

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

**Rede auf der ordentlichen Hauptversammlung  
der DVB Bank AG  
am Mittwoch, den 11. Juni 2008  
in Frankfurt am Main**

**- Es gilt das gesprochene Wort -**

Herzlich willkommen, meine Damen und Herren,  
Aktionäre und Aktionärsvertreter,

Ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen zur ordentlichen Hauptversammlung ihrer DVB Bank AG.

Der eben gezeigte Videoclip illustriert die eine Seite unseres geschäftlichen Umfeldes, die „Alles ist gut“- Seite.

Angetrieben von einem starken Weltwirtschaftswachstum, Ressourcen hunger der aufkommenden Industrienationen in Fernost, weitere Expansion der globalen Arbeitsteilung, Entwicklung von neuen Märkten und einem überbordenden Reichtum der Ölförderstaaten wird die Nachfrage nach neuen Flugzeugen, Schiffen oder Schienenfahrzeugen auf ein Rekordniveau gehoben.

Neue Modelle, neue Technologien – schneller, höher, weiter – schaffen in den Hauptsektoren der Verkehrsmittel im Durchschnitt einen Auftragsbestand von 40% der im Betrieb befindlichen Flotten.

Dieses Umfeld beschleunigte das Wachstum der DVB, quantitativ und vor allem qualitativ.

Die andere Seite unseres Umfeldes ist die seit dem Sommer des vergangenen Jahres tobende weltweite Finanzmarktkrise. Dazu fiel unserer Kommunikationsabteilung unter Leitung von Herrn Professor Bjelicic keine Form der visuellen Darstellung ein.

Die Immobilienkrise in den USA war nur der Auslöser. Die Gründe für die schwerste Krise des Finanzsystems der Nachkriegszeit sind vielfältig. Schwache Geschäftsmodelle von Finanzunternehmen, institutionelle wie persönliche Gier, Sucht nach Größe, blinde Gläubigkeit an das allzeitige Funktionieren von Märkten oder an die hellseherischen Fähigkeiten von Rating Agenturen sind aus meiner Sicht als wichtigste Ursachen aufzuzählen.

Derzeit erreicht die Finanzmarktkrise die Realwirtschaft. Im Ausblick, am Schluss meiner Ausführungen, dazu etwas mehr.

Nun zunächst einmal zum Geschäftsjahr 2007 des DVB Konzerns.

Unser eindeutiges, klares Geschäftsmodell hat zum vierten Mal in Folge zu einem Rekordergebnis geführt – und dies ohne Kreditersatzgeschäft.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern stieg um 16,9 % auf 118,7 Mio € und der Jahresüberschuss sprang um 21,3% auf 109,2 Mio €

In den vergangenen vier Jahren konnten wir damit das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern um insgesamt 182 % steigern und den Jahresüberschuss mehr als verdreifachen.

Lassen Sie uns kurz einen Blick auf wesentliche Bestandteile der Ergebnisentwicklung werfen. Die Erträge konnten insgesamt um 17,3 % auf 266,1 Mio € erhöht werden. Durch das starke Wachstum des Neugeschäfts sowie der verschiedenen Investment Management Aktivitäten nahm der Zinsüberschuss vor Risikovorsorge um 19,1 % auf 189,9 Mio € zu.

Die konservativen Besicherungsstrukturen haben die DVB 2007 erneut frei von Kreditproblemen gehalten. Die Nettorisikovorsorge im Umfang von 20,3 Mio € fiel um 27 % geringer als im Vorjahr aus. Wenn man zusätzlich berücksichtigt, dass unser nominales Kundenkreditvolumen im vergangenen Jahr um 20,1 % zugelegt hat, wird deutlich, dass die Höhe der Risikovorsorge sowohl absolut als auch relativ die hohe Qualität unseres Kreditportfolios widerspiegelt.

Unsere Ausleihungen sind voll besichert, konservativ strukturiert und risikoorientiert bepreist. Außerdem unterliegen sie einem ausgefeilten Risikomanagement. Für die Risikosteuerung unseres Kreditportfolios nutzen wir ein spezielles, auf das weltweite Transport Finance-Geschäft der DVB zugeschnittenes Internes Rating Modell, das auf dem Advanced Approach nach Basel II basiert. Unser Modell wurde von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht abgenommen und unterliegt einer regelmäßigen Überwachung.

Der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge legte um 28,8 % auf 169,6 Mio € zu. Der Provisionsüberschuss verzeichnete mit einem Plus von 17,0 % auf 84,8 Mio € ebenso einen deutlichen Anstieg. Hier enthalten sind Provisionen aus Kredittransaktionen, in denen wir eine führende Rolle innehaben, aber auch Provisionen aus Beratungsleistungen, die wir für unsere Kunden erbracht haben, und Einnahmen aus dem Fondsmanagement.

Die Verwaltungsaufwendungen stiegen im vergangenen Jahr um 17,5 % auf 147,4 Mio €. Dabei stiegen die Sachaufwendungen mit 14,3 % im geringeren Umfang als die Personalaufwendungen, die um sich um 23,2 % erhöhten. Hierin enthalten sind neben Aufwendungen für den Ausbau unserer Spezialistentteams – die Anzahl unserer aktiven Mitarbeiter stieg im Jahresverlauf um 25 % - auch natürlich die an den Geschäftserfolg gekoppelten variablen Vergütungen unserer Mitarbeiter. Ausdruck des Geschäftserfolges, der von allen DVB Mitarbeitern gemeinsam erwirtschaftet wurde, ist der um 21,3 % gesteigerte Jahresüberschuss.

An dieser Stelle, meine sehr geehrten Damen und Herren, möchte ich allen Mitarbeitern einen großen Dank für die außerordentliche Leistung auszusprechen.

1998 haben wir erstmals unsere finanzwirtschaftlichen Ziele – damals noch auf HGB Basis – formuliert: Return on Equity, also die Verzinsung Ihres Eigenkapitals, über 20 % und eine Cost Income Ratio, also die Messgröße unserer Kosteneffizienz, unter 50 %. Im vergangenen Jahr haben wir unsere RoE Ziele erneut erfüllt und gleichzeitig das Vorjahr übertroffen. Der RoE stieg auf HGB Basis auf 25,6 % und auf IFRS Basis auf 20,4 %.

Die Cost-Income-Ratio erreichte auf HGB Basis 45 %, während sie sich auf IFRS Basis auf 51,2 % erhöhte.

Das prosperierende Neugeschäft in allen Transport Finance Marktsegmenten erreichte im vergangenen Jahren mit 7,1 Mrd € eine vor Jahren noch unvorstellbare Größenordnung. Diese 7,1 Mrd € entsprechen fast 60 % unseres Kreditvolumens Anfang 2007. Das Neugeschäft führte dementsprechend auch zu einem beeindruckenden Anstieg des nominalen Kundenkreditvolumens um 20,1 % von 11,97 Mrd € auf 14,37 Mrd €.

Von den drei Marktsegmenten Shipping, Aviation und Land Transport wuchs der Bereich Shipping am stärksten und zwar um 27,9 % auf 8,4 Mrd €.

Das Aviation Portfolio legte um 14,3 % auf 3,6 Mrd € zu. Die Steigerung im Land Transport betrug 7,5 % und führte zu einem Portfoliowachstum auf 1,1 Mrd €.

Shipping stellte mit 58,3 % erneut den größten Anteil, gefolgt von Aviation mit 25,2 % und Land Transport mit 7,9 %. Der Anteil des Investment Managements erreichte 2007 3,5 %. Der Anteil der in 2007 gegründeten DVB Tochtergesellschaft ITF Suisse stieg bereits im ersten Jahr auf 1,0 %. Somit entfielen 95,5 % des gesamten nominalen Kreditvolumens auf Transport Finance.

Der Anteil der verbliebenen Transport Infrastructure Engagements belief sich nur noch auf 3,5 %. Zur Erinnerung: Wir hatten im Dezember 2006 beschlossen, das Finanzierungsgeschäft im Transport Infrastructure Finance aufzugeben und das vorhandene Kreditportfolio zu verkaufen. Im April 2007 haben wir allerdings entschieden, die Verkaufsgespräche mit interessierten Finanzinstituten einzustellen. Die entsprechenden Kreditengagements laufen seitdem kontrolliert aus, da der so anfallende Ergebnisbeitrag größer ist als der durch einen Verkauf erzielbare Erlös.

Unser Abbauportfolio D-Marketing war abermals rückläufig, betrug nur noch 80 Mio € und ist damit auch risikomäßig ohne Relevanz.

Der Konzernabschluss der DVB ist aufgrund des internationalen Transport Finance Geschäfts stets von der Wechselkursrelation des Euro zum US-Dollar geprägt. Auch 2007 setzte sich die Schwäche des US-Dollars gegenüber dem Euro fort. Im Jahresverlauf hat sich der Wert des US-Dollar gegenüber dem Euro um 10% verschlechtert.

Die Entwicklung der Wechselkursrelation des Euro zum US-Dollar hat auch die Entwicklung unseres nominalen Kundenkreditvolumens geprägt, denn 79 % des Gesamtportfolios valutierten in US-Dollar. In Shipping sind es 80 % und in Aviation sogar 98 % des jeweiligen Kreditportfolios.

Der Anstieg des nominalen Kundenkreditvolumens fiel daher auf US-Dollar-Basis mit 34,2 % deutlich stärker aus als auf Euro-Basis mit 20,1 %.

Die Wechselkursrelation hat Auswirkungen auf die Entwicklung der Erträge. Vor allem die in den Transport Finance-Segmenten Shipping und Aviation erwirtschafteten Zins- und Provisionserträge unterliegen in erheblichem Maß der Wechselkursrelation US-Dollar zu Euro. Lediglich im Bereich Land Transport reagieren die Erträge weniger sensitiv auf Veränderungen in der Währungsrelation, weil das Kreditvolumen des Bereiches Land Transport Finance zu weniger als einem Drittel in US-Dollar denominiert ist.

Grundsätzlich sichern wir für jedes Plangeschäftsjahr den im Budget ermittelten Nettoüberschuss zwischen US-Dollar-Erträgen und Euro-Kosten durch Kurssicherungs geschäfte ab. Der Sicherungskurs belief sich in 2007 auf 1,2988 US-Dollar.

Um den Effekt auf unsere Leistung noch zu verdeutlichen: Allein um den Verfall des US-Dollars auszugleichen, hätten wir in 2007 um 12 % höhere Erträge in US-Dollar erwirtschaften müssen, um das Vorjahresniveau zu erreichen. Unsere Erträge in Euro sind aber um 17 % gewachsen, was demnach einer wirklichen Leistungssteigerung um 30 % entspräche. Eine etwas vereinfachte Darstellung, aber sehr einprägsam, um die Leistungskraft der DVB in einem zusätzlich sehr wettbewerbsintensiven Markt – zumindest in den ersten drei Quartalen 2007 – zu beschreiben.

Das laufende Geschäftsjahr haben wir im Übrigen auf einem Durchschnittskurs von 1,3828 US-Dollar gesichert, was bedeutet, dass wir unsere US-Dollar Erträge um mindestens 6,5 % erhöhen müssen, um ein gleiches Euro Ergebnis zu erreichen. Durch die erneute Kursabsicherung der Überschüsse aus dem Zins- und Provisionsgeschäft für das Geschäftsjahr 2008 bleiben die Ertragsgrößen zumindest unterjährig von Währungsschwankungen weitgehend unberührt.

2007 konnte die DVB ihre Rolle im internationalen Transport Finance weiter ausbauen. Der Umfang des gesamten Neugeschäfts erreichte 7,1 Mrd € und entfiel auf 256 neue Transaktionen. Dem entspricht gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme von 18 Transaktionen bzw. 7,6%. Wir schlossen also im Durchschnitt an jedem Arbeitstag des vergangenen Jahres eine Transaktion ab. Das ist angesichts der Komplexität der einzelnen Transaktionen eine beachtliche Leistung.

Erneut begleiteten wir 67% aller Neutransaktionen in einer führenden Position, was seinen Ausdruck in einem entsprechenden Anstieg des Provisionsergebnisses gefunden hat.

Die durchschnittliche Zinsmarge für das Neugeschäft sank mit 136 bp unter das Vorjahresniveau von 148 bp. Hier handelt es sich allerdings um den Durchschnittswert für das Gesamtjahr. Aufgrund der Finanzmarktkrise – und dieser Trend hält an - haben wir ab September vergangenen Jahres einen Anstieg der Margen in den Transportsektoren beobachten können, ganz im Einklang mit den verschärften Rahmenbedingungen für Bankkredite und dem Anstieg der Refinanzierungskosten, dem die Banken unterliegen. Außerdem zeichnete sich ein Trend hin zu konservativeren Strukturen mit kürzeren Laufzeiten und restriktiverer Vertragsgestaltung ab.

Wenn Sie einen Blick auf unser Schifffahrtsportfolio, unterteilt nach den von der DVB finanzierten Schiffstypen, werfen, werden Sie feststellen, dass wir unsere Engagements und damit unser Risiko auf relativ viele Schifffahrtssegmente verteilt haben. Nach unserer Kenntnis hat die DVB gegenüber anderen in der Schiffsfinanzierung tätigen Banken das am breitesten diversifizierte Portfolio – eine weitere Stärke der DVB.

Gleichzeitig stellen wir uns auch schneller als unsere Wettbewerber auf Marktveränderungen in den einzelnen Schifffahrtssegmenten ein. Ausdruck hierfür sind die unterjährigen Portfolio-Veränderungen. Hierzu trägt wesentlich unser Shipping Research Team bei, das durch die Bereitstellung von Analysen zum Marktgeschehen sowie zu den Marktaussichten der unterschiedlichen Sektoren wichtige Anstöße zur Portfolioentwicklung gibt.

So haben wir im vergangenen Jahr bewusst unser Engagement im Bereich der Bulkschifffahrt verdoppelt, was sich in einem um 8,6 Prozentpunkte auf 18,6 % erhöhten Portfolioanteil niedergeschlagen hat. Ebenso ausgebaut haben wir unsere Präsenz im Offshore Sektor sowie in der Finanzierung von Kreuzfahrtschiffen. Insbesondere im Offshore Bereich haben wir bereits vor zwei Jahren mit unserer Einschätzung, dass dieser Sektor aufgrund der weltweit steigenden Rohölnachfrage bei gleichzeitiger Angebotsverknappung vor einem Investitionsboom steht, richtig gelegen und dementsprechend auch in den Aufbau von Spezialteams investiert. Halbiert haben wir dagegen unsere Engagements bei Rohöltankern. Am Jahresende 2007 entfielen nur noch 8,3 % des gesamten Portfoliovolumens auf diesen Schiffstyp, im Vergleich zu 17,4 % im Jahr davor.

In unserem Transport Finance Portfolio legen wir großen Wert auf eine stabile Besicherungsstruktur. Dies kommt im Beleihungsauslauf bzw. der Loan-to-Value-Ratio zum Ausdruck. Sie gibt das Verhältnis zwischen der Kreditsumme und dem Marktwert der finanzierten Assets an. Je niedriger die Loan-to-Value-Ratio ist, um so eher ist ein Kredit gegenüber Asset-Wertausschlägen nach unten abgesichert.

Bei Schiffsfinanzierungen konnte der durchschnittliche Beleihungsauslauf auf 60,1 % reduziert werden. Das ist ein komfortabler Risikopuffer, mit dem wir gut für ein rückläufiges Marktumfeld gerüstet sind. Der Anteil des besicherten bzw. des durch sonstige Sicherheiten unterlegten Geschäfts liegt bei 99,9%.

Im Aviation Portfolio diversifizieren wir unter anderem hinsichtlich der Flugzeugklassen. Am Jahresende entfielen 51,2 % unseres Portfolios auf Narrowbody Passagierflugzeuge und 29,0 % auf Widebody Passagierflugzeuge. Auf Regionaljets entfielen 11,0 % und auf Frachtflugzeuge 8,8 % unseres Flugzeugportfolios. Unterjährige Veränderungen des Portfolios spiegeln auch hier die Einschätzungen unseres Aviation Research zu Marktentwicklungen sowie technischen Entwicklungen wider. So haben wir unsere Engagements bei Narrowbody Passagierflugzeugen und Frachtflugzeugen ausgebaut und bei Widebody Passagierflugzeugen reduziert.

Die Analysen unseres Aviation Research schlagen sich auch in der Zusammensetzung des Portfolios nach Flugzeugtypen nieder. Wir konzentrieren uns vor allem auf Flugzeuge, die im weltweiten Luftverkehr bei sehr vielen Airlines im Einsatz sind bzw. bei denen es einen guten Sekundärmarkt gibt. Das gilt insbesondere für die Flugzeugtypen Airbus 320 und Boeing 737. Aufgrund der umfangreichen Bestellungen fast aller führenden Fluggesellschaften für die neue Boeing B787-8 sind wir erstmals als Co-Arranger und Co-Underwriter für eine Anzahlungsfinanzierung tätig geworden. Sie dient dem Erwerb von fünf neuen Boeing B787-8 durch den afrikanischen Qualitätscarrier Ethiopian Airlines. Diese Transaktion wurde übrigens unabhängig voneinander von zwei Fachzeitschriften ausgezeichnet. Der Anteil von Verkehrsflugzeugen des Herstellers Boeing betrug insgesamt 40,5 % und der Airbus Anteil 46,3 %.

99,9 % des Aviation Portfolios sind durch von uns finanzierte Flugzeuge besichert. Ein Blick auf die aktuelle Besicherungsstruktur zeigt, dass die durchschnittliche Loan-to-Value-Ratio mit 76,4 % fast unverändert geblieben ist. Hintergrund hierfür sind stabile Flugzeugwerte sowie unsere weiterhin konservative Kreditpolitik, die auch darin zum Ausdruck kommt, dass fast drei Viertel der von uns finanzierten Flugzeuge jünger als 10 Jahre sind.

Schwerpunkt der Finanzierungen des Geschäftsbereichs Land Transport bildet weiterhin das Bahngeschäft. Dementsprechend belief sich der Anteil schienenbezogener Kredite am gesamten Land Transport Portfolio auf 80,4 %. Innerhalb des Bahnportfolios hatte die Objektklasse der Güterwagen den größten Anteil. Mit 53,7 % lag er nur geringfügig unter dem des Vorjahres. Unser Geschäft ist dabei in Europa wie Nordamerika gleichermaßen gut gewachsen. Unser Geschäft in Nordamerika erhöhte sich um 22,9 % und hält nun einen Anteil von 19,9 % am Land Transport Portfolio.

Unter anderem arrangierte die DVB mit Erfolg eine vorrangig besicherte Kreditlinie über 100 Mio US-Dollar für den Erwerb neuer und gebrauchter Eisenbahn-

waggons durch ein US-Unternehmen. Die Tatsache, dass diese Transaktion in einer für den US Bankkreditmarkt schwierigen Phase abgeschlossen wurde, unterstreicht das hohe Ansehen der DVB als verlässlicher Geschäftspartner ihrer Kunden. Die Transaktion erhielt außerdem eine Auszeichnung als „US Rail Deal of the Year 2007“.

Unter Risikogesichtspunkten sind die Eckdaten des Portfolios fast unverändert geblieben. Der durchschnittliche Beleihungsauslauf erhöhte sich geringfügig auf 81,5%. Der unbesicherte Portfolioanteil erhöhte sich leicht auf 5,5%.

Im vergangenen Jahr hatte ich Sie ausführlich über den Ausbau unserer Investment Management Aktivitäten informiert, mit denen wir Eigenkapital für Kunden des Verkehrssektors arrangieren und Fonds für gemeinsame Anlagen mit Investoren verwalten. Im vergangenen Jahr haben wir diesen ertragsstarken Zweig unserer Geschäftstätigkeit nochmals ausgebaut. Von vielen Transaktionen möchte ich eine herausheben.

Am 30. November konnten wir eine Schlüsseltransaktion zum Abschluss bringen, die den Kauf acht neuer Frachtflugzeuge vom Typ Boeing 777-200LRF durch einen der von uns beratenen und verwalteten Deucalion Flugzeugfonds zum Gegenstand hat. Der Listenpreis für diese acht Flugzeuge beläuft sich auf über 2 Mrd. US-Dollar. Diese in den Jahren 2009 und 2010 zur Auslieferung kommenden Flugzeuge werden über ein Operating-Leasingverhältnis an die von Lufthansa Cargo und DHL Express neu gegründete Frachtfluggesellschaft Aero-Logic verleast werden. Vor allem unsere Fähigkeit, diese hochkomplexe Transaktion in lediglich zwölf Wochen vorzubereiten und abzuschließen, hat unsere Kunden beeindruckt. Das ist ein weiterer Beweis für die Effizienz und Kreativität unseres Geschäftsansatzes.

Daneben haben wir unsere Investment Management Aktivitäten in neue Bereiche ausgedehnt. So haben wir gemeinsam mit dem auf KG Finanzierungen spezialisierten Emissionshaus Buss Capital aus Hamburg einen Fonds für Kreuzfahrt- und Fährschiffe entwickelt und aufgelegt. Schließlich schufen wir einen ersten Investment Fonds namens Stephenson Capital für Anlagen im Eisenbahnverkehr. Dieser Eisenbahn Investment Fonds, der Ende letzten Jahres aufgelegt wurde, stellt schwerpunktmäßig Kapital für rollendes Eisenbahnmaterial in Europa und Nordamerika zur Verfügung.

Die vielfältigen Investment Management Aktivitäten lieferten 2007 erneut einen hohen Anteil zum Gesamtergebnis. Der Beitrag des Investment Managements am Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern erreichte absolut 29,6 Mio €. Der Anteil am entsprechenden Gesamtergebnis lag damit bei 24,9%. Wir gehen auch kurzfristig von einem jährlichen Ergebnisbeitrag zwischen 20 und 30% aus. Längerfristig könnte der Anteil auf 30 bis 40 % steigen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
 für unseren Erfolg ist eine tiefe Kenntnis der zu finanzierenden Objekte eine wichtige Voraussetzung. Dieser Gedanke war auch Hintergrund des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der in Cardiff, England, ansässigen TES Aviation Group, einem führenden Anbieter von Asset Management-Dienstleistungen für Flugzeugtriebwerke. Hier bot sich die Gelegenheit in einem wichtigen Finanzierungssegment des Luftverkehrs, der Finanzierung von Flugzeugtriebwerken, den Wissensvorsprung vor unseren Konkurrenten weiter auszubauen.

Was macht die TES Gruppe? Sie ist im Wesentlichen in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Zum einen handelt sie mit gebrauchten Triebwerken sowie Triebwerksteilen. Hier ist wichtig zu wissen, dass Triebwerke - anders als Flugzeuge - im Verlauf ihrer technischen Nutzungsdauer ihren Wert weitgehend beibehalten, das heißt, Teile werden permanent erneuert oder ausgetauscht. Das führt dazu, dass der Wert eines Flugzeuges mit zunehmendem Alter vom Wert der Triebwerke abhängt, die am Flugzeug hängen. Zweites Standbein der TES Gruppe ist die Triebwerksverwaltung für Eigentümer und Betreiber von Triebwerken. TES managt derzeit über 500 Fremdtriebwerke und die gesamten damit verbundenen Instandhaltungsereignisse.

Mit diesem Kauf können wir unseren Kunden jetzt auch bei Triebwerksfinanzierungen eine breite Palette von Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Die Finanzierung von Triebwerken ist schon deshalb interessant, weil heute der Anteil des Wertes neuer Triebwerke am Gesamtwert neuer Flugzeuge bereits bei ca. 25 % liegt. Angesichts der zunehmenden Betreiberanforderungen im Hinblick auf Treibstoffeffizienz und Klimaschutz wird das noch eher zunehmen.

Zentrale Erfolgsfaktoren für unseren „One-Stop Shopping“ Ansatz sind die Integration und enge Zusammenarbeit in einem Team aus Fachleuten mit unterschiedlichem Erfahrungshorizont. Hierzu zwei Beispiele:

Im Rahmen unserer Investment Management Aktivitäten sind wir inzwischen an 18 Ersatztriebwerken beteiligt, die an verschiedene Fluggesellschaften verleast sind. Und vergangenes Jahr erhielt unser Aviation Financial Consultancy Team das Mandat, eine südamerikanische Fluglinie bei der Auswahl von Triebwerken im Zusammenhang mit der Bestellung von neuen Flugzeugen zu beraten.

Wir sind zuversichtlich, dass sowohl der Umfang als auch die Vielfalt unserer Triebwerksfinanzierungen in den nächsten Jahren zunehmen werden. Kurz nach dem Erwerb haben wir bereits einen Lenkungsausschuss bestehend aus Vertretern von TES und der DVB damit beauftragt, Synergien zu identifizieren und zu realisieren, so dass die Möglichkeiten der geschäftlichen Zusammenarbeit voll ausgeschöpft werden können.

Im vergangenen Jahr hatte ich Sie über unsere Pläne zur Gründung einer neuen Gesellschaft zur ausschließlichen Beteiligung an vorrangig besicherten Transport Finance Konsortialkrediten im internationalen Bankenmarkt informiert.

Die Gründung der ITF International Transport Finance Suisse AG ist im August vergangenen Jahres erfolgt, und die Gesellschaft konnte bereits in den vier Monaten bis Jahresende erste Transaktionen tätigen. Allerdings ist die Geschäftsentwicklung von der Vertrauenskrise im Bankensektor stark beeinflusst worden, weil das Syndizierungsgeschäft ab September immer schwieriger wurde. Die damit verbundenen gestiegenen Refinanzierungskosten haben die Geschwindigkeit des Aufbaus eines Portfolios verlangsamt. Wir erwarten jedoch, dass unsere mittelfristigen Erwartungen voll erfüllt werden.

Das Geschäftsziel ist, mit geringster Kostenbasis und strengster Risikoselektion im Interbankenmarkt Tranchen an syndizierten Transport Finance Krediten einzukaufen. Entsprechend der restriktiven Lending Policy ist das gesamte Portfoliovolumen der ITF Suisse erstrangig objektbesichert. Nahezu 97 % des Geschäftes hatten einen Beleihungsauslauf von unter 60 %.

Während die DVB Bank für individuelle Problemlösungen mit hohem Wertschöpfungsansatz steht, beteiligt sich die ITF Suisse ausschließlich in Unterbeteiligungen an syndizierten Transport Finance Krediten. Um einmal den Vergleich zum Textilhandel herzustellen, ist die DVB eine Boutique, in der der Kunde maßgeschneiderte Produkte erhält, die qualitätsorientiert bepreist sind. Während die DVB also Premium Marke ist, platzieren wir die ITF als Low Cost Marke. Durch die strikte Trennung der Marken und Geschäftsansätze können wir weiterhin – und das ist wichtig – das Geschäft der DVB weiter ausbauen, ohne dabei die DVB Marke in irgendeiner Weise negativ zu beeinflussen.

Seit dem 1. Januar 2008 stützt sich unser Geschäftsbereich Shipping Finance auf eine neue Organisationsstruktur, die ihren Fokus auf die wesentlichen Schifffahrtssektoren richtet. Im Jahr 2003 hatten wir erstmalig ein Spezialistenteam für die Finanzierung von Containerboxen eingerichtet. Seit 2005 befasste sich die Cruise Finance Unit mit der Finanzierung von Kreuzfahrtschiffen und 2006 etablierten wir die FPSO Unit für Finanzierungen von Floating Production Einheiten. Aufgrund der großen Resonanz, die diese drei Spezialistentams bei unseren Kunden fanden, haben wir uns entschieden, unser gesamtes Schifffahrtsgeschäft in eine sektorspezifische Struktur zu überführen. Auf Basis eingehender Analysen der weltweiten Märkte, unserer Kunden und des eigenen Portfolios haben wir schließlich zehn Sektoren definiert, in denen wir nunmehr entsprechende Fachkompetenz gebündelt haben.

Dieses Mehr an Kompetenz hilft näher am Kunden zu sein. Unsere Kunden sind begeistert davon, dass sie es jetzt mit Bankern zu tun haben, die über ein globales Gesamtbild ihrer Sektoren und über sehr spezifisches Fachwissen verfügen. Den Wissensvorsprung übersetzen wir unmittelbar in Wettbewerbsvorsprung. Gleichzeitig verbessern wir mit diesem Ansatz auch unser Risikomanagement,

denn die Sektorteams können mit ihrem speziellen Fachwissen noch besser mit den Risiken der Kreditengagements umgehen.

Unser Fachwissen wird nicht nur von unseren Kunden anerkannt, sondern auch von der Fachpresse. Diese hat erneut eine Reihe von DVB Transaktionen des vergangenen Jahres mit Auszeichnungen hervorgehoben. Ganz besonders haben wir uns dabei über die Auszeichnung der DVB als „Rail Finance House of the Year“ gefreut. Sie wurde uns vor allem für die Serie an herausragenden Transaktionen im Bahnsektor in 2007, aber auch für unsere in den vergangenen Jahren insgesamt gewachsene Bedeutung bei Finanzierungen im internationalen Bahnmarkt zuteil.

Das Geschäftsjahr 2007 nochmals kurz zusammengefasst:

Trotz hoher Wettbewerbsintensität, Margendruck und der aufkommenden Finanzmarktkrise legen wir Ihnen einen erneuten Rekordabschluss vor – zum vierten Mal in Folge. Wesentliche Ursachen waren das Neugeschäftswachstum sowie die Entwicklung im Investment Management.

Die zukünftige Entwicklung der DVB Bank haben wir unter anderem durch die Übernahme der TES Aviation Group, die Gründung der ITF (Suisse) AG, sowie die einmalige Umstellung der Organisation des Schifffahrtsbereichs weiter ausgebaut. Mit einer Marktkapitalisierung von rund 1,1 Mrd € haben wir uns zurückblickend hervorragend entwickelt. In den letzten 10 Jahren betrug die Steigerung 520% oder rund 950 Mio €. Für mich bedeutet dies nur ein sehr guter Zwischenstand, vielleicht die Mittelstation auf dem Weg nach oben.

Die vorgeschlagene Dividendenerhöhung von 3 € auf 5 € pro Aktie stellt damit auch einen weiteren Schritt auf dem im Jahr 2004 begonnenen Aufstieg für ihre DVB Aktie dar.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
lassen Sie mich nun einen Blick auf unsere Geschäftszahlen des ersten Quartals werfen. Wie Sie der Presse entnehmen konnten, haben eine Reihe von Banken im ersten Quartal Geschäftsergebnisse veröffentlicht, die erheblich von den Folgen der US-amerikanischen Subprime-Krise geprägt waren. Überwiegend waren die Geschäftsergebnisse stark rückläufig, oftmals drehten sie stark ins Minus. Nicht so bei der DVB. Wir haben wieder einen guten Start hingelegt, denn uns hat die konsequente Einhaltung der Fokussierung auf Transport Finance vor den direkten negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise geschützt.

Die einzelnen Positionen des operativen Ergebnisses entwickelten sich wie folgt: Der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge kletterte um 25,2 % auf 49,6 Mio €. Und auch der Provisionsüberschuss legte deutlich um 20,1 % auf 13,5 Mio € zu. Beides zusammen ist ein Zeichen für anhaltend gutes Neugeschäft. Dies umso

mehr, als normalerweise im ersten Quartal das Neugeschäft eher verhalten beginnt und einen Höhepunkt im vierten Quartal aufweist.

Einen Rückgang verzeichneten wir beim Ergebnis aus Finanzinstrumenten gemäß IAS 39. Dieses war mit 0,8 Mio € negativ, während es im Vorjahr 12,6 Mio € betragen hatte. Hintergrund hierfür ist ausschließlich, dass letztes Jahr eine außerordentlich hohe Gewinnrealisierung aus dem Verkauf einer Anlage in einem von uns gehaltenen Investmentfonds in diese Ergebnisposition eingeflossen ist. Diese Ergebnisposition wird weiterhin volatil bleiben, denn wir richten unsere Entscheidungen über den Verkauf von Assetpositionen in den von uns gemanagten Investment Fonds nicht an den Zeitpunkten der Finanzberichterstattung, sondern ausschließlich an denjenigen Zeitpunkten aus, die wir für eine Gewinnrealisierung günstig halten.

Die DVB Group erwirtschaftete im ersten Quartal somit ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern in Höhe von 31,5 Mio €, das lediglich aufgrund des Ergebnisses aus Finanzinstrumenten und dem genannten Grund um 7,6 % unter dem Ergebnis des Vorjahresquartals liegt. Im April lagen wir bereits wieder über dem Vorjahr.

Bei der Ergebnisbewertung ist außerdem zu berücksichtigen, dass sich die Verfügbarkeit von Liquidität durch die Finanzmarktkrise stark verknappt und damit verteuert hat. Dadurch, dass die DVB die gestiegenen Refinanzierungskosten im Neugeschäft ausnahmslos weitergibt, wird das Geschäftsergebnis zumindest langfristig nicht berührt.

Was den Zugang zu Liquidität betrifft, konnten und können wir uns weiterhin auf eine solide Refinanzierungsbasis innerhalb und außerhalb des DZ BANK Verbundes verlassen.

Meine sehr verehrten Aktionäre,  
bevor ich zum Ausblick für das Jahr 2008 und darüber hinaus komme, möchte ich einige Erläuterungen zu besonderen Themen der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung geben.

Die Expansion unseres Kreditgeschäftes auf Euro Basis – in den vier letzten Jahren allein um 89 % - hat trotz des schwachen US-Dollar unsere regulatorischen Eigenkapitalquoten kontinuierlich sinken lassen. Die Gesamtkapitalquote verschlechterte sich von 11,1 % auf 9,4 % und dies trotz höchst möglicher Gewinnthesaurierung von 240 Mio € in den letzten vier Jahren, allein 89,3 Mio € davon im vergangenen Jahr.

Vermehrte Investitionen in treibstoffeffiziente und umweltfreundliche Technologien, das von mir bereits angesprochene Auftragsbuch von rund 40 % in der Luftfahrt und im Durchschnitt auch in der Schifffahrt werden uns weitere Wachstumsmöglichkeiten eröffnen. Diese wollen wir nutzen bei erhöhten Return-

Erwartungen und konservativen Beleihungsstandards. Mitte des nächsten Jahres entfällt außerdem die stille Beteiligung über 77,5 Mio € aus der regulativen Kapitalanrechnung.

Die für uns sehr positiven Effekte hinsichtlich der Kapitalunterlegung nach Basel II unser dinglich besicherten Kredite werden sich erst voll ab 2010 auswirken, wobei die Aufarbeitung der Finanzmarktkrise auch zu Verschärfungen der neuen Vorschriften führen könnte. Es kann auch nicht erwartet werden, dass der US-Dollar in alle Ewigkeit schwach bleibt. Ein Wiederanstieg würde sofort unsere Kapitalquoten sinken lassen. Und schließlich wollen und sollten wir in diesen für Finanzinstitute unsicher gewordenen Zeiten eine stärkere Kapitalbasis haben.

Wie Sie der Ad-hoc Mitteilung vom 10. April dieses Jahres entnehmen konnten, werden wir Sie in Kürze bitten, eine Kapitalerhöhung der DVB Bank AG zu begleiten.

Nach dem heutigen Stand sehen Ablauf und Konditionen voraussichtlich wie folgt aus:

- Veröffentlichung des Prospektes am 20. Juni 2008
- Bezugsfrist vom 24. Juni 2008 bis zum 8. Juli 2008.

Bei einer Grundkapitalerhöhung um ca. 16,5 Mio € und einem Bezugsverhältnis von wahrscheinlich 6 : 1 erwarten wir einen Mittelzufluss um die 150 Mio €. Die neuen Aktien sollen für das gesamte Jahr 2008 voll dividendenberechtigt sein.

Mit dieser Kapitalmaßnahme reduziert sich unser genehmigtes Kapital von 30 Mio € auf ca. 13,5 Mio €. Damit wir auch zukünftig in der Lage sind, im Bedarfsfall schnell und flexibel neues Eigenkapital zu beschaffen, bitten wir Sie – unter Tagesordnungspunkt 7 – um die Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von 35 Mio €.

Nachdem wir in den vergangenen Jahren mit dem von Ihnen uns anvertrauten Kapital gut gewirtschaftet haben, bitte ich Sie um Ihre aktive Unterstützung sowohl bei der anstehenden Kapitalerhöhung als auch bei der Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir einen Aktiensplit vor, d.h. unser Grundkapital im Verhältnis 1 : 10 neu einzuteilen. Diese Maßnahme – die im Übrigen auf früheren Hauptversammlungen von Aktionären angeregt wurde – zielt im Wesentlichen darauf ab, den Handel in DVB Aktien für unsere Kleinaktionäre zu erleichtern. Mit einem erfreulichen Börsenkurs um die 270 € ist die Aktie für so manchen zu schwer geworden.

Nun zu einem sehr wichtigen Thema, welches in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung breiten Raum einnimmt.

Wir bitten unter Punkt 10 um Ihre Zustimmung, unsere niederländische Tochtergesellschaft DVB Bank N.V. auf die DVB Bank AG zu verschmelzen bei gleichzeitigem Wechsel der Rechtsform der AG in eine Europäische Aktiengesellschaft. Die künftige Firma unserer Gesellschaft wird dann DVB Bank SE lauten. Diesen rechtlich anspruchsvollen Rechtsformwechsel haben erst einige Unternehmen in Deutschland vollzogen. Die bekanntesten Beispiele sind sicherlich Porsche, Allianz oder BASF. Als Bank sind wir sogar ein Vorreiter in Deutschland. Aber aus diesem Grund haben wir uns die erhebliche, zusätzliche Arbeit nicht aufgeladen.

Sie erinnern sich: Wir haben die Schiffsbank Nedship Bank N.V. mit Sitz in Rotterdam im Mai 2000 erworben. Zur Vereinheitlichung des Auftretens wurde zwei Jahre später die Firma auf DVB Bank N.V. umgestellt. Im Jahre 2006 haben wir von der N.V. die Tochtergesellschaften in Singapur und auf Curaçao übernommen, um durch die direkte Anbindung an die AG die Gruppenstruktur zu vereinfachen. Der letzte Schritt der vollständigen rechtlichen Integration ist nun, die verbleibende DVB Bank N.V. auf uns zu verschmelzen. Danach unterhalten wir dann künftig Niederlassungen in Rotterdam und Bergen. Neben der Vereinfachung der Konzernstruktur ergeben sich noch eine Reihe anderer Vorteile:

Derzeit unterliegen die AG und die N.V. zwei verschiedenen bankenaufsichtsrechtlichen Regimen, der niederländischen Zentralbank sowie der Deutschen Bundesbank und der BaFin. Künftig wird im Wesentlichen die Zuständigkeit bei den deutschen Aufsichtsbehörden liegen. Die Erstellung von eigenständigen, geprüften Geschäftsberichten in den Niederlanden entfällt. Doppelungen in der Organisationsstruktur erledigen sich, und wir benötigen keinen separaten Aufsichtsrat mehr für die N.V.

Ferner müssten wir ohne Verschmelzung verschiedene Maßnahmen zur Umsetzung der niederländischen Eigenmittelvorschriften, Bankenrichtlinien und sonstigen Richtlinien im Zusammenhang mit Basel II ergreifen.

Kurz gefasst: operativ ändert sich zwar nichts, aber die Struktur des DVB Bank Konzerns wird übersichtlicher, schlanker und effizienter.

Meine Damen und Herren,  
diese Integrationseffekte können wir durch die nunmehr im europäischen Gesellschaftsrecht vorgesehene Verschmelzung der N.V. auf die AG zu einer Europäischen Aktiengesellschaft erreichen. Wir sind zudem davon überzeugt, dass die Europäische Aktiengesellschaft genau das Rechtskleid ist, das zur DVB Bank passt:

- Internationales Geschäftsumfeld
- Internationale Kunden
- Internationale Mitarbeiter

Schließlich ist für Sie als Aktionäre der DVB Bank wichtig, dass Ihre Position und Rechte sich nicht ändern. Sie werden künftig in gleichem Umfang an der DVB Bank SE beteiligt sein, wie Sie es derzeit an der DVB Bank AG sind. Die Aktien der Gesellschaft werden unverändert an der Börse gehandelt werden. Die bewährten Strukturen bleiben erhalten. Die SE-Verordnung bestimmt, dass eine SE in ihrem Sitzstaat als Aktiengesellschaft gilt. Die neue Satzung der SE, die mit der AG-Satzung in der Einladung abgedruckt wurde, ist bis auf einige Details weitgehend identisch. Wir behalten das dualistische System mit Vorstand und Aufsichtsrat. Die Kompetenzen der Hauptversammlung bleiben unangetastet.

Eine aus unserer Sicht bedeutsame Veränderung ist die Einbeziehung unserer EU Mitarbeiter in die Aushandlung einer Mitbestimmungsvereinbarung und die Bildung eines SE-Betriebsrates.

War die DVB Bank noch vor zehn Jahren eine rein nationale Veranstaltung, so umfasst sie heute 38 Nationalitäten, davon 20 % britische Kollegen, 14 % niederländische und 33 % deutsche Mitarbeiter. Da ist es für uns eine Selbstverständlichkeit, dass wir zumindest die EU Kollegen in die Gestaltung der Zukunft des DVB Bank Konzerns aktiv mit einbinden.

Der Fahrplan sieht vor, dass, wenn Sie heute zustimmen – worum ich Sie bitte –, die weiteren Formalien zügig umgesetzt werden und die Verschmelzung mit dem Stichtag 01.01.2008 zur Handelsregistereintragung angemeldet wird.

Meine Damen und Herren,  
dann sehen wir uns im nächsten Jahr wieder zur ersten Ordentlichen Hauptversammlung Ihrer DVB Bank SE.

Soweit zu den Besonderheiten der heutigen Tagesordnung.

Nun darf ich – wie angekündigt – zum Abschluss einen kurzen Ausblick für das laufende Jahr und auch darüber hinaus geben.

2008 und möglicherweise auch 2009 werden für die meisten Banken keine leichten Jahre.

Seit dem Abschluss des Umbaus der DVB im Jahr 2003 haben wir den Jahresüberschuss verdreifacht. Jahr für Jahr haben wir Ihnen ein neues Rekordergebnis präsentiert. Wir haben den Ehrgeiz, dies auch weiterhin zu tun. Mit Ihrer Hilfe und auch mit der Unterstützung der DZ BANK AG sollten wir das Kapital und die Liquidität haben, um die mannigfaltigen Marktmöglichkeiten zu realisieren. Doch wir sollten auch mit Weitsicht und Augenmaß unser Timing richtig wählen. Dabei gehen wir von folgenden Prämissen aus:

Die Finanzmarktkrise kann andauern, dies bedeutet, weiterhin hohe Refinanzierungskosten, die wir mindestens weitergeben. In den ersten Monaten haben wir

zwar ein paar Transaktionen weniger abgeschlossen, dafür aber einen Anstieg der Neugeschäftsmargen um 24 % durchgesetzt. Gleichzeitig nimmt die Wettbewerbsintensität langsam ab, gemeinsame Transaktionen – Club Deals – nehmen zu.

Die Preise für Rohstoffe, Energie und Nahrungsmittel könnten auf dem hohen Niveau verbleiben. Die USA sind nicht nur in einer Rezession, sondern kommen auch nicht so schnell wieder heraus.

Das Wachstum in Europa – angeführt von wichtigen Märkten wie Großbritannien und Spanien – könnte weiter abnehmen. Der Euro bleibt stark, die außer-europäischen Exporte werden belastet.

Die Folge: Das Transportwachstum fällt geringer aus und trifft auf Rekordauslieferungen von neuen Schiffen und Flugzeugen. Diesen Überkapazitäten fehlen die sicheren und hohen Mietraten, Auslieferungen werden verschoben, und Auftragsstornierungen werden versucht.

Assetwerte werden nach unten angepasst. Airlines verlieren bereits wieder Geld. In den USA, immer noch größter Luftfahrtmarkt, hat es begonnen. Die Wüste füllt sich wieder mit alten Flugzeugen. Einige Schiffseigner werden cash flow-negativ im operativen Geschäft und müssen auf ihre teilweise noch erheblichen Liquiditätsreserven zurückgreifen. Unerfahrene Investoren und Finanziere ziehen sich zurück.

Ein Horrorszenario? Nein, nur ein mögliches Szenario, auf das sich die Märkte aber bereits teilweise zubewegen. Ein mögliches Szenario, auf das wir uns vorbereitet haben.

Aviation Asset Management - Vermarktung von Flugzeugen  
 TES Aviation Group – Verwertung von Triebwerken  
 Equipment Trading Platform – Handel und Verwertung von Container Boxen  
 Sektorenorganisation in der Schiffsfinanzierung.

Mit all diesen Maßnahmen und weiteren Schritten managen wir nicht nur potentielle Risiken im Kreditgeschäft besser, sondern eröffnen uns zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und dies zu jedem Zeitpunkt der zyklischen Transportmärkte.

Die Märkte haben sich verändert – es scheint zu unseren Gunsten.

Krisen kann man auch als Chancen begreifen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.