

Wolfgang F. Driese
Vorsitzender des Vorstands
DVB Bank AG

Rede auf der ordentlichen Hauptversammlung
der DVB Bank AG
am Mittwoch, den 9. Juni 2004
in Frankfurt am Main

SPERRFRIST: 10.30 UHR

- Es gilt das gesprochene Wort -

Chart 1: Standbild „Willkommen“

„Ich wüsste kein Land, in dem so viele Verantwortliche und Funktionsträger mit so großer Lust so schlecht, so negativ über das eigene Land sprechen, wie das bei uns in Deutschland geschieht“. Dies sagte unser scheidender Bundespräsident Johannes Rau am 12. Mai 2004 in seiner letzten „Berliner Rede“. Die Folge hieraus, so Rau, sei ein Vertrauensverlust in unserem Land in zweierlei Hinsicht. Zum einen ein Verlust von Vertrauen in die Politik, zum anderen in die Zukunft unseres Landes. Und in der Tat zeigt uns auch ein Blick in die Medien, dass die meisten Schlagzeilen in negativer Form daherkommen, sei es bezogen auf Politik, Gesellschaft oder Wirtschaft.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Positive Nachrichten haben es heute relativ schwer sich durchzusetzen und beachtet zu werden. Auch die Verkehrswirtschaft blieb von publizistischen Klagen und Selbstanklagen im Jahr 2003 nicht verschont. Dabei war das vergangene Jahr für viele Verkehrsunternehmen ein gutes Geschäftsjahr, und die Ergebnisse im ersten Quartal 2004 deuten darauf hin, dass diese Entwicklung weiterhin anhalten kann.

Chart 2: Positive Unternehmensnachrichten

Für viele Reedereien war das vergangene Jahr – und ich werde hierauf an späterer Stelle noch einmal eingehen – ein exzellentes Jahr mit herausragenden Resultaten. Im Luftverkehr können derzeit sowohl Fluggesellschaften als auch Flughäfen steigende Passagier- und Frachtzahlen vorweisen und hiervon profitieren allmählich die Flugzeughersteller. Im Landverkehr gibt es ebenfalls zahlreiche Unternehmen, die mit positiven Unternehmenszahlen aufwarten konnten. Die Verkehrswirtschaft war und ist die Basis der wirtschaftlichen Entwicklung in Gegenwart und Zukunft. Ob EU-Ost-Erweiterung oder der Aufstieg Chinas zur Weltwirtschaftsmacht – ob Old Economy oder New Economy - nur ein funktionierendes Verkehrswesen ermöglicht die wachsende Mobilität von Gütern und Personen. Die DVB Bank ist damit im richtigen Markt – **dem** Wachstumsmarkt.

Wir haben ausschließlich die internationale Verkehrswirtschaft in unserem Fokus. Wir haben Vertrauen in die Entwicklung dieser Branche und unsere Kunden vertrauen uns. Zahlreiche neue Finanzierungstransaktionen und Beratungsmandate im Jahr 2003 sind Ausdruck dieses Vertrauens in uns. Dies alles und unsere Kompetenz und Erfahrung führten für die DVB Bank zu einem operativ guten Ergebnis.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

nach dieser Einstimmung möchte ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der DVB Bank AG begrüßen.

Chart 3: Themen der Rede

Meinen Vortrag habe ich wieder in vier Abschnitte gegliedert. Im ersten Teil möchte ich Ihnen zunächst einen Überblick über die Entwicklung der Verkehrsmärkte in den beiden Hauptsegmenten unseres Geschäfts, der Seeschifffahrt und dem Luftverkehr, geben. Im zweiten Abschnitt werde ich Ihnen nochmals darstellen, wie wir nunmehr

nach dem Verkauf der ReiseBank und CashExpress Gruppe strategisch positioniert sind, um Ihnen dann in einem dritten Abschnitt den Geschäftsverlauf und das Geschäftsergebnis des Jahres 2003 an wichtigen Ereignissen und Finanzzahlen zu erläutern. Im vierten und letzten Teil meiner Ausführungen möchte ich Ihnen noch kurz das Ergebnis des ersten Quartals 2004 vorstellen und darauf aufbauend einen Ausblick auf den weiteren Geschäftsverlauf dieses Jahres geben.

Chart 4: Zwischenüberschrift

Chart 5: Positives Weltwirtschaftsklima

Die tatsächliche Lage der Weltwirtschaft ist immer noch besser, als es uns die Schlagzeilen der Tages- und Wirtschaftspresse glauben machen wollen. Ein guter Indikator hierfür sind unter anderem repräsentative Umfragen, die auf einer breiten Erhebungsbasis beruhen. Schon seit vielen Jahren befragt das Münchener Ifo-Institut weltweit Experten aus zahlreichen Ländern nach ihrer Einschätzung zur Entwicklung der Weltwirtschaft und verdichtet diese Ergebnisse in einem Weltwirtschaftsklima-Index. Die Zahlen aus dem Januar 2004 zeigten zum fünften Mal in Folge einen Anstieg dieses Index, der etwas darüber aussagt, wie die befragten Experten aus Unternehmen und internationalen Wirtschaftsorganisationen die Zukunft der Weltwirtschaft einschätzen.

Die gerade erst am vergangenen Montag veröffentlichten neuesten Indexwerte zeigen, dass sich der Klimaindikator für die Weltwirtschaft auf hohem Niveau stabilisiert hat. Der weltweite Aufschwung hält nach Aussage des Ifo-Instituts also weiterhin an - trotz der Unsicherheiten der vergangenen Wochen in Bezug auf die Entwicklung der Rohölpreise, die ebenfalls von den Medien teilweise überdramatisiert worden ist. So sind in Europa die höheren Rohölpreise, die in US-Dollar gehandelt werden, zum Teil durch die Euro Stärke kompensiert worden. Schließlich sind Inflationsraten zu berücksichtigen, das heißt, der reale Ölpreis liegt heute deutlich niedriger als bei der zweiten Ölkrise am Ende der siebziger Jahre. Und schließlich haben sich bei den Verkehrsfahrzeugen in den vergangenen Jahren erhebliche Einsparungen beim Verbrauch eingestellt.

Chart 6: Regionales Wirtschaftsklima

Eine regional differenzierte Betrachtung zeigt jedoch gewisse Unterschiede in der Wachstumsdynamik. Der nordamerikanische Aufschwung wird weiterhin als robust eingeschätzt. Für Europa fällt die Einschätzung derzeit etwas verhaltener aus, das heißt, Europa läuft der Entwicklung in Nordamerika etwas hinterher. Dagegen haben sich die Wachstumskräfte in Asien nochmals verstärkt und die Stimmungslage in Asien hat sich dementsprechend weiter verbessert.

Chart 7: Asien bleibt der zentrale Wachstumsmarkt

Im Fokus der wirtschaftlichen Entwicklung im vergangenen, aber auch in diesem Jahr, steht weiterhin China. Der Anteil, den China gegenwärtig an der Weltwirtschaft hat, ist zwar absolut gesehen noch relativ gering, doch werden die anhaltend hohen Wachstumsraten Chinas dazu beitragen, dass China eine immer größere Rolle in der Weltwirtschaft spielen wird. Die Wachstumsraten Chinas sind mit denen Deutschlands aus den Jahren unseres „Wirtschaftswunders“ durchaus vergleichbar und spei-

sen sich, wie bei uns in den 50er und 60er Jahren gesehen, aus zwei Quellen: den stark wachsenden Exporten sowie der wachsenden Binnennachfrage. Eine Folge hiervon ist, dass China mit seiner begrenzten Rohstoffbasis eine wachsende Importnachfrage nach Rohstoffen entfaltet - mit entsprechender Wirkung auf die Weltrohstoffmärkte. Das heißt, die Entwicklung der Rohstoffpreise, unter anderem des Erdölpreises, resultiert auch aus der starken Importnachfrage Chinas.

Chart 8: Shipping

2003 war insgesamt ein ausgezeichnetes Jahr für die Weltseeschifffahrt. Dies ist ebenfalls zum größten Teil der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas zu verdanken. Allein der Containerverkehr wuchs weltweit im vergangenen Jahr um 12 %, wobei diese enorme Wachstumsrate im Wesentlichen auf die starke Exportzunahme aus Asien und hier insbesondere China, zurückzuführen ist. In der Dry Bulk-, das heißt Trockengut-Schifffahrt stießen die Schiffskapazitäten auf eine starke Marktnachfrage in zahlreichen Segmenten. Hier spielte China, wie bereits gesagt, aufgrund eines starken Anstiegs der Importnachfrage nach Eisenerz und Kohle eine bedeutende Rolle. Im Tankermarkt waren neben Zuwächsen bei chinesischen Rohölimporten auch besondere Entwicklungen wie der Irak-Krieg und Streiks in Venezuela und Nigeria bedeutende Einflussgrößen.

Die insgesamt positive Marktlage für die Seeschifffahrt spiegelt sich in steigenden Schiffswerten wider. Für unsere besicherten Schiffsfinauzierungen bedeutete dies einen Rückgang der loan-to-value-ratios in unserem Portfolio. Steigende Schiffswerte sind die unmittelbare Folge gestiegener Cash Flows. Ich möchte Ihnen dies anhand dreier ausgewählter Schifffahrtssegmente deutlich machen.

Chart 9: Tankerraten auf hohem Niveau

Die Entwicklung der Charrerraten für Rohöltanker, die an unserem Schifffahrtsportfolio einen Anteil von 18 % haben, verlief insgesamt sehr positiv, wenn auch eine hohe Volatilität bei den Spotraten zu beobachten war. Für Großtanker kannte die Preisentwicklung in den letzten zwei Jahren nur eine Richtung – nach oben. Die Zeitcharterraten für Rohöltanker erreichten auf Tagesbasis und in US-Dollar ausgedrückt in den vergangenen zwei Jahren teilweise Zuwächse von bis zu 80 %, wie z. B. bei Tankschiffen der Suezmax-Klasse. Lediglich die Tankschiffe der Panamax-Klasse konnten an dieser Ratenentwicklung nur moderat teilhaben.

Chart 10: Containerraten auf hohem Niveau

In der Containerschifffahrt verlief die Entwicklung noch besser für die Reeder. Im Verlauf der vergangenen zwei Jahre verdoppelten bzw. verdreifachten sich zum Teil die Zeitcharterraten gemessen in US-Dollar pro Einsatztag. Dabei verzeichneten die sehr großen Schiffseinheiten die stärksten Zuwächse bei den Zeitcharterraten. Da insbesondere die großen Schiffstypen in den Hauptrelationen von und nach Asien eingesetzt werden, profitierten diese natürlich sehr stark von dem Exportboom in Asien. Der Anteil dieses Segments in unserem Schifffahrtsportfolio liegt bei 12 %.

Chart 11: Dry Bulk-Märkte ebenfalls auf historischem Hoch

Die Entwicklung der Zeitcharter-Raten auf den Trockengut-Märkten lässt sich im Vergleich zu den vorgenannten beiden Schiffsegmenten nur als „explosionsartig“ bezeichnen. Insbesondere die durchschnittliche Tagesrate für Capesize Bulk-Schiffe war im April 2004 auf fast das Fünffache gegenüber dem Jahresdurchschnitt 2002 gestiegen. Die übrigen Schiffstypen der Panamax- und Handymax-Klasse wiesen gleichfalls beachtliche Steigerungen bei den Raten auf. Diese unglaublichen Zuwächse in diesem Segment hängen allerdings nicht nur mit der gestiegenen Nachfrage nach Bulkerkapazität, sondern auch damit zusammen, dass die Reeder schlichtweg nicht mit einem Wachstum in dieser Größenordnung gerechnet hatten. Das heißt, die Neubestellungen und Schiffsbauaktivitäten hielten mit dieser Nachfrageentwicklung nicht Schritt. Vermutlich werden wir in den kommenden Monaten nicht mehr solche Ratensteigerungen sehen, doch werden sich die Raten auf einem hohen Niveau halten.

Chart 12: Aviation

Im Luftverkehr, der überwiegend vom Passagierluftverkehr und damit auch vom Einfluss psychologischer Elemente gekennzeichnet ist, machten sich im Verlauf des Jahres 2003 sowohl der Irak-Krieg als auch der Ausbruch von SARS bemerkbar. Beide Faktoren belasteten die Luftverkehrsbranche erheblich im ersten Halbjahr 2003. Im zweiten Halbjahr verbesserten sich dann aber die Passagierzahlen und das Luftverkehrsjahr endete besser, als es begonnen hatte. Der Luftfrachtverkehr konnte sich noch stärker entwickeln, wobei dies im Wesentlichen auf die starken Exporte aus Asien zurückzuführen war. Die Entwicklung bei den Fluggesellschaften verlief dabei durchaus sehr unterschiedlich. Einige Fluggesellschaften, die mitten in Kostensenkungsprogrammen stecken und/oder auf den Abschwung im Luftverkehr managementseitig nicht hinreichend vorbereitet waren, schrieben erneut Verluste. Andere Fluggesellschaften dagegen konnten auf eine sehr gute Entwicklung während des Jahres 2003 zurückblicken. Hierzu gehörten vor allem die Low Cost-Airlines. Die Geschäftsentwicklung 2003 war für viele Fluggesellschaften somit nicht alleine durch politische Ereignisse oder den Verlauf der Weltkonjunktur gekennzeichnet, sondern spiegelte zugleich sehr stark den strukturellen Wandel wider, in dem sich die Branche seit nunmehr mindestens zwei Jahren befindet.

Chart 13: Low Cost-Markt mit hohen Zuwachsraten

Dieser Strukturwandel ist vor allem gekennzeichnet durch einen Boom bei Low Cost-Fluggesellschaften. Die beiden letzten Jahre sind Ausdruck für diese Entwicklung, da eine Vielzahl neuer Fluggesellschaften gegründet wurde. Ebenso wie in Europa erlebt das Low Cost-Segment derzeit eine starke Belebung in Nordamerika - nicht zuletzt durch die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Fluggesellschaft JetBlue. Die Low Cost-Welle ist mittlerweile nach Asien übergeschwappt und zahlreiche Start-up Fluggesellschaften versuchen sich dabei an der erfolgreichen Positionierung der malaysischen Low Cost-Fluggesellschaft Air Asia zu orientieren. Steigende Marktanteile der Low Cost-Airlines zeigen, dass diese Entwicklung keineswegs eine Eintagsfliege ist. Wenn sich auch aller Voraussicht nach nicht alle Neugründungen im Markt werden halten können und es über kurz oder lang zu einer Konsolidierung kommen wird, wird der Marktanteil der Low Cost-Airlines in den kommenden Jahren vermutlich auf einen stabilen Wert von ca. 30 % wachsen. Auf manchen europäischen Strecken liegt ihr Marktanteil bereits heute darüber. Das Besondere an dieser Entwicklung ist nicht nur, dass traditionelle Fluggesellschaften einen Teil ihrer Passagiere an die Low

Cost-Airlines abgeben, sondern dass die neuen Anbieter echtes Neuaufkommen an Passagieren generieren. Mit anderen Worten: Eine große Zahl von Low Cost-Passagieren ist vorher noch nie geflogen.

Chart 14: Guter Auftakt 2004 im Passagieraufkommen am Flughafen Frankfurt

Deutlich erkennbar ist weltweit, dass der Luftverkehr sein Aufkommenstief, das er nach den Ereignissen des 11. September 2001 durchflog, überwunden hat. Dies zeigt ein Blick auf die Verkehrszahlen am Flughafen Frankfurt Rhein/Main, in dem sich die verschiedenen Entwicklungen des Weltluftverkehrs wie in einem Brennglas gebündelt niederschlagen. So lagen die Passagierzahlen seit Sommer 2003 wieder deutlich über den Passagierzahlen des Jahres 2001, also vor dem Beginn der größten Krise der zivilen Luftfahrt. Die ersten Verkehrszahlen für 2004 zeigen, dass die Entwicklungslinie nunmehr sogar teilweise über den Vergleichszahlen des Jahres 2003 verläuft.

Chart 15: Boom im Luftfrachtverkehr

Ähnliches sehen wir im Luftfrachtverkehr. Bereits seit Frühjahr vergangenen Jahres lagen die in Frankfurt umgeschlagenen Luftfrachtmengen wieder deutlich über denen des Vergleichsjahres 2001. Ähnlich wie beim Passagieraufkommen zeigen die ersten Monatsergebnisse für 2004 eine Fortsetzung dieser positiven Entwicklung: die Umschlagsmengen liegen jetzt deutlich höher als in den Vergleichsmonaten des Vorjahres.

Chart 16: Bild „Geparkte Flugzeuge

Chart 17: Ein Teil der geparkten Flotte wird langsam reaktiviert

Die beschriebene Entwicklung des Luftverkehrs führt langsam aber sicher zu einer Trendwende im Flugzeugmarkt. Als Indikatoren hierfür dienen die Entwicklung der Flugzeugwerte und Leasingraten sowie die Veränderungen im Bestand geparkter Flugzeuge. Die Flugzeugwerte haben während der Krise der Jahre 2001-2003 deutlich gelitten, doch seit Anfang dieses Jahres zeigen die Flugzeugwerte nunmehr eine Stabilisierung, und bei einigen Flugzeugtypen konnte schon ein leichter Anstieg der Flugzeugwerte beobachtet werden. Ein vorsichtiger Optimismus lässt sich zudem daraus ableiten, dass im Jahr 2003 insgesamt 911 neue Verkehrsflugzeuge bestellt wurden. Zwar ist hiermit noch lange nicht das Niveau früherer Jahre erreicht worden, aber verglichen mit 655 bestellten Verkehrsflugzeugen im Jahr 2002 kann eine gewisse Trendumkehr ausgemacht werden. Wenn die allgemeine Luftverkehrsentwicklung in den kommenden Monaten weiter positiv verläuft, ist mit einer beginnenden Kapazitätsausweitung zu rechnen, wobei die Kapazitätsausweitung zunächst auch daraus resultieren wird, dass ein Teil der geparkten Flugzeuge wieder in Dienst genommen wird. Allerdings ist bei einer Gesamtzahl geparkter Jetflugzeuge westlicher Bauart, die Mitte April bei 2.163 Einheiten lag, damit zu rechnen, dass lediglich knapp 600 – 700 Flugzeuge wieder den Weg in den Flugbetrieb finden. Die meisten geparkten Jets – unsere Research-Abteilung geht von ca. 1.400 Flugzeugen aus - werden also dauerhaft am Boden bleiben, weil ihr Betrieb nicht zuletzt aufgrund der derzeit hohen Kerosinpreise unwirtschaftlich ist. Und vergessen wir nicht: In der Wüste geparkte Flugzeuge gab es bereits vor dem 11. September 2001. So waren am 10.

September 2001 genau 1.343 Jetflugzeuge westlicher Bauart geparkt – derzeit sind es wie gesagt 2163.

Chart 18: Neue Technologien für die Zukunft

Die Flugzeughersteller leben bereits seit vielen Jahren mit den Zyklen des Luftverkehrs. Sie bereiten sich jetzt mit technologischen Innovationen auf den nächsten Aufschwung vor. Bei Airbus befindet man sich mitten in der Produktion des neuen Großraumflugzeugs Airbus 380, das im kommenden Jahr seinen technischen Erstflug haben wird. Damit stoßen wir mit 555 Passagieren in einer typischen Drei-Klassen-Konfiguration an Bord dieses Flugzeuges in neue Dimensionen. Die strategische Zielrichtung von Airbus ist es dabei die Vorherrschaft von Boeing im Segment der Großraumflugzeuge zu brechen, die seit der Markteinführung der Baureihe 747 im Jahr 1970 mit insgesamt 1344 bis heute ausgelieferten Flugzeugen besteht.

Die Auslieferung des Airbus 380 an Kunden wird ab dem Jahr 2006 erfolgen, wobei zum heutigen Zeitpunkt bereits 129 Festbestellungen vorliegen. Die Arbeiten für eine entsprechende Anpassung der Flughafeninfrastruktur an den Flughäfen, die der Airbus 380 anfliegen soll, sind bereits angelaufen; es stellen sich jedoch noch einige Herausforderungen.

Chart 19: Neue Technologien für die Zukunft

Boeing bereitet sich auf die Zukunft mit der Neuentwicklung des in technischer Hinsicht revolutionären „Dreamliners“ vor, der der Öffentlichkeit als Projekt unter der Typenbezeichnung 7E7 im vergangenen Jahr vorgestellt wurde. Produktionsstart wird das Jahr 2006 sein, der Erstflug soll im Jahr 2007 stattfinden und die Auslieferung ab 2008 erfolgen. Dieses Flugzeug wird zahlreiche Technologien beinhalten, die in diesem Umfang bislang noch nicht beim Bau von Verkehrsflugzeugen zur Anwendung gekommen sind. Schon die ersten Resonanzen zeigen, dass das Konzept bei den Fluggesellschaften gut ankommt. Boeing erhielt bereits einen Erstauftrag der japanischen Fluggesellschaft All Nippon Airways im Umfang von 50 Festbestellungen, der gleichzeitig zu den größten je vergebenen Flugzeugaufträgen in der Boeing-Unternehmensgeschichte gehört. Dieser Auftrag hat gemäß Listenpreis einen geschätzten Gesamtwert von 6 Milliarden US-Dollar.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Die Belebung des Luftverkehrsaufkommens, kurzfristig wie langfristig, ist unübersehbar. Das Risiko des Terrorismus bleibt, obgleich viel für unser aller Sicherheit getan wurde. Der schreckliche Terroranschlag in Madrid zeigt, dass dieses Risiko sich jetzt auf alle Bereiche des öffentlichen Lebens ausweiten kann. Das Risiko ist damit nicht mehr luftfahrtspezifisch. Die traditionellen Luftverkehrsunternehmen müssen sich außerdem weiterhin und intensiv mit der Treibstoffkostenentwicklung beschäftigen, den unterschiedlichen Geschäftsmodellen und ihrer Zukunftsfähigkeit zuwenden, sowie sich in einigen Märkten - wie in Nordamerika - mit strukturellen Fragen wie z. B. Überkapazitäten auseinandersetzen. Unsere Position hierzu heißt: Wir finanzieren Flugzeuge und nicht Fluggesellschaften – aus gutem Grund.

Chart 20: Zwischenüberschrift

Im Dezember des vergangenen Jahres haben wir Sie, sehr geehrte Aktionäre, im Rahmen einer außerordentlichen Hauptversammlung um Ihre Zustimmung zum Verkauf der ReiseBank / CashExpress Gruppe gebeten und diese mit einer überwältigenden Mehrheit von 99,97 % erhalten. Mit dieser Maßnahme ist der Umbau der DVB und damit die erste Phase unserer Entwicklung abgeschlossen. Seit Januar dieses Jahres beruht unser Geschäftsergebnis ausschließlich auf den Transport Finance Aktivitäten. Die DVB Bank hat sich von einer kleinen deutschen Universalbank, die sie 1997 noch war, zu einer international führenden Spezialbank für Transport Finance entwickelt. Diejenigen unter Ihnen, die die Entwicklung ihrer Bank schon seit vielen Jahren verfolgen, werden sich erinnern, dass am Anfang nur eine Vision stand. Diese Vision wurde in den letzten Jahren konsequent realisiert.

Chart 21 und 22: Umbau der DVB abgeschlossen

Um unser Ziel zu erreichen, war Zuversicht, Ausdauer und Engagement erforderlich - und schließlich Vertrauen. Vor allem das Vertrauen der Aktionäre und der Mitarbeiter, dass der Wandel machbar ist. Ich darf nochmals, insbesondere an unsere Aktionäre gerichtet, die vielleicht noch nicht so lange unseren Weg begleiten, ganz kurz die wichtigsten Meilensteine im Zeitraffer nennen:

Das Schlüsselereignis war im Jahr 1998 die Akquisition des Aviation Teams und des Aviation Portfolios der Long Term Credit Bank of Japan. Ab 1999 begannen wir mit der Schließung unserer Inlandsfilialen. Im Jahr 2000 erwarben wir die Nedship Bank NV – eine führende, weltweit operierende Schiffsbank mit 100jähriger Erfahrung. Im Jahr 2001 bauten wir unseren Corporate Finance Bereich auf und im Jahr 2002 gaben wir die Zentralbankfunktion für die Sparda-Banken auf. Im vergangenen Jahr erfolgte der Aufbau einer Container Business Unit sowie schließlich im Dezember der Verkauf von ReiseBank und CashExpress. Die Umsetzung dieser und weiterer Maßnahmen erfolgte im laufenden Geschäftsbetrieb bei gleichzeitig jährlich steigenden Betriebsergebnissen.

Chart 23: Umbau der DVB abgeschlossen

Die Entwicklung des Kundenkreditvolumens spiegelt ebenfalls den Komplettumbau der Bank wider. Betrug das Kundenkreditvolumen im Jahr 1997 1,5 Mrd Euro mit nur zwei Auslandskrediten, so verfügte die Bank Ende vergangenen Jahres über ein Kundenkreditvolumen im Umfang von 7,6 Mrd Euro, wobei lediglich im D-Marketing noch Reste des alten Portfolios enthalten sind, während 95 % unseres heutigen Portfolios aus Transport Finance stammen, das es 1997 nicht gab. 90 % unseres Kreditvolumens werden inzwischen international vergeben.

Chart 24: Umbau der DVB abgeschlossen

1997 verfügte die Bank noch über 19 inländische Standorte, von denen heute nur noch Frankfurt als Zentrale und Hamburg als Standort für unser Geschäft mit deutschen Reedern übrig geblieben sind. Unser Standortnetz spiegelt die Globalität des Verkehrs und die Internationalität unsere Kunden und Mitarbeiter wider. Wir sind heute an allen wichtigen Finanz- und Verkehrszentren der Welt mit eigenen Büros vertreten und decken gleichzeitig sämtliche Zeitzonen der Welt ab.

Chart 25: Entwicklung der Gesamterträge

Ich sagte es bereits: Am Anfang – 1997 - stand eine Vision, die Bank zu einem Spezialdienstleister für die Verkehrsfinanzierung zu entwickeln. Die Erträge des Jahres 1997 stammten aus ganz anderen Geschäftsbereichen, die es heute alle nicht mehr gibt. In dem Maße, in dem wir unser Transport Finance Geschäft entwickelt haben, haben wir andere Geschäftsbereiche aufgegeben bzw. abgegeben. Wir sind somit nicht der Versuchung erlegen, auf das alte Geschäft neues Geschäft draufzusetzen. Die Bank sollte nicht einfach größer werden, sondern qualitativ profitabler. In der Phase des Umbaus haben wir die zunehmenden Erträge aus dem Transport Finance Geschäft teilweise dazu verwendet, die mit der Aufgabe einzelner Geschäftsfelder verbundenen Ertragsausfälle und Kosten abzudecken. Trotz dieser Belastungen konnten wir das Gesamtergebnis der Bank konsequent verbessern und in allen Umbaujahren eine ordentliche Dividende zahlen.

Um es auf den Punkt zu bringen: Wir haben es geschafft, bei laufendem Geschäftsbetrieb und bei steigenden Betriebsergebnissen die alte DVB komplett zu schließen und die neue DVB aufzubauen.

Chart 26: Entwicklung der Mitarbeiteranzahl

Die aufgezeigten Maßnahmen der vergangenen Jahre haben erhebliche Auswirkungen auf die Zahl der Mitarbeiter gehabt. Nach dem Verkauf von ReiseBank und CashExpress lag die Mitarbeiterzahl in der DVB am Jahresende bei 361. Auch die Qualifikation und Zusammensetzung der Mitarbeiter hat sich verändert. In den vergangenen Jahren ist uns der Aufbau einer hochspezialisierten und qualifizierten Mannschaft gelungen. Alle Mitarbeiter verfügen über praxiserprobte Kenntnisse innovativer Strukturierungs- und Finanzierungsinstrumentarien und über tiefe Branchenkenntnisse in den von ihnen betreuten Segmenten Shipping, Aviation, Land Transport und Transport Infrastructure. Insgesamt sind heute 26 Nationalitäten in der DVB vertreten, und 43 % unserer Mitarbeiter haben eine andere als die deutsche Nationalität. Und schließlich ist besonders wichtig: Alle sind hochmotiviert und tragen unser Konzept im Kopf und im Herzen.

Chart 27: DVB - unverwechselbar und eindeutig

Was vor Jahren Vision war, haben wir erreicht. Wir sind ein weltweit führender Finanzdienstleister im internationalen Transport Finance. Unser Geschäft ruht auf den vier Marktsäulen Shipping, Aviation, Land Transport und Transport Infrastructure. Mit unseren drei Produkten Strukturierte Finanzierung, Distribution und Corporate Finance sind wir in allen vier genannten Marktsegmenten für unsere Kunden zu wichtigen Beratungs- und Finanzierungspartnern geworden.

Chart 28: Zwischenüberschrift

Chart 29: Kernpunkte der Geschäftsentwicklung

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme nun zum dritten Teil meiner Ausführungen: Die Erläuterung der Kernpunkte der Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres. Dieses war insgesamt von einem lebhaften Neugeschäft im Transport Finance gekennzeichnet, nicht zuletzt

dadurch, weil einige unserer Wettbewerber den Markt verlassen oder zumindest ihr Engagement deutlich reduziert haben. Mit der Gründung einer Container Business Unit erschließen wir uns neue Geschäftspotenziale im globalen Containermarkt, auf dem nur wenige Spezialanbieter aktiv sind. Mit dem Aufbau unseres Aviation Research Teams haben wir nicht nur unsere internen, Asset-bezogenen Analysemöglichkeiten verbessert, sondern sind überdies ein gesuchter Ansprechpartner für die Medien zu Fragen der Luftverkehrsentwicklung geworden. Unsere Experten publizieren alle zwei Monate eine ausführliche Markteinschätzung, die Sie auf unserer Webseite einsehen können. Als Ergänzung unseres Kreditgeschäfts haben wir weiter unsere Beratungsangebote ausgebaut.

Auf der Kostenseite hat unser ehrgeiziges Kostensenkungsprogramm CHANGE vollumfänglich die Ziele erreicht. Den Verkauf von ReiseBank und CashExpress, durch den wir unsere Fokussierung auf das internationale Transport Finance Geschäft abgeschlossen haben, haben wir zu einer Stärkung von Kapitalbasis und Reserven genutzt. Hiermit haben wir eine wichtige Grundlage für eine Stabilisierung und Verbesserung des Ratings unserer Bank geschaffen.

Chart 30: Wirtschaftliche Effekte des Verkaufs von ReiseBank und Cash Express

Die Eigenmittel der DVB konnten durch die Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB erheblich gestärkt werden. Aus dem Verkaufspreis in Höhe von 98 Mio Euro flossen auf AG-Ebene 18,8 Mio Euro und auf Konzernebene 74 Mio Euro in die Rücklagen ein. Der Unterschied ergibt sich daraus, dass wir auf der Ebene der AG im Jahr 2000 eine Neubewertung der ReiseBank Gruppe vorgenommen hatten und damit einen höheren Buchwert erzielten. Darüber hinaus floss aufgrund des zum 31. Dezember 2003 noch bestehenden Gewinnabführungsvertrages das Jahresergebnis von ReiseBank und CashExpress in Höhe von 4,3 Mio Euro in das Ergebnis der DVB ein.

Chart 31: Kerninhalte des Jahresabschlusses 2003

Ein Vergleich der Geschäftszahlen 2003 mit denen des Vorjahres zeigt eine deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses vor Risikovorsorge sowie des Jahresüberschusses, eine nur unwesentlich erhöhte Risikovorsorge sowie eine Verbesserung bei den für uns wichtigen Kennziffern Cost-Income-Ratio, Return on Equity und Kernkapitalquote. Lediglich das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit war mit 4,5 % leicht rückläufig. Dies erklärt sich aber, wenn man die Behandlung des Sondereffekts des ReiseBank/CashExpress Verkaufs mit der Behandlung des Sondereffekts aus dem Verkauf unseres Anteils an der Union Investment im Jahr 2002 vergleicht.

Zusammengefasst haben wir im Jahr 2003 einen sowohl absolut als auch relativ wesentlich größeren Betrag als Rücklage in den Fonds für allgemeine Bankrisiken eingestellt. Dies wurde uns allerdings auch ermöglicht durch ein im Vergleich zum Vorjahr wesentlich besseres Betriebsergebnis vor Risikovorsorge.

Chart 32: Geschäftsvolumen und Bilanzsumme

Die Kerninhalte unseres Jahresabschlusses möchte ich Ihnen im Folgenden noch etwas detaillierter darstellen.

Die Konzernbilanzsumme erreichte zum Ende des Geschäftsjahres 2003 ein Volumen von 9,1 Mrd Euro und lag damit um 2,3 % unter dem Vorjahreswert. Ursächlich für diesen leichten Rückgang war im Wesentlichen die Wechselkursentwicklung von US-Dollar zu Euro, was in der Entwicklung unseres Kreditportfolios deutlich wird.

Chart 33: Kreditvolumen

Das gesamte Kreditvolumen der DVB belief sich auf 10,7 Mrd Euro und wies damit gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 3,6 % auf. Die Kundenforderungen blieben nicht zuletzt bedingt durch die US-Dollar / Euro Wechselkursrelation nahezu unverändert bei 6,6 Mrd Euro.

Chart 34: Kundenkreditvolumen nach Geschäftsbereichen in Mio Euro

Das gesamte Kundenkreditvolumen, in dem auch unwiderrufliche Kreditzusagen, Garantien und Bürgschaften enthalten sind, belief sich im Jahr 2003 auf 7,6 Mrd Euro. Gegenüber dem Jahr 2002 weist das Kundenkreditvolumen somit einen Rückgang um 5,2 % auf. Hier handelt es sich aber um eine Betrachtung auf Euro-Basis - der Währung, in der wir bilanzieren und publizieren. Das heißt, der Rückgang ist lediglich währungsbedingt gewesen. Erst der Vergleich der Kundenkreditvolumen auf Dollarbasis verdeutlicht dies.

Chart 35: Kundenkreditvolumen nach Geschäftsbereichen in Mio US-Dollar

Auf Dollarbasis zeigt sich, dass unser Transport Finance Portfolio um 14,6 % und somit erheblich gewachsen ist. Allerdings reichte dieser Zuwachs nicht aus, um den Währungseffekt aus der Umrechnung in unserer Berichtswährung Euro zu kompensieren. Der US-Dollar ist im internationalen Transport Finance Geschäft nach wie vor die Hauptwährung bei Kredittransaktionen, das heißt, unser gesamtes Shipping Portfolio valutiert zu 77 % in US-Dollar, während das Aviation Portfolio sogar zu 93 % in US-Dollar valutiert. Beide Portfolios wuchsen somit auf US-Dollar Basis signifikant, verloren aber auf Euro Basis umgerechnet an Volumen. Die Bereiche Land Transport und Infrastructure sind im übrigen ebenfalls erheblich gewachsen.

Chart 36: Wichtige Deals 2003 – Shipping

Das positive Marktumfeld in verschiedenen Schifffahrtssegmenten konnten wir 2003 zu einer weiteren Geschäftsexpansion nutzen. Die Anzahl von Neuengagements stieg von 71 im Vorjahr auf 91. Den Nachfrageanstieg für Schiffsfinanzierungen nutzten wir auch zu einer Verbesserung der Zinsmarge. Die Bruttomarge kletterte bei Neuengagements auf nunmehr 149 Basispunkte. Bei 30 % der Neuabschlüsse in 2003 fungierten wir als Agent. Unser aktuelles Shipping Portfolio ist mit 217 Kunden und rund 1.000 finanzierten Schiffen in 17 Hauptschifffahrtssegmenten und 61 Untersegmenten aus Risiko- und Ertragsgesichtspunkten sehr gut diversifiziert.

Chart 37: Wichtige Deals 2003 – Aviation

In Aviation konnten wir im vergangenen Jahr 31 Geschäfte abschließen und hatten dabei in 45 % der Neugeschäfte eine Position als Agent. Hier gelang es uns bei neuen Krediten gleichfalls, deutliche Verbesserungen der Konditionen zu erzielen. Bei Neugeschäften verbesserte sich die Bruttomarge auf 176 Basispunkte. Zu den wich-

tigsten Transaktionen des vergangenen Jahres gehörte die Arrangierung und Finanzierung einer Flugzeug Operating Lease Transaktion für eine bedeutende japanische Fluggesellschaft. Diese Transaktion war insofern von großer Bedeutung für uns, da wir die erste nicht japanische Finanzinstitution waren, die in eine solche Transaktion eingebunden wurde. Hieran war unsere Tochtergesellschaft International Transport Finance Ltd. in Tokio beteiligt. Unser aktuelles Aviation Portfolio umfasst insgesamt rund 500 finanzierte Flugzeuge bzw. 90 Kunden, darunter neben Fluggesellschaften auch Leasinggesellschaften.

Chart 38: Wichtige Deals 2003 – Land Transport und Transport Infrastructure

Im Jahr 2002 hatten wir unsere Rail-Aktivitäten mit denen von Road & Logistics in der neuen Geschäftseinheit Land Transport zusammengefasst. Diese Neuorganisation hat bereits 2003 Früchte getragen. So konnten wir das Kreditvolumen im gesamten Land Transport um 15,9 % von 0,69 Mrd Euro auf 0,80 Mrd Euro steigern. Die Finanzierung multimodaler Terminals, sowie Finanzierungen von Güterwaggons und Lokomotiven standen dabei im Vordergrund der insgesamt 14 Neugeschäfte.

Unser Transport Infrastructure Team brachte im vergangenen Jahr 9 Projektfinanzierungen auf den Weg und konnte dadurch das Kreditvolumen um 74 % auf nunmehr 0,47 Mrd Euro steigern und damit den Portfolioanteil auf 6,2 % ausbauen.

Chart 39: Beratungsgeschäft weiter ausgebaut

Im vergangenen Jahr haben wir unser Corporate Finance Beratungsgeschäft gezielt erweitert. Hier sehen wir noch erhebliche Wachstumspotenziale, die wir uns in den kommenden Jahren erschließen werden. Die in Corporate Finance gebündelten Beratungsaktivitäten umfassen die drei Bereiche Structured Asset Finance, Advisory und M&A sowie Investment Management. Alle drei Bereiche konnten im vergangenen Jahr viele interessante Beratungsmandate akquirieren. Neu hinzu kommt der Bereich Capital Markets in New York.

Chart 40: Wichtige Deals 2003 – Corporate Finance

Auf dem folgenden Chart sehen Sie einige dieser Beratungsmandate. Unser Structured Asset Finance Team in Rotterdam und London arrangierte komplexe Leasing- und Finanzierungstransaktionen, unter anderem für die beiden namhaften Fluggesellschaften Cargolux und Qantas. Unser Advisory und M&A Expertenteam, das Kunden unter anderem bei Fusionen und Unternehmensübernahmen, hier vor allem bei allen Fragen der Übernahmefinanzierung, berät, konnte das Mandatsvolumen um über 50 % ausweiten. Im Mittelpunkt standen dabei die Beratung von Reedereien bei Unternehmenskäufen. Der dritte Bereich unseres Beratungsgeschäfts ist das Investment Management, in dem die Fondsmanagement-Aktivitäten der DVB zusammengefasst sind. Dieses Team fungiert als Berater für Fondsgesellschaften, deren Anlagenschwerpunkt in hochverzinslichen Krediten und Anleihen, Mezzaninfinanzierungen und Eigenkapitalbeteiligungen an Luftverkehrs- und Schifffahrtsprojekten liegt.

Chart 41: Wesentliche Passiva

Nachdem ich Ihnen nun anhand einiger wichtiger Transaktionen gezeigt habe, wie vielfältig, international und gleichzeitig erfolgreich unser Kundengeschäft geworden ist, möchte ich noch auf einige weitere wichtige Finanzzahlen eingehen.

Die Verbindlichkeiten der DVB sanken insgesamt um 4,6 % auf 8,06 Mrd Euro gegenüber dem Vorjahr. Im Vergleich zu den Vorjahren zeigt sich dabei eine Veränderung innerhalb der einzelnen Passivpositionen, das heißt, wir haben im vergangenen Jahr den Fokus unserer Refinanzierungsmaßnahmen wesentlich stärker auf Transaktionen unter dem Debt Issuance- sowie dem Commercial Paper-Programm gelegt. Dadurch sind die verbrieften Verbindlichkeiten um 46,7 % gestiegen. Hiermit haben wir vor allem die sinkenden Einlagen der Sparda-Banken ausgeglichen. Da die Sparda-Banken die Liquiditätsausgleichsfunktion zum 31. Dezember 2004 gekündigt haben, werden verbrieftete Verbindlichkeiten in Zukunft eine zunehmende Rolle für uns spielen.

Chart 42: Entwicklung der Eigenmittel nach KWG

2003 trieben wir die Stärkung unserer Eigenmittelbasis voran: So stiegen die Eigenmittel nach KWG im Jahr 2003 um 2,2 % auf 804 Mio Euro. Das Kernkapital (TIER 1) konnten wir dabei vor allem aus dem Verkaufserlös von ReiseBank und CashExpress verbessern. Dagegen war das Ergänzungskapital (TIER 2) rückläufig. Einer unserer Genussscheine fiel aus der Anrechnung heraus, da seine Restlaufzeit unter die Anrechnungsgrenze von zwei Jahren gesunken war.

Chart 43: Entwicklung der KWG-Kapitalquoten

In der Entwicklung der Kapitalquoten machten sich zwei Entwicklungen bemerkbar. Zum einen stieg das Kernkapital und damit die Eigenmittelbasis, wie eben erwähnt, aufgrund des positiven Effekts aus dem Verkauf der ReiseBank Gruppe und dem gesteigerten Jahresergebnis. Zum anderen gingen die Risikoaktiva währungsbedingt auf Eurobasis zurück, das heißt, hier beeinflusste erneut die Kursentwicklung des US-Dollar und dessen Umrechnungsrelation zum Euro die Risikoaktiva. Die Kernkapitalquote erhöhte sich von 5,8 % auf 6,8 % und die Gesamtkapitalquote auf 11,1 %.

Chart 44: Entwicklung Grundkapital und offene Reserven

Unser Grundkapital erhöhte sich leicht um 0,5 % aufgrund der Ausgabe neuer Aktien im Rahmen unseres Mitarbeiterprogramms „DVB Shares“. Ein Teil des Veräußerungsgewinns von ReiseBank und CashExpress in Höhe von 13,5 Mio Euro wurde in die Rücklagen thesauriert. Den Rücklagen wurden weiterhin zugeführt latente Steuern im Umfang von 36 Mio Euro und Teile des Ertrags aus dem laufenden Geschäft im Umfang von 17,2 Mio Euro. Aus dem Veräußerungsgewinn von ReiseBank und CashExpress wurden schließlich 74 Mio Euro dem Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340 g HGB zugeführt.

Chart 45: Entwicklung der Regulären Erträge

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun die einzelnen Komponenten der Gewinn- und Verlustrechnung erläutern. Die Regulären Erträge sanken um 3,8 % auf 187,5 Mio Euro. Hier machte

sich natürlich der US-Dollar Einfluss bemerkbar, weil ca. zwei Drittel unseres Gesamtportfolios und damit auch ein Großteil der Zinserträge in US-Dollar valutieren. Beim Provisionsüberschuss, der um 5,1 % sank, machte sich unter anderem der Wegfall des Zahlungsverkehrs und des Wertpapiergeschäfts durch unsere Restrukturierungsmaßnahmen bemerkbar. Insgesamt entfielen im vergangenen Jahr durch die Aufgabe der letzten Aktivitäten außerhalb des Transport Finance Bereichs Erträge in einer Größenordnung von rund 6,4 Mio Euro. Der Nettoertrag aus Finanzgeschäften ging strategiekonform um 17 % auf 3,9 Mio Euro zurück.

Chart 46: Entwicklung des Aufwands

Die Ergebnisse unseres Kostensenkungsprogramms CHANGE stellten sich, wie geplant, im vergangenen Jahr ein. Der gesamte Verwaltungsaufwand inklusive Abschreibungen fiel um 12,1 % auf 142,9 Mio Euro. Der mit dem Wegfall nicht mehr strategiekonformer Geschäftsfelder einher gehende Personalabbau drückte den Personalaufwand um 5,9 %. Teilweise durch den Personalabbau bedingt konnten die Sachaufwendungen erheblich reduziert werden. Hier fiel der Rückgang mit 17 % besonders bemerkenswert aus.

Chart 47: Betriebsergebnis vor Risikovorsorge

Die Entwicklung auf der Ertrags- und Aufwandsseite zusammengenommen bewirkte einen Anstieg des Betriebsergebnisses vor Risikovorsorge um 44,1 % auf 51,6 Mio Euro – eine beachtliche Leistung !

Chart 48: Risikovorsorge im Kreditgeschäft

Die Nettozuführung zur Risikovorsorge im Kreditgeschäft betrug im vergangenen Jahr 20,9 Mio Euro. Dies resultiert daraus, dass wir Neuzuführungen zu Wertberichtigungen in Höhe von 27,9 Mio Euro gebildet haben, denen Auflösungen in Höhe von 7 Mio Euro gegenüberstehen. In den vergangenen Jahren hatten wir lediglich Einzelwertberichtigungen durchgeführt, die fast ausschließlich auf das im Abbau befindliche Non-core-Business entfielen. Was die Einzelwertberichtigungen im vergangenen Jahr betraf, stammten diese wieder zum weit überwiegenden Teil aus dem im Abbau befindlichen Non-core-Kreditgeschäft. Wir haben uns allerdings entschlossen, eine Pauschalwertberichtigung für den Aviation Bereich im Umfang von 15 Mio Euro durchzuführen, um einen Risikopuffer für das Unvorhersehbare aufzubauen.

Chart 49: Jahresüberschuss

Der DVB Konzern erwirtschaftete im Jahr 2003 nach Berücksichtigung des Saldos von Steuern / latenten Steuern, einem außerordentlichen Ergebnis von 2,8 Mio Euro und der Verzinsung der Einlagen stiller Gesellschafter im Umfang von 6,8 Mio Euro einen Jahresüberschuss in Höhe von 71,6 Mio Euro. Diese Ergebnis liegt um 119,6 % über dem Vorjahr.

Chart 50: Cost-Income-Ratio

Sie wissen, dass wir die Bank nach drei Kennzahlen steuern: Kernkapitalquote, Cost-Income-Ratio und Return-on-Equity. Nachdem ich bereits auf die Entwicklung der Kernkapitalquote eingegangen bin, die wir von 5,8 % auf 6,8 % gesteigert haben,

möchte ich im Folgenden auf die Cost-Income-Ratio und die Entwicklung des Return on Equity eingehen. Unsere Cost-Income-Ratio, die darüber Auskunft gibt, mit welchem Aufwand wir unsere Erträge erzielen, sank im Jahr 2003 erstmals signifikant aufgrund der Ergebnisse von CHANGE auf 71,1 %. Hierin enthalten sind allerdings die entsprechenden Aufwands- und Ertragsgrößen von ReiseBank und CashExpress. Um Ihnen zu verdeutlichen, welche Auswirkungen der Verkauf von ReiseBank und CashExpress auf diese wichtige Kenngröße hat, haben wir ReiseBank und CashExpress aus dem Jahresvergleich 2003 herausgerechnet und es zeigt sich, dass hier die Cost-Income-Ratio bei 63,8 % gelegen hat. Mit anderen Worten – für das laufende Jahr 2004 bewegen wir uns bereits in Richtung der 60 %, werden aber noch weitere Anstrengungen unternehmen, um unser mittelfristiges Ziel einer Cost-Income-Ration von unter 50 % zu erreichen.

Chart 51: Return on Equity

Der Return on Equity, das heißt die Verzinsung Ihres Eigenkapitals, erreichte einen Wert von 16,2 %, wobei wir uns langfristig, je nach Zinsniveau, eine Zielgröße von 15 bis 20 % vor Steuern und vor Goodwill-Abschreibung vorgenommen haben. Wenn wir den Einmaleffekt des Verkaufs der ReiseBank herausrechnen, liegt der Return on Equity bei circa 11 %.

Chart 52: Zwischenüberschrift

Chart 53: Entwicklung der regulären Erträge (31. März 2004)

Wie im Vorjahr möchte ich meine Ausführungen mit einem Ausblick auf das Jahr 2004 beenden. Zunächst aber noch kurz zum Ergebnis des ersten Quartals 2004. Ich darf dabei nochmals festhalten, dass seit 1. Januar 2004 unser Geschäftsergebnis ausschließlich aus dem Bereich Transport Finance stammt. Um den Geschäftsverlauf besser mit dem Vorjahresergebnis vergleichen zu können, haben wir daher die Aufwands- und Ertragsanteile von ReiseBank und CashExpress rückwirkend herausgerechnet, so dass Sie im Vergleich des ersten Quartals 2004 mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum besser nachvollziehen können, wie sich das DVB Transport Finance Geschäft entwickelt hat. Im ersten Quartal konnten die regulären Erträge um 4,6 % gesteigert werden.

Chart 54: Entwicklung des Aufwands (31. März 2004)

Auf der Aufwandsseite sehen wir Auswirkungen unseres konsequent umgesetzten Kostensenkungsprogramms CHANGE, die noch in das Jahr 2004 hineinreichen. Danach konnte der Verwaltungsaufwand weiter um 10,5 % gesenkt werden, wobei die Haupteinsparungen im Sachaufwand lagen.

Chart 55: Betriebsergebnis vor Risikovorsorge (31. März 2004)

Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge konnte zum 31. März 2004 gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres um 40,5 % gesteigert werden. Ich darf es an dieser Stelle noch mal sagen: Die ReiseBank und CashExpress sind aus dem ersten Quartal des Vorjahres herausgenommen, so dass Sie unmittelbar die Dynamik unseres Transport Finance Geschäftes bzw. der neuen DVB Bank ersehen können.

Chart 56: Entwicklung der Steuerungsgrößen

Für das Jahr 2004 haben wir uns eine weitere Reduzierung der Cost-Income-Ratio auf 60 % vorgenommen. Die Kernkapitalquote wollen wir bei gut 6 % - jedoch in Abhängigkeit von der Entwicklung des US-Dollar - relativ konstant halten und den Return on Equity sehen wir in diesem Jahr bei 12 %.

Chart 57: Ziele 2004

Dabei werden wir in diesem Jahr erneut unseren antizyklischen Geschäftsansatz weiterverfolgen. Für die ausländische Organisation haben wir uns mit dem Projekt i-CHANGE die Überprüfung der Organisationsstrukturen im Hinblick auf eine weitere Effizienzsteigerung vorgenommen. Wir planen außerdem den weiteren Ausbau unseres Provisionsgeschäfts und die Stärkung unserer Eigenkapitalbasis.

Wie anhand der Ergebnisse des ersten Quartals deutlich wird, liegen wir gut auf Kurs. Zur Erreichung unserer sehr ehrgeizigen Ziele 2004 müssen wir aber noch einiges zulegen.

Chart 58: Künftige Portfoliostruktur

Unser Kundenkreditportfolio wollen wir langfristig nur unwesentlich steigern, doch die Zusammensetzung der Portfolio-Anteile bis zum Jahr 2008 verändern. Das heißt, wir möchten konkret den Anteil des Schifffahrtsportfolios auf ca. 40 % herunternehmen, den Anteil des Aviation Portfolios auf 40 % erhöhen. Dies soll vor allem durch antizyklisches Vorgehen erreicht werden. Während die Schiffswerte, wie ich Ihnen geschildert habe, gegenwärtig auf hohem Niveau in fast allen Schifffahrtssegmenten sind, und damit eine Finanzierung auf Basis dieser hohen Schiffswerte höhere Risiken aufweist, stellt sich die Situation im Luftverkehr zur Zeit umgekehrt da. Die Flugzeugwerte befinden sich auf relativ niedrigem Niveau, das heißt, sie haben weniger Risikopotenzial nach unten, was Flugzeugfinanzierungen grundsätzlich attraktiver macht. Das Tempo der Angleichung der Portfolioanteile von Aviation und Shipping hängt allerdings vom Verlauf des Aviation Neugeschäfts ab bzw. davon, in welchem Umfang Neubestellungen und Auslieferungen realisiert werden. Derzeit ist das Neugeschäftspotenzial noch von Streichungen und Streckungen bei den vorhandenen Bestellpositionen geprägt.

Chart 59: Langfristziele

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Zu Beginn meiner Rede zitierte ich unseren scheidenden Bundespräsidenten Johannes Rau aus seiner letzten Berliner Rede. In dieser Rede ging es um Vertrauen und Verantwortung. Er sagte unter anderem: „Vertrauen kann man nicht anordnen, nicht befehlen. Vertrauen kann man nicht beschließen. Vertrauen muss wachsen.“ Ich glaube, sehr geehrte Damen und Herren, dass dies auch in unserer Bank für das Verhältnis von Vorstand und Aktionären gilt. Und ich möchte mich daher an dieser Stelle ganz herzlich für das gewachsene Vertrauen, das Sie, unsere Aktionäre, uns in den vergangenen Jahren dieses gewaltigen Umbaus geschenkt haben, bedanken. Gleichzeitig danke ich allen Mitarbeitern der Bank, die diesen Umbau engagiert mitgestaltet haben.

Der Umbau der DVB von einer kleinen, unbedeutenden deutschen Universalbank zu dem führenden globalen Spezialfinanzierer für Transport Finance ist abgeschlossen. Wir befinden uns jetzt bereits in der zweiten Phase der Entwicklung der Bank, der Realisierung der Ergebnispotenziale des derzeitigen DVB Geschäftsmodells. Was gesät wurde, muss jetzt geerntet werden. Die Erreichung unserer finanzwirtschaftlichen Ziele - Return on Equity größer 15 % und Cost-Income-Ratio unter 50 % - werden wir nach der bestehenden Businessplanung in 2006/2007 unter stabilen Rahmenbedingungen erreichen. Darauf konzentrieren wir uns.

Wir werden aber strategisch jetzt nicht stehen bleiben, denn Stillstand ist Rückschritt. Vielmehr planen wir bereits die dritte Phase der Entwicklung der DVB. In einem großen Sprung wollen wir neue Ertragsfelder erschließen und unser Provisionsgeschäft nochmals deutlich stärken. Unsere Führungskräfte haben eine Projektgruppe gebildet und werden mit uns im Herbst ihre Vorstellungen diskutieren. Dem gilt ebenso unsere volle Aufmerksamkeit.

Bitte begleiten Sie uns weiterhin auf unserem Weg, engagiert und kritisch, aber zugleich mit Vertrauen in uns und in die Zukunft unseres Landes.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Chart 60: Standbild