

# VERNETZT ZUM WOHLER DER KUNDEN



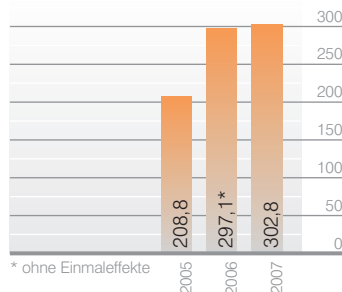
# Die RAIFFEISENLANDESBANK NIEDERÖSTERREICH-WIEN AG

(RLB NÖ-Wien) ist mit ihren Bankbeteiligungen ein wesentlicher Teil des gesamten Raiffeisen-Holding-Konzerns. Ihr Anspruch ist es, die führende Regionalbank in der Centrope-Region zu sein.

Durch ihre Beteiligung an der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (RZB) und Direktbeteiligungen an Banken in Tschechien, Slowakei und Ungarn profitiert die RLB NÖ-Wien von der äußerst erfolgreichen Präsenz der Raiffeisen-Bankengruppe in Mittel- und Osteuropa. Sie ist eine höchst effiziente Regionalbank, die in ihrem Kerngeschäft mit professioneller Beratung und optimalen Bankprodukten in Wien und

Niederösterreich und in der „Centrope-Region“ tätig ist. Mit ihrer 2007 formulierten Vision unterstreicht die RLB NÖ-Wien ihren Anspruch, die führende Regionalbank der Centrope-Region zu sein. Die hohe Qualität der Beratung und die starke genossenschaftliche Identität sind entscheidende Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg.

KONZERN-JAHRESÜBERSCHUSS  
DES RLB NÖ-WIEN-KONZERNS  
in EUR Mio. per 31. 12. 2007



Mit einer neuen Unternehmens-Vision hat die RLB NÖ-Wien im Jahr 2007 ihre strategische Ausrichtung für die kommenden Jahre festgelegt: als führende Regionalbank der Centrope-Region und wesentlicher Mitgestalter der Raiffeisen-Bankengruppe-Österreich, begründet in ihrer Funktion als Haupteigentümer des RZB-Konzerns.

Die Raiffeisen-Holding NÖ-Wien hält mit 78,58 % die qualifizierte Mehrheit an der RLB NÖ-Wien. Die übrigen Aktien werden von den niederösterreichischen Raiffeisenbanken gehalten, die von der RLB NÖ-Wien als Spitzeninstitut in sämtlichen Belangen des Bankgeschäfts unterstützt werden.

Mit einer Bilanzsumme (31. 12. 2007) von EUR 19,6 Mrd. und einem Konzernjahresüberschuss von EUR 302,8 Mio. ist die RLB NÖ-Wien eine der zehn größten Banken Österreichs.

**RLB NÖ-WIEN AUF ERFOLGSKURS** In Wien betreibt die RLB NÖ-Wien unter dem Slogan „Raiffeisen in Wien. Meine BeraterBank“ das Bankgeschäft und ist dabei auf das Gewerbe-

kundengeschäft für kleine und mittlere Unternehmen, auf Private Banking sowie das Privatkundengeschäft spezialisiert. Über 200.000 Kunden werden an 70 Standorten in Wien beraten und betreut: Dafür garantieren ein differenziertes Angebot von 48 Privatkundenfilialen, sieben Private Banking Center, sechs Handel- und Gewerbetams und neun Beratungsbüros. Diese neun Beratungsbüros stehen den Kunden ohne die Einschränkung von Öffnungszeiten zur Verfügung und stellen ein kundenorientiertes, innovatives Modell für Bankdienstleistungen dar.

Die RLB NÖ-Wien setzt in ihrer Geschäftsstrategie auf lebensbegleitende Kundenberatung und -betreuung im hochqualitativen Bereich.

Ein wesentlicher Grundpfeiler des Bankgeschäfts der RLB NÖ-Wien ist das Kommerzkundengeschäft. Raiffeisen ist Partner für Firmenkunden, das Land Niederösterreich, die Stadt Wien, Gemeinden und Institutionen – in der Schwerpunktregion Niederösterreich-Wien, aber auch im internationalen Geschäft.

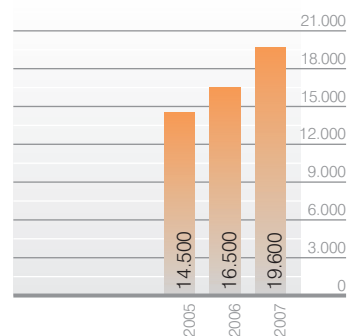
Die Teilnahme an syndizierten Finanzierungen, banknahe Beteiligungen sowie zahlreiche Bankbeteiligungen in den prosperierenden Mittel- und osteuropäischen Ländern ergänzen die Kernstrategie der RLB NÖ-Wien.

Als Zentralinstitut der Raiffeisen-Bankengruppe NÖ-Wien hat die RLB NÖ-Wien den klaren Auftrag, zum Wohle der Kunden, der Eigentümer, der Region und der Mitarbeiter zu wirken. Zentrales Element in der Kundenbetreuung sind die niederösterreichischen Raiffeisenbanken. Um die starke Positionierung der Raiffeisen-Bankengruppe NÖ-Wien auszubauen, werden die Raiffeisenbanken von der RLB NÖ-Wien und deren Allfinanzbeteiligungen in sämtlichen bankbezogenen Aktivitäten unterstützt.

**BERICHTSJAHR 2007** Die Bilanzsumme von EUR 19,6 Mrd. spiegelt 2007 ein dynamisches Wachstum von 18,7 % oder EUR 3,1 Mrd. gegenüber einer Bilanzsumme von EUR 16,5 Mrd. im Jahr 2006 wider.

Der Konzernjahresüberschuss erreichte einen Wert von EUR 302,8 Mio. gegenüber EUR 427,9 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang um EUR 125,1 Mio. ist zum überwiegenden Teil auf den Wegfall des Einmaleffektes des anteiligen Verkaufserlöses von EUR 130,9 Mio. aus dem Verkauf der JSCB Raiffeisenbank Ukraine und eines Minderheitsanteils an der kasachischen JEC Bank TuranAlem durch den RZB-Konzern im Jahr 2006 zurückzuführen.

ENTWICKLUNG DER BILANZSUMME  
DES RLB NÖ-WIEN-KONZERNS  
in EUR Mio., gerundet, per 31. 12. 2007



Die wichtigsten Ertragspositionen im Kerngeschäft der Bank entwickelten sich zufriedenstellend. So erreichte der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge einen Wert von EUR 116,4 Mio. und lag damit um EUR 11,8 Mio. oder 11,3 % über dem Vorjahr. Auch der Provisionsüberschuss erzielte mit EUR 70,5 Mio. einen Anstieg von EUR 5,6 Mio. oder 8,6 %. Ausgezeichnet war auch das Handelsergebnis mit EUR 13,9 Mio. und einem Anstieg von EUR 4,3 Mio. oder 44,8 %.

Der Rückgang des Konzernjahresüberschusses ergibt sich zum überwiegenden Teil aus dem Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen, in dem die Entwicklung des RZB-Konzerns zum Ausdruck kommt. Dieses reduzierte sich um EUR 122 Mio. auf EUR 243,7 Mio. Auch ohne die Berücksichtigung der Einmal Erlöse 2006 kam es zu einem Anstieg von EUR 8,8 Mio.

Die Verwaltungsaufwendungen stiegen im Jahr 2007 um EUR 9,3 Mio. oder 6,3 % auf EUR 157,9 Mio. (VJ: 148,6 Mio.).

Die Kernkapitalquote konnte mit 8,7 % auf sehr hohem Niveau gehalten werden.

Die Cost/Income-Ratio – Betriebsaufwendungen im Verhältnis zu Betriebserträgen – konnte auf einen Wert von 30,7 % verbessert werden (gegenüber 31,2 % im Jahr 2006, exklusive der oben erwähnten Einmaleffekte 2006).

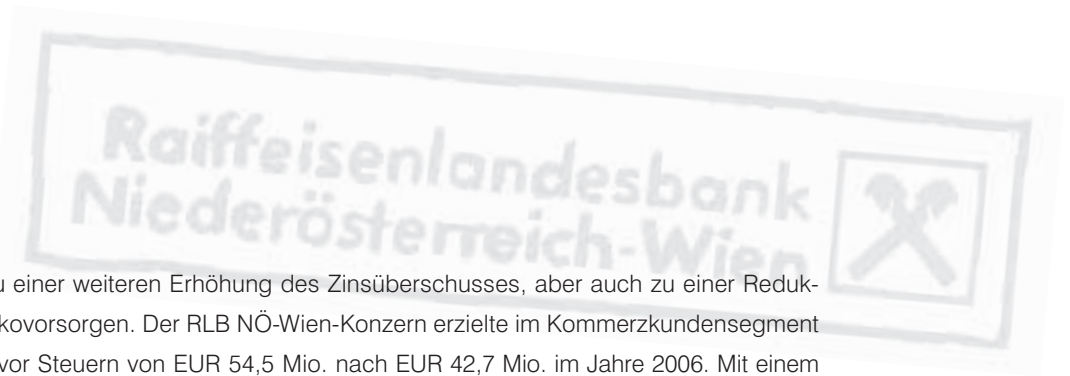
Der Return on Equity nach Steuern – die Eigenkapitalverzinsung bezogen auf das durchschnittliche Kernkapital – erreichte im Jahr 2007 mit 17 % wiederum einen hohen Wert, nachdem im Vorjahr im RLB NÖ-Wien-Konzern ein Wert von 21,5 % (ohne Einmaleffekt) erzielt werden konnte.

**KOMMERZKUNDEN** Die Geschäftsgruppe Kommerzkunden weist auch 2007 eine äußerst erfreuliche Entwicklung in ihren Tätigkeitsbereichen auf. Maßgeschneiderte Produkte und Problemlösungen

Produkte und Problemlösungen sowie die Orientierung auf Kunden der Centrope-Region sind entscheidend für den Erfolg.

sowie intensive Kundenorientierung für die Kommerzkunden der Centrope-Region sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Verstärktes Augenmerk wurde 2007 auf die Beratung im Bereich Dokumentengeschäft und Handelsfinanzierungen sowie Exportfinanzierung und Auslandsinvestitionen gelegt. Dadurch konnten Neukunden gewonnen und bestehende Kunden bei der Ausweitung ihrer internationalen Geschäftstätigkeit wesentlich unterstützt werden. Auf diesem Weg wurde die konsequente Akquisitionsstrategie sowie die Vertiefung der langjährigen Kundenbeziehungen weiterverfolgt. Die ertragsorientierte Geschäftspolitik führte 2007 zu einer starken Ge-

Die Geschäftsgruppe Kommerzkunden weist auch 2007 eine äußerst erfreuliche Entwicklung in ihren Tätigkeitsbereichen auf. Maßgeschneiderte Produkte und Problemlösungen sowie intensive Kundenorientierung für die Kommerzkunden der Centrope-Region sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Verstärktes Augenmerk wurde 2007 auf die Beratung im Bereich Dokumentengeschäft und Handelsfinanzierungen sowie Exportfinanzierung und Auslandsinvestitionen gelegt. Dadurch konnten Neukunden gewonnen und bestehende Kunden bei der Ausweitung ihrer internationalen Geschäftstätigkeit wesentlich unterstützt werden. Auf diesem Weg wurde die konsequente Akquisitionsstrategie sowie die Vertiefung der langjährigen Kundenbeziehungen weiterverfolgt. Die ertragsorientierte Geschäftspolitik führte 2007 zu einer starken Ge-




schäftsausweitung und zu einer weiteren Erhöhung des Zinsüberschusses, aber auch zu einer Reduktion der notwendigen Risikovorsorgen. Der RLB NÖ-Wien-Konzern erzielte im Kommerzkundensegment einen Jahresüberschuss vor Steuern von EUR 54,5 Mio. nach EUR 42,7 Mio. im Jahre 2006. Mit einem durchschnittlich eingesetzten Kapital von EUR 455 Mio. konnte ein Return on Equity von 12 % erwirtschaftet werden.

**PRIVATKUNDEN** Das Segment der Privat- und Gewerbekunden umfasst das Retailgeschäft der Wiener Filialen und deckt damit den Bedarf an Bankdienstleistungen der Privatkunden ab, insbesondere deren Beratung in Fragen der Finanzierungen und Veranlagungen. Die Private-Banking-Teams servieren mit ihrer professionellen Beratung die vermögenden Privatkunden in Wien, die Handel- und Gewerbekompetenz-Center unterstützen die Klein- und Mittelbetriebe, die Beratungsbüros stehen unabhängig von Öffnungszeiten den Kunden zur Verfügung. Das Jahr 2007 war für diese Geschäftsgruppe äußerst erfolgreich. Die Expansionsstrategie in Wien wurde erfolgreich fortgesetzt. Neben einer deutlichen Geschäftsausweitung, insbesondere bei den Spareinlagen mit einem Plus von EUR 255,4 Mio., und dem Gewinn von netto 21.500 Neukunden in Wien (bei insgesamt mehr als 200.000 Kunden) konnte vor allem die Margenverbesserung im Einlagengeschäft und die Steigerung bei den Provisionen zu einem entscheidenden Sprung im Ergebnis beitragen. Der Jahresüberschuss vor Steuern erreichte einen Wert von EUR 20,5 Mio. nach EUR 18,0 Mio. im Vorjahr. Damit konnte ein Return on Equity vor Steuern von 19,5 % erzielt werden, auch die Cost/Income-Ratio wurde auf 70,7 % verbessert.

Im Jahr 2007 konnten 21.500 Neukunden in Wien gewonnen werden.

**FINANZMÄRKTE** Die Geschäftsgruppe der Finanzmärkte konnte trotz der enormen Turbulenzen auf den internationalen Geld- und Kapitalmärkten das Jahr 2007 gut bewältigen. Das Aktiv-/Passiv-Management verfolgte konsequent eine risiko- und ertragsoptimierte Steuerung des Strukturbeitrages des Konzerns und lieferte damit einen wichtigen Beitrag zum Zinsüberschuss und zum Ergebnis aus den Derivatgeschäften, die im sonstigen betrieblichen Ergebnis ausgewiesen werden. Neben der erfolgreichen Eigenpositionierung waren auch der Wertpapier- und der Devisenhandel bedeutsame Ertragsbringer für das Handelsergebnis des RLB NÖ-Wien-Konzerns. Das Treasury-Consulting konnte die stark nachgefragten Beratungsaktivitäten bei einem immer größeren Kundenkreis fortsetzen. Das Ergebnis wurde belastet von den erforderlichen Bewertungen der Wertpapiere, die at fair value through profit or loss und held-to-maturity kategorisiert waren. Der Jahresüberschuss vor Steuern erreichte insgesamt mit EUR 8,7 Mio. einen zufriedenstellenden Wert. Durch die Turbulenzen auf den Finanzmärkten im zweiten Halbjahr lag das Ergebnis aber unter dem Vorjahr. Dennoch wurde ein Return on Equity vor Steuern von 5,4 % erzielt.



**AUSBLICK** Die RLB NÖ-Wien wird den eingeschlagenen erfolgreichen Weg der „Besten Beraterbank“ zum Wohle der Kunden fortsetzen. Die Servicierung der Finanzierungs- und Veranlagungswünsche der Privat- und Gewerbekunden in Wien und der Wünsche von betreuten Kommerzkunden in Wien und der Centrope-Region wird weiterhin zentrales Anliegen sein. Der Unterstützung der niederösterreichischen Raiffeisenbanken kommt wie auch schon bisher ein hoher Stellenwert zu.

Im Einklang mit der Mittelfristplanung wird für 2008 eine weitere Steigerung des Geschäftsvolumens erwartet, wobei das Kommerz- und auch das Privatkundengeschäft die Wachstumsträger sein werden. Alle Geschäftsgruppen der RLB NÖ-Wien haben eine kontinuierliche Steigerung der Betriebserträge geplant. Auch die Cost/Income-Ratio wird sich weiter verbessern. Die wichtigen Marktinitiativen „Centrope“ und „Wien erobern“ sowie das erfolgreiche Treasury- und Beteiligungsgeschäft werden konsequent weiterverfolgt. Insgesamt sollen durch diese Aktivitäten das nachhaltige Wachstum der RLB NÖ-Wien und die kontinuierliche positive, wirtschaftliche Weiterentwicklung gesichert sein.

**BETEILIGUNGEN** Die Beteiligungsunternehmen der RLB NÖ-Wien verfügen über einen hohen Grad an Spezialisierung und setzen damit wichtige Akzente in der gemeinsamen Partnerschaft. Sie verfolgen gleiche Ziele, wie die Optimierung von Erträgen, sie bauen Substanz auf und gestalten das regionale Marktumfeld mit. Dies alles trägt dazu bei, die Marktstellung der Partner zu stärken.

Es gilt, durch die Bündelung der Kräfte – jedoch unter Bewahrung der eigenen Individualität – einen Know-how-Vorsprung zu schaffen. Dadurch entstehen neue Wachstums- und Entwicklungsimpulse. Das Segment Beteiligungen lieferte mit EUR 232,5 Mio. den größten Beitrag zum Jahresüberschuss vor Steuern. Der überwiegende Teil davon entfiel auf das anteilig einfließende Ergebnis des RZB-Konzerns. Beim Vergleich zum Vorjahr müssen die anteiligen Einmalerlöse der RZB in Höhe von EUR 130,9 Mio. aus dem Verkauf der JSCB Raiffeisenbank Ukraine und eines Minderheitsanteils an der kasachischen JSC Bank TuranAlem berücksichtigt werden. Ohne diesen Einmalerlös liegt das Segmentergebnis 2007 knapp unter dem Vorjahr und erreicht einen Return on Equity vor Steuern von 22,5 %.



**RAIFFEISEN ZENTRALBANK ÖSTERREICH AG** Vor dem Hintergrund eines schwieriger werdenden Marktumfeldes hat die Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (RZB) sowohl in Österreich als auch in Zentral- und Osteuropa im Jahr 2007 ihre Marktposition weiter verbessert. So lag das Wachstum des Firmenkundengeschäfts mit von Wien aus betreuten Kunden, ein Kerngeschäft der RZB in einem hart umkämpften Markt, deutlich über dem Marktdurchschnitt. Das Bruttoergebnis aus diesem Geschäftsbe-