

**Wolfgang F. Driese
Vorsitzender des Vorstands
DVB Bank AG**

**Rede auf der ordentlichen Hauptversammlung
der DVB Bank AG
am Montag, den 11. Juni 2007
in Frankfurt am Main**

- Es gilt das gesprochene Wort -

In den letzten zehn Jahren hat Ihre DVB Bank die Bilanzsumme verdoppelt und die Kundenforderungen verfünffacht.

Weit wichtiger für die Leistungsbeurteilung ist: Das Betriebsergebnis hat sich seit 1996 mehr als verzehnfacht. Von 12,5 Mio EUR auf 139,3 Mio EUR im vergangenen Jahr.

Ich habe diesen langfristigen Vergleich gewählt, um das Ergebnis 2006 in einen größeren Zusammenhang zu stellen. Nicht um dem vergangenen Geschäftsjahr das Besondere zu nehmen, aber vielleicht das Außergewöhnliche.

Bevor ich nun das Jahr 2006 näher beleuchte, möchte ich Sie,

meine sehr geehrten Damen und Herren,
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

besonders herzlich zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung Ihrer DVB Bank AG begrüßen. Ich tue dies auch im Namen meiner Vorstandskollegen.

Neben der Betrachtung der Geschäftsentwicklung 2006 und der Darstellung unseres Transportfinanzierungsportfolios werde ich – nachdem ich eingangs die Entwicklung der Bank in den letzten zehn Jahren ganz knapp umrissen habe – einen Ausblick geben über die mittelfristigen, strategischen Perspektiven der DVB Bank.

Die Fragestellung ist dabei ganz einfach, und sie wird nach meiner Ansicht gleichlautend vom Management formuliert wie von Ihnen, den Eigentümern der Bank, ob Großaktionär oder Kleinaktionär.

Nachdem wir den Unternehmenswert auf Basis der aktuellen Börsenbewertung auf über 1 Mrd EUR gesteigert haben, ist doch die Frage nun, wie geht es mittelfristig weiter, was ist da noch drin?

Ich werde auf diese Frage am Ende meiner Ausführungen unsere Antwort geben. Jetzt nur ein Satz: Da ist noch viel drin, wir haben unsere Potenziale bei weitem nicht ausgeschöpft.

Lassen Sie uns erst einmal die Ausgangsbasis betrachten. 2006 war wieder ein an interessanten Entwicklungen und Höhepunkten reichhaltiges Jahr.

Das Neugeschäft in Transport Finance war äußerst lebhaft. Angetrieben von einem guten Wirtschaftswachstum und einem sehr intensiven, globalen Güteraustausch wurden die Investitionen in Transportmittel – Schiffe, Flugzeuge oder Landfahrzeuge – stark erhöht. Der Ölpreis hat die Nachfrage nach modernen, treibstoffeffizienten Technologien weiter beschleunigt.

In 67 % aller von uns begleiteten Finanzierungstransaktionen nahm die DVB weltweit eine führende Rolle ein.

Wir haben den Ausbau unserer Group Investment Management Aktivitäten weiter vorangetrieben. Hier begleiten wir Kunden und Investoren mit Eigenkapital bei Investitionen in Transportmittel.

Im Luftfahrtgeschäft haben wir unsere Leistungsplattform durch die Hereinnahme eines Asset Management Teams enorm bereichert.

Wie in der Seeschifffahrt oder Luftfahrt haben wir auch für den Land Transport Bereich eine eigene Research Abteilung aufgebaut, um unser Geschäft durch tiefgehende Markt- und Asset Analysen zu unterstützen.

Im Bereich Shipping haben die beiden in 2005 gegründeten Spezialeinheiten für die Kreuzschifffahrt und FPSO Finanzierung ihre Leistungsfähigkeit durch eine Reihe bedeutsamer Finanzierungstransaktionen unter Beweis gestellt.

Schließlich haben wir Ende des vergangenen Jahres den Rückzug aus dem Transport Infrastructure Finance Geschäft aus Gründen der Fokussierung auf die Finanzierung mobiler Assets bekannt gegeben. Dieser Geschäftsbereich war seit 1998 aufgebaut worden und hat seither stets positive Ergebnisbeiträge erwirtschaftet. Der Anteil dieses aufgegebenen Geschäftsbereiches am gesamten Konzernergebnis nach Steuern im Jahre 2006 betrug 3,7 Mio EUR bzw. knapp 4 %.

Leitlinie des Handelns der DVB ist es, ein führender Spezialist im internationalen Transport Finance Geschäft zu sein. Diese Position konnten wir in den vergangenen Jahren mit unseren Geschäftsbereichen Shipping, Aviation und auch in Teilbereichen im Land Transport erreichen. Dagegen waren wir zu der Auffassung gelangt, dass die Erreichung einer führenden Position – nicht zuletzt aufgrund der ständig wachsenden Projektgrößenordnungen – im Bereich der Transport Infrastructure Finanzierung nicht erwartet werden kann. Nachdem die Angebote von verschiedenen Kaufinteressenten für das Portfolio nicht unseren Vorstellungen entsprachen, haben wir kürzlich entschieden, die Kreditengagements kontrolliert über die Zeit auslaufen zu lassen.

Es war keine leichte Entscheidung, aus der Infrastrukturfinanzierung auszusteigen, doch strategisch konsequent.

Nach der mehr qualitativen Betrachtung des vergangenen Jahres lassen Sie mich Ihre Aufmerksamkeit auf die quantitative Seite zielen, die Gewinn- und Verlustrechnung, sowie auf die Entwicklung des Kreditgeschäftes.

Lebhaftes Neugeschäft, noch vernünftige Zinsmargen und die Investment Management Aktivitäten führten zu einem Zinsüberschuss, der um 42,3 % auf 154,7 Mio EUR anstieg. Die Risikovorsorge wuchs zwar um 8,9 Mio EUR oder 59,7 %, hat aber klaren Vorsorgecharakter, vor allem im Hinblick auf die neuen Regelungen in der künftigen Basel II Welt.

Viel Freude bereitet uns wieder der um 19,2 % gestiegene Provisionsüberschuss, zeigt er doch deutlich unsere Erfolge in der Strukturierung von Finanzierungen und unsere besondere Stellung in unseren vielfältigen Beratungsmandaten.

Um besondere Beachtung bitte ich diesmal für das sonstige betriebliche Ergebnis. Hier ist nämlich die Auflösung einer Rückstellung enthalten, die im Rahmen eines von der Europäischen Kommission im Jahr 2000 verhängten Bußgeldes steht. Unserer damaligen Tochtergesellschaft ReiseBank wurden Preisabsprachen im Sortengeschäft vorgeworfen. Unserem Einspruch gegen das Bußgeld wurde über zwei Instanzen schließlich und endlich rechtskräftig im September 2006 vom Europäischen Gerichtshof stattgegeben.

Diejenigen von Ihnen, die uns schon viele Jahre begleiten, erinnern sich, dass wir beim Verkauf der ReiseBank im Jahre 2003 das Bußgeld- und Prozessrisiko bewusst nicht mitverkauft haben, da ein Käufer dieses vom Kaufpreis abgezogen hätte. So haben wir den vollen Kaufpreis erhalten und konnten jetzt noch die Rückstellung auflösen.

Die Verwaltungsaufwendungen stiegen um beachtliche 20,2 %. Neben dem Auf- und Ausbau weiterer Spezialisten ist dieser Anstieg im Wesentlichen begründet in der am Geschäftserfolg gekoppelten variablen Vergütung unserer Mitarbeiter.

Das Vorsteuerergebnis sprang um 90,9 % von 50,8 Mio EUR auf 97,0 Mio EUR, der Jahresüberschuss also auch nach Steuern erhöhte sich kräftig auf 90 Mio EUR und damit um 65,7 %.

Ich glaube, meine sehr geehrten Damen und Herren, hier ist jetzt der Zeitpunkt, allen Mitarbeitern, ob auf der Kunden- und Produktseite oder in den Servicebereichen, ob Senior Vice President oder Tarifangestellter, ob in Frankfurt, Hamburg oder in unseren neun ausländischen Standorten, zu danken. Sie alle, die 28 Nationalitäten, haben Hervorragendes geleistet.

Wir sind stolz auf unser Team.

1998 haben wir erstmals unsere finanzwirtschaftlichen Ziele – damals noch auf bewährter HGB Basis – formuliert: Return on Equity, also die Verzinsung Ihres Eigenkapitals, über 20 % und eine Cost Income Ratio, also die Messgröße unserer Kosteneffizienz, unter 50 %. Im Jahre 2006 haben wir unsere damals sehr ehrgeizigen Ziele mit 20,9 % RoE und 45,1 % CIR voll erfüllt.

Für die Historiker oder Statistiker: Die bereinigten Ausgangswerte im Jahr 1997 lauteten -3,2 % RoE und 89,2 % CIR. Dieser extreme Turnaround ist ein Ergebnis von harter Arbeit.

Nun einige Erläuterungen zur Entwicklung unseres Kreditgeschäftes.

Das nominale Kundenkreditvolumen der DVB insgesamt erreichte eine Höhe von 11,97 Mrd EUR, was gegenüber dem Vorjahreswert von 10,78 Mrd EUR einer Steigerung von 11 % entspricht. Die vom D-Marketing betreuten, nicht mehr strategiekonformen Engagements konnten wir weiter auf 130 Mio EUR reduzieren, d.h. lediglich 1,1 % unseres nominalen Kundenkreditvolumens entfallen noch auf diese Engagements.

Gehen wir als nächstes auf die Ebene des Transport Finance Portfolios, so hat sich dieses im vergangenen Jahr um 11,2 % auf 11,48 Mrd EUR erhöht. Das größte Wachstum entfiel dabei auf den Bereich Shipping: Hier legte das nominale Kundenkreditvolumen um knapp 1 Mrd EUR bzw. 17,1 % auf 6,71 Mrd EUR zu. Unter Berücksichtigung der Entwicklung der anderen Bereiche entfielen am Jahresende 58,5 % unseres Kreditportfolios auf Shipping, 27,2 % auf Aviation und 8,5 % auf Land Transport. Der Bereich Transport Infrastructure war mit einem Anteil von 5,8 % am Transport Finance Portfolio vertreten.

Wie Sie wissen, haben die Währungsentwicklungen einen großen Einfluss auf das Geschäft der DVB und dort vor allem die US Dollar / Euro Relation.

Die DVB bilanziert in Euro, reicht aber fast drei Viertel des gesamten Portfolios in US Dollar an die Kunden aus. Im Shipping Portfolio valutierten im vergangenen Jahr 82,2 % und im Aviation Portfolio sogar 97,3 % auf US Dollar Basis.

War das Jahr 2005 von einem gegenüber dem Euro an Stärke gewinnenden US Dollar gekennzeichnet, hat sich die Entwicklung im vergangenen Jahr umgekehrt, das heißt, der Euro hat gegenüber dem US Dollar deutlich an Stärke gewonnen.

Dementsprechend fielen die Steigerungsraten bei der Entwicklung des Transport Finance Portfolios auf US Dollar Basis um einiges höher aus, als auf Euro Basis.

Während ein Großteil der Erträge der DVB in US Dollar anfällt, fallen die Kosten in großem Umfang in Euro an. Um die aus reinen Währungsschwankungen resultierenden Unsicherheiten für das Unternehmensergebnis im Laufe eines Geschäftsjahres herauszunehmen, hatten wir daher - wie in den Vorjahren - die erwarteten US Dollar Überschüsse aus dem Zins- und Provisionsgeschäft für das Geschäftsjahr 2006 erneut durch Kurssicherungsgeschäfte zum Planungszeitpunkt abgesichert. Der Sicherungskurs belief sich auf 1,2350. Das laufende Geschäftsjahr haben wir übrigens auf dem Durchschnittskurs von 1,2988 gesichert.

Bei der Gesamtbetrachtung des Portfolios ist hervorzuheben, dass die Zahl der Neugeschäfte erneut gesteigert werden konnte. Die durchschnittliche Neugeschäftsmarge über alle Transport Finance Bereiche ging aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs zwar zurück, lag aber immer noch auf einem beachtlichen Niveau.

Im Folgenden möchte ich noch kurz die Marktentwicklung in den einzelnen Teilportfolien des Transport Finance Gesamtportfolios erläutern.

Im Markt für Schiffsfinanzierungen verschärfte sich der Wettbewerb noch einmal deutlich. Aufgrund der aggressiven Akquisitionstätigkeit risikobereiter Institute kam es zu margenschwachen Abschlüssen mit sehr günstigen Finanzierungsbedingungen für den Kreditnehmer. Trotz weiterhin hektischer Aktivität im Markt behielt die DVB ihren disziplinierten Ansatz bei, indem sie sich auf Geschäft mit angemessenem Risiko-/Ertragsverhältnis fokussierte. Das im Rahmen von Basel II von uns entwickelte Vorkalkulationsmodell auf Vollkostenbasis, einschließlich der Risikokosten, hat sich zu einem entscheidenden Steuerungstool unseres Neugeschäftes entwickelt. Daneben machten wir uns unsere Fähigkeiten auf dem Gebiet der Syndizierung und der potentiellen Verbriefung als Wettbewerbsvorteil in der Akquisition zunutze.

Infolge dieser Vorgehensweise war nur ein leichter Rückgang der Durchschnittsmarge des Shipping Portfolios von 139 Basispunkten in 2005 auf 135 Basispunkte in 2006 zu verbuchen, was angesichts des Wettbewerbumfelds eine starke Leistung darstellt.

Angezogen von den guten Nachrichten der Luftverkehrsmärkte drängten im vergangenen Jahr zunehmend Anbieter auf den Markt für Flugzeugfinanzierungen, die eine große Bereitschaft zeigten, Flugzeugtransaktionen zu niedrigen Margen und vor allem hohen Beleihungsausläufen zu tätigen. Das zyklische Kommen und Gehen wiederholt sich also. Trotz dieser Entwicklung ist es den Flugzeugfinanzierern der DVB gelungen, eine sehr gute durchschnittliche Neugeschäftsmarge von 191 Basispunkten zu erzielen.

In der Landtransportmittelfinanzierung war das Marktumfeld ebenfalls durch eine erhöhte Liquidität aufgrund des geänderten Wettbewerbsverhaltens geprägt. Trotz dieses Umfelds konnte der Geschäftsbereich Land Transport erneut 14 neue Engagements abschließen und sich bei 55 % der Transaktionen in einer führenden Rolle profilieren.

Es entspricht dem Geschäftsmodell der DVB, bewusst und selektiv Asset Risiken einzugehen. Dabei stellen wir Kredit- und/oder Eigenkapitalprodukte grundsätzlich nur dann zur Verfügung, wenn unsere Experten aus dem Research gemeinsam mit den Experten aus den Markt- und Kreditbereichen des Transport Finance von den Wertverläufen der Assets überzeugt sind. Unsere Finanzierungen sind dabei grundsätzlich voll durch Assets besichert.

Wir erachten es als eine besondere Stärke der DVB, in der Schiffsfinanzierung das im Vergleich zu Wettbewerbern am breitesten diversifizierte Portfolio zu steuern. Wir haben unsere Engagements und damit unser Risiko auf relativ viele Schifffahrtssegmente verteilt. Unser besonderes Augenmerk gilt Chancen, die sich außerhalb der Hauptsektoren ergeben. So haben wir im vergangenen Jahr unser Engagement im Offshore- und Containerboxen-Sektor erweitert.

Die Veränderung der Portfoliostruktur bildet damit unsere erfolgreichen Bemühungen ab, attraktive Geschäftsmöglichkeiten in einem sich verändernden Markt zu erkennen und zu ergreifen.

Unser Shipping Research Team leistete bei der Portfolioentwicklung erneut wichtige Beiträge durch Bereitstellung genauer und treffender Analysen zum Marktgeschehen und zur Entwicklung der unterschiedlichen Sektoren. Die hohe Qualität des Research und seine zentrale Bedeutung für die Entwicklung der Shipping Division werden nicht zuletzt durch die zahlreichen Branchen-Auszeichnungen deutlich, die uns 2006 ein Mal mehr zuteil wurden.

Unser Team setzte sich 2006 gegen starke Mitbewerber durch, z. B. die Citibank wurde Zweiter im Wettbewerb, und wir gewannen den von Lloyd's Shipping Economist ausgeschriebenen Preis „Best Shipping Finance Research“ zum dritten Mal in Folge, was einen besonderen Rekord darstellt.

In unserem Transport Finance Portfolio legen wir einen großen Wert auf eine stabile Besicherungsstruktur. Dabei spielt der Beleihungsauslauf bzw. die Loan-to-Value-Ratio eine entscheidende Rolle. Sie gibt das Verhältnis zwischen der Kreditsumme und dem Marktwert der finanzierten Assets an.

Je niedriger die Loan-to-Value-Ratio ist, um so eher ist ein Kredit auch gegenüber Asset-Wertausschlägen nach unten abgesichert.

Im Zuge des hohen Neugeschäftsanteils erhöhte sich der durchschnittliche Beleihungsauslauf bei unseren Schiffsfinanzierungen geringfügig von 57,7 % auf 62,9 %. Damit halten wir nach wie vor einen komfortablen Risikopuffer, mit dem wir gut für ein rückläufiges Marktumfeld gerüstet sind. Der Anteil des unbesicherten bzw. des durch sonstige Sicherheiten unterlegten Geschäfts wurde strategischen Vorgaben des Vorstands zufolge nochmals auf jetzt nur noch 0,7 % reduziert.

Im Aviation Portfolio diversifizieren wir unter anderem hinsichtlich der Flugzeugklassen sowie nach den finanzierten Flugzeugtypen. 48,2 % unseres Portfolios entfallen auf Narrowbody Passagierflugzeuge, weitere 33,5 % auf Widebody Passagierflugzeuge. Auf Regionaljets entfallen schließlich 11,6 % und auf Frachtflugzeuge 6,7 % unseres Flugzeugportfolios.

Was die Diversifizierung im Hinblick auf die unterschiedlichen Flugzeugmuster, die wir finanzieren, betrifft, ist das Verhältnis der Engagements bei Airbus und Boeing Flugzeugen weitgehend ausgeglichen. Der Anteil von Verkehrsflugzeugen des Herstellers Boeing betrug 45,4 % und der Airbus Anteil 43,0 %.

Die Portfolioanteile der beiden Flugzeugtypen Airbus 320 und Boeing 737 in Höhe von 16,1 % bzw. 19,2 % hängen damit zusammen, dass beide die sogenannten Arbeitspferde der Fluggesellschaften weltweit sind.

Ein Blick auf die aktuelle Besicherungsstruktur zeigt, dass sich die durchschnittliche Loan-to-Value-Ratio nochmals von 79,0 % auf 76,1 % verbessert hat. Dies spiegelt die weitere Erholung der Flugzeugwerte, vor allem aber unsere konservative Kreditpolitik und die ausgeprägte Diversifizierung des Flugzeugportfolios wider. 72,4 % aller von uns finanzierten Maschinen sind übrigens jünger als zehn Jahre.

Die Leistungskette unserer Dienstleistungen ist für den Kunden einmalig.

Die DVB berät, strukturiert, platziert und steht – wenn die Rentabilität stimmt – auch mit der eigenen Bilanz zur Verfügung: bei Eigenkapital, Fremdkapital, Kapitalmarktprodukten, einschließlich Verbriefung zur Finanzierung von großvolumigen Investitionen in Verkehrsmittel. Und dies in allen Phasen der Verkehrszyklen. Wir sind für den Kunden nicht nur im Aufschwung da, sondern gerade auch in Abschwungphasen, wenn sich andere Finanzinstitute zurückziehen. Unsere Geschäftspolitik ist somit zyklusneutral, das heißt, auch Abschwünge werden uns zusätzliche und neue Servicemöglichkeiten eröffnen.

Im Prinzip werden unsere Stärken in Abschwungphasen erst besonders sichtbar.

Die DVB ist bestrebt, ihren Kunden in allen Zyklusphasen die Vorzüge eines „One-Stop Shopping“ bei Finanzierungslösungen für die zentralen Vermögenswerte des Luftverkehrs zu ermöglichen. Was wir unter dem „One-Stop Shopping“ Konzept verstehen, möchte ich Ihnen exemplarisch an der Entwicklung unseres Geschäftsbereichs Aviation verdeutlichen.

Das Basisprodukt ist die strukturierte Flugzeugfinanzierung, einschließlich steuerinduzierter und anderer Leasingvarianten.

Wir können unseren Kunden aber auch eine reine Finanzberatung anbieten, so bei der Fremdkapitalfinanzierung von Flugzeugen und bei Sale-and-Leaseback Transaktionen. Außerdem können wir für unsere Kunden die finanziellen Aspekte von Flugzeugkaufverträgen untersuchen und Vergleichsbewertungen zwischen Kauf und Operating Lease von Flugzeugen durchführen. Schließlich umfasst unser Angebot die Beratung bei Kreditrestrukturierungen und in schwierigen Kredit- und/oder Leasing-situationen.

Mit den von uns gemanagten Deucalion Fonds sind wir in der Lage, unseren Kunden Eigenkapital Alternativen für ihre Projekte anzubieten. Hierauf werde ich etwas später noch etwas genauer eingehen.

Vervollständigt wird das Aviation Geschäftsmodell schließlich durch das in London angesiedelte Aviation Asset Management.

Hier ist es uns im vergangenen Jahr gelungen, ein Expertenteam zu gewinnen, das vorher für das Luft- und Raumfahrtunternehmen BAE Systems gearbeitet hat. Dieses Team berät und unterstützt Kunden der DVB schwerpunktmäßig bei der Weiterplatzierung von Flugzeugen und der Verwaltung von Leasingverhältnissen. Das Team ist darüber hinaus mit der Erbringung von Asset Management Dienstleistungen für den Eigenbedarf der DVB in ihrer Rolle als aktiver Luftfahrtfinanzierer und -investor betraut.

Zentrale Erfolgsfaktoren für diesen „One-Stop Shopping“ Ansatz sind die Integration und enge Zusammenarbeit in einem Team aus Fachleuten mit unterschiedlichem Erfahrungshorizont: Neben Finanzierungs- und Strukturierungsexperten sind in unserem Aviation Team viele Spezialisten mit praktischer Erfahrung in der Luftfahrtbranche tätig, die von Herstellern, Airlines, Flugzeug-Leasinggesellschaften und Vermögensverwaltern zur DVB kamen.

Schwerpunkt der Finanzierungen des Geschäftsbereichs Land Transport bildet das Bahngeschäft, das durch lange – und im Vergleich zu anderen Sektoren flachere – Zyklen gekennzeichnet ist. Dementsprechend nahm der Anteil schienenbezogener Kredite am gesamten Land Transport Portfolio auf 81,9 % zu. Innerhalb des Bahngeschäfts bilden Güterwagenfinanzierungen den Schwerpunkt.

Der Geschäftsbereich Land Transport konnte im vergangenen Jahr eine erhöhte Aufmerksamkeit der Presse verzeichnen. Für die Arrangierung einer fahrzeugbasierten Akquisitionsfinanzierung für eine Flotte von mehr als 2.000 modernen, gedeckten Großraumgüterwagen wurde die DVB mit dem Preis „European Rail Deal of the Year 2006“ der Fachzeitschrift Jane’s Transport Finance ausgezeichnet.

Im Hinblick auf die weitere Geschäftsentwicklung liefert das 2006 geschaffene Land Transport Research wichtige Daten und Analysen zu relevanten Marktentwicklungen sowie zu Wertentwicklungen der von uns finanzierten Fahrzeuge.

Unter Risikogesichtspunkten haben sich die Eckdaten des Portfolios weiter verbessert. Der durchschnittliche Beleihungsauslauf verringerte sich auf 81%. Der unbesicherte Portfolioanteil sank wie in den Vorjahren weiter und belief sich auf lediglich 4,1%.

Positiv für die Portfolioentwicklung ist der dominierende Anteil von Güterwagen bei den Kreditsicherheiten. Aufgrund der hohen alternativen Nutzbarkeit, der vielfältigen Einsetzbarkeit über Grenzen hinweg und wegen des fehlenden eigenen Antriebs sind Güterwaggons willkommene Finanzierungs- und Sicherheitenobjekte sowohl in Europa als auch in Nordamerika.

Sehr geehrte Aktionäre,

lassen Sie mich nun kurz auf die Entwicklung des laufenden Jahres eingehen.

Auf der hohen Plattform des Rekordjahres 2006 sind wir in 2007 sehr gut gestartet.

Die DVB Group erwirtschaftete im ersten Quartal ein um 10,7 % auf 34,1 Mio EUR gesteigertes Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern.

Die einzelnen Positionen des operativen Ergebnisses entwickelten sich wie folgt: Der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge erreichte 39,6 Mio EUR nach 36,3 Mio EUR im Vorjahr, was einem Anstieg um 9,1 % entspricht. Der Provisionsüberschuss ging um 34,5 % auf 11,2 Mio EUR zurück, was jedoch die Volatilität in der strukturierten Finanzierung reflektiert und noch keine Rückschlüsse auf das Gesamtjahr zulässt.

Das Ergebnis aus Finanzinstrumenten gem. IAS 39 stieg von 3,8 Mio EUR auf 12,6 Mio EUR und beinhaltet im Wesentlichen die Gewinnrealisierung aus dem Verkauf einer Anlage in einem von uns gehaltenen Investmentfonds.

Der Verwaltungsaufwand nahm durch den weiteren Ausbau von Serviceleistungen und der damit verbundenen Einstellung neuer Transport Finance Spezialisten wie geplant um 20,9 % auf 31,2 Mio EUR zu.

Soweit zu den Zahlen des Jahres 2006 und der ersten drei Monate des laufenden Jahres. Sie reflektieren wie ein Spiegel die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens. Ein weiterer ebenso wichtiger Spiegel zur Bestimmung der eigenen Positionierung ist ein strukturierter Dialog mit den Kunden.

Wir haben erstmals in 2006 in einer Benchmarking Befragung unsere Kunden gebeten, die Leistungen der DVB zu bewerten.

Bei der Durchführung dieses Projektes haben wir Unterstützung von einer auf derartige Untersuchungen spezialisierten Beratungsgesellschaft aus den USA erhalten.

Bei einer derartigen Befragung geht es nicht nur darum, ein Feedback der Kunden darüber zu erhalten, wie Leistungsversprechen und Leistungserfüllung eines Unternehmens bewertet werden, sondern es geht außerdem darum, herauszufinden, wie die Kunden ein Unternehmen im unmittelbaren Vergleich mit seinen wichtigsten Wettbewerbern einordnen.

Zu diesem Zweck haben wir Geschäftsleitungsmitglieder bzw. Eigentümer der für uns wichtigsten Kundenunternehmen persönlich gebeten, uns durch ihre Teilnahme an individuellen Telefoninterviews ein Feedback zu geben.

Hier einige Zitate von spontanen Reaktionen:

- „Das stärkt mein Vertrauen in das Unternehmen“,
- „Ich finde es bemerkenswert, dass sich die DVB für die Meinung ihrer Kunden interessiert „
- „Ein klares Zeichen für das hohe Niveau der Bank“, sowie
- „Ich freue mich über diese Umfrage der DVB, die klar ihren Willen zeigt, zu den Spitzeninstituten in diesem Sektor zu gehören“.

Diese Kundenaussagen haben uns bestätigt, dass es die richtige Entscheidung war, eine derartige Befragung durchzuführen.

In den Telefoninterviews waren wir vor allem daran interessiert, die Meinung der Kunden zu den Qualifikationen und Stärken der DVB und ihrer Positionierung zu Wettbewerbern zu erfahren. Wir wollten zusätzlich wissen, ob es möglicherweise Ansätze gibt, noch besser auf die Kundenbedürfnisse und –wünsche einzugehen.

87 % der befragten Kunden bewerteten die Leistungen der DVB in einem Spektrum von „gut“ bis „exzellent“. 5 % wiesen uns auf Verbesserungsmöglichkeiten hin, wobei eine anschließende interne Detailuntersuchung dieser Hinweise ergeben hat, dass sie durchweg einzelfallbezogen waren, das heißt, es gab keine Hinweise auf generelle Schwachstellen in unseren kundenbezogenen Geschäftsprozessen.

Im Vergleich zu Wettbewerbern wird die DVB vor allem als besonders sachkundig und erfahren gesehen. Besonders positiv gegenüber dem Wettbewerb wird auch die schnelle Reaktion auf Kundenanliegen sowie das Anbieten flexibler Lösungen gesehen.

Eine große Bedeutung hatte für uns die Frage, wie die DVB im Vergleich zu den führenden Wettbewerbern positioniert wird. Hier wollten wir von unseren Kunden wissen: Welche Finanzdienstleister sind ein Vergleichsmaßstab - also eine Benchmark - für die DVB?

Hier ist besonders positiv hervorzuheben, dass 20 % der befragten Kunden die DVB für so einzigartig halten, dass sie kein anderes Finanzinstitut als Benchmark nannten. 25 % sagten darüber hinaus, dass die DVB für sich selbst das Benchmark sei. Die übrigen Teilnehmer der Befragung nannten eine Reihe anderer Finanzinstitute als Benchmark für die DVB, wobei die Zahl der Nennungen und die daraus resultierende Reihenfolge der Wettbewerber auch mit der internen Einschätzung der DVB über die Stärke der einzelnen Mitbewerber übereinstimmen.

Wir haben im Nachhinein alle Kunden, sowohl diejenigen, die teilgenommen haben, als auch diejenigen, denen eine Teilnahme aus Zeitgründen nicht möglich war, über die Ergebnisse informiert. Wir beabsichtigen eine entsprechende Befragung im Abstand von zwei Jahren zu wiederholen.

Übrigens hat sich noch eine weitere interne Einschätzung unserer Wettbewerbsposition durch die Kundenbefragung bestätigt. Unsere Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg!

Meine Damen und Herren, wie eingangs versprochen möchte ich Ihnen nun konkrete Hinweise geben, wie wir die einmalige Stellung der DVB Bank nutzen wollen, um den Unternehmenswert weiter erheblich und nachhaltig zu steigern.

Dazu folgende Beispiele:

Erstes Beispiel: Zweitmarken Strategie

Die DVB Bank steht für maßgeschneiderte, also individuelle Problemlösungen mit hohem Wertschöpfungsansatz.

Nachdem wir unter Basel II beginnend ab 2008 und voll wirksam ab 2010 nicht unerhebliche Kapitalspielräume haben werden, wird im dritten Quartal dieses Jahres die neu gegründete und neue Marke ITF International Transport Finance Suisse AG in Zürich den Geschäftsbetrieb aufnehmen.

Ziel: Mit geringster Kostenbasis, strengster Risikoselektion und ausschließlich Akquisition im Interbankenmarkt Tranchen an syndizierten Krediten in unseren Zielmärkten einzukaufen.

Damit können wir nicht nur Kapitalspielräume nutzen, sondern – und das ist wichtig – ohne Beschädigung der DVB Marke unseren Marktanteil profitabel ausbauen.

Zweites Beispiel: Group Investment Management

Die erst in 2002 begonnene Investment Management Aktivität gehört nun zu den Kernaktivitäten der DVB und steuerte gut 20 % zum Betriebsergebnis in den letzten Jahren bei.

Wir arrangieren Eigenkapital für Kunden des Verkehrssektors und verwalten Fonds für gemeinsame Anlagen mit Investoren. Die Expertenteams sind in London, New York, Oslo, Singapur und Curacao marktnah aufgestellt.

Gegenwärtig verwalten wir in den Investment Fonds ein Anlagevermögen von insgesamt 2,4 Mrd USD. Im Jahr 2006 tätigten die Fonds neue Investments im Umfang von 1,5 Mrd USD.

Der Schwerpunkt der Deucalion Fonds liegt auf Eigenkapitalinvestitionen in Flugzeugen, Fluggesellschaften und anderen Luftverkehrsprojekten. Zurzeit werden neun einzelne geschlossene Fonds gemanagt. Über diese Gesellschaften können Investoren gemeinsam mit der DVB Eigenkapitalinvestitionen in Luftverkehrsprojekten tätigen. Deucalion spielt auch eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der Luftverkehrskunden der DVB mit Eigenkapitallösungen beim Erwerb bzw. der Veräußerung von Flugzeugen. Am Jahresende 2006 standen den Deucalion-Fonds Anlagemittel der DVB Bank sowie von Drittinvestoren im Gesamtvolumen von 338 Mio. USD zur Verfügung. Die Deucalion Fonds haben im vergangenen Jahr 11 Flugzeuge mit einem Gesamtwert von 320 Mio USD erworben und drei Flugzeuge verkauft.

Die Anlagen der NFC Shipping Funds konzentrieren sich auf Kapitalbeteiligungen und Mezzanine Finanzierungen im Schifffahrtsbereich. Das Eigenkapitalaufkommen der acht NFC Fonds liegt bei knapp 500 Mio USD. 2006 schloss NFC insgesamt 31 Transaktionen ab, davon 21 Neuinvestitionen. Die 10 Exits umfassten 16 Schiffe mit einem Gesamtwert von knapp 300 Mio USD. Im Rahmen der Neuinvestitionen wurden 59 Schiffe im Gesamtwert von 917 Mio USD erworben. 2006 wurde ein neuer Shipping Fonds aufgelegt: Das von fünf Investoren aus den USA, Japan, Hongkong und Deutschland zur Verfügung gestellte Eigenkapital von 150 Mio USD ermöglicht den Erwerb von Vermögenswerten bis zu 600 Mio USD.

Die Intermodal Funds fokussieren sich auf Kapitalbeteiligungen und Mezzanine Finanzierungen für im intermodalen Verkehr aktive Kunden. Ein erster Fonds wurde mit einem Eigenkapital von 36 Mio USD aufgelegt, was künftig den Erwerb von Vermögenswerten bis zu 180 Mio USD ermöglicht.

Der Anlageschwerpunkt dieses Fonds liegt auf Investitionen in Container sowie Containerfahrgestelle und -auflieger. Geplant sind außerdem ein weiterer Fonds mit Fokus auf Güterlokomotiven und Güterwaggons sowie ein Fonds für Investitionen in Kreuzfahrtschiffe.

Der Erfolg des Group Investment Management lässt sich in der Entwicklung der Ergebnisse seit der Gründung im Jahr 2002 ablesen. Im vergangenen Jahr stiegen die Erträge aus den Group Investment Management um 64 % auf 36,3 Mio EUR, und das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge kletterte um 70 % auf 29,2 Mio EUR.

In den letzten Jahren hat sich ein schier unendlicher Strom von Liquidität global entwickelt, der nach Anlagealternativen sucht. Wir haben ein Projekt aufgesetzt, das die Geschäftsidee untersucht, internationalen Kapitalanlegern unsere Erfahrung im Investment Management und die Expertise des Asset Lenders professionell und strukturiert anzubieten. Unsere Überlegungen gehen in Richtung der rechtlichen Ausgliederung unserer bestehenden Investment Management Aktivitäten mit dem Ziel, alle relevanten Eigenkapitalmärkte mit Anlageobjekten unserer Verkehrsmärkte zu versorgen. Dazu gehören der deutsche KG Markt oder der norwegische KS Markt, vergleichbare Anlagemärkte in z.B. Singapur oder Korea. Dazu kommen der Ausbau von bestehenden Fondskonzepten und die Entwicklung von cash flow-orientierten Anlageprodukten vornehmlich für internationale institutionelle Anleger.

Wir erwarten ein entscheidungsreifes Konzept im dritten Quartal dieses Jahres und wollen zügig mit der Umsetzung beginnen.

Investitionen in den personellen Ausbau unserer Investment Management Kapazitäten sind hier unabdingbar.

Ein weiteres Beispiel: Asset Management

Wie schon erwähnt, ist es uns gelungen, im vergangenen Jahr ein Expertenteam für uns zu gewinnen, das vorher für BAE Systems in London gearbeitet hat. Dieses Team berät und unterstützt aktiv Kunden – wie Fluggesellschaften, Leasingfirmen, Banken oder Investoren – bei der Weiterplatzierung und Vermietung von Flugzeugen.

Wir haben zum Beispiel für ein Bankenkonsortium, wo der Kreditnehmer insolvent wurde, erst mehrere Anschlussnutzer für die Flugzeuge gefunden und in einer zweiten Phase die Flugzeuge vorteilhaft verkauft.

So etwas bringt Provisionseinnahmen und ein Schreiben des Konsortialführers – eines Wettbewerbers -, der unsere professionelle Vorgehensweise über alle Maßen lobt und verspricht, in vergleichbaren Situationen wieder unsere Dienste in Anspruch zu nehmen.

Oder eine latein-amerikanische Airline beauftragt uns als Berater für die Bewertung der konkurrierenden Angebote von Boeing und Airbus für ein Beschaffungsprogramm von zehn Großraumflugzeugen und 30 Kurzstreckenflugzeugen - Auftragswert über 3 Mrd USD. Unsere Spezialisten sitzen mit am Verhandlungstisch wegen unserer Kompetenz und wegen unserer Neutralität. Profitabel als alleinstehendes Beratungsprojekt, gleichzeitig aber auch ein weiteres Differenzierungsmerkmal im Vergleich zu unseren nur weltweiten Finanzierungswettbewerbern.

Im Übrigen hat uns die Airline gerade mit der Unterstützung im Auswahlprozess der Triebwerke beauftragt. Das ist erlebte Kundenzufriedenheit in Dienstleistungen, die für eine Bank außergewöhnlich sind, für uns jedoch Teil des Geschäftsmodells sind.

Diese Aktivitäten um unsere Assets – also Schiffe, Flugzeuge, Triebwerke, Container Boxen, Lokomotiven, Güterwaggons usw. – werden wir systematisch, aber auch opportunistisch ausbauen. Das kann die Integration von einzelnen Experten oder Teams bedeuten, aber auch die Übernahme von entwicklungsfähigen Spezialdienstleistern.

Meine Damen und Herren,

allein mit diesen drei Vorhaben habe ich Ihnen – so glaube ich – sehr deutlich die großen Entwicklungspotenziale für Ihre DVB Bank aufgezeigt.

Wir können unsere Märkte nicht verändern, aber wir können uns stetig verbessern.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.