

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

**Rede auf der ordentlichen Hauptversammlung
der DVB Bank SE
am Mittwoch, den 9. Juni 2010
in Frankfurt am Main**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Geparkte Flugzeuge in der Wüste von Arizona,

Unbeschäftigte Schiffe vor dem Hafen von Singapur,

Nicht genutzte Lokomotiven auf dem Abstellgleis,

das sind Bilder, die am besten die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2009 für die Verkehrsbranche weltweit illustrieren und das Umfeld für die DVB Bank abgegeben haben und auch zu einem gewissen Teil gegenwärtig noch bestimmen.

Meine Damen und Herren,
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zur ordentlichen Hauptversammlung ihrer DVB Bank SE.

Meine Themen sind heute: Der Geschäftsverlauf der DVB, die Entwicklung unseres Transport Finance-Portfolios im vergangenen Jahr, sowie eine Darstellung der Ergebnisse des ersten Quartals des Jahres 2010. Wie schon im vergangenen Jahr möchte ich einen weiteren Schwerpunkt auf die Risikolage der Bank setzen. Zum Abschluss gebe ich Ihnen dann noch einen kurzen, unbestimmten Ausblick für 2010 und 2011.

In der Krise, in der wir uns seit Mitte 2007 befinden, hat sich gezeigt – und es kann nicht oft genug wiederholt werden – das A und O für den Erfolg eines Unternehmens ist ein tragfähiges Geschäftsmodell. Dementsprechend – und ich werde am Ende meiner Ausführungen darauf eingehen – ist die Finanzkrise nicht etwa das Ergebnis eines Versagens des Bankensektors an sich, sondern in erster Linie Ergebnis nicht nachhaltiger Geschäftsmodelle.

Lassen Sie mich daher an dieser Stelle, insbesondere für diejenigen unter Ihnen, die erst seit kurzem Aktionäre der DVB sind, die wichtigsten Merkmale unseres Geschäftsmodells zusammenfassen.

Es ist dadurch gekennzeichnet, dass wir nur besicherte Objektfinanzierungen, und diese wiederum ausschließlich in den Segmenten Luftverkehr, Seeschifffahrt und Landverkehr tätigen. Mit unserer globalen Präsenz an 13 Standorten weltweit ist gewährleistet, dass wir nahe bei unseren Kunden sind und eng mit ihnen kommunizieren. An allen Standorten arbeiten Spezialistenteams. Und entsprechend einer anerkannten Managementphilosophie, dass sich die Organisationsstruktur eines Unternehmens an die Strategie anpassen muss, entwickeln auch wir unsere Organisationsstrukturen permanent weiter.

Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen ausführlich den Umbau unseres Bereiches Shipping weg von einer regionalen Ausrichtung hin zu einer Gliederung nach

zehn Hauptsektoren mit speziellen Betreuungsteams berichtet. Diese Sektorenteams arbeiten wesentlich enger mit den betreuten Kunden zusammen. Dies hat sich gerade im vergangenen Jahr als richtig und wichtig erwiesen. So konnten die Sektorenteams bei einzelnen Engagements, bei denen sie frühzeitig Warnhinweise erhielten, schnell gemeinsam mit den Kunden nach Lösungen suchen. Dadurch konnten potentielle Verluste für die Bank vermieden bzw. Verluste minimiert werden.

Das, was uns aber vor allem von unseren Wettbewerbern unterscheidet, sind „eng am Metall orientierte Dienstleistungen“, die weit über herkömmliche Bankdienstleistungen hinausgehen. So haben wir Asset Management-Teams für die Bereiche Aviation und Shipping aufgebaut, die unseren Kunden, aber auch Investoren und anderen Banken unter anderem Lösungsansätze für Schuldenumstrukturierungen sowie für die Übernahme und Verwertung von Flugzeugen und Schiffen entwickeln. Mit diesen Dienstleistungen, die unser klassisches Kreditgeschäft ergänzen, werden gute Provisionsergebnisse erzielt.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

kommen wir zum Rückblick auf das Jahr 2009. Das Konzernergebnis vor Steuern erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr 86,6 Mio € und das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf 76,1 Mio €. Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfelds und der daraus resultierenden Belastungen ist es aus unserer Sicht ein gutes Ergebnis.

Trotz eines gegenüber dem Vorjahr auf knapp drei Mrd € gesunkenen Neugeschäftsvolumens konnte der Zinsüberschuss vor Risikovorsorge mit 194,3 Mio € gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,6 % gesteigert werden. Gestiegene Refinanzierungskosten und Kosten aus den Geldmarktverwerfungen führten zu einem höheren Zinsaufwand. Die gestiegenen Refinanzierungskosten konnten wir im Neugeschäft in die Zinsmarge einpreisen. Auf der Zinsertragsseite profitierten wir im Neugeschäft außerdem weiterhin von der Situation, dass weniger Banken im Transport Finance-Geschäft tätig waren. Insgesamt stieg die durchschnittliche Neugeschäftszinsmarge auf 343 Basispunkte, sodass aus unserer Sicht eine adäquate Risiko-/Ertragsrelation erzielt werden konnte. Durch die erhöhten Margen konnte somit der Rückgang des Neugeschäftsvolumens im Zinsergebnis kompensiert werden.

Unter Berücksichtigung des geringeren Neugeschäftsvolumens sind wir auch mit dem erzielten Provisionsüberschuss in Höhe von 97,8 Mio € sehr zufrieden, der nur 7,3 % unter dem Vorjahresergebnis lag.

Aufgrund des Marktumfeldes haben wir die Netto-Risikovorsorge im Kreditgeschäft gegenüber dem Vorjahr deutlich auf 72,2 Mio € erhöht. Außerdem hatten wir im Jahresergebnis erneut Sonderfaktoren zu verkraften, deren Ursache in der

Krise der Finanzmärkte begründet ist. Bevor ich auf diese Themen detailliert eingehe, möchte ich kurz das Konzernergebnis auf Segmentebene ansprechen.

Alle Geschäftsbereiche des DVB Bank Konzerns waren profitabel. Das zeigt ein Blick auch die Segmentergebnisse vor Steuern, die die direkt zurechenbaren Sach- und Personalkosten, aber nicht die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten. Danach erreichte der Bereich Shipping trotz aller Marktwidrigkeiten ein positives Vorsteuerergebnis in Höhe von 48,9 Mio €. Der Geschäftsbereich Aviation erzielte mit einem Vorsteuerergebnis von 71,4 Mio € sogar eine beachtliche Steigerung gegenüber den beiden Vorjahren. Das Land Transport Finance-Teilergebnis blieb auf Vorjahreshöhe, während das Ergebnis des Investment Managements deutlich darunterblieb, was im Wesentlichen auf notwendige Wertberichtigungen zurückzuführen ist.

Unsere Steuerungsgrößen haben sich in einem außerordentlich schwierigen Umfeld erneut gut behauptet. Die Verzinsung der 2009 eingesetzten Eigenmittel vor Steuern – kurz ROE – belief sich auf 9,4 %. Vor dem Hintergrund, dass die Flutung der Märkte mit Liquidität seitens der Zentralbanken zu historisch niedrigen Zinsen für Finanzanlagen geführt hat, sind wir mit dieser Eigenkapitalverzinsung durchaus noch zufrieden. Mehr erreichen zu wollen, hieße Geschäfte mit größerem Risiko zu tätigen. In der gegenwärtigen Situation ist dies mehr denn je nicht angebracht. Für die nächsten zwei Jahre streben wir einen ROE zwischen 12 und 15 % an. Weiterhin steht aber qualitatives Wachstum deutlich vor quantitativem Wachstum.

Die Kostendisziplin der Bank schlug sich in einer auf 49,6 % ermäßigten Cost-Income-Ratio im abgelaufenen Geschäftsjahr nieder. Dazu gehört auch ein fortgesetzter Einstellungsstopp.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nunmehr erläutern, welche Sonderfaktoren aus der Finanzmarktkrise das Ergebnis des vergangenen Jahres beeinflusst haben und wie sich die Risikolage der Bank entwickelt hat. Zunächst möchte ich auf die Geldmarktverwerfungen eingehen, die uns in unserem Bestandsgeschäft getroffen haben.

Sie haben zusätzliche Zinsaufwendungen für die DVB in Höhe von 20,8 Mio € verursacht. Mit dem Begriff „Geldmarktverwerfungen“ meinen wir dabei zwei verschiedene Entwicklungen: zum einen das Problem der LIBOR-Verzerrung, zum anderen das Basisrisiko-Problem. Beides – LIBOR-Verzerrung und Basisrisiko-Problem – zusammengenommen führten ab September 2008 in unserem Bestandsgeschäft sehr schnell zu erheblichen Mehraufwendungen für uns.

Die LIBOR-Verzerrung war Ergebnis des seit dem Zusammenbruch von Lehman, im September 2008 zunehmend blockierten Interbankenhandels. Die LIBOR-Sätze, das sind die Zinssätze, zu denen international Banken untereinander

Geld- und Kapitalmarktgeschäfte bepreisen, lagen zunehmend und zeitweise ganz erheblich unter den realen Interbanksätzen. Die Folgen für uns waren deutlich spürbar, da der größte Teil unserer bestehenden Kredite vertragsmäßig auf dem LIBOR-Referenzzinssatz beruhte. Das heißt ein Kunde, der eine Kreditzusage in Anspruch nahm, zahlte diesen Referenzzinssatz, während sich die Banken am Interbankenmarkt zu einem wesentlich höheren Satz refinanzieren mussten.

Das Basisrisiko-Problem war dagegen eine Folge der verstärkten kundenseitigen Nachfrage nach einmonatigen Zinsfestschreibungen. Auch dieses Problem trat sehr schnell nach dem Lehman-Kollaps auf, als in Folge verschiedener Zentralbankmaßnahmen die Zinsen stark fielen. Normalerweise basiert der größte Teil unserer Aktiv- und Passivseite auf vierteljährlichen Zinsfestschreibungen, was dem internationalen Standard entspricht. Während wir also weiterhin unsere Passiva auf dreimonatiger Basis refinanzierten, sahen wir uns plötzlich auf der Aktivseite mit einem Überhang an Krediten auf einmonatiger Basis konfrontiert. Das vormals ausgewogene Verhältnis von vierteljährlichen Zinsperioden auf der Aktiv- und Passivseite driftete zunehmend auseinander.

Der Höhepunkt aus den beiden beschriebenen Problemen war im ersten Quartal des vergangenen Jahres mit einem Mehraufwand in Höhe von 17,3 Mio € erreicht. Hätten wir keine Gegenmaßnahmen ergriffen, wäre das ganze Jahresergebnis gefährdet gewesen.

Was haben wir getan? Um die Kostenbelastungen aus der LIBOR-Verzerrung zu reduzieren, haben wir – von September 2008 an und so schnell es ging – in Verhandlungen mit unseren Kunden Adjustierungen der Zinsvereinbarungen vorgenommen. Ebenfalls haben wir in Verhandlungen mit unseren Kunden Kredite von einmonatiger Basis wieder zurück zum üblichen vierteljährlichen Turnus gebracht. Sie können sich vorstellen, dass es nicht leicht war, diese Anpassungen bei den Kunden durchzusetzen, da sie zum Teil auf Vertragsrechte verzichten mussten. Wir sehen dies aber als Bestätigung unserer engen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen und möchten uns hierfür bei unseren Kunden sehr bedanken.

Durch die geschilderten Maßnahmen und durch weitere Maßnahmen unseres Treasury ist es uns schließlich gelungen, die Kostenbelastungen aus den Geldmarktverwerfungen bei bestehenden Kreditverträgen bereits im Verlauf des zweiten Quartals 2009 deutlich zu begrenzen und bis Jahresende fast vollständig zu neutralisieren.

Im Neugeschäft wurden diese Maßnahmen natürlich sofort umgesetzt. Wir bieten eine einmonatige Zinsfestschreibung bis auf weiteres nicht mehr an und verwenden in neuen Kreditverträgen weitgehend am Bankenmarkt quotierte Refinanzierungssätze anstelle des LIBOR.

Abschließend möchte ich noch darauf hinweisen, dass wir auf eine Anleihe einer isländischen Bank eine weitere Wertberichtigung in Höhe von 7,4 Mio € gebildet haben. Sie erinnern sich, dass wir im vergangenen Jahr bereits insgesamt 35,8 Mio € auf diese Anleihe wertberichtigt hatten, die wir als Teil unserer Liquiditätsreserve für den Zahlungsverkehr bei der Europäischen Zentralbank vorgehalten hatten, die noch im August 2008 – also vor Beginn der Finanzmarktkrise – mit einem sehr guten Rating versehen war. Diese Anleihe steht jetzt nach den vorgenommenen Abschreibungen mit einem Restwert von 15 % in unseren Büchern. Der Marktpreis steht im Sekundärmarkt allerdings bei etwa 30 % des Ursprungswertes, sodass wir weitere Abschreibungen derzeit ausschließen können.

Nachdem wir 2008 unser Kreditportfolio von Ausfällen weitestgehend frei halten konnten, haben die Wertberichtigungen 2009 erwartungsgemäß zugenommen. Wie Sie sich vielleicht erinnern, hatte ich im vergangenen Jahr an dieser Stelle gesagt, dass wir mit einer Zunahme für 2009 und vermutlich auch für 2010 rechnen. Ich möchte aber auch noch etwas anderes wiederholen: „Wie in früheren Zyklen werden wir alles daransetzen, die wirklichen Verluste gering zu halten. Wertberichtigungen sind zuerst einmal Vorsorgen.“ Um Ihnen zu erläutern, was ich damit gemeint habe, möchte ich an dieser Stelle etwas tiefer in dieses Thema einsteigen.

Insgesamt haben wir in unserem Kreditgeschäft eine Risikovorsorge in Höhe von netto 72,2 Mio € für das Geschäftsjahr 2009 gebildet nach 16,5 Mio € im Jahr davor. Diese Risikovorsorge beinhaltet sowohl Einzelwertberichtigungen als auch Portfoliowertberichtigungen.

Insgesamt wurden der Risikovorsorge 116,5 Mio € zugeführt. Im Gegenzug konnten aber auch 58,2 Mio € aufgelöst werden. Derartige Auflösungen fallen einem nicht in den Schoß; sie sind vielmehr sichtbares Ergebnis erfolgreicher Restrukturierungsbemühungen. Gerade an den Auflösungen zeigt sich, dass Wertberichtigungen zuallererst Vorsorgen sind und keineswegs der Schlusstrich unter einem Kreditengagement sind.

Von der gesamten Netto-Risikovorsorge entfielen 45,0 Mio € und damit der größte Teil auf Shipping. Auf Aviation entfielen 8,5 Mio € und auf das Investment Management 16,7 Mio €. Im Land Transport musste so gut wie keine Risikovorsorge gebildet werden.

Noch ein Wort zu den Länderrisiken, da uns von der Finanzpresse die Frage gestellt wurde, ob wir aufgrund der traditionell großen Bedeutung Griechenlands in der internationalen Schifffahrt jetzt mit einem erhöhten Länderrisiko konfrontiert seien. Auch im Falle Griechenlands gilt, dass wir erhöhten Länderrisiken durch eine risikomitigierende Strukturierung unserer Transaktionen begegnen. Grundsätzlich ist es in unserem Finanzierungsgeschäft üblich, dass Offshore-Strukturen gewählt werden, Cashflows außerhalb des Landes des Eigentümers

auflaufen und schließlich unsere Transport Finance Kredite mit den finanzierten Vermögensgegenständen unterlegt sind, so dass deshalb spezielle Länderrisikovorsorgen nicht notwendig sind.

Ich komme jetzt zum Thema Früherkennung von Risiken.

Um die Verluste gering zu halten, wenden wir verschiedene Instrumente an, mit denen wir vorausschauend potentiell erhöhte Risiken zu erkennen versuchen.

Dazu zählt an erster Stelle unser Research, das die Entwicklung in den Verkehrsmärkten verfolgt; und dies herunter gebrochen auf eine Vielzahl einzelner Verkehrssegmente. Das Research wandelt die hier gewonnenen Erkenntnisse in Prognosen über die Verkehrsmittel um, d. h. zeigt unter anderem die wahrscheinliche Entwicklung von Nachfrage und Angebot von Schiffen, Flugzeugen und Fahrzeugen des Landverkehrs auf.

Zur Früherkennung von Risiken dient außerdem ein sehr intensiver Kontakt zu unseren Kunden, wobei die Frequenz der Kundenbesuche von der Risikolage abhängig gemacht wird. Durch unsere weltweite Präsenz an Orten, an denen sich unsere Kunden konzentrieren, können diese auch schnell erreicht werden.

Weiterhin ist wichtig, die Einhaltung von Kreditvereinbarungen – sogenannte Covenants – eng zu überwachen bzw. rechtzeitig den Bruch von Wertsicherungsklauseln – sogenannte Value Maintenance-Klauseln – zu erkennen. Nur wenn man zeitnah feststellt, dass ein Schiffswert im Verhältnis zur Kreditsumme unter einen bestimmten Wert gesunken ist, kann man auch zügig mit dem Kunden sprechen und von ihm vorzeitige Tilgungen oder die Bestellung neuer Sicherheiten verlangen.

Wir führen regelmäßig Stresstests unseres Portfolios auf vierteljährlicher Basis durch. Neben den Stresstests auf Gesamtportfolioebene sind dies seit vergangenem Jahr auch Stresstests in den einzelnen Teilportfolien Shipping, Aviation und Land Transport. Konkret wird in diesen Tests ermittelt, bei welchen Einzelengagements bestimmte unterstellte negative Entwicklungen, wie zum Beispiel eine Verschlechterung der Asset-Werte und/oder Bonitäten, voraussichtlich zu Leistungsstörungen führen könnten. Die betreffenden Einzelengagements werden dann auf eine Early Warning List gesetzt und zeitnah überwacht.

Auf eine Closely Monitored Liste setzen wir Engagements, bei denen sich aus unserer Sicht ein erster Handlungsbedarf ergeben könnte.

Schließlich begleiten wir mittels einer Watch List solche Transaktionen besonders eng, die einen potentiellen bzw. bestehenden Wertberichtigungsbedarf haben und/oder solche Transaktionen, die restrukturiert werden müssen.

Vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise waren wir im Neugeschäft aus unserer Sicht verhalten aktiv. Im weltweiten Bankenmarkt waren wir jedoch eine der wenigen Adressen, die global überhaupt für Neugeschäft offen war.

Insgesamt schlossen wir 2009 131 neue Transaktionen mit einem Volumen von rund 3 Mrd € ab. Bei 90 % dieser Transaktionen übernahmen wir eine führende Rolle. Alle Geschäftsbereiche verzeichneten deutliche Margensteigerungen. Im Durchschnitt aller getätigten Transaktionen erzielten wir im Neugeschäft 2009 eine Marge von 343 Basispunkten. Dies reflektiert sowohl das Einpreisen der erhöhten Refinanzierungskosten als auch die angesichts des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes gestiegenen Risikoprämien.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das gute Jahresergebnis verdanken wir erneut einem engen Zusammenspiel der unterschiedlichen Teams der Bank. Die Marktteams haben sich auf margen- und provisionsstarkes Neugeschäft konzentriert. Gleichzeitig haben Sie gemeinsam mit den Mitarbeitern aus Treasury hart daran gearbeitet, die Belastungen aus den Geldmarktverwerfungen für die Bank schnell zu mindern. Die Kreditbereiche und das Risikomanagement haben dazu beigetragen, Kreditrisiken rechtzeitig – und das heißt in den meisten Fällen vorzeitig – zu identifizieren und die geeigneten Maßnahmen mit den Marktteams einzuleiten. Schließlich haben die Servicebereiche wieder alle Maßnahmen reibungslos unterstützt. Alle Mitarbeiter gemeinsam haben eine starke Kostendisziplin gezeigt. Ihnen allen möchte ich – und ich hoffe auch in ihrem Namen – einen großen Dank aussprechen.

Im vergangenen Jahr hat das Kundenkreditvolumen, nicht zuletzt aufgrund des selektiven Neugeschäfts gegenüber dem Vorjahr um 6,5 % von 18,5 Mrd € auf 17,3 Mrd € abgenommen. Der Anteil des Bereiches Shipping am Gesamtportfolio ging um 4,2 Prozentpunkte auf 52,6 % zurück. Dagegen erhöhte sich das Kundenkreditvolumen in Aviation von 4,9 Mrd € auf 5,2 Mrd €. Infolgedessen erhöhte sich der entsprechende Portfolioanteil um 3,6 Prozentpunkte auf 30,1 %. Von kleineren Änderungen abgesehen blieben die Portfoliowerte und -anteile der übrigen Geschäftsbereiche weitgehend unverändert.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nun einen kurzen Blick auf die Verkehrsmärkte werfen und dies mit einigen Aussagen zur weiteren Entwicklung verbinden.

Die Weltwirtschaftskrise hat im Schifffahrtsbereich vor allem die besonders konjunktursensiblen Bereiche Container- und Massengutschifffahrt getroffen. Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen die Entwicklung anhand ausgewählter Indizes und Statistiken geschildert. Heute möchte ich Ihnen zeigen, was sich in den vergangenen zwölf Monaten verändert hat.

Grundsätzlich bedarf es für einen nachhaltigen Aufschwung der Schifffahrtsmärkte einer umfassenden Erholung der Weltwirtschaft. Massengut- und Tankerschifffahrt hängen dabei nachfrageseitig eher von der Wirtschaftsentwicklung Asiens ab, während die Containerschifffahrt umgekehrt eher von der Wirtschaftsentwicklung in Europa und Nordamerika abhängt. Wenn es nur um die Nachfrageentwicklung ginge, könnten wir durchaus verhalten optimistisch sein.

Das zeigt ein Blick auf die Containerumschlagszahlen von Singapur, dem größten Umschlagsplatz der Containerschifffahrt weltweit. Das über Jahre hinweg gewohnte Wachstum kam im vierten Quartal des Jahres 2008 abrupt zum Ende. Und bis in den Oktober 2009 hinein lagen die Umschlagszahlen in jedem Monat deutlich unter denen des Jahres 2008. Erst im Dezember 2009 wurde wieder ein gegenüber dem Vorjahresmonat höherer Umschlag erzielt, wobei aber nicht vergessen werden darf, dass der Dezember 2008 bereits ein Krisenmonat war. Seit Anfang des Jahres sehen wir zumindest wieder Umschlagswerte, die über denen von 2009 liegen, aber noch nicht ganz an die Entwicklung früherer Jahre anknüpfen können. Immerhin – die Nachfrage kommt langsam wieder zurück. Aber sie reicht eben auch noch lange nicht aus, um die mittlerweile schon wieder durch Neuablieferungen gestiegene Angebotskapazität in der Containerschifffahrt voll auszulasten.

Mit anderen Worten: Hauptproblem wird für die Schifffahrtsmärkte auf absehbare Zeit nicht so sehr die Nachfrageseite, sondern vielmehr die Angebotsseite sein. So stehen in zahlreichen Segmenten noch umfangreiche Auslieferungen neuer Schiffe an, die in den zu Ende gegangenen Boomjahren bestellt worden sind.

Die Situation ist dabei in den einzelnen Segmenten der Seeschifffahrt durchaus verschieden. Während auf Basis der Schiffskapazität in der Bulkschifffahrt 54,3 % der aktuell betriebenen Flotte bestellt sind, sind es in der Containerschifffahrt 35,8 %. Und gerade in diesem Segment ist im Übrigen die aktuell betriebene Flotte von Containerschiffen noch zusätzlich durch ein sehr niedriges Durchschnittsalter gekennzeichnet, sodass es kaum zu Verschrottungen älterer Tonnage kommen wird. Und in dem dritten großen Segment der Rohöltanker beträgt der Prozentsatz der Bestellungen neuer Kapazität am vorhandenen Kapazitätsbestand auch noch 29,8 %.

Trotz der Bemühungen zur Verschiebung von Auslieferungen und zur Stornierung von Neubaufträgen, müssen wir davon ausgehen, dass viele der Schiffsbestellungen letztlich doch ausgeliefert werden. Mit anderen Worten, mit Überkapazitäten ist in einer Reihe von Segmenten noch bis in die Jahre 2011 und 2012 zu rechnen. Verschrottungen und Slow Steaming, also das bewusste Langsamfahren von Schiffen, können diese Überkapazitäten etwas dämpfen, aber letztlich nicht völlig vermeiden. Zeitcharterraten und Schiffswerte bleiben daher noch für einige Zeit unter Druck und die wirtschaftliche Lage vieler Unternehmen schwierig. Das zeigt auch ein Blick auf die Entwicklung von Charter- und Frachtenindizes.

Die nach wie vor vorhandenen Überkapazitäten bedeuten für die Containerschiffahrt, dass die Zeitcharterraten nach einer steilen Talfahrt noch immer auf einem sehr niedrigen Niveau verharren. Der Container-Zeitcharter-Raten-Index von Clarkson erreichte im November vergangenen Jahres mit 32 USD je TEU den tiefsten Stand seit der Index-Einführung 1993. Derzeit steht dieser Index bei 41,46 USD je TEU.

Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise setzten auch dem Superzyklus im Massengutsektor ein jähes Ende. Der Baltic Dry Index, ein Frachtraten-Index für die Beförderung trockener Massengüter wie Eisenerz oder Kohle, sah am 20. Mai 2008 seinen absoluten Höchststand von 11.793 Punkten. Danach ging er auf Talfahrt. Seither hat es zwar einige Male zarte Aufwärtsbewegungen gegeben, die aber nicht nachhaltig waren. Aktuell zeichnet sich eine neue Aufwärtsbewegung ab, doch steht der Baltic Dry Index immer noch auf einem relativ niedrigen Niveau.

Meine sehr geehrten Aktionäre,

wir wissen alle: es gibt nur eine DVB.

Es gibt nur eine Bank weltweit, die sich ausschließlich auf die Finanzierung von Transport Assets konzentriert hat – mit Expertise, Erfahrung und Leidenschaft.

Aber Sie mögen fragen, was die harten Faktoren sind – vor allem im Hinblick auf das Risikoprofil. Ist die DVB wirklich besser aufgestellt als andere Banken?

Um diese Frage zu beantworten, haben wir uns unlängst einmal in der Schiffsfinanzierung aktive Wettbewerber danach angesehen, wie hoch ihre prozentuale Risikovorsorge 2009 ausgefallen ist. Wir haben festgestellt, dass die Risikovorsorge von unter einem Prozent des Kreditportfolios bis zu 10 % des Kreditportfolios reicht. Wenn man sich dann die dahinterstehenden Portfolios genauer ansieht, stellt man fest, dass die Banken, die die niedrigsten Risikovorsorgen aufweisen, ähnlich breit diversifiziert sind wie die DVB.

Mit anderen Worten: Der Schlüssel für die Vermeidung größerer Risikovorsorgen liegt in der Diversifikation des Kreditportfolios. Je stärker die Diversifikation nach Schiffstypen und nach Einsatzgebieten ist, desto besser verteilen sich die Risiken.

Bei uns stellt sich die Zusammensetzung des Shipping Finance-Portfolios wie folgt dar: Der Portfolioanteil bei Containerschiffen liegt bei lediglich 10,9 %, während Bulkschiffe auf einen Anteil von 15,2 % und Rohöltanker auf einen Anteil von 10,5 % kommen. Die Hauptsegmente der weltweiten Seeschiffahrt sind somit, gemessen an dem beförderten Aufkommen und ihrer Verkehrsleistung, in unserem Portfolio unterrepräsentiert, während unser Schwerpunkt eher auf Segmenten liegt, die auch in Krisenzeiten recht stabil bleiben, aber unter ande-

rem eine tiefere Marktexpertise erfordern. Diese Marktexpertise ist in unserem Shipping Research gebündelt, das mit seinen Spezialisten unterjährig immer wichtige Anstöße zu Portfolio-Veränderungen gibt, und sich auf der Markt- und Kreditseite fortsetzt.

Wenn Sie sich einen Eindruck von der Sachkompetenz machen möchten, möchte ich Sie einladen, gelegentlich die Homepage der DVB im Internet zu besuchen, wo wir gerade in den vergangenen Wochen eine Reihe von Interviews mit den Leitern unserer drei Researchteams Aviation, Shipping und Land Transport eingestellt haben, die Sie sich ansehen und anhören sollten.

Die Finanz- und Weltwirtschaftskrise schlug sich unter anderem in einer deutlichen Reduzierung der Charterraten in bestimmten Schifffahrtsmärkten wie der Massengut- und Containerschifffahrt und im erwarteten Rückgang der Schiffspreise nieder. Die Wertminderung der Schiffe führte zu Verschlechterungen bei den Beleihungsausläufen. Dennoch haben 92 % unserer Schiffsfinanzierungen in der Krise immer noch einen Beleihungsauslauf von kleiner gleich 80 %. Ein Puffer ist also noch immer vorhanden.

Ähnlich wie die Seeschifffahrt war der Luftverkehr mit einem starken Nachfrage- rückgang in den Hauptverkehrsmärkten konfrontiert. Nach Angaben der IATA – das ist der internationale Verband der Linienfluggesellschaften – schloss das Jahr 2009 bei der gesamten Verkehrsleistung im Passagierluftverkehr mit einem Minus von 3,5 % gegenüber dem Vorjahr ab. Die der IATA angeschlossenen Linienfluggesellschaften verzeichneten in den beiden Verkehrsgebieten Nordamerika und Asien sogar ein Minus von je 5,6 % und im Verkehrsgebiet Europa einen Nachfragerückgang um 5 %. Stark gewachsen ist dagegen der Linienluftverkehr von und nach der Golfregion – Ergebnis eines unverminderten Wachstums einiger Golfcarrier. Der besonders konjunkturabhängige Luftfrachtverkehr gab 2009 gegenüber dem Vorjahr weltweit sogar um 10 % nach. Seit Frühherbst vergangenen Jahres scheint die Talsohle im Luftverkehr nachfrageseitig jedoch durchschritten zu sein. Sowohl der Passagier- als auch der Luftfrachtverkehr verzeichnen wieder steigende Beförderungszahlen. Allerdings ist die Ertragsentwicklung weiter problematisch. Zum einen bleibt im gegenwärtigen Wirtschaftsumfeld der Spielraum für größere Preiserhöhungen gering; zum anderen ist bei fortgesetzter Kostendisziplin der Unternehmenskunden mit einer Rückkehr der Buchungszahlen in den margenstärkeren Premiumklassen auf ihr Vorkrisenniveau nicht so schnell zu rechnen.

Ein weiteres Problem ist, dass einer mengenmäßig wieder anziehenden Nachfrage in den nächsten beiden Jahren noch zahlreiche Flugzeugauslieferungen aus den noch umfangreichen Orderbüchern gegenüberstehen. Sicherlich dient ein Teil davon dem planmäßigen Ersatz älteren Equipments, aber der größere Teil der Flugzeugbestellungen – und hier ist die Situation in einem gewissen Maße mit der in der Seeschifffahrt vergleichbar – basiert auf früheren Wach-

stumsszenarien, die von der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung überholt wurden.

Auf Basis der gegenwärtig im Einsatz befindlichen Flugzeuge aus westlicher Produktion – das sind knapp 23.000 Flugzeuge, stehen – Stand heute – noch über 7.000 Flugzeuge zur Auslieferung an. Das ist rund ein Drittel des heutigen Bestands. Somit ist mindestens noch in diesem und im nächsten Jahr mit Überkapazitäten und einem Druck auf Flugzeugwerte und Leasingraten zu rechnen. Aber auch in diesem Geschäft gilt: Fluggesellschaft ist nicht gleich Fluggesellschaft und Flugzeug ist nicht gleich Flugzeug. Mit der richtigen Auswahl der Kunden und Flugzeuge lassen sich in Zeiten des Abschwungs durchaus nachhaltige Erträge erzielen.

Wir achten außerdem in unserem Aviation Portfolio genauso wie in den anderen Teilportfolien auf eine breite Diversifizierung. Diese Diversifizierung betrifft sowohl Flugzeugklassen als auch Flugzeughersteller und Flugzeugtypen, Flugzeugeinsatzbereiche, Flugzeugbaujahre, Kundenregionen und schließlich Fluggesellschaften.

Ebenso spiegelt sich im Aviation Finance-Portfolio die strikte Kreditvergabepolitik mit konservativen Besicherungsstrukturen wider. Zwar führten auch hier die Wertminderungen bei Flugzeugen zu Änderungen bei den Beleihungsausläufen. Dennoch weisen 95,6 % unseres Flugzeugkreditportfolios einen immer noch relativ komfortablen Beleihungsauslauf von kleiner gleich 80 % auf.

Auch der Landverkehr wurde wie Schifffahrt und Luftverkehr von der Finanzmarkt- und Weltwirtschaftskrise erfasst. Starke Rückgänge verzeichnete der Schienengüterverkehr sowohl in Europa als auch in Nordamerika, unseren beiden Kundenmärkten. Seit dem dritten Quartal sehen wir zwar eine Erholung des Schienengüterverkehrs, doch geht die Erholung noch recht langsam vonstatten. Allerdings spielen Neubestellungen im Unterschied zu den beiden anderen Segmenten kein zusätzliches Problem dar.

Die deutlich geringere Investitionsneigung unserer Kunden bewirkte, dass wir nur acht neue Transaktionen mit einem Volumen von 113 Mio € abschließen konnten. In Verbindung mit der vorzeitigen unterjährigen Rückzahlung einiger Transaktionen im Jahr 2009 nahm das Portfolio des Geschäftsbereichs Land Transport leicht auf 1,4 Mrd € ab. Auch in diesem Geschäftsbereich wurde das geringere Neugeschäftsvolumen allerdings durch höhere Margen kompensiert.

Das Land Transport Finance-Portfolio ist weiterhin breit diversifiziert mit einem Schwerpunkt im Schienenverkehr und hier vor allem bei Güterwagen. Der Portfolioanteil des Schienenverkehrs lag unverändert bei 84,2 %. Der Anteil der Güterwagen lag ebenfalls unverändert bei 57 % mit einer breiten Streuung der Engagements in verschiedenen Güterwagensegmenten.

Im Land Transport Finance-Portfolio kam es lediglich zu geringfügigen Veränderungen in den Beleihungsausläufen. Bezogen auf das Gesamtvolumen blieb der prozentuale Anteil der einzelnen LtV-Klassen nahezu unverändert. 92,6 % des Teilportfolios Land Transport weisen einen Beleihungsauslauf von kleiner gleich 80 % auf.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass wir in allen Teilportfolien auch nach der starken Abschwungphase weiterhin Puffer bei den Beleihungsausläufen haben. Ein Vergleich der letzten drei Jahre zeigt Ihnen die Veränderungen auf einen Blick. Zwar erhöhte sich der durchschnittliche Beleihungsauslauf im vergangenen Jahr bei Schiffsfinanzierungen besonders stark auf 78,7 %, doch wurde der Anstieg dadurch begrenzt, dass wir bei Neugeschäften in der letzten Hochphase der Schiffsfinanzierung darauf geachtet hatten, die Beleihungswerte möglichst niedrig zu halten. Das kommt uns jetzt zugute. Bei Flugzeugen lag der durchschnittliche Beleihungsauslauf mit 74,6 % nur geringfügig über dem Vorjahr, andererseits immer noch niedriger als 2007, dem letzten Boomjahr des Luftverkehrs. Im Teilportfolio Land Transport hat sich der durchschnittliche Beleihungsauslauf gegenüber dem Vorjahr sogar leicht verbessert.

Sofern die Entwicklung der Weltkonjunktur keinen neuen massiven Rückschlag erleidet, gehen wir davon aus, dass die Assetwerte in den meisten Verkehrsegmenten ihren Tiefpunkt gesehen haben.

Meine sehr geehrten Aktionäre,
an dieser Stelle kann ich das Geschäftsjahr 2009 wie folgt zusammenfassen:

In einem schwierigen Geschäftsumfeld konnten wir bei selektivem Neugeschäft unsere Ertragsseite weitgehend stabil halten. Auf der anderen Seite brachten einige Entwicklungen an den Finanzmärkten noch nie da gewesene Herausforderungen mit sich, die wir zwar meistern konnten, die aber dennoch kräftige Spuren in unserer Gewinn- und Verlustrechnung hinterlassen haben. Außerdem haben wir höhere Risikovorsorgen in unserem Kreditportfolio vorgenommen.

Trotz aller Widrigkeiten und negativer Sonderfaktoren können wir Ihnen erneut einen positiven Abschluss vorlegen, den vielleicht der eine oder andere von Ihnen beim Verfolgen der wirtschaftlichen Entwicklungen nicht für möglich gehalten hat.

Wir können mit diesem Ergebnis, für das alle Mitarbeiter der DVB hart gearbeitet haben, somit erneut zeigen, dass das Investment in die DVB-Aktie attraktiv bleibt. Dies möchten wir auch mit der gleichbleibenden Dividende von 0,60 € pro Aktie zum Ausdruck bringen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch kurz auf den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2010 eingehen, bevor ich zum letzten Teil meiner Rede komme, in dem ich auf das aktuelle Wettbewerbsumfeld und unsere Kapitalausstattung eingehen und einen Ausblick auf das Jahr 2010 geben möchte.

Die DVB hat im ersten Quartal 2010 ein Konzernergebnis vor Steuern von 16,7 Mio € erreicht.

Im gegenwärtigen Marktumfeld sind wir mit diesem Ergebnis durchaus noch zufrieden. Im Vergleich zum Vorjahresquartal sind die hohen Zusatzkosten aus den Geldmarktverwerfungen weitestgehend zurückgefahren worden. Das hat sich in einem niedrigeren Zinsaufwand und damit in einem wesentlich besseren Zinsergebnis niedergeschlagen.

Der auf 15,6 Mio € zurückgegangene Provisionsüberschuss reflektiert das reduzierte Neugeschäft des Transport Finance im ersten Quartal. Wir agieren weiterhin vorsichtig, stehen unseren Kunden aber grundsätzlich mit neuen Finanzierungen zur Verfügung. Wir erwarten einen Anstieg der Aktivitäten in den folgenden Quartalen.

Was unser Wettbewerbsumfeld betrifft, sind wir trotz einer Reihe positiver Signale noch weit von einem Zustand der Normalität entfernt. Während wir derzeit speziell in China und der Golfregion eine zunehmende Geschäftsaktivität regional aktiver Banken sehen, bleibt die Anzahl global tätiger Banken weiterhin eingeschränkt. Daher wird es auch noch dauern, bis der Syndizierungsmarkt in unserem Geschäftsfeld wieder das Niveau vor der Krise erreicht hat. Teilweise haben die Kapitalmärkte und Exportkreditversicherer die ausgefallenen Bankkredite bei der Finanzierung von Neuauslieferungen substituiert. Dadurch konnten Finanzierungsengpässe weitgehend vermieden werden. Solche sind bislang am ehesten auf den Sekundärmärkten beobachtet worden, wo gebrauchte Flugzeuge, Schiffe und andere Fahrzeuge gehandelt werden. Bei der Vergabe von Bankkrediten ist schließlich eine sogenannte „Flucht zur Qualität“ zu beobachten, will heißen: Erste Unternehmensadressen haben weniger Probleme Bankkredite zu erhalten und hier ist bereits ein Nachgeben bei den Kreditkonditionen zu erkennen. Bankkredite für schwächere Adressen sind dagegen weiter problematisch; hier bleiben konservative Strukturen und risikoadäquate Konditionen erhalten.

Neugeschäft ist für uns in den nächsten Jahren ausreichend vorhanden. In welchem Umfang wir diese Geschäftsmöglichkeiten wahrnehmen können, bestimmt sich aber im Wesentlichen aus unserer Kapitalausstattung.

Auf Basis des Basel II Grundsatzes belief sich die Kernkapitalquote Ende 2009 auf 14,2 % und die Gesamtkapitalquote auf 18,0 %. Diese Kapitalquoten berücksichtigen

sichtigen für die Berechnung der erforderlichen Eigenkapitalunterlegung auch Sicherheitenwerte der finanzierten Objekte. Damit ist diese Berechnungsform für die DVB grundsätzlich günstiger als die Kapitalquotenermittlung nach dem älteren Basel I Grundsatz, der die Sicherheitenwerte nicht berücksichtigt.

Nach dem ursprünglichen Zeitplan hätten wir ab Beginn dieses Jahres unsere Kapitalquoten nur noch nach dem Basel II Grundsatz und nicht mehr nach dem Basel I Grundsatz berichten müssen. Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise ist jedoch unerwartet eine Verlängerung des für uns ungünstigeren Basel I Grundsatzes beschlossen worden.

Und wir müssen uns darauf einstellen, dass die Eigenkapitalvorschriften schon relativ bald weiter verschärft werden. Dies ist ebenfalls eine unmittelbare Folge der Finanzmarktkrise. Die Initiative zu neuen Kapitalregeln – wir sprechen daher jetzt bereits von Basel III Grundsätzen – war vom G 20 Treffen der größten Industrie- und Schwellenländer im September 2009 in Pittsburgh ausgegangen.

Die Regierungen meinen, dass mit verschärften Kapitalvorschriften künftigen Krisen vorgebeugt werden kann.

Schon die Verlängerung von Basel I stellt erhöhte Anforderungen an unsere Kapitalausstattung, ganz zu schweigen von den aufgrund vieler offener Detailfragen noch völlig unklaren Basel III Grundsätzen. Darauf müssen wir vorbereitet sein.

Die Kapitalquoten der DVB werden neben dem Portfoliowachstum wesentlich von der Kursentwicklung des US-Dollars beeinflusst.

Im Verlauf des vergangenen Jahres wertete der Euro gegenüber dem US-Dollar zunächst bis in den Sommer hinein ab, dann wieder bis Jahresende auf. Der Euro bewegte sich somit in einem Korridor von 1,25 bis etwas über 1,50 US-Dollar und damit in einem Bereich, der bis Ende vergangenen Jahres keine kurzfristigen Kapitalmaßnahmen erforderlich machte.

Die Verlängerung des Basel I Grundsatzes in Verbindung mit der seit der Griechenlandkrise eingetretenen Abschwächung des Euros gegenüber dem US-Dollar, von der wir derzeit nicht wissen, ob wir das Ende bereits gesehen haben, bedeutet für uns, dass wir vorbereitet sein müssen, mit Kapitalmaßnahmen gegenzusteuern.

Daher behandeln wir heute in zwei Tagesordnungspunkten das Thema Kapitalmaßnahmen. In Tagesordnungspunkt 6 geht es um die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2010. In Tagesordnungspunkt 7 möchten wir Sie heute um Ihre Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelanleihen bitten. Hiermit möchten wir bei Bedarf zusätzlich zu den klassischen Möglichkeiten der Fremd- und Eigenkapitalaufnahme attraktive Finanzierungsalternativen am Kapitalmarkt nut-

zen. Wir möchten mit diesem Produkt ein weiteres Instrument für eine mögliche weitere Kapitalstärkung haben.

In diesem Zusammenhang noch ein Hinweis auf unsere Refinanzierung. Die Zugehörigkeit der DVB zum FinanzVerbund der DZ BANK ermöglicht den Zugang zur Retail-Liquidität der genossenschaftlichen Banken. Dabei haben wir 2009 die durchschnittliche Laufzeit der Passivseite verlängert und noch stärker auf langfristige Refinanzierungsinstrumente gesetzt. Der Anteil langfristiger Refinanzierungen stieg von 74,8 % auf 87,1 % mit einem Schwerpunkt auf Schuldscheindarlehen und Medium Term Notes. Dieser konservative Ansatz hat jedoch auch zusätzliche Kosten verursacht.

Ich möchte nunmehr abschließend zu einem Ausblick auf das Jahr 2010 und darüber hinaus kommen. Wenn wir uns umsehen, werden wir zu dem Schluss kommen, dass auch 2010 ein Jahr voll von Unsicherheiten bleiben wird. Auf der einen Seite gibt es einige positive Signale. Die Maßnahmen der Notenbanken und der Regierungen, mit Zinssenkungen und Konjunkturpaketen die Ausweitung der Krise zu einer anhaltenden Rezession zu vermeiden, haben vorerst Wirkung gezeigt. Es wird wieder etwas mehr konsumiert und auch wieder mehr produziert. Speziell die starke Entfaltung der chinesischen Binnennachfrage in der Krise, die vom Staat massiv gefördert wurde, hat das Weltwirtschaftswachstum nicht so stark schrumpfen lassen wie erwartet. Das ist die Aktivseite der Betrachtung.

Auf der Passivseite steht dagegen die gestiegene Staatsverschuldung, die nur wenig Spielräume für neuerliche Konjunkturmaßnahmen – falls erforderlich – geschweige denn für Steuersenkungen lässt. Das Pulver ist weitgehend verschossen. Ob Griechenland ein Einzelfall bleibt oder der Anfang einer Kette ähnlicher Staatskrisen ist, lässt sich noch schwer abschätzen.

Speziell für die Verkehrsmärkte bleiben folgende Entwicklungen prägend: Die Verkehrsnachfrage nimmt kontinuierlich wieder zu. Der Bestand der noch auszuliefernden Schiffe und Flugzeuge ist aber noch sehr groß und wird noch mindestens für zwei Jahre die Assetwerte und den Verlauf der Fracht- und Chartersraten beeinflussen.

In unserem Wettbewerbsumfeld ist zwar ausreichend attraktives Neugeschäft vorhanden, dass wir allerdings weiterhin sehr selektiv angehen werden. Wir erwarten eine vergleichbare Zinsmarge und gleichbleibend hohe Provisionssätze. Unsere Kostendisziplin werden wir beibehalten. Ein Schwerpunkt unseres Handels bleibt das Risikomanagement. Wir werden die sehr enge Begleitung bestehender Kreditengagements fortsetzen, um das Überraschungspotential klein zu halten. Trotzdem gehen wir für dieses und nächstes Jahr von Risikovorsorgen in einem mit dem Jahr 2009 vergleichbaren Umfang aus. In Verbindung mit dem Wegfall von Sondereinflüssen wie den Geldmarktverwerfungen sollte 2010 dennoch wieder ein gutes Gesamtergebnis erreichbar sein.

Was uns Sorgen bereitet, ist das starke Bestreben der Politik – und dies über alle Parteien hinweg – den Bankensektor in einem Rundumschlag neuen, sprich zusätzlichen regulatorischen Anforderungen zu unterwerfen. Das Spektrum der diskutierten Maßnahmen ist groß. Gesellschaftliche Zustimmung hierzu ist weitgehend vorhanden, nachdem man nunmehr den Bankensektor als Hauptschuldigen der Finanz- und Wirtschaftskrise ausgemacht hat. Das ist aber nicht richtig. Genauso wie Politik eine Mischung verschiedener Ansätze und Strömungen ist, umfasst auch der Bankensektor Dienstleister mit sehr unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Dass einige von ihnen mit schwachen Geschäftsmodellen unterwegs waren oder zweifelhafte Produkte entwickelt und abgesetzt haben, ist unstrittig. Der kurze Zwischenruf sei mir erlaubt: Die meisten dieser Institute in Deutschland standen schon seit Jahrzehnten unter der Kontrolle von Landesregierungen.

Die Konsequenz hieraus kann aber nur sein: Neuausrichtung der Geschäftsstrategie betroffener Institute durch ihre Anteilseigner und Überarbeitung der Regulierungsinstrumente an denjenigen Schwachstellen, an denen sie eindeutig versagt haben. Wenn schon betrügerische Machenschaften auf Basis von Luftgeschäften, die für Anleger in den USA zu erheblichen Vermögensverlusten geführt haben, von einer aus bereits 3.500 Mitarbeiter umfassenden Börsenaufsichtsbehörde nicht aufgedeckt werden konnten, was will man dann von einem generellen „Mehr“ an Regulierung erwarten? Wir hoffen daher, dass die Erkenntnis zunimmt, dass es nicht sinnvoll ist, alle Finanzdienstleister ohne Differenzierung mit neuen, Ressourcen bindenden Regularien zu belasten.

In einem Umfeld, in dem von Politik und anderen Teilen der Gesellschaft zunehmend Wert und Sinnhaftigkeit des Bankensektors in Frage gestellt werden, ist es für eine erfolgreiche Bank heute ziemlich schwer, noch mit Zuversicht und Freude Geschäfte für ihre Kunden abzuschließen. Wer allerdings den Wert guter Banken verstanden hat, sind unsere Kunden. Sie wissen, dass sie sich auch in Krisenzeiten auf uns verlassen können und dass wir berechenbar bleiben.

Und Sie, unsere Aktionäre, können dies ebenfalls von uns erwarten. Wir freuen uns, wenn Sie Ihre DVB auf dem Weg einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung auch in schwierigen Zeiten weiter begleiten.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.