Rating schon immer möglich war. Konkret bedeutet dies, dass sich bei einer positiven Entwicklung im Jahr 2010 das Finanz-Rating um bis zu zwei Noten und in Abhängigkeit davon auch das Gesamt-Rating verbessern kann. Dies hat auch entsprechend positive Auswirkungen auf die Kreditkonditionen. Wir können somit nach vorne gerichtete Entscheidungen treffen und unsere Kunden im Aufschwung begleiten. Dazu ist es notwendig, dass wir uns nicht nur mit den Bilanzen und der Vergangenheit der Unternehmen beschäftigen. Mit einem differenzierten Analyse-Tool entwickeln wir zusammen mit den Unternehmen Zukunftsszenarien, um die Wachstumsstrategien unserer Kunden besser verstehen zu können. Somit können wir Entwicklungen im Rating sowie verschiedene Szenarien simulieren, um den künftigen Finanzbedarf besser abschätzen zu können.

Der Trend zu Fördermitteln war im vergangenen Jahr ungebrochen. Als strategischer Partner des Mittelstands verschafften wir vielen mittelständischen Unternehmen Zugang zu zinsverbilligten Fördermitteln. Insbesondere im Bereich Technologie- und Innovationsfinanzierung waren die Preise äußerst attraktiv und wir verzeichneten eine stabile Nachfrage auf hohem Niveau.

Deutlich ausbauen konnten wir das Geschäft mit strukturierten und Konsortialfinanzierungen. Hier sind wir sehr gut aufgestellt und genießen in der Branche hohe Reputation. Für unser Haus bedeutet dies steigende Provisionserlöse bei gleich bleibender Risikostruktur. So konnte beispielsweise das Geschäft im Bereich Corporate Loans um 80% im Vergleich zum Vorjahr zulegen, im Geschäftsfeld Project Finance um 100% und bei erneuerbaren Energien sogar um 150%.

Asset Management: Unternehmen verfolgen konservative Anlagestrategie.

Bei mittelständischen Unternehmen sind privates und betriebliches Vermögen eng miteinander verbunden. Diese Verzahnung führt zu einer geringen Risikostreuung. Unsere Experten betrachten daher die Gesamtkonstellation und erarbeiten individuelle Konzepte, die Lebenswerk und Privatvermögen des Unternehmers gleichermaßen absichern.

Die Erfahrungen der Finanz- und Wirtschaftskrise haben auch in der Anlagestrategie der Unternehmen ihre Spuren hinterlassen. Sie verstärken ihre Liquiditätshaltung und legen diese kurzfristig und risikoarm an. Nach wie vor vermeiden sie strukturierte bzw. risikobehaftete Produkte. Die Nachfrage nach unseren Konten-Produkten ist entsprechend hoch. Die dort angelegten Gelder sind täglich risikolos verfügbar. Dadurch gelang es uns, das Passivvolumen um 7,5% auszubauen.

Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement zur professionellen Risikosteuerung.

Ein wesentlicher Treiber des Wirtschaftsaufschwungs ist das Exportgeschäft. Entsprechend verzeichneten wir eine starke Nachfrage nach Währungsabsicherungen. Das Devisengeschäft legte gegenüber dem Vorjahr um 42,9% zu. Gleichzeitig verlangen volatile Rohstoffmärkte entsprechende Lösungen. Im Rahmen unseres umfassenden Risikomanagements betrachten wir deshalb auch die Risiken, die aus der Preisentwicklung von Rohstoffen entstehen.

Aufgrund der attraktiven und stark nachgefragten Förderdarlehen entwickelten sich auch Annuitäten-Swaps sehr erfreulich. Sie ermöglichen es, die Zahlungen der häufig mit einer unflexiblen Tilgungsstruktur verbundenen Fördermittel an den Cashflow des Unternehmens anzupassen.

Liquiditätsmanagement mit neuem Stellenwert.

Viele Unternehmer agieren seit der Wirtschaftskrise zurückhaltender. Sie haben ihre Prozesse analysiert, ihr Working Capital optimiert und schonen ihre Liquidität in einem bislang nicht gekannten Ausmaß. Das Liquiditätsmanagement hat bei diesen Unternehmen einen neuen Stellenwert erlangt.

Die BW-Bank bietet zu dieser Strategie die passenden Lösungen. Wir wickeln den Zahlungsverkehr über eigene Systeme ab. Damit ist sichergestellt, dass die Zahlungsverkehrsdaten unserer Kunden bei uns im Haus bleiben – auch unsere Kundenhotline ist in Stuttgart beheimatet – und sie somit unabhängig von Großrechenzentren sind. Dadurch gewährleisten wir eine sehr hohe Erreichbarkeit bei sehr geringen Ausfällen. Ein überdurchschnittlich hohes Bereitstellungsintervall für Kontoinformationen alle 30 Minuten stellt sicher, dass die Unternehmen zeitnah agieren können. Mit diesem Angebot haben wir unsere Unternehmenskunden im Berichtsjahr überzeugt: Die Zahl der Kunden, die den Zahlungsverkehr nutzen, wurde um 13,2% gesteigert. Die Zahl der Konten stieg sogar um 16,8%. Zu diesem Erfolg trug auch das Business-Portal bei. Hier verzeichneten wir 2010 einen Anstieg der Zahlungsverkehrstransaktionen um 16%.

Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten.

Eine gelungene Übergabe familiengeführter Unternehmen auf die nächste Generation ist sowohl aus betriebswirtschaftlicher als auch aus volkswirtschaftlicher Sicht von großer Bedeutung, sie gehört aber zu den schwierigsten Entscheidungen eines Unternehmers. Als Bank des Mittelstands liegt es in unserem ureigensten Interesse, dass Unternehmensübergaben erfolgreich abgeschlossen werden. Wir haben daher 2010 beim renommierten Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) eine umfangreiche Studie zum Thema Unternehmensübergabe aus Sicht des Übernehmenden in Auftrag gegeben. Sie wurde von Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Wolfgang Franz begleitet, dem Vorsitzenden des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Eine wesentliche Erkenntnis der Studie war, dass in mittelständischen Unternehmen der Generationenwechsel reibungsloser verläuft als gedacht. Dabei geben beispielsweise 64% der Nachfolger an, dass ihre Hausbank sie bei der Finanzierung von Unternehmensanteilen unterstützt hat. Für uns als Hausbank ergeben sich aus einer Unternehmensübergabe Anknüpfungspunkte für neue Geschäftsmöglichkeiten. Wir werden dieses Geschäftsfeld daher auch 2011 weiter ausbauen.

Der Certified Corporate Consultant (CCC).

Wir verstehen uns als innovativer Finanzpartner der Wirtschaft. Um diese Position weiter auszubauen, müssen unsere Berater ihr Fachwissen erhalten und regelmäßig den Erfordernissen des Marktes anpassen. Dazu bedarf es verbindlicher Wissensstandards. Wir werden dazu gemeinsam mit der ESB Business School Reutlingen »Certified Corporate Consultants (CCC)« ausbilden. Dazu haben wir zusammen mit der ESB ein Programm erarbeitet, das individuell auf unsere Anforderungen und unsere Marktgegebenheiten zugeschnitten ist. Der Pilot startet im Juli 2011. Das Programm ist auf rund 13 Monate angesetzt. Am Ende wird das neu erworbenen Know-how geprüft. Die Teilnehmer erhalten bei erfolgreicher Prüfung das Abschlusszertifikat. Alle drei Jahre findet dann eine erneute Zertifizierung statt. Mit diesem Programm verfügen wir in der Branche über ein Alleinstellungsmerkmal in der Aus- und Fortbildung.

Stärke durch Nähe.

96%*

unserer Kunden sind mit der
Serviceleistung der BW-Bank zufrieden.

*repräsentative Kundenzufriedenheitsanalyse 2010 bei Privatkunden

Für unsere privaten Kunden.

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM.

- Klassisches Wertpapiergeschäft.
- Strukturierte Produkte.
- Vermögensverwaltung.
- Depotmanagement.
- Investmentfonds.
- Financial Planning.
- Geschlossene Beteiligungen.
- Private Equity.
- Finanzierungsgeschäft.
- Immobilienvermittlung.
- Girokontenmodelle.
- Kartengeschäft.
- Spareinlagen.
- Versicherungen und Bausparen.
- Elektronische Vertriebswege.
- Münzen, Edelmetalle, Numismatik.

Mehr Informationen finden Sie unter:

www.bw-bank.de/privatkunden
www.bw-bank.de/privatebanking

Privatkunden und Private Banking.

FÜHREND IM PRIVATE BANKING.

Im Geschäft mit privaten Kunden – Retail und Private Banking – haben wir uns in den vergangenen Jahren als leistungsfähige Regionalbank etabliert. Auf dem Gebiet der Landeshauptstadt Stuttgart nehmen wir zudem die Aufgaben einer Sparkasse wahr. Unser Ziel ist es, die Stellung der Bank als führender Anbieter im gehobenen Privatkundensegment weiter auszubauen. Hier sehen wir in Baden-Württemberg aufgrund seiner gesunden Wirtschaftsstruktur nach wie vor Wachstumspotenzial.

Wir bieten unseren Kunden eine erstklassige Produkt- und Dienstleistungspalette vom Giro- und Kartengeschäft bis zu komplexen Wertpapierlösungen, das den anspruchsvollen Kundenbedürfnissen gerecht wird. Grundlage unserer Geschäftspolitik im Privatkundengeschäft ist eine auf die nachhaltige Kundenbeziehung ausgerichtete, bedarfsorientierte Beratung mit Produkten und Service in bester Qualität. Im Jahr 2010 konnten wir rund 24 500 neue Kunden von diesem Betreuungsansatz überzeugen.

Das vergangene Jahr verlief für das Privatkundengeschäft der BW-Bank auch in der Ergebnisrechnung erfolgreich. Nach schwierigen Jahren verzeichneten wir eine Zunahme der Bruttoerlöse um 4,8 % auf 508 Mio. EUR. Neben dem um 6,8 % höheren Zinsüberschuss, der auf den Margen- und Volumenausbau im Einlagengeschäft zurückzuführen ist, hat auch das Provisionsergebnis (+ 1,3 %) zu der Erlöszunahme beigetragen. Hier kehrten unsere Kunden im Jahresverlauf an die Wertpapiermärkte zurück. Die Umsätze bei Aktien und Investmentfonds liegen deshalb wieder über dem Vorjahr. Auch im Versicherungsgeschäft und bei Beteiligungen erzielten wir zweistellige Zuwachsraten. Die Fortsetzung unseres straffen Kostenmanagements mit effizienteren Abläufen hat die Verwaltungsaufwendungen um 1,8 % reduziert. Trotz einer höheren Risikovorsorge ergibt sich eine Zunahme des Betriebsergebnisses um 39,0 % auf 104 Mio. EUR. Die Eigenkapitalrendite wurde auf 13,1 % gesteigert, die Cost-Income-Ratio verbesserte sich auf 77,2 %.

Privatkunden/Private Banking/Wealth Management.

Mio. EUR	2010	2009
Bruttoerlöse	508	485
Zinsüberschuss	331	310
Provisionsüberschuss	177	175
Verwaltungsaufwand	392	400
Risikovorsorge	12	10
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	104	75
Return on Equity (%)	13,1	9,0
Cost-Income-Ratio (%)	77,2	82,4

Hohe Beratungsqualität durch TÜV SÜD.

Im vergangenen Jahr haben wir entlang der gesamten internen Leistungs- und Beratungsprozesse intensiv an der weiteren Verbesserung unserer Service- und Beratungsqualität gearbeitet. Bereits 2008 haben wir als erste Bank in Deutschland unsere Beratungsqualität freiwillig durch den TÜV SÜD als unabhängiges Prüfinstitut testen lassen und erhielten das Zertifikat »TÜV SÜD geprüfte Beratungsqualität«. Dieses Qualitätssiegel wurde in den nachfolgenden jährlichen Überprüfungen jeweils bestätigt. Damit ist gewährleistet, dass die Beratungsstandards auch künftig unseren hohen Anforderungen genügen.

Das Testverfahren des TÜV SÜD besteht aus einer umfangreichen Prüfung, bei der die ganzheitliche, kundenorientierte Beratung im Vordergrund steht. Kern ist eine vierteilige, wissenschaftlich anerkannte Prüfmethode-Kombination (unter anderem über 200 Testberatungen). Ein ausgefeilter Kriterienkatalog stellt sicher, dass die Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt stehen und eine qualitativ hochwertige, neutrale Beratung stattfindet. Dabei werden beispielsweise die Verständlichkeit der Beratung, das Einfühlungsvermögen, die fachliche Qualifikation und die Weiterbildung der Berater überprüft.

Darüber hinaus hat die überwiegende Mehrheit der VermögensManager der BW-Bank die Fortbildung zum Financial Consultant oder Financial Planner an der renommierten Frankfurt School of Finance & Management erfolgreich absolviert.

Focus Money: Beste Bank in Stuttgart.

Mitte 2010 testeten Experten des Beratungsunternehmens Nielsen + Partner im Auftrag von Focus Money Kreditinstitute in über 200 deutschen Städten. Dabei wurden Erst- und Folgekontakt, Kundenpflege, Gesprächsatmosphäre, Produktangebot und Konditionen untersucht. Der umfangreiche Fragenkatalog bestand aus mehr als 100 Fragen. Auch hier lag der Schwerpunkt auf der Qualität der Beratung. Das Bewertungssystem orientiert sich an den Schulnoten von 1 bis 6. Die jeweils beste Regionalbank erhielt das Focus Money Siegel. In Stuttgart war dies die BW-Bank. Mit der Note 1,8 rangiert sie mit deutlichem Abstand vor dem Zweitplatzierten (Note 3,0). Auch in Göppingen belegten wir mit der Note 1,9 den ersten Platz.

Spürbar höhere Kundenzufriedenheit.

Kundenbefragungen sind ein weiteres wichtiges Instrument unseres Beratungsansatzes. Durch sie oder über andere Kundenrückmeldungen wie Meinungskarten etc. erfahren wir, wie der Kunde seinen Berater, den Service seiner Filiale oder die Außendarstellung seiner Bank wahrnimmt. Hier zeigt sich, dass wir insgesamt auf einem guten Weg sind, die Auswirkungen der Finanzkrise, die in der Kunde-Bank-Beziehung auch eine Vertrauenskrise war, zu meistern.

Während die BW-Bank allgemein von 81 % der Kunden mit gut oder sehr gut bewertet wird, erreichen bei den filialbezogenen Fragen die Zufriedenheitswerte 96 % (Schnelligkeit), 97 % (fachliche Kompetenz) oder sogar 98 % (Freundlichkeit).

10 Jahre BW extend – das attraktive Girokonto der BW-Bank.

Das Girokonto ist nach wie vor Dreh- und Angelpunkt der Geschäftsbeziehung zwischen Kunden und Bank. Hier bieten wir seit 10 Jahren unseren Kunden mit BW extend ein Konto zum Pauschalpreis, dessen Inklusivleistungen weit über das hinausgehen, was bei einem Girokonto üblich ist. Neben banktypischen Zusatzleistungen wie kostenlosen Kreditkarten oder einem umfangreichen Versicherungspaket bietet BW extend zahlreiche Vergünstigungen bei Freizeit- und Konzerttickets, rabattierte extend-VVS-Jahrestickets, Taxigutscheine, Ersparnisse bis zu 6 % bei der Buchung einer Reise und vieles mehr. Rund 230 000 Kunden unseres Hauses hat dieses Angebot bereits überzeugt.

Pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum wurde BW extend im März 2010 in einem Vergleichstest des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) als »Süddeutschlands bestes Mehrwert-Konto« ausgezeichnet. Es wurden Mehrwert-Kontenmodelle von acht Banken getestet. Dabei erreichte BW extendgold (Pauschalpreis 10 EUR/Monat) den zweiten Platz in der Gesamtwertung. In der Rubrik »Konditionen & Filialservices« konnte unser Kontenmodell sogar den ersten Platz erringen.

Seit Dezember 2010 gibt die BW-Bank die BW-BankCard plus nicht mehr mit dem Zahlssystem maestro, sondern mit VPay heraus. Zum Jahresende hat der Kartenbestand an VPay-Karten (ca. 320 000) den Bestand an maestro-Karten bereits überschritten (210 000). Hintergrund für den Wechsel waren Sicherheitsaspekte: Während maestro-Karten im Ausland teilweise nach wie vor über den Magnetstreifen autorisiert werden, geschieht dies bei VPay-Karten ausschließlich per sicherem EMV-Chip. Der Erfolg gibt uns recht: Es kam seither bei keiner VPay-Karte zu einem Schadensfall durch gefälschte Karten.

Im Jahr 2010 hat die Anzahl der ausgegebenen Kreditkarten der BW-Bank erstmals die Anzahl der ausgegebenen Debitkarten erreicht. Damit hat die BW-Bank rund 1,2 Millionen Zahlkarten im Portfolio. Neben zahlreichen eigenen Kreditkartenprogrammen mit attraktiven Mehrwert-Kooperationen betreibt die BW-Bank eine Vielzahl an Co-Brandings, so z. B. die Payback-Visa-Karte.

Im Berichtsjahr haben wir für alle Kartenprogramme das 3-D-Secure-System installiert, mit dem sichere Kreditkartenzahlungen im Internet möglich sind.

Dynamisches Baufinanzierungsgeschäft.

Im Immobiliengeschäft war das Thema energetische Sanierung und Modernisierungen ein Schwerpunkt. Als Pilotprojekt boten wir unseren Kunden Gebäudethermografien zum vergünstigten Preis an. Damit lässt sich zwar nur ein Teilaspekt der Energieeffizienz eines Gebäudes darstellen, durch ein Wärmebild kann jedoch bestehender Handlungsbedarf eindrucksvoll dargestellt werden. Ergänzt wird dieses Angebot durch die bereits seit mehreren Jahren angebotene Energieberatung durch unseren Kooperationspartner DEN – Deutsches Energieberater-Netzwerk e.V.

Ebenfalls überaus erfreulich mit einem Wachstum von 27,8% hat sich das Bauspargeschäft entwickelt. Hier war das beherrschende Thema die staatliche Förderung der Altersvorsorge in Form von Wohneigentum durch die Riester-Förderung. Die BW-Bank hat dazu gemeinsam mit der LBS Württemberg das Produkt BW WohnRiester angeboten. Dieser gemeinschaftliche Beratungsansatz war erfolgreich, das Produkt wurde sehr gut angenommen.

Sehr positiv verlief auch die Vermittlung von wohnwirtschaftlichen Förderdarlehen: Noch nie zuvor wurden so viele Darlehen der L-Bank und der KfW vermittelt wie 2010.

Mehr Komfort im Onlinebanking.

Die BW-Bank hat auch im Jahr 2010 die Direktzugangswege für ihre Kunden optimiert und ausgebaut. Alle Onlinebanking-Kunden nutzen mittlerweile den elektronischen TAN-Generator, der gegen alle bekannten Angriffe auf das Onlinebanking schützt. Bereits im Januar 2010 haben wir für diese Kunden die Möglichkeit geschaffen, ihre Kontoauszüge in elektronischer Form am heimischen PC abzuholen und als PDF-Datei zu archivieren.

Kunden mit einem Smartphone von Apple stehen darüber hinaus seit Frühjahr 2010 kostenlose »Apps« zur Verfügung. So finden diese Kunden mit dem BW-Bank Filialfinder bequem den Weg zur BW-Bank Filiale und zum nächsten Geldautomaten oder können mit dem BW Mobilbanking unterwegs Kontostände abrufen oder Überweisungen ausführen. Unser Onlinebanking-Angebot wird um eine Sicherheitshotline ergänzt, die bei allen Fragen zum Internet weiterhilft.

Baden-Württembergische Equity GmbH, Sachwerte bringen Sicherheit.

Im Jahr 2010 mussten die Sachwertanlagen in Form geschlossener Fonds beweisen, ob ihre Entwicklung tatsächlich weitgehend unabhängig von den Finanzmärkten verlief. Das Ergebnis vorweg: Die geringe Abhängigkeit der Sachwerte zu den Finanzmärkten konnte unter Beweis gestellt werden.

Mit einem gewissen Zeitverzug stellten sich jedoch die gesamtwirtschaftlichen Einbrüche des Jahres 2009 auch bei einigen Beteiligungen im Jahr 2010 ein. Insbesondere die Schiffsbeteiligungen waren hiervon betroffen. Ging man noch zu Beginn des Jahres 2010 davon aus, dass bei einigen Schiffsfonds nicht nur Auszahlungen in 2010 (für das Jahr 2009) ausbleiben, sondern zusätzliche freiwillige Kapitaleinzahlungen der Gesellschafter erbracht werden müssten, entspannte sich die Situation im Jahresverlauf deutlich. Die Mehrheit der Schiffe war wieder auskömmlich beschäftigt. Erste Auszahlungen für das Jahr 2011 in 2012 können bereits prognostiziert werden.

Betrachtet man alle platzierten Beteiligungen der BWEquity seit 2005 bis 2010, so entwickelten sich 79% - gemessen an den Auszahlungen - wie prognostiziert oder besser. Dieser Wert hat sich zwar im Vorjahresvergleich reduziert (88%), der Rückgang ist jedoch darauf zurückzuführen, dass zulasten von Auszahlungen entweder die Sicherheitsrücklagen erhöht oder Sondertilgungen in den jeweiligen Fondsbeteiligungen geleistet wurden.

Bemerkenswert war im vergangenen Jahr der überdurchschnittlich hohe Anteil an Immobilienfonds und Solarfonds im Verhältnis zu allen platzierten Fonds des Jahres. Beispielsweise wurden 52 % des gezeichneten Kapitals von BW-Bank-Anlegern in Immobilien im In- und Ausland investiert. Auch Solarfonds erfreuten sich (17 % aller platzierten Fonds) einer großen Beliebtheit.

Die konsequente Umsetzung der Portfoliodiversifikation im Beteiligungsbereich wurde mit der 2. Generation des Dachfonds Concentio fortgeführt. Die wachsende Überzeugung der Anleger, dass ein solide gestreutes Sachwertportfolio die Sicherheit und die Rentabilität eines Gesamtvermögens erhöht, zeigt sich in den stärker gewordenen Platzierungszahlen.

In laufenden Jahr werden wir den Fokus der auszuwählenden Beteiligungen auf die Bereiche Immobilien im In- und Ausland sowie auf Schiffs-, Flugzeug- und Solarfonds legen.

Stärke durch Nähe.

600

Stiftungen sehen das
Wealth Management der BW-Bank
als strategischen Partner.

Wealth Management.

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM.

- Wertpapiermanagement.
- Liquiditätsmanagement.
- Immobilienmanagement.
- Beteiligungsmanagement.
- Finanzierungen.
- Financial Planning.
- Erbfolge- und Stiftungsmanagement.
- Numismatik.
- Kunstberatung.

Mehr Informationen finden Sie unter:

www.bw-bank-wealth.de

Wealth Management.

EINZIGARTIGES BETREUUNGSKONZEPT.

Die BW-Bank gehört zu den führenden Anbietern im Geschäftsfeld Wealth Management in Baden-Württemberg. Sie ist in der Region verwurzelt und kennt ihre bundesweit beheimateten Kunden: erfolgreiche Unternehmer, Visionäre, Macher. Wir verstehen ihre Überzeugungen, ihre Mentalität. Ob als Privatperson oder in Verbindung mit unternehmerischer Tätigkeit: Der strategische Beratungsansatz des Wealth Managements der BW-Bank ist auf deren komplexen Bedürfnisse abgestimmt. Wir bieten diesen Kunden ein umfassendes Leistungsangebot mit einem einzigartigen Betreuungskonzept. Wir analysieren die finanzielle Situation und entwickeln Anlagestrategien basierend auf dem individuellen Risikoprofil, das sowohl den liquiden als auch den nicht liquiden Vermögenswerten wie den aktuellen und künftigen Verbindlichkeiten unserer Kunden Rechnung trägt.

Wir verstehen uns als partnerschaftlichen Berater unserer Kunden und legen bei unserer Arbeit größten Wert auf Transparenz und Qualität. Basis unseres Beratungsansatzes ist das persönliche Gespräch. Auf dieser Grundlage analysieren wir die Vermögensstruktur der Kunden, identifizieren relevante Themen, priorisieren sie und geben Empfehlungen. Im Mittelpunkt unseres Beratungsansatzes steht immer der Dialog mit unseren Kunden, bei Bedarf ziehen wir Spezialisten hinzu. Die laufenden Entscheidungen unterstützen wir durch ein aussagekräftiges Reporting. Unsere strategische Beratung beinhaltet alle für eine komplexe Vermögensstruktur relevanten Themenfelder wie Wertpapier-, Liquiditäts-, Immobilien- und Beteiligungsmanagement, Finanzierungen, Risikoabsicherung, Financial Planning, Erbfolge- sowie Stiftungsmanagement. Mit eigener, aber auch externer Expertise decken wir darüber hinaus die Bereiche Numismatik oder die Kunstberatung ab.

Unser Dienstleistungsangebot haben wir im vergangenen Jahr nochmals erweitert. Seit dem 2. Quartal 2010 ist unser Team »Family Office Management« operativ tätig. Ziel des Family Office Managements ist, den Family Offices von hoch vermögenden Personen im deutschsprachigen Raum die Dienstleistungen aus dem Wealth Management und darüber hinaus die institutionellen Dienstleistungen der LBBW gezielt anzubieten. Die Beteiligungs- und Anlagemöglichkeiten wurden unter anderem um Mezzaninekapital und Private Placements in unterschiedlichen Anlageformen ausgebaut. Darüber hinaus ermöglichen neue Controllingmodule ein Gesamtvermögenscontrolling zur analytischen Betrachtung des Gesamtvermögens unserer Kunden.

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Unternehmenskundenbereich können wir maßgeschneiderte Angebote anbieten, die gleichermaßen private wie unternehmerische Vermögensfragen der Unternehmer berücksichtigen. Unser Tandemmodell verknüpft die breite Kundenkenntnis des Unternehmenskundenberaters mit der vertieften Fachkenntnis von Wealth-Management-Spezialisten. Dieser gemeinsame Betreuungsansatz von Unternehmenskundenberater und Wealth Management wird von unseren Kunden positiv aufgenommen und ist ein wichtiger Baustein unseres ganzheitlichen Betreuungsansatzes.

Der Bereich Wealth Management wurde 2010 planmäßig ausgebaut. Wir verzeichneten im vergangenen Jahr einen Neugeldzufluss von über 500 Mio. EUR. Seit dem Start des Geschäftsfelds Ende 2008 haben wir über eine Milliarde EUR an neuen Einlagen angeworben. Zum Jahresende 2010 wurden mehr als 2 800 Kundenverbindungen – das bedeutet einen Zuwachs von 42 % – mit einem Anlagevolumen von 4,2 Mrd. EUR (+ 28 % gegenüber 2009) betreut. Auch bei Finanzierungen ergab sich ein dynamisches Wachstum. Das Volumen stieg um 24 % auf nahezu 500 Mio. EUR. Die Bruttoerlöse des Segments Wealth Management wuchsen 2010 um 48,5 % auf 25 Mio. EUR. Gleichzeitig ist es uns gelungen, die Kosten um 5 % unter der Budgetvorgabe zu halten. Folglich konnte die Cost-Income-Ratio auf 53,5 % verbessert werden.

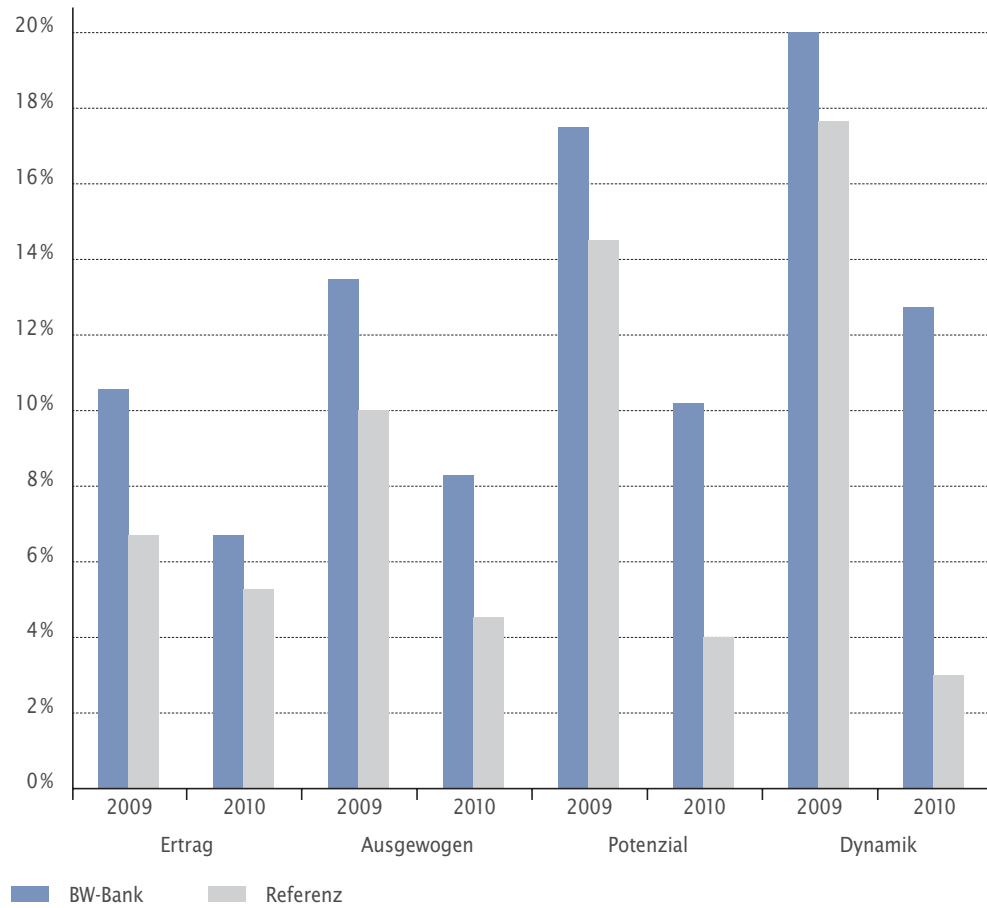
Die Vermögensverwaltung der Bank hat im Jahresverlauf weiter an Volumen zugelegt. Hier haben wir 2010 unsere Angebotspalette um innovative Portfoliomodelle (Modell Arche, Modell Wertsicherung) erweitert. Unverändert hält sie nach Analysen von firstfive – dem unabhängigen internationalen Controlling- und Rankinginstitut – ihre hervorragende Position bei der Performance-Leistung: Im September 2010 erreichte die BW-Bank in der Zweijahresbetrachtung der Performance in der Risikoklasse »konservativ« Platz 1. Ebenfalls an erster Stelle rangiert die BW-Bank in einer Analyse vom Oktober 2010 in der Risikoklasse »dynamisch« auf Sicht von 12 Monaten. Im Fuchsbrieft-Report 2010 »Vermögensmanagement« wurde das Wealth Management der BW-Bank zudem als »Bester Vermögensstrategie Deutschlands« ausgezeichnet.

Wegen der hohen Wertschätzung, die der professionell aufgestellte Bereich Stiftungsmanagement erfährt, haben wir einen Stiftungsdesk zur systematischen Akquisition und Betreuung von Stiftungen im Kernmarkt Baden-Württemberg und Deutschland installiert. Mit unserem Stiftungsmanagement begleiteten wir im Berichtsjahr 14 Neugründungen von Stiftungen, das entspricht einem Anteil von 11 % in Baden-Württemberg. Auf eine sehr gute Resonanz stieß unsere Teilnahme am Deutschen Stiftungstag in Frankfurt am Main. Im Fuchsbriefe-Report 2010 »Stiftungsmanagement« erlangte unsere Stiftungsberatung das Prädikat »Top-Anbieter«.

In Zusammenarbeit mit der Robert Bosch Stiftung, der Bürgerstiftung Stuttgart, dem Initiativkreis Stuttgarter Stiftungen, der Baden-Württemberg Stiftung sowie dem Bundesverband Deutscher Stiftungen bereiten wir bereits mit Hochdruck den Deutschen Stiftungstag 2011 in Stuttgart vor.

Der Bereich Wealth Management gehört auch künftig zu den attraktivsten Geschäftsfeldern in der Finanzdienstleistungsbranche. Dies zieht immer mehr Anbieter von Wealth-Management-Dienstleistungen an und erhöht den Wettbewerbsdruck. Mit weiteren Investitionen wollen wir unser Beratungs- und Betreuungskonzept in diesem Geschäftsbereich daher planmäßig ausbauen und unsere Marktposition in den kommenden Jahren nochmals stärken.

Performance der Vermögensverwaltung.



Max. Aktienanteil der Modellstrategie

Ertrag	30 %
Ausgewogen	50 %
Potenzial	70 %
Dynamik	100 %

Aufsichtsrat.

Ordentliche Mitglieder.

Vorsitzender.

WILLI STÄCHELE MdL
Finanzminister des Landes Baden-Württemberg,
Stuttgart

1. stellvertretender Vorsitzender.

PETER SCHNEIDER MdL
Präsident des Sparkassenverbands
Baden-Württemberg, Stuttgart

2. stellvertretender Vorsitzender.

DR. WOLFGANG SCHUSTER
Oberbürgermeister der
Landeshauptstadt Stuttgart

DIPL.-OEC. MUHTEREM ARAS MdL
Stadträtin, Vorsitzende der Fraktion Bündnis 90/
DIE GRÜNEN im Gemeinderat
der Landeshauptstadt Stuttgart

DR. ROSWITHA BLIND
Stadträtin, Vorsitzende der SPD-Fraktion im
Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart
(seit 08. 11. 2010)

PROFESSOR E. H. KLAUS FISCHER
Senator E. h. mult., Inhaber und Vorsitzender
der Geschäftsführung der Unternehmensgruppe
fischer, fischer holding GmbH & Co. KG,
Waldachtal

DR. JUR. RAINER HAAS M.A.
Senator h. c., Landrat des Landkreises
Ludwigsburg, Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Kreissparkasse Ludwigsburg

ALBERT HÄBERLE
Sparkassendirektor, Vorsitzender des
Vorstands der Kreissparkasse Waiblingen
(seit 24. 02. 2011)

TOBIAS HAGENMEYER
Präsident der GETRAG Corporate Group,
Untergruppenbach

Stellvertretende Mitglieder.

DR. GISELA MEISTER-SCHEUFELN
Ministerialdirektorin im Finanzministerium von
Baden-Württemberg, Stuttgart

HERMANN LUPPOLD
Bürgermeister a. D.,
Balingen

WERNER WÖLFLE MdL
Stadtrat, Vorsitzender der Fraktion Bündnis 90/
DIE GRÜNEN im Gemeinderat
der Landeshauptstadt Stuttgart
(seit 08. 11. 2010)

DR. MICHAEL KIENZLE
Stadtrat, Mitglied der Fraktion Bündnis 90/
DIE GRÜNEN im Gemeinderat der Landes-
hauptstadt Stuttgart
(seit 08. 11. 2010)

DIPL.-ING. (FH) MANFRED KANZLEITER
Stadtrat, Mitglied der SPD-Fraktion im
Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart
(seit 08. 11. 2010)

CARL-FRITZ BARDUSCH
Geschäftsführer der Bardusch GmbH & Co. KG,
Ettlingen

MARTIN ALBERS
Oberbürgermeister der Stadt Waldshut-Tiengen,
Vorsitzender des Verwaltungsrats der Sparkasse
Hochrhein

KURT WIDMAIER
Landrat des Landkreises Ravensburg,
Vorsitzender des Verwaltungsrats der
Kreissparkasse Ravensburg
(seit 24. 02. 2011)

PROFESSOR DR. FRANZ J. LUZIUS
Neuhofen

ALEXANDER KOTZ

Stadtrat, Vorsitzender der CDU-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart (seit 10. 12. 2010)

DR. HERBERT MÜLLER

Sparkassendirektor, Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Pforzheim Calw

RENATE PILZ

Geschäftsführende Gesellschafterin der Pilz GmbH & Co., Ostfildern (seit 12. 07. 2010)

MINISTER HELMUT RAU MdL

Staatsministerium Baden-Württemberg, Stuttgart

CLAUS SCHMIEDEL MdL

Vorsitzender der SPD-Fraktion im Landtag von Baden-Württemberg, Stuttgart (seit 20. 09. 2010)

IRIS RIPSAM

Stadträtin, Stellv. Vorsitzende der CDU-Fraktion im Gemeinderat der Landeshauptstadt Stuttgart

HEINZ PUMPMEIER

Sparkassendirektor, Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Ravensburg

DR. ULRICH BROCKER

Leinfelden-Echterdingen

MICHAEL KLEINER

Ministerialdirigent im Staatsministerium von Baden-Württemberg, Stuttgart

REINHOLD GALL MdL

Mitglied der SPD-Fraktion im Landtag von Baden-Württemberg, Stuttgart (seit 20. 09. 2010)

Vorstand.

Vorsitzender.

JOACHIM E. SCHIELKE

Stellvertretender Vorsitzender.

MICHAEL HORN

Mitglieder.

CLAUDIA DIEM

DR. PETER M. HAID

JÜRGEN HALLER

Beirat.

PROFESSOR DR. ULRICH ABSHAGEN
Alleingesellschafter der Heidelberg Innovation
Fonds Management GmbH, Heidelberg

WILLEM G. VAN AGTMAEL
Honorarkonsul des Königreichs der Niederlande,
Geschäftsführender Gesellschafter der
E. Breuninger GmbH & Co., Stuttgart

THOMAS ARTMANN
Karlsruhe

ROBERT AULBACH
Geschäftsführender Gesellschafter der
Miltenberger Otto Aulbach GmbH, Miltenberg

HELMUT AURENZ
Honorarkonsul von Estland, Senator h. c.,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Helmut Aurenz GmbH & Co. KG, Ludwigsburg

ROBERT BAUSCH
Mittelbiberach

ALBERT BERNER
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Berner Gruppe, Künzelsau

DR. CHRISTOF BOSCH
Königsdorf

PEER-MICHAEL DICK
Rechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer SÜDWEST-
METALL Verband der Metall- und Elektroindustrie
Baden-Württemberg e. V., Stuttgart

DIPL.-KFM. WOLF-GERD DIEFFENBACHER
Geschäftsführender Gesellschafter der
Dieffenbacher GmbH + Co. KG, Eppingen

RALF DIETER
Vorsitzender des Vorstands der Dürr AG,
Bietigheim-Bissingen

PROFESSOR DR. H. C. VIKTOR DULGER
Honorargeneralkonsul von Malta, Senator E. h.,
Vorsitzender des Aufsichtsrats der ProMinent
Unternehmensgruppe, Heidelberg

PROFESSOR E. H. KLAUS FISCHER
Senator E. h. mult, Inhaber und Vorsitzender
der Geschäftsführung der Unternehmens-
gruppe fischer, fischer holding GmbH & Co. KG,
Waldachtal

**PROFESSOR DR. DR. H. C. MULT.
WOLFGANG FRANZ**
Präsident des Zentrums für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim

DR. WOLFRAM FREUDENBERG
Vorsitzender des Gesellschafterausschusses
der Freudenberg & Co. KG, Weinheim

DIPL.-KFM. KLAUS FURLER
Geschäftsführender Gesellschafter der
Koehler Holding GmbH & Co. KG, Oberkirch

DIPL.-KFM. HORST H. GEIDEL
Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart

DR. JOCHEN GUTBROD
(ausgeschieden zum 30.06.2010)
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Verwaltung AHG-Beteiligungs- und
Handelsgesellschaft mbH, Hamburg

DR. JÜRGEN GUTBROD
Geschäftsführender Gesellschafter der
W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

HANS-GEORG HÄRTER
Vorsitzender des Vorstands der
ZF Friedrichshafen AG, Friedrichshafen

DR. JOHANNES HAUPT
Vorsitzender der Geschäftsführung/CEO der
E.G.O. Elektro-Gerätebau GmbH, Oberderdingen

DIPL.-ING. BERNDT HELLER
Senator E. h., Vorsitzender des Aufsichtsrats
Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen

DIPL.-KFM. ROLF HERMLE
Nürtingen

DR. MANFRED HIRSCHVOGEL

(verstorben am 03. 07. 2010)
Geschäftsführender Gesellschafter der
Hirschvogel Holding GmbH, Denklingen

DR.-ING. RAINER HOFMEISTER

Geschäftsführender Gesellschafter der
HGI Gewerbeimmobilien GmbH & Co. KG
und industrie automation GmbH & Co. KG,
Heidelberg

**S. D. KRAFT ERBPRINZ ZU HOHENLOHE-
OEHRINGEN**

Fürst zu Hohenlohe-Oehringen'sche Verwaltung,
Öhringen

**S. H. KARL FRIEDRICH
FÜRST VON HOHENZOLLERN LIC. RER. POL.**

Unternehmensgruppe Fürst von Hohenzollern,
Sigmaringen

HARTMUT JENNER

Vorsitzender der Geschäftsführung der
Alfred Kärcher GmbH & Co. KG
Reinigungssysteme, Winnenden

PROFESSOR DR.-ING. HEINZ K. JUNKER

Vorsitzender der Geschäftsführung der
MAHLE GmbH, Stuttgart

DIPL.-KFM. DIRK KALIEBE

Mitglied des Vorstands der Heidelberger
Druckmaschinen AG, Heidelberg

JOACHIM KALTMAIER

Mitglied der Konzernführung der Würth-Gruppe,
Künzelsau

DR. RER. POL. ERWIN KERN

Vorsitzender des Vorstands der Kies und
Beton AG Baden-Baden, Iffezheim

DR. HANS-EBERHARD KOCH

Geschäftsführer der Witzenmann GmbH,
Pforzheim

ANDREAS KOHM

Gesellschafter der Versandhaus Klingel
K-Mail-Order GmbH & Co. KG, Pforzheim

THOMAS KÖLBL

Mitglied des Vorstands der Südzucker AG
Mannheim/Ochsenfurt, Mannheim

DIPL.-VOLKSWIRT STEFAN KÖLBL

(eingetreten zum 01. 01. 2011)
Vorsitzender der Vorstände DEKRA e. V./
DEKRA SE, Stuttgart

DR.-ING. DIETER KRESS

Geschäftsführender Gesellschafter der MAPAL
Präzisionswerkzeuge Dr. Kress KG, Aalen

HARALD KROENER

Vorsitzender des Vorstands der
Wieland-Werke AG, Ulm

ANDREAS LAPP

Honorarkonsul von Indien, Vorsitzender des
Vorstands der Lapp Holding AG, Stuttgart

DR. PHIL. NICOLA LEIBINGER-KAMMÜLLER

Vorsitzende der Geschäftsführung,
Geschäftsführende Gesellschafterin der
TRUMPF GmbH + Co. KG, Ditzingen

DR. HUBERT LIENHARD

Vorsitzender der Geschäftsführung der
Voith GmbH, Heidenheim

DIETER MAIER

Stuttgart

DR. VOLKMAR MAIR

Vorsitzender des Beirats der MAIRDUMONT
GmbH & Co. KG, Ostfildern

DR. HARALD MARQUARDT

Geschäftsführer der Marquardt GmbH,
Rietheim-Weilheim

DR. HERBERT MÜLLER

Honorarkonsul von Finnland, Vorsitzender
der Geschäftsführung der Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart

DR. MICHAEL MÜNZING

Geschäftsführender Gesellschafter der
Münzing Chemie GmbH, Heilbronn

KLAUS MUTSCHLER
Zürich

GEORG NOLTE
Gesellschafter der Nolte-Gruppe, Germersheim

DR. JOACHIM OTT
Vorsitzender der Geschäftsführung der
Bilfinger Berger Facility Services GmbH,
Neu-Isenburg

DR. WOLFGANG PALM
Geschäftsführender Gesellschafter der
Papierfabrik Palm GmbH & Co. KG, Aalen

DIPL.-KFM. MARTIN PETERS
Geschäftsführender Gesellschafter der
Unternehmensgruppe Eberspächer, Esslingen

DR. RICHARD REBMANN
Geschäftsführer der Südwestdeutschen Medien
Holding GmbH, Stuttgart

DIPL.-KFM. PETRA REUM-MÜHLING
(ausgeschieden zum 13. 09. 2010)
Geschäftsführende Gesellschafterin der
REUM GmbH & Co. Betriebs KG, Hardheim

DIPL.-BETRIEBSWIRT CLEMENS ROSENSTIEL
Geschäftsführer der IMS Gear GmbH,
Donaueschingen

DR. THOMAS SCHÄUBLE
Alleinvorstand der Badischen Staatsbrauerei
Rothaus AG, Grafenhausen-Rothaus

GERHARD SCHICK
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bechtle AG,
Gaildorf

PROFESSOR H. C. DIPL.-ING. KARL SCHLECHT
Senator h. c., Vorsitzender der
Karl Schlecht Familienstiftung, Aichtal

DIPL.-KFM. EDUARD SCHLEICHER
Persönlich haftender Gesellschafter der
SCHWENK Zement KG, Ulm

DR. H. C. KLAUS SCHMIDT
(ausgeschieden zum 31. 12. 2010)
Stuttgart

DIPL.-KFM. EKKEHARD SCHNEIDER
Sprecher des Vorstands der Südwestdeutschen
Salzwerke AG, Heilbronn

DIPL.-BETRIEBSWIRT MARTIN SCHOMAKER
Vorsitzender des Vorstands der
R. Stahl Aktiengesellschaft, Waldenburg

DR. ROBERT SCHULER-VOITH
Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Schuler AG, Göppingen

GERHARD SCHÜRMAN
Direktor der Walter Frey Holding AG, Zürich

DIETER SCHWARZ
Generalbevollmächtigter der Unternehmens-
gruppe Schwarz, Neckarsulm

DR. ALEXANDER SELENT
Stv. Vorsitzender des Vorstands der
FUCHS PETROLUB AG, Mannheim

DR.-ING. HANS-JOCHEM STEIM
Vorsitzender des Verwaltungsrats der
Hugo Kern und Liebers GmbH & Co., Schramberg

DIPL.-ING. HANS PETER STIHL
Honorargeneralkonsul von Singapur,
Persönlich haftender Gesellschafter
der STIHL Holding AG & Co. KG, Waiblingen

DR. H. C. MULT. SYBILL STORZ
Geschäftsführerin der
KARL STORZ GmbH & Co. KG, Tuttlingen

DR. H. WERNER UTZ
Vorsitzender des Vorstands der UZIN UTZ AG,
Ulm

UDO J. VETTER
Geschäftsführender Gesellschafter der
UV-Cap GmbH & Co. KG, Ravensburg

HANS-PETER VILLIS
Vorsitzender des Vorstands der EnBW Energie
Baden-Württemberg AG, Karlsruhe

OLIVER VOERSTER
Geschäftsführender Gesellschafter der
Koch, Neff & Volckmar GmbH, Stuttgart

**S. D. JOHANNES FÜRST
ZU WALDBURG-WOLFEGG UND WALDSEE**
Wolfegg

**S. E. ERICH ERBGRAF VON WALDBURG ZU ZEIL
UND TRAUCHBURG**
Leutkirch

DR. ULRICH WALKER
Neuhausen

DIPL.-ING. SIEGFRIED WEISHAUPT
Geschäftsführender Gesellschafter der
Max Weishaupt GmbH, Schwendi

MATTHIAS WISSMANN
Bundesminister a. D., Rechtsanwalt, Präsident
des Verbands der Automobilindustrie e. V.,
Partner der Rechtsanwaltskanzlei Wilmer
Cutler & Pickering Hale and Dorr LLP, Berlin

PETER WITTECZEK
(ausgeschieden zum 31. 12. 2010)
WALTER Aktiengesellschaft, Tübingen

**S. K. H. FRIEDRICH HERZOG
VON WÜRTTEMBERG**
Friedrichshafen

DIPL.-VOLKSWIRT ARTHUR J. ZIMMERMANN
Geschäftsführender Gesellschafter,
Mitglied des Vorstands der
Ernst Klett Aktiengesellschaft, Stuttgart

PROFESSOR DR. DR. H.C. WALTHER ZÜGEL
Vorsitzender des Vorstands der
Landesgirokasse i. R., Stuttgart

MEHR INFORMATIONEN ÜBER DIE BADEN-WÜRTTEMBERGISCHE BANK.

BW | Bank

www.bw-bank.de
kontakt@bw-bank.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
Baden-Württembergische Bank

Kleiner Schlossplatz 11
70173 Stuttgart

www.bw-bank.de
kontakt@bw-bank.de

Konzeption & Realisation:
Baden-Württembergische Bank

Vorstandsfotografie:
Wonge Bergmann, Wolfgang Wilde

PrePress:
types GmbH, Stuttgart

Druck:
W. Kohlhammer Druckerei GmbH + Co. KG,
Stuttgart

ZERTIFIZIERUNGEN

Dieser Geschäfts-
bericht wurde auf
umweltfreundlichem
Papier gedruckt.



Baden-Württembergische Bank
Sitz

Stuttgart

70144 Stuttgart

Kleiner Schlossplatz 11

70173 Stuttgart

Telefon 0711 124-0

Telefax 0711 124-41000

www.bw-bank.de

kontakt@bw-bank.de

Baden-Württembergische Bank. Nah dran.

BW | Bank