

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

**Rede auf der Ordentlichen Hauptversammlung
der DVB Bank SE
am Donnerstag, den 9. Juni 2011
in Frankfurt am Main**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Chart 1-5: Standbild – Willkommen und einleitende Bilder

Japan – Erdbeben und Tsunami,

Libyen – Aufstand gegen ein diktatorisches Regime,

Griechenland – gewaltsamer Protest gegen staatliche Sparmaßnahmen,

USA – dramatische Zunahme der Staatsverschuldung

Ob Naturereignisse oder von Menschen verursachte Krisen – die Welt ist unruhig, die Unsicherheiten über die Zukunft erhöhen sich. Ökonomische Prognosen werden immer schwieriger. Doch gute Geschäftsergebnisse schützen vor negativen Überraschungen.

Meine Damen und Herren,
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zur Ordentlichen Hauptversammlung Ihrer DVB Bank SE.

Chart 6: Eindeutiges Geschäftsmodell

Als wir uns vor genau einem Jahr hier getroffen haben, waren wir zwar optimistisch, Ihnen ein gutes Ergebnis für 2010 vorlegen zu können. Dass es ein Rekordergebnis werden würde, war zu jenem Zeitpunkt nicht unbedingt zu erwarten. Und das ausgezeichnete Ergebnis, das ich Ihnen heute vorstellen kann, ist uns auch keineswegs in den Schoß gefallen. Vielmehr beruht es auf einer ganzen Reihe von Stärken, die wir uns in den vergangenen Jahren gegenüber unseren Wettbewerbern kontinuierlich erarbeitet haben.

Da ist zunächst das eindeutige Geschäftsmodell zu nennen. Wir agieren als Nischenanbieter, der mit seinem Dienstleistungsangebot auf voll besicherte Objektfinanzierungen in den Segmenten Luftverkehr, Seeschifffahrt und Landverkehr fokussiert ist, gleichzeitig aber von einer breiten, globalen Plattform aus operiert. Daneben gibt es weitere entscheidende Stärken.

Chart 7: Stärken der DVB

Unsere Geschäftspolitik ist ausschließlich am Kundennutzen und einem ausgewogenen Risikoprofil ausgerichtet. Das beinhaltet, dass unsere Transaktionen grundsätzlich mit konservativen Beleihungsausläufen abgeschlossen werden. Wir wählen jedes Neugeschäft ausschließlich nach Risiko-/ Ertragsgesichtspunkten aus. Größenwachstum alleine ist kein Unternehmensziel der DVB. Im Vordergrund steht die Steigerung der Profitabilität. Großes Augenmerk richten wir auf ein vorausschauendes und

konsequentes Risikomanagement, was auch ein stark diversifiziertes Kreditportfolio nach Verkehrsmitteln, Regionen und Nutzern umfasst. Unser klassisches Kreditgeschäft wird mit bankenuntypischen Produkten, mit denen wir zusätzliche Provisionsergebnisse erzielen, komplementär ergänzt. Beispielfähig können hier unsere Asset Management-Dienste genannt werden.

Eine überschaubare Unternehmensgröße und eine flache Hierarchie unserer Aufbauorganisation fördern Transparenz, schnelle Informationsflüsse und Entscheidungen. In alle Entscheidungsprozesse ist außerdem die Kompetenz unserer mehrfach ausgezeichneten Asset- und Marktresearch-Mitarbeiter integriert. Das macht uns unverwechselbar und einzigartig. Wir bleiben dabei nicht stehen, sondern suchen immer weiter nach Verbesserungspotentialen, die wir konsequent umsetzen. So haben wir zu Beginn dieses Jahres im Bereich Shipping die Zahl der für die Kundenbetreuung zuständigen Sektorenteams von zehn auf acht reduziert, indem wir vier der Sektoren zu zwei verschmolzen haben. Zum einen haben wir aufgrund der engen Themenverwandtschaft der beiden für Containerboxen und Containerschiffe zuständigen Teams diese in einer Gruppe zusammengeführt. Gewisse Marktüberschneidungen waren auch Anlass für die Zusammenlegung der Zuständigkeiten für Produkttanker sowie Chemikalientanker zu einer einzigen Gruppe.

Chart 8: Erneutes Rekordergebnis (IFRS)

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

lassen Sie uns nun auf die entscheidenden Finanzzahlen für das Geschäftsjahr 2010 blicken. Das Konzernergebnis vor Steuern erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr 131,1 Mio € und das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf 104 Mio €. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das eine Verbesserung von 51,4 % beim Konzernvorsteuerergebnis bzw. 36,7 % nach Steuern.

Das ist ein beachtliches Ergebnis, zu dem alle Mitarbeiter Ihrer DVB in unterschiedlichen Funktionen beigetragen haben. Ich denke, es ist auch in Ihrem Sinne, wenn ich an dieser Stelle meinen Dank für hervorragende Teamarbeit und engagierte Leistung an alle Mitarbeiter der DVB ausspreche.

Chart 9: Entwicklung des Konzern-Vorsteuerergebnis 1997 bis 2010

Um das Geschäftsergebnis besser einordnen zu können, lohnt sich ein Blick auf den langjährigen Verlauf des Konzernergebnisses vor Steuern. Seit 1997 ist der Aufwärtstrend trotz der durch die Finanzmarktkrise bedingten Ergebnisrückgänge 2008 und 2009 deutlich sichtbar. Und in der Langfristbetrachtung stellen auch die Ergebnisse der Jahre 2008 und 2009 eine absolut gute Leistung dar. Der Blick auf die Grafik verleitet dazu, diese Linie in die Zukunft fortzuschreiben. Wie wir alle wissen, haben aber die Unwägbarkeiten der wirtschaftlichen

Rahmenbedingungen in den vergangenen Wochen und Monaten leider eher zu- als abgenommen. Dazu mehr im Ausblick am Ende meiner Ausführungen.

Chart 10: Auf einen Blick – Gewinn- und Verlustrechnung

Zunächst möchte ich etwas näher auf einzelne Entwicklungen eingehen, die maßgeblich für die Ergebnisentstehung waren. Der Zinsüberschuss vor Risikovorsorge ging leicht um 0,7 % zurück, was im Wesentlichen auf einen deutlichen Ertragsrückgang im Investment Management zurückzuführen ist. Während die Bereiche Shipping, Aviation und Land Transport ihren Zinsüberschuss steigerten, sank der vom Investment Management erwirtschaftete Überschuss von 66,1 Mio € auf 17,4 Mio €. Die Zinsertragsseite profitierte von der Ausweitung des Neugeschäftsvolumens. Kosten aus den Geldmarktverwerfungen sind im vergangenen Jahr auf der Zinsaufwandsseite nicht mehr angefallen. Dafür blieben die Refinanzierungskosten weiterhin auf hohem Niveau. Die durchschnittliche Neugeschäftsmarge betrug 316 Basispunkte.

Aufgrund des höheren Neugeschäftsvolumens konnte der Provisionsüberschuss deutlich zulegen. Mit 124,4 Mio € wurde ein um 27,2 % gegenüber dem Vorjahr höherer Provisionsüberschuss erzielt – ein Spitzenergebnis!

Die Netto-Risikovorsorge im Kreditgeschäft verringerte sich gegenüber dem Vorjahr auf 52 Mio € – Näheres hierzu an späterer Stelle. In dem verbesserten Ergebnis aus Finanzinstrumenten gemäß IAS 39, das die Volatilitäten in den Zins- und Währungsmärkten im Jahresverlauf reflektiert, ist unter anderem folgender Sondereffekt erhalten: 2008 und 2009 hatten wir Abschreibungen auf eine isländische Bankanleihe vornehmen müssen, die wir ursprünglich als Liquiditätsreserve für den Zahlungsverkehr mit der Europäischen Zentralbank vorgehalten haben. Der Wert dieser Anleihe sank von 50 Mio € auf 6,9 Mio €. 2010 konnten wir eine Zuschreibung um 6,1 Mio € vornehmen, sodass sich der bilanzierte Anleihewert auf 13 Mio € bzw. 26 % des Ausgangswerts erhöhte.

Chart 11: Segmentbetrachtung

In der Betrachtung der Segmentergebnisse vor Steuern, die die direkt zurechenbaren Sach- und Personalkosten, aber nicht die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten, zeigt sich folgendes Bild: in den Bereichen Shipping, Aviation und Land Transport waren die Ergebnisse durchweg positiv, wobei Shipping das Vorsteuerergebnis gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelte und Aviation das entsprechende Ergebnis um 35 % steigerte. Dagegen war der Ergebnisbeitrag des Investment Managements erstmals leicht negativ. Die Gründe hierfür liegen vor allem in zusätzlichen Wertberichtigungen auf Assets in den von uns gehaltenen Investmentfonds.

Wie Sie wissen, haben wir das Geschäftsfeld Investment Management seit 2001 aufgebaut. Zwei Teams betreuen geschlossene Investmentfonds in den Bereichen Shipping und Land Transport, sowie Aviation, die in Flugzeuge, Triebwerke, Containerboxen, Schienenfahrzeuge usw. investieren. Diese Investitionen tätigen wir gemeinsam mit institutionellen Investoren. Im Zuge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise sind Assetwerte rückläufig gewesen, was zu entsprechenden Wertabschlägen bei den Anlagen geführt hat. Andererseits verzeichnen wir derzeit ein zunehmendes Interesse von Investoren an gemeinsamen Investitionen. So haben wir zum Beispiel im vergangenen Jahr mit Marubeni eines der größten japanischen Handelshäuser als Joint-Venture-Partner gewinnen können. Von weiteren internationalen Investoren haben wir bereits mehrere hundert Millionen US-Dollar an Zusagen für gemeinsame Investitionen erhalten. Eine Erholung der Assetwerte wird die Ergebnisaussichten des Investment Managements wieder verbessern.

Chart 12: Entwicklung der Konzern-Steuerungsgrößen

Unsere Steuerungsgrößen haben sich entsprechend dem positiven Geschäftsverlauf verbessert. Der ROE, mit dem wir die Verzinsung der eingesetzten Eigenmittel vor Steuern messen, erreichte 13,9 %. Gemessen an den auch 2010 anhaltend niedrigen Zinsen für Finanzanlagen als Folge der von Zentralbanken weiterhin umfangreich bereitgestellten Liquidität halten wir dies für ein sehr gutes Ergebnis. Damit bewegen wir uns in dem von uns angestrebten ROE-Zielkorridor von 12 bis 15 %. Der Ertragsanstieg schlug sich in einer nochmals leicht auf 49 % ermäßigten Cost-Income-Ratio im abgelaufenen Geschäftsjahr nieder. Diese Kennziffer setzt den Ertrag ins Verhältnis zum Aufwand und ist damit ein wichtiger Effizienzmesser.

Chart 13: Risikovorsorgen im Kreditgeschäft

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

In unserem Kreditgeschäft haben wir eine Netto-Risikovorsorge in Höhe von 52 Mio € für das Geschäftsjahr 2010 gebildet nach 72,2 Mio € im Jahr 2009. In jenem Jahr hatten wir erstmals die Portfoliowertberichtigung eingeführt, die nach einer vorgegebenen Formel berechnet wird. Die Zuführung belief sich auf 20 Mio €; für 2010 wurde keine weitere Aufstockung notwendig. Damit gingen die Wertberichtigungen insgesamt um diesen Betrag zurück. Andererseits bedeutet dies auch, dass Einzelwertberichtigungen in gleicher Höhe wie im Krisenjahr 2009 notwendig wurden. Das heißt, trotz einer überraschend starken wirtschaftlichen Erholung hat sich die Risikosituation noch nicht nachhaltig entspannt. Die Aufteilung der Wertberichtigungen nach den Geschäftsfeldern können Sie der gezeigten Übersicht entnehmen.

Unser konsequentes Risikomanagement haben wir fortgesetzt. Das sichtbare Ergebnis vielfältiger Restrukturierungsbemühungen bei in Schwierigkeit

geratenen Kreditengagements sind aufgelöste Risikovorsorgen. Während wir der Risikovorsorge im vergangenen Jahr insgesamt 97,3 Mio € zuführten, konnten 54,9 Mio € wieder aufgelöst werden. Die Ihnen im vergangenen Jahren ausführlich geschilderten Instrumente zur Früherkennung von Risiken und zur Begleitung von potentiell oder tatsächlich kritischen Kreditengagements haben wir weiter verfeinert. Mit diesem Instrumentarium sind wir zuversichtlich, die tatsächlichen Verluste so gering wie möglich zu halten. Aufgrund der Marktsituation in bestimmten Segmenten des Verkehrs – ich werde hierauf am Ende meiner Rede eingehen – rechnen wir allerdings in diesem und dem kommenden Jahr bei ansonsten gleichbleibenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durchaus noch mit einer Risikovorsorge in vergleichbarer Größenordnung wie 2009 und 2010.

Chart 14: Neugeschäft im Transport Finance 2010

Vor dem Hintergrund der sich wieder belebenden Weltwirtschaft sowie der Verkehrsmärkte verstärkten wir unser Neugeschäft, wenn auch weiterhin selektiv. Im Shipping Finance stieg das Neugeschäftsvolumen von 1,3 auf 2,4 Mrd €, in Aviation Finance von 1,3 auf 1,9 Mrd €, und in Land Transport konnte das Neugeschäft mit 0,3 Mrd € gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt werden. Insgesamt schlossen wir 166 Transaktionen mit einem Volumen von 4,9 Mrd € ab. Bei 75 % dieser Finanzierungen hatte die DVB eine führende Rolle inne.

Chart 15: Neumargenentwicklung

Die Durchschnittsmarge aller von der DVB in die Bücher genommenen Neuengagements lag bei 316 Basispunkten und damit etwas niedriger als im Vorjahr. Hintergrund hierfür waren geringere Liquiditätskosten der Banken, aber auch ein etwas zunehmender Wettbewerb. Sie lag aber weiterhin deutlich über den in den Vorkrisenjahren erzielten Margen. Gewisse Unterschiede in den verschiedenen Bereichen sind allerdings erkennbar. Im Shipping Finance blieben die Margen auf Vorjahresniveau. Am stärksten gingen sie im Land Transport zurück, was damit zusammenhängt, dass gerade in diesem Segment der Bankenwettbewerb zunahm. Banken, die wieder im Transport Finance verstärkt aktiv werden wollten, bevorzugten zunächst das risikoärmere Bahngeschäft. Allerdings konnte der Margenrückgang durch das höhere Neugeschäftsvolumen kompensiert werden. Wir gehen davon aus, dass wir 2011 ein ähnliches Margenniveau erreichen können, weil wir uns weltweit die attraktivsten Transaktionen aussuchen.

Chart 16: Anstieg des nominalen Kreditvolumens

Insgesamt nahm das nominale Kreditvolumen der DVB um 11 % auf 19,2 Mrd € zu. Auf US-Dollar-Grundlage – der Hauptwährung unseres Geschäfts – wuchs es um 2,8 %. Der Unterschied in der prozentualen Veränderung des Kreditvolumens beruht auf der Entwicklung der Wechselkursrelation US-Dollar/Euro.

Chart 17: Wechselkursrelation US-Dollar/Euro

Während der Euro seit Anfang 2007 bis Mitte 2008 kontinuierlich aufgewertet hatte, geriet sein Wert aufgrund der Verschuldungsprobleme einiger europäischer Staaten mehrmals unter starken Druck, zuletzt Mitte 2010, als er mit 1,19 US-Dollar seinen tiefsten Stand seit vier Jahren erreichte. Es ist zu erwarten, dass es weiterhin zu stärkeren Schwankungen der Wechselkursrelation US-Dollar/Euro kommt. In der Langfristbetrachtung mag allerdings beruhigen, dass der Euro auch in den kritischsten Phasen der Finanzmarktkrise immer noch höher notierte als zu Beginn seiner Einführung und in den ersten Jahren danach.

Chart 18: Kundenkreditvolumen nach Geschäftsbereichen

Die Aufteilung des Kundenkreditvolumens nach Geschäftsbereichen führte im Vorjahr zu keinen nennenswerten Veränderungen. Der Anteil des Bereichs Shipping am Gesamtportfolio erhöhte sich leicht um einen Prozentpunkt auf 53,6 %. Dagegen verringerte sich der Anteil des Aviation-Portfolios geringfügig um 0,9 Prozentpunkte auf 29,2 %. Bei den übrigen Geschäftsbereichen waren die Änderungen noch geringer. Auf Shipping entfielen 10,3 Mrd € vom Gesamtportfolio, auf Aviation 5,6 Mrd € und auf Land Transport 1,5 Mrd €.

Chart 19: Shipping Finance-Portfolio nach Schiffstypen

Ein sehr wichtiger Baustein unserer Risikopolitik ist die Diversifikation unseres Kreditportfolios. Sie ist ein Schlüssel für die Vermeidung größerer Risikovorsorgen. Seit Jahren schon wird die weitere Entwicklung der Portfoliozusammensetzung von entsprechenden Empfehlungen unserer Experten aus dem Asset Research bestimmt. Wir wollen uns keiner Hauptströmung anschließen, sondern selbst unsere Richtung bestimmen, diese aber auch immer wieder kritisch hinterfragen. Wir legen den Schwerpunkt zum Beispiel auf solche Segmente, die weniger krisenanfällig sind oder aber auch eine tiefere Marktexpertise erfordern. So haben wir im Shipping Finance eine starke Marktposition unter anderem im Offshore-Bereich aufgebaut. Gerade hier konnten wir uns im vergangenen Jahr mit einer – übrigens international mehrfach ausgezeichneten – Transaktion für ein neues „Floating Production, Storage und Offloading“-Schiff zur Förderung, Lagerung und Verladung von Rohöl als Finanzdienstleister mit umfassender Branchenkenntnis positionieren. Das Engagement der drei im Offshore-Bereich tätigen Sektorenteams schlug sich in einem Anteil am Schiffportfolio von nunmehr 21,4 % nieder.

Die Hauptsegmente der weltweiten Seeschifffahrt, namentlich Container-, Bulk- und Rohöltankerschifffahrt, blieben dagegen weiterhin in unserem Portfolio umgekehrt zu ihrer Bedeutung in der Weltschifffahrt unterrepräsentiert. Hier gab es geringfügige Veränderungen bei den Portfolioanteilen. Der Portfolioanteil der

Containerschiffe ging auf 10,7 % zurück, der Rohöltankeranteil lag bei 10,8 %, und der Anteil der Bulkschiffe erhöhte sich geringfügig auf 18,1 %.

Chart 20: Aviation Finance-Portfolio nach Flugzeugklassen

Das Aviation-Teilportfolio stellt sich ebenfalls weiterhin breit diversifiziert dar, sowohl nach Flugzeugklassen, als auch nach Flugzeugherstellern und Flugzeugtypen, Flugzeugeinsatzbereichen, Flugzeugbaujahren, Kundenregionen und Fluggesellschaften. Betrachtet man zum Beispiel die Aufteilung des Portfolios nach Flugzeugklassen, so ist der Anteil der Narrowbody Flugzeuge von 44 % auf nunmehr 49,2 % gestiegen. Das hängt mit unserer Erwartung zusammen, dass diese Flugzeugtypen gerade in Zeiten anhaltender Unsicherheiten auf der Nachfrageseite eine gute Sicherheit darstellen bzw. die besseren Weitervermarktungsaussichten besitzen. Ein Portfolio von Narrowbody Passagierflugzeugen war auch Gegenstand der von uns als wichtigsten Aviation Finance-Transaktion des vergangenen Jahres angesehenen Finanzierung für ICBC Financial Leasing. Bei diesem Unternehmen handelt es sich übrigens um den Leasingarm der chinesischen Bank ICBC, die gemessen an der Marktkapitalisierung derzeit die größte Bank der Welt ist. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, wie sich neue Geschäftsverbindungen und -entwicklungen aufgrund der weltweit anerkannten Expertise der DVB eröffnen.

Chart 21: Land Transport Finance-Portfolio nach Assetklassen

Das Land Transport Finance-Portfolio hat unverändert den Schwerpunkt im Schienenverkehr und hier vor allem bei Güterwagen. Der Portfolioanteil des Schienenverkehrs erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 84,2 % auf nunmehr 86,3 %. Der Anteil der Güterwagen erhöhte sich ebenfalls von vorher 57 % auf 58,8 %, was daraus resultiert, dass im vergangenen Jahr rund 70 % der Neuengagements zur Finanzierung von neuen oder gebrauchten Güterwaggons abgeschlossen wurden. Die übrigen Transaktionen bezogen sich vor allem auf Regionaltriebzüge, die im Schienenpersonenverkehr eingesetzt werden. In diesem Segment ist auch die wichtigste Transaktion des Land Transport-Bereichs – eine Finanzierung für die Hessische Landesbahn – angesiedelt.

Chart 22: Portfoliobesicherung

Wie eingangs erwähnt, beruht unsere Stärke unter anderem darauf, dass Finanzierungen grundsätzlich mit konservativen Beleihungsausläufen abgeschlossen werden. Der Beleihungsauslauf bzw. die Loan-to-Value-Ratio kennzeichnet das Verhältnis zwischen ausgereichten Krediten und den Verkehrswerten der finanzierten Verkehrsmittel. Vor allem in wirtschaftlichen Abschwungphasen, wie wir es in Folge der Finanzmarktkrise erlebt haben, gehen Assetwerte zurück und führen zu Verschlechterungen bei den Beleihungsausläufen. Hat man bei einer Transaktion von Anfang an auf eine niedrige Loan-to-Value-Ratio geachtet, so hat man im Abschwung einen

gewissen Puffer. Am deutlichsten zeigt sich dies in der Entwicklung des durchschnittlichen Beleihungsauslaufs in unserem Schiffsportfolio. Hatte er sich im Krisenjahr 2009 deutlich auf 78,7 % erhöht, ging er im vergangenen Jahr wieder auf 67,1 % zurück. Der Vergleich der letzten drei Jahre zeigt Ihnen auch die Veränderungen in den beiden anderen Teilportfolien auf einen Blick. Bei Flugzeugen lag der durchschnittliche Beleihungsauslauf mit 74,3 % leicht unter dem Vorjahr. Im Teilportfolio Land Transport hat sich der durchschnittliche Beleihungsauslauf gegenüber dem Vorjahr etwas erhöht. Insgesamt verbesserte sich der Beleihungsauslauf des Gesamtportfolios um 6,5 Prozentpunkte von 77,2 % im Jahr 2009 auf 70,7 % im vergangenen Jahr.

Chart 23: Auszeichnungen 2010

Wer erfolgreich Transport Assets finanzieren will, braucht Expertise und Erfahrung. In den zurückliegenden Jahren haben wir uns damit international zunehmend einen Namen gemacht. Die DVB ist ein Markenartikel im internationalen Transport Finance-Geschäft geworden, und unsere Kunden wissen, dass ein Markenartikel einen gewissen Preis hat, weil er für ein verlässliches Leistungsversprechen und eine entsprechende Dienstleistungsqualität steht. Dementsprechend freuen wir uns, wenn unsere Arbeit international ausgezeichnet wird. So wieder mehrfach geschehen im vergangenen Jahr. Vor allem haben wir uns über die Auszeichnung als „Aviation Research House of the Year“ durch die Fachzeitschrift Janes Transport Finance gefreut, mit dem die exzellente Researchkompetenz unseres Bereichs Aviation gewürdigt wurde.

Mit dem „Asia Ship Finance Award“ wurde unsere starke Marktposition als innovativer Finanzdienstleister in der Zukunftsregion Asien anerkannt. Die Schifffahrtszeitschrift Marine Money erkannte uns einen Preis für unser herausragendes Shipping Research zu.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Möglichkeiten für attraktives Neugeschäft gibt es weiterhin ausreichend für uns, nicht zuletzt deshalb, weil wir uns auch in der Krise als verlässlicher und erfahrener Finanzierungspartner für unsere Kunden erwiesen haben. Aufgrund unserer starken Marktposition im weltweiten Transport Finance bedeutet jedes zusätzliche Neugeschäft zugleich die Möglichkeit, Provisionserträge zu generieren. In welchem Umfang wir künftig Neugeschäft tätigen können, hängt allerdings auch von unserer Kapitalausstattung ab.

Chart 24: Kapitalquoten (nach KWG)

Diese hat sich, wie ein Blick auf die Entwicklung der Kapitalquoten zeigt, im vergangenen Jahr weiter verbessert. Auf Basis des Basel II Grundsatzes erhöhte sich die Kernkapitalquote Ende 2010 auf 18,9 % und die Gesamtkapitalquote

stieg auf 22,4 %. Mit Basel III ist ein neues Reformpaket vom Baseler Ausschuss der Bank für internationalen Zahlungsausgleich auf den Weg gebracht worden, das die Eigenkapitalvorschriften für Banken gegenüber Basel II weiter verschärfen wird.

Chart 25: Eigenkapitalstruktur

Im Wesentlichen legt Basel III darauf Wert, dass Banken künftig qualitativ hochwertiges Eigenkapital vorhalten. Der Fokus wird also stärker auf das Kernkapital gelegt werden. Unser Kernkapital besteht ausschließlich aus gezeichnetem Kapital und Rücklagen; Hybridkapital ist nicht vorhanden. Auf Grundlage des Ende Dezember 2010 vorgelegten Basel III Regelwerks ist für uns erkennbar, dass unsere aktuelle Kapitalausstattung die neuen Kapitalanforderungen voll erfüllt.

Chart 26: Refinanzierungsquellen – Laufzeitenstruktur

Da unser Transport Finance-Aktivgeschäft überwiegend auf US-Dollar basiert, haben wir seit 2007 begonnen, währungsseitig eine natürliche Sicherungsbeziehung zwischen Aktiv- und Passivseite herzustellen. In den vergangenen Jahren haben wir erhebliche Fortschritte gemacht und von unserem gesamten Refinanzierungsvolumen in Höhe von 15,9 Mrd € wurden bereits 11,3 Mrd in US-Dollar emittiert und nur noch 4,8 Mrd in Euro.

Unverändert waren wir auf der Refinanzierungsseite im vergangenen Jahr mit hohen Kosten konfrontiert, was auf die weiterhin nur sehr eingeschränkt funktionsfähige Interbankenfinanzierung zurückzuführen ist. Als Wholesale-Bank ohne eigenen bzw. sehr begrenzten Zugang zu Kundeneinlagen half uns daher erneut die Zugehörigkeit der DVB zum FinanzVerbund der DZ BANK, der uns den Zugang zur Retail-Liquidität der genossenschaftlichen Banken ermöglichte.

Nun sind bereits mehr als zweieinhalb Jahre seit dem Zusammenbruch von Lehman Bros. vergangen, der zu dieser Situation geführt hat, doch rechnen wir damit, dass dieser Zustand noch für einige Zeit erhalten bleibt. Möglicherweise werden die Interbankenmärkte niemals mehr in den Vorkrisenzustand zurückkehren. Die Politik möchte das systemische Risiko der Interbankenmärkte beseitigen, erreicht aber mit ihren teilweise von Nervosität bis Panik gekennzeichneten Maßnahmen nur, dass die Liquiditätsausgleichsfunktion der Banken zum Erliegen kommt. Vielleicht sollten wir es einmal ohne Banken versuchen.

Vor diesem Hintergrund werden wir nach neuen Wegen suchen, direkt an Kapitalsammelstellen zu gehen und unsere Refinanzierung zu diversifizieren. Mit der im November vergangenen Jahres erfolgreich platzierten Emission unseres ersten Schiffspfandbriefs in Höhe von 250 Mio € haben wir einen ersten Schritt gemacht, um dieses Ziel zu erreichen. Wir denken unter anderem daran, weitere

Pfandbriefe zu emittieren sowie wieder verstärkt im Schuldscheinmarkt aktiv zu sein. Um die Abhängigkeit vom Geldmarkt weiter zu verringern, haben wir außerdem im Geschäftsjahr 2010 mittels langfristiger Refinanzierungsinstrumente nochmals die Laufzeit der Passivseite verlängert. Der Anteil langfristiger Refinanzierungen stieg von rund 87 % auf knapp 92 %.

Meine sehr geehrten Aktionäre,

lassen Sie mich kurz zusammenfassen. Das Geschäftsjahr 2010 war geprägt von einer Wiederbelebung des Welthandels, wenn auch mit regionalen Unterschieden. Daraus resultierte eine stärkere Nachfrage nach Güter- und Personentransporten, eine Erholung der Werte von Schiffen, Flugzeugen und Schienenfahrzeugen und teilweise wieder eine Zunahme von Neubaufträgen. Gleichzeitig waren weiterhin weniger Banken als vor der Finanzmarktkrise in unserem Markt aktiv. In diesem Umfeld konnten wir unser Neugeschäft ausweiten und aufgrund unserer Konzentration auf anspruchsvolle strukturierte Finanzierungen vor allem unser Provisionsergebnis deutlich verbessern.

Mit 131,1 Mio € Konzernergebnis vor Steuern übertrafen wir das bisherige Bestjahr 2007 um 10,4 %.

Bevor ich zu meinem Ausblick für 2011 und darüber hinaus komme, möchte ich kurz auf den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2011 eingehen.

Chart 27: Konzernergebnis vor Steuern (31. März 2011)

Der positive Trend des vergangenen Jahres hat sich im ersten Quartal fortgesetzt. Die DVB erzielte ein Konzernergebnis vor Steuern von 52,8 Mio € Maßgeblich für die Verbesserung gegenüber dem im Vergleichszeitraum des Vorjahres erzielten Ergebnisses in Höhe von 16,7 Mio € sind zwei Faktoren:

Einerseits das umfangreichere Neugeschäft: hier erhöhte sich die Zahl der Transaktionen im Vergleich zum Vorjahresquartal von 15 auf 32 Transaktionen, und das Neugeschäftsvolumen nahm von 0,3 Mrd € auf 1 Mrd € zu. Dieser Anstieg, aber auch die Tätigkeiten unseres Asset Managements, führten zu einem beachtlichen Anstieg im Provisionsergebnis.

Zum anderen der Zuwachs im Ergebnis aus Finanzinstrumenten gemäß IAS 39, das weiterhin die hohe Volatilität an den Währungs- und Zinsmärkten widerspiegelt – diesmal mit positiven Vorzeichen. Die Steuerung dieser Volatilität bereitet uns einige Schwierigkeiten.

Dieses, auch im Vergleich zu früheren Jahren sehr gute Quartalsergebnis sollte uns allerdings noch nicht dazu verleiten, das Ergebnis hochzurechnen und schon jetzt ein weiteres Rekordjahr zu erwarten. Der aktuelle Blick auf die Güter-,

Finanz- und Verkehrsmärkte gibt durchaus gemischte Signale, die man zudem noch unterschiedlich bewerten kann.

Lassen Sie mich dafür das Bild eines zur Hälfte gefüllten Wasserglases bemühen. Für den Pessimisten ist das Glas bekanntermaßen halbleer, während es für den Optimisten halbvoll ist. Eine Tatsache – zwei unterschiedliche Interpretationen. Ähnlich ergeht es uns in der Bewertung ökonomischer Rahmenbedingungen. Ist das Wachstum der Rohstoffpreise und Aktienkurse Ausdruck eines nachhaltigen Erstarkens der Weltwirtschaft bzw. Ergebnis einer normalen ökonomischen Nachfrageentwicklung oder handelt es sich bereits um das Entstehen neuer Spekulationsblasen? Viele Informationen, die täglich auf uns einströmen, lassen sich unterschiedlich bewerten. Wir interpretieren die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unsere Geschäftstätigkeit dahingehend, dass die Krise erst zu zwei Dritteln durchschritten ist.

Problematisch bleiben vor allem die regionalen Unterschiede in der wirtschaftlichen Erholung. In der Eurozone treten diese Unterschiede besonders deutlich hervor. Dem wirtschaftlichen Aufschwung Deutschlands auf der einen Seite stehen starke Einbrüche in anderen Ländern der Eurozone gegenüber. Grenzen gibt es de facto aber nur noch auf der Landkarte, die internationalen Finanzmärkte kennen keine Grenzen. Daraus resultiert letztlich die Gefahr, dass selbst an sich sehr kleine Volkswirtschaften größere Volkswirtschaften und Wirtschaftsregionen anstecken können. Das andere große Thema bleibt die Staatsverschuldung in vielen Ländern weltweit, allen voran in den USA. Ein Warnschuss ist sicherlich die Absenkung des langfristigen Ausblicks der USA von "stabil" auf "negativ" durch die Ratingagentur Standard & Poor's gewesen.

Ein Abbau der Staatsverschuldung ist, wenn man von Inflation einmal absieht, nur möglich über Steuererhöhung und/oder Ausgabenreduzierung. In der jetzigen Phase droht dies aber die Konjunktur abzuwürgen. Ein klassisches Dilemma. Also verschieben die meisten Staaten die Lösung der Verschuldungsprobleme auf später in der Hoffnung, dass der aktuelle Aufschwung von selbst trägt und kein weiteres Schockereignis vom Kaliber „Lehman“ eintritt.

Derartige Schockereignisse, die meist zu Strukturbrüchen in der wirtschaftlichen Entwicklung führen, lassen sich kaum vorhersagen. Schauen wir nur auf die vergangenen Wochen und Monate zurück, so gab es eine ganze Reihe solcher Ereignisse, die uns überrascht haben, so die Unruhen in der arabischen Welt, die im Fall Libyens in einen Bürgerkrieg eskaliert sind. Und die Erdbebenkatastrophe in Japan mit der partiellen Zerstörung eines Atomkraftwerkes hat gezeigt, dass ein für sehr unwahrscheinlich gehaltenes Restrisiko tatsächlich eintreten kann. In beiden Beispielen ergeben sich Auswirkungen auf Waren- und Verkehrsströme.

Solche Ereignisse werden immer unvorhersehbar und unberechenbar bleiben. Leider, und dies haben verschiedene Entwicklungen der jüngsten Zeit gezeigt,

wird die Wirtschafts- und Finanzpolitik ebenfalls immer unberechenbarer. Entscheidungen werden vielfach hastig und in Eile getroffen; und wenn sie einmal getroffen wurden, können sie auch sehr schnell wieder revidiert werden. Und vor allem wird in der Politik zu viel geredet und wenig überzeugend gehandelt.

Von starken Volatilitäten in der wirtschaftlichen Entwicklung muss also weiterhin ausgegangen werden. Das gilt für die Verkehrsmärkte in gleichem Maße. Deren Volatilität wird jedoch nicht nur von der Nachfrageseite her geprägt, also von der Entwicklung der Weltkonjunktur, sondern sie wird vielmehr von der Angebotsseite beeinflusst. Ursächlich hierfür sind die Bestellzyklen. Typischerweise – und dies gilt vor allem für Schiffe und Flugzeuge, weniger für Schienenfahrzeuge – liegen zwischen Bestellung und Auslieferung zwei und mehr Jahre. Bestellungen werden außerdem vorzugsweise in Boomphasen platziert. Enden diese, wie Ende 2008 geschehen, abrupt, bleibt der Fahrplan der Auslieferungen, von einzelnen Verschiebungen und Stornierungen von Neubaufträgen abgesehen, weitgehend erhalten. Das prägt auch in diesem und noch im kommenden Jahr Teile der Schifffahrt und des Luftverkehrs.

Anders als in diesen Bereichen kennen wir im Schienenverkehr keinen so ausgeprägten Bestellzyklus, das heißt Fahrzeugaufträge werden eher kurzfristig platziert und die Produktionszeiten von Schienengüterfahrzeugen sind deutlich kürzer. Daher gibt es keine großen Bestellüberhänge, sodass ich mich im Folgenden auf Luftverkehr und Schifffahrt konzentrieren kann.

Chart 28: Schiffsauslieferungen

Werfen wir hier zunächst einen Blick auf die Schifffahrt. Im Hauptkrisenjahr 2009, als die Nachfrage nach Transportleistungen drastisch eingebrochen war, wurden über 3.000 Schiffe ausgeliefert. Eine vergleichbare Zahl wurde vergangenes Jahr ausgeliefert, doch die Spitze an Auslieferungen sehen wir erst in diesem Jahr. Zusammen mit den bis heute bereits ausgelieferten Schiffen ergibt das eine Gesamtablieferung von rund 3.600 Schiffen. Der Kapazitätszuwachs wird in zahlreichen Segmenten der Schifffahrt die Nachfragezuwächse weit übersteigen und somit dazu führen, dass der Druck auf die Fracht- und Charterraten erhalten bleibt. Eine gewisse Entspannung setzt dann ab 2012 ein, weil die Zahl der Schiffsbestellungen in den Krisenjahren rückläufig war. Seit dem vergangenen Jahr kann aber schon wieder eine Zunahme von Bestellungen, teilweise mit spekulativem Charakter, beobachtet werden.

Chart 29: Schiffsbestellungen

Die Situation in einzelnen Segmenten der Seeschifffahrt verläuft dabei weiterhin recht unterschiedlich. Auf Basis der Schiffskapazität in der Bulkschifffahrt sind noch immer 43 % der aktuell betriebenen Flotte bestellt. Im Segment der Rohöltanker sind es aktuell noch 24 % und in der Containerschifffahrt 27 %.

Diese Angebotsüberhänge sind im Zusammenhang mit einem erwarteten jährlichen Nachfragewachstum von 4 bis 8 % zu sehen.

Chart 30: Geplante Flugzeugauslieferungen (Western built Jets)

Auch im Luftverkehr stehen in den kommenden Jahren noch etliche Auslieferungen an. Im Gegensatz zur Seeschifffahrt sind Flugzeugbestellungen aber auch zu einem Teil von Kostenerwägungen getrieben. Steigende Kerosinpreise zwingen vermehrt dazu, ältere Flugzeugmodelle schneller auszumustern und durch treibstoffeffizientere zu ersetzen. Bis in das Jahr 2015 hinein stehen in den Auftragsbüchern westlicher Jet-Hersteller jährlich um die 1.000 Flugzeuge zur Auslieferung an.

Chart 31: Flugzeugbestellungen

Insgesamt stehen aktuell auf Basis der gegenwärtig im Einsatz befindlichen Jet-Flugzeuge aus westlicher Produktion – das sind 20.500 Flugzeuge – noch über 7.000 Flugzeuge zur Auslieferung an. Das entspricht etwas mehr als einem Drittel des heutigen Bestands. Jedoch erstrecken sich die Auslieferungen über einen Zeitraum von etwa sechs Jahren. Hinzukommen neue Technologien – Stichwort Airbus 320 neo – und neue Produkte aus Kanada, Brasilien, Russland und China. Die Auswirkungen auf die Werthaltigkeit der aktuellen Flugzeuggeneration sind noch schwer abschätzbar – also eine weitere Unsicherheit.

Allein für 2011 haben unsere Research-Experten für die fast 1.300 Auslieferungen neuer Flugzeuge einen Finanzierungsbedarf von 63 Mrd US-Dollar errechnet. Und auch in den Folgejahren ist mit einem jährlichen Finanzierungsbedarf zwischen 50 und 60 Mrd US-Dollar zu rechnen. Der Schwerpunkt der Bestellungen liegt bei Narrowbody Flugzeugen. Auch wenn der Airbus 380 oft im Mittelpunkt der Medienberichterstattung steht – die Arbeitspferde des Luftverkehrs bilden die Flugzeuge der Boeing 737- und Airbus 320-Familien. Dies unterstreicht nochmals, warum Narrowbody Flugzeuge in unserem Portfolio eine starke Position einnehmen.

Chart 32: Aussichten und Ziele 2011 / 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss zusammenfassen:

Der schwankenden Nachfrage auf den Transportmärkten steht weiterhin eine deutliche Kapazitätzunahme durch Neuauslieferungen gegenüber. Die Volatilität der Märkte wird sich auf jeden Fall fortsetzen und weiterhin unsere volle Aufmerksamkeit fordern. Wir werden daher die enge Begleitung bestehender Kreditengagements fortsetzen, um das Überraschungspotential klein zu halten.

Insgesamt sind wir zwar vorsichtig optimistisch, dass sich die Weltwirtschaft – wenn auch mit deutlichen regionalen Unterschieden – weiter erholen wird. Dennoch glauben wir, dass das Risiko von Rückschlägen zumindest größer ist als die Chance für besonders positive Überraschungen. Darauf werden wir vorbereitet sein.

Das ist gleichzeitig die Antwort auf die Frage, die Sie sich möglicherweise im Hinblick auf die Dividende gestellt haben. Das Rekordergebnis, das ich Ihnen heute vorstellen konnte, lädt natürlich zu der Frage ein, warum wir keine Rekorddividende ausschütten. Die zahlreichen Unsicherheiten bezüglich der weiteren Entwicklung der Weltwirtschaft und der Stabilität der Finanzmärkte haben uns dazu veranlasst, zunächst der weiteren Eigenmittelstärkung Vorrang vor einer höheren Dividendenausschüttung zu geben. Daher schlagen wir der Hauptversammlung heute eine unveränderte Dividende von 0,60 € pro Aktie vor. Die Dividendenrendite von 2,4 % erscheint uns im Marktvergleich als sehr angemessen. Wichtig ist uns, dass die DVB-Aktie nicht nur kurzfristig, sondern vor allem langfristig als attraktives Anlagepapier gesehen wird. Sie ist ein solides Investment, und so soll es bleiben. Das dürfen Sie, unsere Aktionäre, erwarten.

Unsere Ziele bleiben unverändert, das heißt eine Eigenkapitalverzinsung vor Steuern von 12 bis 15 % und eine weitere Verbesserung der Kosteneffizienz. Der Aufwärtstrend unserer Erträge im Jahr 2010 und im ersten Quartal dieses Jahres gibt uns viel Zuversicht.

Wir werden in den nächsten zwei Jahren eine Reihe von zukunftsweisenden Initiativen vorantreiben wie

- Erweiterung unserer Kundenbasis, vor allem in den Märkten, in denen sich der lokale Wettbewerb zurückziehen musste, zum Beispiel Deutschland und Griechenland,
- Ausbau unseres Geschäftsanteils in Asien, auch in Kooperation mit Kreditinstituten und Exportversicherern in dieser Region, wo wir unser Know-How und unsere Erfahrung einbringen können,
- Überprüfung unseres Produktangebots im Hinblick auf Ergänzung oder Ausbaupotentiale.

Wir müssen in Krisenzeiten noch stärker als bisher unsere Chancen suchen. Darüber hinaus werden wir unterstützende Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz einzelner Geschäftsbereiche ergreifen.

Und schließlich liegt unsere größte Herausforderung darin, langfristig die eigenständige Refinanzierungsfähigkeit der DVB wiederherzustellen.

Zu welchen Veränderungen es auch immer kommen sollte, es gilt, um mit dem französischen Naturwissenschaftler Louis Pasteur zu sprechen: „Veränderungen begünstigen nur den, der darauf vorbereitet ist“.

Ihre DVB wird vorbereitet sein.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Chart 33 -34: Standbild
