

Solide Zahlen – guter Ausblick

BTV veröffentlicht Bilanz zum 31.12.2012

Gute Ergebnisse sind der Garant für die Unabhängigkeit der BTV. Auch 2012 konnte die Bank durch Orientierung am Kundennutzen ihre Marktstellung ausbauen. Das Geschäftsmodell der BTV als Bank der Regionen Westösterreich, Wien, Süddeutschland, Schweiz und Norditalien fruchtet.

Wachstum ist für die BTV kein Selbstzweck. Sondern logische Folge gestiegener Kundenbedürfnisse, wie BTV Vorstandssprecher Peter Gaugg festhält: „Die BTV ist ihren mittelständischen, exportorientierten Firmenkunden in ihre Hauptexportländer Deutschland, Italien und die Schweiz gefolgt. Im Laufe der letzten Jahre haben wir uns so zur BTV VIER LÄNDER BANK entwickelt.“ Eine weitere Expansion kommt für die BTV nicht infrage: „Wir sind von Wien bis Winterthur und von Stuttgart bis Padua präsent – und nicht weiter. Dieses Marktgebiet können wir perfekt überblicken, hier sind wir Zuhause“, bestätigt Gaugg. Ein besserer Nährboden fürs Bankgeschäft sei kaum denkbar, denn „diese Vier-Länder-Region gehört zu den wohlhabendsten Regionen Europas. Hier leben Menschen, die überaus fleißig sind und innovativ denken. Das bringt uns eine immense Dichte an erfolgreichen Unternehmen, insbesondere in der Industrie, im Tourismus, Gewerbe und in der Dienstleistung. Diesen Menschen verdanken wir unseren Wohlstand“, zollt Gaugg den Unternehmern, aber auch Arbeitnehmern höchsten Respekt.

Bodenhaftung als Erfolgsgarant

Als klassische Geschäftsbank profitiert die BTV vom Wohlstand in ihren Märkten. Dank großem Kundenvertrauen und gestiegener Nachfrage nach hochwertigen, verantwortungsbewussten Banklösungen entwickelte sich die BTV 2012 deutlich besser als der Wettbewerb. So erwirtschaftete die Bank einen Jahresüberschuss vor Steuern in Höhe von 67,1 Mio. Euro (+3,7%). Der Jahresüberschuss nach Steuern fiel mit 58,5 Mio. Euro gleich um +9,2% höher aus als im Vorjahreszeitraum, die Bilanzsumme erreichte den historischen Höchststand von 9,5 Mrd. Euro (+3,1%).

Österreichs Banken schnitten hier im Durchschnitt mit –3,2% deutlich schlechter ab (Quelle OeNB, unkonsolidierte Daten). Den Erfolg der BTV führen die Vorstände vor allem auf die Bodenhaftung der Bank und auf die Kompetenz und Dienstleistungsorientierung ihrer Mitarbeiter zurück: „Immer wieder werden wir gefragt, was wir anders machen. Mit Gewissheit können wir dazu nur eines sagen: Wir konzentrieren uns auf die eigenen Stärken. Die BTV setzt alles daran, der beste Finanzpartner für mittelständische, exportorientierte Unternehmen in der Region zu sein. Und wir strengen uns Tag für Tag an, einer der führenden Vermögensverwalter für anspruchsvolle Privatkunden im deutschsprachigen Raum zu bleiben“, erklären Peter Gaugg und Matthias Moncher, BTV Vorstandsmitglied, unisono. Matthias Moncher weiß, dass der gestiegene Kundenzuspruch auch Folge der konservativen Geschäftsphilosophie ist: „Die BTV hält sich strikt an ihren Leitsatz ‚Investieren statt spekulieren‘. Wir pflegen Nahbeziehungen zu unseren Kunden und kennen unsere Märkte ganz genau. Damit können wir rasch fundierte Entscheidungen treffen – unabhängig und eigenständig, ohne politische Machtspiele oder Konzernvorgaben.“

JAHRESÜBERSCHUSS VOR STEUERN 2010–2012



Nr. 1 als Exportbank

Besonders erfreut zeigen sich die Vorstände über das neuerliche Wachstum bei den Krediten: 6,2 Mrd. Euro an Finanzierungen gab die BTV 2012 an mittelständische Betriebe und anspruchsvolle Privatkunden aus – ein Plus von +2,7 %. Indes gab es bei den österreichischen Banken laut OeNB bei der Vergabe von Firmenkrediten nur eine Seitwärtsbewegung. Die BTV stellte im Firmenkundengeschäft 222 Mio. Euro mehr an Krediten als 2011 zur Verfügung – ein Wachstum in Höhe von +5 %, das deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt.

„Damit konnte die BTV ihre Marktführerschaft bei Exportfonds-Finanzierungen an Tiroler und Vorarlberger Betriebe weiter ausbauen“, freut sich Gaugg. Auch die Kompetenz der Bank bei Investitionsförderungen nahmen die Firmenkunden verstärkt in Anspruch. Im Zahlungsverkehr punktete die BTV mit ihrer Vier-Länder-Lösung „BTV Vier-Länder-Cash“: Unternehmerkunden der BTV können damit Transaktionen ihrer Konten in Österreich, Deutschland, Schweiz und – seit 2012 neu – auch in Italien tätigen. Eine Lösung, die nicht nur schneller und effizienter, sondern auch kostengünstiger als jede Teillösung ist. Gleichzeitig gelang der BTV eine Steigerung bei den Firmenkundeneinlagen in Höhe von +15 %, die Gaugg vor allem auf die Veranlagungskompetenz der Bank zurückführt: „Auch unsere Unternehmerkunden wissen, dass wir führend in der Vermögensverwaltung sind.“

+23 % im Vermögensmanagement

Im Privatkundengeschäft freut sich die BTV vor allem über den starken Zulauf im BTV

Vermögensmanagement: Den BTV Vermögensmanagern gelang eine Steigerung des aktiv verwalteten Volumens um +23 % bzw. 129 Mio. Euro. „Unseren Kunden ist bewusst, dass die historisch tiefen Zinsen und die hohe Inflation für einen Einstieg in Aktien und Anleihen sprechen. Und sie wissen, dass es dafür Profis braucht, die klaren Anlageregeln folgen. Durch zahlreiche Auszeichnungen* und attraktive Wertentwicklungen bei einer gleichzeitig konservativen Anlagestrategie hat das BTV Vermögensmanagement weiter an Attraktivität gewonnen“, folgert Moncher. Insgesamt betreute die BTV 2012 Kundengelder in Höhe von 11,4 Mrd. Euro (+3,6 %).

Doch nicht nur bei Veranlagungen, sondern auch bei Wohnbau-Finanzierungen und Versicherungen konnte die BTV entgegen dem Markttrend zulegen.

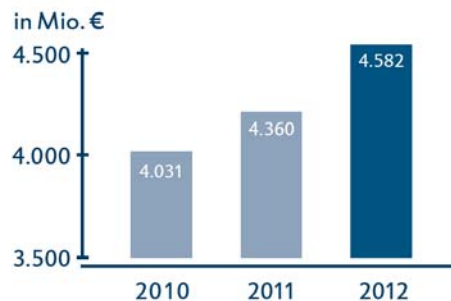
Kerngesund und hochproduktiv

Die positiven Entwicklungen im operativen Geschäft und die hohe Produktivität der BTV Mitarbeiter führten zu einer Steigerung bei den Eigenmitteln, die um +6,5 % auf insgesamt 995 Mio. Euro anstiegen.

Dementsprechend konnte die BTV auch bei der Kernkapitalquote zulegen: Mit 13,17 % (+1,38-Punkte) fällt sie so hoch aus wie noch nie. Damit erfüllt die BTV die künftigen, sich aus Basel III ergebenden

*Mehr Infos zu den Auszeichnungen unter: www.btv.at/auszeichnungen

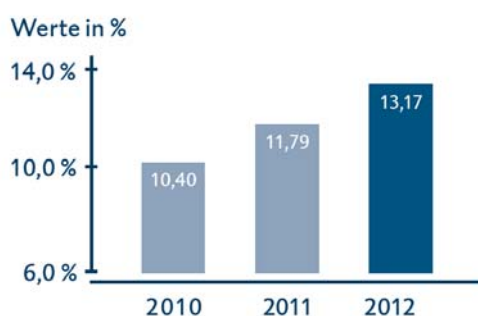
FORDERUNGEN AN FIRMENKUNDEN NACH RISIKO 2010–2012



BETREUTE KUNDENGELDER 2010–2012



KERNKAPITALQUOTE 2010–2012



Erfordernisse schon jetzt deutlich. Dass die BTV zu den produktivsten und effizientesten Banken des Landes zählt, dokumentiert die Cost-Income-Ratio, die mit 45,7 % deutlich unter dem Branchenschnitt liegt. Gemäß OeNB-Daten liegt die durchschnittliche Cost-Income-Ratio unter Österreichs Banken bei 64 %.

Für 2013 bestens gerüstet

Auch 2013 wird die BTV ihrer bewährten Strategie treu bleiben und sich voll am Kundennutzen orientieren, wie Gaugg erklärt: „Mit unserem flexiblen Geschäftsmodell, einer extremen Kundenähe und einem bewussten Verzicht auf Selbstvermarktung sind wir auch in den letzten schwierigen Jahren profitabel gewachsen. Mit einer Kernkapitalquote über 13 % und Eigenmitteln von knapp einer Milliarde Euro sind wir gut aufgestellt für die Anforderungen unserer 7.000 Mittelständler und 110.000 anspruchsvollen Privatkunden.“ Oberstes Ziel der Bank ist und bleibt es, ihren Kunden Lösungen und Kontakte zu bieten, die ihnen helfen, sich weiterzuentwickeln und zu wachsen. „Wir wollen eben mehr sein als eine Bank“, beteuert Gaugg.

KENNZAHLEN BTV 2012

	31.12.2012	31.12.2011	Veränderung
Jahresüberschuss vor Steuern	67,1 Mio. Euro	64,7 Mio. Euro	+3,7 %
Jahresüberschuss nach Steuern	58,5 Mio. Euro	53,5 Mio. Euro	+9,2 %
Bilanzsumme	9,5 Mrd. Euro	9,2 Mrd. Euro	+3,1 %
Finanzierungen an Kunden nach Risiko	6,2 Mrd. Euro	6,0 Mrd. Euro	+2,7 %
Betreute Kundengelder	11,4 Mrd. Euro	11,0 Mrd. Euro	+3,6 %
Eigenmittel	995 Mio. Euro	935 Mio. Euro	+6,5 %
Kernkapitalquote	13,17 %	11,79 %	+1,38 %-Punkte
Cost-Income-Ratio (Aufwand/Ertrag-Koeffizient)	45,7 %	45,6 %	+0,1 %-Punkte

KONTAKT

Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft
Stadtforum 1
6020 Innsbruck
Mag. Barbara Riesner
Marketing und Kommunikation
Tel.: +43/(0)5 05 333-1403
barbara.riesner@btv.at
www.btv.at