

**Wolfgang F. Driese**  
**Vorsitzender des Vorstands**  
**Deutsche VerkehrsBank AG**

**Rede auf der**  
**ordentlichen Hauptversammlung**  
**der Deutschen VerkehrsBank AG**  
**am Mittwoch, den 21. Juni 2000**  
**in Frankfurt am Main**

- Es gilt das gesprochene Wort -

- 1997 gab es eine Vision von der Beraterbank der internationalen Verkehrswirtschaft.
- 1998 wurde die Vision zur Strategie.
- 1999 wurden Vision und Strategie erstmals klar erkennbare Realität.

Fokussiert, kompetenzgetrieben und erfolgsorientiert entsteht eine neue Bank, die DVB VerkehrsBank-Gruppe.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie auf das herzlichste zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung.

### **Chart 1: Begrüßung**

Am 8. März - im Rahmen unserer zweiten außerordentlichen Hauptversammlung - hatte ich Ihnen die Akquisition der niederländischen Nedship Bank nv durch Ihre Bank vorgestellt und Sie in diesem Zusammenhang um die Genehmigung von verschiedenen Kapitalmaßnahmen gebeten. Ich darf mich für die überwältigende Zustimmung und Ihre Teilnahme an den verschiedenen Maßnahmen bedanken. Ihr Vertrauen ist uns Ansporn.

Meine heutige Rede habe ich in vier Abschnitte gegliedert.

### **Chart 2: Inhalt der Rede**

Beginnen möchte ich im ersten Teil mit einer kurzen Darstellung der aktuellen Situation auf den Verkehrsmärkten, die die Märkte unserer Kunden sind. Dann werde ich Sie im zweiten Abschnitt über den Stand des Integrationsprozesses der Nedship Bank nv informieren und auch einige bereits beschlossene bzw. sich abzeichnende Veränderungen der Organisationsstruktur der Gesamtbankgruppe vorstellen. In einem dritten Segment stehen dann noch einmal die Zahlen und Fakten des Geschäftsjahres 1999 im Mittelpunkt meiner Ausführungen. Diesen Abschnitt werde ich um einen Ausblick auf das 2. Halbjahr des laufenden Jahres erweitern, der zeigt, dass die Gesamtbankgruppe auf gutem Wege ist, die für das Jahr 2000 gesteckten Ziele zu erreichen. Schließen werde ich meine Ausführungen mit einem vierten Thema, das der Darstellung unseres neuen Programms zur Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenskapital und am Erfolg der Bank gewidmet ist.

Meine Damen und Herren,

### **Chart 3: Abschnitt 1 der Rede**

zunächst der kurze Blick auf die aktuelle Situation des Weltverkehrsmarktes.

### **Chart 4: Aktuelle Lage der Weltwirtschaft**

Berichte der verschiedenen in- und ausländischen Konjunkturforschungsinstitute wie auch internationaler Wirtschaftsorganisationen bestätigen den Trend zu unverändert günstigen Konjunkturaussichten für die Weltwirtschaft. Der jüngste Weltwirtschaftsausblick der OECD stellt die Aussichten als so positiv wie seit 10 Jahren nicht mehr dar. Die günstigen Konjunkturaussichten wirken sich positiv auf die Situation der Verkehrsmärkte in den kommenden Monaten aus. Für Deutschland zeigt dies die Güterverkehrsprognose des IFO Instituts sehr deutlich auf.

### **Chart 5: Güterverkehrsprognose Deutschland 2000**

Insbesondere der Luftverkehr wächst weiterhin überdurchschnittlich. Die Passagier- und Frachtkapazitäten der Fluggesellschaften sind derzeit gut ausgelastet. Verschiedene Prognosen gehen davon aus, dass sich der Luftverkehr gemessen am weltwei-

ten Passagieraufkommen von heute rund 540 Millionen Passagieren im Jahr bis 2015 verdoppeln wird.

### **Chart 6: Verdopplung des Passagieraufkommens bis 2015**

Dies wird zwangsläufig einen weiteren Ausbau der weltweiten Flughafenkapazitäten wie auch der Flugsicherungssysteme nach sich ziehen und unserer Bank neue Geschäftspotentiale im Bereich der Infrastrukturfinanzierung erschließen.

Auch die Lage der Seeschifffahrt bessert sich gegenwärtig immer mehr. Die Reedereien können wieder steigende Erträge aufweisen. Es sieht danach aus, dass das Timing unserer Nedship Akquisition gut war. Die Frachtraten befinden sich derzeit im Aufwind und auch die Charraten haben sich von ihren durch die Asienkrise ausgelösten historischen Tiefständen wieder erholt, haben allerdings die Mitte der 90er Jahre erzielten Höchststände noch nicht wieder erreicht. In der Containerschifffahrt müssen zum Beispiel für ein 2.500 TEU-Schiff nach dem "Hamburg Index für Containerschiffe" gegenwärtig bereits 20.250 US\$ als Charrate pro Tag bezahlt werden, während noch vor einem Jahr lediglich eine Tagesrate von 9.500 US\$ gezahlt wurde. Insgesamt wird es allerdings in allen Märkten zu Kapazitätsausweitungen durch Neubauten kommen.

Für die Containerschifffahrt zum Beispiel gehen aktuelle Prognosen davon aus, dass sich die Stellplatzkapazität der weltweiten Containerschiffsflotte in den kommenden Jahren bis 2005 um 55 % erhöhen wird.

### **Chart 7: Containerstellplatzkapazität wächst bis 2005 um 55 %**

Anders als Luftverkehr und Seeschifffahrt, die beide schon seit langem globale Märkte sind, kann eine Betrachtung des Landverkehrs nur auf regionaler Ebene stattfinden. Schauen wir auf Europa, so wird in diesem Jahr wieder der LKW-Verkehr überproportional wachsen. Demzufolge wächst auch der Markt für Nutzfahrzeuge weiter. Bereits 1999 waren in Westeuropa mit 235.000 Einheiten im Bereich der schweren Lastkraftwagen 14 Prozent mehr abgesetzt worden als ein Jahr zuvor. Der Schienengüterverkehr wird sich zumindest auf dem gegenwärtigen Niveau konsolidieren.

Wahrscheinlicher ist sogar, dass es konjunkturell bedingt wieder zu Zuwächsen im Mengenumbereich und bei der Transportleistung kommen wird. Eine ganze Reihe von Bahnen in Europa steht weiterhin vor großen strukturellen Herausforderungen. Doch bleibt unbestritten, dass die Bahnen im Verkehrsgeschehen weiterhin eine große Rolle spielen werden und hohe Investitionen in Fahrzeuge und Schienenwege getätigt werden.

Verkehr bleibt weiterhin Antriebsmittel des Wirtschaftsgeschehens. Wirtschaftsfortschritt ohne Verkehr ist undenkbar. Gegenwärtig ordnet man gerne Unternehmen danach zu, ob sie eher der "Old Economy" oder der "New Economy" angehören. Danach werden Unternehmen aus den Bereichen Internet, Life Science und Telekommunikation der "New Economy" zugerechnet, Automobil- und Chemieindustrie werden demgegenüber z. B. zur "Old Economy" gezählt. Verkehrsunternehmen lassen sich so nicht zuordnen. Ohne sie wird z. B. der E-Commerce nicht durchführbar sein. Weltweite Produktionsnetze, die für Kunden individuelle Produkte auf Basis von Internetbestellungen herstellen, erfordern schließlich auch flexible und effiziente Liefersysteme.

Die Verkehrsmärkte werden Wachstumsmärkte bleiben. Für uns gibt es aufgrund der beschleunigt eingeleiteten Internationalisierung unserer Geschäftstätigkeit noch erhebliche Marktpotentiale, die erschlossen werden können.

### **Chart 8: Abschnitt 2 der Rede**

Das Stichwort Internationalisierung führt mich nun zum zweiten Abschnitt meiner Rede, der für uns, aber auch für Sie als Aktionäre von zentraler Bedeutung ist – dem Stand des Prozesses der Integration der Nedship Bank nv in die DVB-Gruppe. Am 20. Dezember 1999 unterschrieben wir den Kaufvertrag über die Übernahme aller Geschäftsanteile an der Nedship Bank nv, Rotterdam, von der niederländischen Rabobank. Am 8. März dieses Jahres informierten wir Sie, verehrte Aktionäre, über diese Akquisition und baten Sie um Zustimmung zu verschiedenen Kapitalmaßnahmen zur Durchführung der Akquisition.

Diese Kapitalmaßnahmen sind mittlerweile wie geplant und genehmigt umgesetzt worden.

Der Übergang aller Geschäftsanteile der Nedship Bank nv wurde am 31. Mai 2000 vollzogen. Ursprünglich hatten wir im Kaufvertrag den Übergang der Geschäftsanteile für den 3. April 2000 vereinbart. Ursache dieser Verzögerung waren lediglich noch einzuholende Zustimmungen. So musste nicht nur die Zustimmung der niederländischen Zentralbank eingeholt werden, sondern auch die der staatlichen Bankaufsichtsorgane in den weiteren sieben Staaten, in denen Nedship mit eigenen Standorten vertreten ist. Bürokratie dauert.

Unmittelbar nach dem Abschluss des Kaufvertrages hatten wir ein Projektteam für den Integrationsprozess eingesetzt, das mit Mitarbeitern von Nedship Bank und VerkehrsBank besetzt wurde. Die Aufgabe war es, alle organisatorischen und betrieblichen Themen abzuarbeiten, die grundsätzlich im Rahmen jeder Akquisition und Integration auftauchen. Hier werden die meisten Fehler gemacht und führen in vielen Fällen nicht zu den durch die Akquisition erhofften Ergebnissen.

Grundsätzlich zieht jede Akquisition unvermeidlich Veränderungen nach sich. Sowohl auf der Seite des übernommenen, als auch auf der Seite des übernehmenden Unternehmens. Ein erfolgreicher Integrationsprozess zeichnet sich dadurch aus, dass der Wandel sorgfältig geplant ist, Aufgaben in eine Prioritätsliste gebracht werden und die beiden beteiligten Parteien einvernehmlich an Lösungen arbeiten. Natürlich hat der von mir beschriebene Integrationsprozess in den letzten Monaten auf beiden Seiten enorme Ressourcen gebunden. Dies war und ist jedoch unvermeidlich, um den Konzern zu einer schlagkräftigen Einheit weiterzuentwickeln. Auch die Kommunikation spielt in einem Integrationsprozess eine wichtige Rolle. Wir haben nicht nur Sie, unsere Aktionäre, sondern auch Mitarbeiter und Kunden von Nedship Bank und VerkehrsBank kontinuierlich über wichtige Entwicklungen informiert.

### **Chart 9: Stand des Integrationsprozesses**

In zwölf beidseitig besetzten Arbeitsgruppen, die sich verschiedenen Aufgaben des Integrationsprozesses angenommen haben, sind bis heute die wichtigsten Themen

abgearbeitet worden. Hierdurch haben sich die Mitarbeiter auf breiter Basis kennengelernt, so dass wir nunmehr auch auf bestem Wege sind, eine gemeinsame Unternehmenskultur zu entwickeln. Wo immer Unsicherheiten bei den Mitarbeitern aufgetreten ist, konnten diese ausgeräumt werden. Ich möchte nur einige Beispiele erwähnen, die Ihnen zeigen, was erreicht worden ist.

Die Berichtssysteme sind angeglichen worden. Nedship wird zwar weiterhin an die niederländische Bankaufsicht berichten, doch werden die Nedship-Zahlen zukünftig in unserem Berichtswesen integriert sein und allen Anforderungen des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen entsprechen. Die Angleichung der Informationssysteme ist in vollem Gange. Eine Datenleitung zwischen Rotterdam und Frankfurt besteht. Nedship wird im kommenden Jahr ebenfalls auf unser neues SAP-System umgestellt. Damit wird es im Konzern eine einheitliche IT-Plattform geben. In London sind die VerkehrsBank- und NedshipBank-Mitarbeiter in ein gemeinsames neues Büro umgezogen. Das Verfahren der Kreditvergabe bzw. Kreditzustimmung bei der Nedship Bank ist auf unsere Anforderungen umgestellt worden.

Wie schon gesagt, bringt die Akquisition nicht nur für die Nedship Bank, sondern auch für die VerkehrsBank große Veränderungen mit sich. Dies möchte ich Ihnen am Beispiel von drei wichtigen Projekten verdeutlichen.

### **Chart 10: Gesamtbankrisikomanagement**

Die DVB-Gruppe ist in den letzten Jahren in den Kundenforderungen stark gewachsen. Die Geschäftsschwerpunkte haben sich verändert. Wir sind international geworden. Die aufsichtsrechtlichen Bedingungen haben sich verschärft. Die Anforderungen an Menschen und Systeme haben zugenommen.

Um all diesen wachsenden Risk Management-Erfordernissen gerecht zu werden, gilt es, die strategische Rolle und operative Funktion des Risikomanagements im Hinblick auf die veränderten Bankaktivitäten neu zu gestalten. Zum 1. Juli 2000 wird ein neuer Bereich "Gesamtbankrisikosteuerung" geschaffen. Die Schwerpunkte werden u. a. sein:

- Kreditrisikomanagement
- Asset Liability als Aktiv-Passiv-Risiken
- Prozessrisiken
- Corporate Finance Risikomanagement

Die Zielsetzung ist, die VerkehrsBank über Risiko-Return-Gesichtspunkte zu optimieren.

Die zweite Veränderung betrifft den Aufbau und Ausbau unserer Corporate Finance-Aktivitäten.

### **Chart 11: Corporate Finance**

Wir werden - ebenfalls mit Wirkung vom 1. Juli 2000 einen neuen Produktbereich Corporate Finance mit Sitz in London schaffen. In diesem Bereich Corporate Finance werden wir eine Reihe von heute bereits bei Nedship Bank und VerkehrsBank wahrgenommenen Aufgaben bündeln, sowie neue hinzufügen. Zielsetzung des Bereiches Corporate Finance wird es sein, spezielle Finanzprodukte zu entwickeln und diese in unseren Märkten zu platzieren. Bereits vorhandenes Beratungsgeschäft, das wir bislang unter dem Namen Corporate Advisory getätigt haben, wird eingebracht. Die Entwicklung der Corporate Finance Aktivitäten wird in enger Abstimmung mit den Kollegen und Kolleginnen aus den Bereichen Flugzeug- und Schiffsfinanzierung, sowie Finanzierung des Landverkehrs erfolgen. Der Bereich Corporate Finance ist auch ein weiterer wichtiger Schritt, um das Provisionsgeschäft der Bank wesentlich auszubauen.

Bei dem neuen Aufgabenbereich Gesamtbankrisikomanagement handelt es sich um eine wichtige Querschnittsfunktion der Bank, während Corporate Finance einen neuen Geschäftsbereich darstellt.

Die dritte Veränderung ist die Neuausrichtung unseres Vertriebs in Form von drei Säulen – Luftverkehr, Seeschiffahrt und Landverkehr.

## **Chart 12: Neuausrichtung Firmenkundengeschäft**

Die Säule Seeschifffahrt ist identisch mit der DVB NedshipBank. Unter Landverkehr verstehen wir den Schienenverkehr und den straßengebundenen Personen- und Güterverkehr, also auch den Öffentlichen Personennahverkehr und Logistikvorhaben. Gleichfalls rechnen wir den Gesamtbereich der Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturvorhaben hinzu. Die Unterscheidung zwischen Strukturierter Finanzierung und dem inländischen Firmenkundengeschäft werden wir aufheben und beide Bereiche auf die neue Säulenstruktur übertragen. Einher mit dieser Maßnahme geht die konsequente Aufgabe unseres verbleibenden Altgeschäftes mit Nichtverkehrskunden. Gleichzeitig wird der Bereich Landverkehr auf den Standort Frankfurt konzentriert mit der Folge, daß alle acht inländischen Vertriebsfilialen bis zum Ende dieses Jahres geschlossen werden. Wir haben in der vergangenen Woche einen Interessenausgleich und Sozialplan mit dem Gesamtbetriebsrat unterschrieben. Ich darf mich bei den Arbeitnehmervertretern bedanken, dass sie bei dieser unangenehmen Aufgabenstellung im Interesse des Unternehmens und seiner Mitarbeiter konstruktiv und zügig mitgearbeitet haben. Auch hier bewegt sich die Bank.

## **Chart 13: Abschnitt 3 der Rede**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im folgenden möchte ich Ihnen nun die wichtigsten Daten und Entwicklungen aus dem Konzernabschluss der Deutschen VerkehrsBank präsentieren, also konsolidierte Zahlen der VerkehrsBank AG, der International Transport Finance Ltd. der ReiseBank AG und der CashExpress GmbH.

## **Chart 14: Deutsche VerkehrsBank Konzern Jahresabschluss 1999**

Im Anschluss werde ich noch kurz auf den Verlauf der ersten Monate des aktuellen Jahres und die weitere Entwicklung eingehen. In diesem Zusammenhang werde ich auch einen kleinen Exkurs zur Nedship Bank nv unternehmen, die wir - wie Sie ja schon wissen - zum 31. Mai mit wirtschaftlicher Wirkung vom 1. Januar

2000 übernommen haben. Konsolidierte Zahlen werden wir - wie bereits in der Presse angekündigt - erstmals mit unserem Zwischenbericht zum 30. Juni dieses Jahres veröffentlichen.

Meine Damen und Herren, ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass 1999 für die Verkehrsbank ein sehr erfolgreiches Jahr war. Die eingeschlagene Strategie der konsequenten Ausrichtung auf den Verkehrsmarkt beginnt sich auszuzahlen. Nach dem Jahr der Konsolidierung 1997 zeigten sich erste Erfolge der neuen Strategie bereits 1998, gefolgt nun von einem Jahr 1999 mit hohen Wachstumsraten sowohl für das Geschäftsvolumen als auch für den Gewinn.

#### **Chart 15: Gewinn- und Verlustrechnung – Betriebsergebnis / Jahresüberschuss**

Wir konnten den Jahresüberschuss im abgelaufenen Jahr mit einer Steigerung von 212 % auf 15,5 Mio. € mehr als verdreifachen. Das Betriebsergebnis vor Bewertungsänderungen belief sich auf ansehnliche 29,6 Mio. €, das ist eine Steigerung um 73,1 % gegenüber dem Vorjahr.

Dieses Ergebnis ermöglicht uns, die Dividende auf 3,60 € zu erhöhen, das sind 41 % mehr als 1998. Daraus ergibt sich die im Branchenvergleich ansehnliche Dividendenrendite von 5,4 % bezogen auf den Jahresendkurs und einschließlich Steuergutschrift.

#### **Chart 16: Ertragslage – Cost-Income-Ratio / Return on Equity**

Damit sind wir unserem Ziel, bis zum Jahr 2002 eine Eigenkapitalverzinsung von 15 % zu erreichen mit 13,4 % bereits beträchtlich nahe gekommen und dies bei einer stark ausgeweiteten Kernkapitalbasis. Wir haben uns dieses ehrgeizige Ziel gesteckt, um im internationalen Wettbewerb um den Faktor Kapital bestehen zu können.

Nach unseren heutigen Planungen werden wir das Ziel zum beabsichtigten Zeitpunkt erreichen, und zwar auch nach den inzwischen durchgeführten Kapitalmaß-

nahmen, denn, ich darf daran erinnern, der Return on Equity setzt den Jahresüberschuss vor Steuern ins Verhältnis zum jetzt höheren Eigenkapital.

### **Chart 17: Geschäftsvolumen Aktiva**

Doch lassen Sie mich zunächst auf die wesentlichen Positionen der Bilanz eingehen. Die Konzernbilanzsumme des Jahres 1999 konnte von 6,6 Mrd. € im Vorjahr auf rund 6,9 Mrd. € und somit um knapp 5 % gesteigert werden. Dem deutlich gestiegenen Kundenkreditgeschäft stand ein Rückgang der Bankenforderungen gegenüber. Das Geschäftsvolumen – zur Bilanzsumme zählen hier noch die Avale, unwiderrufliche Kreditzusagen und die Derivate – lag in 1999 mit rund 8 Mrd. € um 6,1 % über dem Vorjahreswert und folgt damit, wie auch in den Vorjahren, dem Trend eines kontinuierlichen Wachstums.

Zu diesem Wachstum haben vor allem die folgenden Entwicklungen auf der Aktivseite beigetragen:

Die Forderungen an Banken gingen von 3,1 Mrd. € auf 1,2 Mrd. € um 60 % zurück. Dies zeigt den Trend vom Nettokapitalgeber zum Nettokapitalnehmer am Interbankenmarkt.

Der Bestand an Schuldverschreibungen und anderen Wertpapieren wurde um 0,3 Mrd. € auf 1,2 Mrd. € erhöht. Ursache hierfür ist u.a. die langfristige Refinanzierung der von uns betreuten Sparda-Banken.

### **Chart 18: Kundenforderungen, Avale und Kreditzusagen**

Wesentlich bestimmt wurde das Wachstum jedoch vom weiteren Ausbau unseres Verkehrsgeschäftes, das im wesentlichen durch die in diesem Chart gezeigten Bilanzpositionen repräsentiert wird.

Insgesamt beziffert sich das Wachstum des Geschäftsvolumens auf 4,2 Mrd. € nach 3,0 Mrd. € in 1998. Die Forderungen an Kunden – konnten wir um 0,9 Mrd. € auf 3,4 Mrd. € – das sind über 38 % – erhöhen. Diese Entwicklung ist jeweils zur

Hälfte auf Erhöhungen im kurz- und mittelfristigen und im langfristigen Geschäft zurückzuführen. Hinzu kommen im Kundenportfolio noch die Avale und die unwiderruflichen Kreditzusagen mit je 0,4 Mrd. €.

Die wesentlichen Gründe für die Erhöhung des Kundenkreditvolumens sind zum einen die erst Anfang 1999 übertragenen Teile des LTCB-Portfolios und zum anderen ein sehr erfreuliches Neugeschäft vor allem im dritten und vierten Quartal.

### **Chart 19: Kundenforderungen Strukturierte Finanzierung**

Mit einem Anteil von 70 % am Portfolio des Bereichs "Strukturierte Finanzierungen" und einem Volumen von 1,8 Mrd. € war der Bereich der Flugzeugfinanzierungen zum größten Teil an diesen Steigerungsraten beteiligt. Auch im Bereich der Schiffsfinanzierungen waren kräftige Volumenerhöhungen zu verzeichnen. Der neu aufgesetzte Bereich Rail (Schiene) ist bereits gut gestartet.

### **Chart 20: Geschäftserfolge 1999/1**

Die Geschäftsausweitung fand also fast ausschließlich im Bereich unserer Kernkompetenz, dem Verkehrsfinanzierungsgeschäft statt. Unter Risikoaspekten legen wir hier besonders Wert auf ein gut diversifiziertes Portfolio und hohe Sicherheits- und Bonitätsanforderungen.

### **Chart 21: Geschäftserfolge 1999/2**

Der Nettorisikovorsorgebedarf lag für 1999 mit 7 Mio. € unter dem Vorjahr. Auch hier ließ sich wieder beobachten, dass Wertberichtigungen fast nur im sogenannten Nicht-Verkehrsbereich erforderlich waren. Insgesamt können wir für das abgelaufene Jahr teilweise auch von Vorsorge sprechen, das heißt Risikovorsorge über den akut erkennbaren Bedarf hinaus.

Ich möchte nun zu den Entwicklungen auf der Passivseite kommen.

## Chart 22: Bilanzsumme Passiva

Das Geschäftswachstum wurde größtenteils aus der Erhöhung der Bankenverbindlichkeiten finanziert. Hierdurch wird nochmals unsere Entwicklung vom Nettokapitalgeber zum Nettokapitalnehmer am Interbankenmarkt unterstrichen.

In dieser Position sind auch die von uns im Jahr 1999 in starkem Umfang emittierten Schuldscheindarlehen enthalten. Zudem finden sich hier die Einlagen der Sparda-Banken, die seit 1997 rückläufig sind. Dies resultiert zum einen aus einem wachsenden Kreditgeschäft dieser Banken selbst und zum anderen aus zunehmenden Wertpapieranlagen der Sparda-Banken. Das Bankeneinlagenvolumen belief sich zum Jahresschluss auf 4 Mrd. € gegenüber 3,6 Mrd. € im Vorjahr. Der Zuwachs beträgt rund 11 %.

Die Kundeneinlagen ermäßigten sich stichtagsbedingt um 6,4 % bzw. 100 Mio. € auf 1,8 Mrd. €

Wie wird sich nun künftig – insbesondere im Hinblick auf unsere verstärkte Konzentration auf Kernkompetenzen im Verkehrsbereich sowie die Integration der Nedship Bank – unsere Refinanzierungsstruktur im Bereich der Fremdmittel ändern?

Wir werden uns zukünftig in größerem Umfang als bisher durch die Emission im US-Dollar-Bereich refinanzieren.

Wir werden verstärkt an den internationalen Kapitalmärkten tätig sein und die Investoren durch die Emission von Commercial Papers und Ziehungen unter unseren Debt-Issuance-Programmen ansprechen.

Die internationalen Ratingverfahren durch Standard & Poor's und Moody's Investor Service, denen wir uns 1999 und Anfang 2000 mit gutem Ergebnis unterzogen haben, schaffen die notwendigen Voraussetzungen für die erfolgreiche Refinanzierung unseres stark gewachsenen Geschäfts.

Lassen Sie mich nun noch kurz auf die Eigenkapitalentwicklung eingehen.

### **Chart 23: Refinanzierungsstruktur - Eigenmittel -**

Im ersten Quartal 1999 haben wir von Ihrer – den Aktionärinnen und Aktionären – erteilten Ermächtigung Gebrauch gemacht und durch die Ausgabe neuer Aktien unser Grundkapital um nominal 6,4 Mio. € erhöht. Die Rücklagen stiegen um 19,5 Mio. € auf 119,7 Mio. €.

Das Volumen der nachrangigen Verbindlichkeiten hat sich von 44 Mio. € auf 63,3 Mio. € erhöht, diese Steigerung beträgt 44 %. Die Genussrechte beliefen sich unverändert zum Vorjahr auf 90 Mio. €.

Das haftende Eigenkapital des DVB-Konzerns (ohne den Bilanzgewinn des Berichtsjahrs) belief sich auf insgesamt 330 Mio. €. Die Eigenmittelquote gemäß § 10 und 10a KWG beträgt 8,6 % bei 8 % gesetzlicher Mindestausstattung. Künftig streben wir eine Quote von mindestens 9 % an.

Wie eingangs erwähnt, sind wir mit den Ergebnissen des abgelaufenen Jahres sehr zufrieden.

### **Chart 24: Gewinn- und Verlustrechnung - Erträge -**

Die Bruttoerträge stiegen insgesamt im Jahr 1999 um erfreuliche 20 % auf 131,3 Mio. €. Die Zusammensetzung der Erträge konnte zugunsten des Provisionsgeschäfts verändert werden. Zwar liegt der Provisionsüberschuss der Bank seit Jahren über dem Zinsüberschuss, wir streben jedoch an, in allen Geschäftsbereichen einen Anteil der Provisionen von mindestens 50 % zu erreichen, während das Provisionsergebnis bisher noch stark von der ReiseBank bestimmt war.

Diesem Ziel sind wir im Berichtsjahr einen großen Schritt näher gekommen. Der Provisionsüberschuss ist insgesamt um 22,5 % auf das Rekordergebnis von 72,9 Mio. € angewachsen. Dazu haben alle Geschäftsbereiche erfolgreich beigetragen.

Das Firmenkundengeschäft hat allein einen Anteil von 4,9 Mio. € an dieser Steigerung durch hervorragende Ergebnisse aus Beratung und Strukturierung von Krediten.

Die ReiseBank konnte mit allen ihren Produkten die guten Vorjahresergebnisse noch übertreffen, insbesondere zu nennen sind der Sortenwechsel, die Geldautomaten und die Western-Union-Money-Transfer-Dienstleistungen.

Ebenfalls positiv verlaufen ist das Wertpapiergeschäft des Bereichs Handel/Zentralbank.

Bei dieser Gelegenheit einiges zu unserer Funktion als Zentralbank. 1999 stand im Zeichen eines weiteren qualitativen Ausbaus unserer Position als Zentralbank der Sparda-Banken. Der nachhaltige Erfolg dieser bundesweit im Privatkundengeschäft tätigen Bankengruppe spiegelte sich in einem erneuten Wachstum der Bilanzsumme von 11% auf rund 33,5 Mrd. Euro und im Anstieg der Mitgliederzahl um 6 % auf 1,8 Mio. wider und war maßgeblich von lebhaftem Baufinanzierungsgeschäft geprägt.

Daraus resultierte eine zurückhaltende Eigenanlagenaktivität der Sparda-Banken, während das Kundenwertpapiergeschäft starke Zuwächse verzeichnete. Die Potentiale dieses zukunftssträchtigen Geschäftsfeldes werden die Sparda-Banken sich zunehmend erschließen. In 1999 haben alle Sparda-Banken auf Grundlage unserer Konzepte das Angebot des beratungslosen Wertpapiergeschäftes eingeführt oder vorbereitet. Für dieses DirektOrder-Geschäft stehen die medialen Vertriebswege Telefon, T-Online und neuerdings das Internet-Brokerage zur Verfügung, an dessen Realisierung wir maßgeblich mitwirken.

Für das gehobene Wertpapiergeschäft benötigen die Anlageberater der Sparda-Banken schnell umsetzbares fachliches und kommunikatives Know-how. Unsere bewährten Intensivierungsprogramme wurden dafür rege in Anspruch genommen. Dies gilt auch für unser breites Informations- und Veranstaltungsangebot, in dem das Thema der Marktfolgeprozesse im Wertpapiergeschäft eine zunehmend wichtige Rolle spielt.

Im laufenden Geschäftsjahr werden wir die Zusammenarbeit mit den Sparda-Banken im Zahlungsverkehr weiter ausbauen und den elektronischen Medien, hier insbesondere dem Internet als einem zentralen Informations- und Vertriebsweg der Zukunft, große Aufmerksamkeit widmen, um den Sparda-Banken weitere Marktpotentiale zu erschließen.

Unser Ziel ist, für die Qualitätsstrategie der Sparda-Banken und eine entsprechend ausgerichtete ertragsorientierte Banksteuerung unsere beratende und betreuende Rolle als Zentralbank weiter auszufüllen.

Zurück zur G+V 1999:

Die Entwicklung hin zum Provisionsgeschäft sehen wir als einen wesentlichen Erfolgsfaktor zur Verbesserung unserer Eigenkapitalrentabilität an.

Der Anstieg des Zinsüberschusses um 28,5 % auf 47,4 Mio. € resultiert überwiegend aus dem Volumenwachstum bei den Verkehrsfinanzierungen. Schiffs- und Flugzeugfinanzierungen trugen allein mit 6,3 Mio. € dazu bei.

Das Finanzergebnis konnte das gute Vorjahresergebnis nur knapp erreichen. Das Geschäft mit Sorten, Numismatik und Edelmetallen bestimmt maßgeblich den Erfolg dieser Ertragskomponente. Im Devisen- und Wertpapierhandel konnte das Vorjahresergebnis nicht gehalten werden.

Auf der Kostenseite sind hohe aber auch zeitlich befristete Belastungen aufgrund des Jahrtausendwechsels, des Erwerbs der Nedship Bank sowie der Vorbereitung der Umstellung der Basis-IT-Systeme auf SAP-Software zu berichten.

#### **Chart 25: Gewinn- und Verlustrechnung - Aufwendungen -**

In Hard- und Software haben wir in diesem Zusammenhang 2,5 Mio. € investiert sowie 3 Mio. € für Beratungsleistungen aufgewendet.

Die gestiegenen Volumina im Wertpapierkommissionsgeschäft waren unmittelbar mit entsprechenden Kosten verbunden, insgesamt ca. 4 Mio. €.

Insgesamt erhöhten sich die Sachaufwendungen und die Abschreibungen auf Sachanlagen um 11,5 Mio. € oder 25,7 % auf 56,2 Mio. €.

Der Personalkostenanstieg konnte trotz gewachsener Beschäftigtenanzahl auf 4,7 % beschränkt werden und liegt mit 48,8 Mio. € nur leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Insgesamt stiegen die Verwaltungsaufwendungen um 15 % auf 105 Mio. €.

#### **Chart 26: Ertragslage – Cost-Income-Ratio / Return on Equity (WDH)**

Die Cost-Income-Ratio, unsere zweite wichtige Zielgröße konnte insbesondere durch die verbesserte Ertragslage und trotz der genannten Sonderaufwendungen von 85 % auf 77,9 % verbessert werden. Auch hier sind wir unserem angestrebten Ziel von 70 % ein deutliches Stück näher gekommen.

In unserem Geschäftsbericht 1999 haben wir erstmals einen Segmentbericht veröffentlicht. Wir zeigen dort den Anteil der Geschäftsbereiche am Gesamterfolg der Bank.

#### **Chart 27: Segmentbericht**

Diese Darstellung zeigt, dass die Bank 1999 auf ertragsstarken Geschäftsbereichen ruhte: Firmenkundengeschäft bzw. Verkehrsgeschäft, Handelsaktivitäten und Zentralbankfunktion, sowie ReiseBank. Alle drei Bereiche sind nunmehr nachhaltig profitabel. Dies gilt auch – und ich möchte darauf besonders hinweisen – für unser Firmenkundengeschäft. Dieses nimmt nunmehr die führende Position auf allen Deckungsbeitragsstufen auch noch nach der Risikovorsorge ein.

**Chart 28: Deutsche VerkehrsBank Konzern****- Zwischenergebnis 31. März 2000 (ohne Nedship Bank nv)**

Doch gestatten Sie mir nun noch einige Ausführungen zur aktuellen Entwicklung des laufenden Jahres bzw. zum Zwischenergebnis per 31. März 2000.

**Chart 29: Bilanzsumme Passiva zum 31. März 2000**

Die Bilanz per 31. März 2000 ist bereits von den Vorbereitungen zur Übernahme der Nedship Bank geprägt.

Die Bilanzsumme ist durch die Kapitalmaßnahmen und durch die bereits höhere langfristige Fremdmittelaufnahme um mehr als 0,4 Mrd € angestiegen. Da wir die Nedship Bank erst nach Abschluss der Berichtsperiode übernommen haben, haben wir die aufgenommenen Mittel teilweise für die Finanzierung unseres bestehenden Geschäfts verwendet, teilweise haben wir sie kurzfristig im Interbankenmarkt angelegt.

**Chart 30: Refinanzierungsstruktur/Eigenmittel zum 31. März 2000**

Ich darf kurz auf unsere Eigenmittel zurückkommen, zu deren Erhöhung Sie uns auf der außerordentlichen Hauptversammlung im März Ihre Zustimmung erteilt haben. In dieser Grafik sehen die aktuelle Zusammensetzung. Wie Sie bereits erkennen können, haben wir unsere Maßnahmen auf alle Komponenten verteilt und wir sind der Überzeugung, dass es uns gelungen ist, die Vielfalt der sich bietenden Möglichkeiten intelligent zu nutzen.

Neben der Erhöhung des Gezeichneten Kapitals um nominal 19,3 Mio € haben wir vor allem das Genussrechtskapital auf 164,6 Mio € nahezu verdoppelt. Im Halbjahresbericht, den wir im Juli publizieren werden, werden noch die Stillen Beteiligungen und weiteres Nachrangkapital hinzukommen.

**Chart 31: Geschäftsvolumen Aktiva zum 31. März 2000**

Der Bestand an Forderungen ist in den ersten drei Monaten des Jahres 2000 verhalten gestiegen. Mit Konsolidierung der Nedship Bank werden hier dynamische Veränderungen eintreten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich darf nun zur Ertragslage des laufenden Jahres kommen und ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, daß das erste Quartal wiederum mit einem sehr positiven Ergebnis abgeschlossen werden konnte.

**Chart 32: Aufwendungen und Erträge zum 31. März 2000**

Sowohl der Zinsüberschuss als auch das Provisionsergebnis konnten überdurchschnittlich gesteigert werden. Der Anstieg im Zinsergebnis resultiert überwiegend aus der Ausweitung der Finanzierungsgeschäfte mit Verkehrskunden. Zur positiven Entwicklung des Provisionsergebnisses haben abermals insbesondere die Bereiche Strukturierte Finanzierung, ReiseBank und die Zentralbank beigetragen. Nicht ganz an die guten Vorjahreswerte anschließen konnte das Handelsergebnis.

Auf der Kostenseite darf ich auf zwei bemerkenswerte Faktoren hinweisen: Das zeitweise dramatisch erhöhte Wertpapierkommissionsgeschäft – denken Sie alleine an die zahlreichen Börseneinführungen im Neuen Markt – war zwangsläufig auch mit einer entsprechenden Erhöhung der Abwicklungskosten verbunden. Des weiteren haben zur Kostenerhöhung die zwei großen Projekte, die wir zur Zeit abarbeiten – Einführung der Standard-Software von SAP und Übernahme der Nedship Bank - beigetragen. Beide sind mit erheblichen Beratungskosten verbunden, beanspruchen jedoch auch beträchtliche interne Ressourcen.

Für das SAP-Projekt war eine Budgeterhöhung erforderlich, und zwar haben wir uns entschieden, nochmals die Leistungsfähigkeit des IT Systems durch zeitliches Vorziehen von zusätzlichen Modulen für die Gesamtbanksteuerung zu erhöhen. Außerdem erhalten wir von SAP eine höhere Version der Software als ursprünglich vorge-

sehen. Die Restrukturierung der Basis-IT-Systeme ist für die Bank jedoch ein so wichtiger Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit, so dass Mehraufwendungen im Sinne einer weiteren Qualitätsverbesserung hier stets lohnend sind.

Was die Nedship-Übernahme angeht, muß ich darauf hinweisen, daß Beratungs- und Sachkosten, aber auch die Kosten für den Aufbau der Finanzierung das Ergebnis für die Monate April und Mai weiter belastet haben. Erst mit der Konsolidierung auch der Erträge der Nedship Bank wird sich dieses Bild ändern. Wie angekündigt werden wir die konsolidierten Zahlen erstmals für das Halbjahr publizieren. Dann werden sich unsere positiven Annahmen bei der Kaufentscheidung bestätigen.

### **Chart 33: Betriebsergebnis vor Bewertungsänderungen zum 31. März 2000**

Es ist erfreulich, daß trotz der genannten erheblichen temporären Belastungen für das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge für das erste Quartal der Vorjahreswert gehalten werden konnte. Bei der Risikovorsorge konnten wir die Planungen zugrunde legen. Nennenswerter Wertberichtigungsbedarf war nicht zu erkennen.

Insgesamt erwarten wir für die „alte“ VerkehrsBank-Gruppe, also ohne Nedship, ein ähnlich positives Ergebnis wie im Vorjahr.

### **Chart 34: Nedship Bank nv - Jahresabschluss 1999**

Wie bereits angekündigt – meine Damen und Herrn – noch einige Sätze zur Entwicklung der jüngst von uns erworbenen Nedship Bank in Rotterdam.

### **Chart 35: Ergebnisse 1999 Nedship Bank – Jahresüberschuss**

Sie sehen mit einem Blick, dass sich fast alle für uns wichtigen Kennzahlen der Nedship Bank positiv entwickelt haben. Das Volumen der Schiffsfinanzierungen konnte 1999 um 10 % auf 2,4 Mrd. € ausgeweitet werden. Dies führte zu einem um 20 % auf 23 Mio. € gewachsenen Jahresüberschuss. Die für eine Bank ungewöhnlich gute Cost-Income-Ratio 1999 betrug 26,5 %. Der Return-on-Equity vor Steuern

konnte im abgelaufenen Jahr um drei Punkte auf 15,2 % gesteigert werden. An dieser Stelle muss ich erwähnen, dass im Jahresabschluss der Nedship Bank für 1999 noch das holländische Inlandsgeschäft, also der Bereich der Finanzierung von Binnenschiffen, enthalten ist, das wir nicht übernommen haben. Dieses hat aber nur marginale Auswirkungen auf das Jahresergebnis und kann daher vernachlässigt werden.

Insgesamt bestärkt uns das von der Nedship Bank für 1999 vorgelegte Ergebnis in unserer Überzeugung, dass wir mit dem Erwerb dieser auf die Schiffsfinanzierung spezialisierten Bank die richtige Entscheidung für eine positive künftige Entwicklung der DVB-Gruppe getroffen haben.

Ich komme nun zum vierten und letzten Abschnitt meiner Ausführungen.

#### **Chart 36: 4. Abschnitt der Rede**

Unsere Mitarbeiter sind ein anderes, aber sehr wichtiges Kapital unserer Bank. Mitarbeiter langfristig an die Bank zu binden, ist daher von großer Bedeutung und auch im Interesse aller Aktionäre. Erweiterung des persönlichen Aufgabenfeldes, Förderung der Eigenverantwortlichkeit, fortgesetzte Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, aber auch ein gutes Betriebsklima sind wichtige Facetten, die zur Mitarbeiterzufriedenheit führen. Identifikation der Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen lässt sich aber durch die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenskapital noch verstärken. Wir haben daher ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm aufgelegt.

#### **Chart 37: DVB Shares – Ziele und Teilnehmerkreis**

Dieses Programm richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Deutschen VerkehrsBank sowie ihren Tochtergesellschaften Nedship Bank nv, ReiseBank AG und CashExpress GmbH.

In den vergangenen vier Wochen haben wir dem genannten Teilnehmerkreis Belegschaftsaktien zu einem Vorzugspreis mit einem 20%-igen Abschlag angeboten.

Einen Abschlag in vergleichbarer Größenordnung haben wir bereits, wie Sie wissen, allen Aktionären beim Bezug junger Aktien anlässlich der Erhöhung des Grundkapitals im März 2000 gewährt.

### **Chart 38: DVB Shares - Programmelemente**

An diese Belegschaftsaktien möchten wir in diesem Jahr Gratisoptionen knüpfen, d. h., wir bieten somit einen Aktienoptionsplan in unserem Unternehmen an.

Eine Aktienoption ist ein Bezugsrecht auf Aktien, dass zu einem in der Zukunft liegenden Termin und zu vorher festgelegten Bedingungen ausgeübt werden kann.

### **Chart 39: DVB Shares – Optionen / 1 -**

Die Gewährung von Aktienoptionen soll sich in diesem Jahr danach richten, ob und wie viele Belegschaftsaktien der Mitarbeiter erworben hat. Das Verhältnis zwischen den erworbenen Belegschaftsaktien und den dafür gratis gewährten Aktienoptionen haben wir bereits festgelegt; es beträgt in diesem Jahr grundsätzlich 2:1 für alle Mitarbeiter, d. h., je zwei gekaufter Aktien erhält jeder Mitarbeiter, der Aktien gekauft hat, eine Aktienoption. Die Führungskräfte in der ersten Ebene unter dem Vorstand werden darüber hinaus in Anlehnung an marktübliche Regelungen Zusatzoptionen erhalten. Diese Aktienoptionen berechtigen nach drei Jahren zum Bezug weiterer Aktien, sofern das vorher festgelegte Erfolgsziel erreicht oder überschritten wird.

Unser Aktienoptionsplan ist als sog. Abschlagsmodell konzipiert. Das von uns gewählte Abschlagsmodell existiert in mehr als 35 % der Großunternehmen, die einen Aktienoptionsplan haben. Hierbei wird der Preis für die Aktien, die aufgrund der Optionen nach Ende der Drei-Jahres-Haltefrist erworben werden, nach dem dann aktuellen Kurswert abzüglich eines Abschlags bestimmt.

### **Chart 40: DVB Shares – Optionen / 2-**

Die Höhe des Abschlags ist an das Erreichen vorher definierter Erfolgsziele geknüpft. Wir haben als Erfolgsziel den sog. ROE (return on equity) gewählt, der die Verzinsung des von den Aktionären eingesetzten Kapitals beschreibt und weitestgehend unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte ist. Der ROE ist für die Bewertung eines Unternehmens eine wichtige Größe, die objektiv, nachprüfbar und transparent im Geschäftsbericht veröffentlicht wird.

In den folgenden Jahren planen wir weitere Aktienausgaben und Optionsgewährungen für die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der DVB-Gruppe, möglicherweise auch wieder eine Verknüpfung beider Elemente. Zur Ausgabe von Aktien und Gewährung von Optionen bitten wir Sie später unter den Tagesordnungspunkten 7 und 8 um die Ermächtigung der Hauptversammlung.

Wir möchten mit dem Aktienoptionsplan einerseits die Bindung der Mitarbeiter an unseren Konzern langfristig stärken und deren Identifikation mit unseren Unternehmenszielen nachhaltig festigen. Andererseits möchten wir hiermit auch nach außen ein Signal setzen und aktuelle Entwicklungen im Vergütungsbereich auf unser Unternehmen übertragen. Nachdem im internationalen Bereich, z. B. in England und USA, in mehr als 90 % der Unternehmen Aktienoptionspläne existieren, finden diese nunmehr in den letzten fünf Jahren in Deutschland zunehmende Verbreitung und erfreuen sich wegen der damit verbundenen Möglichkeiten größerer Akzeptanz. Bereits 70 % der im DAX-30 repräsentierten Unternehmen verfügen über Long-Term-Incentive-Pläne, worunter insbesondere Aktienoptionspläne und Aktienkaufpläne, d. h. die Aktiengewährung nach vorherigem Aktienkauf fallen.

Einerseits kann das Unternehmen seine Mitarbeiter, die den Unternehmenserfolg maßgeblich mit erarbeiten, durch Aktienoptionspläne motivieren und dauerhaft binden und andererseits können die Mitarbeiter einen Nutzen erzielen, sofern die Unternehmensziele erreicht sind. Zunächst wurden in Deutschland diese Pläne vorrangig Führungskräften angeboten, doch insbesondere in Unternehmen am Neuen Markt ist der deutliche Trend erkennbar, dass diese Pläne auch über die Führungsebene hinaus Spezialisten oder auch allen Mitarbeitern eines Unternehmens angeboten werden, um diese zu halten und zu motivieren. Diese Entwick-

lung haben wir in unserem Unternehmen aufgegriffen und allen Mitarbeitern die Teilnahme am Aktienoptionsplan angeboten. Aufgrund unserer Ausrichtung zu einer Spezialbank im Verkehrsbereich ist es mehr denn je erforderlich, die Spezialisten in unserem Unternehmen für eine langfristige Mitarbeit in der DVB-Gruppe zu motivieren. Hierbei sind leistungsfördernde, marktgerechte Vergütungselemente eine unabdingbare Voraussetzung.

Die Aktien, die wir an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weitergegeben haben, wurden im Laufe der vergangenen Monate vom Markt erworben, und zwar über die in § 71, Absatz 1 Nr. 2 Aktiengesetz genannte Möglichkeit. Am Ende der Zeichnungsfrist können wir nunmehr feststellen, dass sich 24 % der angesprochenen Mitarbeiter bei der VerkehrsBank bzw. 15 % im Konzern beteiligt haben.

Mit dem Start unseres Programmes sind wir voll zufrieden.

Die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenskapital ist auf alle Fälle ein wichtiger Beitrag zur dauerhaften Steigerung des Unternehmenswertes, da es die Bindung der Mitarbeiter an ihr Unternehmen und den Einsatz für ihr Unternehmen nachhaltig fördert.

Meine sehr geehrten Aktionäre,

1999 war für die VerkehrsBank ein sehr erfolgreiches Jahr. Ich danke allen Mitarbeitern für ihren Einsatz. Die Jahre 2000 und 2001 werden mindestens so viel Einsatz erfordern. Sie werden jedoch andere strategische und operative Schwerpunkte aufweisen.

- Die Integration der Nedship Bank-Gruppe muß weiter vorangetrieben werden.
- Die neue Struktur des Verkehrsgeschäftes - Luft - Wasser - Land - muß zügig realisiert werden. Die damit verbundene Veränderung unseres Vertriebs im Inland wird damit eng verknüpft umgesetzt.

- Nach den elementaren Veränderungen dieser Bank ist ein neuzeitliches Gesamtbankrisikosteuerungssystem aufzubauen. Die Bank ist konsequent auf eine Optimierung der Risiko-Nutzen-Relation auszurichten.
- Die Prozesse und die Steuerung einer modernen Bank brauchen eine leistungsfähige IT-Plattform. Die Einführung von SAP ist unsere Antwort.
- Unser quantitatives Ziel, den noch vor drei Jahren unbekannt Namen DVB Verkehrsbank im internationalen Wettbewerb in der Verkehrsfinanzierung zu etablieren, haben wir erreicht. Jetzt ist die qualitative Marktmithrerschaft unser klares Ziel. Jetzt gilt - im übrigen für alle Geschäftsbereiche - die Maxime der Ergebnisoptimierung. Die absolute und relative Steigerung unseres Ergebnisses steht im Mittelpunkt. In der Verkehrsfinanzierung und Beratung wird der neue Bereich "Corporate Finance" diese Aufgabe stark zu erfüllen haben.

Wer nicht sät, kann nicht ernten. Die nächsten zwei Jahre werden von stärkeren, aber auch einmaligen Investitionen geprägt sein. An der Aufwandsentwicklung in diesem Jahr können wir diese Entwicklung bereits erkennen. Ob SAP-Einführung, Mitarbeiter-Incentives, Übernahmekosten Nedship oder Aufbau einer neuen internationalen Refinanzierungsstruktur, Schließen von Filialen und Aufbau neuer Bereiche verursachen Vorlaufkosten. Diese Investitionen können wir jetzt verkraften, und sie sind unausweichbar notwendig, um unsere Wettbewerbsposition weiter zu steigern und dem Unternehmen und damit auch seinen Eigentümern weitere Ergebnispotentiale zu eröffnen.

Bei allen Investitionen in unsere Zukunft ist auch klar zu erkennen:

Das gute Ergebnis 1999 werden wir unter Einbeziehung der Nedship Bank im Jahr 2000 überschreiten. Wir werden Ihnen – vorausgesetzt diese Entwicklung wird nicht durch unvorhersehbare Ereignisse unterbrochen werden – auch für das laufende Jahr eine unverändert hohe Dividende zahlen können. Gestatten Sie mir aber bitte an dieser Stelle die Bitte um Verständnis, dass wir künftige gute Ergebnisse auch dazu nutzen werden, unsere Kapitalbasis durch Teilthesaurierung aus

eigener Kraft weiter zu stärken. Die Reserven der Bank müssen wesentlich ausgebaut werden.

Sehr geehrte Aktionäre, meine Damen und Herren,  
wie Sie sehen haben die wenigen Monate seit unserer letzten Zusammenkunft anlässlich unserer außerordentlichen Hauptversammlung am 8. März schon wieder spannende Entwicklungen mit sich gebracht. Die Marktveränderungen geben uns die Chance und den Freiraum für unsere nachgewiesene Kreativität und Bestimmtheit in der Umsetzung unserer Strategie. Wir haben noch viel vor, bitte begleiten Sie uns auf unserem Weg.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

#### **Chart 41: Abschluss-Chart**